

Inovasi Pemanfaatan Lemon California (*Citrus limon* (L.) Burm.f.) Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat Desa Segorogunung Dan Untuk Meningkatkan Imunitas

*California Lemon Utilization Innovation (Citrus limon (L.) Burm.f.) As an Effort
to Empower the Community of Segorogunung Village and to Increase Immunity*

**Annisa Muizaningtyas R. E. B., Sekar Putri D., Dimas A. N., Pranita H. S., Hilda S. W.,
Meidhita J., Alvin D. K., Sahid I. H., Mohadha Ferdyanto, Jembar T. A., Rysca
Indreswari**

Universitas Sebelas Maret, Surakarta

Corresponding author : annisa.muiza@student.uns.ac.id

Abstrak

Luas produktif lahan pertanian Desa Segorogunung sebesar 13.203 km² dengan potensi pertanian seperti lemon california tetapi petani hanya menjual hasil tersebut kepada satu tengkulak sehingga 53% dari hasil panen tidak terserap oleh pasar dengan baik. Lemon california mengandung potensi biofarmaka yang dapat dimanfaatkan dan diolah menjadi produk yang dapat meningkatkan *income generating*. Maka dari itu, tim bekerja sama dengan KWT Mawar untuk membuat inovasi produk olahan lemon california guna meningkatkan nilai jual. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Kegiatan utama dibagi dalam 7 tahap. Tahap pertama yaitu identifikasi program. Tahap kedua berupa sosialisasi. Tahap ketiga dilaksanakan pelatihan. Tahap keempat adalah penguatan branding merek produk. Tahap kelima berupa promosi produk. Tahap keenam adalah pengembangan kemitraan. Tahap ketujuh berupa pelaporan kegiatan. Lemon California sebagai potensi lokal Desa Segorogunung mengandung potensi biofarmaka salah satunya adalah vitamin C yang dapat meningkatkan imunitas tubuh. Inovasi olahan produk berupa *dried lemon* dan sirup lemon. Dengan adanya kegiatan pengabdian ini mitra dapat mengetahui dan mengembangkan inovasi produk olahan lemon california yang dapat meningkatkan *income generating*. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk mendorong kemandirian mitra agar dapat memanfaatkan potensi lokal yang tersedia sehingga dapat meningkatkan nilai jual lemon california.

Kata Kunci: Lemon california, inovasi produk, *income generating*, potensi lokal, imunitas.

Abstract

The productive area of agricultural land in Segorogunung Village is 13,203 km² with agricultural potential such as california lemons but farmers only sell the proceeds to one middleman so that 53% of the crop is not absorbed by the market properly. Lemon california contains biopharmaceutical potential that can be utilized and processed into products that can increase income generating. Therefore, the team worked with KWT Mawar to innovate processed california lemon products to increase selling value. The method used in this service activity is Participatory Rural Appraisal (PRA). The main activity is divided into 7 stages. The first stage is program identification. The second stage is socialization. The third stage is carried out training. The fourth stage is the strengthening of product brand branding. The fifth stage is in the form of product promotion. The sixth stage is the development of partnerships. The seventh stage is in the form of reporting activities. Lemon california as a local potential of Segorogunung contains biopharmaceutical potential, one of which is vitamin C which can increase the body's immunity. Product processing innovations in the form of dried lemon and lemon syrup. With this service activity, partners can find out and develop innovative lemon california processed products that can increase income generating. In addition, this activity also aims to encourage the independence of partners in order to take advantage of the available local potential so as to increase the selling value of Lemon California.

Keywords : Lemon California, product innovation, *income generating*, local potential, immunity.

PENDAHULUAN

Desa Segorogunung terletak di wilayah administrasi Kecamatan Nargoyoso, Kabupaten Karanganyar. Desa Segorogunung memiliki 4 dusun dengan luas wilayah mencapai 1.737 ha dengan luas produktif lahan pertanian sebesar 13.203 km² (Indeks Desa Membangun Desa Segorogunung, 2022). Penduduk Desa Segorogunung berjumlah 1.940 jiwa yang terdiri dari 964 laki-laki dan 976 perempuan. Mayoritas penduduk bekerja sebagai petani yaitu sebesar 56%. Penduduk wanita di Desa Segorogunung memiliki semangat tinggi dalam kegiatan desa, seperti Kelompok Wanita Tani (KWT) Mawar. Desa Segorogunung KWT berfokus kepada pengelolaan lemon california di Desa Segorogunung.

