

PEMBERDAYAAN EKONOMI LOKAL MELALUI PRODUK MOCHI NANAS DI DESA MANGGIS KECAMATAN NGANCAR

Lailatul Zuhriyah¹, Mitha Alviani², Atik Fauziah³, Muhammad Aryachi Tajul Chudzaki⁴

^{1,2,3,4}**Universitas Islam Tribakti Lirboyo Kediri**

¹layaelimam@gmail.com, ²mithaalviani05@gmail.com, ³atik28759@gmail.com, ⁴tajulkids@gmail.com

Article History:

Received: 09-06-2025

Revised: 11-06-2025

Accepted: 28-06-2025

Keywords: *Economic Empowerment, Food Innovation, Pineapple Mochi, Local Products, UMKM.*

Abstract:

Local economic empowerment is a strategic approach to improving community welfare based on regional potential. This service examines the utilization of pineapple in pineapple mochi products as a form of local food innovation that supports strengthening the community economy in Manggis Village, Ngancar, from August 08 to August 20, 2024. This activity was carried out using the PAR (Participation Action Research) method, starting with observations, in-depth interviews, and the economic impact on micro-entrepreneurs and the surrounding community. Pineapple mochi was chosen as an innovative product combining local wisdom, namely pineapple fruit, the village's superior commodity, with processing techniques and digital marketing strategies. The service results show that pineapple mochi products, as the main local ingredient, can increase new UMKM for residents, increase the economic value of local commodities for farmers, and strengthen the identity of new pineapple culinary products in Manggis village, Ngancar.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara produsen nanas terbesar di dunia setelah Costa Rica, Brazil, Filipina, China, India, Thailand, Nigeria dan China Mainland. Nanas merupakan hasil komoditas pertanian hortikultura yang masih diberdayakan sampai saat ini. Terbukti dari media databooks nanas menjadi buah unggulan volume ekspor tinggi di Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, volume ekspor nanas mencapai 236.226ton pada 2019, meningkat sebesar 7.693ton dari tahun 2018 (databoks.katadata.co.id, n.d.).

Melihat hasil dari laporan Worldatlas.com, Indonesia menjadi produsen nanas terbesar ke-9 di dunia dengan produksi 1.39 juta ton per tahun pada tahun 2018. Hal ini, didasarkan pada analisa permintaan konsumen dengan analisis konsumsi ditambah ekspor. Konsumsi menggunakan data ketersediaan konsumsi perkapita per tahun, karena angka konsumsi langsung oleh rumah tangga maupun industry tidak tersedia. Model matematis analisis permintaan (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2023), dengan rumus: **Permintaan = Konsumsi + Eksport.**

Desa Manggis adalah salah satu desa yang terletak di Kecamatan Ngancar Kediri Jawa Timur yang memiliki karakteristik pedesaan dimana sebagian penduduknya bekerja sebagai petani, dengan total SDM sekitar 4950 jiwa (Dok.2020). Desa ini berada di daerah dataran rendah dan ada bagian yang berbukit karena berada di lereng Gunung Kelud dengan luas tanah kurang lebih 759,03 Ha. Desa Manggis Dusun Margorejo memiliki potensi sumber daya alam yang sangat bagus (W.Inf.01.2024), (Obs.2024). Dari daftar Riwayat, desa Manggis memiliki kelemahan dari segi pendidikan. Dimana pendidikan didesa ini mayoritas berpendidikan menengah kebawah, dengan dominasi lulusan sekolah dasar dan sekolah pertama (Dok.2024). Mengalami kesulitan akses terhadap pendidikan tinggi dan informasi

berbasis digital yang terbatas. Akibatnya, salah satu dampak yang terlihat, terbatasnya pengetahuan dalam pemberdayaan ekonomi dari hasil pribumi (W.Inf.02.2024). Padahal, melihat desa ini kaya dengan hasil pribumi yaitu nanas yang dapat diolah dimulai dari daun dan buah sangat bermanfaat untuk masyarakat. Tentu, hal ini akan menambah perekonomian masyarakat jika mampu mengolah nanas dalam bentuk makanan ringan atau kerajinan selain hanya dijual dalam bentuk buah segar (W.Inf.03.2024).

