

## Penerapan ide bisnis makanan sehat para nutripreneur jurusan gizi Poltekkes Malang

Fifi Luthfiyah, Bastianus Doddy Riyadi, Karina Mutia, Diana Maretha

Program Studi Sarjana Terapan Gizi Dan Dietetika, Jurusan Gizi, Politeknik Kesehatan Kemenkes Malang, Indonesia

Penulis korespondensi : Fifi Luthfiyah

E-mail : fifuluthfiyah@poltekkes-malang.ac.id

Diterima: 12 Maret 2026 | Direvisi: 22 April 2026 | Disetujui: 22 April 2026 | Online: 30 April 2026

© Penulis 2026

### Abstrak

Kegiatan pengabdian ini dilatarbelakangi rendahnya serapan kerja alumni gizi serta belum optimalnya pembinaan kewirausahaan di bidang makanan sehat bergizi. Program ini bertujuan membangun jejaring bisnis dan komunitas antara mahasiswa aktif dan alumni gizi, menyusun model bisnis CANVAS, membentuk struktur organisasi bisnis makanan sehat, serta merintis *food court* "YOUR NUTRIFOOD" di Jurusan Gizi Poltekkes Malang. Mitra sasaran adalah mahasiswa dan alumni Jurusan Gizi yang berminat menjadi *nutripreneur*. Peserta yang terlibat berjumlah 16 orang (12 mahasiswa dan 4 alumni). Metode pelaksanaan meliputi rekrutmen *nutripreneur*, pelatihan dan pendampingan kewirausahaan, praktik bisnis di *Food Court* Gizi, penerapan bisnis model CANVAS, serta fasilitasi pengurusan label komposisi gizi dan kelaikan produk. Hasilnya, terbentuk komunitas *nutripreneur* dengan struktur organisasi sederhana, terwujud jejaring bisnis awal di lingkungan jurusan, dan dihasilkan 12 produk makanan sehat bergizi berbasis bahan lokal dengan tren keuntungan yang meningkat selama uji coba penjualan. Kegiatan ini meningkatkan pengetahuan kewirausahaan, keterampilan manajemen usaha, dan kesiapan peserta dalam mengembangkan bisnis makanan sehat secara berkelanjutan.

**Kata kunci:** gizi; kewirausahaan; *nutripreneur*.

### Abstract

This community engagement program was initiated in response to the low employability of nutrition graduates and the suboptimal development of entrepreneurship in the healthy food sector. The program aimed to build a business and community network between current students and alumni of nutrition, develop a CANVAS business model, establish an organizational structure for a healthy food enterprise, and pilot the "YOUR NUTRIFOOD" food court at the Nutrition Department of Poltekkes Malang. The target partners were nutrition students and alumni interested in becoming *nutripreneurs*. A total of 16 participants were involved, consisting of 12 students and 4 alumni. The implementation methods included *nutripreneur* recruitment, entrepreneurship training and mentoring, hands-on business practice at the Nutrition Food Court, application of the CANVAS business model, and facilitation of nutrition labeling and product feasibility. The program resulted in the formation of a *nutripreneur* community with a basic organizational structure, the establishment of an initial business network within the department, and the development of 12 locally based healthy food products that demonstrated an increasing profit trend during trial sales. Overall, this activity enhanced entrepreneurial knowledge, business management skills, and the readiness of participants to develop sustainable healthy food enterprises.

