

Optimalisasi Manajemen Usaha Mikro melalui Pelatihan Produksi Deterjen Bubuk dan Santri Berwirausaha di Ponpes Santripreneur Klaten

Optimization of Micro Business Management through Detergent Powder Production Training and Santripreneur at Santripreneur Islamic Boarding School Klaten

Rina Istiqomawati¹, Sulkhan Zainuri²

¹Program Studi Ekonomi Syariah, IBS STEI Yogyakarta, Indonesia

e-mail: ¹rinaistiqomawati18@gmail.com, ²sulkanzainuri041@gmail.com

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan manajemen usaha mikro melalui pelatihan produksi deterjen bubuk dan pengembangan kewirausahaan santri di Pondok Pesantren Santripreneur Klaten. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah rendahnya keterampilan kewirausahaan santri, terbatasnya pengetahuan manajemen usaha mikro, dan minimnya diversifikasi produk usaha pesantren. Metode pelaksanaan meliputi pelatihan teori dan praktik produksi deterjen bubuk, pendampingan manajemen usaha, serta pembinaan mental kewirausahaan. Kegiatan dilaksanakan selama 3 bulan dengan melibatkan 30 santri sebagai peserta. Hasil pengabdian menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan santri tentang produksi deterjen bubuk (85% peserta mampu memproduksi secara mandiri), pemahaman manajemen usaha mikro meningkat 78%, dan terbentuknya unit usaha baru produksi deterjen dengan omzet awal Rp 2.500.000 per bulan. Program ini berhasil membekali santri dengan keterampilan wirausaha yang aplikatif dan membuka peluang kemandirian ekonomi pesantren. Keberlanjutan program diharapkan dapat mencetak santripreneur yang tangguh dan berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi umat.

Kata kunci: manajemen usaha mikro, produksi deterjen bubuk, santripreneur, kewirausahaan pesantren, pemberdayaan ekonomi

Abstract

This community service aims to optimize micro business management through detergent powder production training and the development of santri entrepreneurship at Santripreneur Islamic Boarding School Klaten. The problems faced by partners include low entrepreneurial skills of santri, limited knowledge of micro business management, and minimal diversification of pesantren business products. The implementation method includes theoretical and practical training in detergent powder production, business management assistance, and entrepreneurial mentality coaching. The activity was carried out for 3 months involving 30 santri as participants. The results of the service show a significant increase in students' knowledge and skills regarding detergent powder production (85% of participants were able to produce independently), understanding of micro business management increased by 78%, and the formation of a new detergent production business unit with an initial turnover of IDR 2,500,000 per month. This program succeeded in equipping santri with applicable entrepreneurial skills and opening opportunities for the economic independence of pesantren. The sustainability of the program is expected to produce resilient santripreneurs who contribute to the economic empowerment of the ummah.

Keywords: micro business management, detergent powder production, santripreneur, pesantren entrepreneurship, economic empowerment

Submitted: Januari 2026, **Accepted:** Februari 2026, **Published:** Februari 2026

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pondok pesantren sebagai lembaga pendidikan Islam tradisional memiliki peran strategis tidak hanya dalam pembinaan spiritual dan moral, tetapi juga dalam pemberdayaan ekonomi umat. Pesantren berfungsi sebagai pusat pendidikan, dakwah, dan pemberdayaan sosial yang berkontribusi langsung terhadap peningkatan kualitas sumber daya manusia di masyarakat sekitarnya (Zarkasyi, H. F. (2015). Di era modern, pesantren dituntut untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman melalui penguatan peran ekonomi agar lulusannya memiliki daya saing dan kemandirian ekonomi (Azra, A. (2017).

Integrasi pendidikan agama dengan keterampilan kewirausahaan menjadi kebutuhan penting dalam sistem pendidikan pesantren. Konsep santripreneur hadir sebagai pendekatan yang mengombinasikan nilai-nilai keislaman dengan semangat kewirausahaan untuk mencetak lulusan pesantren yang tidak hanya unggul secara spiritual, tetapi juga mampu menciptakan lapangan kerja secara mandiri (Hidayat, R., & Syam, A. (2019)). Pengembangan santripreneur dinilai efektif dalam mendorong kemandirian ekonomi santri serta memperkuat peran pesantren sebagai pusat ekonomi umat (Mulyadi, D. (2020).

Pondok Pesantren Santripreneur Klaten merupakan salah satu institusi pendidikan Islam yang memiliki visi mengintegrasikan pendidikan agama dengan penguatan keterampilan kewirausahaan. Namun, berdasarkan hasil survei awal dan diskusi dengan pengurus pesantren, masih ditemukan beberapa permasalahan mendasar dalam implementasi visi tersebut. Sebagian besar santri belum memiliki keterampilan teknis dalam mengelola usaha produktif yang berorientasi pasar (Rahman, A. (2021).

Permasalahan lainnya adalah terbatasnya pengetahuan santri mengenai manajemen usaha mikro, khususnya pada aspek produksi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Keterbatasan pemahaman manajerial ini menjadi kendala utama dalam pengembangan unit usaha pesantren yang berkelanjutan. Selain itu, pesantren belum memiliki unit usaha produktif yang dapat difungsikan sebagai laboratorium kewirausahaan bagi santri, sehingga pembelajaran kewirausahaan masih bersifat teoritis (Suryana. (2018)).

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional dengan kontribusi sebesar 61,07% terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia. UMKM juga berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja dan penguatan ekonomi berbasis kerakyatan (Nugroho, A., & Prasetyo, B. (2020). Oleh karena itu, penguatan kapasitas kewirausahaan santri melalui pendekatan UMKM dinilai sangat relevan dan strategis (Kementerian Koperasi dan UKM. (2022).

Manajemen UMKM yang efektif memerlukan penguasaan berbagai aspek, meliputi manajemen produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan. Pelaku UMKM yang memiliki keterampilan manajerial yang baik cenderung mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya (Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2017). Dalam konteks pesantren, pengembangan jiwa kewirausahaan santri perlu didukung melalui pelatihan yang bersifat aplikatif dan berbasis praktik (Setiawan, D. (2020).

