



PENINGKATAN KUALITAS HIDUP MASYARAKAT MELALUI PENJUALAN JUS BUAH DI KELURAHAN SIDOSERMO, KECAMATAN WONOCOLO

**Rommy Hardyansah^{1)*}, Alvina Safitri²⁾, Adira Devina Mahmudi³⁾,
Yeni Vitrianingsih⁴⁾, Didit Darmawan⁵⁾, M. Sifa Fauzi Yulianis⁶⁾, Wakid Evendi⁷⁾**

^{1,2,3,4,5,6,7)} Universitas Sunan Giri Surabaya

Email Correspondence: alvinasaf@gmail.com

ABSTRAK

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dilaksanakan di Toko Jus Buah DD, Kelurahan Sidosermo, untuk memenuhi kebutuhan vitamin masyarakat setempat melalui pemasaran jus buah. Kegiatan ini melibatkan peran aktif mahasiswa untuk mendukung proses penjualan dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya konsumsi buah. Jus buah, sebagai produk olahan, kaya akan vitamin dan gizi, sehingga berfungsi sebagai alternatif sehat bagi masyarakat. Metode pemasaran langsung dipraktekkan dengan mahasiswa, dan proses pembuatan jus menggunakan teknik blender dan cold press, yang mempertahankan kualitas nutrisi buah. Selain itu, PKM ini juga memperkenalkan inovasi produk sehat yang menarik, bertujuan untuk memberikan dampak positif terhadap kesehatan masyarakat. Kegiatan ini tidak hanya berfokus pada penjualan, tetapi juga pada peningkatan interaksi sosial antar warga, sehingga menciptakan suasana komunitas yang lebih akrab. Dengan demikian, PKM di Toko Jus Buah DD berkontribusi signifikan terhadap kesehatan dan kesejahteraan masyarakat Kelurahan Sidosermo.

Kata Kunci: *Jus Buah, Kesehatan, Dampak, Inovasi Produk, Interaksi Sosial, Pemasaran*

ABSTRACT

Community Service (PkM) was carried out at DD Fruit Juice Shop, Sidosermo Village, to fulfill the vitamin needs of the local community through fruit juice marketing. This activity involves the active role of students to support the sales process and increase awareness of the importance of fruit consumption. Fruit juice, as a processed product, is rich in vitamins and nutrients, thus serving as a healthy alternative for the community. Direct marketing methods were practiced with the students, and the juicing process used blender and cold press techniques, which maintained the nutritional quality of the fruit. In addition, this PKM also introduces attractive healthy product innovations, aiming to have a positive impact on public health. This activity not only focuses on sales, but also on increasing social interaction between residents, thus creating a more intimate community atmosphere. Thus, PKM at Toko Jus Buah DD contributes significantly to the health and well-being of the people of Sidosermo Village.

Keywords: *Fruit Juice, Health, Impact, Product Innovation, Social Interaction, Marketing*

PENDAHULUAN

Buah adalah sumber makanan yang baik karena mengandung vitamin dan mineral yang sangat tinggi (Mardianingsih *et al.*, 2022). Jus buah merupakan suatu produk olahan buah-buahan yang mengandung banyak vitamin dan gizi. Jus buah ini memiliki banyak peminat karena selain kandungannya juga memiliki cita rasa yang cocok untuk semua kalangan, mulai dari anak-anak, remaja hingga dewasa. Memiliki tubuh yang sehat tidak hanya dengan olahraga tetapi juga harus memperhatikan gizi serta vitamin apa yang kita konsumsi. Salah satu contohnya bisa dengan mengonsumsi jus buah segar.

Keadaan penjualan jus buah di area Sidosermo Wonocolo banyak diminati oleh warga sekitar maupun pendatang dari hotel di sekitar. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berlangsung di Toko Jus Buah DD untuk membantu proses perdagangan.

Hadirnya pedagang jus buah tersebut dapat menjadi solusi bagi orang yang membutuhkan minuman yang segar serta menyehatkan yang mengandung vitamin.

Kehadiran Jus Buah di Kelurahan Sidosermo Wonocolo bertujuan untuk membantu memenuhi kebutuhan vitamin dan gizi yang diperlukan masyarakat. Selain itu juga dapat membantu melancarkan pencernaan, menstabilkan berat badan, memenuhi kebutuhan serat dan secara tidak langsung membantu menerapkan hidup sehat kepada masyarakat sekitar Kelurahan Sidosermo Wonocolo. Dengan begitu terbukti bahwa buah-buahan mampu memberikan manfaat kesehatan (Yulianti *et al.*, 2020).

