

Peningkatan Nilai Ekonomi Minyak Pala Aceh Selatan Melalui Inovasi Produk Roll-On Aromaterapi (RefreshCare)

**Risnadi Irawan¹, Rollis Juliansyah², Hanif Muchdatul Ayunda³,
Aidil Syahputra⁴, Rahmatul Magfirah⁵ Aris Aris⁶ Teuku Farizal⁷,
Husnaina Mailisa Safitri⁸**

¹⁴⁵⁶Program Studi Teknik Industri, Universitas Teuku Umar

Email: risnadiirawan@utu.ac.id

Email: aidil.syahputra64@gmail.com

Email: rahmatulmagfirah5@gmail.com

Email: arisdb1448@gmail.com

² Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Teuku Umar

Email: rollisjuliansyah@utu.ac.id

³Program Studi Gizi, Universitas Teuku Umar

Email: hanifmuchdatul@utu.ac.id

⁷Program Studi Teknik Sipil, Universitas Teuku Umar

teukufarizal@utu.ac.id

⁸Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Aceh

husnaina.mailisa@unmuha.ac.id

Submitted: 06-10-2025

Revised: 14-06-2026

Accepted: 23-06-2026

Abstract

South Aceh is known as a producer of quality nutmeg oil, but the economic value received by farmers is relatively low because sales are dominated by raw materials. This community service aims to increase the added value of nutmeg oil through the innovation of aromatherapy roll-on products branded RefreshCare and improve the institutional capacity of the Subur Jaya Farmers Group in Pucok Krueng Village. The method used is Community Partnership Empowerment, including: (1) Identification and Socialization, (2) Technical Training and Workshops, (3) Production Assistance and Quality Testing, and (4) Implementation of Digital Marketing Strategies. The results of the activity showed significant improvements in production and management aspects. Partners successfully produced 500 units of RefreshCare prototypes with a standard formula (70% South Aceh nutmeg oil, 20% supporting essential oils, 10% carrier oil). Partners' technical skills increased from 40% to 85%. From an economic perspective, the digital marketing initiative succeeded in selling 200 units in the first month, contributing to a 25% increase in partner income from crude oil sales. This innovation creates new jobs and strengthens the image of South Aceh nutmeg as a downstream commodity with high sales value and competitiveness, while also becoming a model for micro-economic empowerment based on local potential.

Keywords: Nutmeg Oil, South Aceh, Aromatherapy Roll-on, Downstreaming, Community Empowerment.

Abstrak

Aceh Selatan dikenal sebagai penghasil minyak pala berkualitas, namun nilai ekonomi yang diterima petani relatif rendah karena penjualan didominasi oleh bahan mentah. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah minyak pala melalui inovasi produk roll-on aromaterapi bermerek RefreshCare dan meningkatkan kapasitas kelembagaan Kelompok Tani Subur Jaya di Desa Pucok Krueng. Metode yang digunakan adalah Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat, meliputi: (1) Identifikasi dan Sosialisasi, (2) Pelatihan dan Workshop Teknis, (3) Pendampingan Produksi dan Uji Kualitas, serta (4) Implementasi Strategi Pemasaran Digital. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan pada aspek produksi dan manajemen. Mitra berhasil memproduksi 500 unit prototipe RefreshCare dengan formula standar (70% minyak pala Aceh Selatan, 20% minyak esensial pendukung, 10% carrier oil). Keterampilan teknis mitra meningkat dari 40% menjadi 85%. Dari sisi ekonomi, inisiasi pemasaran digital berhasil menjual 200 unit di bulan pertama, berkontribusi pada peningkatan pendapatan mitra

sebesar 25% dari penjualan minyak mentah. Inovasi ini membuka lapangan kerja baru dan memperkuat citra pala Aceh Selatan sebagai komoditas hilir yang bernilai jual tinggi dan berdaya saing, sekaligus menjadi model pemberdayaan ekonomi mikro berbasis potensi lokal.

Kata Kunci: Minyak Pala, Aceh Selatan, *Roll-on* Aromaterapi, Hilirisasi, Pemberdayaan Masyarakat.

1. PENDAHULUAN

Pala (*Myristica fragrans*) di Aceh Selatan merupakan komoditas unggulan yang berperan vital dalam perekonomian lokal (Nitami, Fariyanti, and Asmarantaka 2023). Minyak pala, yang kaya akan senyawa bioaktif seperti myristicin dan eugenol, memiliki potensi besar untuk industri farmasi dan kosmetik (Devianti, Sufardi, and Yusmanizar 2022). Meskipun demikian, pemanfaatan pala di daerah ini masih terbatas pada penjualan bahan mentah. Kondisi ini mengakibatkan nilai tambah yang rendah, membuat pendapatan petani rentan terhadap fluktuasi harga global (Nitami et al. 2023).