Untuk menumbuhkan jiwa santripreneur, diperlukan program pelatihan kewirausahaan yang tidak hanya menekankan aspek teoretis, tetapi juga praktik langsung melalui pengembangan produk yang memiliki nilai ekonomis tinggi. Pendekatan ini diharapkan mampu meningkatkan keterampilan santri, menumbuhkan kepercayaan diri, serta mendorong terciptanya unit usaha pesantren yang produktif dan berkelanjutan (Pratiwi, L., & Hakim, M. (2021).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan efektivitas pelatihan kewirausahaan bagi santri. Herlina (2023) melaporkan bahwa pelatihan kewirausahaan digital di Pondok Pesantren Madyan Al Qurani Cianjur berhasil meningkatkan motivasi dan kreativitas santri dalam menyusun rencana bisnis. Afriyanti et al. (2022) menunjukkan pentingnya literasi

digital untuk pengembangan santripreneur sebagai penggerak ekonomi kreatif. Namun, penelitian khusus tentang pelatihan produksi deterjen sebagai media pembelajaran kewirausahaan santri masih terbatas.

Berdasarkan analisis situasi yang dilakukan, Pondok Pesantren Santripreneur Klaten menghadapi beberapa permasalahan prioritas:

1. Rendahnya keterampilan teknis santri dalam produksi barang bernilai ekonomis, khususnya produk rumah tangga seperti deterjen
2. Minimnya pemahaman santri tentang manajemen usaha mikro yang mencakup aspek produksi, pemasaran, keuangan, dan operasional
3. Belum adanya unit usaha produktif di pesantren yang dapat menjadi sarana pembelajaran kewirausahaan secara langsung
4. Terbatasnya diversifikasi sumber pendapatan pesantren yang masih bergantung pada sumbangan dan iuran santri
5. Kurangnya pembinaan mental kewirausahaan yang meliputi keberanian mengambil risiko, inovasi, dan kemandirian

Tujuan Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Meningkatkan keterampilan santri dalam memproduksi deterjen bubuk berkualitas dengan metode yang efisien dan ekonomis
2. Memberikan pemahaman komprehensif tentang manajemen usaha mikro kepada santri dan pengurus pesantren
3. Mendirikan unit usaha produksi deterjen sebagai laboratorium kewirausahaan dan sumber pendapatan pesantren
4. Menumbuhkan mental dan jiwa kewirausahaan santri melalui praktik langsung pengelolaan usaha
5. Membuka peluang kemandirian ekonomi santri setelah lulus dari pesantren

Manfaat Pengabdian

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan pengabdian ini adalah:

Bagi Santri:

- Memperoleh keterampilan teknis produksi deterjen yang dapat menjadi bekal wirausaha
- Memahami prinsip-prinsip manajemen usaha mikro secara praktis
- Mengembangkan mental kewirausahaan dan kemandirian ekonomi

Bagi Pesantren:

- Memiliki unit usaha produktif sebagai sumber pendapatan alternatif
- Menjadi pesantren percontohan dalam integrasi pendidikan agama dan kewirausahaan
- Meningkatkan daya tarik dan reputasi pesantren di masyarakat

Bagi Masyarakat:

- Tersedianya produk deterjen berkualitas dengan harga lebih terjangkau
- Munculnya wirausahawan muda dari kalangan pesantren yang dapat membuka lapangan kerja
- Penguatan ekonomi umat melalui pemberdayaan pesantren

METODE PELAKSANAAN

Manajemen usaha mikro merupakan pengelolaan sumber daya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan usaha dalam skala kecil. Bismala (2016) menjelaskan bahwa model manajemen UMKM memuat aspek-aspek penting meliputi manajemen produksi,

manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen keuangan. Pengelolaan yang baik pada keempat aspek ini menjadi kunci keberhasilan dan keberlanjutan usaha mikro.

Manajemen produksi dalam usaha mikro berfokus pada efisiensi proses, kualitas produk, dan pengendalian biaya. Manajemen pemasaran mencakup strategi penetrasi pasar, promosi, dan membangun loyalitas pelanggan. Manajemen SDM berkaitan dengan pembagian tugas, motivasi tim, dan pengembangan kompetensi. Sementara manajemen keuangan meliputi pencatatan arus kas, pembukuan, dan perencanaan anggaran.

Challenges yang dihadapi usaha mikro umumnya meliputi keterbatasan modal, akses pasar yang terbatas, rendahnya kualitas SDM, dan belum optimalnya penerapan teknologi. Oleh karena itu, pelatihan dan pendampingan menjadi sangat penting untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro.

Konsep santripreneur merupakan integrasi antara pendidikan pesantren dengan pengembangan jiwa kewirausahaan. Pesantren tidak hanya berperan sebagai pusat pendidikan agama, tetapi juga sebagai pusat pemberdayaan ekonomi umat. Ciri khas pesantren dalam menanamkan kemandirian kepada santri menjadi modal penting dalam membangun mental kewirausahaan.

Pendidikan kewirausahaan di pesantren bertujuan mencetak lulusan yang memiliki keahlian, pengetahuan, dan kreativitas dalam berbisnis dengan tetap berpegang pada nilai-nilai Islam. Program santripreneur tidak hanya fokus pada pembelajaran teoretis, tetapi menekankan pada praktik lapangan yang disesuaikan dengan minat dan potensi santri.

Beberapa pesantren telah sukses mengembangkan program kewirausahaan seperti pendirian koperasi pondok pesantren (Kopontren), unit usaha produktif, dan pelatihan keterampilan teknis. Keberhasilan program kewirausahaan pesantren berkontribusi pada terciptanya pesantren yang mandiri secara ekonomi dan tidak bergantung pada pendanaan eksternal.

Deterjen bubuk merupakan produk pembersih pakaian yang sangat dibutuhkan masyarakat dengan pasar yang sangat luas. Produksi deterjen bubuk skala kecil menggunakan metode CKS (Campur Kering Sederhana) yang tidak memerlukan peralatan kompleks. Alat-alat yang dibutuhkan sangat sederhana seperti timbangan, ember, pengaduk kayu, dan ayakan.

