

## **SKUTER: SHAMPO LIMBAH KULIT JERUK SEBAGAI PENGHILANG KETOMBE**

**Nurul Hidayah<sup>1)</sup>, Sekar Latri<sup>2)</sup>, Anggrahini Dwi Puspitosari<sup>3)</sup>, Yuli Anita<sup>4)</sup>,  
dan Intasari<sup>5)</sup>**

<sup>1)</sup>Mahasiswa Pendidikan Akuntansi FE Universitas Negeri Yogyakarta  
email: nurulhidayah3795@gmail.com

<sup>2)</sup>Mahasiswa Pendidikan Akuntansi FE Universitas Negeri Yogyakarta  
email: sekar.latri@yahoo.com

<sup>3)</sup>Mahasiswa Pendidikan Akuntansi FE Universitas Negeri Yogyakarta  
email: anggraini.puspita10@yahoo.co.id

<sup>4)</sup>Mahasiswa Pendidikan Matematika FMIPA Universitas Negeri Yogyakarta  
email: yulianita709@gmail.com

<sup>5)</sup>Mahasiswa Pendidikan Kimia FMIPA Universitas Negeri Yogyakarta  
email: intasari7@gmail.com

### **Abstrak**

Masyarakat membutuhkan produk kosmetik herbal berbahan alami dan tidak berbahaya bagi kesehatan, termasuk shampo penghilang ketombe. Saat ini harga shampo herbal relatif mahal. Di sisi lain, limbah kulit jeruk nipis banyak ditemukan di berbagai tempat, seperti kedai jus dan warung makan. Jeruk nipis secara kimia memiliki unsur-unsur senyawa yang dapat menghilangkan ketombe. Kulit jeruk nipis juga dapat dimanfaatkan sebagai penghilang ketombe. Berbagai variasi shampo anti ketombe dapat ditemui di pasar. Namun, shampo herbal berbahan baku kulit jeruk belum ada di pasar. Hal tersebut menjadi peluang untuk mendirikan usaha shampo kulit jeruk. Tujuan PKM-K ini adalah memproduksi dan memasarkan shampo kulit jeruk bernama SKUTER. SKUTER berukuran 100 ml dijual dengan harga Rp 9.000 sehingga terjangkau oleh semua lapisan masyarakat. Segmen pasar SKUTER adalah remaja dan orang dewasa. Strategi pemasaran yang digunakan mempertimbangkan bauran pemasaran. Promosi dilakukan melalui media online maupun offline. Rata-rata penjualan yang meningkat merupakan bukti bahwa SKUTER dapat diterima masyarakat. SKUTER ini sangat prospektif dan layak dijadikan usaha yang mampu meningkatkan nilai jual limbah kulit jeruk nipis.

*Kata kunci: kulit jeruk nipis, SKUTER, ketombe*

## SKUTER: WASTE OF LIME PEELS SHAMPOO AS DANDRUFF REMOVER

### Abstract

Society needs herbal cosmetic made from natural and not harmful substances to health, including anti-dandruff shampoo. Currently the price of herbal shampoo is relatively expensive. On the other hand, waste of lime peels are found in many places, such as juice shops and food stalls. Limes have elements that can eliminate dandruff. Lime peels can be used to reduce dandruff. A wide varieties of anti-dandruff shampoo can be found in the market. However, herbal shampoo made from lime peels is still rarely found. It is an opportunity to establish business of lime peels shampoo. PKM-K program goals are to produce and to market the anti-dandruff shampoo that is made from lime peels. The shampoo is named SKUTER which is 100 ml, the price of SKUTER is IDR 9,000. It makes the shampoo affordable by all levels of society. SKUTER market segments are teenagers and adults. The marketing strategy which is used is considering the marketing mix. Promotion is done through online and offline media. The average sales which are increasing is an evidence that SKUTER can be accepted by the society. SKUTER is very prospective and worthy of effort that it is able to increase the value of lime peels waste.