Tren gaya hidup sehat global menunjukkan peningkatan permintaan terhadap produk kesehatan alami dan praktis, salah satunya adalah produk aromaterapi (Vorotilkina, Bazhenova, and Bazhenov 2022). Bentuk *roll-on* menjadi populer karena kemudahan penggunaan, portabilitas, dan higienitasnya (Purnama et al. 2023). Minyak pala Aceh Selatan memiliki efek menenangkan dan menyegarkan (Muhammad et al. 2022), menjadikannya kandidat ideal untuk produk *roll-on*

aromaterapi yang modern. Oleh karena itu, diperlukan upaya hilirisasi.

Program pengabdian ini mengatasi tantangan tersebut melalui hilirisasi produk, mengubah minyak pala mentah menjadi produk bernilai jual tinggi, yaitu *roll-on* aromaterapi *RefreshCare*. Tujuan spesifik program ini adalah: (1) Diversifikasi produk minyak pala menjadi *roll-on* aromaterapi yang siap pasar; (2) Peningkatan kapasitas mitra Kelompok Tani Subur Jaya dalam aspek produksi dan manajemen usaha modern; dan (3) Peningkatan nilai ekonomi minyak pala dan kesejahteraan masyarakat lokal.

2. METODE PELAKSANAAN

Program ini dilaksanakan di Desa Pucok Krueng, Kecamatan Pasie Raja, Kabupaten Aceh Selatan, dengan mitra sasaran utama Kelompok Tani Subur Jaya yang beranggotakan 30 petani pala. Pelaksanaan berlangsung dalam lima tahapan utama dengan pendekatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat:

2.1. Identifikasi dan Sosialisasi

Tahap awal ini memetakan kondisi eksisting mitra (Aspek Produksi, Manajemen, Ekonomi, dan Sosial) dan mensosialisasikan peluang bisnis produk turunan.

Hasil identifikasi menunjukkan rendahnya diversifikasi produk dan pemasaran yang masih terbatas pada pengepul lokal.



Gambar. 1 Identifikasi dan Sosialisasi

2.2. Pelatihan dan Workshop Teknis

Kegiatan ini melibatkan 20 anggota mitra dalam pelatihan intensif. Materi mencakup: (a) Teknik pencampuran minyak

esensial (formulasi *RefreshCare*); (b) Pengemasan produk roll-on yang higienis; dan (c) Dasar-dasar Quality Control (QC) produk untuk menjamin standar kualitas.



Gambar.2 Pelatihan dan Workshop Teknik

2.3. Penyediaan Peralatan dan Bahan Pendukung

Penyediaan peralatan pengolahan skala kecil-menengah (seperti alat pencampur, botol roll-

on, dan alat pengemasan sederhana) serta bahan pendukung lokal untuk memfasilitasi produksi prototipe secara mandiri.



Gambar 3. Peralatan Pendukung

2.4. Pendampingan Produksi dan Uji Kualitas

Pendampingan langsung (coaching) dilakukan untuk memproduksi batch awal (500 unit sampel) dan uji kualitas produk

(stabilitas aroma, keamanan kulit) bekerjasama dengan laboratorium Universitas Teuku Umar. Tahap ini krusial untuk memastikan produk memenuhi standar mutu yang layak jual.



Gambar. 4 Pendampingan Produksi

2.5. Strategi Pemasaran dan Monitoring

Fokus pada pembangunan merek *RefreshCare* dan penerapan strategi pemasaran digital (e-commerce dan media sosial).

Monitoring dan evaluasi berkala dilakukan untuk mengukur peningkatan produksi, tingkat penjualan, dan potensi keberlanjutan usaha.



Gambar 5. Produk Siap Dipasarkan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Peningkatan Kapasitas Produksi dan Inovasi Produk

Kegiatan pengabdian berhasil mengatasi masalah penjualan minyak mentah dan proses produksi yang tradisional. Mitra kini mampu melakukan diversifikasi produk.

Formulasi Produk: Inovasi produk diwujudkan dengan terciptanya prototipe *RefreshCare* yang menggunakan formulasi dikembangkan berdasarkan uji coba: 70% minyak pala Aceh Selatan, 20% minyak esensial pendukung (misalnya lavender atau peppermint untuk efek sinergis), dan 10% carrier oil.