Produksi lemon california di Desa Segorogunung mencapai 48 ton setiap bulan dengan harga jual berkisar Rp1.000-Rp3.000/kg. Namun, produksi panen yang banyak ini tidak sejalan dengan tata kelola penjualannya. Terdapat 53% dari hasil panen lemon california tidak terserap pasar dikarenakan petani hanya menjual kepada satu tengkulak, sehingga lemon california menjadi menumpuk. Terdapat 12% dari hasil panen yang terdampak hama, sehingga menurunkan kualitas dari lemon california. Petani hanya menjual lemon california dalam bentuk segar sehingga margin keuntungan yang dihasilkan relatif rendah. Terbatasnya mitra penjualan membuat lemon yang dapat dipasarkan hanya sedikit. Hingga saat ini, lemon yang tidak dapat diserap pasar belum dilakukan pengolahan.

Lemon california memiliki potensi biofarmaka yang berpeluang untuk dijadikan sebagai produk olahan. Biofarmaka atau dikenal dengan nama tanaman obat adalah jenis-jenis tanaman yang memiliki fungsi dan berkhasiat sebagai obat dan dipergunakan untuk penyembuhan ataupun mencegah berbagai penyakit (Oktavianita dan Sofyana, 2020). Lemon mengandung berbagai macam vitamin (vitamin B3, riboflavin, tiamin, kaolin, asam pantotenat, asam folat, vitamin C, vitamin B6) dan mineral (kalsium, tembaga, besi, mangan, magnesium, fosfor, kalium, dan seng), yang diperlukan untuk tubuh manusia (Pal, 2017). Riboflavin berkontribusi pada pengurangan risiko beberapa bentuk kanker pada manusia (Suwannasom, 2020), kalsium bermanfaat sebagai pencegahan osteoporosis dan kanker kolorektal (Cormick dan Belizán, 2019), dan magnesium berfungsi sebagai pengobatan sakit kepala migrain, diabetes, dan metabolisme (Schwalfenberg dan Genuis, 2017).

Upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan ini adalah mengolah lemon california menjadi sebuah produk unggulan desa yang bernilai ekonomis sebagai alternatif penjualan. Fungsi pengolahan merupakan kegiatan strategis yang menambah nilai dalam mata rantai produksi dan menciptakan keunggulan kompetitif (Arifin, 2016). Tujuan dari program ini adalah untuk menciptakan inovasi produk berbahan lemon california guna meningkatkan

income generating desa serta dapat menjadi mekanisme pemberdayaan masyarakat.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah *Participatory Rural Appraisal* (PRA). *Participatory Rural Appraisal* merupakan suatu metode pendekatan dalam proses pemberdayaan dan peningkatan partisipasi masyarakat, yang tekanannya pada keterlibatan masyarakat dalam keseluruhan kegiatan pembangunan. Penggunaan pendekatan PRA dimaksudkan dapat menjadikan masyarakat sebagai perencana dan pelaksana program pembangunan, bukan sekedar sebagai obyek pembangunan.

Pengabdian ini akan dilaksanakan dalam tujuh tahap, antara lain :

- Identifikasi program identifikasi program agar kegiatan pemberdayaan dapat tepat dan sesuai dengan kebutuhan mitra.
- Sosialisasi program ke mitra dengan tujuan memperkenalkan program dan penyelarasan paham terkait kegiatan yang akan dilakukan antara tim pelaksana dengan mitra.
- Pelatihan pengolahan produk berbahan lemon california dan pengemasan produk yang dipandu oleh tim dan diikuti oleh KWT Mawar
- Penguatan branding dilakukan dengan menyematkan merek “Lemorita” pada produk olahan lemon california sebagai ciri khas dan pembeda dari kompetitor lain.
- Promosi produk dilakukan dengan memberikan diskon saat *launching* produk pertama kali untuk menarik konsumen.
- Pengembangan kemitraan dilaksanakan bersama dengan lima mitra atau *penta helix* demi kelancaran dan keberlanjutan program.
- Pelaporan dilaksanakan setelah seluruh kegiatan pengabdian selesai,

