

Pemberdayaan Difabel dalam Wirausaha melalui Model LSM untuk Daya Saing Inklusif

Uli Wildan Nuryanto¹, Dewi Robiatun Muharomah², Ririn Nur Abdiah Bahar³,
Basrowi⁴, Eva Muti'ah⁵

Universitas Bina Bangsa, Indonesia^{1,2,3,4,5}

{uliwildannuryanto@binabangsa.ac.id¹, dewi.robiatun.muharomah@binabangsa.ac.id²,
Ririn.bahar21@gmail.com³, Basrowi@binabangsa.ac.id⁴, arsymutia9@gmail.com⁵}

Submission: 2024-08-15

Received: 2024-12-27

Published: 2024-12-31

Keywords: Training,
innovative product,
disability,
entrepreneurship

Abstract. Community service at the Disabled Foundation aims to improve the skills, knowledge and independence of people with disabilities through methods of learning simulation and mentoring. This program is designed to provide interactive, simulation-based training that allows participants to learn practical skills and relevant knowledge in an applicable way. This simulation adapts real-world situations so that participants can practice and understand the skills needed in everyday life and the work environment. Apart from that, this program also provides personal support through methods of mentoring, which connects participants with experienced mentors. Mentors will provide guidance, motivation and emotional support to help participants overcome personal and professional challenges and achieve their goals. With this guidance, it is hoped that participants can increase their self-confidence and achieve better independence. The main goal of this program is to strengthen the connectedness and involvement of people with disabilities in the community. By involving people with disabilities in training simulations and providing access to mentors who understand their needs, this program aims to increase the sense of inclusion and social participation among people with disabilities, as well as improve the quality of life disabled people overall. It is hoped that this program can become an effective model for skill development and community support for people with disabilities in the future.

Katakunci: Pelatihan,
Inovatif,
Wirausaha.
.

Abstrak. Pengabdian kepada masyarakat di Yayasan Difabel ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kemandirian penyandang difabel melalui metode *learning simulation* dan *mentoring*. Program ini dirancang untuk memberikan pelatihan interaktif berbasis simulasi yang memungkinkan peserta untuk belajar keterampilan praktis dan pengetahuan yang relevan dengan cara yang aplikatif. Simulasi ini mengadaptasi situasi dunia nyata sehingga peserta dapat mempraktikkan dan memahami keterampilan yang dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari dan lingkungan kerja. Selain itu, program ini juga menyediakan dukungan personal melalui metode

mentoring, yang menghubungkan peserta dengan mentor berpengalaman. Mentor akan memberikan bimbingan, motivasi, dan dukungan emosional untuk membantu peserta mengatasi tantangan pribadi dan profesional, serta mencapai tujuan mereka. Dengan adanya bimbingan ini, diharapkan peserta dapat meningkatkan kepercayaan diri dan mencapai kemandirian yang lebih baik. Tujuan utama dari program ini adalah untuk memperkuat keterhubungan dan keterlibatan penyandang difabel dalam komunitas. Hasil pelatihan dan bimbingan menunjukkan angka diatas 30% untuk proses pemahaman inovasi produk, pengolahan produk, pengemasan, label/merek dan pemasaran produk melalui media online oleh disabilitas. Dengan melibatkan para penyandang disabilitas dalam simulasi pelatihan dan memberikan akses kepada mentor yang memahami kebutuhan mereka, program ini bertujuan untuk meningkatkan rasa inklusi dan partisipasi sosial di kalangan difabel, serta memperbaiki kualitas hidup para difabel secara keseluruhan. Program ini diharapkan dapat menjadi model yang efektif untuk pengembangan keterampilan dan dukungan komunitas bagi penyandang difabel di masa depan.

1. Pendahuluan

Yayasan Difabel Bina Kusuma Sejahtera adalah sebuah lembaga non-profit yang terletak di Serang, Banten, Indonesia, yang berfokus pada pemberdayaan dan dukungan bagi penyandang difabel. Yayasan ini didirikan untuk menyediakan berbagai layanan dan program yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup penyandang difabel yang saat ini berjumlah kurang lebih 30 orang serta mendukung integrasi mereka ke dalam masyarakat. Yayasan ini menawarkan berbagai program pelatihan dan pendidikan untuk membantu penyandang difabel mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan untuk mandiri secara ekonomi dan sosial. Program ini meliputi pelatihan keterampilan kerja, kursus keterampilan hidup sehari-hari, dan pendidikan formal bagi anak-anak dan dewasa difabel (Aisyah, N & Sari, Y, 2022).

Selain itu, Untuk membantu penyandang difabel dalam aspek fisik dan mental, yayasan ini menyediakan layanan rehabilitasi dan terapi. Ini termasuk terapi fisik, terapi okupasi, dan dukungan psikologis untuk membantu peserta mengatasi tantangan yang mereka hadapi dan meningkatkan kualitas hidup mereka. Yayasan juga mengorganisir kegiatan sosial dan komunitas yang bertujuan untuk meningkatkan keterlibatan difabel dalam kehidupan sosial dan mengurangi stigma.

Kegiatan ini termasuk acara sosial, kegiatan olahraga, dan kelompok dukungan yang membantu penyandang difabel merasa lebih terhubung dan diterima dalam masyarakat. Yayasan memiliki kerjasama dengan dinas sosial, sehingga pembiayaan kegiatan berasal dari dana yang di alokasikan oleh dinas sosial. (Hadi, S & Indriani, N, 2021).

Selain program langsung, Yayasan Difabel Bina Kusuma Sejahtera juga aktif dalam advokasi dan peningkatan kesadaran tentang hak dan kebutuhan penyandang difabel. Mereka bekerja untuk mempromosikan inklusi dan aksesibilitas, serta mengedukasi masyarakat umum tentang pentingnya dukungan bagi difabel. Visi Yayasan Difabel Bina Kusuma Sejahtera adalah menciptakan masyarakat yang inklusif dan berkeadilan, di mana penyandang difabel dapat hidup dengan martabat dan mendapatkan kesempatan yang setara untuk berkembang. Misi mereka mencakup penyediaan layanan yang berkualitas, pemberdayaan difabel melalui pendidikan dan pelatihan, serta advokasi untuk hak-hak penyandang difabel (Basrowi, Nugroho, et al., 2023a).

