

Business Model Canvas pada Pekarangan Pangan Lestari Ngongak Tanduran, Kota Madiun

Santosa Pradana Putra Setya Negara^{1*}, Dian Ardifah Iswari¹, Irfan Miftahul Fauzi¹, Ihwan Susila², Sherly Oktaviana Putri¹, Kilau Mustika Bayu Aji¹

¹Program Studi Biokewirausahaan Universitas Muhammadiyah Madiun

²Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta



ARTICLE INFO

Received: January 17, 2024
Accepted: January 24, 2024
Published: February 01, 2024

*) Corresponding author:
E-mail: spp760@ummad.ac.id

Keywords:

Business model
Business Model Canvas,
BMC
P2L Ngongak Tanduran
Vegetable

Keywords:

Model Usaha
Business Model Canvas
BMC
P2L Ngongak Tanduran
Sayuran

DOI:

<http://dx.doi.org/10.56630/jago.v4i2.572>



This is an open access article
under the CC BY license
(<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Abstract

Demand for vegetables in Madiun City continues to increase. This increase is because the government has launched “Warung Stop Stunting” (WSS) program to reduce number of cases of stunting children. Pekarangan Pangan Lestari (P2L) Ngongak Tanduran is a vegetable cultivation business that wants to fulfill this demand. This research was carried out from March 2023 to February 2024 at P2L Ngongak Tanduran, located in Bantaran Kali Madiun Park, Pangongangan Village, Manguharjo District, Madiun City, East Java. This research aims to design a P2L Ngongak Tanduran business strategy using the Business Model Canvas (BMC). Type of research used in this research is descriptive with a qualitative approach. This research analysis technique used 9 BMC elements. The results show that P2L Ngongak Tanduran Consumer Segment is Mass Market; Value Proposition of P2L Ngongak Tanduran uses botanical pesticides, competitive prices with other groups of P2L, and good quality vegetables; P2L Ngongak Tanduran Channels are direct selling, festivals and Sunday Markets; P2L Ngongak Tanduran Customer Relations by providing promotions in form of displaying vegetable products during festivals and Sunday Markets as well as direct consumer interaction; P2L Ngongak Tanduran's Revenue Streams comes from sales of vegetable products; Key Activities of P2L Ngongak Tanduran are procurement of raw materials, production and cultivation, marketing and distribution, and product development; Key Resources of P2L Ngongak Tanduran are its strategic location and use of superior seeds; Key Partners of P2L Ngongak Tanduran are Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian (DKPP) Madiun City, hotels, restaurants and cafes; and Cost Structure incurred by P2L Ngongak Tanduran to run its business is procurement of seeds, procurement of fertilizer, procurement of pesticides, land expansion, and improvement of planting land infrastructure.

Abstrak

Permintaan sayuran di Kota Madiun terus meningkat. Faktor adanya peningkatan tersebut karena pemerintah telah mencanangkan program “Warung Stop Stunting” (WSS) dalam rangka untuk menekan angka kasus balita pendek (*stunting*). Pekarangan Pangan Lestari (P2L) Ngongak Tanduran merupakan usaha budidaya tanaman sayuran yang ingin memenuhi permintaan tersebut. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2023 hingga Februari 2024 bertempat di P2L Ngongak Tanduran yang terletak di Taman Bantaran Kali Madiun, Kelurahan Pangongangan, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur. Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang strategi bisnis P2L Ngongak Tanduran dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik analisis penelitian ini menggunakan 9 elemen BMC. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Segmen Konsumen P2L Ngongak Tanduran adalah Pasar Massa (*mass market*); Nilai Proposisi P2L Ngongak Tanduran menggunakan pestisida nabati, harga bersaing dengan kelompok lain, serta kualitas sayuran yang baik; Saluran P2L Ngongak Tanduran berupa *direct selling*, festival, dan *Sunday Market*; Hubungan Pelanggan P2L Ngongak Tanduran dengan memberikan promosi berupa memajang produk sayuran saat kegiatan festival maupun *Sunday Market* maupun juga melakukan interaksi konsumen secara langsung; Alur Pendapatan P2L Ngongak Tanduran berasal dari penjualan produk sayur; Aktivitas Kunci P2L Ngongak Tanduran yaitu pengadaan bahan baku, produksi dan budidaya, pemasaran dan distribusi, serta pengembangan produk; Sumberdaya Kunci P2L Ngongak Tanduran adalah lokasinya yang strategis serta menggunakan bibit yang unggul; Mitra Kunci P2L Ngongak Tanduran adalah Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian (DKPP) Kota Madiun serta HOREKA; serta Struktur Biaya yang dikeluarkan oleh P2L Ngongak Tanduran untuk menjalankan usahanya adalah pengadaan bibit, pengadaan pupuk, pengadaan pestisida, perluasan lahan, dan peningkatan infrastruktur lahan tanam.