**Keywords:** nutrition; entrepreneurship; *nutripreneur*.

## PENDAHULUAN

*Nutripreneur* merupakan kemampuan seseorang dalam berwirausaha di bidang gizi, sekaligus berfikir kreatif dan berperilaku inovatif dalam mengelola sumber daya untuk menciptakan produk gizi (Indonesia dkk., 2024). Perilaku dalam memilih makanan yang sehat, disertai dengan kandungan zat bioaktif seperti antioksidan, serat dan imunostimulan, penting dikembangkan dalam industri makanan (Dongoran dkk., 2024). Beberapa penyakit terutama penyakit tidak menular yang berhubungan erat dengan kebiasaan makan yang salah. Pemilihan makanan sehat terkait kandungan zat gizinya yang seimbang yaitu sumber karbohidrat kompleks, protein hewani dan nabati, lemak tidak jenuh, vitamin dan mineral serta serat (Dongoran dkk., 2024). Dalam mendukung pencapaian tujuan tersebut Institusi Pendidikan khususnya Jurusan Gizi telah melakukan beberapa upaya seperti dukungan mata kuliah yang didapatkan oleh mahasiswa di bangku kuliah seperti mata kuliah kewirausahaan, pemasaran produk. Selain kegiatan tersebut, kegiatan berupa seminar kewirausahaan serta pameran produk yang dilaksanakan pada kegiatan praktik kerja lapangan di masyarakat juga merupakan kegiatan yang dapat meningkatkan animo/minat jiwa kewirausahaan para mahasiswa dan alumni gizi. Kegiatan ini diharapkan bisa memberikan peluang mahasiswa setelah menjadi alumni untuk bisa mengembangkan jiwa kewirausahaan (Alif & Suwarno, 2022).

Berdasarkan hasil studi pelacakan yang dilakukan pada bulan Maret 2023 pada 145 orang alumni Prodi D3 Gizi dan Prodi Sarjana Terapan Gizi dan Dietetika sebanyak 85 orang (57%) alumni setelah lulus kuliah tidak langsung mendapatkan pekerjaan pada 3 bulan pertama (Bidang Umum dan Publikasi Poltekkes Malang, 2021). Kegiatan penerapan bisnis bidang makanan sehat dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan yang dilakukan belum secara maksimal bisa diterapkan oleh alumni. Hal ini disebabkan oleh karena pembinaan yang dilakukan bagi alumni oleh pihak kampus belum maksimal sehingga diperlukan suatu upaya agar alumni bisa mengembangkan jiwa wirausahanya salah satunya melalui program pengembangan kewirausahaan melalui kegiatan pengabdian masyarakat (Alif & Suwarno, 2022). Salah satu materi pembinaan kepada calon *nutripreneur* selain masalah kandungan zat gizi dan keamanan bahan baku yang digunakan juga karakteristik sensorik seperti cita rasa dan tekstur produk perlu dipelajari dan diperhatikan. Bahan baku yang segar dan berasal dari petani yang berkualitas tinggi cenderung menghasilkan produk makanan dengan cita rasa yang lebih baik dan tekstur yang lebih menarik (Khoirunisa dkk., 2019). Hal ini secara langsung berefek pada preferensi dan kepuasan konsumen. Selanjutnya investasi dalam proses seleksi pengadaan bahan baku yang cermat menjadikan nilai lebih dari suatu perusahaan makanan. Dengan memperhatikan hal tersebut makan akan menghasilkan produk makanan bergizi berkualitas tinggi yang memenuhi harapan konsumen, membangun loyalitas merek dan membangun pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan (Van Bussel dkk., 2022).

Berdasarkan hal tersebut pada kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan Program Pengembangan Kewirausahaan bagi *nutripreneur* dikhususkan pada perintisan *Food Court* dengan Brand **YOUR NUTRIFOOD** di Jurusan Gizi Poltekkes Malang. Subyek sasaran adalah remaja dari kalangan mahasiswa aktif dan alumni jurusan gizi yang belum bekerja atau yang baru merintis usaha. Produk dari mahasiswa dan alumni dilengkapi dengan *nutrition fact* yang diawasi oleh tim pengabdian (Ahli Gizi Profesional).

Produk dari calon *nutripreneur* terdiri dari bahan baku sayuran dan buah-buahan segar, protein hewani, dan nabati yang dikembangkan dengan memperhatikan nilai gizi serta kemudahan akses masyarakat. Kegiatan penguatan dan pendampingan untuk memastikan keberlanjutan produksi hingga pemasaran produk lokal bergizi dilakukan dan dipastikan produk tersebut layak untuk dipasarkan. Bila produk sudah siap maka yang dikerjakan selanjutnya yaitu membuat jejaring bisnis dari dan keluar civitas akademika jurusan gizi. Membangun jejaring bisnis makanan sehat perlu memerlukan strategi yang komprehensif dan berkelanjutan, seperti partisipasi aktif, kolaborasi kemitraan, membangun kepercayaan dan reputasi dan memanfaatkan platform digital dalam mempromosikan produk (Winkler dkk., 2023).

