

Pengembangan Usaha Produk Ma-min Fungsional Hasil Kolaborasi Siswa dengan Guru untuk Nilai Tambah Ekonomi Unit Bisnis Sekolah Luar Biasa Negeri Batu

Mohammad Efendi^{1*}, Rina Rifqie Mariana², Yon Ade Lose Hermanto³,
Eurima Zahra Rahma Fadila¹, Ayu Putriningtyas¹, Imam Syafi'i¹

¹Pendidikan Khusus, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Malang

²Pendidikan Tata Boga, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Malang

³Desain Komunikasi Visual, Fakultas Seni dan Desain, Universitas Negeri Malang

*mohammad.efendi.fip@um.ac.id

Abstrak

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk meningkatkan pemberdayaan siswa penyandang disabilitas dan guru pendidikan khusus di SLB Negeri Kota Batu, dalam rangka pengembangan produk makan dan minuman (ma-min) fungsional. Metode pelaksanaan kegiatan ini menggunakan kombinasi antara penyampaian informasi, diskusi, pendampingan, ujicoba produk, serta strategi promosi produk. Hasil penilaian kegiatan dari sisi proses, pada saat kegiatan terjadi dialog interaktif seputar pengembangan produk yang dihasilkan, baik dari sisi kuantitas, kualitas, maupun analisis kandungan nutrisinya. Dari sisi produk, hasil ujicoba produk ma-min fungsional secara kuantitas dan kualitas berpotensi menjadi modal awal untuk menghasilkan produk ma-min yang bernilai ekonomi tinggi. Saran pengembangannya, pemasaran dapat dilakukan secara konvensional *face to face* dan memanfaatkan media digital.

Kata kunci: desain ulang, ma-min fungsional, SLBN Batu.

Dikirim: 9 Juli 2023

Direvisi: 20 Agustus 2023

Diterima: 2 Oktober 2023

PENDAHULUAN

Pada kurun waktu dasawarsa belakangan ini, upaya pemerintah untuk memperluas akses layanan pendidikan bagi penyandang disabilitas, baik secara formal dan non-formal, dalam bentuk segregatif maupun inklusif menunjukkan arah yang positif. Fakta lain, terkait dengan perluasan akses pendidikan untuk penyandang disabilitas ternyata didukung oleh masyarakat. Indikasinya beberapa tahun belakangan ini, pemerintah kabupaten/kota/propinsi dan lembaga swadaya masyarakat mendirikan unit layanan pendidikan bagi penyandang disabilitas, baik dalam format Pusat/Unit Layanan Disabilitas maupun Sekolah Luar Biasa. Idealnya, pemerintah selain mendirikan lembaga baru l perlu juga memikirkan layanan pasca siswa disabilitas tersebut menyelesaikan pendidikan di Lembaga formal maupun non-formal.

Persoalan siswa pasca lulus sekolah sejauh ini masih menjadi pertanyaan besar yang tidak kunjung memperoleh jawaban yang tegas. Kondisi ini berbeda dengan siswa yang dididik di sekolah umum. Banyak sekali program-program yang disiapkan pemerintah dan infrastruktur penunjang untuk menyambut kelulusan mereka untuk segera bekerja maupun studi lanjut. Sebaliknya, siswa penyandang disabilitas dengan kapasitas gerak dan ruang terbatas, tidak banyak diantara mereka yang mendapat akses pekerjaan yang layak maupun melanjutkan ke perguruan tinggi karena kesulitan dari sisi finansial. Hal ini sering timbul karena faktor obyektif maupun subyektif yang saling kait mengait antara lain tidak adanya



jaminan hukum yang secara tegas tentang perlindungan dan pemenuhan hak Penyandang sabilitas untuk berekspresi dan berapresiasi secara wajar, leluasa, dan bermartabat (Daming, 2016).