*Keywords: lime peels, SKUTER, dandruff*

### PENDAHULUAN

Kosmetik merupakan salah satu kebutuhan penting bagi masyarakat, termasuk shampo anti ketombe. Kosmetik berbahan kimia berbahaya banyak beredar di pasar. Sebagai contoh, Balai Besar Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Pekanbaru tahun 2013 menemukan 47.521 item kosmetik yang mengandung zat-zat berbahaya [1]. Padahal, kosmetik khususnya shampo berbahan kimia dapat menimbulkan inflamasi, radang kulit, bahkan dapat memicu kanker [2]. Saat ini, masyarakat membutuhkan kosmetik yang berbahan alami dan tidak berbahaya bagi kesehatan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan 35 orang dari berbagai kalangan masyarakat di Yogyakarta, seperti pelajar, mahasiswa, karyawan, dan ibu rumah tangga, mereka membutuhkan shampo anti ketombe yang aman dan alami, dengan harga yang terjangkau. Mereka lebih percaya dengan shampo herbal dari pada shampo yang berbahan kimia. Di sisi lain, permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat adalah banyaknya limbah, salah satunya kulit jeruk nipis. Limbah kulit jeruk nipis banyak ditemukan di berbagai tempat, seperti kedai jus dan warung makan. Jeruk nipis secara kimia memiliki unsur-unsur senyawa yang dapat menggantikan fungsi

obat kimiawi untuk mengatasi ketombe diantaranya limonen, linanin asetat, asani sitrat, minyak asetri, belerang (sulfur), posfor dan vitamin C [3]. Kulit jeruk nipis pun dapat dimanfaatkan karena kandungan asam sitratnya yang mampu menghilangkan ketombe [4]. Produk shampo anti ketombe herbal sudah banyak dengan harga yang relatif mahal. Namun, shampo herbal berbahan dasar kulit jeruk nipis yang alami belum ada di pasar. Hal ini merupakan peluang usaha untuk memproduksi dan memasarkan shampo anti ketombe berbahan kulit jeruk nipis yang aman dan alami serta harga jualnya dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat.

Berdasarkan permasalahan tersebut, PKM-K ini bertujuan untuk mendirikan usaha shampo dengan cara memproduksi dan memasarkan shampo anti ketombe herbal bernama SKUTER yang alami berbahan baku kulit jeruk nipis untuk mengatasi kebutuhan shampo herbal dengan harga terjangkau dan mengurangi limbah kulit jeruk nipis. Produksi SKUTER dilakukan secara terstandar dan melalui uji laboratorium sehingga hasil yang diperoleh selalu sama meskipun diproduksi di lain waktu. Penentuan harga jual SKUTER memperhitungkan biaya tetap dan biaya variabel serta margin keuntungan yang diharapkan. Pemasaran SKUTER dilakukan dengan mempertimbangkan bauran pemasaran. SKUTER dapat memberikan manfaat bagi tim PKM-K dan masyarakat. SKUTER

merupakan produk shampo herbal anti ketombe berbahan kulit jeruk nipis yang dibutuhkan oleh masyarakat sehingga usaha ini dapat menguntungkan. Bahan baku yang banyak dan murah dapat menjamin keberlanjutan usaha ini. Masyarakat juga dapat menggunakan shampo herbal dengan harga terjangkau. Manfaat lain yang didapatkan adalah peningkatan nilai ekonomi kulit jeruk nipis. Kulit jeruk nipis yang tadinya dibuang dan menimbulkan sampah dapat ditingkatkan nilai ekonomisnya sehingga layak untuk dijual.

## METODE

### Proses Produksi

Proses pembuatan SKUTER dilakukan sendiri oleh tim PKM-K SKUTER dan dilakukan di salah satu rumah anggota PKM-K SKUTER yang ada di Yogyakarta. Proses pembuatan SKUTER membutuhkan beberapa peralatan berupa blender, pisau, gelas kaca, pengaduk, sendok, alat pengukur pH, saringan, ember, sikat, torong, dan papan. Bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan SKUTER yaitu kulit jeruk nipis, *Natrium Lauryl Sulfat*, *Aquadest*, *Natrium Bicarbonate*, *Methyl Paraben*, dan *Fragrance*.

