

## Produksi dan Olahan Minuman Segar “UMKM Wahyu Barokah” Panjang Jiwo Kecamatan Tenggilis Mejoyo Surabaya

Juliani Pudjowati<sup>1</sup>, Mas’adah<sup>2</sup>, Mokhtar Sayyid<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bhayangkara Surabaya

<sup>2,3</sup>Fakultas Ekonomi, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Lamongan.

Email: juliani@ubhara.ac.id

### Abstract

*Cucumber ice products as fresh drinks are produced by "UMKM Wahyu Barokah" owned by Mrs. Ulik Uswatun Chasanah, located at Panjang Jiwo GG. Copy No. 5 RT 04 RW 02, Surabaya, can be consumed by all levels of society. The problems faced by MSME "Wahyu Barokah" are limited production space because the production house is still attached to Mrs. Ulik's residence, as well as a sales system that is only based on orders (not ready stock). The aim of this service is to improve product quality and expand the marketing system, especially for products such as onde-onde ketawa, taro chips, gadung crackers, rambak, various pastries, mangosteen peel herbal drinks, lemongrass tea, and especially cucumber ice. The methods used in this service include: 1. Training related to products and services, science and technology diffusion, science and technology substitution (renewable science and technology), or science and technology simulation. 2. Continuing education. 3. Awareness or increased understanding of the problem. 4. Consultation, assistance or mediation. The results of the implementation of this community service emphasize program outputs in the form of products or services produced by the "Wahyu Barokah" MSMEs as an indicator of the program's success.*

**Keywords:** *Production, processing, Fresh Drinks, Cucumber Ice*

### Abstrak

Produk es timun sebagai minuman segar yang diproduksi oleh "UMKM Wahyu Barokah" milik Bu Ulik Uswatun Chasanah, berlokasi di Panjang Jiwo GG. Tembusan No. 5 RT 04 RW 02, Surabaya, dapat dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat. Permasalahan yang dihadapi UMKM "Wahyu Barokah" adalah terbatasnya ruang produksi karena rumah produksi masih bergabung dengan tempat tinggal Bu Ulik, serta sistem penjualan yang hanya berdasarkan pesanan (bukan ready stock). Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kualitas produk dan memperluas sistem pemasaran, terutama untuk produk-produk seperti onde-onde ketawa, keripik talas, kerupuk gadung, rambak, aneka kue kering, minuman herbal kulit manggis, teh sereh, dan terutama es timun. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini meliputi: 1. Pelatihan terkait produk dan jasa, difusi iptek, substitusi iptek (iptek terbaru), atau simulasi iptek. 2. Pendidikan berkelanjutan. 3. Penyadaran atau peningkatan pemahaman terhadap masalah. 4. Konsultasi, pendampingan, atau mediasi. Hasil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini menekankan luaran program yang berupa produk atau jasa yang dihasilkan oleh UMKM "Wahyu Barokah" sebagai indikator keberhasilan program.

**Kata Kunci:** *Produksi, Olahan, Minuman Segar, Es Timun*

## **Pendahuluan**

Pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) menjadi salah satu pilar penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Sebagai sektor yang menyerap banyak tenaga kerja dan berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, UKM memiliki potensi besar untuk terus berkembang. (Singgih et al., 2022). Salah satu sektor UKM yang memiliki peluang besar adalah industri makanan dan minuman, khususnya produk olahan yang berbasis pada bahan-bahan alami dan segar, yang semakin diminati masyarakat dalam rangka menjaga kesehatan dan kesejahteraan. (Singgih et al., n.d.) (Dwiningwarni et al., 2020)

"UMKM Wahyu Barokah," yang terletak di Panjang Jiwo, Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Surabaya, merupakan salah satu contoh usaha yang berfokus pada produksi dan olahan minuman segar. Produk-produk dari UMKM ini menggunakan bahan alami, seperti buah-buahan lokal, yang diolah menjadi minuman sehat, segar, dan bergizi. Namun, dalam proses pengembangan usaha, UMKM Wahyu Barokah masih menghadapi berbagai tantangan, baik dari sisi produksi, pengemasan, pemasaran, maupun manajemen usaha.

