



INOVASI BUDIDAYA IKAN SIDAT PADA MITRA KELOMPOK PT. PERMANA SIDAT INDONESIA DENGAN MENGGUNAKAN BISNIS MODEL CANVAS (BMC)

Muhammad Fatihkul Umam¹⁾, Moh, Agung Surianto¹⁾

^{1,2)}Universitas Muhammadiyah Gresik

email : ¹⁾mfumam1999@gmail.com, ²⁾cakagung@umg.ac.id

(Submit : 14 Agustus 2021, Revised : 24 Agustus 2021, Accepted : 3 September 2021)

Abstract The fishing industry in Indonesia faces various problems, so in order to ensure that its business continues, the Lamongan Eel Cultivator Group must be able to make various improvements and innovations in improving its performance. The purpose of this research is not only as a form of community service but also to help fish cultivators formulate a new business model. Research data is primary data obtained directly from the results of interviews and Focus Group Discussions with members of the fish farming group. The analytical tools used are SWOT Analysis and Canvas Business Model with 9 elements. This research is focused on creating a new business model with the *Business Model Canvas* (BMC) approach which sees the company through nine elements, namely: (1) Customer segmentations, (2) Value Propositions, (3) Channels, (4) Customer relationships, (5) Revenue streams, (6) Key Resources, (7) Key Activities, (8) Key Partnerships, and (9) Cost Structure. The results of this study indicate that the business model that has been carried out by the Fish Farming Group (POKDAKAN) found weaknesses in the 9 elements of BMC, therefore it is necessary to make improvements to all elements.

Keywords : *Business Model Canvas (BMC), SWOT, Freshwater Fish Farming Group*

I. PENDAHULUAN

Membaiknya pertumbuhan Ekonomi Makro membuat kinerja ekspor subsektor budidaya perikanan pun semakin meningkat, tercatat sebesar USD. 207,8 Juta atau naik sebesar 20,37% dibandingkan tahun sebelumnya. Badan Pusat Statistik mencatat kontribusi subsektor budidaya perikanan terhadap Produk Domestik Bruto Indonesia tahun 2017 mencapai Rp. 227,3 triliun dengan pertumbuhan sebesar 5,95 % dari tahun sebelumnya (Widiyantoro, 2018).

Salah satu daerah di Propinsi Jawa Timur yang menghasilkan komoditi ikan sidat air tawar adalah Kabupaten Lamongan tepatnya di Desa German Kec. Sugio. Para Peternak ikan di Desa yang memiliki setu seluas 21 hektar itu memulai usaha budidaya ikan dengan 23 anggota pada tahun 2019. Kemudian pada tahun 2020 resmi tercatat di Kementerian Hukum dan HAM.

Peternakan ikan ini beroperasi diatas lahan irigasi +/- 4 Hektar. Selain mengelola ikan sidat baik secara langsung, kelompok tani ini membuat program wisata edukasi yang disebut dengan Wisata G-park. Inovasi lain dari kelompok tani tersebut adalah memproduksi

ikan air tawar asap sejak Juli 2018. Ikan Asap diproduksi dengan alat yang konvensional dan pemasaran produknya baru sebatas ke individual saja, hal ini karena modal yang terbatas. Hampir sebagian besar warga menjadikan budidaya ikan sebagai sumber penghasilan dengan memanfaatkan sekitar 25% dari luas tersebut.

Dari beberapa pemaparan permasalahan diatas, dengan potensi, kreatifitas, inovasi, Information and Technology (IT) dan jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh kelompok tani diharapkan bisnis canvas model bermanfaat bagi mereka dan ada investor yang tertarik untuk membantu mengembangkan bisnis tani ikan ini. Tujuan dan sasaran secara umum penelitian ini untuk membantu meningkatkan bisnis kelompok pembudidayaan ikan sidat melalui :

1. Mengidentifikasi model bisnis yang selama ini dilakukan oleh UKM kelompok Pembudidayaan ikan sidat dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC)
2. Membuat model bisnis baru hasil dari perbaikan model bisnis sebelumnya yang saat ini berjalan di kelompok Pembudidayaan Ikan sidat.