Strategi pemasaran dirancang menggunakan media elektronik berupa sosial media instagram, youtube, dan media cetak berupa leaflet. Pemasaran produk dilakukan dengan strategi *digital marketing* melalui *platform online* instagram *market place Shope*. Untuk promosi juga dilakukan dengan menggunakan fitur hastag pada instagram dan youtube.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dimulai dengan identifikasi program agar sesuai dengan kebutuhan mitra. Hasil diskusi disepakati bahwa tim pelaksana akan membuat produk olahan lemon berupa *dried lemon* dan sirup lemon. Selanjutnya

pada tanggal 02 Agustus 2022 dilakukan sosialisasi program sebagai penyalarsan paham, maksud, dan tujuan antara tim pelaksana dengan mitra (Gambar 1.).

Pada tanggal 12 Agustus 2022 telah dilangsungkan pelatihan pengolahan produk berbahan lemon california sebagai modal pemahaman kepada mitra (Gambar 2.). Hal ini sesuai dengan konsep dari Simamora (2006) yang menyatakan bahwa pelatihan (*training*) merupakan proses pembelajaran yang melibatkan perolehan keahlian, konsep, peraturan, atau sikap untuk meningkatkan kinerja tenaga kerja. Pada pelatihan ini, mitra mendapatkan materi berupa proses budidaya lemon california mulai dari penyiapan lahan hingga proses pasca panen. Mitra juga diberikan materi terkait cara terpadu dalam penanggulangan hama pada lemon.



Gambar 1. Kegiatan Sosialisasi

Pasca pelatihan budidaya lemon, mitra membuat olahan produk dari lemon california dipandu oleh tim pelaksana (Gambar 3.). Adapun alat dan bahan yang diperlukan untuk membuat *dried lemon* antara lain, kompor, panci, sendok sayur, timbangan, alat pemeras lemon, pisau, gula pasir, dan lemon california. Alat dan bahan untuk *dried lemon* adalah *food dehydrator*, pisau, dan lemon california.

Adapun prosedur kerja dari sirup lemon ini, antara lain, lemon dicuci sebelum digunakan, lalu diperas menggunakan alat pemeras. Kemudian, air perasan lemon dimasak di atas api sedang menggunakan panci, tunggu hingga sedikit mendidih. Sembari direbus, gula disiapkan sebanyak 65 % dari total air perasan lemon. Setelah air lemon terlihat sedikit mendidih, gula ditambahkan diaduk hingga mencair. Jika gula sudah mencair, api dimatikan dan tunggu hingga air lemon menjadi dingin agar tidak merusak kemasan. Buih-buih yang ada dipermukaan sebaiknya dibuang untuk menjaga kualitas sirup.

Sirup adalah larutan oral yang mengandung sukrosa atau gula lain yang berkadar tinggi (sirup simpleks adalah sirup yang hampir jenuh dengan sukrosa) (Fickri, 2018). Penggunaan gula pasir dengan kadar tinggi dimaksudkan untuk memenuhi syarat minuman dapat dikatakan sebagai sebuah sirup. Hal ini sesuai

pula dengan pernyataan dari Departemen Kesehatan Republik Indonesia (1979), bahwa Kadar sukrosa dalam sirup adalah 64-66%, kecuali dinyatakan lain.



Gambar 2. Pelatihan Lemon California

Prosedur untuk membuat lemon kering, pertama lemon dicuci sebelum digunakan, kemudian dipotong sehingga menghasilkan potongan lemon berbentuk lingkaran tipis dengan ketebalan kira-kira 0,2 cm. *Tray food dehydrator* disiapkan dengan keadaan kering dan bersih dan irisan lemon ditata di atas *food dehydrator* dengan rapi, pastikan tidak ada yang tertumpuk. Lemon dikeringkan selama 10-11 jam dengan mengatur fitur *timer* yang tersedia pada *food dehydrator*. Pastikan hasil pengeringan lemon benar-benar kering. Jika belum, maka dapat dikeringkan kembali dalam *food dehydrator* sesuai kebutuhan.

