

PERAN UMKM JUS BUAH DALAM MENINGKATKAN KESEHATAN MASYARAKAT
DAN EKONOMI LOKAL DI KOTA MEDAN

Muhammad Afif Raziq¹, Wahyudi², Mahmuda Al-Amin Hasibuan³, Zidan Azhari⁴, Zainarti⁵

¹⁻⁵Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU)

¹Mhdafif1231@gmail.com, ²wahyudifamili@gmail.com, ³mahmudaalaminhasibuan@gmail.com,

⁴azharizidan452@gmail.com, ⁵zainartimm60@gmail.com

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya pada sektor pangan dan kesehatan. Salah satu UMKM yang berkembang adalah usaha jus buah yang menyediakan alternatif minuman sehat berbasis buah segar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran UMKM jus buah dalam mendorong konsumsi pangan sehat serta dampaknya terhadap peningkatan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja di tingkat lokal. Metode penelitian yang digunakan adalah observasi lapangan pada UMKM jus buah lokal di Kota Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM jus buah berkontribusi dalam meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya konsumsi minuman sehat. Selain itu, UMKM ini memberikan dampak ekonomi positif melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan rumah tangga, serta penguatan rantai pasok lokal, khususnya bagi petani buah. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan dalam perumusan kebijakan pengembangan UMKM di sektor pangan sehat.

Kata kunci: Ekonomi lokal, jus buah, kesehatan masyarakat, pemberdayaan masyarakat, UMKM.

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in national economic development, particularly in the food and health sectors. One growing MSME is the fruit juice business, which provides healthy beverage alternatives based on fresh fruit. This study aims to analyze the role of fruit juice MSMEs in encouraging healthy food consumption and their impact on increasing income and employment at the local level. The research method used was field observation at local fruit juice MSMEs in Medan City. The results show that fruit juice MSMEs contribute to increasing public awareness of the importance of consuming healthy beverages. In addition, these MSMEs provide a positive economic impact through job creation, increased household income, and strengthening the local supply chain, especially for fruit farmers. This research is expected to serve as a reference in formulating MSME development policies in the healthy food sector.

Keywords: Local economy, fruit juice, public health, community empowerment, MSMEs.

Article History

Received: December 2025

Reviewed: December 2025

Published: December 2025

Plagirism Checker No 234

Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Dalam beberapa tahun terakhir, kesadaran masyarakat terhadap pentingnya gaya hidup sehat mengalami peningkatan signifikan. Tren konsumsi pangan fungsional dan minuman sehat seperti jus buah menjadi bagian dari pola konsumsi modern yang tidak hanya memperhatikan cita rasa, tetapi juga nilai gizi dan manfaat kesehatan (Hardyansah et al., 2025). Data Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (2023) menunjukkan bahwa tingkat konsumsi buah masyarakat Indonesia masih tergolong rendah, yaitu 145 gram per kapita per hari, jauh di bawah rekomendasi Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) sebesar 400 gram. Kondisi ini menunjukkan adanya peluang besar bagi sektor industri kecil, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pengolah jus buah, untuk turut berperan dalam meningkatkan kesehatan masyarakat melalui penyediaan produk minuman bergizi.

Dari sisi ekonomi, UMKM berperan sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM berkontribusi sebesar 61,97% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Di antara berbagai sektor, subsektor pangan dan minuman termasuk jus buah menjadi salah satu kontributor signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal (Rizki & Rizki, 2025). UMKM jus buah berpotensi menciptakan efek berganda (*multiplier effect*) melalui peningkatan permintaan buah lokal, penciptaan lapangan kerja, dan pemberdayaan petani serta pelaku usaha kecil di sektor pertanian dan distribusi (C. P. Dekresano & Sariyani, 2024).

Permasalahan yang sering muncul adalah bahwa sebagian besar pelaku UMKM jus buah di Kota Medan masih menghadapi kendala dalam aspek inovasi produk, standar higienitas, serta manajemen usaha. Disisi lain, tantangan terbesar UMKM minuman sehat saat ini yaitu terletak pada keterbatasan kemampuan promosi digital serta rendahnya pengetahuan konsumen terhadap manfaat gizi produk (Rita et al., 2024). Adapun peningkatan literasi kesehatan melalui edukasi konsumen berpotensi memperluas pasar produk jus buah lokal sekaligus meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asupan buah segar (Yanti et al., 2025). Namun, masih minim penelitian yang secara eksplisit menelaah keterkaitan antara peran UMKM jus buah dengan peningkatan kesehatan masyarakat dan ekonomi lokal secara bersamaan.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat dirumuskan masalah utama pada penelitian ini yaitu tentang bagaimana peran UMKM jus buah dalam mendukung peningkatan kesehatan masyarakat, lalu sejauh mana kontribusinya terhadap penguatan ekonomi lokal, apa saja kendala yang dihadapi UMKM jus buah dalam mengembangkan usahanya dan meningkatkan daya saing, serta strategi apa yang dapat diterapkan oleh UMKM jus buah untuk meningkatkan efektivitas usaha sekaligus memberikan manfaat kesehatan bagi masyarakat. Tujuan dari penelitian ini yaitu menganalisis hubungan antara aktivitas ekonomi UMKM jus buah dengan peningkatan kesehatan masyarakat di wilayah perkotaan, serta upaya yang dapat dilakukan pelaku UMKM jus buah lokal untuk mengembangkan strategi usaha dan daya saingnya.