Secara umum, untuk menghasilkan satu botol SKUTER dibutuhkan bahan utama kulit jeruk nipis sebanyak 100 gram. Langkah awal yang dilakukan adalah kulit jeruk nipis dicuci bersih dan dipotong menjadi potongan lebih kecil. Kulit jeruk

nipis kemudian dihaluskan menggunakan blender dengan menambahkan *aquadest* sebanyak 60 ml. Langkah selanjutnya kulit jeruk nipis yang sudah dihaluskan, disaring menggunakan kain saring sehingga diperoleh sari jeruk nipis. Sari jeruk nipis sebanyak 60 ml dimasukkan ke dalam blender yang bersih dan ditambahkan *methyl paraben* sebanyak 1 gram. Setelah sari jeruk nipis dan *methyl paraben* tercampur rata, tambahkan *natrium bicarbonate* sebanyak 2 gram, *natrium lauryl sulfat* sebanyak 30 gram, dan *fragrance* sebanyak 2 tetes atau 0,1 ml. Setelah semua bahan tercampur hingga mengental, cairan tersebut didiamkan di dalam wadah yang rapat selama satu hari. Hal tersebut bertujuan agar tingkat kekentalan shampo lebih berkualitas dan shampo memiliki kadar pH sesuai standar shampo yaitu +5. Jika cairan sudah siap maka langkah selanjutnya yaitu pengemasan menggunakan botol shampo berukuran 100 ml. Botol tersebut

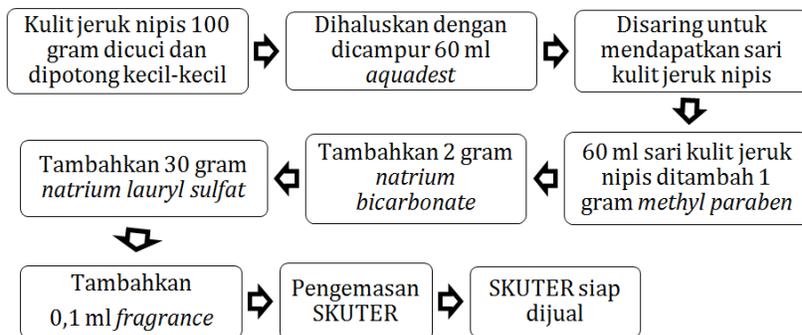
selanjutnya ditempel stiker dan disegel. Secara rinci, proses produksi SKUTER dapat dilihat pada gambar 1.

### Penentuan Harga Jual

Penentuan harga jual SKUTER memerlukan banyak pertimbangan agar dapat diterima oleh pasar dan mampu bersaing dengan pesaing untuk produk sejenis. Beberapa pertimbangan yang diperlukan untuk menentukan harga jual SKUTER antara lain adalah sebagai berikut:

#### 1. Penghitungan dan analisis biaya produksi

Sebelum menentukan harga jual, harga pokok produksi perlu dihitung. Biaya tetap dan biaya variabel juga harus dihitung sehingga dalam penentuan harga jual lebih akurat. Biaya tetap SKUTER meliputi biaya gaji, sewa lab, dan sewa peralatan, sedangkan biaya variabel meliputi biaya untuk bahan-bahan dan kemasan.



Gambar 1. Proses produksi SKUTER

## 2. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis BEP digunakan untuk menghitung dan mengetahui jumlah SKUTER yang harus diproduksi untuk mencapai titik impas.

## 3. Analisis faktor lain

Analisis faktor lain yang perlu dilakukan sebelum menentukan harga antara lain adalah harga dan ukuran shampo herbal sejenis, harga dan ukuran shampo kimia, dan daya beli atau daya jangkau masyarakat.

## Pemasaran

Kegiatan pemasaran merupakan kunci utama dalam sukses tidaknya produk dapat terjual. Strategi pemasaran yang tepat perlu digunakan agar pemasaran yang dilakukan berjalan efektif. Saat ini, pemasaran perlu dilakukan secara aktif atau dengan kata lain dengan cara “jemput bola” sehingga produk akan lebih cepat dikenal oleh masyarakat. Semakin cepat dikenal semakin besar potensi penjualan yang didapatkan. Selain pemasaran aktif, dalam strategi pemasaran harus mempertimbangkan bauran pemasaran, yaitu 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*). Strategi pemasaran yang dilakukan tidak hanya menyangkut produk yang dijual tetapi juga menyangkut tentang pelayanan.