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, tim pengabdian terdiri dari dosen Jurusan Gizi Poltekkes Malang yang memiliki kompetensi di bidang gizi masyarakat, kewirausahaan, dan pengembangan produk pangan. Mitra dalam kegiatan ini adalah mahasiswa aktif dan alumni Jurusan Gizi Poltekkes Malang yang memiliki minat dalam pengembangan usaha makanan sehat serta belum memiliki pekerjaan tetap atau sedang merintis usaha. Melalui kolaborasi ini, diharapkan tercipta sinergi antara akademisi dan praktisi muda dalam mengembangkan usaha berbasis gizi. Adapun tujuan kegiatan ini adalah membuat jejaring bisnis dan komunitas antara mahasiswa aktif dan alumni gizi yang memiliki minat di produksi makanan sehat dan bergizi, membangun sistem bisnis model CANVAS dan membentuk struktur organisasi bisnis makanan sehat bergizi di jurusan Gizi, memulai bisnis *food court* dengan brand *YOUR NUTRIFOOD* di Jurusan Gizi Poltekkes Malang.

## METODE

Kegiatan dibagi menjadi beberapa tahap yang dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan September 2024. Dalam kegiatan pengabmas ini dilakukan beberapa tahap kegiatan. Tahapan rekrutmen *nutripreneur* dilakukan dengan cara mengumpulkan dan melakukan seleksi rekrutmen 20 orang peserta dengan menyebarkan flyers serta menjelaskan ke kelas-kelas agar para mahasiswa aktif yang memiliki minat menjadi *nutripreneur* dapat mengikuti rangkaian pembinaan dan workshop kewirausahaan. Setelah peserta sudah terkumpul dibentuk sebuah grup di *Whatsapp* sebagai wadah yang digunakan untuk melakukan koordinasi tentang kegiatan para calon *nutripreneur*. Peserta yang mengikuti kegiatan pengabmas ini sejumlah 16 orang, terdiri dari 12 mahasiswa aktif baik dari D3 Gizi maupun STrGz dan 4 orang alumni STr Gz Jurusan Gizi Poltekkes Malang.

Tahap kedua, dilakukan dengan mengundang seluruh anggota *nutripreneur* dan memberikan penguatan tentang *digital entrepreneurship* dan inovasi produk. Kegiatan dilakukan secara luring. *Workshop* dilaksanakan secara luring dalam beberapa pertemuan. Pertemuan pertama berisi materi motivasi wirausaha, pengenalan metode bisnis model CANVAS, dan penugasan pengembangan ide produk. Pertemuan kedua berisi materi proses pengajuan PIRT, bahan tambahan pangan yang diizinkan dan dilarang, penyusunan nutrition facts, serta praktik bisnis sederhana dan analisis keuangan. Narasumber berasal dari tim pengabdian dan dosen tamu, sehingga peserta memperoleh pengetahuan teknis dan manajerial yang komprehensif

Tahap ketiga, melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) antara anggota *nutripreneur* dengan Manajemen Jurusan Gizi dalam merintis kewirausahaan di Jurusan Gizi. Kegiatan dilaksanakan dalam beberapa kali pertemuan untuk menyepakati pola dukungan, pemanfaatan fasilitas bengkel kewirausahaan, dan aturan operasional *Food Court*. Pada tahap ini juga dibahas strategi pemasaran produk melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram untuk memperluas jangkauan konsumen.