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan temuan yang beragam. Beberapa studi mendukung bahwa UMKM pangan sehat memiliki kontribusi nyata terhadap kesejahteraan sosial dan ekonomi lokal (Hardyansah et al., 2025; Rizki & Rizki, 2025). Namun, pada studi lain menilai bahwa kontribusi tersebut masih bersifat parsial dan belum optimal akibat lemahnya dukungan kebijakan dan inovasi (Rita et al., 2024). Perbedaan ini memperlihatkan adanya perdebatan mengenai sejauh mana peran UMKM pangan dapat disejajarkan dengan fungsi sosial kesehatan masyarakat. Oleh karena itu, penelitian ini menempati posisi strategis dalam mengisi kesenjangan tersebut dengan mengintegrasikan dua dimensi yaitu, ekonomi dan kesehatan ke dalam satu kerangka analisis interdisipliner.

Dengan demikian, urgensi penelitian ini terletak pada perlunya mengembangkan model pemberdayaan UMKM jus buah berbasis kesehatan masyarakat yang berkelanjutan. Penelitian ini tidak hanya memberikan kontribusi terhadap literatur akademik tentang ekonomi lokal, tetapi juga memberikan arah kebijakan bagi pemerintah daerah dalam mendukung sektor UMKM pangan sehat sebagai instrumen pembangunan ekonomi yang inklusif dan promotif bagi kesehatan masyarakat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena sosial mengenai peran UMKM jus buah dalam meningkatkan kesehatan masyarakat dan ekonomi lokal di Kota Medan. Pendekatan ini dipilih karena penelitian kualitatif deskriptif berfokus pada upaya menggambarkan secara sistematis dan faktual mengenai keadaan sosial yang terjadi di lapangan. Penelitian kualitatif deskriptif digunakan untuk menafsirkan fenomena yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan secara holistik dalam konteks alamiah (Moleong, 2019).

Penelitian dilaksanakan di Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, sebagai salah satu kota besar yang menjadi pusat pertumbuhan ekonomi di Pulau Sumatera. Kota Medan memiliki karakteristik sosial ekonomi masyarakat urban yang dinamis, serta tingkat pertumbuhan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang tinggi, terutama dalam bidang kuliner dan minuman sehat. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan (2023), terdapat lebih dari 3.000 pelaku usaha kecil yang bergerak di bidang minuman olahan, termasuk jus buah. Kawasan yang menjadi fokus penelitian adalah kecamatan Medan Timur, karena di daerah tersebut terdapat konsentrasi usaha jus buah yang cukup tinggi.

Subjek penelitian terdiri atas pelaku UMKM jus buah. Informan ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan berdasarkan kriteria tertentu seperti pengalaman, keterlibatan langsung dalam aktivitas UMKM, dan pemahaman terhadap isu kesehatan masyarakat (Sugiyono, 2021).

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi lapangan langsung, wawancara dengan pemilik usaha, dan interaksi sosial di lingkungan UMKM jus buah. Data sekunder diperoleh dari dokumen resmi pemerintah, laporan keuangan UMKM, hasil penelitian terdahulu, dan publikasi jurnal ilmiah.