Untuk bekerja, mereka masih dipandang sebelah mata, meskipun ada kebijakan untuk mempekerjakan penyandang disabilitas, namun kuotanya cenderung sedikit. Pemerintah mempunyai kewajiban untuk memenuhi hak-hak penyandang disabilitas khususnya untuk mendapatkan pekerjaan (Istifarroh & Nugroho, 2019). Sejauh ini secara statistik belum ada data resmi tentang penyandang disabilitas yang mendapatkan akses pekerjaan di instansi pemerintah dan swasta. Pada umumnya, setelah lulus sekolah siswa penyandang disabilitas akan dikembalikan pada keluarga, dan keluarganya yang bertanggung-jawab untuk mencari solusi kelangsungan hidupnya. Tidak dipungkiri, ketika mereka tidak terakomodasi untuk mendapat pekerjaan akan menjadi problem tersendiri. Secara manusiawi, penyandang disabilitas memiliki kebutuhan yang sama seperti individu normal lainnya. Mereka bekerja, selain mendapat uang untuk memenuhi kebutuhan hidup sejahtera dan terhindar dari kemiskinan, bekerja bagi mereka sangat bermanfaat untuk menambah relasi atau hubungan dengan orang lain. Mereka lebih mudah bergaul dan berteman dengan orang lain, sehingga hubungan sosialnya semakin luas (Niran, 2019).

Sekolah Luar Biasa Negeri Batu sebagai salah satu Lembaga pendidikan format untuk siswa berkebutuhan khusus atau disabilitas, selama ini berkomitmen membantu mereka untuk memperoleh pendidikan formal dan pendidikan tambahan pasca lulus pendidikan formal. Kebijakan pimpinan lembaga terkait dengan upaya pembedayaan para penyandang disabilitas pasca pendidikan, secara terprogram memberikan pelatihan keterampilan yang disesuaikan dengan kondisi para penyandang disabilitas. Beberapa keterampilan yang pernah dilatihkan pada mereka, antara lain: kerajinan, pembuatan kue, konveksi, sablon, makanan dan minuman olahan fungsional.

Permasalahan Mitra

Hasil analisis produk yang dihasilkan dari serangkaian kegiatan pelatihan kejuruan, secara kuantitas dan kualitas produk mereka termasuk dalam kategori baik. Produk mereka sudah bisa dipasarkan melalui momen-momen khusus di sekitar sekolah. Namun demikian, untuk sampai pada kategori layak jual secara kompetitif diperlukan sentuhan yang variasi dan diversifikasi. Tindak lanjut yang dilakukan oleh pihak Pembina SLB Negeri Batu perlu mengembangkan unit bisnis sekolah. Tujuannya agar keberlanjutan keterampilan mereka terpelihara serta dapat terus menghasilkan produk yang layak jual dan dikenal luas.

Berdasarkan diskusi antara pelaksana abdimas dengan Lembaga mitra, dan pihak sekolah permasalahan mitra yang dirasakan: 1) Dari sisi keragaman produk ma-min fungsional hasil kolaborasi tersebut masih sangat terbatas, sehingga varian produk layak jual yang ditawarkan juga terbatas; 2) Dari sisi promosi, untuk memperluas pemasaran sifatnya masih getok-tular dan belum memanfaatkan networking yang tersedia; 3) Terbatasnya pengetahuan dan keterampilan pengelola lembaga untuk mem "*branding*" produksinya, agar varian produknya bisa diakses luas oleh customer. Untuk itu perlu ada solusi untuk mengatasi permasalahan permasalahan tersebut.