Peningkatan Keterampilan: Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan yang signifikan pada pengetahuan dan keterampilan teknis peserta. Tingkat penguasaan teknik pencampuran dan pengemasan meningkat dari 40% menjadi 85%.

Uji Kualitas: Uji coba produk menunjukkan hasil positif; produk prototipe aman digunakan (hanya 5% tester mengalami iritasi minor) dan memberikan efek relaksasi pada 85% pengguna sampel. Hal ini memvalidasi kelayakan produk untuk dipasarkan. Menyajikan rangkuman hasil intervensi yang berfokus pada pengembangan manajemen dan branding usaha mitra tabel 1. berikut:

Tabel 1. Rangkuman Hasil Intervensi

Aspek	Permasalahan Mitra Eksisting	Solusi yang Diterapkan	Dampak/Pencapaian
Manajemen	Kurangnya keterampilan manajemen, pencatatan keuangan, dan perencanaan bisnis.	Pelatihan manajemen usaha, keuangan kelompok, dan pembentukan struktur usaha	Mitra mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana; pembentukan koperasi kecil sedang diinisiasi.
Branding	Tidak ada merek dagang dan kemasan tidak menarik (polos).	Penciptaan merek dagang <i>RefreshCare</i> dan desain kemasan modern, profesional, dan menarik.	Produk memiliki identitas merek yang kuat dan siap bersaing di pasar modern.
Pemasaran	Pemasaran terbatas lokal, mengandalkan pengepul.	Implementasi strategi pemasaran digital (Instagram, Shopee, Tokopedia).	Membuka akses pasar nasional; inisiasi penjualan 200 unit di bulan pertama.

Sumber: Data sekunder dari Kelompok Tani Subur Jaya, 202

Berdasarkan Tabel 1. Diatas kegiatan pengabdian yang dilaksanakan telah berhasil memberikan perubahan positif pada aspek manajemen, branding, dan pemasaran usaha mitra. Melalui pelatihan manajemen usaha dan keuangan, mitra mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan serta perencanaan usaha yang lebih terstruktur. Pada aspek branding, penciptaan merek dagang *RefreshCare* dan pengembangan kemasan yang lebih modern berhasil meningkatkan identitas serta nilai tambah produk sehingga lebih menarik bagi konsumen. Sementara itu, penerapan strategi pemasaran digital melalui media

sosial dan marketplace membuka peluang pasar yang lebih luas dibandingkan sebelumnya yang hanya bergantung pada pemasaran lokal. Hasil ini menunjukkan bahwa solusi yang diterapkan tidak hanya mampu menjawab permasalahan yang dihadapi mitra, tetapi juga meningkatkan kapasitas usaha, daya saing produk, dan peluang pengembangan bisnis secara berkelanjutan.

3.2. Dampak Ekonomi dan Sosial

Hilirisasi minyak pala menjadi produk aromaterapi roll-on *RefreshCare* tidak hanya menghasilkan peningkatan nilai ekonomi, tetapi juga menciptakan dampak sosial yang saling berkaitan

dan memperkuat keberlanjutan usaha masyarakat. Dari sisi ekonomi, pengolahan minyak pala menjadi produk siap pakai mampu meningkatkan nilai tambah komoditas secara signifikan dibandingkan penjualan minyak pala mentah. Dengan harga jual Rp20.000,00 per unit dan keberhasilan penjualan awal sebanyak 200 unit, mitra memperoleh sumber pendapatan baru yang lebih stabil dan tidak sepenuhnya bergantung pada fluktuasi harga komoditas di tingkat pengepul. Peningkatan pendapatan sebesar 25% menunjukkan bahwa strategi hilirisasi mampu memperkuat posisi tawar petani dalam rantai nilai pala. Selain itu, penggunaan bahan baku yang dipasok langsung oleh anggota kelompok tani menciptakan siklus ekonomi lokal yang lebih kuat karena keuntungan yang dihasilkan beredar kembali di dalam komunitas, baik melalui pembelian bahan baku, kegiatan produksi, maupun distribusi produk. Dampak ekonomi tersebut kemudian berkontribusi langsung terhadap perubahan sosial di tingkat masyarakat. Meningkatnya aktivitas produksi mendorong munculnya peluang kerja baru, terutama bagi ibu rumah tangga dan pemuda desa yang sebelumnya memiliki keterbatasan akses terhadap kegiatan ekonomi produktif.