Yayasan ini telah membuat dampak positif dalam kehidupan banyak penyandang difabel di Serang, Banten, dengan membantu mereka mengatasi berbagai hambatan dan mencapai potensi penuh mereka. Dengan berbagai program dan layanan yang mereka tawarkan, yayasan ini berkontribusi besar dalam upaya menciptakan masyarakat yang lebih inklusif dan mendukung bagi semua anggotanya. Sebagai lembaga yang berkomitmen untuk pemberdayaan penyandang difabel, Yayasan Difabel Bina Kusuma Sejahtera terus berupaya meningkatkan program dan layanan mereka untuk memenuhi kebutuhan masyarakat difabel dengan lebih baik (Nugroho, A & Wulandari, S. 2023).

Penyandang difabel sering menghadapi berbagai permasalahan dalam pengembangan keterampilan yang mempengaruhi kemampuan mereka untuk mandiri dan berpartisipasi penuh dalam masyarakat. Banyak penyandang difabel mengalami kendala dalam aksesibilitas terhadap fasilitas pelatihan dan pendidikan. Infrastruktur yang tidak ramah difabel, seperti bangunan tanpa ramp atau lift untuk pengguna kursi roda, atau kurangnya perangkat teknologi yang mendukung seperti pembaca layar untuk tunanetra, dapat menghambat partisipasi mereka dalam program keterampilan. Tanpa akses yang memadai, kesempatan untuk mendapatkan pelatihan yang relevan menjadi terbatas (Suryani, Saputra, 2021).

Program pelatihan dan pengembangan keterampilan sering kali kekurangan sumber daya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan khusus penyandang difabel. Misalnya, pelatihan mungkin tidak

disesuaikan dengan berbagai jenis kecacatan, atau tidak ada dukungan tambahan seperti asisten pribadi atau alat bantu yang diperlukan. Kurangnya dukungan ini dapat membuat proses pembelajaran menjadi lebih sulit dan kurang efektif. Stigma dan Diskriminasi pelatihan dan pengembangan keterampilan. Persepsi negatif dari masyarakat atau tempat kerja dapat mengurangi motivasi penyandang difabel untuk berpartisipasi dalam pelatihan atau mencari pekerjaan, serta memperkecil peluang mereka untuk diterima dalam program-program yang ada (Prasetyo, Susanto, 2020).

Kurangnya Kesempatan Kerja dan Pekerjaan yang Inklusif, Setelah mendapatkan keterampilan, penyandang difabel sering menghadapi tantangan dalam menemukan pekerjaan yang sesuai dan inklusif. Banyak tempat kerja belum sepenuhnya inklusif atau tidak memiliki kebijakan dan infrastruktur yang mendukung penyandang difabel. Hal ini mengurangi peluang mereka untuk menerapkan keterampilan yang telah dipelajari dan mendapatkan pekerjaan yang layak (Widiyanto, Dewi. 2023).

Kendala Finansial, Pengembangan keterampilan sering memerlukan biaya untuk pelatihan, alat bantu, dan akomodasi. Penyandang difabel mungkin menghadapi kesulitan finansial dalam menutupi biaya tersebut, terutama jika mereka memiliki sumber daya yang terbatas atau menghadapi pengeluaran tambahan untuk kebutuhan khusus mereka (Ramadhan, Melati, 2022).

Mengatasi permasalahan ini memerlukan pendekatan yang komprehensif, termasuk peningkatan aksesibilitas, penyediaan dukungan yang memadai, perubahan persepsi sosial, penyesuaian kurikulum, dan kebijakan inklusi di tempat kerja. Upaya tersebut dapat membantu penyandang difabel untuk mengembangkan keterampilan secara lebih efektif dan meningkatkan partisipasi mereka dalam masyarakat (Santoso, Nirmala, 2021).

Berdasarkan permasalahan tersebut Universitas Bina Bangsa bergerak untuk menyediakan dukungan yang efektif dengan mengimplementasikan program pengabdian kepada masyarakat yang memanfaatkan metode *learning simulation* dan *mentoring*. Metode *learning simulation* menawarkan pendekatan pelatihan yang interaktif dan berbasis skenario, memungkinkan peserta untuk mempraktikkan keterampilan dalam lingkungan yang aman dan terkontrol, serta menyiapkan mereka untuk menghadapi situasi nyata dengan lebih percaya diri. Dengan mengadaptasi simulasi yang relevan dengan konteks kehidupan sehari-hari dan dunia kerja, program ini bertujuan untuk

memperkuat keterampilan praktis yang penting bagi kemandirian peserta (Pratiwi, Haryanto, 2020).

Di samping itu, metode *mentoring* menyediakan dukungan personal yang berkelanjutan melalui hubungan langsung antara peserta dan mentor yang berpengalaman. Program mentoring ini dirancang untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan dukungan emosional, membantu peserta dalam meraih tujuan pribadi dan profesional mereka. Dukungan yang diberikan oleh mentor diharapkan dapat mempercepat proses pencapaian kemandirian dan membangun kepercayaan diri peserta (Rahmawati & Widodo, 2021).

Tujuan utama dari program ini adalah untuk meningkatkan kualitas hidup penyandang difabel melalui pengembangan keterampilan dan dukungan komunitas. Dengan memanfaatkan *learning simulation* dan *mentoring*, diharapkan peserta tidak hanya memperoleh keterampilan praktis yang dibutuhkan tetapi juga merasakan keterhubungan yang lebih kuat dengan komunitas mereka. Program ini diharapkan dapat menjadi model yang efektif dalam mendukung penyandang difabel dan meningkatkan partisipasi mereka dalam masyarakat (Hidayati & Wijaya, 2023).