Cara mensitasi artikel:

Negara, S. P. P. S., Iswari, D. A., Fauzi, I. M., Susila, I., Putri, S. O., Aji, K. M. B. 2024. Business Model Canvas pada Pekarangan Pangan Lestari Ngongak Tanduran, Kota Madiun. *JAGO TOLIS : Jurnal Agrokompleks Tolis*. 4(2): 104-110. <http://dx.doi.org/10.56630/jago.v4i2.572>

PENDAHULUAN

Sayuran merupakan jenis makanan penting untuk menjaga kesehatan. Kandungan zat gizi alami dalam sayuran hijau kaya dengan vitamin A dan C (Hakim *et al.*, 2016; Negara *et al.*, 2023). Selain itu sayuran juga mengandung berbagai unsur mineral seperti zat kapur, zat besi, magnesium, dan fosfor (Iriyani & Nugrahani, 2017)

Kebutuhan atau tingkat konsumsi sayur-sayuran setiap tahunnya diperkirakan meningkat sekitar 5,7% seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya gizi (Puspitawati & Wardhani, 2013). Pembangunan kesehatan periode 2020-2024 diprioritaskan pada tiga program yaitu penurunan angka kematian ibu, penurunan prevalensi balita pendek (*stunting*), serta peningkatan kepesertaan JKN (Jaminan Kesehatan Nasional) (Ramadhan *et al.*, 2022). Peningkatan status gizi masyarakat merupakan upaya penurunan prevalensi balita pendek (*stunting*) menjadi salah satu prioritas dalam sasaran pokok Rencana Pembangunan Jangka Menengah Tahun 2020-2024 (KPPN/Bappenas, 2020).

Kementerian Pertanian Badan Litbang Pertanian telah menciptakan program yang pada prinsipnya memanfaatkan lahan kosong pekarangan rumah yang tidak produktif, lahan tidur, pagar hidup, jalan desa beserta lahan dan fasilitas yang dirancang untuk memenuhi kecukupan asupan gizi dan pangan keluarga dimana pangan tersebut merupakan hasil sumberdaya lokal, dengan melestarikan tanaman pangan yang nantinya dapat dibudidaya untuk masa depan serta dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dengan menjual hasil tanaman pangan tersebut yang kemudian dapat memajukan kesejahteraan masyarakat pula (Fauzi, *et al.*, 2023; Iswari *et al.*, 2023). Program tersebut merupakan program Kawasan Rumah Pangan Lestari (KRPL) atau yang pada saat ini telah berganti nama menjadi Pekarangan Pangan Lestari (P2L) (Setiawan & Indriani, 2023; Vebronia *et al.*, 2022). Salah satu diantaranya adalah P2L Ngongak Tanduran.

Lahan P2L Ngongak Tanduran terletak di Taman Bantaran Kali Madiun Kelurahan Pangongangan, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur. Saat ini P2L Ngongak Tanduran memiliki kendala yang sedang dihadapi seperti rendahnya kualitas sumber daya manusia serta ketersediaan pupuk dan pestisida yang belum baik. Dalam rangka meningkatkan usahanya, P2L Ngongak Tanduran diperlukan suatu strategi. Strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai (David, 2012; Iswari, *et al.*, 2023). Apabila strategi diterapkan secara baik dan tepat, maka akan mengantisipasi masalah dan kesempatan di masa mendatang pada kondisi yang berubah dengan cepat, sehingga dapat beradaptasi dengan baik pada lingkungan yang dinamis (Fauzi, *et al.*, 2023; Sri *et al.*, 2021).

Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu alat strategi yang dapat digunakan oleh P2L Ngongak Tanduran untuk menghadapi permasalahan usaha. Hal ini dikarenakan BMC memiliki kemampuan untuk memvisualisasikan komponen-komponen penting dari suatu usaha secara detail dan saling berkaitan antara satu dengan lainnya (Harini *et al.*, 2020; Sepriyadi *et al.*, 2023). Sehingga, P2L Ngongak Tanduran mampu mengevaluasi adanya kekurangan pada konsep dan dapat memperluas pasar.

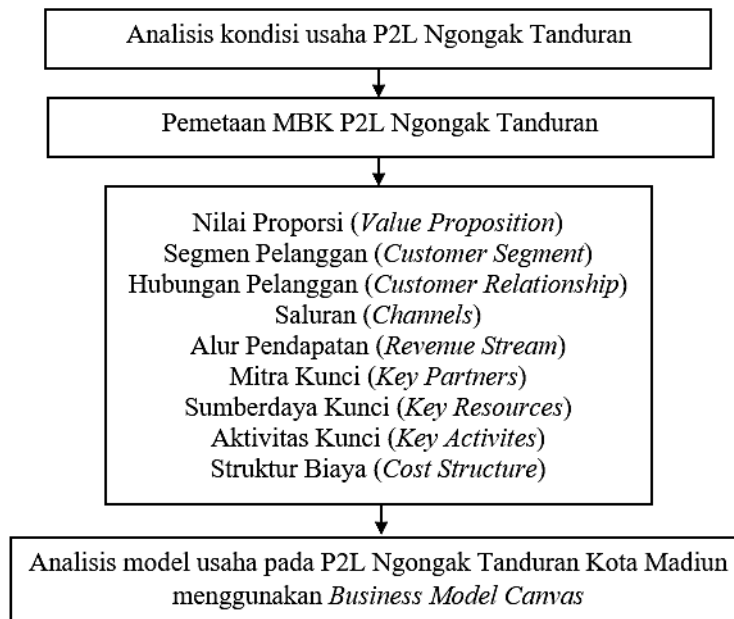
METODE

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan di Pekarangan Pangan Lestari (P2L) Ngongak Tanduran yang terletak di Taman Bantaran Kali Madiun, Kelurahan Pangongangan, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur pada Bulan Maret 2023 hingga Februari 2024. Hasil penelitian kemudian diolah di Laboratorium Biokewirausahaan Universitas Muhammadiyah Madiun.

Rancangan penelitian

Penelitian ini bersifat kualitatif dengan jenis lapangan (*field research*). Penelitian kualitatif merupakan suatu penelitian dengan basis data yang berasal dari kata-kata, deskripsi, maupun dokumentasi (Sugiyono, 2021). Rancangan penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Rancangan Penelitian

Prosedur Kerja









Dalam penelitian ini, data yang didapat berdasarkan dari hasil observasi dan wawancara. Wawancara dilakukan dengan tanya jawab kepada ketua P2L Ngongak Tanduran, dua orang anggota P2L Ngongak Tanduran, satu orang dari Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Kota Madiun, dan satu orang dari akademisi Universitas Muhammadiyah Madiun. Data selanjutnya diolah dan dilakukan pemetaan BMC.

