

**Peningkatan Nilai Tambah Komoditas Kelor melalui Pelatihan Teknologi Tepat Guna Pembuatan Sabun Kelor Alami di Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep**

*The Enhancing Added Value of Moringa Commodities Through Appropriate Technology Training for Natural Moringa Soap in Bluto District Sumenep Regency*

Soetrisno<sup>1)</sup>, Djoko Soejono<sup>2)</sup>, Ariq Dewi Maharani<sup>3\*)</sup>, Dimas Bastara Zahrosa<sup>4)</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember

<sup>3</sup>Email: [ariqdewi.faperta@unej.ac.id](mailto:ariqdewi.faperta@unej.ac.id)

Received: June 17, 2026

Accepted: June 19, 2026

Published: June 27, 2026

**Abstrak:** Kabupaten Sumenep memiliki potensi komoditas kelor yang ketersediaan bahan bakunya melimpah, namun pemanfaatannya masih terbatas sehingga nilai tambah ekonominya belum optimal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan nilai tambah komoditas kelor melalui pelatihan teknologi tepat guna pembuatan sabun kelor alami di Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep. Produk sabun kelor alami berbahan baku daun kelor sebagai produk inovasi turunan yang bernilai ekonomi. Kegiatan diikuti oleh 30 peserta yang terdiri atas petani kelor dan kelompok wanita tani. Metode yang digunakan meliputi identifikasi potensi wilayah, sosialisasi, penyuluhan manfaat kelor, pelatihan dan praktik langsung peserta, serta pendampingan pengembangan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam pengolahan kelor menjadi produk non-pangan yaitu berupa sabun kelor alami (*natural moringa soap*) yang memiliki prospek pasar. Produk sabun kelor alami yang dihasilkan memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai produk unggulan lokal dan oleh-oleh khas Madura.

**Kata Kunci:** Kelor, Sabun Kelor, Nilai Tambah, Pemberdayaan Masyarakat.

**Abstract:** *Sumenep Regency has the potential for moringa commodities with abundant raw materials, but their utilization is still limited so that their economic added value is not optimal. This community service activity aims to increase the added value of moringa commodities through appropriate technology training for making natural moringa soap in Bluto District, Sumenep Regency. Natural moringa soap products are made from moringa leaves as derivative innovation products with economic value. The activity was attended by 30 participants consisting of moringa farmers and women's farmer groups. The methods used include identifying regional potential, socialization, counseling on the benefits of moringa, training and direct practice of participants, and business development assistance. The results of the activity show that participants gain new knowledge and skills in processing moringa into non-food products, namely natural moringa soap (natural moringa soap) which has market prospects. The resulting natural moringa soap product has the potential to be developed as a superior local product and a typical Madurese souvenir.*

**Keywords:** *Moringa*, *Natural Moringa Soap*, *Value Added*, *Community Empowerment*.

## PENDAHULUAN

Kelor (*Moringa oleifera*) merupakan tanaman tropis yang memiliki kandungan nutrisi tinggi seperti protein, vitamin, mineral, dan berbagai asam amino esensial. Kabupaten Sumenep merupakan salah satu sentra pengembangan kelor di Jawa Timur yang memiliki ketersediaan bahan baku melimpah sepanjang tahun. Meskipun demikian, pemanfaatan kelor oleh masyarakat masih terbatas sehingga nilai ekonomi yang dihasilkan belum optimal (Soejono, *et. al.*, 2021).

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa kelor dapat diolah menjadi beragam produk inovatif seperti tepung kelor, teh kelor, mie kelor, kerupuk kelor, dan produk olahan lainnya (Soetriono, *et. al.*, 2019). Pengembangan produk turunan berbasis kelor menjadi strategi penting dalam meningkatkan nilai tambah komoditas sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat. Berdasarkan (Nur & Tjiroso, 2023), melaksanakan pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan pembuatan kapsul daun kelor menunjukkan peningkatan pemahaman masyarakat mengenai manfaat kelor dan peluang pengembangan produk olahan yang lebih praktis serta memiliki nilai ekonomi lebih tinggi dibandingkan penjualan bahan mentah. Pengolahan daun kelor melalui pendekatan agroindustri terintegrasi mampu memperkuat kapasitas UMKM serta menciptakan peluang ekonomi baru (Insani, 2021). Pemberdayaan masyarakat melalui transformasi daun kelor menjadi produk wirausaha kreatif, disertai pelatihan pengolahan, branding, dan pemasaran digital, mampu meningkatkan keterampilan masyarakat serta mendorong terbentuknya unit usaha baru (Yusuf, *et. al.*, 2025).