II. KAJIAN PUSTAKA

Budidaya ikan sidat berkembang pesat dikarenakan dapat dilakukan dilahan dan sumber air terbatas, teknologi relative mudah, pemasaran yang cukup mudah dan modal yang relatif rendah (Dwiyanto & Jemadi, 2014), sedangkan usaha budidaya ikan sidat mampu memberikan keuntungan yang lebih bagi pembudidayanya dibandingkan dengan ikan konsumsi karena salah satu keuntungan dari usaha ini adalah tidak membutuhkan lahan yang besar. Keberadaan ikan sidat yang berlimpah dan beraneka ragam di Indonesia saat ini tidak lagi sebagai hobi semata tetapi telah berkembang menjadi komoditi ekspor yang cukup besar (Anggina, Hamid, & Hendrik, 2014).

Kelompok pembudidaya ikan memiliki potensi yang sangat bagus yang harus dikembangkan, namun karena keterbatasan pengetahuan, permodalan, administrasi pembukuan, sistem informasi yang belum maksimal, pemasaran, serta belum ada nya jalur distribusi yang efektif dan efisien, membuat kelompok tani terus mengalami permasalahan. Permasalahan terbesar yang dihadapi berupa permodalan yang dimiliki adalah dari mulai berdiri hingga sampai saat ini terkait permodalan. Modal dalam usaha ini berasal dari masing-masing swadaya anggota yang relatif kecil (tidak lebih dari Rp. 50.000.000 per anggota), dan selalu menghadapi kesulitan, masalah lain adalah administrasi pembukuan yang akuntable belum dapat diterapkan oleh anggota ataupun pengurus kelompok tani ini. Melihat prospek usaha perikanan kedepan cukup menjanjikan dan tingginya persaingan serta berbagai permasalahan yang dihadapi, maka kelompok tani perlu memperbaiki model bisnis yang selama ini dijalankan Model Bisnis merupakan representasi abstrak bagaimana perusahaan menghasilkan uang.

Model Bisnis juga dapat membantu memahami, menjelaskan dan memprediksi aktifitas apa yang sebaiknya dilakukan untuk dapat menghasilkan keuntungan bagi organisasi bisnis. (Solihah, Hubeis, & Maulana, 2014). Salah satu model bisnis yang ada adalah *Business Model Canvas* (BMC) dimana bisnis model ini diperlukan sebagai alat karena membantu memetakan bisnis dalam menetapkan tujuan lebih lanjut yang mengarah ke kesuksesan terutama pada usaha micro dan kecil pada tahap membangun bisnis (Tokarski, Tokarski, & Wojcik, 2017)

Companies that have competence in the fields of marketing, manufacturing and innovation can make its as a souch to achieve competitive advantage (Daengs GS, et al. 2020:1419).

To find out the results of the data,the technique of data analysis is also use to test to the hypotheses put forward by the researchers, because the analysis of the data collected to

determine of the effect of the independent variables on the related variables is use multiple linier statistical test. (Enny Istanti, et al, 2020:113).

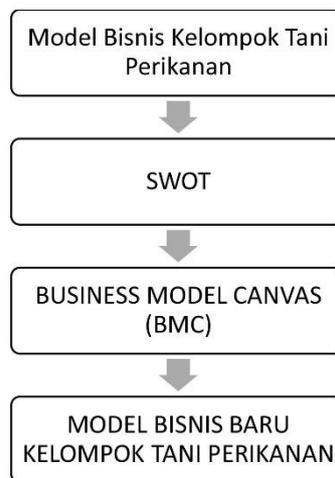
The research design is a plan to determine the resources and data that will be used to be processed in order to answer the research question. (Asep Iwa Soemantri, 2020:5).

Time management skills can facilitate the implementation of the work and plans outlined. (Rina Dewi, et al. 2020:14)

Standard of the company demands regarding the results or output produced are intended to develop the company. (Istanti, Enny, 2021:560).

