JURNAL JIHAPENMAS
Jurnal Hilirisasi Pengabdian Masyarakat

Vol. 2, No. 1 - Februari 2024, Hal. 51-57
DOI: doi.org/10.29062/jihapenmas.v2i1.1301

Inovasi Minuman Juice Fresh Fruit Terbuat Dari Bahan Alami Yang Cocok Untuk Membantu Menerapkan Pola Hidup Sehat

Merissa Tri Rahmawati Dina*[1], Alfiyatussholichah[2], Shobikin[3], Damarsari Ratnasahara Elisabeth[4]
Program Studi Manajemen dan Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya
*e-mail : rissarahma4@gmail.com

Nomor Telepon Author: 082233154728

Received:	Revised:	Accepted:	Available online:
10.01.2025	25.02.2025	14.02.2025	28.02.2025

Abstract:
The aim of this service is to develop entrepreneurial skills by giving students the opportunity to develop practical entrepreneurial skills, such as business planning, financial management, marketing and time management. The role of the younger generation as Agents of Change has a significant influence on most business actors. This applies to us, starting from the existing anxiety, business innovations are born that can become trend setters for other business actors. Healthy lifestyle drinks that taste delicious but are still oriented towards benefits for consumer health are at the core of our research. Encouraging students to think creatively and innovatively in designing and managing their own businesses. This program can be a forum for new ideas and innovative solutions to problems faced. Meanwhile, re-tasting or developing flavors from similar products already circulating on the market. We focus on blending compositions, which produce different and distinctive flavors in the eyes of our customers. One of the materials we use is quality materials. There are several flavor variants, namely Avocado juice, Dragon fruit, Soursop, Mango, Guava, Melon which have flavors. Our fruit juice has good health benefits because it is rich in antioxidants which are good for the body.
Keywords*: Entrepreneurship Skills, Healthy Drink Innovation, Agent of Change*

Abstrak:
Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk Pengembangan Keterampilan Kewirausahaan dengan memberikan mahasiswa kesempatan untuk mengembangkan keterampilan kewirausahaan praktis, seperti perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, dan manajemen waktu. Peran generasi muda sebagai Agent of Change berpengaruh secara signifikan bagi sebagian besar pelaku usaha. Hal ini berlaku bagi kami, berangkat dari keresahan yang ada lahirlah inovasi usaha yang dapat menjadi trend setter bagi pelaku usaha lainnya. Minuman ala hidup sehat yang memiliki cita rasa enak namun tetap berorientasi pada manfaat bagi kesehatan konsumen menjadi inti dari penelitian kami. Mendorong mahasiswa untuk berpikir kreatif dan inovatif dalam merancang dan mengelola bisnis mereka sendiri. Program ini dapat menjadi wadah bagi ide-ide baru dan solusi inovatif untuk masalah yang dihadapi. Sedangkan re-tasting atau pengembangan rasa dari produk – produk serupa yang sudah beredar dipasaran. Kami mengambil fokus pada perpaduan komposisi, yang menghasilkan cita rasa yang berbeda dan khas dimata para pelanggan kami. Salah satu bahan yang kami gunakan merupakan bahan bahan berkualitas. Ada beberapa varian rasa yaitu jus Alpukat, buah Naga, Sirsak, Mangga, Jambu, Melon yang memiliki rasa . Jus buah kami memiliki khasiat yang bagus untuk kesehatan karena kaya akan antioksidan yang baik bagi tubuh.
Kata Kunci: Keterampilan Kewirausahaan, Inovasi Minuman Sehat, Agent of Change

1. PENDAHULUAN

Jus buah merupakan salah satu minuman yang populer di kalangan masyarakat karena kaya akan kandungan gizi dan antioksidan. Buah-buahan lokal seperti jeruk, apel, dan mangga memiliki potensi besar sebagai bahan baku jus karena ketersediaannya yang melimpah dan harga yang

Vol. 2, No. 1 - Februari 2024, Hal. 51-57
DOI: doi.org/10.29062/jihapenmas.v2i1.1301

terjangkau salah satu minuman yang sangat populer di kalangan masyarakat. Kandungan nutrisi, vitamin, dan mineral yang terkandung dalam jus buah membuatnya menjadi pilihan yang sehat untuk memenuhi kebutuhan tubuh. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya gaya hidup sehat, dan permintaan jus buah terus meningkat.

