

Pengembangan Model Bisnis dan Penerapan Manajemen Industri Dalam Mendukung Ketahanan Pangan Skala Lokal Masyarakat Pesisir

Endra Yuafanedi Arifianto¹, Asyifa Anandya², Akhmad Muwafik Saleh³, dan Hary Sudjono⁴

^{1,4}Program Studi Teknik Industri, Universitas Brawijaya
Jalan Veteran, Malang, Indonesia, 65145

²Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Universitas Brawijaya Kampus 3
Jalan Pringgondani, Kediri, Indonesia, 64111

³Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Brawijaya
Jalan Veteran, Malang, Indonesia, 65145

Correspondence: (endra@ub.ac.id)

Received: 01 July 2025 – Revised: 30 July 2025 - Accepted: 30 Aug 2025 - Published: 30 Sept 2025

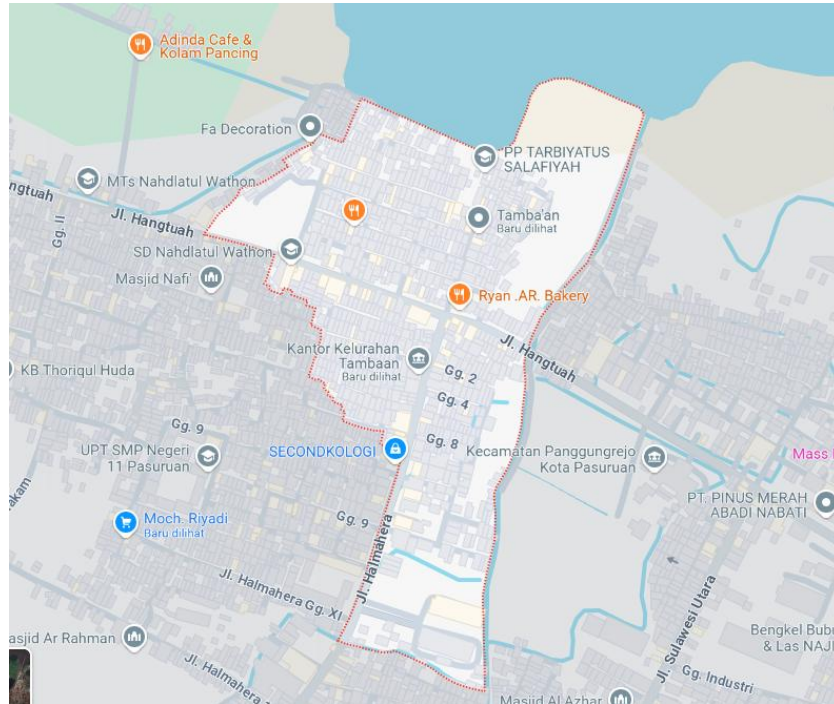
Abstrak. Masyarakat pesisir yang bergabung dalam Kelompok Budidaya Ikan Benih Unggul Rusunawa Tambaan memiliki aktivitas bisnis bidang pembibitan dan penggemukan ikan tawar sebagai alternatif penghasilan bulanan. Mereka sudah terlatih dan teruji khususnya dalam budidaya ikan lele ditunjukkan dengan siklus panen yang sudah delapan kali sejak tahun 2021. Hasil panen terakhir masih sekitar 498 kg, untuk memenuhi kebutuhan pangan penghuni rusunawa sebanyak 196 KK. Secara matematis hasil panen baru bisa memenuhi kebutuhan ikan 2,5 kg/KK sekali panen. Secara filosofi kemampuan masyarakat menyediakan pangan sendiri skala lokal bisa dikatakan sebagai sebuah keberhasilan dalam mendukung program pemerintah terkait ketahanan pangan atau swasembada pangan. Permasalahan saat ini adalah keterbatasan kemampuan dalam manajemen bisnis, belum ada perencanaan matang terkait visi, misi, tujuan organisasi yang detail, belum bisa membuat bisnis plan, keterbatasan dalam analisis bisnis dan keberlanjutan bisnis sehingga mempengaruhi pertumbuhan bisnis. Metode pelaksanaan untuk memecahkan permasalahan adalah dengan melaksanakan pelatihan dan pendampingan *business coaching*. Hasil temuan saintifik pendekatan keilmuan manajemen industri berhasil membantu kelompok masyarakat pesisir memiliki visi, misi organisasi yang lebih terarah, memahami proses perencanaan, pelaksanaan, dan peran kontrol dalam menjalankan bisnis plan, mampu menyusun model bisnis dengan pendekatan sembilan elemen dalam *Business Model Canvas* (BMC). Selain itu cita – cita *Sustainable Development Goals* (SDGs) bisa terwujud, khususnya SDGs Tanpa kemiskinan dan SDGs Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi. Mampu melaksanakan Asta Cita ke 2, yaitu memantapkan sistem pertahanan keamanan negara dan mendorong kemandirian bangsa melalui swasembada pangan serta Asta Cita ke 6 membangun dari desa dan dari bawah untuk pemerataan ekonomi dan pemberantasan kemiskinan.