Analisis data dalam penelitian ini melibatkan proses *coding* tematik untuk menemukan tema utama seperti strategi keberlanjutan usaha, pola konsumsi sehat, dan kontribusi terhadap ekonomi lokal. Dalam aspek etika, informan sudah setuju untuk diwawancara dan identitas partisipan juga dijaga.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Peran UMKM Jus Buah dalam Meningkatkan Kesehatan Masyarakat

UMKM jus buah berperan penting dalam peningkatan kesehatan masyarakat melalui penyediaan minuman sehat berbasis buah segar yang kaya vitamin, mineral, dan antioksidan. Berdasarkan hasil observasi lapangan di lokasi jus buah yang berada di Kota Medan, banyak orang yang membeli jus buah, mulai dari anak-anak, pelajar, mahasiswa, hingga orang dewasa yang membeli jus buah. Hal ini membuktikan bahwa pola konsumsi masyarakat terhadap minuman sehat semakin meningkat. Sebagian besar konsumen yang datang bukan hanya mencari minuman segar, tetapi juga karena alasan kesehatan, seperti menjaga berat badan, menambah stamina, dan beralih dari minuman kemasan yang tinggi gula menjadi jus buah. Meningkatnya pengetahuan masyarakat tentang manfaat buah membuat UMKM pengolah jus berperan sebagai agen perubahan gaya hidup sehat (Yanti et al., 2025). UMKM seperti ini tidak

hanya menjual produk yang sehat, namun juga menjadi sarana edukasi bahwa pentingnya mengonsumsi jus buah segar.

Dari sisi komposisi produk, sebagian besar UMKM jus buah ini banyak menggunakan buah yang dibeli dari petani lokal seperti jeruk, alpukat, mangga, dan buah lainnya yang tinggi akan berbagai nutrisi penting bagi tubuh, terutama vitamin c, serat, antioksidan, kalium, serta asam folat. Dari hasil wawancara dengan pemilik usaha jus buah, varian yang paling laku terjual yaitu jus alpukat. Menurut (Dina & Elisabeth, 2025) inovasi jus berbahan alami seperti ini berperan penting dalam mendukung pola makan seimbang di kalangan masyarakat perkotaan. Sementara itu sudah ada teknologi seperti alat *cold pressed juicer* yang membantu menjaga kualitas nutrisi tanpa menggunakan bahan pengawet (Alfani et al., 2025).

Studi internasional WHO merekomendasikan agar konsumsi buah dan sayur minimal 400 gram per hari sebagai langkah untuk mencegah penyakit tidak menular (Organization, 2023). Konsumsi jus buah segar menjadi salah satu cara untuk mencapai minimal konsumsi buah dan sayur tersebut. Pangan fungsional seperti jus buah berperan dalam menjaga fungsi imun dan metabolisme tubuh (Widyaningsih et al., 2017).

Dengan demikian, peran UMKM jus buah ini tidak hanya sebagai penyedia minuman segar, tetapi juga sebagai penggerak gaya hidup sehat masyarakat. Melalui edukasi langsung, inovasi produk, dan penggunaan buah lokal yang bergizi, UMKM ini menjadi contoh nyata bahwa usaha kecil pun bisa memiliki dampak besar terhadap kesehatan publik dan pola konsumsi masyarakat.

B. Kontribusi UMKM Jus Buah terhadap Penguatan Ekonomi Lokal

Dari hasil observasi secara langsung di lokasi usaha jus buah, ditemukan bahwa bisnis minuman ini tidak hanya ramai pembeli, tetap juga menjadi salah satu penggerak ekonomi kecil di lingkungan sekitar. Sebagian besar pelaku usaha adalah warga lokal yang mempekerjakan tetangga, anggota keluarga, atau juga mahasiswa yang sedang kuliah sambil bekerja sebagai karyawan. Rata-rata satu gerai jus buah mempekerjakan 1 sampai 2 orang, mulai dari kasir hingga orang yang membuat jus buah tersebut. Seorang pemilik usaha jus buah menceritakan bahwa omzet hariannya berkisar Rp. 500.000 per minggu. Hal ini menggambarkan bahwa peran nyata dari UMKM jus buah ini sebagai penopang ekonomi rumah tangga dan sebagai pencipta lapangan kerja baru.

Temuan tersebut sejalan dengan laporan Kementerian Koperasi dan UKM (2023) bahwa sektor UMKM menyumbang lebih dari 61% terhadap PDB Indonesia dan menyerap 97% tenaga kerja nasional. UMKM minuman sehat ini juga mampu memperkuat ekonomi daerah karena modalnya kecil namun perputaran uangnya cepat (A. Dekresano & Sariyani, 2024).

Untuk bahan baku sendiri, pelaku jus buah di Medan menggunakan buah lokal yang diperoleh dari petani sekitar Berastagi. Pemilik usaha juga mengaku membeli buah dari pedagang kecil di pasar tradisional setiap pagi agar kesegarannya tetap terjamin. Hal ini membentuk rantai pasok lokal yang saling menguntungkan antara petani, pedagang pasar, dan pelaku usaha jus.