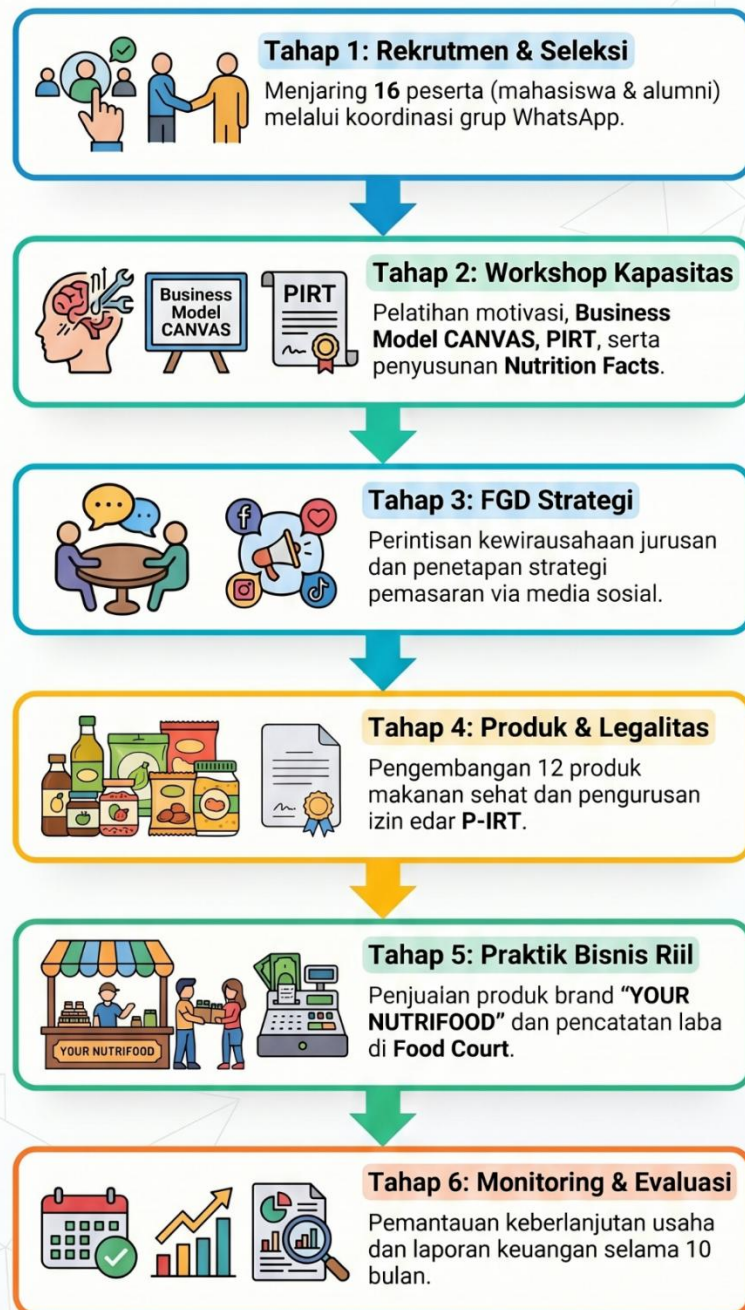
Tahapan keempat adalah tahap pengurusan ijin untuk Produk produk jajanan yang dihasilkan diusulkan nomer sertifikat produk pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) dalam kemasannya dari Dinas Kesehatan terkait. Terbentuknya wirausaha baru dan ikatan kerjasama dengan pihak manajemen Jurusan Gizi Poltekkes Malang sehingga terbentuk struktur organisasi bisnis pada *Food Court Your Nutrifood*. *Your Nutrifood* adalah brand yang ditetapkan tim untuk memayungi produk-produk para *nutripreneur* yang akan dijual di Gizi Corner. Sehingga para *nutripreneur* sudah memberikan informasi sebelum acara untuk memasukkan nama produk, nilai gizi produk dan komposisi serta contoh produk pada tim pengabdian masyarakat.

Tahap kelima Adalah tahapan praktik bisnis di *food court Your Nutrifood*. Produk peserta dipasarkan melalui praktik penjualan di bengkel kewirausahaan/Jurusan Gizi dengan brand "*YOUR NUTRIFOOD*". Seluruh tenant menjual produk selama beberapa hari uji coba, sambil mencatat volume penjualan, biaya, dan laba. Tahap ini bertujuan melatih peserta dalam menjalankan operasional usaha secara nyata, termasuk penentuan harga jual, pelayanan konsumen, dan evaluasi keuntungan.

Tahap terakhir yaitu monitoring dan evaluasi, dilakukan dengan cara memonitor keberlanjutan bisnis makanan sehat dan pengawasan secara berkesinambungan lebih kurang selama 10 bulan. Untuk pemantauan perkembangan bisnis yang dilakukan *nutripreneur* baik di lingkungan Jurusan Gizi

dan di luar lingkungan jurusan gizi terutama dari segi proses bisnis dan laporan keuangan. Hal ini dilakukan secara berurutan dan periodik.