Kata kunci: Model Bisnis, Manajemen Industri, Ketahanan Pangan, SDGs, Asta Cita

PENDAHULUAN

Analisis situasi

Kelurahan Tambaan Kecamatan Panggungrejo merupakan daerah pesisir, terletak di sebelah utara Kota Pasuruan Provinsi Jawa timur yang berbatasan dengan Selat Madura. Mata pencaharian penduduk sebagian besar berhubungan dengan laut / nelayan tradisional. Luas secara keseluruhan 23,69 Ha dengan jumlah penduduk kurang lebih 4000an jiwa. Di Kelurahan Tambaan terdapat taman wisata edukasi mangrove serta Rusunawa / Apartemen Muara Mas. Jarak Kelurahan Tambaan sekitar 58 Km dari Universitas Brawijaya Malang.



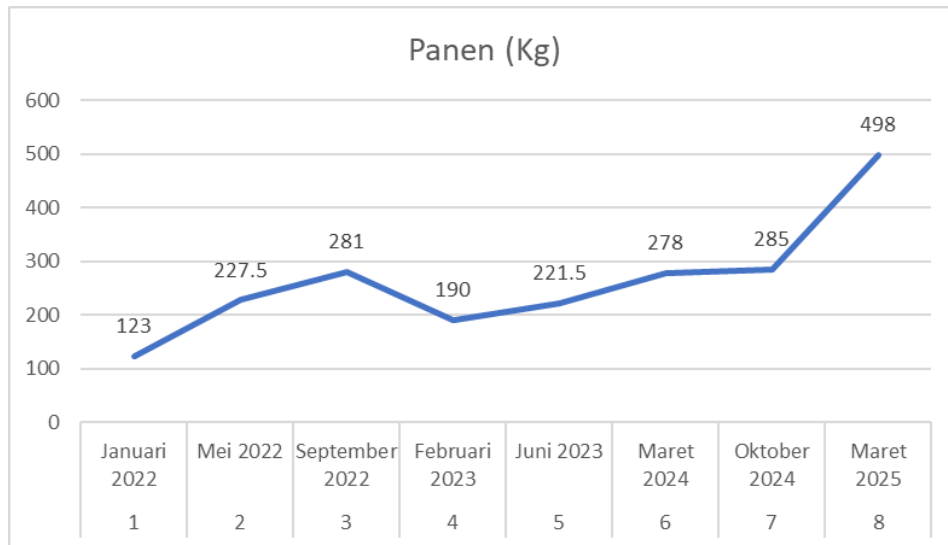
Gambar 1. Wilayah Kelurahan Tambaan Panggungrejo Pesisir Utara Kota Pasuruan

Profil masyarakat mitra program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) adalah Kelompok Budidaya Ikan (POKDAKAN) Benih Unggul Rusunawa Tambaan yang berada di kompleks rumah susun sederhana di Jalan Halmahera Apartemen Pantai RT.02 RW.06 Kelurahan Tambaan Kecamatan Panggungrejo Kota Pasuruan Provinsi Jawa Timur. Rumah susun ini memiliki tingkat kepadatan penduduk/dihuni sejumlah 196 KK sekitar 800 jiwa. Jumlah masyarakat yang terbilang padat dalam sebuah area, bila dikaitkan dengan kebutuhan mendasar sebagai manusia khususnya terkait pangan. Maka masyarakat di rusunawa memerlukan kebutuhan makan setiap hari yang tidak sedikit, dengan kata lain kebutuhan pangan masyarakat menjadi peluang besar untuk di amati oleh kelompok budidaya ikan. Tentu hasil dari panen ikan memerlukan segmentasi pasar tetap yang mendorong pertumbuhan usaha. Beberapa orang membentuk POKDAKAN dalam mewujudkan peningkatan kesejahteraan ekonomi dengan memiliki usaha berbasis budidaya ikan lele. Potensi dan peluang usaha mitra Benih Unggul Rusunawa Tambaan sangat besar dalam membantu mewujudkan kemandirian ekonomi masyarakat sehingga cita – cita *Sustainable Development Goals (SDGs)* khususnya *SDGs* ke 1 Tanpa kemiskinan serta *SDGs* ke 8 Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi bisa terwujud.