Asal usul jus buah dapat ditarik kembali ke zaman kuno, ketika manusia pertama kali menemukan cara untuk mengekstrak cairan dari buah-buahan. Berikut adalah sejarah singkat tentang asal usul jus buah:

- Zaman Kuno (3000 SM - 500 M)

1. **Mesir Kuno:** Orang Mesir kuno menggunakan buah-buahan seperti anggur, apel, dan delima untuk membuat minuman yang disebut "sikaru", yang mirip dengan jus buah modern.
2. **Yunani Kuno:** Orang Yunani kuno menggunakan buah-buahan seperti anggur, apel, dan pir untuk membuat minuman yang disebut "oinos", yang juga mirip dengan jus buah modern.
3. **Roma Kuno:** Orang Romawi kuno menggunakan buah-buahan seperti anggur, apel, dan delima untuk membuat minuman yang disebut "vinum", yang juga mirip dengan jus buah modern.

Abad Pertengahan (500 - 1500 M)

1. **Eropa:** Selama Abad Pertengahan, jus buah menjadi populer di Eropa, terutama di kalangan bangsawan dan kaya.
2. **Arab:** Orang Arab juga menggunakan buah-buahan untuk membuat minuman yang disebut "sharbat", yang mirip dengan jus buah modern.

Era Modern (1500 - sekarang)

1. **Penemuan Mesin Peras**: Pada abad ke-19, mesin peras buah ditemukan, yang memungkinkan produksi jus buah dalam skala besar.
2. **Industri Jus Buah:** Pada abad ke-20, industri jus buah berkembang pesat, dengan perusahaan-perusahaan besar seperti Tropicana dan Minute Maid memproduksi jus buah dalam skala besar.
3. **Jus Buah Segar:** Pada tahun 1990-an, jus buah segar menjadi populer, dengan perusahaan-perusahaan seperti Odwalla dan Naked Juice memproduksi jus buah segar dalam skala besar.

Dalam beberapa dekade terakhir, industri jus buah terus berkembang, dengan perusahaan-perusahaan baru memasuki pasar dan teknologi baru memungkinkan produksi jus buah yang lebih efisien dan sehat.

Vol. 2, No. 1 - Februari 2024, Hal. 51-57
DOI: doi.org/10.29062/jihapenmas.v2i1.1301

2. METODE

Langkah-Langkah dalam pembuatan jus :

1. Cuci buah hingga bersih untuk menghilangkan kotoran.
2. Kupas kulit buah (jika diperlukan) dan potong-potong menjadi ukuran kecil agar mudah di blend
3. Masukkan potongan buah ke dalam blender atau juicer.
4. Tambahkan sedikit air atau es batu untuk tekstur yang lebih encer (opsional sesuai selera).
5. Tambahkan sedikit gula atau susu jika ingin jus lebih manis.
6. Nyalakan blender dan haluskan hingga jus mencapai tekstur yang diinginkan.
7. Jika menggunakan juicer, mesin akan langsung memisahkan ampas dan menghasilkan jus yang lebih encer.
8. Jika ingin jus yang lebih halus, saring menggunakan saringan untuk menghilangkan ampas.
9. Tuang jus ke dalam gelas saji ukuran
10. Tambahkan es batu atau susu sebagai hiasan samping gelas, lalu sajikan jus selagi dingin.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Juice Fresh Fruit adalah bisnis yang membuat minuman cepat saji yang dibuat di rumah, seperti menu jus Alpukat, Buah Naga, Mangga, Sirsak, Melon, Jambu. Didirikan Pada tahun 2024, bisnis ini masih sangat baru dan memasarkan produknya melalui mulut ke mulut dan melalui platform sosial media seperti Instagram dan WhatsApp. Pelanggan terdiri dri remaja, dewasa, dan orang tua.

A. Keadaan Usaha Juice Fresh Fruit

a) Lokasi Usaha
Usaha Juice Fresh Fruit di produksi di rumah yang berlokasi di Jl. Jambu No. 436 Sruni Gedangan Sidoarjo.

b) Bahan Baku Produksi
Untuk membuat Juice Fresh Fruit berbagai bahan baku digunakan, tergantung pada varian jus yang akan kami buat. Namun bahan baku yang paling sering kita gunakan dalam membuat jus adalah buah alpukat, buah naga, mangga. Karena teman kami supplier buah maka dari itu kebutuhan akan bahan baku dapat dipenuhi dengan mudah. Hal ini juga memudahkan untuk mendapatkan bahan-bahan yang diperlukan saat ada pemesanan. Dengan kata lain segar dari pesanan.

c) Kualitas Produk
Usaha Juice Fresh Fruit sangat memperhatikan kualitas produk saat menjalankan bisnisnya. Dengan harapan dapat bersaingan dengan produk serupa diluar sana meskipun dengan harga yang relatif murah.

d) Pemasaran Produk
Hampir semua orang sudah akrab dengan media sosial. Ini adalah tanggung jawab kami sebagai pelaku bisnis dan usaha untuk memasarkan produk jus kami melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp sehingga konsumen bisa memesan secara mudah.