Kondisi inilah yang mendorong perlunya intervensi dalam bentuk pelatihan pengolahan nanas untuk desa tersebut (Obs.2024) (Dok.FGD.2024). Hakikatnya, desa ini memiliki potensi pertanian yang cukup besar terutama dalam produksi buah nanas bahkan dijuluki dengan Desa Nanas (W.Inf.06.2024). Meskipun memiliki produksi nanas yang cukup melimpah, pemanfaatan buah nanas di desa ini masih sangat terbatas dan hanya sampai pada penjualan nanas dalam bentuk buah segar (W.Inf.07.2024). Alasan ini, minimnya pengetahuan masyarakat dalam mengelola produk buah nanas selain sari nanas dan selai nanas (Habibi et al. 2021). Kondisi di Desa Manggis kurang didukung oleh pengetahuan produksi olahan pangan tanpa adanya campur tangan teknologi budidaya (Azomah, Bambang Budi Santoso, and Uyek Malik Yakop 2023). Bapak Amir selaku sekretaris Desa Manggis memaparkan keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah nanas menjadi produk yang memiliki nilai tambah menjadi salah satu kendala utama yang dihadapi oleh masyarakat Desa Manggis (W.Inf.03.2024).

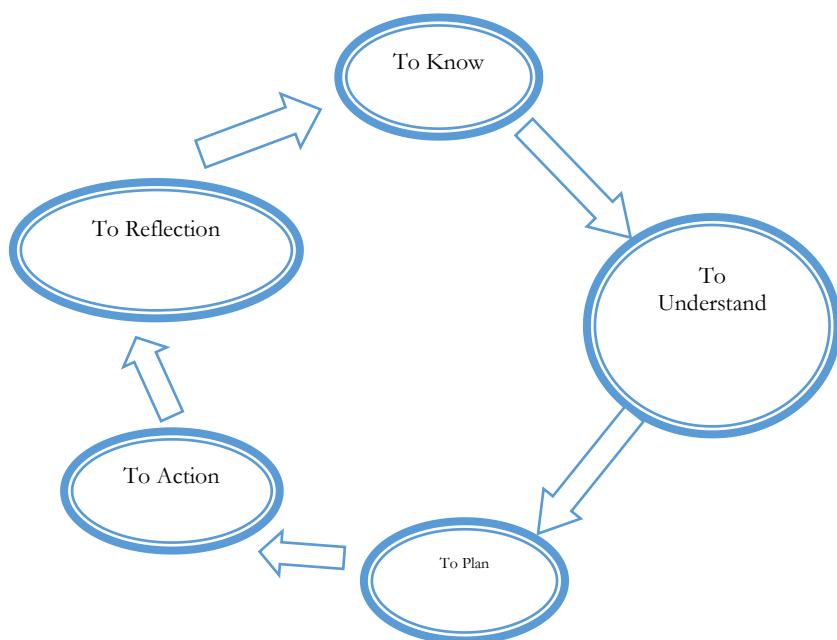
Berkembangnya *trend* berbagai makanan ringan dengan bahan dasar buah-buahan membuka peluang besar bagi masyarakat untuk mengolah nanas menjadi produk yang bervariatif dan bernilai jual tinggi. Salah satu produk yang potensial adalah mochi. Mochi Nanas adalah makanan ringan yang dimodifikasi dengan memanfaatkan nanas sebagai bahan isian dan campurannya. Mochi merupakan jenis makanan yang masuk dalam kategori makanan ringan dan basah (Hutami, 2015). Karakteristik yang ada pada mochi adalah berbentuk bulat, memiliki tekstur yang lembut, sedikit lengket, kenyal dan memiliki rasa yang manis (P. Bekatur, et., 2016).

Pembuatan Mochi Nanas tidak hanya menawarkan peluang usaha baru, melainkan memberikan nilai UMKM untuk menghiduokan kegiatan ekonomi rakyat. Program ini bertujuan untuk memanfaatkan pangan lokal secara masif yang mampu memberikan kontribusi positif untuk memperkuat kedaulatan pangan nasional. Program peningkatan diversifikasi dan ketahanan pangan masyarakat oleh badan ketahanan pangan tahun anggaran 2013 terdiri dari pedoman gerakan percepatan penganekaragaman konsumsi pangan. Gerakan diversifikasi pangan semakin efektif apabila didukung oleh ketersediaan aneka ragam bahan pangan melalui pengembangan usaha pangan lokal dan perilaku konsumen dalam mengonsumsi aneka ragam pangan (Hertati et al. 2022). Dengan mengolah nanas menjadi berbagai macam produk pangan, akan meningkatkan daya simpan dari resiko busuk serta jangkauan pemasarannya lebih luas. Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan perekonomian petani dan ketahanan pangan berbasis nanas di desa Manggis Ngancar Kediri.