Kegiatan pengabdian kali ini menggunakan *food dehydrator* karena menghasilkan produk yang lebih baik sebab tidak membuat produk mengalami kerusakan fisik maupun kimia secara berlebihan (Tritama *et al.*, 2021). Lemon california mengandung vitamin C dapat membantu dalam meningkatkan imunitas tubuh. Lemon dipercaya sebagai buah yang memiliki banyak manfaat dimana salah satu manfaatnya adalah sebagai sumber vitamin C yang merupakan antioksidan alami (Ramadhan dan Kusuma, 2018).

Strategi usaha yang dilakukan menggunakan strategi *marketing mix* 7P. Komponen bauran pemasaran 7P sebagai strategi penting menentukan keberhasilan mencapai tujuan kegiatan pemasaran. Bauran pemasaran terdiri dari 7 alat pemasaran yang dikenal 7P yaitu *product, price, place, promotion, process, physical evident, and people* (Abdillah dan Herawati, 2018). Konsep besar dari *marketing mix* adalah memastikan pilihan produk tepat, di waktu dan tempat yang tepat, juga dengan harga yang tepat.



Gambar 3. Pengolahan Produk Dipandu dengan Tim Pelaksana

Produk yang kita tawarkan yaitu berupa dried lemon dan sirup lemon (Gambar 4.). Kandungan lemon yang dapat meningkatkan imunitas tubuh dapat menjadi nilai tambah dalam pemasaran produk. Produk belum memiliki pesaing yang banyak di Solo Raya. Produk ini dapat dinikmati oleh semua kalangan, mulai dari anak-anak hingga lansia.

Penetapan harga produk yaitu dari perolehan perhitungan BEP dengan menambahkan keuntungan sebesar 60%. Harga yang ditetapkan senilai Rp12.000,00 per produk dengan netto 350 ml untuk sirup dan 50 gram untuk dried lemon. Keuntungan yang didapatkan adalah sebesar Rp 7.200,00. Strategi yang digunakan adalah dengan mengadakan diskon *launching* produk yang kemudian dibagikan melalui media sosial. Penetapan harga saat *launching* adalah dengan menaikkan harga kemudian dicoret dan diganti dengan harga asli menggunakan keterangan promo (Gambar 5.). Harga tersebut dinilai terjangkau bila dibandingkan dengan produk sejenisnya. Harapannya dengan harga yang ekonomis, banyak masyarakat yang akan tertarik dan tidak ragu untuk mencoba membeli.



Gambar 4. Produk Olahan Lemon California

Tempat yang dijadikan mitra adalah pusat oleh-oleh Ubigo dan Makhutoromo. Pusat oleh-oleh merupakan mitra yang tepat untuk

mendistribusikan produk hasil olahan, karena ramai akan pengunjung. Strategisnya tempat juga menentukan besarnya omset yang akan diperoleh. Promosi merupakan elemen yang penting dalam memperkenalkan produk. Strategi yang dilakukan yaitu dengan membuat branding dengan video iklan, video penyajian, dan pamflet produk. Konten yang dibuat kemudian diunggah melalui media sosial instagram dan tiktok. Konten dibuat semenarik mungkin dengan menyesuaikan *trend* yang ada saat ini. Hal ini dimaksudkan agar konten muncul pada halaman aplikasi netizen sehingga meningkatkan target luasan konsumen.

Sumber Daya Manusia (SDM) UMKM Lemon Nusantara adalah dari KWT (Kelompok Wanita Tani) Mawar Segorogunung. KWT Mawar memiliki kemauan untuk mengolah lemon california. KWT Mawar memiliki semangat yang tinggi untuk berinovasi. SDM yang dimiliki juga mempunyai jiwa bertanggung jawab sehingga dapat dikatakan SDM berkompeten untuk melakukan usaha.

Physical Evidence yang dimiliki oleh produk Lemorita sederhana namun memiliki kesan elegant. Kemasan dipilih dengan warna dominan kuning dan hitam. Kuning mewakili warna dari lemon sendiri. Hitam melambangkan kekuatan, karena produk ini memiliki kandungan yang mampu meningkatkan kekuatan imun tubuh manusia. Produk *dried lemon* menggunakan kemasan berupa *standing pouch* dan produk sirup menggunakan botol plastik. *Standing pouch* berguna dalam memperpanjang usia atau masa tahan produk supaya lebih awet, dengan bantuan zipper atau klip yang memungkinkan konsumen untuk menutup kembali kemasan dengan rapat. Pada kemasan, terdapat informasi produk yang dapat membantu konsumen apabila dibutuhkan.

