

Perancangan Model Bisnis Ayam Petelur BUMDes Curugbitung Menggunakan Kerangka Kerja Bisnis Model Canvas

(Design of A Laying Hen Business Model BUMDes Curugbitung Using the Business Model Canvas Framework)

Muh Faturokhman¹, Aceng Hidayat^{1,2}, Warcito¹, Liisa Firhani Rahmasari¹,
Mokhamad Syaefudin Andrianto^{3*}

¹ Sekolah Vokasi, IPB University, Kampus IPB Cilibende, Kota Bogor, Jawa Barat, Indonesia 16128.

² Departemen Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan, Fakultas Ekonomi Manajemen, IPB University, Kampus IPB Darmaga, Bogor, Jawa Barat, Indonesia 16680.

³ Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi Manajemen, IPB University, Kampus IPB Darmaga, Bogor, Jawa Barat, Indonesia 16680.

*Penulis Korespondensi: syaefudin1@apps.ipb.ac.id
Diterima Februari 2026/Disetujui April 2026

ABSTRAK

Kegagalan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) seringkali disebabkan oleh keterbatasan konsep bisnis dan kesulitan dalam menjelaskan konsep kepada para pemangku kepentingan. BUMDes Curugbitung memiliki beberapa rencana bisnis yang belum berjalan optimal. Salah satu alasannya adalah kurangnya rencana bisnis yang mudah dikomunikasikan kepada berbagai pihak. Kegiatan Dosen Pulang Kampung bertujuan untuk membantu BUMDes melakukan perencanaan bisnis secara sistematis untuk mengantisipasi kegagalan bisnis dan menarik investor. Metode pendampingan menggunakan lokakarya partisipatif dengan kerangka Business Model Canvas (BMC). Kegiatan lokakarya dilaksanakan pada 26 Juli 2025 dengan melibatkan 20 peserta, terdiri dari pengurus BUMDes, Gapoktan (Kelompok Petani), sedangkan dosen dan mahasiswa bertindak sebagai fasilitator. Hasil lokakarya menguraikan 9 blok kunci usaha ayam petelur milik BUMDes Curugbitung. Para peserta, khususnya pengurus BUMDes dan Gapoktan, memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif tentang perencanaan bisnis. Model BMC membantu pengelola BUMDes dalam menjelaskan strategi kepada para pemangku kepentingan. Pengetahuan manajerial seperti aspek pemasaran, produksi, keuangan dan sumber daya manusia menentukan keberhasilan implementasi BMC. Pengelola BUMDes juga memerlukan perubahan pola pikir dan penguatan kelembagaan. Diharapkan hasil model bisnis ini dapat memberikan bahan diskusi bagi pengelola BUMDes dalam mencari sumber pendanaan dan skema bisnis yang berkelanjutan.

Kata kunci: badan usaha milik desa, business model canvas, *brainstorming*, pemberdayaan masyarakat

ABSTRACT

The failure of Village-Owned Enterprises (BUMDes) is often caused by limited business concepts and difficulties in explaining the concepts to stakeholders. BUMDes Curugbitung has several business plans that have not been optimally implemented. One reason is the lack of business plans that are easily communicated to various parties. The DOSEN PULANG KAMPUNG Program aims to help BUMDes conduct systematic business planning to anticipate business failures and attract investors. The mentoring method uses a participatory workshop with a Business Model Canvas (BMC) framework. This workshop was held July 7, 2025, and involved 20 participants,

consisting of BUMDes administrators and Gapoktan (Farmer Groups), while lecturers and students acted as facilitators. The workshop outlined nine key building blocks egg-laying chicken business for the Curugbitung BUMDes. Participants, particularly BUMDes administrators and farmer groups (Gapoktan), gained a more comprehensive understanding of business planning. The BMC model assisted BUMDes managers in explaining strategies to stakeholders. Managerial knowledge, including marketing, production, finance, and human resources, determines the success of BMC implementation. BUMDes managers also require a shift in mindset and institutional strengthening. The results of this business model are expected to provide discussion material for BUMDes managers in seeking funding sources and sustainable business.

