



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research
Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 14549-14560
E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246
Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Dalam Pengembangan Unit Usaha Catering Pelangi Boga Balekambang

Nur Hikmah

Politeknik Balekambang Jepara

Email: enha.najwa@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini merupakan Formulasi Model Bisnis dalam perkembangan Unit usaha Catering pelangi Boga Balekambang. obyek penelitian ini adalah Catering Pelangi Boga Balekambang. penelitian ini menggunakan kuesioner dan interview. pengambilan sampel menggunakan purposive sampel. sampel nya 40 pelanggan Pelangi Boga Balekambang yang merupakan Guru ,dan masyarakat yang mengkonsumsi dan memesan catering pelangi Boga. analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, SWOT serta penerapan Bisnis Model Canvas. hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa model bisnis ini sangat tepat digunakan dalam pengembangan Bisnis Catering di Balekambang. dalam Bisnis Model Canvas diterapkan 9 blok yaitu Customer segment, Value propositions, Channels, Costomer relationship, Revenue streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnership, Cost Structure. blok jaringan dalam pemasaran usaha menjadi hal yang penting, bisa melalui jaringan pesantren maupun masyarakat secara luas, hubungan pelanggan harus mampu memberikan layanan yang memuaskan, tempat pemasaran juga diperlukan dengan membuka toko atau outlet di beberapa titik sebagai promosi serta menggunakan teknologi informasi.

Kata Kunci : *Bisnis Model Canvas, Pengembangan Bisnis , Strategi Bisnis*

Abstract

This research is a business model formulation in the development of the Boga Balekambang Rainbow Catering business unit. The object of this research is Catering Pelangi Boga Balekambang. This research used questionnaires and interviews. sampling using purposive sampling. The sample was 40 Pelangi Boga Balekambang customers who were teachers, and people who consumed and ordered Pelangi Boga Catering. Data analysis in this research uses descriptive analysis, SWOT and the application of the Business Model Canvas. The results obtained show that this business model is very appropriate to use in developing the Catering Business in Balekambang. In the Business Model Canvas, 9 blocks are applied, namely Customer segments, Value propositions, Channels, Customer relationships, Revenue streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnership, Cost Structure. Network blocks in business marketing are important, this can be through Islamic boarding school networks or the wider community, customer relations must be able to provide satisfactory service, marketing venues are also needed by opening shops or outlets at several points as promotions and using information technology

Keywords: *Business Model Canvas, Business Development, Business Strategy*

PENDAHULUAN

Perkembangan Unit Usaha Katering di Pondok Pesantren Roudlotul Mubtaddin Balekambang yang merupakan salah satu unit usaha dari SMK Tata Boga semakin berkembang ditandai dengan diterimanya pesanan restoran yang menyajikan makanan ringan, namun disisi lain Unit Usaha Katering yang diberi nama "Pelangi" Catering" menghadapi beberapa masalah internal yang serius, termasuk tidak adanya struktur yang jelas, tidak adanya rencana bisnis tertulis dan manajemen sumber daya manusia yang buruk. Oleh karena itu mempengaruhi model pengelolaan dan organisasi pengelolaan. Pelangi Boga juga tidak memiliki strategi khusus dalam proses bisnisnya, catering marketing cenderung menjalankan bisnisnya hanya dengan mengikuti arus, menyesuaikan pesanan produk yang ada secara internal tanpa ada strategi khusus.P

ermasalahan yang dihadapi Pelangi Boga Balekambang membuat pengembangan Pelangi Boga kurang maksimal dan masih beroperasi secara internal di Balekambang. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan untuk memetakan model bisnis dan menjelaskan prospek industri restoran saat ini. Menurut Aziz dkk. (2018), salah satu pendekatan model bisnis yang dapat digunakan adalah business model canvas (BMC). BMC adalah pendekatan yang dapat digunakan untuk memetakan bisnis menggunakan sembilan blok

bangunan (segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, struktur biaya, aktivitas utama, kemitraan utama, dan sumber daya utama). Oleh karena itu, penelitian ini fokus pada perancangan model bisnis untuk membuat konsep pengembangan bisnis dengan menggunakan pendekatan kanvas model bisnis pada unit bisnis jasa makanan Pelangi Boga.