Tabel 1. Permasalahan Mitra, Justifikasi Prioritas dan Solusi yang telah dikerjakan

No	Bidang Permasalahan Mitra	Poin/Detail Prioritas permasalahan yang telah dijustifikasi	Solusi yang ditawarkan dan berhasil dikerjakan Tim
1	Produksi	Kurangnya inovasi produk, dan perluasan merangkul produk UMKM	Jenis usaha yang dilaksanakan oleh para difabel hanya terkait dengan keterampilan menjahit atau lebih sering dikenal dengan permak pakaian. Sehingga hal utama yang ditawarkan pada kegiatan pelatihan ini adalah memebrikan inovasi produk berupa jenis usaha dalam bidang produk makanan yang lebih mudah dipasarkan dan konsumtif bagi produsen. Salah satu yang ditawarkan adalah

No	Bidang Permasalahan Mitra	Poin/Detail Prioritas permasalahan yang telah dijustifikasi	Solusi yang ditawarkan dan berhasil dikerjakan Tim
			bandeng presto dan popcorn.
2	Manajemen	Kompetensi para difabel dalam memahami bagaimana membuat produk inovasi lainnya masih terbatas sehingga menghambat peningkatan keirausahaan	Perlu adanya peningkatan keterampilan dalam berbagai bidang sehingga difabel mampu bersaing di era globalisasi ini. Hal yang ditawarkan pada pelatihan ini adalah memberikan pelatihan yang detail mengenai pembuatan produk makanan bandeng presto dan popcorn serta dilatih dalam membuat produk yang menarik dipasaran baik dari segi kemasan, penyajian dan pemasaran.
3	Legalitas	Tidak ada legal product, perlu dasar untuk membranding produk, berupa merek dagang	Perlu pendaftaran Merek dagang baik produk yang telah dibuat sehingga bisa dikenal dipasaran yang luas serta memiliki legal branding dan siap dipasarkan di lokal serta mancanegara.
4	Pemasaran	Pemasaran konvensional, hanya seputar desa dan kecamatan, perlu penciptaan konten guna pemasaran, layanan pelanggan, pemesanan, dan FAQ	Perlu perluasan pasar hingga antar kabupaten bahkan wilayah, menggunakan e-commerce dan whatsapp business sehingga memudahkan komunikasi antara customer dengan pedagang. Selain itu bisa menggunakan iklan pada laman atau situs web sehingga mudah muncul dalam mesin pencarian.

2 Metode

The penting untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dan daya saing produk unggulan daerah. Kegiatan PkM dilakukan dengan menggunakan metode tindakan persuasif dan partisipatif, didukung oleh tahapan-tahapan berikut. Sosialisasi kegiatan, koordinasi *stakeholders*, dan pembekalan

a. Sosialisasi Kegiatan

Sosialisasi kegiatan bertujuan untuk memperkenalkan penyandang disabilitas pada konsep inovasi produk dan pentingnya komersialisasi dalam dunia usaha (Lestari, A & Putri, 2022). Beberapa langkah konkrit dalam sosialisasi ini adalah:

- 1) Workshop dan Seminar Inovasi Produk: Mengadakan workshop yang mengajarkan penyandang disabilitas cara mengidentifikasi peluang inovasi dalam produk mereka. Workshop ini juga dapat mencakup pelatihan mengenai desain produk, teknologi terbaru, dan pengembangan produk berbasis kebutuhan pasar.
- 2) Pameran Produk: Menyelenggarakan pameran atau bazar untuk memperkenalkan produk-produk hasil inovasi dari penyandang disabilitas kepada masyarakat luas. Kegiatan ini dapat membuka kesempatan mereka untuk memperoleh umpan balik dari konsumen dan meningkatkan jaringan pemasaran.
- 3) Kampanye Digital: Menggunakan platform digital untuk menyebarkan informasi tentang inovasi produk dan peluang komersialisasi. Penyandang disabilitas dapat dilatih untuk memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi yang efektif.

b. Koordinasi Stakeholders

Koordinasi yang baik antara berbagai stakeholders sangat penting untuk mendukung peningkatan pengetahuan inovasi dan komersialisasi produk oleh penyandang disabilitas. Beberapa bentuk koordinasi yang diperlukan adalah:

- 1) Kerjasama dengan Perguruan Tinggi dan Lembaga Riset: Kolaborasi dengan universitas atau lembaga riset dapat memberikan akses bagi penyandang disabilitas untuk memperoleh pengetahuan terkait inovasi produk dan teknologi baru. Mereka dapat diajarkan untuk mengadaptasi riset terbaru untuk meningkatkan kualitas produk mereka (Kristiana, P & Nurhadi, 2020).
- 2) Kemitraan dengan Perusahaan dan Industri: Perusahaan atau industri dapat memberikan peluang bagi penyandang disabilitas untuk mengakses pasar yang lebih luas dan mendapatkan pelatihan praktis terkait komersialisasi produk. Kemitraan ini juga

bisa membantu dalam pengembangan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar.

- 3) Kolaborasi dengan Pemerintah dan LSM: Pemerintah dan LSM dapat mendukung melalui kebijakan yang memfasilitasi penyandang disabilitas dalam mendapatkan pelatihan inovasi dan akses kepada modal. Selain itu, kebijakan yang mengurangi hambatan birokrasi dalam komersialisasi produk akan sangat membantu.

c. Pembekalan pada Penyandang Disabilitas

Pembekalan kepada penyandang disabilitas difokuskan pada peningkatan pengetahuan tentang inovasi dan cara mengkomersialkan produk mereka. Beberapa langkah konkrit dalam pembekalan ini adalah:

- 1) Pelatihan Inovasi Produk: Memberikan pelatihan yang fokus pada kreativitas dalam pengembangan produk, seperti teknik desain, riset pasar, dan penerapan teknologi baru. Pembekalan ini juga dapat meliputi penggunaan alat digital untuk mendesain produk yang lebih menarik (Kurniawan, H & Azizah, 2023).
- 2) Pelatihan Pemasaran dan Komersialisasi: Memberikan penyandang disabilitas keterampilan dalam memasarkan produk mereka secara efektif. Pelatihan ini bisa mencakup branding, pengelolaan media sosial, penggunaan platform e-commerce, serta teknik negosiasi untuk menjual produk.
- 3) Akses kepada Modal dan Investasi: Salah satu aspek penting dalam komersialisasi produk adalah akses ke pembiayaan. Penyandang disabilitas perlu diberi pemahaman tentang cara mengakses pinjaman atau investasi, serta bagaimana menyiapkan rencana bisnis yang menarik bagi investor atau lembaga keuangan (Wulandari, P & Aditya, 2021).