Kerangka Konseptual

Kerangka Pemikiran dari penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

III. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif, untuk menganalisis permasalahan yang dihadapi oleh sebuah usaha bisnis selama periode tertentu sehingga didapat gambaran yang luas dan mendalam. Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan adalah data primer. Instrumen untuk pengumpulan data di peroleh langsung dari observasi di lapangan yaitu dengan wawancara. Analisis data yang digunakan yaitu :

1. Analisis model bisnis, yaitu untuk menggambarkan suatu kondisi model bisnis yang saat ini dipergunakan UKM kelompok Pembudidayaan ikan sidat yaitu dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC).

BMC terdiri dari sembilan elemen guna membantu mengidentifikasi model bisnis yang saat ini berjalan yaitu terdiri dari *Customer Segment, Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Resources, Key Activity, Key Partnership, Cost Structure*. Salah satu cara yang efektif untuk menilai integrasi keseluruhan Bisnis Model ini adalah dengan mengkombinasikan analisa *SWOT* (*Strength, Weakness, Oportunity, Threat*) melalui BMC (Osterwalder & Pigneur, 2010).

2. Analisis *SWOT* digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan yang dimiliki usaha ini sedangkan peluang dan ancaman adalah faktor dari luar yang harus di perhitungkan oleh

perusahaan agar dapat membuat langkah dalam mengakomodasi hasil analisis SWOT berupa strategi bagi perusahaan.

3. Merancang model bisnis baru yang merupakan perbaikan dan penyempurnaan dari bisnis model yang lama. Penelitian ini dilakukan di UKM kelompok Pembudidayaan ikan sidat mitra PT. Permana Sidat Indonesia.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebuah bisnis model dapat diinterpretasikan sebagai sebuah Blue Print dari sebuah organisasi bisnis, Bisnis model ini harus inovatif agar Organisasi bisnis mampu bertahan di tengah cepatnya perubahan lingkungan bisnis (Freund, 2009).

Tahap Pertama dari Penelitian ini adalah menganalisis model bisnis dari UKM kelompok Pembudidayaan Ikan Sidat yang saat ini sedang berjalan, Kemudian memetakannya pada *Business Model Canvas* (BMC)

Dari Model Bisnis yang sedang berjalan saat ini nilai keunggulan (Value Proposition) berupa ikan sidat cara budidaya yang baik dikeluarkan oleh kementerian kelautan dan perikanan RI. Dengan bersertifikasi menunjukkan bahwa produk dijamin aman dan higienis, harga relatif lebih murah dibanding dengan kompetitor dan lokasi yang cukup strategis. Pada segmen konsumen (*Customer Segment*) yang menjadi target pemasaran adalah Pedagang. Hubungan dengan pelanggan (*Customer Relationship*) dibangun lewat kepercayaan, memberikan tempo pembayaran, pengiriman yang tepat waktu dan media sosial. Aktivitas yang biasa dilakukan (*Key Activities*) Pembenuhan, Budidaya, untuk kegiatan lainnya diisi dengan pemasaran lewat Internet dan packing vacuum. Sumber daya (Key Resource) yang mendukung kegiatan berupa SDM yang memadai dengan rata-rata Pendidikan SMA dan didukung dengan unit pengembang pelayanan, memanfaatkan lahan Irigasi dan areal perumahan. Sedangkan untuk struktur Biaya (*Cost Structure*) dan pemasukan (*Revenue Stream*)

Analisis SWOT

Analisis menggunakan SWOT dari hasil wawancara secara mendalam terhadap pembudidaya ikan sidat bertujuan untuk menangkap secara rasional persepsi pihak-pihak yang berhubungan erat dengan permasalahan tertentu terutama sekali dalam pengambilan keputusan untuk menentukan kebijakan dengan menetapkan prioritas yang paling baik

Internal S / Kekuatannya

- Kualitas daging sidatnya sangat baik dibandingkan kelompok ikan lainnya
- Perawatan ikan sidat bersih dan sangat terawat
- Kelompok budidaya ikan ini memiliki sertifikat “Cara Budidaya Ikan Yang Baik” sehingga hal ini yang menjadi dasar untuk menambah kepercayaan customer
- Kelompok budidaya ikan sidat dapat memanfaatkan satu/lahan irigasi sebagai pembudidaya ikan.