Keywords: business model canvas, brainstorming, community development, village-owned enterprises

PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Curugbitung didirikan pada tahun 2022. Tujuan pendirian BUMDes ini adalah bertindak sebagai pembeli berbagai usaha yang dijalankan oleh usaha mikro dan kecil (UMKM) di Desa Curugbitung, khususnya produk pertanian primer dan produk pertanian olahan. Namun, dalam praktiknya, bisnis BUMDes Curugbitung belum berjalan sesuai harapan. Kelemahan yang diakui oleh pengurus BUMDes adalah kurangnya rencana dan strategi bisnis, termasuk pengembangan produk, sumber daya manusia, dan pengembangan potensi pasar.

Rencana bisnis merupakan salah satu dokumen yang dibutuhkan saat mempresentasikan sebuah konsep usaha. Sesuai dengan Pasal 10 Peraturan Pemerintah No. 11 Tahun 2021, Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) juga mempertimbangkan kelayakan usaha dan model usaha sesuai dengan kebutuhan masyarakat atau pemecahan masalah bersama. Terdapat beberapa indikator keberhasilan BUMDes, misalnya, menurut (Fitrianto 2016), ada tiga faktor pendorong utama keberhasilan BUMDes: perbaikan konsep BUMDes, penyebaran informasi yang konsisten di antara para pemangku kepentingan, dan kesiapan internal desa. Lebih lanjut, BUMDes juga membutuhkan pengetahuan dan pengalaman dalam memetakan potensi Produk Unggulan Daerah (prukades) (Yudanto *et al.* 2019; Yulianto *et al.* 2021), diikuti oleh kesiapan pengelola untuk melakukan perencanaan usaha (Andrianto *et al.* 2023)

Business Model Canvas yang selanjutnya BMC merupakan model bisnis populer yang dikembangkan oleh Osterwalder dan Pigneur (Osterwalder & Pigneur 2010). BMC dapat diterapkan dalam berbagai bidang seperti perencanaan potensi bisnis di desa (Veriasa 2018), pengembangan bisnis sekolah berbasis komunitas sekolah peternakan (Wiska *et al.* 2016), pengembangan usaha wisata desa (Andrianto *et al.* 2025), serta bantuan dalam mendesain bisnis produk lokal. BMC yang disajikan dalam 1 halaman terdiri dari 9 Blok dan memiliki keunggulan keringkasan dalam menggambarkan bisnis. Keunggulan lain dari BMC adalah 1) Menangkap gambaran besar atau keseluruhan ide bisnis; 2) BMC berorientasi pada kebutuhan konsumen dan pasar, sehingga membutuhkan kreativitas dan inovasi. Fokus pada satu atau beberapa produk/komoditas sesuai dengan pasar sasaran dan mempertajam model bisnis; 3) Mudah dimodifikasi, diasumsikan seperti seseorang membuat sketsa (Kanvas); dan 4) Kemudahan mengkomunikasikan ide atau gagasan bisnis kepada tim atau investor. Pendapat dan saran sebagai umpan balik dari pakar berpengalaman dapat mempertajam bisnis model.

Tujuan Program Dosen Pulang Kampung untuk membantu merumuskan konsep bisnis potensial di BUMDes Curugbitung menggunakan BMC. Program pengabdian dosen ini tidak hanya diharapkan dapat membantu BUMDes tetapi juga dapat

mendukung pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), yaitu SDG No 17 yang berkaitan dengan kemitraan dan pekerjaan layak serta mendorong perekonomian daerah yang sesuai dengan SDG No 8. Pertumbuhan ekonomi ini diharapkan pada akhirnya dapat mencapai SDG No 3, yaitu kehidupan yang sehat dan sejahtera. BUMDes Curugbitung telah merencanakan tiga unit usaha: peternakan ayam petelur, pertanian sayur, dan usaha pengolahan limbah organik dan anorganik. Saat ini, usaha dengan potensi pengembangan terbesar di BUMDes Curugbitung adalah peternakan ayam petelur. Program ini sangat penting untuk pembangunan, karena merupakan bagian dari program Ketahanan Pangan Desa, yang didanai oleh Anggaran Desa (APBD), yang bertujuan untuk mendukung ketahanan pangan masyarakat Desa Curugbitung. Oleh karena itu, strategi bisnis atau rencana bisnis diperlukan untuk meningkatkan produktivitas dan keuntungan