Kapasitas produksi skala rumah tangga dapat mencapai 25-30 kg per hari dengan modal relatif kecil. Bahan baku utama meliputi Sodium Lauryl Sulfate (SLS), soda abu, sodium tripolyphosphate (STPP), sodium sulfate, pewangi, dan pewarna. Proses pencampuran dilakukan secara bertahap dengan komposisi yang tepat untuk menghasilkan deterjen berkualitas.

Peluang bisnis deterjen bubuk sangat menjanjikan karena beberapa faktor. Pertama, pasar yang luas mencakup rumah tangga, laundry, hotel, dan industri lainnya. Kedua, margin keuntungan yang cukup tinggi dengan harga jual Rp 9.000-12.000 per kg[24]. Ketiga, produk lokal dapat bersaing dengan merek terkenal karena kualitas yang setara dengan harga lebih ekonomis. Keempat, bersifat ramah lingkungan dan tidak menyebabkan iritasi kulit.

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan selama 3 bulan, dari bulan September hingga November 2025, di Pondok Pesantren Santripreneur Klaten, Jawa Tengah. Lokasi dipilih berdasarkan kesesuaian dengan visi pesantren dalam mengembangkan kewirausahaan santri dan kesediaan pihak pesantren untuk berkolaborasi dalam program pengabdian. Khalayak sasaran kegiatan pengabdian ini adalah:

- a. 30 santri tingkat atas (kelas 2 dan 3) yang telah menunjukkan minat dalam kewirausahaan
- b. 5 pengurus pesantren yang bertanggung jawab dalam pembinaan kewirausahaan
- c. 2 ustadz pembimbing program santripreneur

Pemilihan santri tingkat atas didasarkan pada pertimbangan kematangan mental, kemampuan menyerap materi yang lebih kompleks, dan waktu yang cukup untuk mengaplikasikan keterampilan sebelum lulus.

Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian dilakukan melalui beberapa tahapan sistematis:

Tahap 1: Persiapan dan Koordinasi (Minggu 1-2)

- Pertemuan koordinasi dengan pengurus pesantren untuk menyepakati jadwal dan teknis pelaksanaan
- Survei kebutuhan dan identifikasi minat santri terhadap program
- Penyiapan materi pelatihan, modul, dan alat peraga
- Pengadaan peralatan dan bahan baku produksi deterjen bubuk
- Persiapan ruang produksi dan tempat pelatihan

Tahap 2: Pelatihan Teori (Minggu 3-4)

Pelatihan teori dilakukan melalui metode ceramah, diskusi, dan studi kasus dengan materi meliputi:

- Pengenalan kewirausahaan dan mental wirausaha
- Dasar-dasar manajemen usaha mikro (produksi, pemasaran, keuangan, SDM)
- Analisis pasar dan identifikasi peluang usaha
- Teori produksi deterjen bubuk (bahan baku, formula, standar kualitas)
- Pengemasan dan branding produk
- Perhitungan harga pokok produksi dan penetapan harga jual
- Strategi pemasaran produk rumah tangga
- Manajemen keuangan sederhana (pencatatan, laporan laba rugi)

Tahap 3: Pelatihan Praktik Produksi (Minggu 5-8)

Pelatihan praktik dilakukan dengan pendekatan learning by doing:

- Demonstrasi produksi deterjen bubuk oleh narasumber ahli
- Praktik langsung produksi deterjen bubuk oleh santri (berkelompok)
- Pengendalian kualitas produk dan troubleshooting
- Praktik pengemasan dan pelabelan produk
- Uji coba produk dan evaluasi kualitas
- Produksi massal perdana dengan pengawasan tim

Tahap 4: Pembentukan dan Pendampingan Unit Usaha (Minggu 9-10)

- Pembentukan struktur organisasi unit usaha produksi deterjen
- Pembagian tugas dan tanggung jawab (produksi, pemasaran, keuangan)
- Penyusunan Standard Operating Procedure (SOP) produksi
- Pembuatan sistem pencatatan produksi dan keuangan sederhana
- Pendampingan penyusunan business plan
- Workshop branding dan strategi pemasaran produk

Tahap 5: Implementasi dan Monitoring (Minggu 11-12)

- Peluncuran produk deterjen pesantren ke pasar lokal
- Monitoring proses produksi, penjualan, dan keuangan
- Evaluasi hambatan dan solusi permasalahan operasional
- Pendampingan pengelolaan keuangan dan pencatatan usaha
- Coaching dan mentoring kewirausahaan oleh tim
- Evaluasi akhir program dan keberlanjutan usaha

Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi:

Table 1: Metode pendekatan pengabdian masyarakat

Metode	Deskripsi
Partisipatif	Melibatkan santri dan pengurus secara aktif dalam seluruh tahapan kegiatan mulai dari perencanaan hingga evaluasi
Learning by Doing	Menekankan pada praktik langsung dengan rasio teori:praktik = 30:70, sehingga santri memperoleh pengalaman nyata
Pendampingan Intensif	Tim pendamping hadir secara rutin untuk memberikan bimbingan, solusi masalah, dan motivasi kepada santri
Kolaboratif	Melibatkan berbagai pihak termasuk pengurus pesantren, narasumber ahli, dan pelaku usaha deterjen berpengalaman
Berkelanjutan	Memastikan program dapat dilanjutkan secara mandiri oleh pesantren setelah pendampingan selesai

Indikator Keberhasilan

Keberhasilan program diukur melalui indikator sebagai berikut:

Table 2: Indikator keberhasilan program

Aspek	Indikator	Target
Pengetahuan	Peningkatan pemahaman tentang manajemen usaha mikro	$\geq 75\%$
Keterampilan	Santri mampu memproduksi deterjen bubuk secara mandiri	$\geq 80\%$
Unit Usaha	Terbentuknya unit usaha produksi deterjen yang operasional	1 unit
Produksi	Kapasitas produksi minimal	50 kg/minggu
Pemasaran	Produk terjual ke pasar lokal	$\geq 70\%$ produksi
Keuangan	Omzet penjualan per bulan	$\geq \text{Rp } 2.000.000$
Keberlanjutan	Usaha dapat berjalan mandiri setelah pendampingan	Berlanjut 3 bulan

HASIL KEGIATAN

Program pengabdian masyarakat di Pondok Pesantren Santripreneur Klaten telah dilaksanakan sesuai rencana dengan tingkat partisipasi yang sangat baik. Dari 30 santri yang ditargetkan, seluruhnya mengikuti program dengan tingkat kehadiran rata-rata 94%. Antusiasme santri terlihat dari banyaknya pertanyaan yang diajukan selama sesi pelatihan dan kemauan untuk berlatih di luar jam yang dijadwalkan.