Permasalahan utama yang dihadapi masyarakat adalah keterbatasan pengetahuan mengenai diversifikasi produk serta minimnya keterampilan dalam mengolah kelor menjadi produk bernilai ekonomi tinggi. Menurut (Anrosana, *et. al.*, 2021), introduksi teknologi pada pengolahan terasi mampu meningkatkan kualitas produk dan memperluas peluang pemasaran. Secara geografis, masyarakat Desa Pakandangan Sangra Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep yang berada di

wilayah pesisir, seringkali membuat kulit masyarakat lebih rentan terhadap kekeringan akibat paparan sinar matahari dan air laut. Inisiasi pembuatan sabun berbahan dasar daun kelor secara alami ini dilakukan agar masyarakat dapat menjaga kelembaban kulit mereka secara alami, tanpa harus khawatir akan efek samping dari bahan kimia keras seperti deterjen. (Okuda, *et. al.*, 2002) menjelaskan bahwa deterjen tidak hanya menghilangkan kotoran, tetapi juga dapat menghilangkan lipid penting pada kulit sehingga mengganggu fungsi *epidermal barrier* dan meningkatkan kehilangan air melalui kulit. Aktivitas mencuci menggunakan sabun dengan kandungan deterjen yang bersifat iritatif dapat menyebabkan kulit menjadi kering dan gatal (Nur & Kartini, 2025). Oleh karena itu, diperlukan kegiatan pengabdian berupa pelatihan dan praktik teknologi tepat guna dalam pembuatan sabun kelor sebagai alternatif usaha berbasis sumber daya lokal. Pendampingan berbasis partisipatif mampu meningkatkan kapasitas masyarakat dan aparatur desa dalam mengelola sistem informasi desa secara mandiri (Tauvani, *et. al.*, 2025).

Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam pengolahan kelor menjadi sabun, memperkenalkan teknologi tepat guna yang mudah diterapkan, serta mendorong terbentuknya peluang usaha baru berbasis komoditas kelor.

## METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep. Sasaran kegiatan adalah masyarakat, pelaku usaha berbasis kelor, kelompok tani, dan pihak terkait yang memiliki minat terhadap pengembangan produk turunan kelor. Kegiatan diikuti oleh 30 peserta yang terdiri atas petani kelor dan kelompok wanita tani. Tahapan kegiatan meliputi:

1. Identifikasi potensi dan kebutuhan masyarakat terkait komoditas kelor.
2. Sosialisasi manfaat kelor dan peluang pengembangan produk turunan.
3. Pelatihan teknologi tepat guna pembuatan sabun kelor dan praktik langsung oleh peserta dengan pendampingan tim pelaksana.
4. Pendampingan pengembangan usaha dan pemasaran produk.

Pendekatan pengabdian yang digunakan adalah partisipatif, dimana peserta terlibat secara aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan sehingga terjadi transfer pengetahuan dan keterampilan secara efektif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Potensi Kelor sebagai Komoditas Unggulan

Kabupaten Sumenep memiliki ketersediaan bahan baku kelor yang sangat melimpah dan berpotensi menjadi basis pengembangan agroindustri berbasis kelor. Sebaran tanaman kelor di Kabupaten Sumenep juga relatif merata diantaranya Kecamatan Bluto, Saronggi, Lenteng, Batang-Batang, dan Talango. Ketersediaan bahan baku yang tersebar di berbagai wilayah tersebut memberikan keuntungan dalam pengembangan industri pengolahan karena menjamin kontinuitas pasokan bahan baku sepanjang tahun. Menurut (Isnan & Muin, 2017), hampir seluruh bagian tanaman kelor dapat dimanfaatkan baik sebagai bahan pangan, obat tradisional, kosmetik, maupun bahan baku industri.