METODE PENERAPAN INOVASI

Sasaran Inovasi

Sasaran Inovasi adalah Pengelola BUMDes dan Gapoktan Desa Curugbitung Kecamatan Nanggung Kabupaten Bogor. Pengelola BUMDes memiliki tanggungjawab untuk merencanakan, mengelola, melakukan evaluasi dan melaporkan usaha yang dilakukan kepada perangkat Desa. Gapoktan bertindak sebagai pengelola peternakan dan bertanggungjawab terhadap operasional ternak yang dimiliki oleh desa ataupun anggota sesuai dengan kesepakatan. Diharapkan dengan perencanaan bisnis yang baik dan mudah dikomunikasikan dapat membantu pengelola BUMDes dalam menjalankan usaha ayam petelur.

Inovasi yang Digunakan

Inovasi yang digunakan adalah kerangka Business Model Canvas (BMC) yang terdiri dari 9 blok. Identifikasi blok ini penting untuk menguraikan aktivitas bisnis mulai dari pasar atau nilai produk yang ditawarkan hingga identifikasi biaya yang dibutuhkan. Bila pengurus BUMDes dapat menyusun kerangka BMC pada usaha ayam petelur, maka dapat disusun pula BMC usaha lain yang dimiliki BUMDes.

Metode Penerapan Inovasi

Penerapan inovasi menggunakan lokakarya partisipatif dimana Dosen dan mahasiswa bertindak sebagai fasilitator. Metode dalam kegiatan ini dilakukan melalui tiga bagian: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi hasil. Secara umum, tahapan kegiatan adalah 1) Penjajagan ke Kepala Desa dan identifikasi masalah BUMDes; 2) Penyusunan proposal; 3) Koordinasi dan persiapan lokakarya; dan 4) Lokakarya tentang penyusunan *Business Model Canvas*.

Kegiatan 1, 2 dan 3 merupakan bagian dari perencanaan untuk memastikan kebutuhan, peserta, tempat dan persiapan teknis termasuk anggaran yang dibutuhkan. Sedangkan kegiatan 4, yaitu lokakarya sendiri merupakan pelaksanaan dan evaluasi dimana penerapan inovasi berupa perubahan mindset dari peserta dapat dimunculkan. Secara umum hasil evaluasi inovasi ditunjukkan dalam kemampuan peserta mempresentasikan dan menjelaskan model bisnis sesuai kerangka BMC.

Lokasi, Bahan, dan Alat kegiatan

Lokasi kegiatan bekerjasama dengan ICMI Orwilsus Bogor yaitu Desa SadengKolot, Kecamatan Leuwisadeng Kabupaten Bogor. Bahan-bahan utama yang digunakan antara

lain laptop, proyektor LCD, template BMC, spidol, catatan tempel, kertas plano, dan pengeras suara. Kegiatan workshop dilakukan pada tanggal 26 Juli 2025.

Pengumpulan dan Analisis Data

Lokakarya diawali dengan ceramah singkat mengenai peran BUMDes, materi BMC dan contoh-contoh penerapan BMC pada berbagai usaha. Kemudian dilanjutkan dengan pembagian 3 kelompok dan bahan. Fasilitator memandu pemilihan ketua kelompok dan dilanjutkan proses *brainstorming*. Tiap peserta diberikan kesempatan untuk menuliskan ide di kertas kemudian ditempelkan di *flipchart*. Ketua dibantu fasilitator menggabungkan ide yang sama atau membantu klarifikasi ide. Pada tahap akhir tiap-tiap kelompok mempresentasikan hasil diskusi kelompok dan diberikan pertanyaan serta klarifikasi oleh peserta lain termasuk dosen sehingga memperkaya ide awal (Gambar 1).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran umum BUMDes Curugbitung

Desa Curugbitung terletak di Kecamatan Nanggung, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Desa ini memiliki karakteristik daerah pedesaan, dengan potensi utama di bidang pertanian, perkebunan, peternakan, dan sumber daya alam. Selain itu, daerah Curugbitung juga dikenal dengan potensi wisata alamnya, terutama air terjun (curug) dan keindahan lanskap perbukitan yang khas di wilayah Bogor bagian barat. BUMDes Curugbitung didirikan sebagai forum ekonomi masyarakat desa, berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa dan Peraturan Menteri Desa, Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi Nomor 4 Tahun 2015 tentang Pembentukan, Pengelolaan, dan Administrasi BUMDes. Tujuannya adalah: 1) Mengoptimalkan potensi ekonomi lokal desa; 2) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat; 3) Menciptakan lapangan kerja; dan 4) Mendorong kemandirian ekonomi desa.