Gambar 2. Rumah Susun Sederhana Mitra

Potensi mitra berdasarkan sumberdaya manusia pelaku usaha sudah terlatih dan teruji khususnya dalam budidaya ikan lele ditunjukkan dengan siklus panen yang sudah delapan kali sejak tahun 2021 dan mengalami kenaikan jumlah panen. Hasil budidaya ikan juga pernah mengalami gagal panen, namun POKDAKAN Benih Unggul Rusunawa Tambaan tetap berjuang untuk mewujudkan kesejahteraan ekonomi keluarga dengan semangat wirausaha. Kewirausahaan akan mendorong terciptanya kemandirian ekonomi [1]. Memiliki mental kuat untuk bisa mencukupi kebutuhan pangan sendiri (keluarga POKDAKAN) dengan swasembada pangan kapasitas lokal. Berlokasi di rumah susun sederhana tidak mengurangi kreativitas usaha untuk memberantas kemiskinan. Setiap ketua keluarga bertanggungjawab untuk kebutuhan ekonomi keluarganya



Gambar 3. Siklus Panen Ikan Lele

Kondisi Mitra Sasaran

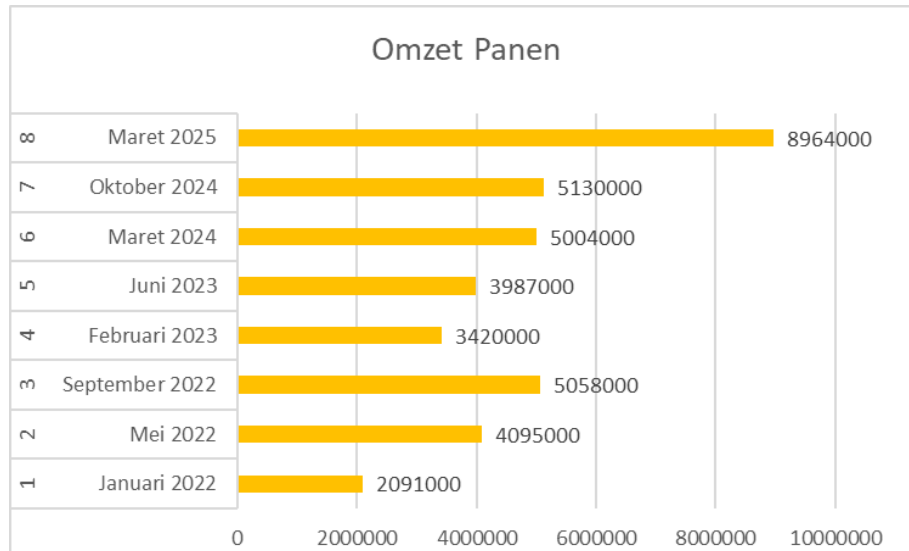
Hasil panen terakhir mitra masih sekitar 498 kg, untuk memenuhi kebutuhan pangan penghuni rusunawa berarti baru bisa terpenuhi 2,5 kg/KK. Secara filosofi kemampuan masyarakat menyediakan pangan sendiri bisa dikatakan sebagai sebuah keberhasilan dalam mendukung program pemerintah dan perlu perhatian dan pendampingan.



Gambar 4. Aset Kolam Mitra

Proses produksi budidaya lele telah dilaksanakan sejak tahun 2021 dan telah terkumpul kolam diameter 2m sebanyak 13 buah dan kolam diameter 3m sebanyak 7 buah. Kemampuan produksi mitra saat ini masih bisa ditingkatkan mengingat jumlah kolam

budidaya seharusnya bisa mencapai target panen 1,5 - 2 ton. Ada dua aktivitas proses budidaya yaitu, pembesaran dan pembenihan ikan lele sejak 2024. Proses pembenihan setiap pemijahan didapat 10.000 bibit lele, dengan pemanfaatannya ada yang digunakan untuk kolam sendiri dan ada yang dijual.