B. Analisi Faktor Internal

Vol. 2, No. 1 - Februari 2024, Hal. 51-57
DOI: doi.org/10.29062/jihapenmas.v2i1.1301

Dalam penelitian analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) tentang komponen internal bisnis Juice Fresh Fruit, wawancara dilakukan. Hasilnya menunjukkan hal-hal berikut:

1. Kekuatan Juice Fresh Fruit dibandingkan dengan pesaingnya dalam umkm yang sama seperti berikut :
   a. Harga yang ditawarkan sedikit lebih rendah daripada harga yang ditawarkan oleh kebanyakan orang.
   b. Kemasan yang menarik.
   c. Bahan baku mudah ditemukan.
   d. Rasa yang ditawarkan unik.

2. Kelemahan Juice Fresh Fruit dibandingkan kompetitor di umkm yang sama seperti berikut:
   a. Kandunga gula yang tinggi
   b. Tidak tahan lama

C. Analisis Faktor Eksternal

Untuk penelitian, analisis SWOT melibatkan elemen eksternal seperti peluang dan ancaman. untuk bisnis Juice Fresh Fruit, wawancara dilakukan. Hasilnya menunjukkan hal-hal berikut:

1. Juice Fresh Fruit memiliki peluang untuk mempertahankan bisnisnya sebagai berikut:
   a. Trend minuman cepat saji.
   b. pandangan orang-orang yang menyukai pola hidup sehat.
   c. Permintaan pasar saat ini.

2. Juice Fresh Fruit menghadapi ancaman berikut saat mempertahankan usaha mereka:
   a. Banyak pesaing di umkm kuliner yang sama sudah sangat terkenal.
   b. Selera pelanggan yang terus berubah.
   c. Analisis gaya baru minuman instan.

D. Menggabungkan Faktor Internal dan Eksternal

Menggunakan Matriks SWOT Analisis baik internal maupun eksternal menyimpulkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman berikut:

a) Strategi S-O

Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang adalah tujuan strategi SO. Salah satu contohnya adalah mempertahankan harga produk yang ditawarkan kepada pelanggan dan melakukan inovasi dan pengembangan pada kemasan. Ini dilakukan untuk meningkatkan minat beli pelanggan, yang memungkinkan peningkatan kemasan yang sudah baik dengan menambahkan desain yang disesuaikan dengan dan memenuhi persyaratan pelanggan. Dengan ini kami juga ingin mengikuti tren cepat yang berkembang di masyarakat.

b) Strategi W-O

Bagaimana kelemahan dapat diatasi dan dikurangi dengan memanfaatkan peluang yang ada ditunjukkan oleh strategi WO. Diversifikasi menu dan penambahan porsi layanan pelanggan yang lebih baik dan lebih besar dari sebelumnya adalah salah satu cara untuk menerapkan strategi WO ini.

Vol. 2, No. 1 - Februari 2024, Hal. 51-57
DOI: doi.org/10.29062/jihapenmas.v2i1.1301

c) Strategi S-T
Strategi ST menunjukkan cara mengatasi dan menghindari ancaman dengan kekuatan yang ada. Ini dicapai melalui self-branding, yang membuat pelanggan lebih familiar dengan barang yang dijual. sama sekali dengan produk berkualitas lebih baik.

d) Strategi W-T
Strategi WT ini menjelaskan cara menangani atau menghindari kelemahan yang mengancam. Mengubah menu yang sudah ada dan bekerja sama dengan penyedia pengiriman online untuk mempercepat pengantaran pesanan pelanggan adalah salah satu contoh pendekatan ST. Oleh karena itu, pelayanan kepada pelanggan harus maksimal.

Pembuatan produk dengan rasa-rasa ini didukung dengan alat dan bahan yang mudah ditemui dan cukup terjangkau seperti yang tertera pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1.
Alat dan Bahan

Alat	Bahan
Blender Pisau Gunting Sendok Stiker Logo Box Sterofoam	Aneka Buah Air Gula Susu Es Kristal