Gambar 1 Proses pengumpulan data BMC; a) Ceramah singkat, b) Lokakarya kelompok, c) Presentasi kelompok, dan d) Peserta pelatihan.

BUMDes Curugbitung berfokus pada pengembangan kegiatan ekonomi masyarakat desa, termasuk: Pertama, Unit Usaha Pertanian dan Perkebunan, yang mendukung hasil komoditas lokal dan pengolahan produk pertanian. Kegiatan ini membangun sub-unit perkebunan tanaman pangan cabai dan sub-unit peternakan ayam. Usaha ayam petelur merupakan bagian dari program ketahanan pangan desa, yang sumber pendanaannya berasal dari dana desa. Kedua, Unit pemberdayaan Usaha Mikro dan Kecil Menengah desa: menyediakan platform pemasaran dan pendampingan bagi usaha lokal. Ketiga, Pelatihan dan Inkubasi Usaha Desa: berkolaborasi dengan universitas dan pemerintah daerah untuk meningkatkan kapasitas pengelola desa dan pengusaha. Keempat, potensi pariwisata alam dan pendidikan terletak pada pemanfaatan air terjun dan lingkungan desa sebagai objek wisata lokal.

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Curugbitung berperan sebagai penggerak ekonomi lokal desa melalui sinergi antara pemerintah desa, bisnis, dan masyarakat. Dengan dukungan sumber daya alam dan bimbingan dari pihak eksternal seperti universitas, organisasi non-pemerintah (LSM), dan program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR), BUMDes Curugbitung akan memiliki peluang signifikan untuk tumbuh menjadi lembaga ekonomi desa yang mandiri, inovatif, dan kompetitif yang mampu bersaing dengan bisnis desa lainnya.

Lokakarya Penyusunan Business Model Canvas

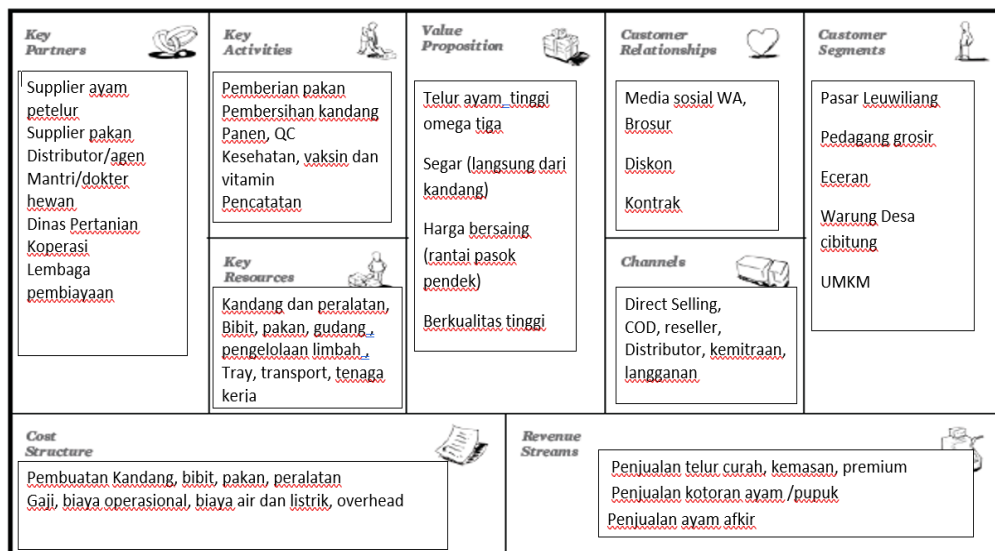
Hasil diskusi awal peserta yang difasilitasi oleh tim Dosen Pulang Kampung memunculkan 3 produk atau komoditas potensial yaitu usaha ayam petelur, pengelolaan sampah dan sayur segar. Usaha ayam petelur diharapkan dapat memberikan dampak ekonomi kepada warga yang terlibat. Pada aspek teknis perlu diperhatikan kandang ayam termasuk suhu yang dapat mempengaruhi kualitas telur (Setiawati *et al.* 2016; Amijaya *et al.* 2018), Pada pengembangan produk, telur dapat dibuat tepung yang memiliki keunggulan mudah disimpan, didistribusikan, menghambat pertumbuhan mikroba, dan memiliki masa simpan yang lebih lama (Wulandari dan Arief 2022).