Kandungan antioksidan yang tinggi menjadikan kelor memiliki nilai fungsional yang sangat diminati oleh pasar modern yang semakin sadar terhadap produk alami dan kesehatan. Daun kelor dapat diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah seperti teh kelor, kapsul kelor, stik kelor, tepung kelor, dan sabun kelor alami (Soejono, *et. al.*, 2022). Diversifikasi produk tersebut menjadi strategi penting untuk meningkatkan nilai tambah komoditas sekaligus memperluas peluang usaha masyarakat. Menurut (Soekartawi, 2012), peningkatan nilai tambah melalui pengolahan hasil pertanian merupakan strategi penting dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga petani. penciptaan nilai tambah melalui agroindustri berbasis kelor merupakan strategi yang efektif untuk meningkatkan pendapatan masyarakat sekaligus memperkuat daya saing komoditas lokal di pasar yang lebih luas (Soetrisno, *et. al.*, 2019).

### Sosialisasi manfaat kelor dan peluang pengembangan produk turunan

Kegiatan sosialisasi dilaksanakan sebagai tahapan awal dalam rangka meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai potensi komoditas kelor sebagai sumber daya lokal yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Kegiatan ini diikuti oleh

petani kelor, pelaku usaha, kelompok wanita tani, dan masyarakat yang berada di Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep. Sosialisasi budidaya dan pemanfaatan komoditas kelor diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap manfaat kelor dari aspek kesehatan maupun ekonomi (Soejono, *et. al.*, 2021). Sosialisasi dilakukan melalui penyampaian materi, diskusi interaktif, dan berbagi pengalaman mengenai pemanfaatan tanaman kelor yang selama ini masih terbatas sebagai tanaman pelindung atau tanaman pendukung budidaya cabai jamu.



**Gambar 1.** Sosialisasi Pentingnya Tanaman Kelor dan Diversifikasi Produk

Materi sosialisasi diawali dengan pemaparan mengenai potensi komoditas kelor di Kabupaten Sumenep yang tersebar hampir di seluruh wilayah, terutama di Kecamatan Bluto, Saronggi, Lenteng, Batang-Batang, dan Talango. Ketersediaan bahan baku yang melimpah menjadi modal penting dalam pengembangan agroindustri berbasis kelor. Komoditas kelor memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan menjadi berbagai produk bernilai tambah.

Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya diversifikasi produk sebagai strategi meningkatkan nilai ekonomi komoditas kelor. Selama ini sebagian besar masyarakat hanya memanfaatkan daun kelor dalam bentuk segar untuk konsumsi rumah tangga. Padahal, kelor memiliki peluang yang sangat besar untuk dikembangkan menjadi berbagai produk inovatif berbasis agroindustri. Kegiatan sosialisasi dijelaskan bahwa pengembangan produk turunan kelor tidak hanya mampu meningkatkan nilai tambah komoditas, tetapi juga dapat menciptakan

peluang usaha baru serta mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi masyarakat berbasis sumber daya lokal.

Sebagai bentuk pengenalan peluang usaha, tim pengabdian memperkenalkan berbagai alternatif produk turunan berbahan baku kelor yang berpotensi dikembangkan oleh masyarakat. Produk-produk tersebut meliputi sabun kelor alami, teh kelor, stik kelor, kapsul kelor, dan biji kelor kering yang memiliki prospek pasar cukup baik. Dari berbagai alternatif produk tersebut, sabun kelor alami dipilih sebagai fokus kegiatan karena memiliki proses produksi yang relatif sederhana, memanfaatkan bahan baku lokal, serta memiliki peluang pasar yang luas seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap penggunaan produk alami dan ramah lingkungan.

Dalam sosialisasi juga disampaikan bahwa pengembangan sabun kelor alami tidak hanya berorientasi pada peningkatan pendapatan masyarakat, tetapi juga dapat menjadi identitas produk khas daerah. Produk sabun kelor alami berpotensi dikembangkan sebagai produk unggulan dan oleh-oleh khas Pulau Madura yang memiliki keunikan berbasis komoditas lokal. Oleh karena itu, masyarakat didorong untuk tidak hanya menjual bahan baku kelor dalam bentuk mentah, tetapi juga mengolahnya menjadi produk inovatif yang memiliki nilai jual lebih tinggi.

Melalui kegiatan sosialisasi ini, peserta memperoleh wawasan baru mengenai manfaat ekonomi tanaman kelor serta peluang pengembangan agroindustri berbasis kelor. Kegiatan ini menjadi langkah awal dalam membangun kesadaran masyarakat bahwa komoditas kelor tidak hanya memiliki fungsi sebagai tanaman pangan dan tanaman pendukung budidaya, tetapi juga dapat menjadi sumber pertumbuhan ekonomi lokal melalui pengembangan produk-produk inovatif yang bernilai tambah dan berkelanjutan.