Tabel 2.
Dana Masuk dan Keluar

No	Keterangan	Uang Masuk	Uang Keluar	Saldo
1	Uang Pinjaman dari Pihak Kampus	2.500.000		2.500.000
2	Iuran Anggota Kelompok	-	-	2.500.000
3	Pembelian Peralatan		622.000	1.878.000
4	Biaya Sewa Tempat	-	-	1.878.000
5	Biaya Listrik		600.000	1.278.000
6	Beban Pulsa / Internet		-	1.278.000
7	Biaya Transportasi		300.000	978.000
8	Pembelian Bahan Baku		60.000	918.000
9	Pendapatan Minggu ke-1	384.000		1.302.000
10	Pendapatan Minggu ke-2	320.000		1.622.000
11	Pembelian Bahan Baku		60.000	1.562.000
12	Pendapatan Minggu ke-3	402.000		1.964.000
13	Pendapatan Minggu ke-4	430.000		2.394.000
14	Pendapatan Minggu ke-5	372.000		2.766.250
15	Pembelian Bahan Baku		60.000	2.706.250
16	Pendapatan Minggu ke -6	450.000		3.156.000
17	Pendapatan Minggu ke-7	366.000		3.522.000
18	Pendapatan Minggu ke-8	301.000		3.823.000
19	Pendapatan Minggu ke-9	384.000		4.207.000

Vol. 2, No. 1 - Februari 2024, Hal. 51-57
DOI: doi.org/10.29062/jihapenmas.v2i1.1301

20	Pengembalian Dana Kepada Pihak Kampus		2.500.000	1.707.000
21	Biaya Jilid dan Print Laporan Akhir		12.000	1.695.000

Pemikiran lebih lanjut dari adanya inovasi "*Juice Fresh Fruit*" ini adalah dengan membuat desain logo beserta stiker yang dapat memperkenalkan produk dengan jelas serta kesan yang minimalis dan modern yang dapat menarik perhatian konsumen. Desain logo dan stiker beserta tampilan produknya dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2:



Gambar 1. Stiker Logo Pada Kemasan



Gambar 2. Tampilan Produk

4. KESIMPULAN

Hasil penelitian digunakan untuk menentun metode terbaik untuk meningkatkan penjualan bisnis Juice Fresh Fruit. Jika analisis selesai dengan bantuan matriks SWOT,maka dapat disimpulkan bahwa bisnis minuman cepat saji. Untuk meningkatkan penjualan bisnis ini, mereka harus menggunakan strategi bersaing seperti meningkatkan pilihan produk dan porsi, bermitra atau bekerja sama dengan penyedia pengiriman online untuk menyediakan layanan dan barang yang lebih baik kepada konsumen. Pemilik juga harus dapat melakukan self- branding. jika mereka ingin mengembangkan produk dan memperkenalkan merek kepada masyarakat.

Vol. 2, No. 1 - Februari 2024, Hal. 51-57
DOI: doi.org/10.29062/jihapenmas.v2i1.1301

Selanjutnya, Strategi diferensiasi produk adalah salah satu strategi bersaing yang dapat digunakan, yang berarti berbeda dari produk yang sudah ada. Tentu saja, harus ada inovasi yang terkait dengan pembedaan kemasan. Jika taktik ini digunakan dengan benar maka akan ada peningkatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal:

Albrecht, J. A., & Schafer, R. B. (2016). *Nutrition and wellness* (7th ed.). Goodheart-Willcox Company.

Bhaskarachary, K., & Sesikeran, B. (2017). *Functional foods and health*. National Institute of Nutrition, Indian Council of Medical Research.

Bhuvaneswari, K., Geethalakshmi, V., Lakshmanan, A., Srinivasan, R., & Sekhar, N. U. (2013). The impact of El Nino/ Southern Oscillation on hydrology and rice productivity in the Cauvery Basin, India: Application of the soil and water assessment tool. *Weather and Climate Extremes*, 2, 39-47.

Brennan, M. A., & Israel, G. D. (2008). The power of community. *Community Development*, 39(1), 82-97.

Julianti, E., Yusraini, E., & Faridah, D. N. (2020). Pengembangan minuman fungsional dari buah lokal Indonesia. *Jurnal Teknologi dan Industri Pangan, 31*(1), 81–88. https://doi.org/10.6066/jtip.2020.31.1.81

Julianti, E., Yusraini, E., & Faridah, D. N. (2020). Pengembangan minuman fungsional dari buah lokal Indonesia. *Jurnal Teknologi dan Industri Pangan, 31*(1), 81–88. https://doi.org/10.6066/jtip.2020.31.1.81

Buku:

McKibbin, B. (2007). Deep economy: The wealth of communities and the durable future. New York: Times Books/Henry Hold and Co.

Chapter in an edited book:

Pigg, K. E., & Bradshaw, T. K., (2003). Catalytic community development: A theory of practice for changing rural society. In D. L. Brown & L. E. Swanson (Eds.), Challenges for rural America in the twenty-first century (pp. 385-396). University Park, PA: Pennsylvania State University Press.