## Potensi Pengembangan Program

Usaha shampo sudah banyak didirikan terutama shampo anti ketombe, akan tetapi masih jarang ditemukan shampo anti ketombe yang terbuat dari bahan herbal. SKUTER merupakan usaha yang cukup potensial, hal ini dikarenakan beberapa shampo merupakan kebutuhan primer masyarakat dan masyarakat masa kini membutuhkan produk yang aman dan sehat untuk rambut. Hadirnya SKUTER menjawab harapan masyarakat untuk merawat kesehatan rambut secara aman untuk digunakan jangka panjang sehingga peluang untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar terbuka lebar. Selain itu, bahan utama yang berasal dari limbah kulit jeruk nipis merupakan salah satu solusi untuk meningkatkan nilai ekonomis limbah kulit jeruk dan dapat mengurangi timbunan sampah yang berasal dari kedai jus dan warung makan. Banyaknya bahan baku yang tersedia tidak akan menghambat produksi SKUTER meskipun dalam jumlah yang cukup banyak. Proses pembuatan yang mudah dan tidak memerlukan waktu yang lama juga dapat menjamin efisiensi waktu dan biaya saat memproduksi SKUTER. Di samping itu harga SKUTER juga sangat terjangkau. SKUTER juga memiliki potensi untuk menyerap tenaga kerja dan berpotensi untuk dipatenkan. Belum banyaknya usaha yang menggunakan limbah kulit jeruk nipis membuka peluang untuk dibukanya perusahaan shampo herbal SKUTER yang dapat menyerap

tenaga kerja yang cukup banyak. Sampai saat ini juga belum ada produsen shampo yang memanfaatkan kulit jeruk sebagai bahan dasar pembuatan shampo sehingga produk SKUTER ini sangat berpotensi untuk dipatenkan, dengan demikian keberlangsungan usaha SKUTER ini sangat tinggi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Produksi SKUTER

Hasil dari PKM-K ini yaitu berupa SKUTER, yaitu shampo herbal anti ketombe berukuran 100 ml dengan harga jual sebesar Rp 9.000. SKUTER tidak hanya mampu mengatasi masalah ketombe, tetapi juga mampu mengurangi kadar minyak berlebih pada rambut. Bahan baku utama SKUTER adalah limbah kulit jeruk nipis yang dikumpulkan atau dibeli dari para penjual jus dan warung makan yang ada di Yogyakarta. Proses awal untuk mendapatkan bahan baku cukup sulit khususnya dalam hal kuantitas karena sebagian besar kulit jeruk nipis telah dibuang. Oleh sebab itu, tim PKM-K menjalin kerjasama dengan para pemilik kedai jus dan warung makan sehingga tim tinggal membeli dan mengambil limbah kulit jeruk yang sudah tidak digunakan. SKUTER diproduksi dengan menggunakan peralatan yang selalu dalam kondisi bersih sehingga dapat menjamin kualitas SKUTER. Shampo ini dibuat dengan isi bersih 100 ml per botol. Dalam satu botol SKUTER terkandung 65,8% sari kulit jeruk nipis

yang populer dengan khasiatnya yang mampu membersihkan dan menutrisi kulit kepala, 31,6% *natrium lauryl sulfat* yang berfungsi untuk memberikan busa yang lembut dan nyaman, 1,5% *natrium bikarbonat*, 0,02% *methyl paraben*, 0,03% pewarna, dan 1,05% *fragrance*. Produk SKUTER dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Gambar 2. Produk SKUTER

Penentuan harga jual SKUTER didasarkan pada beberapa pertimbangan. Selain harga jual produk sejenis dan daya beli masyarakat, analisis biaya produksi dan analisis BEP juga dilakukan. Berdasarkan beberapa pertimbangan tersebut, harga jual SKUTER ditentukan

sebesar Rp 9.000. Analisis keuangan yang dilakukan adalah sebagai berikut.

### 1. Biaya produksi yang digunakan untuk memproduksi SKUTER

Biaya Tetap:

Biaya Gaji	Rp 1.000.000,00
Biaya Sewa Lab	Rp 200.000,00
Biaya Sewa Peralatan	Rp <u>100.000,00</u> +
Total Biaya Tetap	Rp 1.300.000,00

Biaya Variabel:

<i>Natrium laurilsulfat</i>	Rp 1.000,00
Kulit Jeruk	Rp 300,00
<i>Aquadest</i>	Rp 37,50
<i>Methyl paraben</i>	Rp 400,00
<i>Na. Bicarbonate</i>	Rp 22,50
<i>Fragrance</i>	Rp 500,00
Pewarna	Rp 40,00
Indikator pH	Rp 50,00
Botol	Rp 2.000,00
Stiker	Rp <u>750,00</u> +
Total Biaya Variabel	Rp 5.100,00