Analisis data

Data yang telah didapatkan dari hasil observasi dan wawancara kemudian dianalisis menggunakan teknik model Miles and Huberman, yaitu reduksi data, *display data*, dan verifikasi (Miles & Huberman, 1994). Kemudian dilanjutkan dengan strategi pengembangan usaha P2L Ngongak Tanduran dengan menggunakan perspektif BMC dengan 9 elemen yaitu segmen konsumen (*customer segments*), nilai proporsi (*value propositions*), saluran (*channels*), hubungan pelanggan (*customer relationship*), alur pendapatan (*revenue streams*), aktivitas kunci (*key activities*), sumberdaya kunci (*key resources*), mitra kunci (*key partner*), serta struktur biaya (*cost structure*) (Osterwalder & Pigneur, 2012).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Model bisnis diibaratkan dengan *blue print* pada sebuah usaha atau perusahaan dengan menjelaskan berbagai aspek dan strategi yang dijalankan (Siregar *et al.*, 2020). Dalam merencanakan dan melakukan strategi usaha dari P2L Ngongak Tanduran, maka perlu dilakukan visualisasi model usaha yang sedang berjalan menggunakan BMC. BMC mengemukakan bahwa sebuah model bisnis yang memberikan gambaran basis gagasan mengenai bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberikan, serta menangkap nilai (Rukka *et al.*, 2018). Adapun BMC berdasarkan (Osterwalder & Pigneur, 2012) menggunakan 9 elemen yang saling berkaitan dengan hasil pada Gambar 2 dan dengan penjelasan sebagai berikut:

<p>Mitra Usaha Kunci </p> <ul style="list-style-type: none"> • Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Kota Madiun • Horeca 	<p>Aktivitas Kunci </p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengadaan bahan baku • Produksi dan budidaya • Pemasaran dan distribusi • Pengembangan produk 	<p>Nilai Proposisi </p> <ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan pestisida nabati • Harga bersaing dengan kelompok lain • Kualitas sayuran sangat baik 	<p>Hubungan Pelanggan </p> <ul style="list-style-type: none"> • Promosi • Interaksi kepada konsumen secara langsung 	<p>Segmen Pelanggan </p> <p>Masyarakat menengah ke bawah</p>
<p>Sumberdaya Kunci </p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi strategis • Penggunaan bibit unggul 		<p>Saluran </p> <ul style="list-style-type: none"> • Penjualan langsung • Festival • <i>Sunday market</i> 		<p>Struktur Biaya</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengadaan bibit • Pengadaan pupuk • Pengadaan pestisida • Perluasan lahan • Peningkatan infrastruktur lahan tanam
		<p>Alur Pendapatan </p> <ul style="list-style-type: none"> • Penjualan sayuran segar 		

Gambar 2. Business Model Canvas P2L Ngongak Tanduran

Segmen Konsumen (Customer Segments)

Konsumen (*customer*) adalah inti dari bisnis model dimana memberikan laba kepada perusahaan. Dengan ketidakhadirannya konsumen, maka suatu perusahaan tidak dapat bertahan lama (Osterwalder & Pigneur, 2012).

Segmen Konsumen adalah penggambaran dari sekelompok individu atau organisasi yang menjadi sasaran P2L Ngongak Tanduran. Oleh karena itu, mendefinisikan segmen konsumen yang tepat akan membantu perusahaan dan organisasi dalam menentukan strategi pengembangan bisnis mereka. Segmen konsumen P2L Ngongak Tanduran adalah *mass market*.

Nilai Proporsi (Value Propositions)

Nilai proposisi adalah nilai yang P2L Ngongak Tanduran tawarkan kepada pelanggannya. Serangkaian barang dan jasa dapat menjadi manfaat nilai dari proposisi ini. Ada sebelas komponen yang dapat membentuk nilai proposisi. Diantaranya adalah aksesibilitas, kenyamanan/kemudahan penggunaan, kinerja, kebaruan, customization, penyelesaian pekerjaan, desain, merk/status, harga, dan pengurangan biaya (Osterwalder *et al.*, 2015).

Nilai proposisi yang dimiliki oleh P2L Ngongak Tanduran yaitu menggunakan pestisida nabati, harga bersaing dengan kelompok lain, serta kualitas sayuran yang sangat baik

Saluran (Channels)

Saluran atau *channels* merupakan media dari perusahaan untuk berkomunikasi dengan konsumennya dengan tujuan memberitahukan proposisi penilaian. Saluran memiliki peran penting selaku media untuk membentuk dan merangkai hubungan agar memperoleh segmentasi konsumen dalam memberikan proposisi penilaian (Osterwalder *et al.*, 2015). P2L Ngongak Tanduran sebagai produsen sayuran segar memiliki hubungan yang telah dibangun kepada konsumennya yaitu berupa *direct selling*, festival, dan *Sunday market*.