UMKM Lemon Nusantara dapat menjamin mutu dan kualitas dari produknya. Hal tersebut dapat dilihat dari kemasan yang terdapat keterangan lengkap seperti komposisi bahan, *expired date*, dan lain-lain. Buah yang digunakan merupakan 100% buah asli. Produk Lemorita juga tidak mengandung pengawet buatan. Produk menggunakan pengawet alami dari komposisi 65% gula pasir.



Gambar 5. Strategi Pemasaran dengan Diskon

Pengembangan dan keberlanjutan program dilakukan dengan mengadakan kemitraan beberapa elemen yang termasuk dalam kemitraan *penta helix*, di antaranya masyarakat Desa Segorogunung dengan berbagai elemen kelembagaan yang ada, Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret, pemerintah (Dinas Kesehatan, Dinas Pariwisata, Pemuda, dan Olahraga, Dinas Pertanian, Dinas Perdagangan, Tenaga Kerja, Koperasi, dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Karanganyar), perusahaan swasta (Studio Tani), dan media (Okezone dan Suara Merdeka).

Pada awal program telah dijalin kemitraan bersama masyarakat Desa Segorogunung dengan berbagai elemen kelembagaan yang ada, salah satunya adalah KWT Mawar. Kelompok Wanita Tani Mawar menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian karena merupakan lembaga yang bertanggung jawab dalam lingkup budidaya dan pengembangan lemon california. Kemitraan juga dijalin dengan Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret sebagai perguruan tinggi yang menaungi program kegiatan pengabdian.

Pada tanggal 15 September 2022 telah dilaksanakan kunjungan tim pelaksana ke Dinas Kesehatan untuk menjalin kemitraan dalam hal izin usaha industri makanan (Gambar 6.). PIRT atau Pangan Industri Rumah Tangga adalah izin berbentuk kode dalam kemasan produk makanan atau minuman yang diatur dalam Peraturan Badan Pengawas Obat Dan Makanan Nomor 22 Tahun 2018 (Badan Pengawas Obat Dan Makanan, 2018). Manfaat dari adanya izin PIRT yang diperoleh UKM, antara lain produk sudah layak beredar, produk bebas dipasarkan secara luas, keamanan dan mutu produk terjamin, dan meningkatkan kepercayaan pembeli.

Pada tanggal 28 September 2022 dilaksanakan audiensi bersama Dinas Perdagangan, Tenaga Kerja, Koperasi, dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Karanganyar guna mendapatkan dukungan terkait kegiatan pengabdian (Gambar 7.). Tanggal 05 Oktober 2022 dilangsungkan audiensi ke Dinas Pertanian untuk melaporkan program sekaligus meminta bimbingan dan arahan agar program dapat berjalan dengan lancar, selaras, dan berkelanjutan (Gambar 8.).



Gambar 6. Kunjungan ke Dinas Kesehatan Kabupaten Karanganyar

Adapun jalinan kemitraan bersama perusahaan swasta yaitu Studio Tani berupa perjanjian kerja sama dalam hal fasilitator pemasaran produk. Jalinan kemitraan media dimulai pada 16 Agustus 2022. Pelaksanaan kemitraan bersama media berupa publikasi secara luas melalui media massa pasca kegiatan pengabdian (Gambar 9.). Pemanfaatan pemasaran melalui Ubigo dan Makuthoromo yang merupakan hasil keberlanjutan kerja sama antara Dinas Pariwisata, Pemuda, dan Olahraga dengan tim pelaksana.

Data yang diperoleh dari survei beberapa *e-commerce* yaitu Shopee dan Tokopedia menunjukkan telah banyak beredar produk yang serupa. Misalnya, sirup GKC Heritage 640 ml harga Rp45.000, Trieste sirup 560 ml harga Rp67.000, Marjan 460 ml harga Rp20.800, Lemon Oven 40 gram harga Rp13.000,-, Be Organik lemon slice 10 gram harga 12.000, Kulit lemon kering Gus-gus 100 gram harga Rp7.995, dan masih banyak lagi. Keunggulan Lemorita jika dibandingkan dari produk yang lain yaitu produk merupakan solusi dari permasalahan melimpahnya lemon di Desa Segorogunung, bahan baku sudah tersedia sehingga menekan biaya pengeluaran untuk produksi, harga jual yang lebih murah, tidak menggunakan campuran bahan kimia, tidak mengandung pengawet buatan, serta memiliki kemasan yang *travel friendly*. Sirup lemon Lemorita memiliki komposisi dari lemon 35% dan gula 65% sedangkan *dried lemon* memiliki komposisi berupa 100% lemon california.



