

## Pemberdayaan Masyarakat melalui Inovasi Sirup Jeruk Sehat : Strategi dalam Mengoptimalkan Potensi Produk Lokal

Adi Indradi Wazdi<sup>1</sup>, Dandi Muhamad Ramdan<sup>2</sup>, Novani Ayu Kartika<sup>3</sup>, Tyas Septiani Savitri<sup>4</sup>, Inggi Agusti<sup>5</sup>

<sup>1,5</sup>Manajemen Bisnis Syariah, Universitas Ma'soem, Indonesia

<sup>2</sup>Sistem Informasi, Universitas Ma'soem, Indonesia

<sup>3</sup>Teknologi Pangan, Universitas Ma'soem, Indonesia

<sup>4</sup>Pendidikan Bahasa Inggris, Universitas Ma'soem, Indonesia  
adi.wazdi@masoemiversity.ac.id

---

*Received : Mar' 2026 Revised : Apr' 2026 Accepted : May' 2026 Published : May' 2026*

---

### ABSTRACT

*This community service program was implemented in Karyalaksana Village, Ibum District, Bandung Regency, focusing on processing tangerines into healthy orange syrup as a strategy to increase the added value of local products. The background to this activity was the abundant production of tangerines, which often leads to lower selling prices, so innovation is needed to improve the competitiveness and welfare of farmers. The method used was Community-Based Participatory Research (CBPR) through an intensification approach with PKK women. The activities included technical training ranging from raw material selection, processing, packaging, to calculating the Cost of Goods Sold (HPP) and marketing strategies based on product branding. The results of the activity showed that participants were able to master the skills of making healthy orange syrup independently, understand the importance of cost efficiency, and implement simple marketing strategies to increase sales value. In addition, this program also contributed to increasing entrepreneurial literacy and women's economic participation in the village. Thus, this community service activity not only produces healthy orange syrup products with added value but also has a positive socio-economic impact on the community.*

**Keywords :** *Entrepreneurship; Healthy Syrup; Karyalaksana Village; Product Innovation; Siamese Orange.*

### ABSTRAK

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Karyalaksana, Kecamatan Ibum, Kabupaten Bandung, dengan fokus pada pengolahan jeruk siam menjadi sirup jeruk sehat sebagai strategi peningkatan nilai tambah produk lokal. Latar belakang kegiatan ini adalah melimpahnya produksi jeruk siam yang seringkali membuat harga jual menurun, sehingga diperlukan inovasi untuk meningkatkan daya saing dan kesejahteraan petani. Metode yang digunakan adalah *Community-Based Participatory Research* (CBPR) melalui pendekatan demonstrasi bersama ibu-ibu PKK. Kegiatan meliputi pelatihan teknis mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, pengemasan, hingga perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) serta strategi pemasaran berbasis branding produk. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mampu menguasai keterampilan pembuatan sirup jeruk sehat secara mandiri, memahami pentingnya efisiensi biaya, serta menerapkan strategi pemasaran sederhana untuk meningkatkan nilai jual. Selain itu, program ini turut berkontribusi dalam meningkatkan literasi kewirausahaan dan partisipasi ekonomi perempuan di desa. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya menghasilkan

---

produk sirup jeruk sehat yang bernilai tambah, tetapi juga memberikan dampak sosial-ekonomi positif bagi masyarakat.

**Kata Kunci** : Desa Karyalaksana; Inovasi Produk; Jeruk Siam; Kewirausahaan; Sirup Sehat.

---

## PENDAHULUAN

Desa Karyalaksana, yang berada di wilayah Kecamatan Ibum, Kabupaten Bandung, memiliki kekayaan sumber daya pertanian yang cukup melimpah. Salah satu komoditas unggulan yang banyak dibudidayakan adalah jeruk siam (*Citrus nobilis var. siam*). Buah ini dinilai memiliki potensi besar untuk terus dikembangkan karena mampu mendukung pemenuhan kebutuhan pasar maupun konsumen secara berkelanjutan. Di Indonesia sendiri, sekitar 70 hingga 80 persen petani jeruk sudah beralih menanam jeruk siam[1], yang mengindikasikan adanya kecenderungan positif terhadap varietas tersebut. Di tingkat lokal, salah satu pemilik kebun jeruk terbesar adalah Haji Ade, warga RW 06 Desa Karyalaksana, yang telah lama mengembangkan budidaya jeruk siam dan berperan sebagai pemasok utama di wilayah tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa jeruk siam merupakan potensi lokal yang sangat penting bagi masyarakat desa.