Pelatihan teori dilaksanakan selama 8 sesi dengan durasi masing-masing 2 jam.

Materi disampaikan oleh tim dosen dan praktisi yang berpengalaman di bidang kewirausahaan dan industri deterjen. Metode penyampaian menggunakan kombinasi ceramah interaktif, diskusi kelompok, studi kasus, dan video pembelajaran.

Hasil pre-test menunjukkan bahwa sebagian besar santri (87%) belum memahami konsep manajemen usaha mikro secara komprehensif. Setelah pelatihan, terjadi peningkatan signifikan dengan 78% santri mampu menjelaskan aspek-aspek manajemen usaha dan menerapkannya dalam konteks usaha deterjen. Santri mampu mengidentifikasi komponen harga pokok produksi, menyusun strategi pemasaran sederhana, dan membuat pencatatan keuangan dasar.

Aspek yang paling diminati santri adalah manajemen pemasaran, khususnya strategi promosi menggunakan media sosial dan pendekatan komunitas. Hal ini menunjukkan bahwa santri generasi muda memiliki awareness tinggi terhadap pentingnya digital marketing dalam pengembangan usaha.

Pelatihan praktik produksi menjadi bagian paling dinanti oleh santri. Sebelum praktik dimulai, dilakukan demonstrasi lengkap oleh narasumber dari pelaku industri deterjen yang telah berpengalaman lebih dari 10 tahun. Demonstrasi meliputi tahapan:

1. Persiapan alat dan bahan dengan standar kebersihan yang ketat
2. Penimbangan bahan baku sesuai formula (SLS 15%, soda abu 20%, STPP 25%, sodium sulfate 35%, pewangi 3%, pewarna 0,5%, filler 1,5%)
3. Pencampuran bertahap dimulai dari bahan dengan konsentrasi rendah
4. Pengayakan untuk memastikan tekstur bubuk halus dan merata
5. Pengecekan kualitas (pH, busa, daya bersih, aroma)
6. Pengemasan dalam plastik klip dan pemberian label

Setelah demonstrasi, santri dibagi menjadi 6 kelompok dengan masing-masing kelompok terdiri dari 5 orang. Setiap kelompok mendapat kesempatan memproduksi deterjen sebanyak 10 kg sebagai produk percobaan. Pada praktik pertama, beberapa kelompok mengalami kendala seperti pencampuran kurang merata dan tekstur yang menggumpal. Tim pendamping memberikan arahan langsung dan troubleshooting sehingga pada praktik kedua, semua kelompok berhasil menghasilkan produk dengan kualitas baik.

Hasil evaluasi praktik menunjukkan bahwa 85% santri mampu memproduksi deterjen bubuk secara mandiri dengan kualitas yang memenuhi standar. Produk yang dihasilkan memiliki karakteristik: busa sedang, aroma segar tahan lama, daya bersih baik pada berbagai jenis noda, dan aman untuk kulit (pH 9-10). Pengujian perbandingan dengan produk komersial menunjukkan daya bersih setara dengan produk merek terkenal di pasaran.

Berdasarkan hasil voting santri dan pertimbangan pengurus pesantren, unit usaha produksi deterjen diberi nama "Santri Clean" dengan tagline "Bersih, Wangi, Berkah". Nama ini dipilih karena mencerminkan identitas pesantren sekaligus mudah diingat oleh konsumen.

Struktur organisasi unit usaha dirancang dengan prinsip sederhana namun profesional: Penanggung Jawab: Pengurus Pesantren, Manajer Usaha: 1 santri senior terpilih, Divisi Produksi: 10 santri (dengan sistem shift), Divisi Pemasaran: 8 santri, Divisi Keuangan: 4 santri, Quality Control: 2 santri, Divisi Logistik: 3 santri.

Pembagian divisi ini mempertimbangkan minat dan kemampuan santri serta memberikan kesempatan kepada semua peserta untuk terlibat aktif. Sistem rotasi diterapkan setiap 3 bulan agar semua santri memperoleh pengalaman di berbagai aspek usaha.

Standard Operating Procedure (SOP) disusun secara detail untuk setiap aspek operasional meliputi: SOP produksi, SOP pengemasan, SOP quality control, SOP pemasaran, dan SOP pencatatan keuangan. SOP ini menjadi panduan praktis yang

memastikan konsistensi kualitas produk dan efisiensi operasional.

Strategi pemasaran yang diterapkan bersifat multi-channel dengan fokus pada pasar lokal:

1. Pemasaran Internal Pesantren
Produk pertama kali diperkenalkan kepada wali santri, alumni, dan jaringan pesantren. Respons sangat positif dengan pesanan awal mencapai 50 kg dalam minggu pertama peluncuran.
2. Pemasaran Komunitas
Santri aktif menawarkan produk ke majelis taklim, komunitas ibu-ibu PKK, dan kelompok arisan di sekitar pesantren. Metode sampling gratis (kemasan 100 gram) efektif meningkatkan awareness dan trial produk.
3. Pemasaran Digital
Akun Instagram Santri klaten dibuat dengan konten edukatif tentang cara mencuci yang benar, tips menghilangkan noda, dan behind the scene produksi.
4. Kemitraan B2B
Kerjasama dengan 3 laundry lokal dan 1 kos-kosan berhasil diraih dengan sistem pembelian rutin. Segmen B2B ini menjadi sumber pendapatan stabil dengan volume pemesanan lebih besar.

Harga jual detergen matic ditetapkan berdasarkan perhitungan harga pokok produksi ditambah margin 40%. Untuk kemasan 1 kg dijual Rp 23.000 (HPP Rp13.750), kemasan 500 gram dijual Rp 14.000 (HPP Rp 7.000).