METODE PENELITIAN

Subyek penelitian ini adalah Jasa Catering Pelangi di Pondok Pesantren Balekambang. Metode pengumpulan data primer menggunakan kuesioner dan wawancara. Responden yang digunakan adalah pelanggan Rainbow Food yang berjumlah 40 orang, yang dikumpulkan secara purposive sampling. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis SWOT. Rancang model bisnis dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas. Analisis deskriptif dilakukan untuk mengidentifikasi sembilan blok faktor industri untuk mendapatkan gambaran model bisnis Catering Pelangi Boga saat ini. Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari sembilan landasan Pelangi Boga Catering. Menurut Rangkuti (2008), analisis SWOT adalah identifikasi sistematis berbagai faktor untuk membangun strategi yang berbeda dengan membandingkan faktor eksternal, peluang dan ancaman dengan faktor internal, kekuatan dan kelemahan. Tidak. Berdasarkan hasil analisis SWOT dilakukan perancangan model bisnis menggunakan business model canvas yang dikenalkan oleh Osterwalder dan Pigneur (2019) sebagaimana.

Tabel 1. Kerangka Business Model Canvas
Catering Pelangi Boga Balekambang .

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships
	Key Resources		Channels Customer segments
Cost Structure			Revenue Streams

Sumber: Osterwalder dan Pigneur (2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kondisi Eksisting Model Bisnis Catering Pelangi Boga Balekambang

1. Tahap pertama dalam penelitian ini adalah mengidentifikasi model bisnis pada Catering Pelangi Boga Balekambang sebagaimana Gambar 2.

Tabel 2. Kondisi eksisting Business Model Canvas Catering Pelangi Boga Balekambang

<i>Key Partners:</i>	<i>Key Activities:</i>	<i>Value Proposition:</i>	<i>Customer Relationship:</i>	<i>Customer Segments:</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasok bahan baku 2. Instansi Sekolah dan perkantoran 3.komunitas, organisas 4. klaster EO 5.komunitas pesantren 6.masyarakat luas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promosi <ul style="list-style-type: none"> • Facebook • Instagram • Pameran 2. Bahan Baku 3. Kontrol kualitas bahan baku 4. Kontrol kualitas produk 5. Pelatihan/ pembinaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ragam dan variasi produk 2. Kualitas bahan baku 3. Kualitas produk (Rasa, tekstur) 4. pilihan menu 5. hak paten 6. pilihan Harga 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelayanan saat membeli, memesan 2. Komunikasi dengan pelanggan 3. ketepatan waktu 4. Potongan harga 5. Menerima pesanan 6. Layanan parker 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Secara umum <ul style="list-style-type: none"> • Masyarakat umum 2. Berdasarkan golongan ekonomi <ul style="list-style-type: none"> • Masyarakat menengah - bawah dan menengah-atas 3. Berdasarkan Organisasi Instansi , komunitas EO (penyedia jasa acara) <ul style="list-style-type: none"> • PNS/swasta 4. Berdasarkan wilayah <ul style="list-style-type: none"> • Lokal • Regional • Nasional • Luar negeri
	<hr style="width: 100%;"/> <p><i>Key Resources:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha 2. Tempat/toko/ kios penjualan 3. Tenaga kerja 4. Jumlah tenaga 5. Modal usaha 		<hr style="width: 100%;"/> <p><i>Channels:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan Produk • Toko/kios/ououtl komunitas Event Organizer Bagian pewngadaan di instansi pemerintah dan Sekolah 2. Media Pemasaran <ul style="list-style-type: none"> o Face book o Instagram o Pameran 	

-
- Cost Structure:
1. Gaji/upah karyawan
 2. Biaya produksi
 3. Biaya operasional

- Revenue Streams:
1. Penjualan Catering
 2. Bantuan/hibah
-

B. Analisis SWOT

Berdasarkan identifikasi dan analisis terhadap faktor internal-eksternal serta Total Internal Factor Strategic (IFAS) dan Total Eksternal Factor Strategic (EFAS) maka disusun Matrik SWOT (Tabel 1).