Pengelolaan sampah berpotensi mengurangi permasalahan sampah di Desa Curugbitung. Konsep ekonomi sirkular dapat dikembangkan pada pengelolaan sampah. Sampah organik dapat dikembangkan untuk pupuk cair (Lestari *et al.* 2024). Usaha sayur segar juga merupakan upaya BUMDes menyalurkan produk petani Desa Curugbitung ke konsumen dengan harga yang lebih baik. Usaha sayur perlu menekankan keterlibatan aspek sosial pengguna seperti ibu rumah tangga (Pranatasari *et al.* 2025). Walaupun BMC untuk ke tiga produk sudah dipresentasikan, pembahasan hasil lokakarya pada artikel ini difokuskan kepada BMC ayam petelur.

BMC Ayam Petelur

Hasil *brainstorming* secara partisipatif mengacu pada buku *Business Model Generation* (Osterwalder & Pigneur 2010), menghasilkan 9 blok perencanaan bisnis sebagai berikut: 1) Segmen pelanggan (*Customer Segment/CS*), adalah kelompok sasaran orang atau organisasi yang ingin dilayani atau dijangkau oleh suatu perusahaan. Segmentasi untuk pasar konsumen dapat dikategorikan ke dalam segmen geografis, demografis, psikografis, dan perilaku, sedangkan untuk pasar bisnis, segmen tambahan merupakan identifikasi berdasarkan karakteristik operasional, karakteristik pribadi pendekatan pembelian, loyalitas status pengguna, faktor situasional (Armstrong *et al.* 2017). Partisipan mengidentifikasi segmen layanan pelanggan mereka sebagai Pasar Leuwiliang, pedagang grosir/eceran, toko/kios di Cirugbitung, dan UMKM, termasuk supermarket; 2) Proposisi nilai (*Value Proposition/VP*) adalah kumpulan produk dan layanan yang dibuat untuk

konsumen tertentu, dirancang untuk mengatasi masalah atau memenuhi kebutuhan. VP yang diidentifikasi oleh peserta adalah telur ayam segar, tinggi omega-3, harga bersaing karena rantai pasok pendek dan berkualitas tinggi; 3) Hubungan pelanggan (*Customer Relationship/CR*), menggambarkan jenis hubungan yang ingin mereka ciptakan dengan segmen konsumen. Peserta mengidentifikasi hubungan yang dibangun melalui kontak person (WA), media sosial, brosur, dan diskon dan kontrak pembelian; 4) Saluran distribusi (*Distribution Channel/DC*) adalah cara perusahaan berkomunikasi dengan dan menjangkau konsumen target sesuai dengan proposisi nilainya. Peserta mengidentifikasi cara untuk menjangkau konsumen melalui pengiriman langsung (*Direct selling*), COD, pengiriman kuantitas minimum, kemitraan dan langganan; 5) Aliran pendapatan (*Revenue Stream/RS*) pendapatan mewakili potensi uang konsumen yang dapat diambil. Peserta mengidentifikasi aliran pendapatan potensial utama sebagai penjualan telur dan pupuk kandang. Telur tersebut dapat curah atau dikemas khusus dengan tray dan berpotensi juga untuk variasi produk telur premium; 6) Kemitraan utama (*Key Partnership/KP*) adalah jaringan pemasok dan mitra yang harus dipertahankan untuk menjaga proposisi nilai. Peserta mengidentifikasi mitra utama sebagai pemasok ayam, pemasok pakan, toko/kios pengecer, dokter hewan, Dinas pertanian dan peternakan, koperasi dan lembaga keuangan seperti bank; 7) Aktivitas utama (*Key Activities/KA*) mewakili aktivitas yang harus dilakukan untuk memastikan bisnis berjalan lancar. Aktivitas ini meliputi pemberian pakan, pembersihan kandang, panen telur, kontrol kualitas, dan pemberian obat-obatan, vaksin, dan vitamin kepada hewan dan pencatatan teruatma keuangan; 8) Sumber daya utama (*Key Resources/KR*) mewakili aset penting yang dibutuhkan agar model bisnis dapat beroperasi. Ini termasuk kandang dan peralatan, bibit, pakan, pembuangan limbah, dan peralatan transportasi; dan 9) Struktur biaya (*Cost Structures/CS*) menjelaskan semua biaya yang dikeluarkan. Biaya utama yang diidentifikasi meliputi pembuatan kandang, bibit, pakan peralatan, gaji karyawan, pakan, biaya operasional (seperti transportasi), air, dan listrik. Detail BMC disajikan dalam Gambar 2. Catatan dalam usaha ayam petelur antara lain, faktor kunci keberhasilan adalah efisiensi pakan, manajemen kesehatan, dan stabilitas harga jual sedangkan Risiko utama adalah fluktuasi harga pakan dan harga telur pasar.