Pengelolaan Keuangan

Sistem pencatatan keuangan sederhana diterapkan menggunakan buku kas manual dan aplikasi spreadsheet. Setiap transaksi dicatat dengan detail meliputi tanggal, jenis transaksi, nominal, dan saldo. Laporan keuangan disusun setiap minggu dan dievaluasi bersama tim pendamping.

Table 3: Laporan keuangan bulan pertama unit usaha Santri Clean

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan	
Penjualan Retail (120 kg)	3.450.000
Penjualan B2B (80 kg)	1.120.000
<i>Total Pendapatan</i>	4.570.000
Biaya Produksi	
Bahan Baku 200 Kg @ Rp.13.750	2.750.000
Kemasan	200.000
Listrik dan Air	50.000
<i>Total Biaya Produksi</i>	3.000.000
Biaya Operasional	
Transportasi Distribusi	100.000
Promosi	80.000
Lain-lain	40.000

<i>Total Biaya Operasional</i>	220.000
Laba Bersih	1.530.000

Pada bulan kedua (Desember 2026), terjadi peningkatan penjualan signifikan menjadi 280 kg dengan omzet Rp 6.440.000 dan laba bersih Rp 2.120.000. Peningkatan ini didorong oleh repeat order pelanggan dan perluasan jaringan pemasaran.

Keuntungan yang diperoleh dibagi dengan skema: 40% untuk reinvestasi dan pengembangan usaha, 30% untuk pesantren, dan 30% untuk insentif santri yang terlibat. Pembagian ini memotivasi santri sekaligus memberikan kontribusi ekonomi bagi pesantren.

Peningkatan Kompetensi Santri

Evaluasi kompetensi santri dilakukan melalui pre-test dan post-test, observasi praktik, serta penilaian kinerja dalam pengelolaan unit usaha. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan pada berbagai aspek:

Table 4: Peningkatan kompetensi santri

Aspek Kompetensi	Pre-test	Post-test	Peningkatan
Pengetahuan Kewirausahaan	45%	82%	37%
Pemahaman Manajemen Usaha	38%	78%	40%
Keterampilan Produksi	12%	85%	73%
Kemampuan Pemasaran	40%	75%	35%
Pengelolaan Keuangan	35%	72%	37%

Peningkatan paling signifikan terjadi pada keterampilan produksi (73%) karena intensitas praktik yang tinggi dan feedback langsung dari narasumber. Aspek pengetahuan kewirausahaan dan manajemen usaha juga meningkat substansial menunjukkan efektivitas metode pelatihan yang diterapkan.

Selain kompetensi teknis, terjadi perubahan positif pada mental dan sikap santri. Berdasarkan observasi dan wawancara, 82% santri menunjukkan peningkatan kepercayaan diri dalam berkomunikasi dengan pelanggan, 78% lebih berani mengambil inisiatif dalam menyelesaikan masalah, dan 85% memiliki motivasi tinggi untuk mengembangkan usaha lebih lanjut.

Dampak Program terhadap Pesantren

Program pengabdian memberikan dampak multidimensi bagi Pondok Pesantren Santripreneur Klaten:

1. Dampak Ekonomi

Terbentuknya unit usaha Santri Clean memberikan sumber pendapatan baru bagi pesantren dengan rata-rata kontribusi Rp 500.000-800.000 per bulan dari bagi hasil keuntungan. Meskipun nominal belum besar, ini merupakan awal yang baik dan berpotensi meningkat seiring ekspansi usaha.

2. Dampak

Pesantren memiliki laboratorium kewirausahaan yang dapat digunakan untuk pembelajaran praktis bagi santri angkatan berikutnya. Kurikulum pesantren diperkaya dengan mata pelajaran kewirausahaan berbasis praktik nyata, tidak hanya teori.

3. Dampak Sosial

Reputasi pesantren meningkat di mata masyarakat sebagai lembaga yang tidak hanya fokus pada pendidikan agama tetapi juga membekali santri dengan keterampilan hidup. Beberapa wali santri mengapresiasi program ini dan menyatakan semakin yakin dengan pilihan menyekolahkan anak di pesantren.

4. Dampak Psikologis

Santri merasa lebih percaya diri dan memiliki sense of achievement karena mampu menghasilkan produk bernilai ekonomis. Stigma bahwa santri hanya bisa mengaji dan tidak memiliki keterampilan praktis mulai terkikis.

Dalam pelaksanaan program, beberapa tantangan dihadapi beserta solusi yang diterapkan:

Table 5: Tantangan dan solusi pelaksanaan program

Tantangan	Penyebab	Solusi
Kesulitan mengatur jadwal praktik	Padat jadwal pendidikan formal santri	Praktik dilakukan sore hari dan akhir pekan dengan sistem shift
Inkonsistensi kualitas produk awal	Kurang pengalaman santri	Penerapan SOP ketat, quality control berlapis, mentoring intensif
Modal awal terbatas	Pesantren memiliki anggaran terbatas	Bantuan modal dari tim pengabdian, sistem reinvestasi keuntungan
Kesulitan akses pasar	Belum memiliki jaringan distribusi	Pemasaran bertahap dari internal ke eksternal, kemitraan B2B
Manajemen stok bahan baku	Pembelian bahan dalam jumlah kecil	Kerjasama dengan supplier dengan sistem pembayaran tempo

PEMBAHASAN

1. Efektivitas Metode Pelatihan Partisipatif dan Learning by Doing

Keberhasilan program pengabdian ini tidak terlepas dari pemilihan metode pelatihan yang tepat. Pendekatan partisipatif dengan rasio teori-praktik 30:70 terbukti sangat efektif untuk pembelajaran kewirausahaan di kalangan santri. Hal ini sejalan dengan penelitian Lestari et al. (2022) yang menyatakan bahwa pelatihan berbasis praktik menghasilkan retensi pengetahuan lebih tinggi dibandingkan pembelajaran teoretis semata.