### 2. Margin keuntungan

Harga jual 1 botol = Rp 9.000,00

Laba kotor per botol =

Rp 9.000,00 - Rp 5.100,00 = Rp 3.900,00

### 3. Analisis *Break Even Point*

BEP (unit) =  $FC/P-VC$

=  $Rp\ 1.300.000,00 / Rp\ 9.000,00 -$

$Rp\ 5.100,00 = 333,33\ unit$

= 334 unit

BEP terjadi ketika penjualan mencapai 334 botol atau Rp 3.006.000,00. Berdasarkan perhitungan tersebut, diketahui bahwa dengan harga jual Rp 9.000,00, SKUTER dapat menghasilkan keuntungan kotor sebesar Rp 3.900,00 atau sebesar 43,33% dari harga jual. Selain itu, untuk mencapai titik BEP dibutuhkan penjualan SKUTER sebanyak 334 botol. Titik BEP telah dicapai pada bulan kedua, saat tim telah berhasil menjual 549 botol.

Pada saat melakukan pemasaran agar pemasaran tersebut efektif, tim PKM-K SKUTER mempertimbangkan bauran pemasaran, yaitu 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*) sebagai berikut:

#### 1. *Product*

Produk yang dihasilkan SKUTER merupakan produk shampo herbal sebagai anti ketombe. SKUTER memahami kebutuhan masyarakat akan produk yang berbahan alami dan aman.

#### 2. *Price*

Harga yang ditawarkan untuk produk SKUTER sangat terjangkau oleh semua kalangan, yaitu sebesar Rp 9.000,00 per 100 ml. Produk herbal sejenis rata-rata memiliki harga jual di atas Rp 13.000,00 per 100 ml sehingga SKUTER dapat diterima oleh masyarakat.

#### 3. *Place*

SKUTER dititipkan di toko kelontong yang ada di sekitar tempat produksi

dan didaerah asal anggota tim. Selain itu juga dijual secara *online* melalui berbagai sosial media, seperti *website*, *twitter*, *facebook*, dan sebagainya. SKUTER juga membuka toko *online* di berbagai media seperti kaskus, dan tokopedia.

#### 4. *Promotion*

Strategi promosi melalui promosi mulut ke mulut dan menggunakan media virtual yakni melalui *website* di internet dan jejaring sosial seperti *twitter*, *facebook*, dan sebagainya.

#### 5. *People*

Mulai dari produksi, promosi, hingga pemasaran semuanya masih dilakukan sendiri tanpa merekrut karyawan. Hal ini sesuai dengan keahlian masing-masing anggota kelompok.

#### 6. *Process*

Konsumen dapat membeli SKUTER melalui toko-toko kelontong yang menerima penitipan produk kami, atau bisa datang ke lokasi produksi. Kami juga menyediakan jasa *online* dimana konsumen dapat membeli kapanpun dia mau tanpa terbatas jarak dan waktu. Bagi konsumen yang membeli secara *online* akan dipilihkan ongkos kirim paling murah dari berbagai pilihan jasa ekspedisi. Selain itu, bagi konsumen yang ingin berkonsultasi mengenai kesehatan rambut kami juga menyediakan jasa konsultasi via *online*.

#### 7. *Physical evidence*

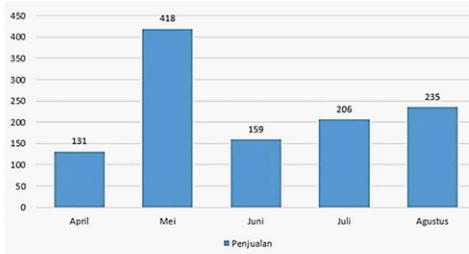
Produk dikemas secara menarik, dan ditempatkan yang mudah terlihat. Sehingga ketika konsumen masuk ke dalam toko akan mudah terlihat. Untuk penjualan secara *online*, produk difoto semenarik mungkin dengan berbagai hiasan yang memberi kesan produk tersebut alami.

Strategi penjualan SKUTER juga dilakukan dengan cara mengikuti berbagai pameran yang digelar dan agenda dengan momentum tertentu seperti pameran UMKM dan sebagainya, pemasaran yang dilakukan menggunakan sistem *reseller*. Bagi *reseller* yang mampu menjual 10 botol, akan diberi komisi Rp 5.000 dan berlaku kelipatan. Tim SKUTER juga menjalin kerjasama dengan salah satu *online shop*. Pemasaran yang dilakukan juga melalui sosialisasi terkait shampo herbal agar masyarakat lebih bijak dalam memilih produk terutama shampo. Sosialisasi penggunaan shampo herbal ini dilakukan di beberapa sekolah yang ada di Yogyakarta.