Selain itu, UMKM jus buah juga berperan dalam mendorong inovasi dan nilai tambah produk lokal. Beberapa usaha di Medan sudah memanfaatkan teknologi sederhana seperti *sealer cup machine* dan blender yang berguna untuk menjaga kualitas dan efisiensi. Ada juga yang menjual produk melalui platform digital seperti *GrabFood*, *GoFood*, dan Instagram, dapat meningkatkan omzet hingga 30% dibandingkan dengan berjualan biasa (Meirina et al., 2024).

Dari hasil wawancara, pelaku UMKM mengaku bahwa permintaan jus buah meningkat tajam di kalangan pekerja muda dan mahasiswa yang sadar pentingnya pola makan sehat. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM jus buah bukan hanya mendukung ekonomi, tetapi juga menciptakan budaya konsumsi baru berbasis kesehatan dan ekonomi lokal.

Dampak ekonomi lainnya terlihat dari efek berantai (*multiplier effect*) yang ditimbulkan. Misalnya, meningkatnya permintaan kemasan plastik, sedotan, es batu, dan bahan tambahan lainnya yang dimana kondisi ini menggerakkan usaha lain di sekitarnya. UMKM sektor pangan sehat berperan penting dalam menciptakan ekosistem bisnis baru yang saling menopang di daerahnya (Rahmadhani, 2023).

Selain dampak ekonomi, UMKM jus buah juga memperkuat inklusivitas ekonomi, karena sebagian besar pelakunya adalah perempuan. Berdasarkan observasi, banyak pelaku usaha jus adalah ibu rumah tangga atau mahasiswa yang membuka usaha kecil di depan rumah. Mereka menjadi contoh nyata kemandirian finansial masyarakat lokal. (Somantri et al., 2025) menyebutkan bahwa penguatan UMKM pangan berbasis lokal terbukti meningkatkan kesejahteraan perempuan dan memperkecil kesenjangan sosial di daerah pesisir dan perkotaan.

Dari keseluruhan hasil temuan tersebut, terlihat bahwa kontribusi UMKM jus buah terhadap ekonomi lokal mencakup tiga lapisan utama:

1. Lapisan ekonomi langsung. Yaitu meningkatkan pendapatan, menciptakan lapangan pekerjaan, dan juga menjadi pemberdayaan masyarakat.
2. Lapisan ekonomi menengah. Yaitu menguatkan rantai pasokan antara petani dan juga pemilik usaha.
3. Lapisan sosial ekonomi. Yaitu dapat mendorong kemandirian, inovasi, dan inklusi sosial di masyarakat.

Dengan demikian, UMKM jus buah bukan hanya penyedia minuman sehat, tetapi juga bermanfaat dalam pembangunan ekonomi lokal. Ini juga membuktikan bahwa bisnis sederhana pun dapat membawa manfaat luas bagi kesejahteraan masyarakat.

C. Kendala yang Dihadapi UMKM Jus Buah dalam Mengembangkan Usaha dan Meningkatkan Daya Saing

Dari hasil observasi di lokasi usaha jus buah di Kota Medan, ditemukan bahwa para pelaku UMKM menghadapi sejumlah tantangan mulai dari kendala bahan baku, kualitas buah, pembiayaan, pemasaran, hingga inovasi dan persaingan pasar. Walau antusiasme masyarakat terhadap jus buah terus meningkat, para pemilik usaha ini mengaku masih berjuang keras dalam menjaga keberlanjutan usahanya.

1. Kendala Bahan Baku

Salah satu kendala utama dalam menjalankan usaha jus buah ini adalah ketersediaan bahan baku yang tidak menentu. Pada musim hujan harga jeruk bisa naik hampir dua kali lipat. Beberapa pelaku usaha terpaksa mengurangi ukuran gelas atau mencampur buah dengan air. Namun hal ini sudah pasti mempengaruhi rasa dan kualitas produk.

Namun, masih banyak pelaku usaha yang belum memiliki fasilitas penyimpanan buah yang baik. Sebagian besar pelaku usaha masih menyimpan buah-buahnya di kulkas biasa, sehingga kesegarannya cepat menurun. Menurut (Andriyani et al., 2025) ia menyarankan penggunaan teknologi sederhana seperti *cold storage mini* atau alat pengupas otomatis agar dapat meningkatkan efisiensi, namun harga peralatan tersebut masih tergolong mahal untuk usaha kecil.

2. Permodalan dan Akses Pembiayaan

Kendala modal dan pembiayaan juga menjadi aspek penting dalam membangun suatu usaha, salah satunya usaha jus buah ini. Sebagian besar pelaku UMKM jus buah masih mengandalkan modal dari pribadi seperti tabungan. Dari hasil wawancara dengan pelaku usaha, ia mengaku bahwa belum pernah mengakses bantuan usaha seperti modal dari pinjaman bank. Pemilik usaha jus buah tersebut mengatakan bahwa modal awal yang dimilikinya yaitu sebesar Rp. 6.000.000.