W/Kelemahan

- Masih kurangnya jumlah pasokan benih ikan sidat, sehingga tidak mampu memenuhi pesanan customer yang terlalu tinggi
- Kurangnya modal (karena modal masih swadaya)
- Kurangnya lahan untuk mengembangkan pembudidayaan ikan sidat
- Masih kurang teknologi untuk mengembangkan budidaya ikan sidat
- Manajemen usaha / manajemen keuangan masih kurang baik

External O/Peluang

- Promosi di media social - kelompok tani mulai memasarkan hasil ikannya via perdagangan online seperti di bukalapak , selain itu memiliki media social (web dan instagram) untuk mengenalkan dan perluasan pasar ikan sidat saat ini.
- Mendapatkan dukungan dari dinas perikanan dan LKMUKP Kementerian Kelautan dan Perikanan.

T / Ancaman

- Penyempitan lahan untuk budidaya ikan sidatnya
- Kehilangan customer (karena masih kurangnya hasil ikan sidat di mitra kelompok tani ini maka dikhawatirkan customer berpindah pada pesaing lain)

Business Model Canvas (BMC) Baru

Pada tahap ini *Business Model Canvas* (BMC) yang telah diperbaiki berdasarkan Focus Grup Discussion dengan para peserta Kelompok Budidaya ikan dengan motto “Melayani Anda Sampai Minta Lagi” guna terwujudnya usaha bisnis yang Inovatif, Berwawasan Lingkungan, Mandiri, Modern, Berdaya Saing tinggi dan Berkesinambungan ditambah dengan Analisis SWOT, sehingga tercipta Model bisnis yang telah di perbaiki.

Hasil analisis SWOT diperoleh faktor internal berupa kekuatan terbesar pada elemen Key Resources, dan kelemahan pada Key activities dan Value Propositions, sedangkan faktor eksternal berupa peluang pada elemen customer segment serta Ancaman pada elemen revenue stream.

Elemen *Business Model Canvas* (BMC) telah diperbaiki dari masing masing element, ada pun yang point yang di tambahkan adalah sebagai berikut :

Segmen Pelanggan (Customer Segmen)

Sebuah bisnis memerlukan pelanggan untuk keberlangsungan usahanya. Customer Segments meliputi tidak hanya pembeli atau calon pembeli saja melainkan semua pihak yang mengambil keputusan untuk membeli, sehingga segmen pelanggan yang dapat dibidik lebih jauh adalah :

1. Restoran. Daerah kota besar terkenal sebagai lokasi tujuan wisata kuliner yang mempunyai banyak restoran atau rumah makan yang melayani wisatawan. Ini peluang untuk memasarkan hasil ikan sidat olahan.
2. Instansi memudahkan distribusi hasil budidaya perikanan baik di Kabupaten Lamongan maupun ke Kota Besar yang mempunyai banyak kantor instansi. Kemitraan dapat

ditawarkan untuk memasarkan baik ikan sidat maupun ikan olehan juga produk pelatihan terkait budidaya ikan kepada instansi maupun karyawan di instansi tersebut.

3. Komunitas. Salah satu hasil budidaya ikan sidat dan merupakan daya tarik untuk menarik segment pelanggan dari komunitas kelompok tani ikan sidat. Dan ini dapat diperkuat dengan adanya web atau situs di internet yang memperkenalkan dan memasarkan hasil budidaya perikanan.

Keunggulan Yang Ditawarkan (Value Proposition)

Value Proposition berkaitan dengan produk unggulan yang ditawarkan oleh pembudidaya ikan sidat. Dalam hal ini adalah ikan sidat, ikan sidat filled sebagai inovasi baru dan Di sisi lain, ada hal yang perlu mendapatkan perhatian khusus yaitu terkait:

1. Sebagai pelaku usaha sudah sepantasnya paham akan aturan yang berlaku dalam dunia bisnis. Terbatasnya latar belakang pendidikan membuat sejumlah petani ikan sidat tidak paham akan pentingnya pembukuan. Petani ikan sidat belum melakukan pencatatan segala transaksi yang terjadi seperti, pembelian dan penjualan, keluar masuknya barang, pembayaran gaji karyawan, pembayaran pakan dan lain sebagainya. Dengan pembukuan yang akuntanble maka peluang untuk mendapatkan pinjaman guna keberlangsungan bisnis ikan sidat akan lebih baik lagi.
2. Salah satu hal yang juga perlu mendapat perhatian khusus adalah terkait dengan sertifikat halal dari MUI dan perijinan dari BPPOM belum mereka kantongi. Hal ini dikarenakan terbatasnya keuangan yang mereka miliki. Mengantongi sertifikat halal dan lulus uji dari BPPOM untuk salah satu produk mereka ikan sidat filled merupakan hal yang masih menjadi harapan. Jika harus merogoh kantong demi perijinan tersebut, mereka belum mampu. Mengajukan pinjaman pun tidak bisa mereka lakukan karena mereka tidak memiliki pembukuan yang akuntanble.

Hubungan Baik Dengan Pelanggan (Customer Relationship)

Customer Relationship menjelaskan bagaimana suatu perusahaan membangun dan merawat hubungan yang baik dengan para pelanggannya :

1. Komunikasi yang rutin dengan pelanggan, *Customer Relationship* harus mengupayakan kepuasan pelanggan terutama untuk petani ikan sidat yang sebagian besar pelanggan mengambil sendiri produk ikan. Sehingga dengan pelanggan yang puas diharapkan kemitraan akan terjalin berkesinambungan dan cukup panjang. Salah satu yang dapat dilakukan untuk menapatkan pelanggan yang berkesinambungan adalah dengan *follow up Customer* yang sudah pernah bertransaksi, dalam arti menjaga komunikasi dan hubungan baik dengan pelanggan. Dan ini dapat dilakukan melalui media sosial, antara Whatsapp, Face Book, Instagram, situs web, atau melalui acara kebersamaan seperti gathering pecinta ikan sidat, temu kenal penggemar ikan sidat dan lain sebagainya.

Saluran (Channel)

Cara atau dengan apa suatu bisnis dapat memberikan layanan dan distribusi produk kepada pelanggan; Kendaraan Operasional, sebuah jalur distribusi sangat membutuhkan kendaraan operasional, agar produk yang dihasilkan sampai ke pelanggan, mungkin dengan motor roda tiga dengan bak terbuka dirasa biasa berfungsi efektif untuk memberikan layanan kepada pelanggan.

Arus Pendapatan (Revenues Stream)

Elemen ini menggambarkan bagaimana pendapatan yang dihasilkan dari kelompok budidaya ikan ini : Selain pendapatan dari menjual ikan sidat, diharapkan penjualan dari Pakan yang diproduksi sendiri juga bisa menjadi sumber pendapatan bagi para kelompok budidaya ikan.

Sumber Daya Utama (Key Resource)

Segala sumber daya yang diperlukan agar sebuah usaha bisnis berjalan bahkan lebih baik lagi :

Peralatan teknologi pendukung Budidaya Ikan sidat, Peralatan yang memadai sangat mendukung proses pembudidayaan ikan sidat akan berhasil dan jika disertai dengan teknologi yang canggih, maka akan semakin memudahkan proses pembudidayaan ikan sidat. Dari social media yang dikelola oleh IT Support, baru menunjukkan adanya peralatan yang memadai untuk ikan sidat saja, yang mana tidak memerlukan jumlah yang cukup besar dalam setiap prosesnya. Dan kondisi di lapangan menunjukkan bahwa peralatan yang dimiliki oleh pembudidaya ikan sidat masih bersifat manual, akan tetapi ada Kolam yang multiguna di mana kolam tersebut berfungsi sebagai tempat kembang biak ikan.