Kekuatan Tim pelaksana abdimas ini, selain memiliki keahlian dengan latar belakang keahlian di bidang pendidikan anak berkebutuhan khusus, juga sudah menjalin kerjasama dengan pihak LSM yang memobilisasi pemberdayaan penyandang disabilitas kota Malang dan sekitarnya. Salah satu diantaranya adalah *Re-Design* Batik Shibori Untuk Meningkatkan *Branding* Hasil Produk Penyandang Disabilitas Kampung Inklusif Trenggalek. Selebihnya anggota dalam kegiatan ini, selain ekspert dalam tata boga dan keamanan pangan. Sedangkan anggota lainnya, berpengalaman membranding dalam desain produk sejenis. Kombinasi pengalaman para anggota, outcome dari kegiatan abdimas ini diharapkan berdampak positif bagi pemberdayaan penyandang disabilitas dalam pengelolaan Unit Bisnis SLB Negeri kota Batu pasca menyelesaikan pendidikan khususnya, serta menjadi prototype model untuk komunitas sejenis di tempat lainnya.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan ini menggunakan kombinasi antara penyampaian informasi dan tanya jawab secara klasikal, merancang dan uji coba produk ma-min olahan fungsional yang inovatif, serta memasarkan produk. Kesemua langkah tersebut dilaksanakan secara bertahap dalam upaya meningkatkan pemasaran yang lebih luas. Strategi implementasi yang berbasis pada kekuatan atau potensi yang dimiliki kelompok sasaran, serta keterbatasan sumberdaya perlu digunakan untuk mengatasi kelemahan-kelemahan yang ada dengan memanfaatkan peluang yang muncul (Arnold, Nainggolan & Damanik, 2020). Sasaran utama kegiatan abdimas ini adalah mitra komunitas penyandang disabilitas dan guru SLB Negeri Kota Batu sebagai tindak lanjut kegiatan FGD sebelumnya. Asumsinya, lewat variasi produk dan sistem pemasaran yang tepat, maka *branding* produk makanan olahan sebagai salah satu produk unggulan dari kolaborasi penyandang disabilitas dan guru ini, akan semakin dikenal serta dapat menjangkau pemasaran yang lebih luas. Kegiatan abdimas kali ini diikuti oleh 25 orang yang terdiri dari penyandang disabilitas, Guru Pendamping, dan Tendik SLB Negeri Kota Batu.

Alur pelaksanaan program kegiatan dapat dijabarkan sebagai berikut: Pertama, untuk menggali permasalahan untuk mendapatkan solusi yang tepat, apa yang telah dilakukan sebelumnya dan pada saat evaluasi kegiatan lain di tempat yang sama lewat observasi lapangan dan wawancara. Kedua, FGD merancang *design* ma-min olahan fungsional yang representatif dengan mengikuti trend yang berkembang di masyarakat konsumen saat ini. Ketiga, merancang sistem promosi pemasaran produk yang langsung bisa diaplikasikan oleh pengguna, melalui diskusi dan masukkan terkait konten dengan pengguna. Keempat, uji coba produk untuk menetapkan spesifikasi dan prioritas yang tepat. Kelima, penyusunan *leaflet* untuk mempermudah konsumen untuk mengakses produk ma-min yang dihasilkan kelompok sasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan lanjutan dari kegiatan sebelumnya, yang dilaksanakan oleh pihak SLB Negeri Kota Batu dalam rangka memberdayakan para siswa penyandang disabilitas dan guru pendidikan khusus kota Batu melalui pengembangan produk makan dan minuman (ma-min)

fungsional, antara lain: makanan olahan makanan, souvenir, kue, serbuk minuman, kripik dan lain-lain. Berdasarkan hasil penilaian dari tim PkM, hasil uji produk ma-min fungsional yang dihasilkan oleh siswa penyandang disabilitas yang berkolaborasi dengan guru pendidikan khusus kota Batu tersebut perlu ditindaklanjuti, dengan pertimbangan: (1) dari sisi kuantitas dan kualitas berpotensi menjadi modal awal untuk menghasilkan produk ma-min yang bernilai ekonomi tinggi; (2) pemerayaan keanekaragaman produk ma-min fungsional perlu mengikuti *trend* permintaan pasar sehingga produk yang dihasilkan oleh komunitas tersebut agar mampu menembus pasar yang lebih luas.



Gambar 1. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan dan Contoh Produk

Gambar 1(a) adalah suasana kegiatan pelatihan, Gambar 1(b) adalah sesi foto bersama dengan guru fasilitator, Gambar 1(c) adalah produk makanan tradisional, Gambar 1(d) adalah produk makanan kemasan, Gambar 1(e) adalah produk minuman sari buah, dan Gambar 1(f) adalah produk minuman instan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, solusi penanganan yang tepat dapat dilakukan dengan melakukan diversifikasi produk layak jual melalui *updating design product* yang lebih representatif, serta memberikan pelatihan dan pendampingan produksi, serta promosi pemasaran produk yang tidak hanya terbatas di sekitar sekolah, melainkan bisa menjangkau wilayah lain di dalam dan di luar kota Batu. Melalui kegiatan pendampingan secara intensif, harapannya para peserta yang terlibat dalam kegiatan ini: (1) memiliki pengetahuan dan keterampilan memproduksi varian ma-min olahan fungsional yang mengikuti trend saat ini, (2) memiliki keterampilan mengoperasikan sistem promosi pemasaran produk, (3) memiliki kemampuan *branding* kemasan yang marketable, menunjukkan ciri khas, serta meningkatkan *branding* produk unggulan Kota Batu.