“Jika ingin pinjam modal dari bank syaratnya banyak dan juga harus ada jaminan. Lagipula ini hanya usaha kecil pinggir jalan, jadi modal seadanya saja sudah cukup”. Ujar pemilik usaha jus buah.

Kondisi ini membuat pelaku usaha jus buah tersebut sulit untuk mengembangkan usahanya seperti membeli alat baru, memperluas gerai, atau melakukan promosi besar-besaran. (Fitriani & Ratnasari, 2023) dalam penelitiannya juga menemukan bahwa hambatan administrasi dan kurangnya literasi keuangan menyebabkan banyak UMKM kuliner kesulitan mengakses pembiayaan formal.

3. Pemasaran dan Kemampuan digital

Hampir seluruh masyarakat sudah mengenal sosial media termasuk pelaku usaha. Namun, masih banyak yang belum memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi digital secara optimal. Dari hasil observasi, hanya sedikit pelaku usaha yang menggunakan sosial media seperti Instagram dan Tiktok untuk mempromosikan usahanya. Kebanyakan pelaku usaha jus buah hanya mengandalkan pelanggan tetap dan promosi mulut ke mulut.

Padahal penggunaan platform digital seperti Instagram, dan *GoFood* dapat meningkatkan omzet hingga 30% (Meirina et al., 2024). Pelaku usaha yang aktif promosi lewat konten video pendek cenderung lebih dikenal dan memiliki pelanggan lebih banyak dibanding dengan pelaku usaha yang hanya bergantung pada lokasi fisik.

4. Inovasi Produk dan Persaingan Pasar

Berdasarkan hasil observasi, kebanyakan usaha jus buah masih menjual jus varian sederhana seperti jus alpukat, jus jeruk, jus mangga, dan sebagainya. Padahal, saat ini sedang tren minuman sehat dengan bahan tambahan seperti madu sebagai pengganti gula pasir, *chia seed*, *yoghurt*, atau *cold pressed detox juice*.

Selain inovasi rasa, pelaku usaha juga bisa mencoba mengembangkan kemasan dan *branding*. Pelaku usaha bisa mengganti cup plastik yang biasa digunakan untuk mengemas jus buah dengan botol kaca, atau *eco cup* yang ramah lingkungan dan bisa menambahkan label yang menampilkan kandungan vitamin serta manfaat bagi kesehatan tubuh. Strategi ini tidak hanya menarik perhatian konsumen, tetapi juga menambah persepsi “premium” terhadap produk mereka.

Inovasi kemasan dan diferensiasi produk merupakan salah satu indikator kunci untuk memperkuat daya saing UMKM pangan sehat di era modern (Hanani et al., 2025). Produk yang mampu menggabungkan aspek citra rasa, estetika produk, dan nilai gizi cenderung akan lebih bertahan lama di tengah persaingan pasar. Namun, inovasi ini tidak mudah dilakukan karena biaya yang besar dan keterbatasan alat.

Kurangnya pengembangan produk menjadi salah satu hambatan nyata. Di sisi lain, para pesaing mulai bermunculan mulai dari gerai jus modern, gerai *smoothie*, hingga *brand* jus kemasan yang mulai masuk pasar *online* dengan promosi besar-besaran. UMKM kecil yang tidak dapat berinovasi berpotensi kehilangan pasar.

Meski begitu, potensi untuk mengembangkan usaha masih sangat besar. Dengan bantuan riset kecil dan pelatihan, UMKM dapat menjadikan buah-buahan lokal sebagai identitas khas yang membedakan mereka dengan merek lain. Dengan kata lain, inovasi produk bukan hanya tentang menciptakan varian baru, tetapi juga tentang memahami selera konsumen serta membangun karakter merek.

D. Strategi Pengembangan UMKM Jus Buah untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha dan Manfaat Kesehatan

Perkembangan UMKM jus buah di Kota Medan menunjukkan arah yang positif. Berdasarkan hasil observasi, banyak pelaku usaha yang ingin beradaptasi dan melakukan perubahan pada usahanya. Namun, untuk melakukan adaptasi dan perubahan tersebut tidak mudah, pelaku usaha masih harus belajar dan menemukan strategi pengembangan yang sesuai dengan kemampuan dan kondisinya.

Beberapa strategi penting muncul dari hasil observasi dan wawancara seperti inovasi produk, *branding* minuman sehat, digitalisasi, hingga peningkatan kualitas produk.