Gambar 6. Omzet Panen Mitra

Gambaran aktivitas yang berpotensi menambah perekonomian di sektor industri pangan. Pada siklus panen 2021 harga jual lele mencapai Rp. 17.000,-/kg sampai Rp.18.000,-/Kg sedangkan mulai 2022 sampai 2025 harga jual lele Rp. 18.000,-/Kg sampai Rp.19.000,-/Kg. Harga jual pasca panen secara langsung masih dinilai kurang bagi masyarakat mitra. Omzet penjualan hasil panen mitra pada siklus panen ke delapan bisa mencapai Rp. 8.964.000,- di bulan Maret 2025. Pertumbuhan omzet setiap siklus panen menunjukkan perkembangan kemampuan mitra/pokdakan dalam menjalankan usaha ini. Namun, omzet saat ini masih belum optimal dan masih jauh dari target yang seharusnya bisa mencapai omzet Rp. 27.000.000,- sampai Rp. 36.000.000,- sekali panen. Target yang sangat mungkin terpenuhi bila di dampingi oleh pemerintah dan akademisi.

Tujuan pelaksanaan kegiatan

Dalam kegiatan pemberdayaan kemitraan masyarakat memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Melaksanakan semangat *Sustainable Development Goals* (SDGs) khususnya **Tanpa Kemiskinan (SDGs 1)** dengan mendorong masyarakat memiliki kemandirian ekonomi menjadi wirausaha. POKDAKAN Benih Unggul berusaha menjadi wirausaha dengan melakukan kegiatan pembibitan dan pembesaran ikan lele. SDGs selanjutnya **Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi (SDGs 8)** menumbuhkan ekonomi mikro dari level

terkecil di kelompok masyarakat/mitra yang hanya terdiri dari sepuluh KK. Berawal dari paling kecil bertumbuh dan berkembang menjadi lebih besar khususnya di kawasan Rusunawa Tambaan.

2. Melaksanakan **Asta Cita ke 2**, yaitu memantapkan sistem pertahanan keamanan negara dan mendorong kemandirian bangsa melalui swasembada pangan, energi, air, ekonomi kreatif, ekonomi hijau, dan ekonomi biru serta **Asta Cita ke 6** membangun dari desa dan dari bawah untuk pemerataan ekonomi dan pemberantasan kemiskinan. Asta cita yang selaras dengan SDGs khususnya swasembada untuk kebutuhan penghuni rusunawa tambaan dan pemberantasan kemiskinan anggota kelompok/mitra.
3. Melaksanakan bidang **RIRN** serta fokus di permasalahan **pangan**.
4. **Memenuhi IKU 2, Mahasiswa Mendapat Pengalaman di Luar Kampus**

Melibatkan empat mahasiswa dalam kegiatan dengan harapan memberikan pengalaman aktivitas diluar kampus, menerapkan keilmuan yang didapat selama ini di perkuliahan. Pengalaman di luar kampus dengan terlibat langsung dengan aktivitas usaha dan permasalahan masyarakat mitra akan merangsang kreativitas, inovasi dan solusi dari setiap mahasiswa. Mahasiswa akan berpikir dan menganalisa tiap permasalahan mitra dengan alternatif – alternatif solusi yang mungkin bisa diberikan. Membandingkan antara konsep teoritis keilmuan dengan kondisi nyata di lapangan tentu akan menambah wawasan mahasiswa.

5. **Memenuhi IKU 3, Dosen Berkegiatan di Luar Kampus**

Dosen menjalankan aktivitas tridarma perguruan tinggi dengan memberikan transfer keilmuan dan teknologi yang selama ini sudah diajarkan di perkuliahan dan di teliti untuk memberikan solusi dari permasalahan masyarakat mitra

MASALAH

Permasalahan Prioritas

Berdasarkan diskusi dan wawancara dengan mitra Kelompok Budidaya Ikan (POKDAKAN) Benih Unggul Rusunawa Tambaan, Ketua Bapak Haris Windra, Sekretaris dan Bendahara menetapkan permasalahan prioritas yaitu pada aspek manajemen bisnis. Aspek manajemen bisnis mitra memiliki berbagai keterbatasan keilmuan diantaranya :