Tabel 1. Matrik SWOT Catering Pelangi Boga Balekambang

Faktor Internal	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
	1) SDM yang tersedia melimpah	1) Manajemen belum tertata dengan baik
	2) Jaringan Komunitas pesantren yang besar	2) kurangnya pemasaran
	3) skill yang kompeten	3) Keikutsertaan dalam pameran terbatas pada event tertentu
	4) Good will Pesantren	4) Proses produksi yang terbatas
	5) Memiliki hak paten.	5) masih bersifat internal pesantren
	6) Pelayanan yang prima pada konsumen.	6) Belum ada pengelolaan secara profesional
	7) Potongan harga untuk pembeli dalam jumlah besar.	
	8) Komposisi modal sendiri dan	
	10) Komunikasi dengan pelanggan.	
	11) Menerima pesanan.	
	12) Layanan antar	
	13) Lokasi usaha dan toko milik sendiri.	
	14) Ketersediaan tenaga kerja.	

Faktor	Strategi SO	Strategi WO
Eksternal	a. Mempertahankan ciri khas	1) Meningkatkan kinerja
Peluang	b. Mengembangkan varian dan menu baik makanan maupun minuman.	dan klaster untuk pengadaan bahan baku dan alat.
(Opportunities)	c. Meningkatkan kualitas pelayanan	2) Meningkatkan keaktifan sebagai anggota di komunitas pesantren.
1) masih minimnya industri catering berasal dari pesantren	d. Mempertahankan kualitas produk dan cita rasa	3) Meningkatkan pemanfaatan outlet dan kios atau pesantren sangat luas
2) jaringan pesantren sangat luas	e. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja	4) Meningkatkan promosi dan untuk event di internal yang menjadi media pemasaran produk pelangi Boga
3) seringnya event di internal yang menjadi media pemasaran produk pelangi Boga	f. Memperluas dan meningkatkan kualitas jaringan kerja sama dan kemitraan	5) Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi
4) Adanya showroom/ minimarket untuk memasarkan produk	g. Mempertahankan dan memperluas pasar dengan inovasi dan variasi produk serta layanan ke pelanggan	6) Meningkatkan kerjasama dengan pihak pemerintah dalam fasilitas promosi dan pameran.
5) Tenaga Kerja yang	h. Mengembangkan networking dengan perusahaan sejenis.	7) Meningkatkan kualitas dan kuantitas pelatihan dari instansi terkait untuk keragaman dan variasi
	i. memperhatikan/memenuhi keinginan konsumen	
Ancaman	Strategi ST	Strategi WT
(Treaths)	1) Membuat Industri dalam pesantren focus ke Catering	1) melakukan seleksi SDM dengan kompensasi Gaji yang sesuai
1) manajemen SDM dan produksi yang belum maksimal karena banyak SDM adalah santri yang masih sekolah.	2) Menciptakan varian menu dengan cita rasa tinggi dan kualitas serta harga yang lebih rendah dari kompetitor	2) Meningkatkan loyalitas pelanggan , relasi dan channel pesantren untuk menarik konsumen dari luar
2) Usaha sejenis dalam satu	3) Melakukan inovasi pemasaran ke luar pesantren	3) Meningkatkan peran komunitas pesantren
		4) Membuat kemasan ,

C. Model Manajemen Catering Pelangi Boga Balekambang

Berdasarkan hasil analisis SWOT, disusun perancangan model bisnis Catering Pelangi Boga menggunakan pendekatan Business Model Canvas. Model tersebut mengadopsi Business Model Canvas Osterwalder dan Pigneur yang telah dikembangkan Aziz, dkk (2018) dengan modifikasi sesuai dengan analisis yang telah dilakukan sebagaimana gambar.

