



Journal of Integrated Agribusiness

Website Jurnal: <http://journal.ubb.ac.id/index.php/jia>

P-ISSN: [2656-3835](#) P-ISSN: [2656-3835](#)

Menguntungkankah Berbisnis Industri Pangan Lokal? Studi Kasus UMKM Yuliwardi Koto Tuo Padang

Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto tuo padang

Dian Hafizah^{1*}, Rini Hakimi², Elpakhri Penawan³, Azmi Boy⁴

1. Departemen SEP Fakultas Pertanian Universitas Andalas

2. Departemen SEP Fakultas Pertanian Universitas Andalas

3. Dinas Pangan Provinsi Sumatera Barat

4. Dinas Pangan Provinsi Sumatera Barat

*. Corresponding Author : dianhafizah@agr.unand.ac.id

ABSTRAK

Komoditas Pangan Lokal masih kurang dimanfaatkan sebagai bahan baku industri dan kegiatan bisnis lainnya. Salah satu pengusaha yang memanfaatkan komoditas pangan lokal sebagai bahan baku usahanya adalah UMKM Yuliwardi yang bergerak dibidang penyediaan snack box. Adapun bahan pangan lokal yang digunakannya adalah ubi ungu, singkong dan lain lain. Dengan berbagai kreasi dan inovasi telah menghapus stigma bahwa berbisnis di bidang pangan berbasis pangan lokal tidak menguntungkan. Untuk itu tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis usaha UMKM Yuliwardi apakah menguntungkan atau tidak. Metode yang dipakai adalah *variable costing*. Dari penelitian yang telah dilakukan didapatkan hasil bahwa UMKM Yuliwardi sudah berjalan selama 7 tahun dimulai dari tahun 2015. Modal awal didapatkan melalui pinjaman ke Bank Nagari. Supplier Bahan Baku didapatkan dari Petani disekitar tempat usaha dan limau Manis dan sekitarnya. Pembayaran dilakukan secara tunai langsung saat pengambilan barang. Total Laba usaha per bulan dari penjualan produk dan snack bos adalah Rp 26.203.300 dengan rincian total penerimaan Rp 79.065.000 dan Biaya Tetap Rp 229.200 dan Biaya Variabel adalah sebesar Rp 39.532.500. Kesimpulan Industri berbasis pangan lokal sangat menguntungkan untuk diusahakan dan memberikan keuntungan yang besar.

Kata Kunci : Pangan Lokal, UMKM, Ubi Ungu, Analisis usaha

ABSTRACT

Local Food Commodities are still underutilized as raw materials for industry and other business activities. One of the entrepreneurs who uses local food commodities as raw materials for their business is MSME Yuliwardi which is engaged in providing snack boxes. The local foodstuffs it uses are purple sweet potatoes, cassava and others. With various creations and innovations, it has removed the stigma that doing business in the local food-based food sector is not



Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

profitable. For this reason, the purpose of this study is to analyze Yuliwardi's MSME business whether it is profitable or not. The method used is variable costing. From the research that has been carried out, it is found that Yuliwardi MSMEs have been running for 7 years starting from 2015. The initial capital was obtained through a loan to Nagari Bank. Raw Material Suppliers are obtained from farmers around the place of business and limes of Manis and its surroundings. Payment is made in cash directly upon pick-up of the goods. The total operating profit per month from the sale of boss products and snacks is IDR 26,203,300 with details of total receipts of IDR 79,065,000 and Fixed Costs of IDR 229,200 and Variable Costs of IDR 39,532,500. Conclusion Local food-based industries are very profitable to strive for and provide great profits.

Keywords : Local Food, MSMEs, Purple Yam, Business analysis

PENDAHULUAN

Pangan lokal dapat diartikan sebagai semua komoditas pangan masyarakat yang dikembangkan di suatu daerah secara turun menurun dan menjadi kultur yang tidak dapat dipisahkan dari adat istiadat masyarakat setempat (Hafizah, Hakim, Harianto, & Nurmalina, 2020). Komoditas ini berkembang di lingkungannya dikarenakan lingkungan yang cocok untuk tumbuh, adaptasi lama dengan kondisi iklim sekitar dan dikonsumsi secara luas oleh masyarakat lokal (Hafizah, Hakim, Harianto, & Nurmalina, 2021). Berdasarkan pengertian tersebut maka ada beberapa komoditas yang mungkin bukan endemik suatu daerah namun karena dikonsumsi secara luas dan dapat tumbuh subur serta telah dibudidayakan dalam waktu yang lama secara turun menurun, maka tanaman tersebut juga dapat dikatakan sebagai bahan pangan lokal (Hafizah & Hakimi, 2022)

Kelebihan pangan lokal adalah tumbuh subur di tempat lingkungan sekitar tanpa membutuhkan penanganan yang khusus (Kassis & Bertrand, 2022). Kelebihan lainnya hasil produksi melimpah dikarenakan syarat tumbuh cocok dengan lingkungan sekitar. Harganya murah dan dapat diakses dengan baik oleh konsumen (Andrian, Herman, & Kohar, 2020). Selain itu karena dibudidayakan disekitar konsumen maka distribusinya pendek sehingga bisa langsung ketangan konsumen. (Lestara Permana & Andana, 2021). Pengembangan pangan lokal di masyarakat akan menambah diversifikasi produk pangan yang pada akhirnya akan meningkatkan ketahanan pangan masyarakat (Bingham, Rushforth, Stevens, & Ruddell, 2022). Hal ini juga senada dengan yang dinyatakan oleh Herault dan Ribar terkait dengan pengembangan pangan lokal untuk ketahanan pangan. (Herault & Ribar, 2017). Pangan lokal juga mudah untuk dikelola karena



Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

proses budidayanya sudah terintegrasi dengan adat dan budaya masyarakat setempat (Breda & Berdzuli, 2022).