Kegiatan abdimas ini dilakukan oleh tim dosen yang dibantu oleh 2 orang mahasiswa. Pelaksanaan kegiatan tanggal 1- 30 Juni 2023 di SLB Negeri Kota Batu yang bekerjasama dengan *Center for Innovation and Training in Special Education* Malang.

Tabel 1. Permasalahan Mitra, Solusi, dan Dampaknya

Permasalahan Mitra	Solusi	Dampak
Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan tentang penganeekaragaman ma-min olahan fungsional sesuai trend konsumen	Penyuluhan tentang diversifikasi produk ma-min olahan fungsional yang mengikuti trend saat ini	Para peserta memiliki pengetahuan dan keterampilan memproduksi varian ma-min olahan fungsional yang mengikuti trend saat ini
Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dan membuat jejaring promosi pemasaran yang lebih luas	Pendampingan cara merencanakan promosi pemasaran berupa: instagram, facebook, twitter, dan marketplace untuk memperluas pemasaran	Para peserta menindaklanjuti cara memasarkan produk melalui media digital yang familiar pada konsumen target
Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam membuat branding produk yang representatif (untuk bisa mempertahankan kualitas produk)	Pendampingan cara membuat branding produk yang marketable disesuaikan dengan karakter konsumen	Para peserta menindaklanjuti cara membuat membuat produk yang marketable berciri khas sebagai produk unggulan Kota Batu

Terkait dengan pelatihan yang memberikan konsep diversifikasi produk, desain dan sistem promosi pemasaran produk makanan dan minuman fungsional untuk mitra abdimas di wilayah Kota Batu ini, manakala metode tersebut dipandang efektif dan berdaya guna untuk peningkatan produksi untuk kesejahteraan penyandang disabilitas di kota Batu dan sekitarnya, maka program ini akan ditularkan kepada lembaga atau komunitas sejenis di wilayah/daerah lain, untuk mem-*branding* produk-produk yang dihasilkan oleh para penyandang disabilitas agar semakin kompetitif.

Selanjutnya, implikasi reedukasi dan pendampingan tentang desain pengemasan dan pemasaran produk ma-min fungsional hasil kolaborasi siswa dan guru untuk nilai tambah ekonomi unit bisnis Sekolah Luar Biasa Negeri Batu ini, dalam skala yang lebih luas diharapkan mampu mendukung program pemerintah Kota Batu untuk meningkatkan taraf hidup penyandang disabilitas dan industri Pariwisata dalam penyediaan oleh-oleh khas Batu.

Berdasarkan hasil kegiatan, tidak bisa dipungkiri bahwa para wisatawan domestik yang ingin berbelanja jika berkunjung ke Kota Batu, senantiasa menyempatkan membeli oleh-oleh makanan khas atau buah tangan lainnya dari Kota Batu, seperti kripik tempe/mendoan, sale pisang, buah apel, dan lain-lain sangatlah mudah. Di sepanjang jalan mulai Kota Malang sampai dengan Kota Batu cukup banyak toko oleh-oleh khas unggulan kuliner Kota Batu.