METODE

Lokasi pemberdayaan produk olah pangan dilaksanakan di Desa Manggis Ngancar Kediri. Kegiatan ini ditujukan pada pelaku UMKM dan para ibu PKK dengan menggunakan metode PAR (*participatory action research*). Metode *Participatory Action Research* dimana menghubungkan proses penelitian ke dalam proses perubahan sosial (Rahmat and Mirnawati 2020). Dalam tindakan metode PAR menggunakan dua paradigma yaitu 1) keaktifan berfikir menjadi penelitian dalam proses partisipasi, dan 2) melibatkan komunitas Masyarakat dalam mempelajari problematiak dan mencari solusi tepat sebagai hasil aksi dengan memandu, memperbaiki dan mengevaluasi. Proses ini dinamakan perubahan sosial dalam mewujudkan pemberdayaan bersama Masyarakat (Rahman et al. 2022).

PAR memiliki beberapa tahapan dalam praksisnya yaitu, **To Know**: untuk mengetahui proses awal dalam pemberdayaan dengan mempertimbngajan kehidupan SDM desa Manggis. **To Understand**: dimana peneliti dan Masyarakat yang diberdayakan mampu mengidentifikasi problematika yang dihubungkan aset SDM yang tetsedia yaitu kurang produktif dalam pengolahan Nanas. **To Plan**: merencanakan ide kreatif dari berbagai sumber sampai menemukan produk yang sesuai dengan melihat kualitas SDM, maka muncullah ide produk Mochi Nanas. **To Action**: mengimplementasikan ide produ pada masyarakat untuk membangun, mengelola mindtset baru dalam pengolahan nanas menjadi bahan makanan basah. **To Reflection**: peneliti dan dan Masyarakat mengevaluasi aksi dari olahan mochi nanas dalam pemasaran. Siklus ini digunakan sebagai perencanaan dalam program berkelanjutan sampai pada tahap perubahan social sebagai tujuan asa kebersamaan bersama (AMBILY, n.d.) Tindakan dalam menangani masalah diawali dengan observasi, wawancara, diskusi dengan tahapan tersebut dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar tahapan PAR

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam bentuk **Workshop Pelatihan & Pembuatan Mochi Nanas** dilaksanakan di Balai Desa Manggis pada hari Kamis, 08 Agustus 2024 pukul 09.00 WIB s/d selesai. Kegiatan ini dilakukan bersama ibu PKK dan Masyarakat yang memiliki wirausaha mikro kecil. Pelatihan ini tidak berhenti pada proses pengolahan nanas saja, namun sampai pada tahap proses pemasaran pada konsumen local. Mitra juga didampingi dalam proses pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan pengurusan sertifikasi halal pada produk Mochi Nanas untuk desa Manggis.

Pelaksanaan Pelatihan Mochi Nanas

Eksplorasi potensi nanas sebagai salah satu bahan utama mochi nanas memiliki banyak manfaat baik dari segi gizi, kesehatan, hingga prespektif ekonomi dan lingkungan. Berikut beberapa aspek yang dapat di eksplorasi:

1. Kandungan gizi yang tinggi: buah nanas memiliki nilai gizi yang tinggi, kaya akan vitamin A, B, C, protein, mineral, (kalsium, fosfor, dan zat besi) dan mengandung senyawa yang berpotensi sebagai anti oksidan. Hal ini menjadikan olahan mochi nanas sebagai makanan yang sehat karena mengandung beberapa gizi yang tinggi (Tp et al., n.d.).
2. Inovasi rasa dan variasi produk: penggunaan buah nanas sebagai isi dari mochi dapat memberikan inovasi dan variasi rasa dalam produk, dengan maraknya olahan kue mochi namun belum ada yang berisikan selai nanas.
3. Promosi pola makan sehat: mochi nanas sebagai salah satu cemilan yang mengandung nilai gizi yang tinggi mampu membantu mempromosikan pola makan yang lebih seimbang dan mendukung gaya hidup sehat.
4. Diversifikasi produk lokal: eksplorasi ini dapat membantu mengembangkan produk lokal yang unik dan berpotensi menarik minat konsumen, baik lokal maupun internasional.
5. Peluang bisnis: penggunaan buah nanas sebagai isian dari mochi dapat menciptakan peluang bisnis baru bagi masyarakat setempat, khususnya petani nanas. Produk yang inovatif dan bergizi tinggi memiliki potensi peluang bisnis yang lebih luas.