1. Inovasi Produk Sehat Berbasis Bahan Lokal dan Relevan dengan Tren Konsumen

Inovasi menjadi kunci utama untuk keberlanjutan suatu usaha. Dari hasil pengamatan, salah satu inovasi yang bisa dilakukan adalah menciptakan varian baru yang menggabungkan rasa lokal dengan nilai fungsional kesehatan. Karena kunci utama bisnis jus buah bukan hanya minuman dengan rasa segar, tetapi juga ada nilai kesehatan di dalamnya. Pelanggan yang datang bukan hanya karena rasa haus, tetapi juga karena ingin merasa lebih bugar dan sehat. Di sinilah muncul inovasi yang kreatif. Misalnya memperkenalkan menu baru seperti "*Immune Booster Juice*" yaitu campuran dari buah jeruk, wortel, dan jahe atau *Detox Mix* yaitu campuran dari buah naga, bit, dan nanas.

Strategi inovasi rasa ini bukan hanya memperluas pasar, tapi juga membangun hubungan emosional dengan pelanggan yang merasa kebutuhan kesehatannya diperhatikan. Penelitian (Hanani et al., 2025) mendukung hal tersebut, bahwa inovasi berbasis pangan fungsional menjadi tren masa depan yang memadukan selera, gizi, dan gaya hidup sehat.

Selain inovasi rasa, inovasi lain seperti porsi dan konsep kemasan yaitu dengan menyediakan "paket langganan harian" untuk pelanggan yang ingin minum jus buah tanpa perlu repot. Model berlangganan ini memberi pendapatan lebih stabil bagi pelaku usaha dan membangun loyalitas pelanggan jangka panjang.

2. Branding Sehat dan Kemasan yang Membangun Kepercayaan Konsumen

Di era visual dan media sosial, kemasan dan *branding* bukan lagi pelengkap, melainkan wajah dari bisnis itu sendiri. Inovasi yang dapat dilakukan oleh UMKM jus buah yaitu bisa dengan menggunakan kemasan seperti cup atau botol yang diberi label "tanpa gula tambahan" atau "tanpa pemanis buatan", lengkap dengan warna desain yang segar dan menarik. Label sederhana tersebut bisa menambah nilai profesionalisme dan membuat pelanggan merasa produk yang mereka konsumsi lebih aman.

Menurut (Wasis et al., 2025), visual *branding* dan kejelasan informasi gizi dapat meningkatkan loyalitas konsumen hingga 25%. Ini terbukti di lapangan, di mana pelanggan cenderung memilih jus yang terlihat bersih, berlabel, dan menampilkan manfaat kesehatannya.

Strategi ini tidak hanya memperkuat citra merek, tapi juga menunjukkan kesadaran sosial dan kepedulian lingkungan yang menjadi nilai tambah penting di mata konsumen modern.

3. Pemasaran Digital

Perubahan paling signifikan terlihat pada cara UMKM memasarkan produknya. Dulu, sebagian besar penjual jus hanya bergantung pada pelanggan sekitar atau pembeli yang lewat. Sekarang, banyak pelaku sudah masuk ke dunia digital menggunakan Instagram, TikTok, dan aplikasi pesan antar makanan seperti *GoFood* dan *GrabFood*.

Misal pemilik usaha mengunggah video pendek tentang proses pembuatan jus, tips memilih buah segar, ataupun testimoni pelanggan. Hal ini bisa membantu usaha tersebut lebih dikenal orang banyak atau bahkan meningkatkan pesanan *online*. Menurut (Meirina

et al., 2024), penerapan *mobile e-commerce* dan strategi digital sederhana seperti konten edukatif terbukti meningkatkan efektivitas usaha hingga 30%.

4. Meningkatkan Kualitas dan Legalitas Produk

Kualitas dan keamanan produk menjadi faktor penting yang membedakan UMKM sukses dengan yang mudah ditinggalkan pelanggan. Usaha yang menerapkan standar kebersihan yang tinggi seperti menggunakan sarung tangan dan selalu menjaga kebersihan baik lokasi penjualan maupun kebersihan dalam proses produksi cenderung memiliki pelanggan setia.

Seorang pemilik usaha jus buah mengatakan:

“kalau alat yang digunakan kotor atau buah tidak segar, pelanggan akan langsung tahu. Jika kecewa mereka tidak balik lagi”.