Seiring dengan dengan *trend* perkembangan saat ini, nampaknya industri kuliner setempat perlu melakukan inovasi pengembangan, khususnya diversifikasi

unggulan setempat seperti makanan dan minuman olahan fungsional sebagai pelengkap oleh-oleh kuliner yang ditawarkan di sepanjang jalan Kota Malang - Kota Batu. Bukan hal yang mustahil, manakala kualitas produk makanan olahan yang ditawarkan memiliki citarasa mengikuti trend yang ada, harga yang sangat kompetitif, serta sistem pemasaran yang inovatif, kelak akan menjadi pilihan tersendiri bagi konsumen yang berkunjung ke Kota Batu. Oleh karena itu, produk yang dihasilkan oleh unit usaha SLB Negeri ini perlu inovasi produk dan promosi pemasaran produk dengan memanfaatkan teknologi agar usaha tersebut bisa bertahan dan terus berkembang (Belch & Belch, 2011). Semakin ketatnya persaingan, maka kemajuan pengembangan suatu teknologi pada dasarnya untuk menjawab kebutuhan masyarakat. Memang upaya pengembangan teknologi yang efektif, harus didasarkan pada permintaan pasar (Munaf et.al., 2008). Teknologi tepat guna adalah salah satu jalur penting untuk mencapai tujuan yang mendasar, yakni meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Rahmiyati, 2015). Program penerapan teknologi tepat guna diharapkan menghasilkan paket teknologi produksi makanan olahan tepat guna yang bisa dimanfaatkan oleh mitra UKM untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pendapatan (Cahyono, Harahap, & Sukrajap, 2019).

Tidak dipungkiri bahwa selama beberapa tahun belakangan ini, produk makanan-minuman fungsional sedang marak dipilih untuk meningkatkan kesehatan dan kebugaran. Asumsinya, pilihan makanan-minuman ini dapat memberikan banyak manfaat terkait gizi dan kesehatan. Makanan dan minuman fungsional adalah daftar makanan dan minuman yang mengandung nutrisi tinggi, serta menyehatkan saat dikonsumsi secara rutin. Makanan tersebut dapat memberikan banyak manfaat, salah satunya melindungi diri dari penyakit.

Makanan dan minuman menyehatkan ini umumnya dipisahkan menjadi dua kategori yaitu konvensional alami dan modifikasi (Widyaningsih, Wijayanti, & Nugrahini, 2017). Berbagai makanan alami ini kaya dengan nutrisi penting, seperti vitamin, mineral, antioksidan, serta lemak yang menyehatkan. Beberapa contoh makanan fungsional konvensional alami yaitu buah-buahan, sayuran, kacang-kacangan, biji-bijian, makanan laut, makanan fermentasi (tempe dan kefir). bumbu dan rempah-rempah, kopi, teh hijau, dan teh hitam. Sedangkan makanan yang termasuk kategori modifikasi telah diperkaya dengan bahan tambahan, seperti vitamin, mineral, probiotik, serta serat, sehingga makanan tersebut menyehatkan saat dikonsumsi secara rutin, serta membuat tubuh lebih sehat. Berikut ini adalah contoh makanan fungsional telah dimodifikasi: Jus buah yang sudah dimodifikasi, produk susu yang sudah ditingkatkan, seperti susu dan yogurt. biji-bijian yang dimodifikasi seperti roti dan pasta, sereal dan granola yang sudah ditingkatkan.

Kota Batu selain sebagai tujuan wisata utama di Jawa Timur, juga dikenal sebagai daerah penghasil buah-buahan dan sayuran-sayuran, sebagaimana yang terdaftar dalam kategori makanan fungsional. Mempertimbangkan potensi tersebut, peningkatan secara kuantitas dan kualitas produk makanan-minuman fungsional yang dilakukan oleh kolaborasi guru dengan siswa di SLB Negeri Batu ini, bisa menjadi solusi untuk meningkatkan pemberdayaan penyandang disabilitas pasca menyelesaikan pendidikan formalnya. Terkait dengan hal tersebut, unit usaha yang diselenggarakan oleh lembaga ini perlu terus mendapatkan penguatan. Karenaantisipasi dalam dunia bisnis dengan adanya perkembangan industri yang menunjukkan arah globalisasi, maka lembaga ini perlu adanya inovasi