Salah satu usaha yang diproduksi oleh UMKM Wahyu barokah adalah minuman segar es timun. Es timun (Cucumber Ice) merupakan minuman sehat yang mengandung berbagai manfaat dari mentimun, antara lain menjaga kesehatan ginjal, menghambat pertumbuhan sel kanker, menurunkan tekanan darah, serta membantu menurunkan berat badan. Dalam setiap 300 gram mentimun, terdapat sekitar 45 kalori, 0 gram lemak, 11 gram karbohidrat, 2 gram protein, 2 gram serat, serta mengandung 14% vitamin C, 62% vitamin K, 10% magnesium, 13% kalium, dan 12% mangan dari rekomendasi asupan harian (Nurhidayat et al., 2022). Mentimun (*Cucumis sativus* L.) termasuk dalam suku labu-labuan atau Cucurbitaceae merupakan tumbuhan buah yang dapat dimakan ketika belum masak atau dijadikan sayuran. Manfaat buah mentimun bagi kesehatan ialah menurunkan darah tinggi, kanker, diare, tipus, memperlancar buang air kecil, dan obat sariawan (Masitoh et al., 2018)

Tujuan dari pembuatan es timun ini adalah untuk menumbuhkan semangat kreativitas berwirausaha di kalangan ibu rumah tangga, menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi mereka untuk membantu memenuhi kebutuhan keluarga, mendorong masyarakat mengonsumsi minuman yang lebih bergizi, menambah wawasan mengenai es timun sebagai minuman sehat, serta meningkatkan pengetahuan ibu rumah tangga bahwa timun dapat diolah menjadi minuman yang sangat segar. (Maryati et al., 2023) (Apriyanti1 et al., 2022)

Mitra produksi ini adalah ibu rumah tangga yang terus mengembangkan produk UMKM-nya dengan menciptakan produk-produk baru, seperti es timun. Saat ini, mitra produksi di Panjang Jiwo berada di tengah masyarakat yang padat penduduk, sehingga UMKM ini berkembang dengan pesat. Selain itu, daerah ini sangat cocok dijadikan sebagai lokasi pengabdian masyarakat karena beberapa alasan, yaitu lokasinya yang strategis, jarak antar rumah yang berdekatan, serta banyaknya ibu rumah tangga yang ingin berwirausaha untuk menambah penghasilan keluarga dengan membantu dalam proses pembuatan es timun.

UMKM "Wahyu Barokah" didirikan pada 10 Mei 2017 oleh seorang ibu rumah tangga. Salah satu produk minuman yang banyak diminati dari UMKM ini adalah es timun, karena rasanya yang sangat segar. Meskipun es timun baru mulai diproduksi oleh Bu Ulik pada tahun 2021, ia sangat menjaga kualitas produk untuk menarik lebih banyak pelanggan di masa mendatang. Bu Ulik mengelola produksi es timun sendiri, namun jika ada pesanan dalam jumlah

besar dan ia merasa tidak mampu menanganinya sendiri, ia mengajak tetangganya untuk membantu. Proses pembuatan es timun mencakup serangkaian tahapan yang menjelaskan secara singkat tentang es timun, serta langkah-langkah dalam proses pembuatannya hingga menjadi produk jadi atau minuman siap saji. Mahasiswa juga diberikan kesempatan untuk langsung melihat tempat produksi es timun di UMKM "Wahyu Barokah."

Awalnya, Bu Ulik hanya memproduksi kue kering dan onde-onde ketawa dengan modal sebesar Rp 2.000.000. Seiring berjalannya waktu, usahanya berkembang dengan baik, dan Bu Ulik memberanikan diri untuk menambah produk minuman, termasuk es timun. Produk-produknya dikemas dalam standing pouch untuk camilan dan botol berukuran 500 ml untuk minuman. Mahasiswa juga diberi kesempatan untuk mengunjungi rumah produksi guna melihat langsung produk-produk UMKM "Wahyu Barokah."

Bu Ulik juga menitipkan produk es timunnya di Sentra Siola Merr. Sistem pembayaran dilakukan setiap awal bulan, dan jika produk es timun habis, pihak Sentra Siola akan menghubungi Bu Ulik. Es timun ini memiliki masa kedaluwarsa selama 1 minggu. Bu Ulik selalu menukar stok minuman di Sentra Siola satu hari sebelum kedaluwarsa. Selain menyegarkan tubuh, minuman ini juga memiliki manfaat kesehatan yang baik dan telah memiliki sertifikat halal, sehingga terjamin aman dan sehat.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu masyarakat dan para mahasiswa untuk mengetahui proses produksi es timun UMKM Wahyu Barokah dalam meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi

Dengan adanya program pengabdian ini, diharapkan UMKM Wahyu Barokah mampu meningkatkan daya saing produknya, memperluas jangkauan pasar, serta menjadi pelaku usaha yang tangguh dalam menghadapi tantangan ekonomi dan persaingan pasar yang semakin ketat.