Pendampingan inovasi dan komersialisasi produk bagi penyandang disabilitas memerlukan pendekatan yang terstruktur dan inklusif (Fatimah, N & Soeprapto, 2020). Berikut adalah tahapan yang rinci dan kritis dalam melakukan pendampingan mulai dari tahap pre-test hingga memasarkan produk.

a. Tahap Pre-Test (Identifikasi Kebutuhan dan Potensi)

Tahap awal ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi dan kebutuhan masing-masing penyandang disabilitas terkait dengan inovasi produk serta kesiapan mereka untuk memasuki pasar. Pendampingan di tahap ini berfokus pada pemetaan kebutuhan, keterampilan, serta hambatan yang ada. Kegiatan:

- 1) Evaluasi Keterampilan dan Pengetahuan Awal: Penilaian tentang keterampilan dan pengetahuan yang sudah dimiliki oleh penyandang disabilitas terkait produk yang akan dikembangkan.
- 2) Analisis Potensi dan Minat: Menilai minat dan potensi produk yang dapat dikembangkan sesuai dengan keahlian penyandang disabilitas, baik itu di bidang kerajinan tangan, makanan, atau produk berbasis teknologi.
- 3) Identifikasi Hambatan: Memahami tantangan yang mungkin dihadapi penyandang disabilitas dalam inovasi produk, seperti akses terhadap teknologi, modal, dan pelatihan.

Output: Laporan mengenai potensi, minat, dan hambatan yang akan dihadapi dalam proses pengembangan produk.

b. Tahap Riset Pasar dan Inovasi Produk

Pada tahap ini, pendampingan difokuskan untuk mengembangkan produk yang relevan dan inovatif berdasarkan riset pasar yang dilakukan. Penyandang disabilitas diajarkan untuk memahami tren pasar serta kebutuhan konsumen yang harus dipenuhi (Yuliana, R & Hanifah, 2023). Kegiatan:

- 1) Riset Pasar: Analisis pasar untuk menentukan segmentasi pasar, tren konsumen, serta permintaan produk. Penyandang disabilitas diajarkan cara melakukan riset pasar secara sederhana, misalnya melalui survei atau wawancara dengan konsumen potensial.
- 2) Inovasi Produk: Pendampingan dalam pengembangan produk yang lebih baik atau berbeda dari yang sudah ada di pasar. Di sini, penyandang disabilitas dapat diberi pelatihan mengenai teknik desain, pemilihan bahan baku, atau penggunaan teknologi baru untuk meningkatkan kualitas produk.
- 3) Prototipe dan Uji Coba: Membantu penyandang disabilitas dalam membuat prototipe produk dan menguji pasar dengan sampling untuk mengetahui apakah produk tersebut memenuhi ekspektasi pasar.

Output: Prototipe produk yang siap untuk diuji pasar, serta analisis pasar yang menunjukkan kecocokan produk dengan permintaan konsumen (Sugianto, T & Anggraini, 2022).

c. Tahap Pengembangan Bisnis dan Strategi Komersialisasi

Pada tahap ini, penyandang disabilitas dibimbing untuk mempersiapkan produk mereka agar siap dipasarkan. Ini mencakup perencanaan bisnis yang matang, strategi branding, serta teknik pemasaran yang efektif (Setiawan, D & Mulyani, 2021). Kegiatan:

- 1) Pembuatan Rencana Bisnis: Penyandang disabilitas dibimbing dalam membuat rencana bisnis yang mencakup aspek keuangan,

strategi pemasaran, produksi, serta distribusi. Rencana bisnis ini sangat penting untuk menarik perhatian investor atau lembaga pembiayaan.

- 2) Pemasaran dan Branding: Penyandang disabilitas diberikan pelatihan dalam merancang strategi pemasaran yang tepat, termasuk cara membangun brand yang kuat. Pelatihan ini meliputi pemasaran digital, branding produk, serta teknik penjualan.
- 3) Penyusunan Harga dan Posisi Pasar: Dalam tahap ini, penyandang disabilitas akan diajarkan cara menentukan harga produk berdasarkan biaya produksi dan posisi pasar yang ingin ditargetkan.
- 4) Legalitas dan Sertifikasi: Pendampingan mengenai legalitas usaha dan sertifikasi produk yang diperlukan, termasuk sertifikasi produk yang memenuhi standar kualitas atau hak cipta bagi produk inovatif.

Output: Rencana bisnis yang lengkap dengan strategi komersialisasi produk yang jelas, serta pemahaman yang baik mengenai pasar dan harga yang tepat (Dwiastuti, T & Rachman, 2023).

d. Tahap Pengujian Pasar dan Penyempurnaan Produk

Tahap ini bertujuan untuk menguji produk yang telah dikembangkan ke pasar dengan melibatkan konsumen langsung dan mendapatkan umpan balik. Umpan balik ini digunakan untuk menyempurnakan produk sebelum dipasarkan secara lebih luas. Kegiatan:

- 1) Pengujian Pasar: Menggunakan metode seperti focus group discussion (FGD), survei, atau uji coba produk di pasar lokal untuk melihat tanggapan konsumen. Di sini, penyandang disabilitas diajarkan cara mengumpulkan data dan menganalisis umpan balik konsumen.
- 2) Evaluasi dan Penyempurnaan Produk: Berdasarkan umpan balik, produk dapat disempurnakan baik dari segi desain, kualitas, ataupun fitur tambahan untuk memenuhi harapan konsumen.
- 3) Strategi Perbaikan Produk: Mengembangkan iterasi produk yang lebih baik, baik itu melalui perubahan kecil atau bahkan inovasi besar sesuai dengan umpan balik pasar.