Dalam eksplorasi ini sangat perlu diperhatikan kualitas, kebersihan, dan aspek keselamatan dari buah nanas yang digunakan sebagai bahan baku. Proses produksi juga harus dilakukan sebaik mungkin agar menghasilkan produk yang aman, berkualitas, dan mengandung nilai gizi yang optimal. Tim memaparkan teoritis prinsip pembuatan Mochi Nanas mulai dari penyiapan bahan, pengolahan sampai pengemasan. Pada sesi ini pula, peserta *workshop* pelatihan dan pembuatan moci nanas diberikan buku resep mochi nanas. Sehingga, dapat mempraktikkannya secara mandiri di rumah masing-masing.



Gambar Penyampaian Materi Pembuatan Mochi Nanas

Adapun bahan dan peralatannya nampak pada tabel di bawah.

Tabel alat dan bahan pembuatan mochi Nanas

Alat	Bahan
1. Pisau	1. Tepung Ketan 250 gram
2. Wajan	2. Tepung Maizena 1 sdm
3. Gas/ kompor	3. Gula putih 3 sdm
4. Spatula	4. Garam secukupnya
5. Penggorengan	5. Minya Goreng 1 sdm
6. Nampan	6. Nanas 2 buah
7. Blender	7. Pewarna Makanan 1 tetes (Sesuai selera)
8. Saringan	8. Selai Nanas
	9. Tepung Maizena yang sudah disangrai 5 sdm
	10. Daun pandan 1 lembar

Proses Pembutan Adonan Mochi

Pembuatan Mochi Nanas melalui beberapa tahapan antara lain: (a) Potong buah nanas menjadi bagian kecil – kecil. (b) Tambahkan air secukupnya, blender buah nanas kemudian saring dan pisahkan antara sari nanas dengan ampasnya. (c) Siapkan wadah, lalu masukkan tepung ketan 250 gram, tepung maizena 1 sdm, ampas hasil saringan nanas 2 sdm, sari nanas yang sudah diblender, gula 3 sdm, garam secukupnya dan pewarna makanan setetes. Setelah itu, aduk hingga merata. (d) Campurkan minyak goreng 1 sdm kemudian aduk lagi hingga tidak ada tepung yang menggumpal. (e) Kukus adonan selama 30 menit. (f) Setelah 30 menit angkat dan diamkan sebentar lalu uleni adonan tersebut dalam keadaan hangat. (g) Pindahkan adonan ke alas anti lengket. Lumuri tangan dengan tepung maizena yang sudah disangrai (tipis saja), atau pakai sarung tangan plastik supaya tidak lengket. Kemudian uleni kembali dengan tangan. (h) Bagi adonan kulit mochi sesuai ukuran yang diinginkan. Ambil satu bagian kulit, pipihkan dan beri isian selai nanas lalu rapatkan. Kemudian taburi maizena yang sudah disangrai dengan tipis-tipis supaya tidak lengket. (i) Hias mochi sesuai selera dan mochi nanas siap disajikan.

Proses Pembuatan Selai Nanas

Pembuatan selai nanas antara lain adalah: (a) Potong 1 buah nanas menjadi kecil-kecil. (b) Kemudian blender nanas yang sudah dipotong-potong dengan sedikit air. (c) Kemudian masukkan hasil sari nanas ke wajan atau teplon. (d) Aduk sampai mendidih. Kemudian, masukkan daun pandan dan gula putih. (e) Aduk terus sampai airnya surut dan warnanya berubah menjadi kecoklatan. (f) Kemudian angkat selai dan dinginkan. Selaipun siap dihidangkan dengan mochi.



Gambar Proses Pembuatan Mochi dan Selai Nanas

Proses Labeling dan Pemasaran

Dalam proses pengemasan, Mochi Nanas ini dikemas menggunakan mika tebal serta diberi label agar lebih menarik minat pembeli. Sedangkan dalam proses pemasarannya, dilakukan secara manual dan dipasarkan secara *online* melalui media sosial instagram @mochinanas.