## **Metode Pengabdian Rancangan Kegiatan**

Kegiatan pengabdian ini dirancang sebagai keterlibatan partisipatif dengan masyarakat sasaran yaitu UMKM Wahyu Barokah dalam memproduksi dan mengolah minuman segar berbasis bahan alami. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kapasitas produksi, diversifikasi produk, serta meningkatkan kualitas manajemen usaha dan pemasaran.

Metode keterlibatan partisipatif dipilih dalam kegiatan pengabdian ini karena pendekatan ini memungkinkan kolaborasi langsung antara pelaksana kegiatan dan UMKM Wahyu Barokah sebagai subjek yang diberdayakan. Pendekatan ini efektif untuk meningkatkan rasa kepemilikan dari pihak UMKM terhadap hasil-hasil yang dicapai karena mereka terlibat aktif dalam setiap tahap proses, mulai dari analisis kebutuhan hingga implementasi solusi. Pendekatan ini mengadopsi dari Cornwall, (2008), tentang pentingnya partisipasi masyarakat untuk mencapai hasil yang diinginkan. Alasan logis lain memilih metode ini adalah karena partisipasi aktif mendorong adaptasi pengetahuan baru secara lebih efektif. Dengan melibatkan UMKM dalam proses, mereka lebih mudah memahami dan mengimplementasikan teknik atau strategi baru yang diterapkan, misalnya dalam diversifikasi produk dan peningkatan kapasitas produksi. Selain itu, metode ini relevan dalam konteks peningkatan manajemen usaha dan

pemasaran, di mana kolaborasi dengan pemilik usaha dapat membantu menemukan solusi yang sesuai dengan kapasitas dan kondisi lokal.

### **Ruang Lingkup / Objek**

Objek kegiatan ini adalah UMKM Wahyu Barokah berada di wilayah panjang jiwo gg. tembusan no.5 RT 04 RW 02 Surabaya yang bergerak dalam produksi dan penjualan minuman segar di Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Surabaya. Lingkup pengabdian meliputi aspek produksi, pengolahan, manajemen keuangan, dan pemasaran digital. Selain itu, ruang lingkupnya juga mencakup pelatihan pengelolaan bahan baku lokal untuk meningkatkan nilai tambah produk.

### **Bahan dan Alat Utama**

Bahan baku yang diperlukan untuk 15 botol diantaranya adalah:

1. Timun 1 Kg
2. Gula pasir 1 Kg
3. Buah jeruk nipis 2 biji (ukuran sedang)
4. Sirup marjan rasa melon
5. Pewarna makanan (redbellmelon)
6. Botol ukuran 500ml
7. Label es timun UMKM "WAHYU BAROKAH"



Gambar 1 Bahan Baku pembuatan es Timun  
Sumber: Dokumentasi

Alat yang digunakan sebagai berikut:

1. Dua wadah plastic (sedang) dan satu wadah plastic (besar).
2. Alat pengupas khusus timun
3. Pisau
4. Dua Saringan
5. Parutan
6. satu Panci besar dan satu panci kecil
7. Alat Pemas jeruk
8. Satu Sendok sayur (centong/irus dalam bahasa jawa)
9. Dua sendok makan
10. Kompor



Gambar alat pembuat es timun  
Sumber : Dokumentasi

### **Tempat Pelaksanaan**

Kegiatan ini akan dilaksanakan dirumah produksi UMKM Wahyu Barokah, yang berada di wilayah panjang jiwo gg. tembusan no.5 RT 04 RW 02 Surabaya di Panjang Jiwo, Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Surabaya pada tanggal 10 september 2024.