Selain itu izin usaha dan label halal dapat meningkatkan kepercayaan publik. Menurut (Haryanto, 2024) menegaskan bahwa legalitas produk bukan hanya formalitas, tapi juga jembatan menuju peluang pasar yang lebih luas dan stabil. Selain itu, pelaku usaha bisa menerapkan *standard operation hygiene* (SOP higienitas) sederhana, misalnya selalu membersihkan area berjualan atau melakukan sterilisasi alat. Hal-hal kecil ini meningkatkan kepercayaan konsumen bahwa jus lokal pun bisa bersih dan aman seperti produk pabrikan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, observasi lapangan, dan kajian pustaka, dapat disimpulkan bahwa UMKM jus buah memiliki peran strategis dalam mendukung peningkatan kesehatan masyarakat sekaligus memperkuat ekonomi lokal. Peran ini tampak nyata dalam berbagai aspek mulai dari penyediaan minuman sehat berbasis bahan alami, penyerapan tenaga kerja lokal, hingga kontribusi pada perputaran ekonomi masyarakat di tingkat mikro.

UMKM Jus buah di kota medan membuktikan bahwa usaha kecil dapat beradaptasi dan berkembang di tengah tantangan zaman dengan cara yang kreatif dan inovatif. Dari hasil observasi, pelaku usaha telah memahami pentingnya menawarkan produk yang tidak hanya enak, tetapi juga menyehatkan. Salah satu inovasi yang dapat dilakukan yaitu menciptakan berbagai varian jus dengan nilai gizi tinggi, seperti *immune booster*, *detox juice*, dan *energy mix*, yang sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat.

Di sisi ekonomi, UMKM jus buah berkontribusi besar terhadap penguatan ekonomi daerah, terutama melalui penyerapan tenaga kerja nonformal dan pemanfaatan bahan baku dari petani buah lokal. Rantai pasok yang terbentuk dari petani, pengepul, hingga pelaku UMKM menciptakan siklus ekonomi yang hidup dan saling menguntungkan. Usaha kecil ini menjadi contoh nyata ekonomi inklusif berbasis komunitas yang tumbuh dari bawah.

Namun, di balik potensi tersebut, masih terdapat berbagai kendala utama, seperti keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, minimnya literasi digital, dan kurangnya legalitas produk. Lalu kurangnya pemanfaatan pemasaran digital secara maksimal dan masih bergantung pada pelanggan tetap atau promosi dari mulut ke mulut.

Untuk menghadapi tantangan tersebut, pelaku UMKM jus buah bisa menerapkan strategi pengembangan yang lebih modern dan adaptif seperti: 1) Inovasi produk dan bahan lokal untuk menarik minat konsumen sekaligus menjaga ketahanan pasokan. 2) Penguatan *branding* dan kemasan ramah lingkungan untuk membangun kepercayaan konsumen. 3) Digitalisasi pemasaran untuk memperluas jangkauan pasar. 4) Peningkatan kualitas, kebersihan, dan legalitas produk agar dapat bersaing dipasar modern.