Gambar Pengemasan/ Packaging dan Logo Produk Mochi Nanas

Adapun proses pemasaran, pertama yaitu didaerah lokal sendiri dengan cara alami melalui perantara orang ke orang dengan lisan, tulisan atau alat komunikasi elektronik (Oktavianto 2014). Tujuan strategi ini untuk membagikan pengalaman baik dan buruk kepada orang lain sebagai bentuk kepuasan dan sebaliknya. Tidak luput proses pemasaran melalui media *online*. Tindakan yang dilakukan dalam pemasaran *online* yaitu dengan pembuatan akun media social dari platform **instagram** yang bertujuan untuk mempercepat proses pemasaran, menjaring konsumen secara luas melalui pemasaran *online*. Bagi pemasar potensi era sekarang sangat dibutuhkan mengingat pemasaran *online* jalur *social media* memungkinkan berbagi informasi antara penggunaan menjadi lebih mudah dan luas (Untari and Fajariana 2018).



Gambar Pemasaran online dan offline

Proses NIB Mochi Nanas

Sebagai bentuk upaya mendukung tertib administrasi pemasaran UMKM dari kementerian perekonomian. Tindakan selanjutnya yaitu pembuatan NIB yang berfungsi tak hanya sebagai identitas tetapi juga berlaku sebagai Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Angka Pengenal Impor (API) dan Akses Kepabeanan perusahaan melakukan kegiatan impor maupun ekspor impor (Liputan6.com 2023). Untuk mendapatkan NIB, para pelaku usaha wajib untuk mendaftar melalui OSS Republik Indonesia. Tujuan program ini untuk mendukung pendaftaran UMKM yang sudah ada untuk memudahkan penyaluran bantuan program pemerintah seperti BPUM (Agelia et al. 2024).

Dalam pemberdayaan buah nanas menjadi mochi nanas sebagai usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan perekonomian daerah, mendorong inovasi baru, dan membuka lapangan pekerjaan. Pemberdayaan UMKM sebagai rangkaian upaya untuk menolong peluang usaha perorangan atau badan usaha kecil menurut undang-undang agar lebih berdaya dalam meningkatkan sumberdaya tersebut sehingga dapat meningkatkan kapasitas dan kemampuannya dalam memanfaatkan potensi yang dimilikinya (Supeno 2016). Berikut adalah beberapa cara pemberdayaan UMKM melalui olahan mochi nanas:

1. Pelatihan dan Keterampilan: UMKM dapat diberikan pelatihan dalam pengolahan nanas menjadi mochi yang enak dan bergizi. Ini mencakup aspek seperti pemilihan bahan baku yang baik, proses produksi yang tepat, pengemasan yang sesuai, dan praktik keamanan pangan.
2. Pemasaran dan Branding: Bantuan dalam pemasaran dan branding dapat membantu UMKM dalam memasarkan produk mochi nanas lebih efektif. Meliputi pembuatan label yang menarik, strategi pemasaran online, dan peningkatan visibilitas di media sosial.
3. Sertifikasi dan Regulasi: UMKM dapat diberikan informasi mengenai persyaratan sertifikasi dan regulasi yang berlaku dalam industri makanan. Ini penting untuk memastikan produk mereka memenuhi standar keamanan pangan dan legalitas.
4. Akses ke Pasar yang Lebih Luas: UMKM dapat didukung dalam memperluas jaringan distribusi dan akses ke pasar yang lebih luas, termasuk kerjasama dengan toko-toko lokal, pasar *online* atau penjualan di acara-acara khusus.

Faktor Pendukung dan Penghambat

Kegiatan *Workshop* Pelatihan & Pembuatan Mochi Nanas ini tergolong berhasil. Faktor pendukung keberhasilan kegiatan ini yaitu, kerja sama antar tim dan mitra, antusiasme