### **Teknik Penyampaian Pengabdian**

Pengabdian ini akan disampaikan melalui metode partisipatif yang melibatkan mahasiswa dan masyarakat serta praktek pembuatan es timun secara langsung. Dengan pelatihan langsung, diskusi kelompok, dan sesi tanya jawab. Tahapan utama meliputi:

- a. Pelatihan terkait produk dan jasa, difusi iptek, substitusi iptek (iptek terbaru), atau simulasi iptek. Peserta akan dipandu dalam teknik pengolahan bahan baku, penggunaan alat produksi, dan proses packaging.
- b. Pendidikan berkelanjutan.: Melakukan evaluasi terhadap setiap sesi pelatihan dan pendampingan yang sudah dilakukan untuk mengukur efektivitasnya. Berdasarkan hasil evaluasi ini, materi pelatihan bisa diperbarui dan disesuaikan dengan kebutuhan UMKM.
- c. Penyesuaian atau peningkatan pemahaman terhadap masalah.
- d. Konsultasi, pendampingan, atau media

### **Hasil dan Pembahasan**

UMKM "Wahyu Barokah" didirikan pada 10 Mei 2021 oleh Bu Ulik, yang pada awalnya hanya memproduksi kue kering seperti nastar dan kastengel. Seiring dengan berkembangnya usaha, Bu Ulik mulai mencari produk tambahan yang bisa menambah variasi serta daya tarik konsumen. Pada tahun 2021, Bu Ulik menambahkan produk baru berupa minuman es timun. Inovasi ini bukan hanya memperluas pasar, namun juga memperlihatkan kreativitas dalam memanfaatkan timun, yang biasanya diolah sebagai bahan makanan, menjadi minuman segar yang menyegarkan.

Proses pembuatan es timun dilakukan di rumah produksi yang terletak di Jalan Panjang Jiwo, Surabaya, yang sekaligus merupakan tempat tinggal Bu Ulik.

Produksi ini tergolong skala rumahan namun terorganisir dengan baik. Pada hari-hari biasa, Bu Ulik mengerjakan seluruh proses produksi sendiri, mulai dari pemilihan bahan hingga pengemasan. Namun, saat pesanan mencapai jumlah yang cukup banyak, misalnya hingga 200 pesanan, Bu Ulik akan mempekerjakan 3 orang tambahan dari tetangganya.

Berikut proses pembuatan es timun UMKM "Wahyu Barokah":

1. Mengupas timun dengan alat pengupas khusus hingga kulit timun bersih, lalu membuang bijinya sampai bersih, kemudian mencuci timun.
2. Timun yang sudah dicuci langsung diserut, lalu hasil serutan timun dicuci kembali menggunakan baskom saring yang berlubang kecil.
3. Memotong jeruk nipis menjadi dua bagian, lalu diperas menggunakan alat peras jeruk, kemudian ditambahkan air hingga gelas perasan penuh.
4. Air perasan jeruk nipis dituangkan ke dalam panci kecil, lalu direbus hingga mendidih selama sekitar 5-10 menit.
5. Gula sebanyak 1 kg dicairkan dengan cara menuangkan gula ke dalam panci besar, kemudian ditambahkan sekitar 1,5 liter air dan direbus hingga mendidih.
6. Setelah itu, menyiapkan 15 botol produk es timun UMKM "Wahyu Barokah" dan menempelkan label produk ke botol kemasan.



Gambar 3 Salah satu proses pembuatan produk es timun di UMKM 'Wahyu Barokah'.

Proses pencampuran:

1. Menunggu gula cair yang telah direbus hingga dingin, lalu menuangkannya ke baskom besar sambil disaring dua kali agar bersih.
2. Menunggu air perasan jeruk nipis yang telah direbus hingga dingin, lalu mencampurkannya ke dalam gula cair yang sudah ada di baskom.
3. Menambahkan sirup Marjan rasa melon sebanyak 1 sendok sayur (centong/irus dalam bahasa Jawa) ke baskom besar.
4. Menambahkan pewarna makanan merek Red Bell rasa melon sebanyak ½ sendok sayur (centong/irus dalam bahasa Jawa) ke dalam baskom besar dan diaduk rata.
5. Mencicipi campuran untuk memastikan rasanya sudah manis/pas; jika sudah, melanjutkan ke proses berikutnya.
6. Mengambil botol kemasan es timun dan mengisinya dengan air campuran hingga mencapai garis yang sudah ditentukan pada botol.

7. Mengambil serutan timun dan memasukkannya ke dalam botol sebanyak 2 sendok makan, lalu menambahkan air sirup hingga botol penuh.
8. Proses terakhir, mengambil tutup botol dan menutup botol produk hingga rapat.



Gambar 4: Salah satu proses pencampuran produk di UMKM 'Wahyu Barokah'."