Gambar 2 Hasil diskusi dan perbaikan BMC Ayam Petelur BUMDes Curugbitung.

Kendala yang dihadapi antara lain koordinasi waktu pelaksanaan, keterbatasan kemampuan manajerial dan lokasi pelaksanaan lokakarya. Waktu pelaksanaan yang seharusnya pagi jam 8 bergeser menjadi jam 10 karena peserta mendatangi lokasi yang agak jauh dari tempat tinggalnya. Pengurus BUMDes memiliki keterbatasan manajerial terutama dari akses pendanaan dan motivasi pengurus. Perubahan pola pikir pengurus BUMDes diharapkan dapat membuka pasar baru untuk produk di Desa Curugbitung dan bila membutuhkan biaya dapat membuat BMC sebagai modal dasar penyusunan proposal bisnis. Usaha ini dapat merekrut tenaga kerja dan memperbesar omset peternak melalui peran BUMDes. Upaya keberlanjutan kegiatan dilakukan melalui pembuatan website untuk memasarkan produk melalui BUMDes curugbitung oleh Tim Dosen Pulang Kampung. Bila pengurus aktif, maka aktivitas pemasaran dapat dipantau secara online.

SIMPULAN

Konsep pendampingan BMC membantu BUMDes mengidentifikasi model bisnis dan faktor-faktor kunci yang perlu dipertimbangkan, yang diorganisasikan menjadi 9 blok. Para pengelola BUMDes dan calon pengelola usaha peternakan ayam petelur menerima gambaran umum rencana bisnis, termasuk mitra penting yang perlu dipertimbangkan. Hasil analisis menunjukkan bahwa tantangan terbesar bagi unit usaha peternakan ayam petelur yang baru dikembangkan oleh BUMDes Curugbitung adalah aspek pemasaran. Rencana awal pengembangan usaha ini adalah untuk meningkatkan ketahanan pangan nasional bagi masyarakat desa, sehingga pasar utama usaha ini adalah masyarakat Desa Curugbitung. Promosi produk telur yang dihasilkan melalui media sosial dan surat pemberitahuan dari Kepala Desa kepada Ketua RT/RW agar masyarakat memprioritaskan pembelian telur ayam dari BUMDes Curugbitung karena memiliki beberapa keunggulan, antara lain: telur yang dihasilkan lebih segar karena diproduksi di lingkungan desa itu sendiri, warga yang memiliki kartu identitas Desa Curugbitung akan mendapat bonus atau diskon, dan tentu saja secara sosial dapat membantu siklus ekonomi. Dengan adanya BMC BUMDes Curugbitung, pengelolaan memiliki format yang lebih jelas dan sistematis untuk mengembangkan usaha peternakan ayam petelur, yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan berdampak luas pada peningkatan perekonomian desa

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Rektor IPB dan Direktur serta seluruh staf Direktorat Pengembangan Masyarakat Agromaritim (DPMA) IPB, yang telah memberi kami kesempatan untuk melaksanakan Program Dosen Pulang Kampung pada tahun 2025. Kegiatan ini didanai dengan nomor kontrak: 15961/IT3.L1/PM.01,01/P/T/2025. Tim juga mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa, Ketua BUMDes Desa Curugbitung, dan Manajemen ICMI Orwilsus Bogor sebagai mitra pelayanan, serta tim mahasiswa atas bantuannya.