dan minat ibu-ibu, serta adanya dukungan dari pemerintah desa. Hal ini sesuai dengan (Widyasanti et al., 2016) yang menyatakan bahwa kegiatan pengabdian akan berjalan dengan lancar apabila terjalin kerja sama antar tim dan apresiasi mitra. Keberhasilan kegiatan *Workshop Pelatihan & Pembuatan Mochi Nanas* juga dibuktikan dengan adanya dampak positif, terbukti memberikan kontribusi pengetahuan dan keterampilan mitra dengan inovasi baru tentang isian mochi berupa selai nanas. Sepadan dengan pernyataan (Hartini et al, 2021; Hastuti et al., 2022; muchsiri et al., 2020) bahwa pengabdian selain dapat meningkatkan pengetahuan juga dapat meningkatkan keterampilan peserta. Sedangkan faktor penghambat dalam kegiatan Masyarakat masih belum *uptodate* terkait pemasaran online. Sehingga membutuhkan waktu lama dalam proses pebimbingan pemasaran online, dimana startegi ini yang lebih efektif dan luas.

Dalam hal ini ibu-ibu PKK yang sudah mengikuti kegiatan pelatihan ini diharapkan dapat memunculkan ide atau gagasan baru terhadap bahan baku nanas dan mampu membuat produk olahan berbahan dasar nanas. Kegiatan ini juga diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan serta kemandirian peserta pelatihan dalam mengolah produk yang bernilai ekonomi (Rahmawati et al., 2020).

Faktor pendukung dan penghambat nyatanya memacu tim pengabdi untuk memaksimalkan potensi dalam pelatihan yang dilakukan. Adapun prosentase capaian pelatihan adalah sebagai berikut:

Tabel Prosentasi Angket Ketercapaian Pelatihan

PROSENTASE ITEM ANGKET KETERCAPAIAN			
No	Item Pernyataan	Persentase	Kategori
1	Pelatihan ini menambah wawasan saya untuk mengolah nanas menjadi produk Pangan	86	Sangat Tinggi
2.	Penyampaian materi pelatihan sangat jelas	86	Sangat Tinggi
3	Setelah kegiatan pelatihan ini saya akan mencobanya kembali di rumah	80	Tinggi
4	Setelah kegiatan ini saya akan mengembangkan produk yang telah dibuat	82	Tinggi
5	Setelah mengikuti pelatihan ini, saya akan mencoba mengembangkan produk yang telah dibuat	86	Sangat Tinggi
6	Setelah mengikuti pelatihan ini, saya terampil mengolah nanas menjadi mochi nanas yang manis dan ekonomis	84	Tinggi
7	Saya sebelumnya belum mengetahui olahan nanas dapat dibuat menjadi mochi nanas	86	Sangat Tinggi
8	Saya yakin bisa membuat olahan nanas menjadi olahan makanan yang telah diajarkan dalam pelatihan ini	80	Tinggi
9	Saya sangat tertarik mengikuti pelatihan ini	84	Sangat

PENUTUP

Berdasarkan hasil pelatihan dalam pemberdayaan Nanas menjadi Mochi Nanas, dapat memberikan inovasi pengolahan nanas dan perekonomian Masyarakat Manggis. Sebuah produk pangan yang dimanifestasikan sebagai oleh-oleh khas desa Manggis Ngancar Kediri. Mochi Nanas yang dikemas dengan *packaging* dapat meningkatkan UMKM secara mandiri dan memiliki kreatifitas kuliner jajanan baru. Pemberdayaan dapat dirasakan secara langsung setelah adanya pendampingan NIB dan Sertifikasi Halal untuk melegalkan sebuah produk, yang bertujuan untuk meningkatkan daya tarik konsumen baik dari *online* maupun *offline*. Selain itu, pelatihan ini dapat meningkatkan kualitas SDM bagi petani pada nilai jual nanas, kemudian memproduksinya dan menunjang perekonomian Masyarakat.