### **Pelatihan Teknologi Tepat Guna Pembuatan Sabun Kelor Alami**

Tahapan berikutnya kegiatan sosialisasi manfaat kelor dan peluang pengembangan produk turunan adalah pelaksanaan pelatihan teknologi tepat guna pembuatan sabun kelor alami. Kegiatan ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam mengolah komoditas kelor menjadi produk bernilai tambah yang memiliki prospek ekonomi serta dapat dikembangkan sebagai usaha

rumah tangga berbasis sumber daya lokal. Sasaran kegiatan meliputi petani kelor, dan kelompok wanita tani yang memiliki minat dalam pengembangan usaha berbasis kelor di Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep.



**Gambar 2.** Penyampaian Materi Pembuatan Sabun Kelor Alami

Pelatihan diawali dengan penyampaian materi mengenai konsep teknologi tepat guna yang menekankan penggunaan teknologi sederhana, mudah diterapkan, sesuai dengan kondisi sosial ekonomi masyarakat, serta ramah lingkungan. Pendekatan teknologi tepat guna dipilih karena sebagian besar masyarakat berada di wilayah pedesaan dengan keterbatasan akses terhadap teknologi modern dan permodalan usaha. Oleh karena itu, teknologi yang diperkenalkan dalam kegiatan ini dirancang agar dapat diaplikasikan secara mandiri dengan biaya yang relatif terjangkau dan memanfaatkan bahan baku yang tersedia di lingkungan sekitar.

Pada sesi pelatihan, peserta diberikan penjelasan mengenai potensi sabun kelor sebagai salah satu produk inovasi berbasis komoditas lokal yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Sabun kelor dipilih sebagai produk unggulan karena memanfaatkan bahan alami, tidak menggunakan bahan pembusa sintetis, memiliki harga yang ekonomis, serta dapat dikembangkan dalam berbagai varian aroma sesuai kebutuhan konsumen. Produk ini juga memiliki peluang pasar yang cukup luas, terutama bagi konsumen yang mulai beralih pada produk perawatan tubuh berbahan alami dan ramah lingkungan.

Kegiatan pelatihan dilanjutkan dengan demonstrasi proses pembuatan sabun kelor alami yang dilakukan oleh tim pelaksana. Materi praktik meliputi pengenalan bahan baku, penyiapan peralatan, proses pencampuran bahan, pencetakan, hingga tahapan pengeringan produk. Dalam pelatihan dijelaskan bahwa pembuatan sabun kelor dapat dilakukan melalui dua metode, yaitu *cold process* dan *hot process*. Sabun yang dihasilkan melalui metode *cold process* memiliki stabilitas busa lebih tinggi, sedangkan metode *hot process* menghasilkan tekstur sabun yang lebih homogen dan halus. Namun, kedua metode menghasilkan pH yang relatif sama dan masih memenuhi standar mutu sabun (Susanti, *et., al.*, 2026). Kedua metode tersebut diperkenalkan kepada peserta agar mereka memahami alternatif teknik produksi yang dapat dipilih sesuai dengan kondisi usaha yang akan dikembangkan. Proses pengeringan sabun memerlukan waktu sekitar dua hingga tiga minggu hingga produk siap digunakan atau dipasarkan.



**Gambar 3.** Foto bersama dengan Produk yang Dihasilkan Pada Saat Pelatihan

Peserta diberi kesempatan untuk melakukan seluruh tahapan produksi sabun kelor mulai dari pencampuran bahan hingga pencetakan produk. Pendekatan praktik langsung ini bertujuan agar peserta memperoleh pengalaman teknis yang memadai sehingga mampu memproduksi sabun kelor secara mandiri setelah kegiatan pelatihan berakhir. Peserta juga diberikan pemahaman mengenai pengembangan usaha sabun kelor. Materi yang disampaikan mencakup pengemasan produk, strategi pemasaran, pemanfaatan media sosial, serta pengembangan merek produk. Dalam rancangan model bisnis yang diperkenalkan kepada peserta, pemasaran dapat dilakukan melalui berbagai saluran seperti

WhatsApp, Facebook, Instagram, marketplace, toko, dan minimarket sehingga produk memiliki peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Setelah pelatihan teknologi tepat guna dan penyampaian materi, mayoritas peserta dari kelompok wanita tani sudah mampu mempraktikkan pembuatan sabun kelor secara mandiri, termasuk proses pencampuran bahan, pencetakan, dan pengeringan.