Jus Buah digolongkan sebagai minuman fresh yang diperoleh dengan memeras secara mekanis atau mengolah buah-buahan seperti diblender (Murtini *et al.*, 2022). Berbagai jenis jus buah menawarkan berbagai manfaat kesehatan, ditambah dengan rasa yang menyegarkan (Aisyah & Issalillah, 2022). Edukasi dan pengenalan manfaat jus buah sebagai mencegah penuaan dini pada masyarakat perlu dilakukan agar pemanfaatan jus buah semakin baik dimasyarakat (Fitri *et al.*, 2021). Menjadikan salah satu minuman yang paling banyak dikonsumsi, oleh karena itu bisnis ini banyak akan peminatnya.

Bisnis jus buah ini dapat menghasilkan keuntungan yang tinggi dengan modal yang relatif rendah (Sari *et al.*, 2019). Dengan ketentuan modal tersebut dapat menghasilkan peluang bisnis yang menjanjikan. Salah satu bagian dari modal adalah kebutuhan bahan baku yang mudah didapat. Bisnis ini dapat dimulai dengan menggunakan peralatan dasar dapur seperti blender. Pelaksanaan penjualan jus buah, kegiatan ini memiliki tujuan yang menguntungkan. Selain sebagai saran untuk proses jual beli, kegiatan penjualan ini juga bertujuan menjalin silaturahmi antara penjual dengan pembeli. Kegiatan positif dalam proses jual beli di sekitar pemukiman dapat membangun kerukunan dan menciptakan pelanggan yang loyal (Darmawan *et al.*, 2023).

Selain adanya proses jual beli jus buah yang berdampak positif pada interaksi masyarakat, penjualan jus buah ini juga bermanfaat untuk pemenuhan vitamin masyarakat sekitar. Kehadiran penjualan jus buah ini mendukung masyarakat untuk menerapkan hidup sehat. Tujuan utama dari kegiatan jual beli ini adalah meningkatkan interaksi antar warga Kelurahan Sidosermo. Melalui keterlibatan warga kelurahan, diharapkan dapat menerapkan hidup sehat dengan mengonsumsi produk yang menyehatkan seperti jus buah, smoothies, dan salad.

METODE

Pelaksanaan kegiatan PKM ini diadakan di Kedai DD Kelurahan Sidosermo Wonocolo untuk melatih mahasiswa menjalankan bisnis. Menjadikan mahasiswa memiliki pengetahuan bagaimana proses pembuatan minuman yang sehat dan menyegarkan, serta berpengalaman. Kegiatan ini mempelajari tentang PLA (*Participatory Learning and Action*) suatu metode pemberdayaan yang secara filosofis maupun nilai aksi dengan mengutamakan pada proses belajar bersama. Pemberdayaan ini menekankan pada pelayanan dimasyarakat dengan jual beli. Dalam konteks pelayanan jual beli ini, digunakan sebagai pemenuhan kebutuhan masyarakat. Proses ini dimulai dengan adanya inovasi produk sehat.

Dimana Toko Jus Buah DD memberikan alternatif yang tepat dan dapat dimanfaatkan untuk mendukung pola hidup sehat bagi masyarakat. Pelaksanaan pelayanan ini diawali dengan membeli buah-buahan di pasar sebagai bahan produksi. Selanjutnya, mempersiapkan alat-alat yang dibutuhkan untuk proses pembuatan jus buah. Lalu melaksanakan kegiatan pemasaran untuk menarik pelanggan. Kegiatan pemasaran berfungsi sebagai alat komunikasi untuk

menyebarkan produk yang dihasilkan. Melalui kegiatan ini, tidak hanya membantu perekonomian pemilik usaha, tetapi juga memberikan dampak positif bagi kesehatan masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