UMKM "Wahyu Barokah" menerapkan sistem kerja yang fleksibel sesuai dengan permintaan produk. Tenaga kerja tambahan biasanya diambil dari tetangga yang juga ibu rumah tangga. Mereka bekerja mulai pukul 08:00 hingga 16:00, dengan upah harian sebesar Rp 50.000 per orang. Model rekrutmen ini membantu Bu Ulik mengatasi lonjakan permintaan secara efektif, sembari memberdayakan komunitas lokal. Dengan tenaga kerja tersebut, UMKM ini dapat menyelesaikan pesanan besar, seperti 200 es timun, dalam kurun waktu sekitar tiga hari.

Bu Ulik tidak hanya fokus pada produksi, tetapi juga memberikan edukasi kepada mahasiswa mengenai manfaat timun. Menurut Bu Ulik, timun memiliki berbagai manfaat yang belum banyak diketahui, selain sebagai bahan makanan juga dapat diolah menjadi minuman segar. Es timun yang diproduksi oleh UMKM "Wahyu Barokah" ini berhasil menjadi inovasi baru yang unik di tengah persaingan bisnis kuliner lokal.

Seperti banyak usaha kecil lainnya, tantangan terbesar yang dihadapi oleh UMKM "Wahyu Barokah" adalah menjaga konsistensi kualitas produk dan memenuhi pesanan dalam jumlah besar. Namun, peluang untuk terus berkembang terbuka lebar, terutama dengan meningkatnya minat konsumen terhadap produk minuman segar dan alami. Dengan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi produk sehat, es timun bisa menjadi salah satu pilihan yang diminati banyak orang.

Respon dari mitra sangat positif dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat telah membantu UMKM "Wahyu Barokah". Bantuan dari tim pengabdian masyarakat ini sangat bermanfaat bagi usaha UMKM terutama dalam hal meningkatkan kapasitas produksi dan diversifikasi produk. Sejak awal berdirinya usaha ini, pihak mitra hanya fokus pada produksi es timun dalam jumlah kecil. Melalui pendampingan ini, pihak UMKM mencari cara-cara untuk meningkatkan kualitas minuman yang dibuat, baik dari sisi rasa, kemasan,

maupun manajemen produksi. Hasil ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Badi et al., (2024) hasil pengabdian agar penjualan minuman es berbahan mentimun atau es kuwut" menarik dan kekinian, tim pengabdian masyarakat membuat memberikan solusi dengan membuat beberapa desain untuk properti pendukung dalam penjualan atau label pengemasan. merek untuk usaha minuman ini dengan nama "Es Bahagia" dengan slogan "Larutkan sulitnya kehidupan dengan kesegaran tiada tanding". Penelitian lain yaitu Febriyanti Artika Putri1 et al.,( 2024), tentang produksi Es Iso Lego perlunya Diversifikasi produk atau mengembangkan produk dengan cara menambah variasi baru untuk menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pendapatan

Respon positif dari mitra yang lain adalah Bimbingan yang diberikan kepada UMKM juga sangat membantu dalam hal manajemen usaha dan pemasaran. Dengan pendampingan UMKM merasa lebih siap untuk menghadapi tantangan pasar dan melihat peluang untuk mengembangkan usaha ke depan. Hal-hal yang dulu dianggap sulit, seperti mengatur produksi dalam jumlah besar dan memperluas jaringan pemasaran, kini lebih mudah dipahami setelah pendampingan ini.

Evaluasi terhadap pengabdian masyarakat Potensi peningkatan penjualan UMKM di akhir pekan menunjukkan bahwa konsumen cenderung membeli lebih banyak memesan pada hari libur, sehingga diperlukan peningkatan stok dan promosi pada hari Sabtu dan Minggu untuk memaksimalkan penjualan. Strategi hari kerja, fokus dapat diberikan pada strategi pemasaran seperti promosi khusus, diskon, atau paket bundling untuk meningkatkan penjualan. Manajemen hari libur harus dapat dikelola dengan baik dan memastikan bahwa ada rencana cadangan atau persiapan tambahan sebelum dan sesudah hari libur dapat membantu menjaga konsistensi penjualan. Secara keseluruhan, kegiatan pemasaran Es mentimun menunjukkan hasil yang cukup baik dengan variasi dalam jumlah penjualan harian. Dengan beberapa penyesuaian dan strategi tambahan, potensi penjualan dapat ditingkatkan lebih lanjut. Dengan demikian, para peserta pendampingan dapat mengetahui trik dan strategi berjualan dan menambah wawasan pengetahuan dalam niaga (Muniarty et al., 2021) (Karlina et al., 2019)