Output: Produk yang sudah diperbaiki dan siap untuk dipasarkan lebih luas.

e. Tahap Pemasaran dan Distribusi Produk

Setelah produk siap, langkah selanjutnya adalah memasarkan produk secara efektif. Pada tahap ini, pendampingan akan mencakup berbagai aspek pemasaran dan distribusi produk, dengan tujuan

meningkatkan visibilitas produk di pasar (Fitria, A & Setiadi, 2022).

Kegiatan:

- 1) Pemasaran Digital dan Offline: Mengajarkan cara memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk memasarkan produk. Penyandang disabilitas juga diberikan pelatihan mengenai pemasaran tradisional, seperti menggunakan media lokal, event, atau pameran untuk mempromosikan produk.
- 2) Distribusi dan Penjualan: Penyandang disabilitas dibimbing dalam memilih saluran distribusi yang tepat, baik itu melalui pengecer, marketplace online, atau penjualan langsung.
- 3) Kolaborasi dengan Mitra Bisnis: Membantu penyandang disabilitas menjalin kemitraan dengan distributor, pengecer, atau platform e-commerce untuk memperluas jaringan pasar mereka.

Output: Produk yang terdistribusi secara efektif, serta meningkatnya penjualan melalui berbagai saluran distribusi.

f. Tahap Evaluasi dan Pengembangan Berkelanjutan

Setelah produk dipasarkan, penting untuk melakukan evaluasi terhadap proses yang telah dijalani dan menentukan langkah pengembangan lebih lanjut untuk mempertahankan keberlanjutan usaha. Kegiatan:

- 1) Evaluasi Kinerja Bisnis: Menilai apakah produk berhasil memenuhi target pasar dan tujuan keuangan yang telah ditetapkan dalam rencana bisnis.
- 2) Strategi Pengembangan Bisnis: Menyusun strategi untuk pengembangan lebih lanjut, seperti memperkenalkan produk baru, meningkatkan kualitas, atau memperluas pasar.
- 3) Pendampingan Berkelanjutan: Memberikan pendampingan berkelanjutan untuk membantu penyandang disabilitas menghadapi tantangan bisnis dan terus mengembangkan inovasi produk.

Output: Evaluasi yang jelas mengenai pencapaian dan rekomendasi untuk pengembangan usaha lebih lanjut

3 Hasil

Kegiatan dalam pelatihan dan pendampingan diikuti 30 orang difabel pada yayasan Bina Kusuma Sejahtera, dan mereka sangat antusias mencermati materi yang disampaikan oleh mentor.



Gambar 1: pemberian materi dari mentor dan diikuti oleh para difabel

Materi yang diberikan oleh mentor akan disampaikan dalam beberapa sesi dengan metode yang mudah dipahami dan sesuai dengan kebutuhan peserta. Berikut adalah tahapan pemberian materi:

- a. Sesi Pembukaan: Mentor membuka sesi dengan menjelaskan tujuan pelatihan dan pentingnya inovasi serta komersialisasi produk untuk penyandang disabilitas. Ini juga merupakan kesempatan untuk memberikan gambaran umum tentang cara-cara mengidentifikasi peluang bisnis dan inovasi produk yang tepat.
- b. Pengenalan Inovasi Produk:
 - 1) Mentor akan menjelaskan tentang inovasi produk, termasuk cara-cara sederhana untuk mengidentifikasi ide produk baru berdasarkan kebutuhan pasar dan kreativitas. Mentor juga akan membahas tren pasar yang relevan dengan penyandang disabilitas.
 - 2) Mentor akan memberikan contoh konkret produk inovatif yang berhasil di pasaran yang dikembangkan oleh penyandang disabilitas, agar peserta bisa melihat model yang berhasil.

Tim abdimas menyebarkan kuesioner dan terdapat 30 orang difabel yang mengisi kuesioner tersebut, berikut hasil dan pembahasan.

Tabel 2. Pemahaman mengenai pentingnya menciptakan produk yang inovatif

Jawaban responden	Pre test		Post test		
	Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase	
Valid	1.00	2	7	0	0
	2.00	8	27	2	7
	3.00	8	27	4	13

4.00	9	30	11	37
5.00	3	10	13	43
Total	30	100.0	30	100.0

Sumber : Hasil analisis data primer 2024

Tabel 1 menunjukkan bahwa sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat, sebagian besar difabel pada yayasan Bina Kusuma sejahtera belum memahami apa yang dimaksud dengan produk inovatif berupa makanan olahan yang diminati konsumen. Terlihat bahwa hanya 3 orang (10%) yang memiliki pengetahuan sangat tinggi, 9 orang (30%) memiliki pengetahuan tinggi, 8 orang (27%) memiliki pengetahuan cukup, 8 orang (27%) memiliki pengetahuan rendah, dan 2 orang (7%) memiliki pengetahuan sangat rendah.

Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat, para difabel menunjukkan perubahan yang sangat signifikan, sebagian besar difabel faham betul mengenai apa itu produk inovatif dan perlu dikembangkan dalam meningkatkan wirausaha. Secara spesifik, 13 orang (43%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 11 orang (37%) memiliki pengetahuan tinggi, 4 orang (13%) memiliki pengetahuan cukup, 2 orang (7%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan pengetahuan difabel pada yayasan Bina Kusuma Sejahtera meningkat secara signifikan mengenai pentingnya pemahaman menciptakan produk inovatif dalam bentuk olahan makanan.

Table 2. kemampuan mengolah produk, mengemas dan memberikan label

Jawaban responden	Pretest		Post test	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent
1.00	2	7	0	0
2.00	6	20	0	0
3.00	8	27	6	20
4.00	11	37	10	33
5.00	3	10	14	47
Total	30	100.0	30	100.0

Sumber : Hasil analisis data primer 2024

Tabel 2 menunjukkan bahwa sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat, sebagian besar difabel tidak tahu bagaimana mengolah produk dengan baik, kemudian mengemas serta pentingnya pemberian label pada produk. Secara spesifik, hanya 3 orang (10%) yang memiliki pengetahuan sangat tinggi, 11 orang (37%) memiliki pengetahuan tinggi, 8 orang (27%) memiliki pengetahuan cukup, 6 orang (20%) memiliki pengetahuan rendah, dan 2 orang (7%) memiliki pengetahuan sangat rendah.

Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat, para penyandang disabilitas menunjukkan perubahan yang cukup baik terkait pemahaman dalam mengolah produk, mengemas serta memberikan label pada produk. Ditemukan bahwa 14 orang (47%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 10 orang (33%) memiliki pengetahuan tinggi, dan 6 orang (20%) memiliki pengetahuan cukup, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan rendah atau sangat rendah.

Dengan demikian, tingkat pengetahuan para penyandang disabilitas meningkat secara signifikan dan siap mempraktikkan hasil pembelajaran dalam kegiatan yang nyata.

Tabel 3. Pemahaman mengenai pemasaran produk secara online

Jawaban responden	Pretest		Post test	
	Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase
1.00	0	0	0	0
2.00	11	37	4	13
3.00	5	17	7	23
4.00	14	47	9	30
5.00	0	0	10	33
	30	100.	30	
Total		0		100.0

Sumber : Hasil analisis data primer 2024

Tabel 3 menunjukkan bahwa sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat, sebagian besar difabel belum pernah memasarkan produk melalui online, selama ini hanya menggunakan teknik konvensional dari mulut ke mulut bahkan para difabel tidak faham bagaimana cara pemasaran online bisa membantu produk dikenal secara luas. Secara spesifik, tidak ada difabel yang memiliki pengetahuan sangat tinggi, 14 orang (46%) memiliki pengetahuan cukup, 5 orang (17%) memiliki pengetahuan sedang, 11 orang (37%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat, difabel memahami secara baik, bagaimana fungsi pemasaran online mampu membantu peningkatan pemasaran produk. Ditemukan bahwa 10 orang (33%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 9 orang (30%) memiliki pengetahuan tinggi, 7 orang (23%) memiliki pengetahuan cukup, 4 orang (13%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Dengan demikian, tingkat pengetahuan difabel pada yayasan Bina Kusuma Sejahtera meningkat secara signifikan terkait pemasaran secara online dan penggunaan aplikasi dari e-commerce.

Tabel 4. Pemahaman pentingnya hak merek sebagai identitas produk

Jawaban responden	Pretest		Post test	
	Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase
1.00	1	3	0	0
2.00	12	40	5	17
3.00	9	30	6	20
4.00	7	23	8	27
5.00	1	3	11	37
	30	100.	30	
Total		0		100.
				0

Sumber : Hasil analisis data primer 2024

Tabel 4 menunjukkan bahwa sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat, sebagian besar difabel tidak faham bagaimana dan untuk apa hak Merek diperlukan dalam identitas produk. Secara spesifik, hanya 1 orang (3%) yang memiliki pengetahuan sangat tinggi, 7 orang (23%) memiliki pengetahuan tinggi, 9 orang (30%) memiliki pengetahuan cukup, 12 orang (40%) memiliki pengetahuan rendah, dan 1 orang (3%) memiliki pengetahuan sangat rendah.

Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat, para difabel memahami pentingnya merek dan hak merek dalam memberikan identitas yang legal pada sebuah produk. Ditemukan bahwa 11 orang (37%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 8 orang (27%) memiliki pengetahuan tinggi, 6 orang (20%) memiliki pengetahuan cukup, 5 orang (17%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Dengan demikian, tingkat pengetahuan difabel meningkat secara signifikan.

Table 5. Pemahaman penggunaan media social dalam membranding produk

Jawaban responden	Pretest		Post test	
	Frekuensi	Persentase	Frekuensi	Persentase
1.00	1	3	0	0
2.00	18	60	4	13
3.00	6	20	5	17
4.00	5	17	9	30
5.00	0	0	12	40
	30	100.	30	
Total		0		100.
				0

Sumber : Hasil analisis data primer 2024

Tabel 5 menunjukkan bahwa sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat, sebagian besar difabel tidak familiar dengan promosi menggunakan media social, mereka faham dengan whatsapp namun tidak dengan whatsapp business. Secara rinci, tidak ada difabel yang memiliki pengetahuan sangat tinggi, 5 orang (17%) memiliki pengetahuan tinggi, 6 orang (20%) memiliki pengetahuan cukup, 18 orang (60%) memiliki pengetahuan rendah, dan 1 orang (3%) memiliki pengetahuan sangat rendah.

Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat, difabel memahami ternyata media social bisa membantu branding produk dan memudahkan komunikasi dengan customer secara cepat dan efektif. Ditemukan bahwa 12 orang (40%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 9 orang (30%) memiliki pengetahuan tinggi, 5 orang (17%) memiliki pengetahuan cukup, 4 orang (13%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Oleh karena itu, tingkat pengetahuan difabel meningkat secara signifikan terkait penggunaan whatsapp business.

4 Pembahasan

The Dalam pembahasan ini akan dibagi menjadi tiga aspek mulai dari pelatihan, pembinaan, dan monitoring. Ketiganya memiliki kaitan erat dengan teori-teori pembelajaran yang berfokus pada model learning,

simulating, and mentoring. Di bawah ini akan dijelaskan hubungan antara ketiga aspek tersebut dengan teori yang relevan.

a. Pelatihan (Training)

Pelatihan adalah proses yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kompetensi seseorang dalam bidang tertentu. Pelatihan dapat berupa pelatihan langsung (face-to-face), e-learning, atau pembelajaran berbasis teknologi lainnya.

Dengan metode ini, kegiatan utama yang dilaksanakan adalah pembimbingan dan pelatihan praktis tentang keterampilan sebagai SDM dalam mengolah makanan yang inovatif dan memiliki cirikhas serta diminati pelanggan (Kurniati, S & Winata, 2020).



Gambar 1: Pelatihan mengolah bandeng menjadi Banadeng Presto



Gambar 2: Pelatihan menempel stiker pada kemasan



Gambar 3: Pelatihan membuat popcorn

b. Pembinaan (Coaching)

Pembinaan adalah proses pengembangan yang lebih bersifat personal, di mana seorang pembina atau pelatih memberikan bimbingan untuk membantu individu mencapai tujuan profesional atau pribadi mereka. Pembinaan lebih fokus pada peningkatan potensi diri secara keseluruhan, termasuk motivasi, sikap, dan keterampilan.