## Alur Pengembangan Nutripreneur "YOUR NUTRIFOOD"



Gambar 1. Alur Kegiatan Pengabdian Masyarakat "Your Nutrifood"

## HASIL DAN PEMBAHASAN

*Workshop* kewirausahaan di bidang makanan bergizi, makanan sehat, dan minuman yang bermanfaat bagi kesehatan bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada peserta agar mereka dapat memulai dan mengelola usaha yang berfokus pada penyediaan produk makanan dan minuman yang sehat dan bergizi (Blay-Palmer dkk., 2021; FAO, 2017).

Pada hari/tanggal Sabtu 13 Juli 2024 melakukan pertemuan pembukaan *Workshop* dan Mentoring kegiatan Pengabmas Program Kewirausahaan. Acara berlangsung pukul 08.00-13.30 Wib. Materi yang disampaikan tentang Meningkatkan Motivasi Wirausaha, Merintis Usaha dengan Metode Canva dan Memberikan Penugasan terkait Produk. Materi tentang motivasi wirausaha bagi peserta yang semuanya berusia remaja dan dewasa muda (18-21 tahun) disampaikan oleh Dosen Kewirausahaan. Motivasi bisnis bagi remaja sangat penting untuk membangun generasi yang lebih mandiri, kreatif, dan berdaya saing. Dengan memiliki motivasi yang kuat untuk berwirausaha, remaja dapat mengembangkan kemandirian finansial, keterampilan hidup seperti kepemimpinan dan kreativitas, serta berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi. Remaja yang termotivasi juga lebih mungkin menjadi inovator yang mampu menghadapi tantangan masa depan dengan berani. (Bee.id, 2022; Dongoran dkk., 2024; Kamaruddin, 2024; Kledo, 2022; Nuryadi, R., & Fadilah, M, 2021; Romli, 2016). Hal ini dapat membangun mentalitas inovatif yang sangat penting dalam dunia bisnis. Kesan dari peserta yang kak Maura, "Keinginan menjadi seorang pengusaha khususnya bidang *Healthy Food* semakin kuat setelah mendapatkan informasi dari narasumber."



**Gambar 2.** Kegiatan *workshop* minggu pertama

Pertemuan *Workshop* minggu ke 2 selanjutnya dilakukan dengan memberikan materi yang dipaparkan tentang Proses Pengajuan PIRT produk; Bahan tambahan pangan yang diizinkan dan Tidak serta Analisis Gizi Produk (*Nutrition Fact*) dan Praktek Bisnis Sederhana dan Analisis Keuangan. Narasumber dari tim Pengabdian Masyarakat dan Dosen Universitas Negeri Malang. Peserta berlatih menghitung dan menganalisis keuangan selama melakukan bisnis.



**Gambar 3.** Kegiatan *workshop* minggu kedua

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, mayoritas produk yang ada masih belum ada yang memiliki PIRT untuk bisa menjangkau pasar yang lebih luas (Fahira & Yasin, 2022). Padahal jika dikembangkan, memiliki banyak manfaat dari sisi kesehatannya. Kandungan gizi dari produk yang dimiliki para peserta telah dianalisis dan memiliki kelebihan dari segi komposisi gizinya. Masalah yang dihadapi para peserta yaitu untuk menghasilkan produk yang memiliki daya saing perlu dikembangkan bentuk kemasan produk yang menarik, adanya jaminan keamanan produk seperti perijinan PIRT. Kemampuan memahami nilai gizi produk merupakan hal yang sangat penting. Terutama produk yang dihasilkan oleh peserta *nutripreneur*. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan konsumen sebelum memutuskan untuk membeli produk makanan kemasan, antara lain membaca label

untuk informasi nilai gizi yang terkandung dalam kemasan produk sebagaimana tercantum dalam pedoman gizi seimbang (Zantika & Kurnia, 2023).