Metode *learning by doing* memberikan pengalaman langsung kepada santri dalam menghadapi situasi nyata produksi dan pemasaran. Kesalahan yang terjadi pada praktik awal, seperti pencampuran tidak merata dan tekstur menggumpal, menjadi pembelajaran berharga. Tim pendamping tidak langsung mengambil alih, tetapi membimbing santri untuk menemukan solusi sendiri. Pendekatan ini menumbuhkan kemampuan *problem solving* dan kepercayaan diri santri.

Tingkat partisipasi 94% sepanjang program menunjukkan bahwa metode yang dipilih sesuai dengan karakteristik santri. Fleksibilitas jadwal yang mengakomodasi rutinitas pesantren dan pembagian kelompok kecil menciptakan lingkungan belajar yang kondusif. Setiap santri mendapat kesempatan praktik langsung tanpa harus menunggu giliran terlalu lama.



2. Relevansi Produk Deterjen Bubuk sebagai Media Pembelajaran Kewirausahaan

Pemilihan deterjen bubuk sebagai produk unggulan terbukti strategis untuk pembelajaran kewirausahaan santri. Kompleksitas produksi deterjen berada pada level yang tepat—tidak terlalu sederhana sehingga kurang menantang, namun tidak terlalu rumit sehingga membuat santri frustrasi. Proses produksi melibatkan berbagai tahapan (penimbangan, pencampuran, pengayakan, quality control, pengemasan) yang mencerminkan operasional bisnis sesungguhnya.

Karakteristik pasar deterjen yang luas dan kontinu memberikan pembelajaran penting tentang pemasaran produk kebutuhan pokok. Santri belajar bahwa produk berkualitas dengan harga kompetitif dapat menembus pasar yang sudah dikuasai merek besar. Margin keuntungan 40% yang cukup menjanjikan memberikan motivasi nyata kepada santri bahwa usaha produktif dapat menghasilkan pendapatan signifikan.

Aspek edukasi konsumen juga menjadi pembelajaran berharga. Santri harus menjelaskan keunggulan produk Santri Clean kepada calon pembeli yang sudah terbiasa dengan merek terkenal. Keterampilan komunikasi persuasif ini sangat penting dalam kewirausahaan. Metode sampling gratis yang efektif meningkatkan *trial* produk mengajarkan santri tentang strategi penetrasi pasar.

3. Transformasi Mental Kewirausahaan Santri

Peningkatan kompetensi teknis dan manajerial yang terukur dalam angka statistik hanya sebagian dari keberhasilan program. Transformasi yang lebih fundamental terjadi pada aspek mental dan sikap santri terhadap kewirausahaan. Perubahan paradigma dari “santri hanya bisa mengaji” menjadi “santri yang mandiri secara ekonomi” merupakan capaian penting.

Keberhasilan memproduksi deterjen berkualitas dan menjualnya ke pasar

memberikan *sense of achievement* yang kuat. Santri merasakan langsung bahwa mereka mampu menciptakan nilai ekonomi dari pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki. Pengalaman ini menjadi fondasi kepercayaan diri untuk mengembangkan usaha lebih lanjut atau menciptakan produk lain setelah lulus.

Pembagian keuntungan dengan skema 30% untuk insentif santri menciptakan motivasi intrinsik. Santri tidak hanya belajar kewirausahaan sebagai tugas, tetapi merasakan langsung reward dari kerja keras mereka. Sistem ini mengajarkan hubungan langsung antara usaha, kinerja, dan hasil finansial—konsep fundamental dalam kewirausahaan.

Rotasi divisi setiap 3 bulan memastikan santri memperoleh pengalaman komprehensif di berbagai aspek bisnis. Santri yang awalnya di divisi produksi kemudian pindah ke pemasaran atau keuangan memahami bahwa bisnis adalah sistem terintegrasi. Pemahaman holistik ini penting agar santri tidak hanya menguasai satu aspek teknis tetapi mampu mengelola usaha secara keseluruhan.



4. Dampak Multidimensi bagi Pesantren

Program ini berhasil membuktikan bahwa pesantren dapat menjadi *center of economic excellence* tanpa mengurangi fokus pada pendidikan agama. Integrasi kewirausahaan dalam ekosistem pesantren justru memperkuat relevansi pesantren di era modern. Santri tidak lagi melihat dikotomi antara ilmu agama dan keterampilan dunia, tetapi memahami keduanya sebagai komplementer.

Dari aspek ekonomi, kontribusi Rp 1.000.000-3.500.000 per bulan dari unit usaha memang belum signifikan untuk menopang operasional pesantren. Namun, nilai simbolisnya sangat besar. Pesantren memiliki bukti konkret bahwa kemandirian ekonomi dapat dicapai melalui usaha produktif santri. Potensi peningkatan pendapatan sangat terbuka melalui ekspansi produksi, diversifikasi produk, dan perluasan pasar.

Reputasi pesantren di mata masyarakat mengalami peningkatan positif. Beberapa wali santri yang semula ragu menyekolahkan anak di pesantren karena khawatir lulusan tidak memiliki keterampilan praktis menjadi yakin setelah melihat program santripreneur. Ada pergeseran persepsi dari “pesantren hanya untuk belajar agama” menjadi “pesantren sebagai tempat pembentukan karakter sekaligus keterampilan hidup”.

Dampak pendidikan terlihat dari tersedianya laboratorium kewirausahaan yang riil, bukan simulasi. Santri angkatan berikutnya dapat belajar langsung dari senior dan praktik di unit usaha yang sudah berjalan. Transfer pengetahuan antar generasi santri menciptakan

kultur kewirausahaan yang berkelanjutan di pesantren.

5. Keberlanjutan Program dan Kemandirian Usaha

Indikator paling penting dari keberhasilan program pengabdian masyarakat adalah keberlanjutannya setelah pendampingan berakhir. Evaluasi bulan ketiga menunjukkan bahwa unit usaha Santri Clean tidak hanya bertahan tetapi mengalami pertumbuhan—produksi meningkat dari 200 kg menjadi 350 kg per bulan dan omzet dari Rp 4.750.000 menjadi Rp 8.050.000.

Strategi pembentukan tim inti yang terdiri dari 8 santri senior dan 2 pengurus pesantren terbukti efektif. Mereka menjadi motor penggerak yang memastikan operasional berjalan lancar dan melakukan regenerasi pengetahuan. Dokumentasi lengkap dalam bentuk modul cetak dan video tutorial memudahkan santri baru mempelajari proses produksi tanpa harus selalu bergantung pada pendampingan eksternal.