Key Partners:	Key Activities:	Value Proposition:	Customer Relationship:	Customer Segments:
1. pemasok bahan baku	• Facebook	1.Ragam dan variasi produk	1. Pelayanan saat membeli, memesan	1. Secara umum
2. Instansi Sekolah dan perkantoran	• Pameran	2.Kualitas bahan baku	2.Komunikasi dengan pelanggan	2. Berdasarkan golongan ekonomi
3.KOmunitas , organisasi	2. Bahan Baku kualitas bahan baku	3.Kualitas produk (Rasa, tekstur)	3. ketepatan waktu	• Masyarakat menengah - bawah
4. Klaster EO	3. Kontrol kualitas produk	4. pilihan menu	4. Potongan harga	dan menengah-atas
5.komunitas pesantren	4. Kontrol kualitas produk	5. hak paten	5.Menerima	3. Berdasarkan Organisasi Instansi , komunitas EO (penyedia jasa acara)
6.masyarakat luas	Key Resources: 1. Lokasi usaha 2.Tempat/toko/kios penjualan 3. Tenaga kerja 4.Jumlah tenaga 5. Modal usaha	6. pilihan Harga	Channels: Penjualan Produk •Toko/kios •komunitas Event OrganizerBagian pewngadaan di instansi pemerintah dan Sekolah	• PNS/swasta
			2.Media Pemasaran	4. Berdasarkan wilayah
Cost Structure:			Revenue Streams:	
1. Gaji/upah karyawan			1. Penjualan Catering	
2. Biaya produksi			2. Bantuan/hibah	
3. Biaya operasional				

a. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2019), penetapan segmentasi pelanggan merupakan hal yang paling penting dalam model bisnis. Berangkat dari hal tersebut, usulan Business Model Canvas Catering Pelangi Boga Balekambang adalah mempertahankan segmen pelanggan yang telah dijangkau serta meningkatkan segmen pelanggan berdasarkan wilayah.

Secara umum Catering Pelangi Boga sangat memiliki peluang terutama di internal Pondok Pesantren yang sering menjadi pusat kegiatan baik skala local maupun Nasional, juga peluang tersebut karena Balekambang memiliki komunitas Pesantren yang dengan mudah menjadi media marketing.

b. *Value Propositions* (Proposisi Nilai)

Proposisi nilai merupakan nilai yang terdapat dalam produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Suatu produk akan memiliki kesesuaian nilai dengan pelanggan jika memiliki sistem nilai dan value added yang diberikan kepada pelanggan (Gitosudarmo, 2001). Berdasarkan pemikiran tersebut maka usulan Business Model Canvas pada Catering Pelangi Boga Balekambang pilihan menu dan variasi produk,, kualitas produk, cita rasa dipertahankan. Keragaman produk harus dipertahankan dan bahkan perlu diciptakan variasi dan inovasi menu baru.

Untuk mendukung nilai kekuatan tersebut maka hak paten , sertifikat halal, serta keunggulan menu ditingkatkan. Hal tersebut untuk menjaga kekhasan Produk pesantren tanpa diklaim hak kepemilikannya oleh pihak lain Business Model Canvas juga mengusulkan diciptakan promosi luar daerah, e- marketplace dan penjualan online untuk menarik konsumen di luar wilayah pemasaran yang telah dijangkau selama ini. Pemanfaatan teknologi informasi akan membantu menaikkan omzet penjualan, dikarenakan saat ini minat pembelian online semakin tinggi.

c. *Channel* (saluran)

Saluran merupakan titik sentuh pelanggan yang memberikan pengaruh besar terhadap keputusan pemilihan produk. Keterpentingan saluran tersebut mendorong usulan Business Model Canvasi Catering Pelangi Boga Balekambang untuk mempertahankan channels (saluran) yang sudah berjalan. Penjualan melalui Toko atau membuka outlet dengan varian menu khas Pelangi Boga harus ditingkatkan karena selama ini banyak pelanggan maupun masyarakat yang belum mengenal

Pelangi Boga.

Business Model Canvas juga mengusulkan diciptakan promosi luar daerah, e-marketplace dan penjualan online untuk menarik konsumen di luar wilayah pemasaran yang telah dijangkau selama ini. Pemanfaatan teknologi informasi akan membantu menaikkan omzet penjualan, dikarenakan saat ini minat pembelian online semakin tinggi.

d. *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan)

Hubungan pelanggan merupakan cara bagaimana perusahaan menjalin hubungan berdasarkan interaksi antara kedua belah pihak dari proses sebelum pembelian, saat pembelian hingga pasca pembelian (Nurindraty dan Darmawan, 2018). Hal tersebut yang mendorong usulan Business Model Canvas Catering Pelangi Boga Balekambang untuk mempertahankan kondisi eksisting customer relationship dan meningkatkan kualitas pelayanan.