Secara keseluruhan, penelitian ini membuktikan bahwa UMKM jus buah bukan hanya entitas ekonomi, tetapi juga agen perubahan sosial dan kesehatan masyarakat. Melalui inovasi sederhana, *branding* sehat, dan komitmen menjaga kualitas, mereka telah menciptakan dampak ganda: menyehatkan konsumen dan menumbuhkan ekonomi lokal. Ke depan, dengan dukungan pemerintah, akademisi, dan komunitas, sektor ini berpotensi menjadi model usaha lokal berkelanjutan yang menggabungkan cita rasa, manfaat gizi, dan nilai sosial dalam satu kesatuan ekonomi yang hidup dan berdampak nyata.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfani, N. N. A., S, T. P., & M, G. (2025). *Peran Teknologi Pangan dalam Mendukung Gizi Kuliner*. Optimal NFC Publisher. <https://bookchapter.optimalbynfc.com/index.php/gizi-kuliner/article/view/88>
- Andriyani, N., Wahyuni, L., & Azmi, R. (2025). "Penerapan Teknologi Pengolahan pada UMKM Pangan Sehat untuk Meningkatkan Daya Saing Produk". *Jurnal Teknologi Pangan Terapan*.
- Dekresano, A., & Sariyani, M. (2024). "Peran UMKM dalam Peningkatan Kesejahteraan dan Penguatan Ekonomi Daerah". *Jurnal Ekonomi Pembangunan Daerah*. <https://repository.unja.ac.id/id/eprint/6743>
- Dekresano, C. P., & Sariyani, N. L. P. (2024). "Diversifikasi Produk Aice Ice Cream dan Buah Lokal untuk Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha di Panjer, Kota Denpasar". *Jurnal Abdimas Masyarakat Indonesia (JAMSI)*, 6(1), 77-84. <https://jamsi.jurnal-id.com/index.php/jamsi/article/view/1332>
- Dina, M. T. R., & Elisabeth, D. R. (2025). "Inovasi Minuman Juice Fresh Fruit Terbuat dari Bahan Alami yang Cocok untuk Menerapkan Pola Hidup Sehat". *Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*. <https://ojs.stiemahardhika.ac.id/index.php/jihapenmas/article/view/1301>
- Fitriani, S., & Ratnasari, D. (2023). "Hambatan Akses Pembiayaan UMKM Sektor Kuliner terhadap Lembaga Keuangan Formal". *Jurnal Keuangan Dan Pembangunan*.
- Hanani, N., Leksono, A. S., Handayani, D., & Sholihah, Q. (2025). *Karya Pemikiran Guru Besar UB: Bidang Ketahanan Pangan, Nutrisi Sehat, dan Kesehatan*. Universitas Brawijaya Press. https://books.google.com/books?id=k6_pEAAAQBAJ
- Hardyansah, R., Safitri, A., & Mahmudi, A. D. (2025). "Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat Melalui Penjualan Jus Buah di Kelurahan Sidosermo, Kecamatan Wonocolo". *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 88-96. <https://ojs3.lppm-uis.org/index.php/J-PIS/article/view/1168>
- Haryanto, G. (2024). "Pengembangan Industri Berkelanjutan Produk Buah Belimbing untuk Meningkatkan UMKM di Kota Depok". *Jurnal Janata*.
- Meirina, E., Dewi, M. K., & Sari, L. (2024). "Upaya Meningkatkan Efektivitas Usaha bagi UMKM Pedagang Buah melalui Mobile E-Commerce di Simpang Muaro Kasang, Padang Pariaman". *Jurnal Pengabdian Sosial*, 3(1). <https://ejournal.jurnalpengabdiansosial.com/index.php/jps/article/view/111>
- Moleong, L. J. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya. <https://scholar.google.com/scholar?q=Moleong+2019+Metodologi+Penelitian+Kualitatif>
- Organization, W. H. (2023). *Fruit and Vegetable Consumption and Noncommunicable Diseases*. World Health Organization. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/healthy-diet>
- Rahmadhani, K. W. (2023). *Desain Strategi Bisnis Guna Peningkatan Penetrasi Pasar dengan Pendekatan Purple Ocean Strategy (Studi Kasus: My Heartbeat Company)* [Universitas Islam Indonesia]. <https://dspace.uii.ac.id/handle/123456789/47595>

- Rita, R., Rabiah, A. S., & Mega, M. (2024). "Strategi Promosi Melalui Instagram Produk UMKM Minuman Jus Buah Refrezz". *Jurnal Pengabdian Masyarakat Amal*, 3(2), 102-111. <https://ejournal.stpmataram.ac.id/Amal/article/view/3631>
- Rizki, M. N., & Rizki, I. H. (2025). "Pendampingan UMKM Jus Buah melalui Manajemen Biaya dan Pencatatan Akuntansi untuk Menghadapi Kenaikan Harga Bahan Baku". *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 7(1), 45-53. <https://ejournalbattuta.ac.id/index.php/jpm/article/view/123>
- Somantri, N. U. W., Perdana, F., & S, G. (2025). *Gizi & Kesehatan Masyarakat Pesisir dan Kepulauan*. Universitas Negeri Semarang Press. <https://books.google.com/books?id=asGKEQAAQBAJ>
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Alfabeta. <https://scholar.google.com/scholar?q=Sugiyono+2021+Metode+Penelitian+Kualitatif+Kuantitatif+dan+R%26D>
- Wasis, W. P. D. R., Aulia, D. N., & Tohir, O. J. (2025). "Inovasi Jus Buah Kekinian dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa OTA Jus". *Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 5(2). <https://ojs.stiemahardhika.ac.id/index.php/jihapenmas/article/view/1264>
- Widyaningsih, T. D., Wijayanti, N., & Nugrahini, N. I. P. (2017). *Pangan Fungsional: Aspek Kesehatan, Evaluasi, dan Regulasi*. UGM Press. <https://books.google.com/books?id=JWxODwAAQBAJ>
- Yanti, N. A., Sugiati, L., & Rahmaniyah, S. (2025). "Peningkatan Pengetahuan Konsumen tentang Manfaat Buah untuk Meningkatkan Kesehatan Melalui UMKM Toko Buah di Fiona Fresh Fruit". *Jurnal Pengabdian Dan Edukasi Masyarakat*, 4(1), 65-74. <https://jurnal.pbs.fkip.unila.ac.id/index.php/ela/article/view/620>