Praktik Penjualan Produk dengan brand *Your Nutrifood* di bengkel kewirausahaan Jurusan Gizi Poltekkes Malang dilakukan pada tanggal 29 Juli – 2 Agustus 2024. Seluruh *Nutripreneur* menjual produk setiap hari dan mendapatkan hasil penjualan yang beragam. Berikut adalah contoh produk-produk yang dijual di *bread corner* Jurusan Gizi dengan Brand *Your Nutrifood*



Gambar 4. Contoh produk *Nutripreneur* yang dijual di *Your Nutrifood*

Keberhasilan suatu usaha dapat diindikasikan dengan bertambah modal usaha, hasil produksi meningkat dan keuntungan bertambah. Faktor penting dalam keberhasilan usaha adanya keinginan yang kuat dan dorongan-dorongan yang didapat dari dirinya dan lingkungannya, sehingga termotivasi akan usaha yang akan dijalankan. Keberhasilan yang dimiliki oleh wirausahawan tersebut pastinya dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor tersebut berupa motivasi, kompetensi, dan kreativitas (Nagel & Suhartatik, 2022). Profit yang diperoleh selama uji coba penjualan di bengkel kewirausahaan dengan brand *YOUR NUTRIFOOD JURZIMA* menunjukkan hasil yang terus meningkat. Biaya modal dan biaya tetap dari setiap produk dapat kembali setelah 3 hari kegiatan. Adapun keuntungan/laba yang diperoleh dari tiap produk sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil Penjualan Produk Para Peserta Per Hari

Nama Produk	Biaya Modal (Rp)	Laba Hari 1 (Rp)	Laba Hari 2 (Rp)	Laba Hari 3 (Rp)	Keterangan
Ayam bakar	350.000	122.000	178.000	240.000	meningkat
Cocopine splash	150.000	85.000	98.000	95.000	menetap
Taro Ubilicious	125.000	75.000	83.000	85.000	meningkat
Stick Kelor	100.000	50.000	65.000	65.000	menetap
Sobu Puding	150.000	77.000	80.000	85.000	meningkat
Pumpkin Pukis	300.000	45.000	67.000	80.000	meningkat
Puding Butter Lumut	250.000	70.000	90.000	95.000	meningkat
Nugget Asoy	375.000	48.000	55.000	78.000	meningkat
Lumpia Bihun Ayam	380.000	70.000	75.000	85.000	meningkat
Fudgie Bites	450.000	68.000	70.000	65.000	menetap
Dimsum spesial	400.000	230.000	255.000	300.000	meningkat
Chipskongs	130.000	28.000	45.000	50.000	meningkat

Keuntungan setiap produk menunjukkan tren peningkatan selama periode penjualan 3 hari. Produk yang mengalami peningkatan paling signifikan yaitu Dimsum special dan Ayam bakar. Persentase peningkatan sebesar Rp. 62.000 (untuk produk Dimsum special) dan Rp. 45.000 untuk produk Ayam bakar. Tren peningkatan ini mengindikasikan adanya potensi daya tarik pasar terhadap

produk-produk yang ditawarkan. Meskipun demikian, perlu dicatat bahwa analisis ini hanya berdasarkan data keuntungan dan belum memperhitungkan biaya pokok penjualan maupun biaya operasional lainnya. Oleh karena itu, untuk mengukur profitabilitas secara akurat, diperlukan data yang lebih komprehensif mengenai struktur biaya produksi dan operasional.

Peningkatan keuntungan dari hari ke hari dapat mengindikasikan adanya daya tarik pasar yang positif terhadap produk-produk makanan sehat yang diciptakan oleh para *nutripreneur*. Hal ini bisa menjadi indikasi awal bahwa produk tersebut diterima dengan baik oleh konsumen. Tren positif ini dapat memberikan motivasi dan dasar untuk pengembangan bisnis lebih lanjut. Para *nutripreneur* dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan produksi, memperluas jangkauan pasar, atau mengembangkan varian produk baru berdasarkan respons pasar awal ini.

Beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam mendapatkan profit atau laba antara lain: produksi yang efisien (penggunaan bahan baku, tenaga kerja, teknologi) yang dapat memengaruhi biaya dan profit. Selain itu strategi penetapan harga jual ; Apakah harga jual produk sudah optimal untuk memaksimalkan keuntungan tanpa mengurangi daya saing. Selanjutnya manajemen biaya; Bagaimana pengelolaan biaya operasional (pemasaran, distribusi, administrasi) berkontribusi pada profitabilitas bersih. Dan Inovasi Produk; Apakah pengembangan produk baru atau variasi produk yang ada memengaruhi daya tarik pasar dan potensi keuntungan (Kumar, 2023).

Rangkaian kegiatan ini mencapai puncak kegiatan Sabtu 10 Agustus 2024 dengan dilakukan Pembentukan Tim *Nutripreneur* dengan penandatanganan Kerjasama seluruh *Nutripreneur* yang disetujui oleh Ketua Tim Pengabmas dan diketahui oleh Ketua Jurusan Gizi Poltekkes Malang serta Penanggung Jawab Laboratorium Gizi.



Gambar 5. Kegiatan penjualan produk "Your Nutrifood"

## SIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan Program Pengembangan Kewirausahaan bagi *nutripreneur* di Jurusan Gizi Poltekkes Malang telah berhasil meningkatkan kapasitas dan minat kewirausahaan mahasiswa dan alumni gizi. Kegiatan ini diikuti oleh 16 peserta yang terdiri dari mahasiswa aktif dan alumni, serta mampu menghasilkan 12 produk makanan sehat dan bergizi yang telah dipasarkan baik di lingkungan kampus maupun di luar kampus. Selain itu, program ini turut mendukung terbentuknya jejaring bisnis antara mahasiswa dan alumni, serta menjadi langkah awal dalam penerapan model bisnis dan pengembangan food court dengan brand *YOUR NUTRIFOOD*. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini berkontribusi dalam membangun ekosistem kewirausahaan berbasis gizi yang berkelanjutan di lingkungan Jurusan Gizi Poltekkes Malang.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat perlu dilanjutkan secara berkelanjutan melalui program pendampingan dan mentoring yang terstruktur bagi para *nutripreneur*, mencakup pelatihan lanjutan, evaluasi usaha, serta penguatan manajemen bisnis dan pemasaran. Kegiatan ini juga perlu didukung dengan pembentukan tim atau unit khusus di Jurusan Gizi yang bertanggung jawab dalam mengoordinasikan pengembangan kewirausahaan, termasuk pengelolaan food court *YOUR NUTRIFOOD* secara lebih profesional.

Kegiatan perlu diperluas dengan menjalin kerja sama dengan pihak eksternal seperti sekolah, instansi pemerintah, dan mitra swasta guna memperluas akses pasar dan meningkatkan volume penjualan produk. Selain itu, kegiatan pemanfaatan platform digital sebagai sarana promosi dan pemasaran juga perlu dioptimalkan agar usaha nutripreneur dapat berkembang secara mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan dalam menyediakan makanan sehat, bergizi, dan aman bagi masyarakat.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Poltekkes Kemenkes Malang sebagai institusi yang telah memberikan dukungan terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Terima kasih juga disampaikan kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat sebagai penyandang dana dan fasilitator kegiatan. Apresiasi turut diberikan kepada mitra kegiatan, yaitu mahasiswa dan alumni Jurusan Gizi, atas partisipasi dan kerja sama yang baik selama pelaksanaan program. Selain itu, terima kasih disampaikan kepada seluruh peserta (*nutripreneur*) yang telah berkontribusi aktif sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar dan memberikan manfaat.