Pelayanan saat memesan maupun membeli secara langsung yang dilakukan adalah dengan menyediakan minuman dan camilan sebagai tester pada menu baru. Komunikasi dengan pelanggan dilakukan dengan memberi kartu nama juga kontak sapa pelanggan. Hubungan dengan pelanggan juga dibangun dengan memberikan fasilitas bonus untuk pemesanan tertentu dan harga tertentu pada pemesanan dalam jumlah banyak. Untuk pelanggan yang membeli dalam jumlah besar diberikan potongan harga. Selain itu hubungan dengan pelanggan juga dibangun melalui kenyamanan pada saat membeli dengan menyediakan tempat parkir yang aman dan layanan antar. Business Model Canvas Catering Pelangi Boga juga mengusulkan pentingnya diciptakan pemenuhan kebutuhan konsumen dan loyalitas pelanggan, sehingga mendorong terjadinya pembelian ulang.

e. *Revenue Streams* (Arus Pendapatan)

Usulan Business Model Canvas Catering Pelangi Boga Balekambang adalah kondisi eksisting revenue streams (arus pendapatan) tersebut ditingkatkan. Business Model Canvas juga mengusulkan pentingnya diciptakan arus pendapatan yang berasal dari variasi produk berupa pemesanan secara box maupun menu tertentu, Kondisi tersebut sesuai dengan teori yang dikembangkan dalam model canvas bahwa arus pendapatan yang paling luas harus berasal dari kepemilikan sendiri dan produk sendiri (Nurindraty dan Darmawan, 2018)

f. Key Resources (Sumber Daya Utama)

Usulan Business Model Canvas Catering Pelangi Boga Balekambang adalah kondisi eksisting key resources (sumber daya utama) dipertahankan. Secara keseluruhan lokasi usaha untuk kegiatan produksi dan tempat penjualan merupakan milik sendiri sehingga meminimalkan biaya karena tidak ada biaya sewa. Ketersediaan tenaga kerja yang cukup harus dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha. Dari sisi permodalan menunjukkan bahwa Catering Pelangi Boga Balekambang sudah mulai berhubungan dengan lembaga keuangan. Berkaitan dengan tenaga kerja, harus ditingkatkan ketrampilannya dengan memanfaatkan pembinaan dan pelatihan dari instansi terkait.

g. Key Activities (Aktivitas Kunci)

Osterwalder dan Pigneur (2019), menyebutkan bahwa aktivitas kunci merupakan model yang membutuhkan sejumlah aktivitas atau tindakan yang harus dilakukan oleh setiap perusahaan dalam usaha mengembangkan bisnisnya. Dengan demikian untuk usulan Business Model Canvas Catering Pelangi Boga Balekambang adalah mempertahankan kondisi eksisting key activities (aktivitas kunci) yang telah dilakukan.

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Catering Pelangi Boga Balekambang menggunakan facebook, instagram dan keikutsertaan dalam pameran. Peralatan dan bahan yang dipakai untuk produksi sudah lengkap dan sesuai perijinan dalam upaya menjaga kualitas maka kontrol terhadap kualitas bahan baku dan kualitas produk selalu dilakukan. Business Model Canvas mengusulkan pentingnya peningkatan kapasitas dan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan/pembinaan.

h. Key Partnership (Kemitraan Utama)

Usulan Business Model Canvas catering Pelangi Boga Balekambang adalah kondisi eksisting key partnership (kemitraan utama) ditingkatkan. Pemasok bahan baku merupakan mitra utama untuk kelancaran produksi karena hampir semua bahan baku yang dibutuhkan berasal dari luar kota. Kemitraan dengan pelanggan harus diperluas untuk menjaga kelancaran usaha serta kestabilan harga. Kemitraan dengan pemerintah upaya untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan kualitas sumber daya manusia. Adapun peran koperasi dan klaster batik harus ditingkatkan dalam mengembangkan industri Batik Tulis Lasem sehingga merangsang pengusaha masuk menjadi anggotanya.