Hubungan Pelanggan (Customer Relationship)

Hubungan pelanggan mengemukakan mengenai menjaga hubungan antar perusahaan dengan konsumennya. Perusahaan wajib memberikan penjelasan jenis hubungan yang ingin dibuat oleh masing-masing segmen konsumen atau pelanggan. Berbagai macam jenis hubungan mula-mula dari memberi bantuan secara personal kepada konsumen, memanfaatkan komunitas, ataupun memberikan pelayanan berupa “*self service*” (Osterwalder & Pigneur, 2012).

Hubungan yang terjalin oleh P2L Ngongak Tanduran kepada pelanggan berupa promosi dan interaksi kepada konsumen secara langsung. Promosi yang dilakukan dengan memajang produk sayuran saat kegiatan *Sunday Market*.

Alur Pendapatan (Revenue Streams)

Alur pendapatan merupakan pemasukan yang diterima perusahaan atau sebuah usaha dari konsumen berdasar nilai proporsi, menjangkau pasar, menjaga hubungan dengan konsumen serta mendapatkan pendapatan (Osterwalder & Pigneur, 2012). Alur pendapatan yang dimiliki oleh P2L Ngongak Tanduran yaitu berasal dari penjualan sayuran yang telah diproduksi.

Aktivitas Kunci (Key Activities)

Aktivitas kunci memberikan penjelasan berupa hal terpenting yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam menyusun model bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2012).

Aktivitas kunci yang dijalankan P2L Ngongak Tanduran yaitu pengadaan bahan baku, produksi dan budidaya, pemasaran dan distribusi, serta pengembangan produk. Pengadaan bahan baku dilakukan secara langsung yaitu saat pembelian bibit dan pembelian tidak langsung yaitu saat membeli pupuk kepada distributor. Produksi dan budidaya dilakukan untuk menghasilkan sayuran segar. Pemasaran dan distribusi dilakukan setiap panen untuk menyuplai kebutuhan sayuran segar kepada konsumen. Pengembangan produk dilakukan melalui kerjasama dengan perguruan tinggi untuk melakukan penelitian terhadap

Sumberdaya Kunci (Key Resources)

Sumberdaya kunci memberikan penjelasan mengenai aset terpenting yang diperlukan untuk menyusun sebuah model bisnis agar berjalan dengan baik. Sumberdaya kunci ini memungkinkan perusahaan dalam membuat ciptaan dan memberikan penawaran nilai proposisi, menjangkau pasar, menjaga hubungan dengan konsumen, serta mendapatkan pendapatan (Osterwalder & Pigneur, 2012).

Sumberdaya kunci yang dimiliki oleh P2L Ngongak Tanduran yaitu lokasi strategis dan penggunaan bibit unggul. Lokasi strategis karena terletak di pusat keramaian masyarakat. Penggunaan bibit unggul oleh P2L Ngongak Tanduran membuat sayuran yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik.

Mitra Kunci (Key Partner)

Mitra Kunci memberikan penggambaran tentang jaringan pemasok serta mitra yang menyusun mode bisnis berjalan dengan baik. Sebuah perusahaan memulai kemitraan dikarenakan berbagai hal dan kemitraan merupakan landasan berbagai macam model bisnis. Perusahaan membangun aliansi untuk memaksimalkan model bisnis, mengurangi dampak resiko, ataupun mendapatkan sumber daya (Osterwalder & Pigneur, 2012). P2L Ngongak Tanduran memiliki kerjasama dengan pemerintah dibawah Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian (DKPP) Kota Madiun serta HOREKA (Hotel, Restoran, dan Kafe).

Struktur Biaya (Cost Structure)

Struktur biaya memberikan gambaran keseluruhan biaya yang timbul untuk mengoperasikan suatu model bisnis. Struktur biaya memberikan gambaran pengeluaran biaya yang paling utama yang terjadi pada saat model bisnis tertentu.