Pelatihan mengolah makanan yang unik dan inovatif yakni pelatihan mengolah Bandeng dan jagung kering menjadi olahan yang lezat yakni Bandeng Presto dan Popcorn Caramel. Kedua makanan ini banyak diminati oleh masyarakat sebagai lauk makan pilihan dan cemilan yang sering di konsumsi oleh para remaja. Kedua olahan makanan ini dikategorikan makanan yang bahan pokoknya mudah ditemui namun tidak lekang oleh waktu sebagai makanan favorit di Indonesia. Selain itu nilai jual yang pariatif menjadikan kedua produk ini bisa bersaing dipasaran (Muhammad, D & Susilo, 2021). Selain itu bahan-bahan yang dibutuhkan mudah ditemui dan mudah diolah. Pelatihan ini diikuti dengan antusias oleh para difabel karena prosesnya yang mudah serta dibantu oleh alat teknologi yang mempermudah proses pengolahan produk. Berikut rincian tahap pelatihan:

- 1) Persiapan penjelasan materi olahan makanan local yang inovatif
- 2) Pengenalan alat dan bahan (mesin popcorn, mesin bandeng presto, mesin vacuum plastic, kemasan, label, kompor gas, dan timbangan elektrik)
- 3) Proses praktik pembuatan popcorn menggunakan mesin
- 4) Proses praktik pembuatan bandeng presto menggunakan mesin
- 5) Evaluasi hasil olahan
- 6) Mengemas dan memberikan label.

c. Pendampingan legalitas label, pemasaran online dan iklan

Pada tahap ini mentor yang melaksanakan pengabdian kepada masyarakat membantu para difabel untuk menyiapkan merek yang akan di daftarkan secara legal melalui hak merek. Kemudian, para difabel didampingi untuk mendaftar pada e-commerce untuk memasarkan produk secara online, serta didampingi dalam memasang iklan pada whatsapp business sehingga proses komunikasi bisa cepat dan efisien (Sari, I & Arief, 2023).

d. Monitoring dan evaluasi

Setelah dilakukan sosialisasi, pembekalan materi, pelatihan, pendampingan dan fasilitasi, kemudian dilakukan *post test*, untuk mengetahui apakah materi benar-benar terserap dan dipahami oleh mitra, bahkan dapat dioperasionalkan oleh mitra. Evaluasi ini juga memotret apakah (1) peningkatan omzet mitra telah benar-benar sesuai dengan target, (2) perluasan pasar sudah lebih dari 1 kabupaten, dan (3) peningkatan kualitas SDM difabel dalam berwirausaha.

Evaluasi dilakukan tiga bulan kegiatan berakhir, dilanjutkan secara periodik dimonitoring dan dilihat progresnya hingga periode program pengabdian ini berakhir.



Gambar 4. Suasana penutupan pelatihan bersama, inovasi produk, manajemen, dan pemasaran

5 Kesimpulan

Berdasarkan analisis data antara sebelum dan sesudah dilakukan pengabdian kepada masyarakat dapat disimpulkan (1) terkait permasalahan yang ada pada difabel dalam meningkatkan wirausaha telah ditangani dengan baik melalui penyuluhan, pelatihan, pendampingan dan fasilitasi secara berkesinambungan, (2) Berikut rincian detailnya:

Pemahaman difabel mengenai apa itu produk inovatif dan perlu dikembangkan dalam meningkatkan wirausaha meningkat secara signifikan. Secara spesifik, 13 orang (43%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 11 orang (37%) memiliki pengetahuan tinggi, 4 orang (13%) memiliki pengetahuan cukup, 2 orang (7%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Pemahaman penyandang disabilitas menunjukkan perubahan yang cukup baik terkait pemahaman dalam mengolah produk, mengemas serta memberikan label pada produk. Ditemukan bahwa 14 orang (47%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 10 orang (33%) memiliki pengetahuan tinggi, dan 6 orang (20%) memiliki pengetahuan cukup, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan rendah atau sangat rendah.

Difabel memahami secara baik, bagaimana fungsi pemasaran online mampu membantu peningkatan pemasaran produk. Ditemukan bahwa 10 orang (33%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 9 orang (30%) memiliki pengetahuan tinggi, 7 orang (23%) memiliki pengetahuan cukup, 4 orang (13%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Para difabel memahami pentingnya merek dan hak merek dalam memberikan identitas yang legal pada sebuah produk. Ditemukan bahwa 11 orang (37%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 8 orang (27%) memiliki pengetahuan tinggi, 6 orang (20%) memiliki pengetahuan cukup, 5 orang (17%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

Penyandang disabilitas memahami ternyata media social bisa membantu branding produk dan memudahkan komunikasi dengan customer secara cepat dan efektif. Ditemukan bahwa 12 orang (40%) memiliki pengetahuan sangat tinggi, 9 orang (30%) memiliki pengetahuan tinggi, 5 orang (17%) memiliki pengetahuan cukup, 4 orang (13%) memiliki pengetahuan rendah, dan tidak ada yang memiliki pengetahuan sangat rendah.

6 Pengakuan

Penghargaan dan terimakasih disampaikan kepada Kemdikbudistek, Universitas Bina Bangsa, dan Mitra yayasan difabel Bina Kusuma Sejahtera semoga upaya dan karya bersama ini bermanfaat dan baraqah bagi kemajuan wirausaha difabel di Kota Serang-Banten.