#### **Kinerja Program**

Sampai bulan Agustus 2015 SKUTER yang telah diproduksi sebanyak 1.180 botol dan sudah laku dipasaran sebanyak 1.149 botol shampo. Total laba yang telah diperoleh yaitu sebesar Rp 4.481.100,00 dengan laba per unit sebesar Rp 3.900,00. BEP SKUTER yaitu 334 botol produk, sehingga penjualan SKUTER ini telah mencapai BEP. Penjualan SKUTER ini tiap

bulannya mencapai peningkatan. Rincian penjualan tiap bulannya dapat dilihat dalam gambar berikut ini:



Gambar 3. Penjualan SKUTER

Jumlah penjualan SKUTER bulan pertama merupakan jumlah yang paling sedikit. Pada bulan April merupakan tahap pengenalan sehingga SKUTER belum terlalu dikenal masyarakat. Bulan kedua mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Promosi besar-besaran yang dilakukan berdampak positif pada tingkat penjualan SKUTER. Bulan ketiga mengalami penurunan yang disebabkan oleh keterbatasan tenaga kerja. Hal ini kemudian diatasi dengan sistem penjualan yang berbeda, yaitu salah satunya

menggunakan sistem *reseller* sehingga pada bulan selanjutnya secara perlahan mulai meningkat kembali. Jumlah tenaga kerja baik di bagian produksi maupun pemasaran serta penambahan peralatan diperlukan untuk pengembangan usaha SKUTER lebih lanjut.

Produk SKUTER yang dibuat tim PKM-K hanya satu jenis, yaitu SKUTER dengan aroma jeruk nipis. SKUTER dengan kandungan sari kulit jeruk nipis selain mampu menghilangkan ketombe juga mampu mengurangi kadar minyak di rambut. Konsumen SKUTER tidak hanya di Yogyakarta saja, akan tetapi melalui pemasaran secara *online* konsumen SKUTER juga berasal dari luar Yogyakarta seperti Klaten, Purworejo, Jakarta, Masamba, Madiun, Magetan, Lampung, Jambi, Aceh, Gorontalo, dan Pontianak.

Tabel berikut menunjukkan ketercapaian pelaksanaan PKM-K SKUTER:

Tabel 1. Ketercapaian PKM-K SKUTER

No	Tahapan	Indikator Ketercapaian	Tingkat Ketercapaian	Keterangan
1.	Pra-Produksi	Berhasil membuat sampel produk SKUTER	Sudah berhasil (100%)	Tingkat kekentalan baik, pH normal, wangi
2.	Produksi	Berhasil memproduksi 1.000 botol	Sudah berhasil (100%)	Sudah memproduksi 1.180 botol
3.	Pemasaran	Berhasil menjual sebanyak 1.000 botol	Sudah berhasil (100%)	Sudah terjual 1.149 botol

### Manfaat Program

Secara ekonomi, SKUTER mendatangkan keuntungan yang cukup tinggi. Manfaat SKUTER selain menjadi usaha yang potensial juga memiliki manfaat dalam segi ekonomi sosial, antara lain yaitu SKUTER mampu memenuhi kebutuhan masyarakat akan shampo dengan produk yang berbahan alami dan aman dengan menggunakan kulit jeruk nipis sebagai bahan baku. SKUTER dalam penjualannya tidak hanya sekedar mengejar keuntungan, tetapi juga memperhatikan sisi kualitas dan keamanan produk yang dijual sehingga aman digunakan oleh masyarakat. Di sisi lain sampah kulit jeruk nipis banyak ditemui, berdasarkan hasil wawancara di salah satu kampung di Yogyakarta yaitu Karangmalang total sampah kulit jeruk nipis yang dihasilkan bisa mencapai 10 kilogram per hari. Pengolahan limbah kulit jeruk nipis menjadi produk shampo tersebut selain mampu meningkatkan nilai ekonomi dari kulit jeruk nipis SKUTER juga mampu mengurangi permasalahan sampah. Bahan baku SKUTER adalah kulit jeruk nipis yang didapatkan dari kedai jus dan warung makan di Yogyakarta sehingga pemilik kedai dan warung dapat memperoleh pendapatan yang lebih banyak. Peningkatan rata-rata penjualan SKUTER membuka peluang penyerapan tenaga kerja yang lebih banyak. Disamping itu, penjualan dengan sistem *reseller* dapat memberikan tambahan penghasilan kepada masyarakat sekitar.