Produksi jeruk siam di Desa Karyalaksana tergolong melimpah, terutama pada saat musim panen. Namun, melimpahnya jeruk tersebut tidak selalu diimbangi dengan kemampuan penyerapan pasar, sehingga sebagian hasil panen berpotensi tidak terjual bahkan terbuang. Kondisi ini menyebabkan harga jual jeruk menurun dan petani kesulitan memperoleh keuntungan yang konsisten. Selain itu, selama ini jeruk umumnya hanya dipasarkan dalam bentuk buah segar tanpa melalui proses pengolahan, sehingga nilai tambah yang dihasilkan masih terbatas. Oleh karena itu, pengolahan hasil panen menjadi produk turunan, seperti makanan atau minuman, dinilai dapat meningkatkan nilai tambah jeruk dibandingkan hanya menjualnya dalam bentuk segar. Dalam hal ini, petani memiliki kesempatan untuk meningkatkan perekonomian dengan memanfaatkan hasil pertanian mereka sendiri[2]. Salah satu alternatif yang potensial adalah pengolahan jeruk menjadi sirup jeruk sehat. Inovasi ini tidak hanya memperpanjang masa simpan buah, tetapi juga membuka peluang usaha baru bagi masyarakat desa dan juga mengkampanyekan gaya hidup sehat dengan mengurangi bahan pengawet dan gula yang berlebihan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat melalui metode demonstrasi dipandang sebagai pendekatan yang efektif dalam mentransfer pengetahuan kepada warga. Melalui kegiatan ini, masyarakat mendapatkan kesempatan untuk berlatih secara langsung mengenai proses pembuatan sirup jeruk sehat, mulai dari tahap pemilihan bahan baku, pengolahan, hingga teknik pengemasan. Pendekatan serupa telah terbukti efektif pada berbagai program pendampingan berbasis potensi lokal di sejumlah desa, di mana inovasi produk olahan mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan ekonomi masyarakat[3].

---

Selain aspek pengolahan, faktor pemasaran dan *branding* juga menjadi elemen penting dalam meningkatkan daya saing produk lokal. Pengembangan strategi pemasaran kreatif dan digitalisasi terbukti membantu usaha mikro di desa wisata untuk memperluas jangkauan pasar sekaligus memperkuat identitas produk [4]. Dengan demikian, program pengabdian ini tidak hanya berfokus pada penguatan keterampilan dalam proses produksi, tetapi juga memberikan pemahaman mengenai strategi branding serta pemasaran. Upaya tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk sirup jeruk sehat, baik di pasar lokal maupun di tingkat regional.

Berdasarkan latar belakang tersebut, pelaksanaan program pengabdian di Desa Karyalaksana diarahkan pada dua fokus utama, yaitu pengolahan dan pemasaran. Pada aspek pengolahan, masyarakat mendapatkan pelatihan melalui demonstrasi pembuatan sirup jeruk sehat yang mencakup pemilihan bahan baku, proses pengolahan, hingga teknik pengemasan yang tepat. Sementara pada aspek pemasaran, pelatihan difokuskan pada perhitungan Harga Pokok Produksi, strategi pemasaran, serta pengembangan merek produk. Pendekatan terpadu ini diharapkan tidak hanya meningkatkan keterampilan masyarakat dalam produksi, tetapi juga mampu menumbuhkan usaha lokal yang mandiri, inovatif, dan berdaya saing. Dengan memanfaatkan potensi jeruk siam sebagai bahan baku lokal yang diolah menjadi produk bernilai tambah, serta didukung strategi branding dan pemasaran yang kreatif, masyarakat Desa Karyalaksana berpeluang mengoptimalkan sektor pertanian menjadi produk dengan nilai ekonomi yang lebih tinggi

## METODE

Kegiatan demonstrasi ini dilaksanakan dilaksanakan pada 16 Agustus 2025 selama kurang lebih 120 menit bersama ibu-ibu PKK Desa Karyalaksana. Melalui kegiatan ini, peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis dalam mengolah jeruk menjadi sirup sehat sebagai produk bernilai tambah yang berpotensi dikembangkan menjadi usaha rumah tangga yang dapat menunjang perekonomian keluarga. Metode yang digunakan adalah *Community-Based Participatory Research* (CBPR), di mana peserta dilibatkan secara aktif dalam setiap tahap kegiatan[5]. Peserta tidak hanya sebagai objek penelitian, tetapi juga sebagai subjek yang memiliki kepentingan dalam penelitian tersebut. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa hasil penelitian dapat memberikan manfaat langsung bagi komunitas yang bersangkutan.