Kegiatan Operasional Utama (Key Activities)

Mencakup segala aktivitas yang dilakukan agar kegiatan Bisnis dapat beroperasi dengan sukses :

Produksi Pakan yang mandiri dan berkesinambungan, saat ini kelompok budidaya ikan belum biasa memproduksi pakan sendiri khususnya pakan ikan sidat, hal ini menjadi masalah ini, dimana kelompok ini tidak dapat memenuhi permintaan ikan sidat yang cukup tinggi karena harga Pakan pun tinggi, oleh sebab itu sudah selayaknya kelompok Budidaya ikan ini dapat memproduksi Pakan ikan secara Mandiri dan berkesinambungan

Mitra Kerja Utama (Key Partnership)

Berhubungan dengan pihak ke tiga yang di sebut juga Mitra/Partner yaitu pihak-pihak yang menjadi penentu terhadap berjalannya suatu bisnis agar berjalan dengan Optimal :

1. Bank dan Lembaga keuangan lainnya setelah kelompok Budidaya ikan sidat memiliki pembukuan dan administrasi yang baik, maka kelompok ini akan menjadi bankable.
2. Koperasi, salah satu peran Koperasi dalam mendukung UKM adalah dari sisi Pemodal

meskipun mungkin tidak sebesar bank, tetapi dirasa dapat membantu mengatasi permasalahan yang di hadapi, termasuk dalam segi penyaluran hasil budidaya Ikan sidat untuk di jual kembali

3. Distributor Pakan, memproduksi pakan ikan secara mandiri khususnya ikan sidat dan berkesinambing menjadi salah satu harapan dari kelompok Budidaya ini, oleh sebab itu selain untuk memenuhi kebutuhan sendiri, mereka juga dapat memproduksi pakan ikan ini untuk di salurkan untuk dijual kepada Distributor- distributor Pakan baik daerah sekitar maupun di luar daerah.
4. Sekolah/Universitas, Tidak bisa dipungkiri sekolah/Universitas adalah salah satu tempat sumber Ilmu. Inovasi dan penelitian baru yang sangat dibutuhkan bagi Kelompok Budidaya ikan ini, secara umum di semua bidang sangat dibutuhkan tetapi secara spesifik bidang yang di butuhkan adalah, Perikanan, Pertanian, Peternakan, Manajemen, Akuntansi dan Sistem Informasi

Struktur Biaya (Cost Structure)

Gambaran biaya yang dikeluarkan dalam usaha bisnis :

Pakan, merupakan bahan paling penting atau menjadi bahan utama yang menjadi pengeluaran terbesar dalam proses pembudidayaan. Selama ini proses pengadaan pakan menjadi sebuah hambatan yang cukup besar bagi pembudidaya ikan, yang mana jumlah biaya yang disiapkan mencapai 70% dari biaya yang dikeluarkan dari proses pembenihan sampai ikan siap dijual. Jika dana untuk pakan dirasa cukup, maka pembudidaya akan segera melaksanakan proses pembudidayaan, jika tidak maka menunggu sampai hasil panen datang dan kemudian akan memutar kembali uang tersebut untuk modal pembelian pakan yang memakan jumlah paling besar. Jika modal untuk pakan memadai, pembudidaya tidak harus menunggu masa panen tiba, karena lahan yang disediakan juga cukup memadai untuk melakukan proses pembudidayaan kembali. Dan Biaya Bank,

menyisihkan sebagian pendapatan untuk membayar cicilan atas pembiayaan yang telah didapatkan.

V. KESIMPULAN

Dari hasil Analisa dengan menggunakan BMC dan SWOT, serta wawancara langsung dan Focus group discussion dengan para peserta PODAKAN di Mitra PT. Permana Sidat Indonesia, didapatkan sebuah model bisnis canvas baru yang dapat diaplikasikan. Model bisnis ini merupakan representasi dari seluruh kegiatan bisnis dari para peternak ikan sidat.