Gambar 7. Audiensi bersama Dinas Perdagangan, Tenaga Kerja, Koperasi, dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Karanganyar

Terhitung 31 Agustus 2022, total pemasukan untuk produk Lemorita sebanyak Rp12.080.000,- total pengeluaran Rp6.783.580,- dan total keuntungan sebanyak Rp5.296.420,-. Secara keseluruhan, laporan keuangan dapat dilihat pada Tabel 1. Target penjualan dalam kurun waktu satu bulan sebanyak 250 pcs untuk sirup lemon dan 340 pcs untuk *dried lemon* (Gambar 10.). Target penjualan ini dihitung dari *pre-order* pertama yang telah berhasil menjualkan sebanyak 63 pcs sirup lemon dan 85 pcs *dried lemon*. Proses produksi Lemorita dilaksanakan setiap akhir pekan sehingga produksi dilakukan sebanyak 4 kali dalam satu bulan.



Gambar 8. Audiensi ke Dinas Pertanian

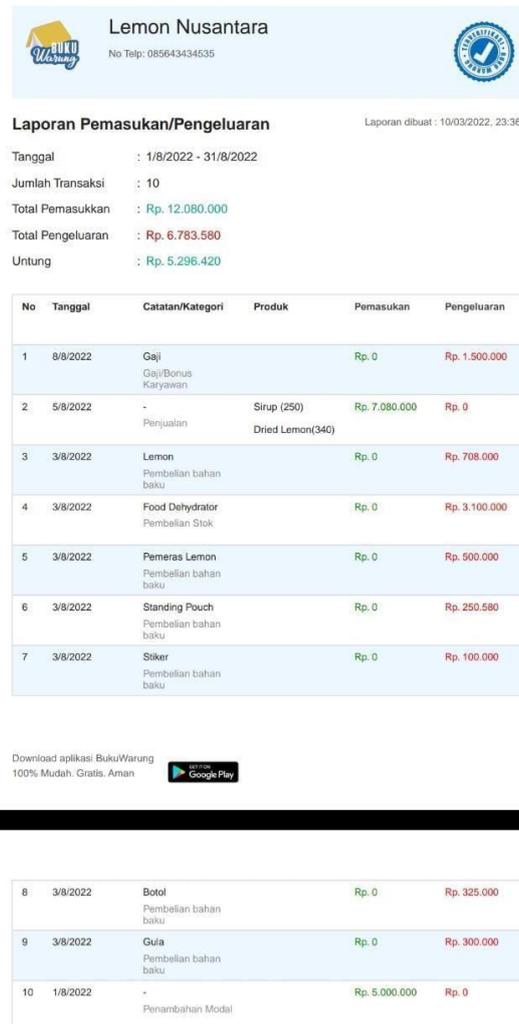
Neraca Keuangan (Tanggal 31 Agustus 2022)		
1.a	Aktiva Lancar	
	Kas	Rp 3.000.000
	Bank	Rp. 10.000.000
	Piutang	
	Persediaan Barang	Rp 600.000
	Beban dimuka dibayar	
	Perlengkapan	
1.b	Aktiva Tetap	
	Tanah yang terkait Usaha	Tidak ada
	Bangunan yang terkait usaha	Tidak ada
	Kendaraan yang terkait usaha	Tidak ada
	Akumulasi Penyusutan Kendaraan	Rp. 0
	Peralatan usaha & mesin	Rp 3.600.000
	Akumulasi Peralatan dan Mesin	Rp. 0
	Aktiva lainnya	
	Total Aktiva	Rp. 17.200.000
2	Pasiva	
	a.Hutang	
	- Hutang Usaha	
	- Hutang Bank	
	b. Modal Usaha	Rp 5.000.000
	c. Laba/Rugi Usaha	Rp 1.960.800
	Total Pasiva	Rp. 6.960.800
Laba/Rugi (per/bulan **)		
1	Pendapatan	