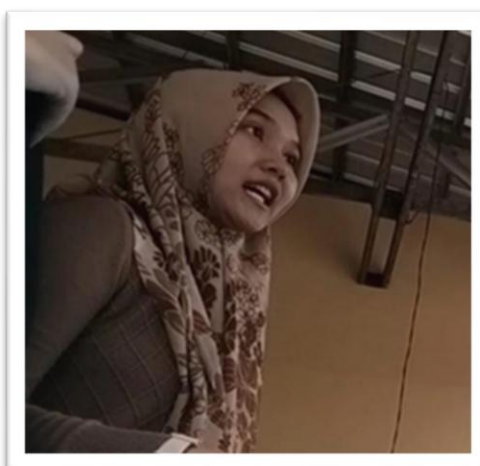
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelayanan ini, membantu proses penjualan jus buah selama satu hari. Tujuan kegiatan ini adalah untuk turut serta dalam proses pembuatan dan memberikan pengalaman dalam berbisnis. Analisis SWOT sebagai alat bantu untuk memperluas dan mengembangkan visi dan misi suatu organisasi. Kunci keberhasilan didukung oleh sumber daya manusia, kualitas produk yang baik, pelayanan yang memuaskan, serta harga produk yang cukup bersaing (Nugrahaningsi, 2015). Analisis SWOT merupakan sebuah alat analisis yang cukup baik, efektif, dan efisien serta sebagai alat yang cepat untuk menemukan kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan perkembangan awal program-program inovasi baru di dalam usaha, juga sebagai alat untuk mengambil sebuah keputusan yang tepat (Darmawan *et al.*, 2018). Menggunakan faktor-faktor strategi yang ada, Toko Jus Buah DD dapat mengetahui strategi yang diterapkan di usahanya. Faktor-faktor strategis yang ada di Toko Jus Buah DD meliputi kekuatan dengan modal yang relatif rendah dan mudah untuk didapatkan. Sedangkan kelemahannya yaitu banyak sekali persaingan penjualan jus buah. Selain kekuatan dan kelemahan, adapun peluang berupa menetapnya peminat program hidup sehat. Dan ancaman perubahan tren minuman sehat yang mengandung banyak vitamin. Mengetahui perkembangan usaha jus buah ini, dapat diketahui strategi yang digunakan. Sampai sejauh ini, dengan mempertahankan kualitas produk, Toko Jus Buah DD dapat mempertahankan minat konsumen.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan, berikut adalah beberapa rekomendasi strategi yang dapat diterapkan oleh bisnis jus buah untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang, sekaligus mengatasi kelemahan dan ancaman. Strategi *Strengths – Opportunities* memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang. Meningkatkan penawaran produk sehat dengan tingginya permintaan terhadap produk sehat, bisnis jus buah dapat memperkenalkan variasi jus baru yang kaya akan nutrisi dan menargetkan segmen konsumen yang sadar kesehatan. Misalnya, produk jus campuran dengan tambahan bahan seperti selasih, atau madu alami. Pengembangan pemasaran digital bermanfaat untuk kemudahan untuk memperkuat pemasaran digital melalui media sosial (Aisyah & Rachmadi, 2022). Konten yang menarik tentang manfaat jus buah bagi kesehatan dapat menarik lebih banyak pelanggan (Azizah & Rafikasari, 2022). Platform seperti instagram dan tiktok dapat menjadi media efektif untuk menampilkan video pembuatan jus dan ulasan pelanggan. Strategi *Strengths – Threats* menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Penjaminan ketersediaan bahan baku pada suatu perubahan naik turun harga dengan jaringan pemasok bahan baku yang mudah diperoleh untuk menjalin kontrak jangka panjang dengan petani lokal. Berdampak membantu mengatasi naik turun harga buah dengan mendapatkan harga yang lebih stabil. Menghadapi persaingan dengan produk yang unik digunakan untuk menciptakan jus dengan tampilan yang menarik dan kreatif (Nurfaizah & Indana, 2019). Contohnya menciptakan kemasan yang ramah lingkungan atau menyediakan paket jus sesuai kebutuhan seperti diet khusus. Menjadikan nilai tambahan yang membedakan produk dari kompetitor yang lebih besar. Strategi *Weaknesses – Opportunities* mengatasi kelemahan dengan peluang, memperpanjang daya tahan produk meskipun jus segar memiliki daya tahan yang singkat dengan memberikan inovasi untuk membuat kemasan dengan *cold-pressed* yang bisa digunakan untuk memperpanjang masa

simpan produk (Noviana & Anggrianto, 2018), peningkatan kapasitas pemasaran melalui pelatihan digital bertujuan mengatasi keterbatasan pemasaran dengan memberikan pelatihan digital bagi staf atau pemilik usaha tentang penggunaan platform pemasaran online, dengan demikian bisnis dapat lebih aktif dalam promosi online yang dapat menjangkau lebih banyak konsumen. Strategi *Weaknesses – Thearts* mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman, menghadapi perubahan trend konsumen dapat mengatasinya dengan mengembangkan produk baru selain jus (Sinaga & Nasution, 2022), seperti *smoothies*, salad, keberagaman produk akan membantu bisnis tetap relevan meski ada perubahan dalam selera konsumen, meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan pengantaran produk dapat mengurangi biaya operasional, dengan demikian, dapat membantu mempertahankan harga jual di tengah persaingan dengan kompetitor yang lebih besar.