pengembangan di samping masalah-masalah pembelanjaran, masalah SDM, produksi, dan promosi pemasaran lewat digital marketing ini sangat bagus untuk mendapatkan informasi, berinteraksi langsung bersama konsumen, memperluas produk di pangsa pasar serta meningkatkan produk penjualan (Mansir & Purnomo, 2021). Urgensi promosi pemasaran produk, asumsinya dengan manajemen pemasaran yang tepat industri akan dapat memasarkan produk sampai keluar wilayah, bahkan ke mancanegara. Seiring berkembangnya internet untuk promosi pemasaran (*E-commerce*), maka promosi pemasaran menggunakan *website-commerce* dirasakan sangat penting untuk perluasan penjualan serta promosi produk (Hamzah & Nadjib, 2016). Atas dasar itulah, permasalahan keterbatasan keterampilan dan keahlian SDM yang dirasakan pengelola, solusi untuk menangani masalah ini perlu melakukan *re-design* yang menarik, *valuable* dan *marketable* agar produk yang dihasilkan para penyandang disabilitas yang berkolaborasi dengan guru layak jual secara luas.

SIMPULAN

Berdasarkan diskusi hasil dari serangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dapat disimpulkan: Hasil penilaian kegiatan dari sisi proses pendampingan, terjadi dialog interaktif dan tanya jawab seputar peningkatan keragaman dan analisis kandungan nutrisi produk ma-min fungsional sehingga varian produk layak jual yang ditawarkan bisa lebih luas. Dari sisi kualitas produk, ada upaya untuk melakukan inovasi tampilan dan promosi memperluas pemasaran produk dengan menggabungkan pemasaran secara konvensional *face to face* dan memanfaatkan media digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian kepada Masyarakat mengucapkan terima kasih kepada LP2M Universitas Negeri Malang yang telah memberi dukungan moril dan finansial atas keterlaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dan SLB Negeri Batu selaku Mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Arnold, P. W., Nainggolan, P., & Damanik, D. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekuilnomi*, 2(1), 29-39. <https://doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.349>
- Belch, M. & Belch, G. (2011). *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective*. McGraw-Hill Education.
- Cahyono, M. S., Harahap, D. H., & Sukrajap, M. A. (2019). Penerapan teknologi produksi makanan olahan untuk pengembangan usaha kecil dan menengah di Kota Bandung. *KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 21-30. <http://dx.doi.org/10.28989/kacanegara.v3i1.567>
- Daming, S. (2016). Komparasi Nilai Penguatan Hak Penyandang Disabilitas dalam Lex Posterior dan Lege Priori. *Jurnal Hak Asasi Manusia*, 13(13), 53-110. <https://doi.org/10.58823/jham.v13i13.101>

- Hamzah, D., & Nadjib, M. (2013). Pemanfaatan internet sebagai media promosi pemasaran produk lokal oleh kalangan usaha di Kota Makassar. *KAREBA: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 2(1), 30-40. <https://doi.org/10.31947/kjik.v2i1.346>
- Istifarroh, I., & Nugroho, W. C. (2019). Perlindungan hak disabilitas mendapatkan pekerjaan di perusahaan swasta dan perusahaan milik negara. *Mimbar Keadilan*, 12(1), 21-34. <https://doi.org/10.30996/mk.v12i1.2164>
- Mansir, F., & Purnomo, H. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Digital Marketing dan Media Sosial Sebagai Media Promosi Era Pandemi Covid-19 di UMKM Panggunharjo Sewon Bantul. *Abdimas Singkerru*, 1(1), 39-50.
- Munaf, D. R., Suseno, T., Janu, R. I., & Badar, A. M. (2008). Peran Teknologi Tepat Guna Untuk Masyarakat Daerah Perbatasan Kasus Propinsi Kepulauan Riau. *Jurnal Sosioteknologi*, 7(13), 329-333.
- Niran, K. (2019). *Trik Sukses Menjalini Relasi: Cara Mudah Berqaul, Membangun Pengaruh, dan Memenangkan Kepercayaan Siapa Saja*. Anak Hebat Indonesia.
- Rahmiyati, N. (2015). Model pemberdayaan masyarakat melalui penerapan teknologi tepat guna di Kota Mojokerto. *JMM17: Jurnal Ilmu ekonomi dan manajemen*, 2(02), 48-62. <https://doi.org/10.30996/jmm17.v2i02.506>
- Widyaningsih, T. D., Wijayanti, N., & Nugrahini, N. I. P. (2017). *Pangan Fungsional: Aspek Kesehatan, Evaluasi, dan Regulasi*. Universitas Brawijaya Press.