DAFTAR PUSTAKA

Amijaya DT, Yani A, Rukmiasih R. 2018. Performa Ayam Ras Petelur pada Letak Cage Berbeda dalam Sistem Closed House di Global Buwana Farm. *Jurnal Ilmu Produksi dan Teknologi Hasil Peternakan*. 6(3):98–103. <https://doi.org/10.29244/jipthp.6.3.98-103>

- Andrianto MS, Matoati R, Ermawati WJ. 2023. Revitalization of Organization and Business Determination of BUMDes Cibadak Mandiri of Desa Cibadak, Ciampea, Bogor. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*. 9(1):12. <https://doi.org/10.22146/jpkm.79467>
- Andrianto MS, Matoati R, Ermawati WJ. 2025. Pendampingan Perencanaan Usaha Wisata Geopark Gunung Kapur. *KUAT: Keuangan Umum dan Akuntansi Terapan*. 7(2):101–106.
- Armstrong G, Kotler P, Opresnik MO. 2017. *Marketing An Introduction*. Thirteenth. Pearson Education Limited.
- Fitrianto H. 2016. Revitalisasi Kelembagaan Bumdes Dalam Upaya Meningkatkan Kemandirian dan Ketahanan Desa di Jawa Timur. *Jejaring Administrasi Publik*. 8(2):915–926.
- Lestari DT, Aminah M, Munandar JM. 2024. Circular Economy Business Strategy of Organic Fertilizer in Parikesit Farmer Group. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. 10(2):400–400. <https://doi.org/10.17358/ijbe.10.2.400>
- Osterwalder A, Pigneur Y. 2010. *Business Model Generation*. New Jersey.: John Wiley & Sons, Inc.
- Pranatasari NA, Hardjomidjojo H, Machfud. 2025. Development of A Village-Based Organic Vegetable Business Model Using The Business Model Canvas For Sustainability (BMCS). *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. 11(2):319–319. <https://doi.org/10.17358/ijbe.11.2.319>
- Setiawati T, Afnan R, Ulupi N. 2016. Performa Produksi dan Kualitas Telur Ayam Petelur pada Sistem Litter dan Cage dengan Suhu Kandang Berbeda. *Jurnal Ilmu Produksi dan Teknologi Hasil Peternakan*. 4(1):197–203. [diakses 2026 Apr 14]. <https://doi.org/10.29244/4.1.197-203>
- Veriasa TO. 2018. *Perencanaan Bisnis Berbasis Potensi Desa: Sebuah Panduan Untuk Pemodelan Bisnis dan Penilaian Kelayakan Finansial*.
- Wisika F, Syarieff R, Baga LM. 2016. Developing " Sekolah Peternakan Rakyat " Program Using the Business Model Canvas Approach (Case Study : Bojonegoro Regency). *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. 2(2):69–81. <https://doi.org/10.17358/IJBE.2.2.69>
- Wulandari Z, Arief II. 2022. Review: Tepung Telur Ayam: Nilai Gizi, Sifat Fungsional dan Manfaat. *Jurnal Ilmu Produksi dan Teknologi Hasil Peternakan*. 10(2):62–68. <https://doi.org/10.29244/jipthp.10.2.62-68>
- Yudanto AA, Raharjo T, Ubed RS. 2019. Pendampingan Pengembangan Produk Unggulan Kawasan Perdesaan Pada Usaha Berbasis Komunitas Desa Cibogo. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 2(2):161–166. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v2i2.2297>

Yulianto Y, Meilinda SD, Fahmi T, Hidayati DA, Inayah A. 2021. Pemetaan Potensi Desa-Prukades dan Pendampingan Peningkatan Kapasitas BUMDES di Pekon Sukabanjar, Lombok Seminung, Lampung Barat. *Sawala : Jurnal pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat*. 2(1):1. <https://doi.org/10.24198/sawala.v2i1.28476>