Kesimpulan dari rekomendasi strategi melihat penilaian SWOT berdasarkan perhitungan skor bahwa yang mendominasi kekuatan dan peluang, bisnis ini memiliki peluang yang bagus untuk dikembangkan. Mengikuti perubahan tren dan pengembangan di pemasaran. Fokus utama dari strategi ini memberikan kepuasan yang maksimal pada produk yang dihasilkan. Memastikan bahwa produk yang dihasilkan berasal dari bahan baku yang berkualitas. Menjaga kestabilan harga agar tidak mengurangi peminat akan jus buah. Dengan adanya analisis strategi SWOT, bisnis ini dapat mempertahankan posisinya di pasar, dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengembangkan bisnis tersebut. Ketercapaian tujuan kegiatan ini sudah memuaskan, jika dilihat dari hasil pelaksanaan PKM yang kami laksanakan di Toko Jus Buah DD dengan antusias masyarakat Kelurahan Sidosermo, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan PKM sudah tercapai. Dengan demikian, melalui analisis SWOT, Toko Jus Buah DD dapat merumuskan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan penjualan. Dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta mengatasi kelemahan dan ancaman, Toko Jus Buah DD akan memperkuat posisinya di pasar dan meningkatkan kinerja penjualannya secara keseluruhan.

Deskripsi tentang hasil dari proses pengabdian masyarakat mencakup pemilihan kualitas bahan baku, termasuk juga proses pembuatan jus buah untuk melayani konsumen. Untuk membantu kelangsungan penjualan yang diharapkan, seperti penataan ulang, penambahan variasi produk yang dijual, dan peningkatan sistem kebersihan.



Gambar 1. Kegiatan Melayani Pembeli di Toko Jus Buah DD

Langkah awal melayani pembeli, yaitu kami sebagai penjual menanyakan produk apa yang akan dibeli. Proses penerimaan pesanan ini bertujuan untuk memastikan ketersediaan akan produk yang diinginkan. Produk yang diinginkan tidak tersedia sebagai penjual dapat menawarkan produk lain. Dengan demikian, kegiatan ini menjadi langkah awal untuk memberikan hasil yang diinginkan dalam proses jual beli.



Gambar 2. Kegiatan Proses Pembuatan Pesanan

Pesanan telah diterima mulai mempersiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan sesuai permintaan pembeli. Selain itu, pada saat pemilihan buah harus dipastikan buah yang akan digunakan memiliki kelayakan untuk di proses. Proses selanjutnya pengupasan dan pemotongan buah, lalu daging buah dimasukkan ke dalam blender dengan tambahan air, gula, dan susu. Selesai diblender dapat disajikan dalam kemasan gelas *cup*. Proses pembuatan ini bertujuan untuk memenuhi permintaan pembeli.



Gambar 2. Hasil Akhir dari Proses Jual Beli

Proses pengemasan, penjual memastikan kembali pesanan yang telah dibuat apakah sudah sesuai kepada pembeli. Dengan tujuan untuk mengurangi resiko tidak sesuainya produk yang dipesan. Langkah akhir dari proses jual beli adalah pembayaran yang dilakukan oleh pembeli kepada penjual.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Toko Jus Buah DD memberikan berbagai manfaat yang signifikan, baik bagi masyarakat setempat maupun bagi mahasiswa yang terlibat. Pertama, kegiatan ini membantu memenuhi kebutuhan vitamin masyarakat

Kelurahan Sidosermo. Dengan menyediakan jus buah yang kaya akan nutrisi, program ini berkontribusi pada peningkatan kesehatan masyarakat. Jus buah, sebagai alternatif sehat, mendorong masyarakat untuk lebih memilih produk alami daripada makanan dan minuman yang mengandung banyak bahan kimia atau pengawet (Murtini *et al.*, 2022).