- a. **Keterbatasan kemampuan mitra dalam manajemen bisnis**, belum ada perencanaan matang terkait visi, misi, tujuan organisasi yang detail. Pengorganisasian belum berjalan dengan baik contohnya mengatur sumber daya

yang ada saat ini dalam mencapai target usaha. Lemahnya pengarahan sehingga belum bisa efektif dan efisien dalam berusaha secara kelompok. Lemahnya pengendalian bisnis sesuai dengan standar yang telah ditetapkan

- b. Keterbatasan mitra belum bisa membuat bisnis plan,** belum adanya strategi dan model bisnis yang sesuai dengan kondisi perekonomian kedepan
- c. Keterbatasan dalam analisis bisnis dan keberlanjutan bisnis,** sehingga mitra masih takut dalam mengembangkan bisnis karena takut bangkrut dan tidak memahami persaingan pasar.

Ketiga permasalahan yang dihadapi mitra terkait manajemen bisnis menjadi prioritas aktivitas pengabdian kepada masyarakat yang memerlukan alternatif Solusi yang akurat dan tepat. Manajemen dimulai dari proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengontrolan terhadap aktivitas bisnis secara sistematis dan terukur. Awal dalam sebuah organisasi yang akan bertumbuh dengan signifikan apabila secara manajerial sudah siap dan kuat.

METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan kegiatan memiliki langkah – langkah sebagai solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra. Kegiatan pemberdayaan kemitraan masyarakat ada tiga tahapan, yaitu : tahap persiapan awal, tahap pelaksanaan pelatihan dan tahapan monitoring.

Tahap Persiapan Awal

1. Identifikasi Masalah dan Justifikasi Prioritas Masalah Mitra. Pada tahap persiapan awal melakukan identifikasi masalah mitra, wawancara bersama ketua, sekretaris dan bendahara untuk mendapatkan informasi langsung terkait kondisi saat ini yang sedang dialami mitra.
2. Studi Literatur. Dilaksanakan untuk menambah referensi dalam menyusun e book materi termasuk dari buku dan publikasi ilmiah tim pengusul. Ada beberapa hasil riset tim pengusul yang selaras dengan permasalahan yang mitra hadapi, sehingga potensi untuk dijadikan sumber utama dalam menyusun materi.
3. Penyusunan E book Materi. Menyusun empat e-book materi dan satu booklet dengan bahasa yang lugas, komunikatif dan aplikatif sesuai dengan kebutuhan masyarakat mitra. Penyusunan materi ini sesuai dengan rencana solusi atas permasalahan mitra.

Ebook materi harapannya nanti menjadi panduan mitra dalam melaksanakan tahapan usaha selama program. Ebook akan di upayakan untuk mendapatkan hak cipta ebook.

Tahap Pelaksanaan

4. **Sosialisasi : Solusi I Pembinaan Bisnis (*business coaching*)**. Tahapan aktivitas ini akan di bagi secara menjadi dua, pembinaan bisnis secara teori dan pembinaan bisnis secara praktik lapang. Dalam waktu satu bulan pembinaan usaha secara teori dengan empat materi utama yaitu :

- a. Motivasi wirausaha sektor pangan dalam mendukung Indonesia emas
- b. Merencanakan model bisnis yang produktif
- c. Pengenalan Konsep Organisasi dan Manajemen Industri

Harapan dalam tahap ini mitra sudah memiliki pengetahuan dan pemahaman lebih terkait usaha kelompok dibandingkan sebelumnya.

5. **Pelatihan : Solusi II Pelatihan Peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM)**. Tahap selanjutnya di laksanakan secara paralel dengan pembinaan di mulai bulan kedua program, lima pelatihan ini sebagai solusi terkait permasalahan mitra aspek manajemen usaha, diantaranya :

- a. Pelatihan menyusun kelengkapan organisasi usaha pokdakan
- b. Pelatihan menyusun Bisnis Plan
- c. Pelatihan strategi pengembangan bisnis

Tahap ini mengupgrade SDM mitra secara bertahap dan paralel dengan aktivitas pembesaran ikan lele. Selama lima bulan sesuai jadwal tim akan mendampingi mitra dan melaksanakan kunjungan tiap bulannya.