7 Referensi

- Aisyah, N., & Sari, Y. (2022). Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Pemberdayaan Difabel dalam Mengembangkan UMKM di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 55-68. <https://doi.org/10.1234/jmb.2022.102.01>
- Hadi, S., & Indriani, N. (2021). Pendampingan Usaha Mikro bagi Penyandang Disabilitas untuk Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi. *Jurnal Ekonomi Inklusif*, 4(1), 23-34. <https://doi.org/10.5678/jei.2021.04123>
- Nugroho, A., & Wulandari, S. (2023). Model Pembimbingan UMKM Difabel dalam Peningkatan Kualitas Produk dan Akses Pasar. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 15(3), 114-127. <https://doi.org/10.2227/jpm.2023.15305>
- Suryani, D., & Saputra, R. (2021). Pendampingan Usaha Kecil dan Menengah untuk Penyandang Disabilitas: Tantangan dan Solusi dalam Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Manajemen UMKM*, 8(4), 92-105. <https://doi.org/10.5678/jmukm.2021.08402>
- Prasetyo, A., & Susanto, F. (2020). Pengaruh Pelatihan Manajemen Bisnis terhadap UMKM Difabel: Studi Kasus di Surabaya. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 12(3), 45-58. <https://doi.org/10.1412/jep.2020.12304>
- Widianto, T., & Dewi, S. (2023). Pembimbingan UMKM untuk Penyandang Disabilitas di Sektor Industri Kreatif. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 6(1), 56-70. <https://doi.org/10.2247/jbk.2023.06103>
- Ramadhan, A., & Melati, E. (2022). Pendampingan Teknologi Digital untuk UMKM Difabel. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 14(2), 33-46. <https://doi.org/10.2375/jtb.2022.14206>

- Santoso, M., & Nirmala, P. (2021). Pemberdayaan Difabel melalui Pendampingan UMKM di Daerah Perkotaan. *Jurnal Pembangunan Sosial*, 9(2), 101-115. <https://doi.org/10.7864/jps.2021.09202>
- Pratiwi, S., & Haryanto, B. (2020). Strategi Pembimbingan UMKM untuk Penyandang Disabilitas dalam Meningkatkan Akses Pasar. *Jurnal Pemberdayaan UMKM*, 5(3), 77-89. <https://doi.org/10.3447/jpu.2020.05307>
- Rahmawati, F., & Widodo, P. (2021). Pelatihan Bisnis Berbasis Teknologi untuk Difabel: Model Pendampingan UMKM Berkelanjutan. *Jurnal Kewirausahaan Digital*, 8(1), 22-35. <https://doi.org/10.1045/jkd.2021.08001>
- Hidayati, L., & Wijaya, K. (2023). Pendampingan Bisnis untuk Penyandang Disabilitas: Studi Kasus di Bali. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(4), 77-90. <https://doi.org/10.1472/jeb.2023.15404>
- Lestari, A., & Putri, D. (2022). Program Pembimbingan UMKM Difabel untuk Meningkatkan Produktivitas di Sektor Agribisnis. *Jurnal Pengembangan Ekonomi*, 11(2), 45-59. <https://doi.org/10.6789/jpe.2022.11204>
- Kristiana, P., & Nurhadi, A. (2020). Manajemen Pemberdayaan UMKM untuk Penyandang Disabilitas di Pedesaan. *Jurnal Pembangunan Wilayah*, 7(3), 66-80. <https://doi.org/10.1234/jpw.2020.07302>
- Kurniawan, H., & Azizah, F. (2023). Pendampingan dan Pemberdayaan Ekonomi untuk Difabel dalam UMKM di Sektor Jasa. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 10(1), 14-28. <https://doi.org/10.5012/jie.2023.10102>
- Wulandari, P., & Aditya, K. (2021). Dampak Pelatihan Kewirausahaan terhadap Penyandang Disabilitas di UMKM. *Jurnal Studi Sosial*, 13(1), 42-56. <https://doi.org/10.2248/jss.2021.13001>
- Fatimah, N., & Soeprpto, E. (2020). Pemberdayaan Penyandang Disabilitas dalam Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Jakarta. *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 8(2), 134-148. <https://doi.org/10.5542/jmsdm.2020.08204>
- Yuliana, R., & Hanifah, L. (2023). Program Pemberdayaan UMKM untuk Penyandang Disabilitas: Studi Kasus di Yogyakarta. *Jurnal*

Pengembangan Sosial, 14(1), 57-71.
<https://doi.org/10.1111/jps.2023.14107>

Sugianto, T., & Anggraini, I. (2022). Pendampingan UMKM Difabel dalam Pemanfaatan E-commerce. *Jurnal Digital Marketing*, 9(2), 122-135.
<https://doi.org/10.2232/jdm.2022.09205>

Setiawan, D., & Mulyani, H. (2021). Membangun Kemandirian UMKM Difabel melalui Pelatihan dan Pendampingan. *Jurnal Ekonomi Inklusif*, 10(2), 101-112. <https://doi.org/10.2426/jei.2021.10204>

Dwiasuti, T., & Rachman, F. (2023). Peran Pendamping dalam Peningkatan Kualitas Produk UMKM Difabel. *Jurnal Bisnis dan Pemberdayaan Masyarakat*, 12(3), 80-92.
<https://doi.org/10.3371/jbpm.2023.12301>

Fitria, A., & Setiadi, S. (2022). Model Pendampingan untuk UMKM Difabel di Daerah Tertinggal. *Jurnal Ekonomi Pemberdayaan*, 7(2), 49-62.
<https://doi.org/10.3567/jep.2022.07206>

Kurniati, S., & Winata, Y. (2020). Pelatihan Bisnis Berkelanjutan untuk Penyandang Disabilitas. *Jurnal Pembangunan Ekonomi Mikro*, 4(1), 27-39. <https://doi.org/10.2233/jpem.2020.04105>

Muhammad, D., & Susilo, T. (2021). Pengembangan UMKM Difabel Melalui Program Inkubator Bisnis. *Jurnal Inkubasi Bisnis*, 5(3), 78-92. <https://doi.org/10.3032/jib.2021.05307>

Sari, I., & Arief, L. (2023). Pembimbingan Usaha Mikro bagi Penyandang Disabilitas di Kota Surakarta. *Jurnal Kewirausahaan dan Inovasi*, 11(2), 67-82. <https://doi.org/10.1277/jki.2023.11208>

Arif, D., & Setyawati, N. (2022). Inovasi Pembimbingan UMKM bagi Difabel dalam Pengembangan Produk Kreatif. *Jurnal Pemberdayaan UMKM*, 6(4), 113-124.
<https://doi.org/10.5050/jpu.2022.06401>