Struktur Biaya yang dikeluarkan oleh P2L Ngongak Tanduran meliputi pengadaan bibit, pengadaan pupuk, pengadaan pestisida, perluasan lahan, dan peningkatan infrastruktur lahan tanam.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu Segmen Konsumen, model bisnis P2L Ngongak Tanduran masuk ke segmen jenis *mass market* atau pasar massa dengan menawarkan nilai proposisi meliputi penggunaan pestisida nabati, harga bersaing dengan kelompok P2L lain, serta kualitas sayuran yang sangat baik. Dalam menyampaikan nilai yang ditawarkan, P2L Ngongak Tanduran memiliki saluran yang baik untuk menyampaikan nilai yang dimiliki berupa *direct selling*, festival, dan *Sunday Market* dengan menjaga hubungan pelanggan yaitu memberikan promosi berupa memajang produk sayuran saat kegiatan festival maupun *Sunday Market* maupun juga melakukan interaksi konsumen secara langsung. Kemudian P2L Ngongak Tanduran perlu menjalankan aktivitas kunci berupa yaitu pengadaan bahan baku, produksi dan budidaya, pemasaran dan distribusi, serta pengembangan produk dengan memanfaatkan sumberdaya kunci yaitu lokasinya yang strategis serta menggunakan bibit yang unggul. Dalam aktivitas dan kebutuhan sumberdaya usaha agar berjalan untuk mendapatkan nilai yang diinginkan, P2L Ngongak Tanduran memiliki mitra kunci, yaitu Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian (DKPP) Kota Madiun serta HOREKA. P2L Ngongak Tanduran memiliki alur pendapatan, pendapatan yang dimiliki P2L Ngongak Tanduran berasal dari penjualan produk sayur segar dengan struktur biaya yang terdiri atas pengadaan bibit, pengadaan pupuk, pengadaan pestisida, perluasan lahan, dan peningkatan infrastruktur lahan tanam.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada pihak mitra yaitu Pekarangan Pangan Lestari Ngongak Tanduran Kota Madiun atas kerja sama dalam koordinasi dan pelaksanaan penelitian ini. Penelitian ini didanai oleh LPPM Universitas Muhammadiyah Madiun dalam Hibah Penelitian Internal dengan nomor 151.10/A.3-III/SR-UMMAD/III/2023.

DAFTAR PUSTAKA

- David, F. R. (2012). *Strategic Management, Concept and Cases, edisi ke-14*. Pearson Education.
- Fauzi, I. M., Iswari, D. A., Negara, S. P. P. S., Susila, I., Putri, S. O., & Fadhilah, N. (2023). Pelatihan Pengemasan Sayuran di Pekarangan Pangan Lestari Ngongak Tanduran Pangongangan Kota Madiun. *DAYA-MAS*, 8(2), 87–91. <https://doi.org/https://doi.org/10.33319/dymas.v8i2.135>
- Fauzi, I. M., Negara, S. P. P. S., Iswari, D. A., Putri, S. O., Aji, K. M. B., Susila, I., Efendi, B., & Febrianti, N. (2023). Pengaruh Faktor-Faktor Psikologi terhadap Perilaku Konsumen Ikan Segar di Universitas Muhammadiyah Madiun. *Jurnal Keilmuan Dan Keislaman*, 2(4), 171–183. <https://doi.org/10.23917/jkk.v2i4.48>
- Hakim, L., Surya, E., & Muis, A. (2016). Pengendalian Alternatif Hama Serangga Sayuran dengan Menggunakan Perangkat Kertas. *Jurnal Agro*, 3(2), 21–33. <https://doi.org/10.15575/860>
- Harini, P., Hannah, R., & Rajeshkumar, S. (2020). Evaluation of antifungal activity and cytotoxic effects of fruit mediated zinc oxide nanoparticles. *Plant Cell Biotechnology and Molecular Biology*, 21(53–54), 96–105. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85096724098&partnerID=40&md5=1e5466df70f85c1f73989c90e33adb3f>
- Iriyani, D., & Nugrahani, P. (2017). Komparasi Nilai Gizi Sayuran Organik Dan Non Organik Pada Budidaya Pertanian Perkotaan Di Surabaya. *Jurnal Matematika, Sains, Dan Teknologi*, 18(1), 36–43. <https://doi.org/10.33830/jmst.v18i1.173.2017>
- Iswari, D. A., Fauzi, I. M., Negara, S. P. P. S., Putri, S. O., Nurwantara, M. P., Mangifera, L., Anafih, E. S., & Tamtama, N. N. (2023). Model Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Kakao.