Materi kegiatan mencakup pengenalan bahan serta penggunaan peralatan sederhana, yang kemudian dilanjutkan dengan praktik pembuatan sirup jeruk. Tahapan praktik meliputi proses pemerasan, pencampuran, pemasakan, penyaringan, hingga pengemasan produk. Selain keterampilan teknis tersebut, masyarakat juga diberikan pelatihan mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), termasuk bagaimana mengasumsikan biaya produksi dan menentukan harga jual yang wajar agar memperoleh keuntungan. Proses evaluasi dilakukan secara partisipatif dengan menilai keterampilan teknis peserta sekaligus

---

pemahaman mereka terkait aspek kewirausahaan. Dengan pendekatan ini, kegiatan pengabdian tidak hanya meningkatkan pengetahuan masyarakat dalam bidang pengolahan pangan, tetapi juga mendorong kemandirian ekonomi keluarga melalui pengembangan usaha berbasis potensi lokal di Desa Karyalaksana.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Proses Inovasi Sirup Jeruk Sehat

Kegiatan pembuatan sirup jeruk sehat dimulai dari tahap persiapan bahan baku yang melibatkan ibu-ibu PKK di Desa Karyalaksana. Jeruk siam Garut dipilih karena ketersediaannya melimpah, harga relatif terjangkau, serta rasa khas yang disukai konsumen. Proses pembuatan sirup jeruk diawali dengan persiapan bahan, yaitu mencuci jeruk hingga bersih, kemudian memotongnya secara melintang dan memerasnya untuk memperoleh sari buah. Setelah itu dilakukan pembuatan larutan gula dengan mencampurkan gula pasir dan air dengan perbandingan 1:1 ke dalam panci. Campuran tersebut dipanaskan pada suhu sedang sekitar 70–80 °C sambil diaduk perlahan agar gula larut sempurna dan tidak mengendap di dasar panci. Pemanasan berlangsung selama 10–15 menit, atau hingga larutan tampak jernih dan teksturnya sedikit mengental. Proses pemanasan tidak dilakukan terlalu lama untuk menghindari karamelisasi yang dapat memengaruhi warna maupun rasa sirup[6]. Larutan gula yang telah mencapai konsistensi yang sesuai kemudian dicampurkan dengan sari jeruk sebanyak 400 ml, lalu diaduk perlahan hingga tercampur merata.



Gambar 1. Observasi Kebun Jeruk



**Gambar 2. Proses Penyiapan Jeruk**



**Gambar 3. Tahap Pelarutan Gula**

Tahap selanjutnya adalah penyaringan untuk memisahkan ampas maupun biji sehingga dihasilkan cairan sirup yang lebih bersih. Sirup yang telah disaring kemudian didiamkan sejenak hingga suhunya menurun sebelum dilakukan pengemasan. Pengemasan dilakukan dengan menuangkan sirup ke dalam botol plastik berkapasitas 250 ml yang telah disterilkan, kemudian ditutup rapat untuk menjaga kualitas dan higienitas produk. Sirup yang telah dikemas disimpan dalam lemari pendingin agar lebih awet serta mampu mempertahankan kualitas rasa dan aroma.



**Gambar 4. Pengemasan Sirup Jeruk**

Kegiatan ini tidak hanya berfokus pada hasil akhir berupa produk sirup, tetapi juga pada proses pembelajaran masyarakat. Ibu-ibu PKK dilatih untuk memahami standar kebersihan, takaran bahan, serta cara mengatur tingkat kekentalan sirup agar konsisten. Pada tahap pengemasan, diperkenalkan penggunaan label sederhana yang mencantumkan nama produk, komposisi, dan tanggal produksi. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan nilai jual sekaligus memberi kesan profesional terhadap produk yang dihasilkan.

Aspek pengemasan dan pelabelan menjadi bagian penting dalam menjaga mutu serta meningkatkan daya tarik produk, karena informasi yang tercantum pada label seperti komposisi bahan dan tanggal produksi berfungsi sebagai jaminan kualitas serta bentuk tanggung jawab produsen kepada konsumen[7]. Selain itu, ditekankan pula pentingnya diferensiasi produk. Misalnya, penggunaan kemasan botol dengan desain menarik, penambahan varian rasa (jeruk madu atau jeruk nipis), serta promosi berbasis “minuman sehat alami”. Diferensiasi ini menjadi strategi awal untuk membedakan produk sirup jeruk Desa Karyalaksana dari sirup komersial yang banyak beredar di pasar.