### **Pendampingan Usaha Dan Pemasaran Produk Sabun Kelor Alami**

Tahapan akhir kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan melalui pendampingan pengembangan usaha dan pemasaran produk sabun kelor alami. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa keterampilan yang telah diperoleh peserta selama pelatihan dapat diimplementasikan menjadi aktivitas usaha yang berkelanjutan serta mampu memberikan nilai ekonomi bagi masyarakat. Pendampingan dilakukan secara partisipatif dengan melibatkan petani kelor dan kelompok wanita tani yang memiliki ketertarikan untuk mengembangkan agroindustri berbasis komoditas kelor.

Kegiatan pendampingan difokuskan pada peningkatan kapasitas peserta dalam aspek manajemen usaha, produksi, pemasaran, distribusi, dan pengelolaan kelembagaan usaha. Pendekatan ini sejalan dengan strategi pengembangan agroindustri berbasis kelor yang tidak hanya menekankan kemampuan teknis produksi, tetapi juga penguatan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara berkelanjutan. Pengembangan kemampuan pelaku usaha menjadi faktor penting dalam menciptakan agroindustri yang mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan pasar.

Pada aspek pengembangan usaha, peserta diberikan pendampingan mengenai perencanaan bisnis sederhana, pengelolaan biaya produksi, pengemasan produk, dan penentuan harga jual yang kompetitif. Selain itu, tim pengabdian juga memperkenalkan konsep model bisnis yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha sabun kelor. Melalui pendekatan tersebut, peserta memperoleh pemahaman mengenai pentingnya segmentasi konsumen, penciptaan nilai produk (*value proposition*), pengelolaan hubungan pelanggan, serta strategi memperoleh pendapatan dari produk turunan berbasis kelor.

Pada aspek pemasaran, pendampingan diarahkan pada pemanfaatan berbagai saluran pemasaran yang mudah diakses oleh masyarakat. Tim pengabdian memperkenalkan penggunaan media digital sebagai sarana promosi dan perluasan pasar. Beberapa media yang direkomendasikan meliputi *WhatsApp*, *Facebook*, *Instagram*, *marketplace* seperti *Shopee*, serta pemasaran melalui toko dan minimarket lokal. Pemanfaatan media digital dinilai penting untuk meningkatkan jangkauan pasar sekaligus memperkuat kesadaran konsumen terhadap produk sabun kelor sebagai produk alami berbasis sumber daya lokal.

Selain itu, peserta juga diberikan pendampingan mengenai strategi promosi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya tarik konsumen, seperti pemberian potongan harga pada pembelian dalam jumlah tertentu, promosi melalui media sosial, serta penguatan identitas produk melalui desain kemasan yang menarik. Strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk sekaligus membangun citra sabun kelor sebagai produk alami yang sehat, ekonomis, dan ramah lingkungan.

Luaran utama kegiatan berupa peningkatan pengetahuan masyarakat mengenai diversifikasi produk kelor, peningkatan keterampilan pembuatan sabun kelor alami, produk prototipe sabun kelor alami yang siap dikembangkan sebagai produk komersial dan terbentuknya peluang usaha baru berbasis komoditas lokal. Kegiatan memberikan dampak positif terhadap masyarakat melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan pemanfaatan komoditas lokal secara lebih produktif. Produk sabun kelor alami berpotensi menjadi produk unggulan daerah sekaligus oleh-oleh khas Madura yang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan pembuatan sabun kelor alami berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam mengolah komoditas kelor menjadi produk bernilai tambah. Kegiatan ini memberikan pengetahuan baru mengenai potensi ekonomi kelor,

diversifikasi produk, serta keterampilan teknis dalam proses produksi sabun kelor alami yang dapat diaplikasikan secara mandiri oleh peserta.

Pelatihan yang menggunakan pendekatan partisipatif memungkinkan peserta memperoleh pengalaman langsung dalam proses produksi, mulai dari persiapan bahan baku, pencampuran bahan, pencetakan, hingga strategi pengemasan dan pemasaran produk. Selain meningkatkan keterampilan teknis, kegiatan ini juga memperkuat kemampuan peserta dalam aspek manajemen usaha, perencanaan bisnis, pemasaran digital, dan pengembangan merek produk sehingga mendukung keberlanjutan usaha berbasis komoditas lokal.