Menindaklanjuti program pengabdian yang sudah dijalankan, semoga dilanjutkan dengan kegiatan dan program peningkatan ekonomi berbasis digital dimulai cara *membranding*, *marketing*, dan pemasaran secara luas. Bentuknya bisa berupa pelatihan literasi digital dengan membangun komunitas bersama ibu PKK dan masyarakat. Dengan demikian akan menambah kegiatan pendidikan dengan membangun wawasan keilmuan bagi para kaum pemuda dan pemudi dalam dunia bisnis digital.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim sampaikan penghargaan dan apresiasi yang sebesarnya kepada beberapa pihak yang turut membantu terlaksananya kegiatan ini antara lain: Rektor UIT Lirboyo Kediri, Panitia KKN UIT Lirboyo Kediri tahun 2024, Mahasiswa peserta KKN di Desa Manggis, Kepala Desa dan Seluruh Stakeholder yang ada di Desa Manggis Ngancar Kediri.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelia, Ela, Rizki Ananda Safitri, Tri Ayu Widyastuti, and M Sultan Mubarok. 2024. “Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Menggunakan Website Online Single Submission (OSS) pada UMKM di Desa Purwosari, Comal, Kabupaten Pemalang” 2 (1).
- AMBILY, Dr N. V. SREEDHARAN, Dr A. S. n.d. *HAND BOOK ON RESEARCH METHODOLOGY A PRACTICAL GUIDE FOR DOING RESEARCH*. Archers & Elevators Publishing House.
- Astoko, Endro Puji. 2019. “Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (Ananas Comosus L. Merr.) Di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur.” *HABITAT* 30 (3): 111–22. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2019.030.3.14>.
- Azomah, Laelatul, Bambang Budi Santoso, and Uyek Malik Yakop. 2023. “Teknik Budidaya Tanaman Nanas (Ananas comosus (L.) Merr.) di Japan Agricultural (JA) Okinawa.” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agrokomplek* 2 (2): 247–56. <https://doi.org/10.29303/jima.v2i2.2628>.
- databoks.katadata.co.id. n.d. “Nanas Jadi Komoditas Buah Unggulan dengan Volume Ekspor Tertinggi | Pusat Data Ekonomi dan Bisnis Indonesia | Databoks.” Accessed June 7, 2025. <https://databoks.katadata.co.id/index.php/agroindustri/statistik/ae083f37f8b8b65/nanas-jadi-komoditas-buah-unggulan-dengan-volume-ekspor-tertinggi>.
- Habibi, Imam, Titik Irawati, Nunuk Helilusiatiningsih, and Edy Soenyoto. 2021. “Pelatihan dan Pendampingan Pengembangan Kapasitas Usaha Klasterisasi Pengolahan Buah Nanas Menjadi Sari Buah dan Selai Nanas.” *JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat)* 6 (2): 717–23. <https://doi.org/10.21067/jpm.v6i2.5624>.
- Hertati, Lesi, Asmawati Asmawati, Lili Syahfitri, and Rum Hendarmin. 2022. “Pelatihan Peran Inovasi, E-Commerce, Ekosistem Mendorong Inovasi Produk Unggulan Desa.” *ABDIMASY: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat* 3 (1): 36–55. <https://doi.org/10.46963/ams.v3i1.522>.
- Liputan6.com. 2023. “NIB Adalah Identitas Pelaku Usaha, Ketahui Manfaat dan Cara Membuatnya.” liputan6.com. June 1, 2023. <https://www.liputan6.com/hot/read/5300184/nib-adalah-identitas-pelaku-usaha-ketahui-manfaat-dan-cara-membuatnya>.
- Oktavianto, Yuda. 2014. “PENGARUH WORD OF MOUTH TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA USAHA MIE AYAM PAK AGUS DI KOTA BATU.” *Manajemen Bisnis* 3 (1). <https://doi.org/10.22219/jmb.v3i1.1715>.
- Rahman, Abdul, Ni Made Wirastika Sari, Fitriani, Mochamad Sugiarto, Sattar, Zainal Abidin, Irwanto, et al. 2022. *METODE PENELITIAN ILMU SOSIAL*. Penerbit Widina.
- Rahmat, Abdul, and Mira Mirnawati. 2020. “Model Participation Action Research Dalam Pemberdayaan Masyarakat.” *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal* 6 (1): 62. <https://doi.org/10.37905/aksara.6.1.62-71.2020>.
- Rizal, Muhamad, and Afrilia Triwidayati. 2015. “Diversifikasi produk olahan nanas untuk mendukung ketahanan pangan di Kalimantan Timur.”
- Supeno, Eko. 2016. “Kosep Pengembangan dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Daerah” 8 (2).
- Tp, Yoyanda Bait S, M Si, Djamila Putri Umar, Kyenky Anjelin, Maryam Abdullah, Lisa Wati Modanggu, and Nursamsia Usman. n.d. “ANALISIS MUTU IRISAN BUAH NANAS BEKU SELAMA PENYIMPANAN.”
- Untari, Dewi, and Dewi Endah Fajariana. 2018. “Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun @Subur_Batik)” 2 (2).