	a. Penjualan	Rp 7.080.000		
	b. Harga Pokok Penjualan	Rp 1.693.580		
	Laba Kotor	Rp 5.386.420		
2	Biaya Operasional Usaha			
	a. Listrik	Rp 50.000		
	b. Penyusutan (bulanan)	Rp 16.899		
	c. Tenaga Kerja	Rp. 1.500.000		
	Total Biaya	Rp 1.566.899		
3	Laba bersih	Rp 3.819.521		
HPP				
	Bahan Baku Utama :			
	Volume	Harga/unit		
	Jumlah (Rp)			
	a. Lemon	236	Rp 3.000	Rp 708.000
	b. Standing Pouch	340	Rp 737	Rp 250.580
	c. Air			Rp 10.000
	d. Stiker	400	Rp. 250	Rp 100.000
	e. Botol	250	Rp 1.300	Rp 325.000
	f. Gula	24	Rp 12.500	Rp 300.000
	Total Bahan Baku			Rp 1.693.580

Tabel 1. Laporan Keuangan



Gambar 9. Publikasi Media Massa



Gambar 10. Target Penjualan dan Laporan Keuangan

KESIMPULAN

Dengan adanya kegiatan pengabdian ini mitra dapat mengetahui dan mengembangkan inovasi produk olahan lemon california yang dapat meningkatkan *income generating*. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk mendorong kemandirian mitra agar dapat memanfaatkan potensi lokal yang tersedia sehingga dapat meningkatkan nilai jual lemon california.

DAFTAR PUSTAKA

Abdillah, W., & Herawati, A. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran (7p) Terhadap Pengambilan Keputusan Siswa Dalam Memilih Sekolah Berbasis Entrepreneur (Studi pada SMA Muhammadiyah 9 Surabaya). *Jurnal Ilmiah*

Administrasi Bisnis Dan Inovasi, 2(2), 309–325.
<https://doi.org/10.25139/jai.v2i2.1338>

Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) RI. (2018). Peraturan Badan Pengawas Obat Dan Makanan Nomor 22 Tahun 2018 Tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga. Badan Pengawas Obat Dan Makanan, 1–16.

Cormick, G., & Belizán, J. M. (2019). Calcium intake and health. *Nutrients*, 11(7), 1–16. <https://doi.org/10.3390/nu11071606>

Dirjen POM, 1979, Farmakope Indonesia, Edisi III, Departemen Kesehatan Republik Indonesia, Jakarta.

Fickri, D. Z., & Klin. (2018). Formulasi Dan Uji Stabilitas Sediaan Sirup Anti Alergi Dengan Bahan Aktif Chlorpheniramin Maleat (Ctm). *Journal of Pharmaceutical Care Anwar Medika*, 1(1), 16–24.

Ramadhan F, Arfan Tri Kusuma (2018) Uji Aktivitas Ekstrak Lemon (Citrus Limon) Sebagai Imunomodulator Pada Sistem Imunitas Mencit Model Balb/C. Sarjana thesis, Universitas Brawijaya.

Sarno, S. (2019). Pemanfaatan Tanaman Obat (Biofarmaka) Sebagai Produk Unggulan Masyarakat Desa Depok Banjarnegara. *Abdimas Unwahas*, 4(2), 73–78. <https://doi.org/10.31942/abd.v4i2.3007>

Schwalfenberg, G. K., & Genuis, S. J. (2017). The Importance of Magnesium in Clinical Healthcare. *Scientifica*, 2017. <https://doi.org/10.1155/2017/4179326>

Simamora, Henry. 2006. Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 2, STIE YKPN. Yogyakarta.

Soekartawi. (2001). Pengantar Agroindustri / Soekartawi. August. <http://library.um.ac.id/free-contents/printbook2.php/koleksi-digital-perpustakaan-24564.html>

Suwannasom, N., Kao, I., Pruß, A., Georgieva, R., & Bäumlér, H. (2020). Riboflavin: The health benefits of a forgotten natural vitamin. *International Journal of Molecular Sciences*, 21(3). <https://doi.org/10.3390/ijms21030950>