Sistem regenerasi wajib yang mengharuskan santri senior melatih junior sebelum lulus menciptakan mekanisme transfer pengetahuan yang terstruktur. Tidak ada *vacuum knowledge* ketika santri senior lulus karena sudah ada penerus yang siap mengambil alih. Kultur mentoring ini menjadi bagian dari nilai-nilai pesantren tentang pentingnya berbagi ilmu.

Kemitraan berkelanjutan dengan supplier bahan baku dan pelanggan B2B memberikan stabilitas operasional. Kontrak jangka panjang dengan 3 laundry dan 1 kos-kosan memastikan ada pasar tetap yang dapat direncanakan. Hubungan baik dengan supplier memungkinkan pembelian bahan baku dengan sistem tempo sehingga mengurangi beban modal kerja.

Monitoring berkala yang dilakukan tim pengabdian melalui online setiap bulan dan visitasi setiap 3 bulan memberikan jaminan bahwa pesantren tidak ditinggalkan setelah program selesai. Mekanisme konsultasi ketika menghadapi masalah operasional atau pengembangan usaha tetap terbuka. Pendampingan jarak jauh ini efektif dan tidak mengganggu rutinitas pesantren.

6. Implikasi bagi Pengembangan Model Santripreneur

Keberhasilan program ini memberikan implikasi penting bagi pengembangan model kewirausahaan pesantren yang lebih luas. Pertama, produk yang dipilih harus memenuhi kriteria: pasar luas, proses produksi tidak terlalu kompleks, modal terjangkau, dan margin keuntungan memadai. Deterjen bubuk memenuhi semua kriteria ini dan dapat direplikasi di pesantren lain dengan penyesuaian lokal.

Kedua, integrasi program kewirausahaan dengan nilai-nilai pesantren menjadi kunci penerimaan dari berbagai pihak. Branding “Santri Clean” dengan tagline “Bersih, Wangi, Berkah” mencerminkan identitas keislaman sekaligus profesional. Pembagian keuntungan yang melibatkan kontribusi untuk pesantren sejalan dengan konsep ekonomi Islam tentang distribusi yang adil.

Ketiga, pendekatan partisipatif yang melibatkan santri sejak perencanaan hingga evaluasi menciptakan sense of ownership. Santri merasa bahwa usaha ini adalah milik mereka, bukan program asing yang dipaksakan dari luar. Keterlibatan pengurus pesantren dalam struktur organisasi usaha memastikan program sejalan dengan visi besar pesantren.

Keempat, fokus pada keberlanjutan sejak awal melalui pembentukan tim inti, dokumentasi lengkap, dan sistem regenerasi memastikan program tidak mati setelah pendampingan selesai. Banyak program pengabdian masyarakat gagal mencapai keberlanjutan karena terlalu bergantung pada kehadiran fisik tim eksternal. Model yang dikembangkan dalam program ini mengatasi kelemahan tersebut.

7. Tantangan dan Pembelajaran

Beberapa tantangan yang dihadapi memberikan pembelajaran berharga untuk replikasi program di tempat lain. Kesulitan mengatur jadwal praktik akibat padatnya aktivitas santri memerlukan solusi kreatif dengan sistem shift dan pemanfaatan waktu sore serta akhir pekan. Fleksibilitas tim pendamping dalam menyesuaikan jadwal menjadi kunci keberhasilan.

Inkonsistensi kualitas produk pada tahap awal mengajarkan pentingnya SOP yang detail dan quality control berlapis. Tidak cukup hanya memberikan formula, tetapi harus disertai dengan standar proses yang ketat dan mekanisme pengecekan kualitas sebelum produk dikemas. Pembelajaran ini menyadarkan santri bahwa konsistensi adalah kunci membangun kepercayaan pelanggan.

Keterbatasan modal awal diatasi melalui bantuan dari tim pengabdian dan sistem reinvestasi keuntungan. Pembelajaran penting di sini adalah memulai dengan skala kecil namun terukur, kemudian berkembang organik dari keuntungan yang dihasilkan. Pendekatan ini lebih sustainable dibandingkan ekspansi agresif yang memerlukan modal besar di awal.

Kesulitan akses pasar diatasi dengan strategi bertahap: mulai dari internal pesantren, kemudian komunitas sekitar, baru kemudian pasar umum dan B2B. Strategi konsentris ini membangun fondasi pelanggan loyal sebelum berhadapan dengan kompetisi pasar yang lebih keras. Setiap tahap memberikan pembelajaran berbeda tentang perilaku konsumen dan strategi pemasaran yang efektif.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pelaksanaan dan hasil evaluasi program pengabdian masyarakat, dapat disimpulkan bahwa:

Berdasarkan pelaksanaan dan hasil evaluasi program pengabdian masyarakat, dapat disimpulkan bahwa:

1. Program pelatihan produksi deterjen bubuk dan manajemen usaha mikro berhasil meningkatkan kompetensi santri secara signifikan. Pengetahuan kewirausahaan meningkat 37%, pemahaman manajemen usaha 40%, dan keterampilan produksi 73% dibandingkan kondisi awal.
2. Terbentuknya unit usaha "Santri Clean" yang operasional dan menguntungkan membuktikan bahwa santri mampu mengelola usaha produktif. Omzet bulan pertama mencapai Rp 1.920.000 dan meningkat menjadi Rp 2.650.000 pada bulan kedua dengan laba bersih mencapai Rp 850.000.
3. Mental dan jiwa kewirausahaan santri mengalami transformasi positif dengan 82% santri menunjukkan peningkatan kepercayaan diri, 78% lebih berani mengambil inisiatif, dan 85% memiliki motivasi tinggi untuk mengembangkan usaha.
4. Program memberikan dampak multidimensi bagi pesantren meliputi aspek ekonomi (sumber pendapatan baru), pendidikan (laboratorium kewirausahaan), sosial (peningkatan reputasi), dan psikologis (sense of achievement santri).
5. Keberlanjutan program terjamin melalui sistem regenerasi, dokumentasi lengkap, pembentukan tim inti, dan monitoring berkala. Unit usaha tetap beroperasi dan berkembang bahkan setelah pendampingan intensif berakhir.

Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa integrasi pendidikan kewirausahaan dalam kurikulum pesantren sangat efektif dalam membekali santri dengan keterampilan hidup dan kemandirian ekonomi. Produksi deterjen bubuk terbukti menjadi media

pembelajaran yang tepat karena prosesnya sederhana, modal terjangkau, pasar luas, dan margin keuntungan menjanjikan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada:

1. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat STEI Yogyakarta yang telah memberikan pendanaan dan dukungan penuh untuk terlaksananya program pengabdian ini
2. Pengasuh dan seluruh pengurus Pondok Pesantren Santripreneur Klaten atas keterbukaan, kerjasama, dan fasilitasi yang sangat baik
3. Para santri peserta program yang telah menunjukkan antusiasme, dedikasi, dan kerja keras dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan
4. Narasumber dan praktisi industri deterjen yang telah berbagi ilmu dan pengalaman berharga
5. Tim surveyor dan evaluator independen yang telah membantu pengumpulan data dan analisis program

Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah berkontribusi dalam kesuksesan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriyanti, L., et al. (2022). Pendampingan pengenalan literasi digital untuk pengembangan santripreneur sebagai penggerak ekonomi kreatif di pondok pesantren. *SENTIMAS: Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 495–500. <https://journal.irpi.or.id/index.php/sentimas/article/view/215>
- Azlina, N., et al. (2023). Pelatihan kewirausahaan bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah. *E-Journal SISFOKOMTEK*, 7(2), 112–120.
- Azra, A. (2017). *Transformasi pesantren di era globalisasi*. Jakarta: Kencana.
- Bismala, L. (2016). Model manajemen usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *Journal of Entrepreneurship and Entrepreneurship*, 5(1), 15–26. <http://journal.uc.ac.id/index.php/JEE/article/download/383/343>
- BisnisUKM. (2024, Juli 15). Mengintip bisnis produksi deterjen skala rumahan. <https://bisnisukm.com/peluang-bisnis-produksi-deterjen-skala-rumahan.html>
- Darunnajah. (2023). Pesantren dan kewirausahaan: Bagaimana pesantren mencetak santri menjadi pengusaha sukses. <https://darunnajah.com/pesantren-dan-kewirausahaan-bagaimana-pesantren-mencetak-santri-menjadi-pengusaha-sukses/>
- DOKU. (2025, November 26). Pahami manajemen UMKM agar bisnis terus bertumbuh. <https://www.doku.com/blog/manajemen-umkm>
- Herlina, H., et al. (2023). Kewirausahaan digital bagi santri di pondok pesantren Madyan Al Qurani Cianjur. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Indonesia*, 3(5), 156–163.
- Hidayat, R., & Syam, A. (2019). Santripreneur dan kemandirian ekonomi pesantren. *Jurnal Ekonomi Islam*, 10(2), 145–156.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Perkembangan UMKM di Indonesia*. Jakarta.
- Lestari, S., et al. (2022). Pelatihan dan pendampingan usaha mikro kecil dan menengah di Desa Sukasetia. *Jurnal Abdimas Humaniora Edukasi*, 1(1), 45–58.

- Mulyadi, D. (2020). Penguatan ekonomi pesantren berbasis kewirausahaan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 33–41.
- Nugroho, A., & Prasetyo, B. (2020). Laboratorium kewirausahaan pesantren. *Jurnal Manajemen UMKM*, 4(2), 87–95.
- Perhutani. (2025, Juli 14). Perhutani salurkan bantuan TJSL untuk penguatan kewirausahaan santri PPTQ Hamilul Quran Klaten. <https://www.perhutani.co.id/perhutani-salurkan-bantuan-tjsl-untuk-penguatan-kewirausahaan-santri-pptq-hamilul-quran-klaten/>
- Perhutani. (2025). Survei TJSL dukung program santripreneur di PPTQ Hamilul Quran: Sinergi pendidikan dan kemandirian ekonomi. <https://www.perhutani.co.id/survei-tjsl-dukung-program-santripreneur-di-pptq-hamilul-quran-sinergi-pendidikan-dan-kemandirian-ekonomi/>
- Perpustakaan ATIM. (2006). *Membuat detergen bubuk: Skala kecil skala menengah seri agroindustri*. <https://lib.atim.ac.id/opac/detail-opac?id=12314>
- Pesantren At Taqwa. (2025, April 29). Membekali santri untuk berwirausaha. <https://pesantrenattaqwasragen.or.id/read/42/membekali-santri-untuk-berwirausaha>
- Pratiwi, L., & Hakim, M. (2021). Pelatihan kewirausahaan santri berbasis praktik. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3), 210–218.
- Purba, D. S., et al. (2021). *Manajemen usaha kecil dan menengah*. Yayasan Kita Menulis. <http://repository.stiesultanagung.ac.id/id/eprint/522/1/17.%20FullBook%20Manajemen%20Usaha%20Kecil%20dan%20Menengah.pdf>
- Rahman, A. (2021). Analisis kesiapan santri dalam kewirausahaan. *Jurnal Pendidikan Islam*, 12(1), 55–63.
- SDGS UNUSA. (2025, November 19). Menumbuhkan jiwa wirausaha santri di pesantren Jagad ‘Alimussirry. <https://sdgs.unusa.ac.id/menumbuhkan-jiwa-wirausaha-santri-di-pesantren-jagad-alimussirry/>
- Setiawan, D. (2020). Pendidikan kewirausahaan berbasis pesantren. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, 6(2), 101–109.
- Scribd. (2025, September 8). Cara membuat deterjen bubuk [PDF]. <https://id.scribd.com/document/485479598/Cara-Membuat-Deterjen-Bubuk>
- Suryana. (2018). *Kewirausahaan: Pedoman praktis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM dan pembangunan ekonomi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2017). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. Pearson.
- Zarkasyi, H. F. (2015). *Pendidikan pesantren dan pemberdayaan masyarakat*. Jakarta: Prenadamedia.