Kedua, kegiatan ini juga meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya konsumsi buah-buahan. Melalui edukasi yang dilakukan selama program, masyarakat mendapatkan informasi mengenai manfaat berbagai jenis buah dan bagaimana cara mengolahnya menjadi jus yang lezat dan bergizi. Ini meningkatkan pengetahuan mereka tentang gizi, dan mendorong mereka untuk mengadopsi pola makan yang lebih sehat. Selanjutnya, PKM ini berfungsi sebagai platform untuk meningkatkan interaksi sosial antar warga. Dengan adanya kegiatan yang melibatkan mahasiswa dan masyarakat, tercipta kesempatan bagi warga untuk berinteraksi dan berbagi pengalaman. Hal ini dapat memperkuat rasa kebersamaan dan komunitas di antara mereka, mendorong kolaborasi dalam berbagai kegiatan lain di masa depan. Bagi mahasiswa, pengalaman terlibat dalam PKM ini sangat berharga. Mereka belajar tentang penerapan ilmu pengetahuan dan keterampilan dalam situasi nyata, serta mengembangkan kemampuan komunikasi dan kepemimpinan (Mardikaningsih & Putra, 2021). Melalui interaksi dengan masyarakat, mahasiswa dapat memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh komunitas, serta cara-cara untuk memberikan solusi yang efektif (Mardikaningsih *et al.*, 2023; Rosdialene & Alrasi, 2023).

Terakhir, kegiatan ini juga dapat meningkatkan potensi ekonomi lokal. Dengan mempromosikan produk jus buah, Toko Jus Buah DD dapat menarik lebih banyak pelanggan, yang selanjutnya dapat meningkatkan pendapatan dan menciptakan lapangan kerja di sekitar. Ini berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat. Secara keseluruhan, kegiatan PKM di Toko Jus Buah DD memberikan manfaat kesehatan, dan berkontribusi pada pengembangan sosial dan ekonomi masyarakat, serta memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa yang terlibat.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Toko Jus Buah DD telah memberikan kontribusi positif bagi peningkatan kualitas hidup masyarakat Kelurahan Sidosermo. Melalui penyediaan jus buah yang sehat dan bernutrisi, program ini berhasil mendorong kesadaran akan pentingnya pola hidup sehat. Namun, agar manfaatnya semakin optimal, diperlukan penguatan edukasi gizi, inovasi produk sesuai preferensi konsumen, serta strategi pemasaran yang lebih efektif. Dengan langkah-langkah tersebut, program ini memiliki potensi untuk terus berkembang dan memberikan dampak yang berkelanjutan bagi kesehatan dan kesejahteraan masyarakat.

SARAN

Salah satu saran utama adalah perlunya penguatan edukasi kepada masyarakat mengenai manfaat konsumsi jus buah secara rutin. Kegiatan seperti penyuluhan gizi, demo pembuatan jus sehat, atau kampanye minum jus harian dapat menjadi strategi untuk menumbuhkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya asupan vitamin alami demi mendukung kualitas hidup yang lebih baik.

Selain itu, pengembangan variasi produk menjadi langkah strategis agar penjualan jus buah semakin diminati oleh berbagai kalangan. Variasi ini dapat mencakup inovasi rasa, kombinasi buah, atau tambahan bahan alami yang memperkaya manfaat kesehatan. Riset

sederhana terkait preferensi konsumen di lingkungan sekitar akan sangat membantu dalam menentukan jenis produk yang paling sesuai dengan selera masyarakat. Dengan cara ini, produk jus buah dapat lebih kompetitif dan memiliki daya tarik yang lebih besar di pasaran lokal.