Hasil yang diperoleh untuk memperbaiki kondisi para peternak Ikan sidat adalah bahwa Elemen *Business Model Canvas* (BMC) telah diperbaiki dan tambahkan adalah sebagai berikut : 1. Customer Segmen, yang dapat dibidik lebih jauh adalah : Menjalin kerjasama dengan pengusaha Restoran, Karyawan pada instansi -instansi, serta para pelaku belanja Online. 2. Value Proposition, meningkatkan elemen value proposition dengan memperbaiki layanan kepada para pelanggan dari sisi pencatatan pembukuan dan proses administrasi yang tertib dan baik, mendapatkan sertifikasi Halal dari MUI dan juga lulus uji BPPOM. 3. *Customer Relationship*, menjaga pelanggan dengan cara melakukan komunikasi yang rutin dengan pelanggan, melalui telepon, media sosial, antara Whatsapp, Face Book, Instagram, situs web, atau melalui acara kebersamaan seperti gathering pecinta ikan sidat, temu kenal penggemar ikan dan lain sebagainya. 4. Channel, dengan menambah kendaraan operasional, motor roda tiga dengan bak terbuka dirasa biasa berfungsi efektif untuk memberikan layanan kepada pelanggan. 5. Revenues Stream, selain menjual ikan sidat, sumber penghasilan baru yang bisa diciptakan adalah hasil penjualan Pakan Ikan yang diproduksi sendiri. 6. Key Resources, berupa peningkatan peralatan teknologi pendukung Budidaya Ikan, dan maksimalisasi kolam 4G yang diharapkan nantinya tidak hanya menghasilkan sayur-sayuran namun juga bisa menjadi sumber penghasilan. 7. Key Activities

, selain beternak ikan sidat diharapkan kegiatan utama kelompok budidaya ikan ini bertambah yaitu produksi pakan yang mandiri dan berkesinambungan. 8. Key Partnership, menjalin kerjasama baru dengan Koperasi, Bank, Distributor Pakan di luar daerah, dan Sekolah/Universitas. 9. Cost Structure, struktur biaya yang dikeluarkan adalah biaya tetap dan biaya variable, dalam komponen biaya tersebut, jika kelompok tani budidaya ikan berhasil mendapatkan pembiayaan dari Bank atau institusi keuangan lain, maka biaya bank akan menjadi bagian dari komponen biaya.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Analysis of Ornamental Fish Farming member of Group Diamond Fish Club in Tampan Vilage District Payung Sesaki Pekanbaru City Riau Province.
- Anggina, D., Hamid, H., & Hendrik. (2014). Business Model Generation. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Daengs, G. S. A., Istanti, E., Negoro, R. M. B. K., & Sanusi, R. (2020). The Aftermath of Management Action on Competitive Advantage Through Proccess Attributes at Food and Beverage Industries Export Import in Perak Harbor of Surabaya. *International Journal Of Criminology and Sociologi*, 9, 1418–1425.
- Dwiyanto, B. S., & Jemadi. (2014). Wirausaha Kelompoksaha Budidaya Pemasaran Lele. *Maksipreneur*, Vol. IV, No. 1, 4-21.
- Istanti, Enny, et al.2021. The Effect of Job Stress and Financial Compensation Toward OCB And Employee Performance. *Jurnal Media Mahardika* Vol. 19 No. 3, Hal. 560-569.
- Istanti, Enny,et al. 2020. Impact Of Price, Promotion and Go Food Consumer Satisfaction In Faculty Of Economic And Business Students Of Bhayangkara University Surabaya, *Jurnal EKSPEKTRA Unitomo* Vol.IV No. 2, Hal. 104-120.
- Iwa Soemantri, Asep et al. 2020. Entrepreneurship Orientation Strategy, Market Orientation And Its Effect On Business Performance In MSMEs. *Jurnal EKSPEKTRA Unitomo* Vol. IV No. 1,Hal. 1-10.
- Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan*, 1-9.
- Osterwalder, A., & Pigneur. (2010).
- Rina Dewi, et al. 2020. Internal Factor Effects In Forming The Success Of Small Businesses. *Jurnal SINERGI UNITOMO*, Vol. 10 No. 1, Hal. 13-21.
- Solihah, E., Hubeis, A. V., & Maulana, A. (2014). Analisis Model Bisnis pada KNM Fish Farm Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan* , 185-194.
- Teece, D. j. (2019). *Business Model, Business Strategy and Inovation*. Elsevier, 172-194.
- Tokarski, A., Tokarski, M., & Wojcik, J. (2017). The Possibility of Using The Business Model Canvas in The Establishment of an Operator's Business Plan. *Torun Business Review* 16 (4), 17-31.
- Widiyantoro, U. (2018, February). BPS Nilai Sub-Sektor Perikanan Budidaya mampu mendongkrak pertumbuhan ekonomi. SP.24/SJ.07/II/2018