## DAFTAR RUJUKAN

- Alif, A. P. S., & Suwarno, H. L. (2022). Peran pendidikan kewirausahaan dan dukungan akademik dalam meningkatkan intensi berwirausaha. *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*, 3(2), 714–731. <https://doi.org/https://doi.org/10.31949/entrepreneur.v3i2.2738>
- Bee.id. (2022). *5 Cara Menumbuhkan Jiwa Entrepreneur Anak Sejak Dini*.
- Bidang Umum dan Publikasi Poltekkes Malang. (2021). *Profil Polkesma* (Profil dan Sejarah Poltekkes Malang 1, hlm. 1–3). Poltekkes Malang.
- Blay-Palmer, A., Spring, A., Nelson, E., & Valette, E. (2021). Food systems-beyond the buzz: Hal-05177504. *Rural* 21, 55(3), 7–9. <https://hal.science/hal-05177504/>
- Dongoran, N. F., Ayu, P. S., Hutagaol, R. F. B., & Perangin-angin, R. D. (2024). Pilih Makanan Sehat, Pilih Kesehatan yang lebih Baik. *Maximal Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya dan Pendidikan*, 2(1), 01–06. <https://malaqbipublisher.com/index.php/MAKSI/article/download/262/276>
- Fahira, K. T., & Yasin, R. M. (2022). Peningkatan Nilai Produk Melalui Perijinan PIRT, Sertifikasi Halal dan Digital Marketing Pada UMKM Sirup Parijoto. *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknol. dan Seni bagi Masyarakat)*, 11(2), 173–180. <https://doi.org/https://doi.org/10.20961/semar.v11i2.64034>
- FAO. (2017). *Food and Nutrition in the United Nations Sustainable Development Goals*. United Nations Food and Agriculture Organization. <https://www.fao.org/3/a-i7089e.pdf>
- Indonesia, A. I. P. T. G., Indonesia, A. I. P. V. G., Indonesia, P. A. G., & KG, K. G. (2024). *PENDIDIKAN PROFESI NUTRISIONIS* [Manuskrip].
- Kamaruddin, S. A. (2024). Pentingnya Motivasi Dalam Berwirausaha. *Ekonodinamika: Jurnal Ekonomi Dinamis*, 6(2). <https://journalpedia.com/1/index.php/jed>
- Khoirunisa, H., Nasrullah, N., & Maryusman, T. (2019). Karakteristik sensoris dan kandungan serat biskuit dari jantung pisang (*Musa paradisiaca*) sebagai makanan selingan anak obesitas. *Jurnal Teknologi Pangan Dan Kesehatan (The Journal of Food Technology and Health)*, 1(2), 93–100. <https://doi.org/https://doi.org/10.36441/jtepakes.v1i2.192>
- Kledo. (2022). *10 Rekomendasi Bisnis Remaja, Manfaat, dan Tips Mengelolanya*. <https://kledo.com/blog/bisnis-usia-muda/>
- Kumar, P. (2023). *Principles of Marketing*. Sultan Chand & Sons. [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=09PREAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Kumar,+P.+\(2023\).+Principles+of+Marketing.+Sultan+Chand+%26+Sons.&ots=kIM-DpPDil&sig=d3kHPjxS3qcFGqMYtpsYd9B4F-g&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=09PREAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Kumar,+P.+(2023).+Principles+of+Marketing.+Sultan+Chand+%26+Sons.&ots=kIM-DpPDil&sig=d3kHPjxS3qcFGqMYtpsYd9B4F-g&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Nagel, P. J. F., & Suhartatik, A. (2022). Pengaruh motivasi, kompetensi kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha umkm makanan minuman di surabaya. 2(1), 1024–1024. <https://doi.org/https://www.ojs.udb.ac.id/HUBISINTEK/article/view/1484>

- 
- Nuryadi, R., & Fadilah, M. (2021). *Pendidikan dan Kreativitas untuk Kewirausahaan Remaja*. Penerbit Andi.
- Romli, M. E. (2016). Motivasi berwirausaha. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 13(1).  
<https://doi.org/10.31851/jmwe.v13i1.2734>
- Van Bussel, L., Kuijsten, A., Mars, M., & Van't Veer, P. (2022). Consumers' perceptions on food-related sustainability: A systematic review. *Journal of Cleaner Production*, 341, 130904.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.130904>
- Winkler, M., Wegner, D., & Macagnan, C. B. (2023). The Maturity of Strategic Networks' Governance: Proposal of an Analysis Model. *Administrative Sciences*, 13(5), 134.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.3390/admsci13050134>
- Zantika, T., & Kurnia, P. (2023). Hubungan Pengetahuan Informasi Nilai Gizi Dengan Perilaku Membaca Label Informasi Nilai Gizi Pada Mahasiswa. *Pontianak Nutrition Journal (PNJ)*, 6(1).  
<http://ejournal.poltekkes-pontianak.ac.id/index.php/PNJ/index>