- Jurnal Keilmuan Dan Keislaman*, 2(3), 225–236. <https://doi.org/10.23917/jkk.v2i3.67>
- Iswari, D. A., Negara, S. P. P. S., Fauzi, I. M., Putri, S. O., & Aji, K. M. B. (2023). Pelatihan Pembuatan Saos Tomat pada Kelompok Pekarangan Pangan Lestari Ngongak Tanduran. *DAYA-MAS*, 8(2), 66–73. <https://doi.org/10.33319/dymas.v8i2.131>
- KPPN/Bappenas. (2020). Rancangan Teknokratik Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020-2024. In *National Mid-Term Development Plan 2020-2024*. Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. SAGE Publications.
- Negara, S. P. P. S., Fauzi, I. M., Iswari, D. A., Putri, S. O., Aji, K. M. B., Astuti, R., Irawati, D. A., & Riyanto, S. (2023). Peningkatan Produksi Markisa pada Kelompok Pekarangan Pangan Lestari (P2L) Ngongak Tanduran Kota Madiun. *Jurnal Ilmiah Kampus Mengajar*, 3(2), 98–104. <https://doi.org/10.56972/jikm.v3i2.120>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation*. PT. Elex Media Komputindo.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A., & Etienneble, F. (2015). *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*. John Willey & Sons.
- Puspitawati, I. R., & Wardhani, R. M. (2013). Analisa Efisiensi Pemasaran Komoditi Cabai (*Capsicum annum L.*) pada Beberapa Saluran Pemasaran di Kota Madiun. *Jurnal Agritek*, 14(1), 72–86.
- Ramadhan, K., Entoh, C., & Nurfatimah, N. (2022). Peran Kader dalam Penurunan Stunting di Desa. *Jurnal Bidan Cerdas*, 4(1), 53–61. <https://doi.org/10.33860/jbc.v4i1.409>
- Rukka, R. M., Busthanul, N., & Fatonny, N. (2018). Strategi pengembangan bisnis keripik bayam (*Amaranthus hybridus*) dengan pendekatan business model kanvas: Studi Kasus pada CV. OAG di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(1), 41–54.
- Sepriyadi, M. I., Wardani, A., Syahfitri, M., Alfayyadh, M., & Resmaliana, R. (2023). Analisis Business Model Canvas (BMC) Pada UMKM Cimol Aa di Kota Tanjungpinang. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(4), 2270–2281. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/innovative.v3i4.3718>
- Setiawan, R., & Indriani, Y. (2023). Ketahanan Pangan Anggota dan Nonanggota KWT Mekar Jaya Penerima Program Pekarangan Pangan Lestari. *Journal of Agribusiness Science*, 11(1), 56–62.
- Siregar, O. M., Selwendri, Maulidina, & Abdillah, M. B. (2020). *Penerapan Bisnis Model Canvas Sentral UMKM*. Puspartara.
- Sri, R., Sulisty, B. L., Rekyani, P. I., & Pambudi, N. M. (2021). Strategies For Increasing Plant Productivity in Dry Land Indonesia. *WICSTH 2021: Proceedings of the 1st Warmadewa International Conference on Science, Technology and Humanity*, 136–141.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Vebronia, A., Febriant, K., & Kurniansyah, D. (2022). Peran Dinas Pangan dalam Program Pekarangan Pangan Lestari (P2L). *Kinerja*, 18(4), 521–526. <https://doi.org/https://doi.org/10.30872/jkin.v18i4.9845>