Dengan demikian, SKUTER nantinya dapat menjadi usaha yang potensial yang berbasis *socialpreneur* dan tentunya dapat mengurangi sampah di Yogyakarta

### KESIMPULAN

Kulit jeruk nipis dapat dimanfaatkan menjadi sebuah produk yang bermanfaat berupa shampo anti ketombe. Kandungan dalam kulit jeruk nipis dapat menghilangkan ketombe. Masyarakat membutuhkan shampo herbal anti ketombe yang aman dan alami. SKUTER merupakan shampo herbal anti ketombe dengan bahan utama kulit jeruk nipis yang aman dan alami ditambah bahan lain seperti *Natrium Lauril Sulfat*, *Aquadest*, *Natrium Bicarbonate*, *Methyl Paraben*, dan *Fragrance*. Harga jual SKUTER sebesar Rp 9.000,00 yang ditentukan berdasarkan analisis biaya produksi. Pemasaran yang dilakukan untuk pemasaran SKUTER menggunakan pemasaran aktif atau "jemput bola" yang disertai dengan penggunaan bauran pemasaran sehingga pemasaran lebih efektif. Selain itu, sistem penjualan dengan *reseller* dapat meningkatkan penjualan SKUTER. Melalui strategi pemasaran tersebut SKUTER sampai bulan Agustus telah terjual 1.149 botol shampo, melebihi dari BEP yang hanya 334 botol. Proses pembuatan yang mudah dan banyaknya bahan baku yang tersedia menjadikan SKUTER sebagai usaha yang prospek untuk dijalankan dan dikembangkan. Selain dapat mendatangkan keuntungan yang tinggi, SKUTER dapat menyerap tenaga kerja

dan dapat mengurangi masalah limbah kulit jeruk nipis.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji bagi Allah, karena berkat rahmat dan atas izin-Nya tim PKM-K SKUTER mampu menyelesaikan artikel yang berjudul "SKUTER: Shampo Limbah Kulit Jeruk sebagai Penghilang Ketombe". Keberhasilan Tim PKM-K SKUTER tidak luput dari bantuan berbagai pihak, untuk itu kami Tim PKM-K SKUTER mengucapkan terima kasih kepada:

- a. Dikti yang telah memberikan kami kesempatan untuk mengembangkan diri untuk berprestasi.
- b. Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd., M.A., selaku Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memfasilitasi kegiatan PKM dan mendukung kegiatan PKM.
- c. Dr. Sugiharsono, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan dukungan demi terlaksananya kegiatan PKM khususnya di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- d. Endra Murti Sagoro, M.Sc., selaku pembimbing kami yang telah membimbing, dan senantiasa memotivasi kami untuk selalu memberikan yang terbaik.

### REFERENSI

- Gabriel Santoso. BPOM *Sita Ratusan Bahan Kosmetik Berbahaya*. <http://health.liputan6.com/read/672383/bpom-sita-ratusan-bahan-kosmetik-berbahaya>. Diakses pada 27 Mei 2015
- Arina Yulistara. *Ketahui 5 Kandungan Berbahaya yang Ada di Dalam Shampo*. [Http://wolipop.detik.com/read/2013/01/09/074432/2136797/1135/ketahui-5-kandungan-berbahaya-yang-ada-di-dalam-shampo](http://wolipop.detik.com/read/2013/01/09/074432/2136797/1135/ketahui-5-kandungan-berbahaya-yang-ada-di-dalam-shampo). Diakses pada 27 Agustus 2015
- Rahmadani. *Pengaruh Pemanfaatan Jeruk Nipis Terhadap Penyembuhan Ketombe Kering di Kulit Kepala*. <http://ejournal.unp.ac.id/index.php/jhet/article/view/519>. Diakses pada 27 Mei 2015.
- Saba. *34 Benefits of Lime for Skin, Hair And Health*. <http://www.stylecraze.com/articles/benefits-of-lime-for-skin-hair-and-health/2/>. Diakses pada 27 Agustus 2015.