Agar jangkauan pemasaran semakin luas, optimalisasi penggunaan media sosial dan kerja sama dengan komunitas lokal perlu dikembangkan lebih lanjut. Pemanfaatan platform digital akan mempercepat promosi dan membangun interaksi lebih intens dengan pelanggan. Selain itu, menjalin kemitraan dengan lembaga kesehatan atau sekolah di wilayah sekitar juga dapat memperluas dampak edukatif sekaligus meningkatkan potensi pasar. Dengan strategi yang terintegrasi antara edukasi, inovasi produk, dan pemasaran digital, upaya peningkatan kualitas hidup masyarakat melalui penjualan jus buah dapat berjalan lebih optimal dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, S., & Rachmadi, K. R. (2022). Digitalisasi Pemasaran Melalui Sosial Media Marketing pada Pelaku UMKM Guna Peningkatan Pendapatan. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2): 442-448.
- Aisyah, N. & F. Issalillah. (2022). Healthy Eating, Mental Health, and Environmental Awareness: Implications for the Health of Young Generations, *Journal of Social Science Studies*, 2(2), 157 – 162.
- Azizah, D. U., & Rafikasari, E. F. (2022). Pengaruh Content Marketing dan Social Media Marketing Instagram terhadap Minat Beli Konsumen @Souvenirmurah_Ta di Masa Pandemi. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 2(1):135-146.
- Darmawan, D., Englishtina, I., Baharsyah, B., Aminuddin, F. H., Ikhsan, M., Nawir, F., Puad, L., Irawan, D., & Nursanty, E. (2023). *Wirausaha Bidang Teknologi : Peluang dan Ide-Ide Bisnis Menggunakan Teknologi Informasi*. Jambi: Sonpedia Publishing Indonesia
- Darmawan, D., I. Damayanti, K. Sa'diyah, N. Hasanah & Z. N. Khasanah. (2018). Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Usaha Itik Petelur di Dusun Gedang Desa Modopuro Kecamatan Mojosari Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Agrimas*, 2(2): 115-124.
- Fitri, R., Utama, R. F., & Suryani, M. (2021). Edukasi Dan Pengenalan Manfaat Jus Buah Bit (Beta Vulgaris L.) Sebagai Pencegah Penuaan Dini. *Jurnal Abdimas Mutiara*, 2(2): 460-463.
- Halizah, S. N. & D. Darmawan. (2022). Development Entrepreneurship Intention as an Effort to Improve the Level of the Consumer Household Economy, *Bulletin of Science, Technology and Society*, 1(1), 30-34.
- Mardikaningsih, R., & A. R. Putra. (2021). Minat Berwirausaha Mahasiswa Ditinjau dari Konsep Diri. *Jurnal Pendidikan, Sosial, Budaya (IDEAS)*, 7(3): 173-178.
- Mardikaningsih, R., E. A. Sinambela, E. Retnowati, B. Purwatiningsih, S. N. Halizah, D. Darmawan & A. R. Putra. (2022). Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Kecamatan Lawang Kabupaten Malang. *Jurnal Lima Daun Ilmu*, 2(1): 21-32.
- Mardikaningsih, R., S. N. Halizah, D. Darmawan, & A. H. R. Fuady. (2023). Studi Empiris Tentang Pendidikan Kewirausahaan, Motivasi Intrinsik dan Intensi Berwirausaha, *Journal of Management and Economics Research*, 1(2), 58-63.
- Murtini, E. S., Yuwono, S. S., Putri, W. D. R., Nisa, F. C., Mubarak, A. Z., Ali, D. Y., & Fathuroya, V. (2022). *Teknologi Pengolahan Buah Tropis Indonesia*. Malang: Universitas Brawijaya Press.

- Noviana, C., & Anggrianto, S. C. (2018). Inovasi Kemasan yang Komunikatif dan Edukatif untuk Cold-Pressed Juice di Surabaya. *VICIDI*, 8(2): 1-12.
- Nugrahaningsi, I. W. U. W. (2015). Analisa SWOT Jasa Layanan Lembaga Bimbingan Belajar di Sukoharjo. *Gema*, 27(50): 2095-2109.
- Nurfaizah, S., & Indana, S. (2019). Keefektifan Lembar Kegiatan Peserta Didik (LKPD) Berbasis Bioentrepreneurship pada Materi Bioteknologi Konvensional untuk Melatihkan Keterampilan Berpikir Kreatif. *Berkala Ilmiah Pendidikan Biologi (BioEdu)*, 8(2): 1-10.
- Putra, A.R., Ernawati, Jahroni, T.S. Anjanarko, & E. Retnowati. (2022). Creative Economy Development Efforts in Culinary Business, *Journal of Social Science Studies*, 2(1), 21 – 26.
- Rosdialena, R., & Alrasi, F. (2023). Respon Masyarakat Terhadap Kegiatan KKN Mahasiswa UM Sumatera Barat Di Tanjung Modang. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(5): 1178-1193.
- Sari, M., Nurmaydha, A., & Rohmah, D. U. M. (2019, November). Financial Feasibility Analysis of Pineapple Carrot Juice Business. In *Journal of Physics: Conference Series*, 1381(1): 1-10. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1381/1/012034>
- Sinaga, M., & Nasution, M. A. (2022). Analisis Strategi Bersaing pada UKM Jus Buah (Studi pada Usaha Rayna Juice). *Regress: Journal of Economics & Management*, 2(1): 35-45.
- Yulianti, I., Prameswari, V, E., & Kusmindarti, I. (2020). Edukasi Manfaat Jus Buah Naga Merah untuk Menurunkan Tekanan Darah. *The Journal of Innovation in Community Empowerment*, 2(1): 15-22.