6. Penyusunan Laporan Kemajuan, Laporan Keuangan PKM. Tahapan penyusunan laporan kemajuan dan laporan keuangan di laksanakan pada bulan september - oktober, laporan ini sangat penting untuk pertanggungjawaban tim pemberi dana kegiatan sebagai luaran wajib. Salah satu luaran wajib di tengah program supaya lebih sistematis dan sesuai jadwal pelaksanaan.
7. Penyusunan *Logbook* Kegiatan.
8. Penyusunan Artikel Berita.
9. Penyusunan Artikel Ilmiah

Tahap Pendampingan dan Evaluasi

10. Pendampingan dan Evaluasi
11. Penyusunan Laporan Akhir, Laporan Keuangan dan *Logbook* Final

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan kepada masyarakat hasil pertama yang bisa di dapatkan dari kegiatan bersama mitra. Hasil temuan saintifik pendekatan keilmuan manajemen industri berhasil membantu Kelompok Budidaya Ikan (POKDAKAN) Benih Unggul Rusunawa Tambaan masyarakat pesisir memiliki visi, misi dan tujuan organisasi yang lebih terarah.

Visi (POKDAKAN) Benih Unggul Rusunawa Tambaan : Menjadi kelompok masyarakat pesisir yang unggul dalam membibitkan dan membudidayakan ikan untuk mencapai kemandirian ekonomi dan sosial.

Dengan visi baru menjadikan kelompok masyarakat lebih memiliki semangat dalam mencapai kemandirian ekonomi dan sosial dengan kedua model pendekatan bisnis. Visi yang terbentuk bersifat jangka panjang dalam proses mencapainya.

Misi (POKDAKAN) Benih Unggul Rusunawa Tambaan :

1. Melaksanakan pembelajaran sepanjang hayat dalam pembibitan dan pembudidayaan ikan
2. Membangun jaringan pasar dan pemasaran ikan yang luas
3. Membangun kemitraan strategis dengan berbagai pihak untuk mendukung pengembangan usaha
4. Memberdayakan seluruh anggota dalam menjalankan usaha kelompok

Melalui empat langkah misi secara bertahap dilaksanakan sehingga capaian jangka pendek akan bisa terpenuhi. Empat misi merupakan bentuk penterjemahan mencapai visi yang panjang.

Tujuan (POKDAKAN) Benih Unggul Rusunawa Tambaan : mewujudkan masyarakat rusunawa tambaan tanpa kemiskinan dengan pekerjaan yang layak, pertumbuhan ekonomi mikro dan swasembada pangan skala local. Sedangkan tujuan memiliki fokus lapangan pekerjaan yang layak untuk mengentaskan kemiskinan, membantu pertumbuhan ekonomi mikro dan penerapan swasembada pangan dalam mendukung masyarakat rusunawa dalam upaya mendukung ketahanan pangan.

Memahami proses perencanaan, pelaksanaan, dan peran kontrol dalam menjalankan bisnis plan, mampu menyusun model bisnis dengan pendekatan sembilan elemen dalam **Business Model Canvas (BMC)**.

1. Value Proposition

Adalah nilai tambah, keunikan yang menentukan mengapa usaha pantas dipilih oleh pelanggan dari pada usaha lain yang sejenis. Pelanggan dapat secara langsung melihat aktivitas budidaya dan memilih ikan lele ketika mau dipanen. Ada produk ikan lele segar, ikan lele frozen dengan bumbu, ikan lele asap dan nugget ikan lele. Selain itu layanan antar.

2. Customer Segments

Calon pembeli / pelanggan / target market yang akan membeli produk. Segmentasi utama adalah Masyarakat penghuni Rusunawa Tambaan dan masyarakat Kelurahan Tambaan. Secara usia mulai anak – anak dan orang dewasa.

3. Channels

Bagaimana cara mengantarkan / berjualan produk jualan kepada customer segment. Channels utama adalah penjualan *offline*, melalui mulut ke mulut oleh masyarakat yang tinggal di rusunawa tambaan/ komunitas.

4. Customer Relationship

Bagaimana menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Informasi secara berkala melalui group komunitas masyarakat tambaan, jamaah pengajian dan aktivitas PKK Kelurahan Tambaan

5. Revenue Streams

Bagaimana bisnis yang dijalankan bisa menghasilkan uang. Laba penjualan bibit ikan lele dan produk ikan lele.