### **Analisis Harga Pokok Produksi dan Strategi Penetapan Harga**

Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dalam kegiatan ini menggunakan pendekatan *full costing*, yaitu metode yang memperhitungkan seluruh komponen biaya produksi, baik biaya langsung maupun tidak langsung[8]. Berdasarkan hasil perhitungan, total biaya produksi untuk satu kali proses menghasilkan 35 botol sirup jeruk mencapai Rp 278.000. Dengan demikian, diperoleh nilai HPP sebesar Rp 7.942 per botol. Nilai ini menjadi dasar dalam menentukan harga jual produk agar tetap memberikan keuntungan sekaligus mempertahankan daya saing di pasar.

Strategi penetapan harga dilakukan dengan menggunakan pendekatan *cost-based pricing*, yaitu dengan menambahkan margin keuntungan sebesar 30% dari HPP. Berdasarkan perhitungan tersebut, harga jual sirup jeruk sehat ditetapkan sebesar Rp 10.500 per botol. Penetapan harga ini mempertimbangkan keseimbangan antara keuntungan produsen dan keterjangkauan konsumen.

Untuk memperkuat strategi tersebut, dilakukan perbandingan dengan harga produk sejenis di pasaran. Produk sirup komersial dengan kemasan serupa umumnya berada pada kisaran harga Rp 12.000–15.000 per botol, sedangkan produk olahan berbasis UMKM dijual sekitar Rp 9.000–11.000 per botol. Sementara itu, minuman jeruk segar di pasar lokal berkisar antara Rp 8.000–12.000 per sajian. Berdasarkan perbandingan tersebut, harga Rp 10.500 per botol dinilai kompetitif karena berada dalam rentang harga pasar, serta mampu memberikan nilai tambah melalui konsep produk yang lebih sehat.

Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa usaha produksi sirup jeruk memiliki potensi keuntungan yang layak serta dapat menjadi alternatif usaha yang ekonomis bagi masyarakat. Selain itu, penentuan HPP ini berfungsi sebagai dasar dalam pengambilan keputusan usaha, khususnya dalam menetapkan harga jual yang tidak hanya menutup biaya produksi, tetapi juga memberikan keuntungan yang berkelanjutan. Dengan adanya perhitungan yang jelas, pelaku usaha dapat

mengelola keuangan secara lebih terstruktur, meningkatkan efisiensi produksi, serta memperkuat daya saing produk di pasar[9].

### Dampak dan Manfaat

Pemahaman mengenai Harga Pokok Produksi melalui pendampingan teknis meningkatkan literasi keuangan pelaku usaha rumah tangga –menumbuhkan kesadaran untuk mencatat biaya secara sistematis, mengidentifikasi komponen biaya produksi, dan menghitung HPP dengan pendekatan *full costing*. Hal ini mendukung penetapan harga jual yang rasional, optimalisasi margin, serta pengelolaan usaha yang lebih terukur dan berbasis data [10]. Dengan pemahaman yang lebih baik mengenai HPP, pelaku usaha rumah tangga dapat membuat keputusan yang lebih tepat dalam mengelola keuangan usaha mereka. Selain itu, pengetahuan ini juga dapat membantu mereka untuk meningkatkan efisiensi produksi dan merencanakan strategi pemasaran yang lebih baik. Lebih jauh, pemberdayaan ekonomi perempuan melalui usaha sirup jeruk ini turut mendorong peningkatan partisipasi perempuan dalam kegiatan ekonomi lokal, sehingga tidak hanya berkontribusi terhadap pendapatan keluarga, tetapi juga memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat desa.



Gambar 5. Sosialisasi dan Praktik Pembuatan Produk ke Masyarakat

### PENUTUP

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat di Desa Karyalaksana melalui pelatihan pembuatan sirup jeruk sehat berhasil memberikan kontribusi nyata bagi peningkatan keterampilan, wawasan kewirausahaan, dan kemandirian ekonomi masyarakat, khususnya ibu-ibu PKK. Peserta mampu memahami proses produksi mulai dari pemilihan bahan baku, pengolahan, pengemasan, hingga perhitungan Harga Pokok Produksi serta strategi penetapan harga yang wajar. Selain itu, kegiatan ini turut menumbuhkan kesadaran akan pentingnya diferensiasi produk dan branding sebagai langkah awal dalam meningkatkan daya saing usaha lokal.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa inovasi berbasis potensi lokal dapat menjadi strategi efektif dalam memperkuat ekonomi desa. Ke depan,