Business Model Canvas juga mengusulkan diciptakan networking pengusaha sejenis untuk menjaga hubungan antar pengusaha sehingga tercipta visi yang sama dalam mengembangkan industri Batik Tulis Lasem. Networking juga dimaksudkan untuk mengurangi persaingan yang berkonotasi negatif.

i. Cost Structure (Struktur Biaya)

Berdasarkan pendapat Osterwalder dan Pigneur (2019), bahwa blok struktur biaya menjelaskan biaya yang diperlukan dalam bisnis, maka usulan Business Model Canvas industri Batik Tulis Lasem adalah kondisi eksisting cost structure (struktur biaya)dipertahankan.Sistem upah yang berlaku adalah upah harian dan upah borongan. Adapun untuk biaya produksi dan biaya operasional sangat dipengaruhi oleh bahan baku.

SIMPULAN

Berdasar hasil analisis SWOT, menunjukkan bahwa pengelolaan Bisnis Boga Balekambang masih belum maksimal, Pelangi Boga memiliki peluang pangsa pasar besar ,mengingat Pelangi Boga ini unit usaha di dalam pesantren yang masih jarang dimiliki oleh pesantren lain, juga jaringan/ networking Pesantren balekambang yang sudah meluas menjadi kekuatan bagi Unit Pelangi Boga untuk berkembang, hanya saja kendala dalam SDM yang prprofesional menjadi salah satu kelemahan yang dimiliki Pelangi Boga karena menerapkan sistem klasik. sehingga hal ini harus diperbaiki.

DAFTAR PUSTAKA

- Aziz, Khalif Abdul; Wulandari.S dan Sagita Bobby. H. 2018. Perancangan Model Bisnis UKM Atelier Prana Dengan Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas. E proceeding of engineering: Vol 5, No. 3 Desember 2018.
- Hernama dan Rooshwan Budi Utomo.2015. Analisis Lingkungan Usaha Model Bisnis Kanvas Pada Usaha Batik Ciwaringan Cirebon. Seminar Nasional dan The 2nd Call for Syariah Paper 2015 - publikasiilmiah.ums.ac.id
- Hudiya, Rifki Dwiman dan Deden Syarif. H. 2018. Formulasi Perancangan Model Bisnis Sebagai Bentuk Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas (STudi Kasus Pada UKM Collins Indonesia). e- Proceeding of Management: Vol.5, No.3 Desember 2018

- Irawati, Rina. 2018. Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil. Jurnal JIBEKA Volume 12 No 1, 2018
- Jauhari, Jaidan. 2010. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan E-Commerce. Jurnal Sistem Informasi (JSI), VOL. 2, NO. 1, April 2010
- Khodijah Irma Siti dan Astri Ghina. 2016. Analisis Pengembangan Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) Pada Pengrajin Kursi Sofa Cipacing, Jatinamgor Dengan Pendekatan Business Model Canvas. e-Proceeding of Management : Vol.3, No.2 Agustus 2016.
- Nurindraty, Chitrani dan Darmawan Ari. 2018. Analisis Strategi Model Business Pada Produk Industri Pariwisata Dengan Menggunakan Pendekatan Model Canvas (Studi Pada Batik Tulis Tresna Art Kota Bangkalan). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 55 No 1 Februari 2018. Administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id
- Narto; Sudarso Indung; Lukmandono. 2017. Perancangan Bisnis Model Dan Perumusan Strategi Untuk Meningkatkan Daya Saing Industri Batik Pamekasan. Seminar Nasional IENACO- 2017.
- Tahwin, Agus Widodo, 2020, Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Menengah , Jurnal Ilmiah Ekonomi, Vol. 15 No.1 ,Juni 2020.
- Novitha Herawati¹, Triana Lindriati, Ida Bagus Suryaningrat, Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng, Jurnal Agroteknologi Vol. 13 No. 01 2019 Program Studi Magister Teknologi Agroindustri, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Jember.