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa sabun kelor alami memiliki prospek ekonomi yang baik karena memanfaatkan bahan baku lokal yang melimpah, teknologi produksi yang sederhana, serta tingginya permintaan pasar terhadap produk perawatan tubuh berbahan alami dan ramah lingkungan. Produk yang dihasilkan berpotensi dikembangkan sebagai produk unggulan lokal Kabupaten Sumenep sekaligus sebagai oleh-oleh khas Madura yang memiliki identitas berbasis sumber daya lokal.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana menyampaikan terima kasih kepada Universitas Jember atas dukungan pendanaan melalui Hibah internal Universitas Jember, kepada Pemerintah Kabupaten Sumenep, masyarakat Kecamatan Bluto, serta seluruh pihak yang telah mendukung pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anrosana, I. A., Widyatami, L. E. D., Pribadi, G., Anggraeni, O. J., & Subagiyo, A. (2021). Inovasi Teknologi dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Terasi Puger. *INTEGRITAS: Jurnal Pengabdian*, 5(1), 8–14.
- Insani, D. A. P. (2021). Penguatan Kapasitas UMKM di Tingkat Kalurahan: Pemberdayaan Masyarakat dengan Pengolahan Daun Kelor untuk Peningkatan Ekonomi Daerah. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 167–173.
- Isnaini, W., & Muin, N. (2017). Ragam manfaat tanaman kelor (*Moringa oleifera* Lamk.) bagi masyarakat. *Buletin Eboni*, 14(1), 63–75.

- Nur, A., & Tjiroso, B. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Kelurahan Sofifi Maluku Utara Dengan Pembuatan Kapsul Daun Kelor. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 2847–2852.
- Nur, S. L. Y., & Kartini, K. (2025). Penggunaan Detergen Tidak Berhubungan Dengan Keparahan Kulit Kering Pada Perempuan. *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 4(2), 589–599.
- Okuda, M., Yoshiike, T., & Ogawa, H. (2002). Detergent-induced epidermal barrier dysfunction and its prevention. *Journal of Dermatological Science*, 30(3), 173–179.
- Soejono, D., Soebroto, G., Maharani, A. D., & Zahrosa, D. B. (2021). OPTIMALISASI PEMANFAATAN LAHAN PEKARANGAN MELALUI PENGEMBANGAN BUDIDAYA SECARA GENERATIF DAN PENANGANAN PASCA PANEN KOMODITAS MARONGGHI/KELOR DI DESA TALANGO KECAMATAN TALANGO KABUPATEN SUMENEP. *INTEGRITAS: Jurnal Pengabdian*, 5(1), 110–121.
- Soejono, D., Zahrosa, D. B., & Maharani, A. D. (2022). Optimalisasi Komoditas Marongghi dan Ikan Laut Menjadi Produk Olahan Berbasis Kelompok Tani. *Jurnal Abdi Panca Marga*, 3(1), 37–40.
- Soekartawi, D. (2012). *Teori Ekonomi Produksi*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soetrisno, S., Soejono, D., Zahrosa, D. B., & Maharani, A. D. (2019). PENCIPTAAN NILAI TAMBAH DAN PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI BERBASIS KOMODITAS KELOR (Moringa Olifera). *JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics)*, 12(2), 30–49.
- Susanti, M. M., Septiono, H. D., & Susanti, M. C. (2026). PENGARUH PERBEDAAN METODE COLD PROCESS DAN HOT PROCESS TERHADAP KARAKTERISTIK MUTU SABUN PADAT EKSTRAK BEKATUL BERAS MERAH (*Oryza rufipogon* Griff). *Jurnal Inovasi Teknik Kimia*, 11(1), 12–17.
- Tauvani, Y., Ilham, M. I. M., Rahayu, K., & Saadah, M. (2025). PENDAMPINGAN GOVERNANSI CERDAS MELALUI PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI DESA DIGITAL. *MIMBAR INTEGRITAS: Jurnal Pengabdian*, 4(2), 412–422.
- Yusuf, A., Mabruro, M. F., Purnomo, F. F., Diestyana, A., Dewitasari, M. P., Maslakhah, L., & Karisma, N. (2025). Inovasi Pemberdayaan Desa Berbasis Aset Lokal: Transformasi Daun Kelor Menjadi Produk Wirausaha Kreatif di Desa Tunggulwulung. *Jurnal Mandala Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 781–795.