pengembangan produk melalui variasi rasa, desain kemasan yang menarik, serta pemanfaatan digital marketing diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar. Strategi branding yang kuat terbukti mampu meningkatkan citra produk dan memperbesar peluang penjualan UMKM, sebagaimana ditegaskan dalam penelitian Agustin dkk. bahwa branding identitas lokal berperan penting dalam memperkuat daya saing pasar produk desa [11]. Oleh karena itu, kegiatan ini dapat menjadi pondasi awal bagi tumbuhnya usaha mikro yang berdaya saing, berkelanjutan, dan mampu mendukung kemandirian ekonomi masyarakat Desa Karyalaksana.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] B. Bakhtiar and S. Akmal, "Analisis Penentuan Harga Jual Produk Sirup Dengan Menggunakan Metode Target Profit Pricing," *Sisfo J. Ilm. Sist. Inf.*, vol. 5, no. 2, pp. 125–133, 2021, doi: 10.29103/sisfo.v5i2.6237.
- [2] U. Fadia, R. Saputro, and A. Hasanah, "Kelayakan Agroindustri Jeruk di Desa Sukoreno Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember," *J. Ekon. Pertan. dan Agribisnis*, vol. 5, no. 2, pp. 457–472, 2021, doi: 10.21776/ub.jepa.2021.005.02.15.
- [3] M. R. Kurniawan, "Pemberdayaan Komunitas Desa Wonosari melalui Edukasi Kewirausahaan dan Pengembangan Produk Lokal," *Rec. J. Loyol. ...*, vol. 2, no. 1, pp. 1–7, 2025, [Online]. Available: <https://ejournal.mediakunkun.com/index.php/record/article/view/193%0Ahttps://ejournal.mediakunkun.com/index.php/record/article/download/193/179>
- [4] M. Rahayu and Z. Fitriyah, "Keterampilan Foto dan Video Sebagai Peningkatan Branding Produk Bagi UMKM Kelurahan Rungkut Tengah," *J. Pengabdi. Kpd. Masy. Nusant.*, vol. 5, no. 1, pp. 1–7, 2024, [Online]. Available: <http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/2497%0A>
- [5] Mochamad Rizal Aderama, M. Taufiq, and Miftakhul Jannah, "Meningkatkan Kualitas Hidup Masyarakat Melalui Pengembangan Potensi Lokal dan Pemberdayaan Komunitas di Desa Lajuk Kabupaten Pasuruan," *Din. Sos. J. Pengabdi. Masy. dan Transform. Kesejaht.*, vol. 1, no. 3, pp. 151–173, 2024, doi: 10.62951/dinsos.v1i3.550.
- [6] C. M. Trissanthi and W. H. Susanto, "Pengaruh konsentrasi asam sitrat dan lama pemanasan terhadap karakteristik kimia dan organoleptik sirup alang-alang (*Imperata cylindrica*)," *J. Pangan dan Agroindustri*, vol. 4, no. 1, pp. 180–189, 2016.
- [7] S. Fauzan, S. W. S. F. Alam, and M. D. Rahmawati, "Pelatihan Pembuatan Sirup Jagung Bersama Ibu-Ibu Desa Tanjungrejo Kecamatan Badegan, Ponorogo," *Abdimasku J. Pengabdi. Masy.*, vol. 5, no. 1, p. 85, 2022, doi: 10.33633/ja.v5i1.332.
- [8] J. O. Manein, D. P. E. Saerang, and T. Runtu, "Penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing pada Pembuatan Rumah Kayu (Studi kasus pada CV. Rajawali Tunggal Perkasa- Woloan 1 Utara)," *Indones. Account. J.*, vol. 2, no. 1, p. 37, 2020, doi: 10.32400/iaj.27557.
- [9] D. A. Fitri, E. Y. Puspitasari, and S. Dzulhasni, "Analisis Perhitungan Harga

Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing sebagai Dasar Penentuan Harga Jual ( Studi Kasus UMKM Ayakh Ugan di Kota Baturaja ),” vol. 09, no. 03, pp. 1-14, 2025.

- [10] U. Mikro, “Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Kewirausahaan Indonesia , Mei 2025 , Vol 6 No 1 Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Kewirausahaan Indonesia , Mei 2025 , Vol 6 No 1,” vol. 6, no. 1, pp. 1-7, 2025.
- [11] S. Agustin, R. Nurhayati, S. Wulan, M. J. Nur, and S. S. Is, “Strategi Pengembangan Branding Identitas Lokal Sebagai Pendorong Peningkatan Penjualan Produk UMKM,” *Welf. J. Pengabdi. Masy.*, vol. 2, no. 2, pp. 321-326, 2024, doi: 10.30762/welfare.v2i2.1429.