6. Key Resources

Sumber daya yang harus dimiliki (tenaga kerja, bahan, bangunan) untuk menciptakan value proposition. Tim pembudidaya ikan handal, tim penjualan produk handal,

7. Key Activities

Kegiatan-kegiatan yang menentukan keberhasilan suatu usaha untuk mengantarkan value proposition usaha ke customer segment. Pelayanan prima.

8. Key Partners

Mitra kerja sama yang mendukung jalannya sebuah usaha. Mitra usaha yang handal, Dinas Perikanan Pasuruan yang mendukung, Komunitas usaha pangan

9. Cost Structure

Menggambarkan semua biaya-biaya yang muncul sebagai akibat dioperasikannya model bisnis ini. Gaji pegawai, biaya pengembangan usaha, biaya promosi dan biaya operasional.

Tabel 1. BMC Bisnis Mitra

Key Partners Mitra usaha yang handal, Dinas Perikanan Pasuruan yang mendukung, Komunitas usaha pangan	Key Activities Pelayanan prima	Value Proposition Ada produk ikan lele segar, ikan lele frozen dengan bumbu, ikan lele asap dan nugget ikan lele. Selain itu layanan antar	Customer Relationship Informasi secara berkala melalui group komunitas masyarakat tambaan, jamaah pengajian dan aktivitas PKK Kelurahan Tambaan	Customer Segments Masyarakat penghuni Rusunawa Tambaan dan masyarakat Kelurahan Tambaan
	Key Resources Tim pembudidaya ikan handal, tim penjualan produk handal		Channels Channels utama adalah penjualan <i>offline</i> , melalui mulut ke mulut oleh masyarakat yang tinggal di rusunawa tambaan/ komunitas	
Cost Structure : Gaji pegawai, biaya pengembangan usaha, biaya promosi dan biaya operasional			Revenue Streams : Laba penjualan bibit ikan lele dan produk ikan lele.	

KESIMPULAN

1. Terwujudnya cita – cita *Sustainable Development Goals* (SDGs), khususnya SDGs Tanpa kemiskinan dan SDGs Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi.
2. Mampu melaksanakan Asta Cita ke 2, yaitu memantapkan sistem pertahanan keamanan negara dan mendorong kemandirian bangsa melalui swasembada pangan serta Asta Cita ke 6 membangun dari desa dan dari bawah untuk pemerataan ekonomi dan pemberantasan kemiskinan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada semua pihak yang terlibat dalam pembuatan naskah ini, DRPM Universitas Brawijaya, Fakultas Teknik, PSDKU Kediri, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Dinas Perikanan Kota Pasuruan Serta pihak masyarakat mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifianto, E. Y., Choiri, M. 2018. [Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia Dengan Kompetensi Dan Potensi Kewirausahaan](#). Prosiding SENIATI. Jilid 4 (1). Hlm. 400-405. Malang. [Lihat artikel](#)
- Arifianto, E., Y., Sudjono, H., Setyanto, N., W., Widiyawati, S., Laksana, E. P. I. 2023.

- Penerapan Engineering Management Dalam Mengembangkan Industri Pangan Lokal Kopi Rempah. *Agroindustrial Technology Journal* Vol.7 No.1. Hlm. 110-125. <https://ejournal.unida.gontor.ac.id/index.php/atj/article/view/9946>
- Arifianto, E., Y., 2017. [Strategi pengembangan sumber daya manusia dengan pendekatan pola komunikasi efektif dalam mewujudkan konsep Malang smart city](https://ejournal.unida.gontor.ac.id/index.php/atj/article/view/9946). *Jurnal Komunikasi Global*. Jilid 6 (2). Hlm. 175-184. <https://jurnal.usk.ac.id/JKG/article/view/9326>
- Ermaya, K., & Darna, N. (2019). Strategi pengembangan bisnis dengan pendekatan business model canvas (studi kasus: industri kecil kerupuk). *Business Management and Entrepreneurship Journal*, 1(3).
- Fauziah, P., & Purwantoro. (2020). Strategi Pengembangan UMKM Menggunakan Business Model Canvas (Studi Pada Usaha Penggilingan Bakso Di Desa Suka Maju). *Cano Ekonomos*, 1, 85–91.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (12th ed.). PT. Indeks.
- Ladd, T. (2018). Does The Business Model Canvas Drive Venture Success? *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1108/JRME-11-2016-0046>