## **Simpulan**

Permasalahan dalam produksi es timun di UMKM "Wahyu Barokah" adalah lokasi produksi yang masih menyatu dengan tempat tinggal Bu Ulik, serta proses pembuatan produk yang kurang higienis karena tidak menggunakan sarung tangan plastik untuk menjaga kebersihan produk. Selain itu, peralatan yang digunakan masih sederhana dan kurang canggih, serta kekurangan tenaga kerja karena pesanan produk tidak stabil setiap harinya. Namun, kelebihan dari UMKM "Wahyu Barokah" adalah Bu Ulik sudah memiliki pasar sendiri dan dua reseller, sehingga meskipun pesanan es timun tidak selalu stabil, Bu Ulik tetap dapat mempertahankan usahanya tanpa merasa rugi.

Hasil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini menekankan luaran program yang berupa produk atau jasa yang dihasilkan oleh UMKM "Wahyu Barokah" sebagai indikator keberhasilan program

## Daftar Pustaka

- Apriyanti1, , Diyah Santi Hariyani1\*, R. A. S., Jarwal, T., Putra, T., Anggara1, & Sari1, D. K. (2022). Pelatihan Membuat Es Mentimun Dan Pembuatan Pojok Baca Di Dusun Suci Kecamatan Balerejo Kabupaten Madiun. *Dedukasi*, 2(1), 1–23.
- Badi, R., Wiratama, D., Pratama, M. A. N., & Kumala, I. W. (2024). *Berbagi keberkahan: pendampingan usaha “ Es Bahagia ” sebagai wujud kepedulian sosial di bulan ramadhan*. 8, 1627–1638.
- Cornwall, A. (2008). Unpacking “Participation” Models, meanings and practices. *Community Development Journal*, 43(3), 269–283. <https://doi.org/10.1093/cdj/bsn010>
- Dwiningwarni, S. S., Aristyanto, E., Riswati, F., & -, M. (2020). Ppm Olahan Buah Naga Di Desa Baron Kecamatan Baron Nganjuk. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 3, 984–989. <https://doi.org/10.37695/pkmsr.v3i0.764>
- Febriyanti Artika Putri1\*, Z. K., , Bagas Widiyanto Saputra3, A. R. P., & Kurnaedi4, M. I. A. R. (2024). Peran Mahasiswa Dalam Konsultasi Keuangan Untuk Peningkatan Laporan Keuangan UMKM Es Iso Lego. *Anggaran: Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(2), 368–375. <https://doi.org/10.61132/anggaran.v2i2.670>
- Karlina, N., Halim, H. A., Azizi, M. F., Athusholihah, A., Tarliyah, A., Padjadjaran, U., & Sumedang, K. (2019). *Pemberdayaan kewirausahaan masyarakat desa cisempur dan pendampingan kewirausahaan berbasis ecommerce*. 2(3), 262–269.
- Maryati, W., Studi Administrasi Niaga, P., Bisnis, F., & dan Pendidikan, B. (2023). Pengolahan Mentimun Dan Pemasaran Digital Sebagai Upaya Optimalisasi Potensi Menuju Desa Matra. *Communnity Development Journal*, 4(6), 12722–12727.
- Masitoh, W., Puspitorini, P., & Widiatmanta, J. (2018). Pengaruh Dosis Pupuk Bio Slurry Cair Dan Jarak Tanam Terhadap Pertumbuhan Dan Hasil Tanaman Mentimun (*Cucumis sativus L.*). *VIABEL: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Pertanian*, 12(2), 32–39. <https://doi.org/10.35457/viabel.v12i2.497>
- Muniarty, P., Wulandari, W., Saputri, D., & Wahdaniyah, A. (2021). *Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa Di Era*. 2(2), 178–183.
- Nurhidayat, S., Wahyudi, W., & Ariyanto, A. (2022). Penyuluhan Manfaat Pengolahan Mentimun Sebagai Minuman Sehat Di Kampung Buah Wagir Lor. *Jurnal AKSES*, 2085. <https://www.ojs.unr.ac.id/index.php/akses/article/view/926%0Ahttps://www.ojs.unr.ac.id/index.php/akses/article/download/926/796>
- Singgih, C. T., Galahartlambang, Y., & Firdawati, Y. (n.d.). *Pelatihan Digital Marketing UMKM Kawasan Pondok Pesantren Rejoso Peterongan Jombang*. 41, 414–417.