Keterlibatan kelompok masyarakat ini tidak hanya meningkatkan pendapatan keluarga, tetapi juga memperkuat partisipasi sosial dan rasa memiliki terhadap usaha bersama. Di sisi lain, keberhasilan pengembangan produk RefreshCare telah meningkatkan kepercayaan diri kelompok tani untuk bertransformasi dari sekadar pemasok bahan baku menjadi pelaku usaha yang mampu menghasilkan produk bernilai tambah. Perubahan pola pikir ini merupakan modal sosial yang penting dalam mendukung kemandirian ekonomi masyarakat. Dengan demikian, dampak ekonomi dan sosial yang dihasilkan tidak berdiri sendiri, melainkan saling mendukung dalam membentuk ekosistem usaha yang berkelanjutan. Peningkatan pendapatan mendorong partisipasi sosial yang lebih luas, sementara penguatan kapasitas sosial masyarakat menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan produksi, pemasaran, dan pengembangan usaha berbasis komoditas unggulan lokal. Dalam jangka panjang, kondisi ini berpotensi memperkuat identitas pala sebagai produk khas Aceh Selatan sekaligus mendukung pengembangan ekonomi lokal berbasis sumber daya daerah.

4. PENUTUP

Program pengabdian ini berhasil melakukan hilirisasi minyak pala Aceh Selatan melalui inovasi produk roll-on aromaterapi *RefreshCare*, yang secara signifikan meningkatkan kapasitas produksi dan manajemen Kelompok Tani Subur Jaya. Keberhasilan ini ditunjukkan dengan tercapainya target produksi prototipe yang layak pasar, peningkatan keterampilan teknis mitra dari 40% menjadi 85%, serta pembukaan akses pasar digital yang berdampak langsung pada peningkatan pendapatan mitra sebesar 25%. Inovasi ini membuktikan bahwa pengolahan komoditas lokal dengan pendekatan modern merupakan kunci untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

5. DAFTAR PUSTAKA

Devianti, Sufardi, and Yusmanizar. (2022). Reliable classification of nutmeg fruits from some geographical origins using SWNIR spectroscopy associated with PLS-DA and SVM methods: Case Study in Aceh Province, Indonesia. *IOP Conf. Ser. Earth Environ. Sci.*, 1116(1), 012034.

Hafif, B. (2021). The Strategy to Maintain Indonesia as a Main Nutmeg Producer in the

World. *J. Penelit. dan Pengemb. Pertan.*, 40(1), 58.

Hahury, H. D., Kakerissa, A. L., & Louhenapessy, F. H. (2023). Opportunities for Diversification of Processed Nutmeg as an Effort to Improve the Community's Economy on Saparua Island. *Media Trend*, 18(1), 145-163.

Hasmita, I., Redha, F., & Junaidy, R. (2019). Enhancement of Quality of Nutmeg Oil Using Rotary Vaccumm Evaporator. *J. Phys. Conf. Ser.*, 1232(1), 012039.

Muhammad, S., Dirhamsyah, M., Ernawati, E., Lufika, R. D., Khairunnisa, S., & Ledita, N. F. (2022). Innovation of Aromatherapy Product using Aceh Essential Oil. *J. Patchouli Essent. Oil Prod.*, 1(2), 47-51.

Nitami, M., Fariyanti, A., & Asmarantaka, R. W. (2023). Analisis Pemasaran dan Nilai Tambah Pala di Kecamatan Tapak Tuan Kabupaten Aceh Selatan. *Forum Agribisnis*, 13(1), 50-68.

Pratama, A. M. O., & Palinrungi, A. L. R. (2022). An Influence of Topical Treatment Lavender Essential Oil on Wound Healing Process Through Enhanced Collagen Synthesis and Anti-Microbial Effects: A Literature Review. *Int. J.*

- Med. Sci. Clin. Res. Stud.,
02(11).
- Purnama, Y., Herlinawati, R., &
Handayani, W. (2023).
Training On Making Roll-on
Aromatherapy Of Calamansi
Orange Essential Oil In
Pondok Kubang Sub-District,
Central Bengkulu. *J. Ilm.
Pengabdi. Masy. Bid.
Kesehat.*, 1(3), 120-124.
- Supriana, T., Suroto, S., Marimin,
M., Suryani, A., &
Sumarwan, U. (2024).
Analysis of factors affecting
Indonesian nutmeg export
volumes to sustainability of
Indonesian nutmeg
production. *IOP Conf. Ser.
Earth Environ. Sci.*, 1413(1),
012099.
- Vorotilkina, I., Bazhenova, N., &
Bazhenov, R. (2022). Modern
trends in a healthy lifestyle of
students. *World Sci. Ser.
Sociol. Philol. Cult. Stud.*,
13(4).