Adapun komoditas yang digolongkan sebagai pangan lokal Sumatera Barat antara lain adalah Talas, singkong,serta berbagai varietas ubi jalar. Khusus untuk singkong, komoditas ini sering digunakan untuk membuat penganan khas oleh Sumatera Barat yaitu sanjai balado. Namun begitu ternyata ubi jalar berbagai varietas masih belum terlalu banyak digunakan oleh usaha sebagai bahan baku dari berbagai jenis makanan yang mereka hasilkan. Orang masih enggan untuk menggunakan komoditas ubi putih, ubi ungu dikarenakan anggapan bahwa produk olahan dari ubi tidak terlalu menarik selera masyarakat karena masih minimnya varian olahan ubi (Puspayuda, Saktiawan, & Jaya, 2021). Yang paling sering dimanfaatkan oleh masyarakat adalah ubi jalar direbus dan dimakan sebagai sarapan. Dengan minimnya variasi olahan ubi jalar maka pihak usaha takut dengan resiko kerugian dan kurangnya pembeli (Hariance, Putri, & Nofialdi, 2020).

Kurangnya inovasi dalam kegiatan usaha dan kurangnya ketrampilan dari pemilik bisnis dan produsen menyebabkan varian olahan produk pangan lokal menjadi terbatas. (Fitriani & Sultan, 2019).(Wardhanie & Kumalawati, 2018). Kondisi ini terjadi karena khususnya bagi usaha mikro dan kecil maka kemampuan pengelolaan dan pengembangan produk dari owner sangat berpengaruh bagi pengembangan usaha kedepannya (Putri & Hariance, 2017)

Salah satu pengusaha yang memanfaatkan komoditas pangan lokal sebagai bahan baku usahanya adalah UMKM Yuliwardi yang bergerak dibidang penyediaan snack box. Adapun bahan pangan lokal yang digunakannya adalah ubi ungu, singkong dan lain lain. Dengan berbagai kreasi dan inovasi telah menghapus stigma bahwa berbisnis di bidang pangan berbasis pangan lokal tidak menguntungkan. Sebagaimana UMKM lainnya maka usaha Yuliwardi ini masih memiliki beberapa kendala yang dihadapi dalam menjalankan usahanya antara lain masih menggunakan tehnologi yang sederhana, kontuninitas produksi agroindustri yang kurang terjamin karena sebagian besar produk pertanian bersifat musiman dan masih tergantung musim (Sylvia & Sitio, 2015). Tidak adanya pencatatan yang lengkap dari pihak usaha. Promosi produk yang masih terbatas dan lemahnya enterpreunership (Tahwin & Widodo, 2018). Selain itu dengan kurangnya penguasaan pemilik akan tehnologi maka digitalisasi pemasaran produk juga terbatas (Purnawati & Setyohadi, 2017).



Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

Untuk itu tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis usaha UMKM Yuliwardi apakah menguntungkan atau tidak. Metode yang dipakai adalah *variable costing*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di UMKM Yuliwardi yang beralamat di Desa Koto Tuo, Kota Padang Sumatera Barat. Alasan UMKM ini dijadikan sebagai tempat penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) adalah karena usaha ini adalah salah satu dari dua UMKM yang dijadikan binaan oleh Dinas Pangan Provinsi Sumatera Barat sekaligus contoh untuk pengembangan usaha yang berbahan baku pangan lokal di Sumatera Barat. Periode pengambilan data adalah juni 2022.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Dimana metode deskriptif didefinisikan sebagai metode untuk meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara lebih detail mengenai keadaan usaha selama periode tertentu dengan lebih mendalam dan menyeluruh.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan teknik observasi langsung, wawancara langsung dengan pihak pihak terkait dan studi literatur. Adapun untuk melakukan analisis usaha maka pendekatan yang digunakan adalah menggunakan *variabel costing*. Pendekatan *variabel costing* merupakan metode penentuan harga pokok produk berdasarkan perilaku biaya variabel dan biaya tetap bukan berdasarkan pada fungsi perusahaan. Dengan kata lain, biaya tetap harus dihitung terlebih dahulu sebelum diperoleh angka bersih margin kontribusi dapat dihitung dengan mengurangkan semua biaya variabel termasuk biaya variabel penjualan dan biaya variabel administrasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran umum usaha

Nama pemilik usaha yaitu Fahma Yuliwardi, beliau berumur 37 tahun, pendidikan terakhir S2 Teknologi Hasil Pertanian Universitas Andalas. Bekerja sebagai wirausaha, selain itu beliau juga beekerja sebagai Dosen IAIN Batusangkar. Jumlah tanggungan keluarga saat in masih berdua. Usaha yang dimiliki bergerak dibidang pangan olahan (frozen food) produk basahsiap saji danjugakuekering.



Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

Usaha ini beralamat di Koto tuo , jenis usaha yang dilaukan yaitu frozen food, snack box dan kue basah. Pendapatan per bulannya yaitu 20 juta

Usaha ini berdiri pada tahun 2015 karena potensi wilayah ubi kayu yang dimiliki dan juga potensi diri pemilik yang ahli dalam olahan pangan khususnya produk pertanian. Pada awal usaha modal yang digunakan sebesar 25 juta. Modal berasal dari pinjaman bank Nagari dengan bunga 2%. Pada tahun 2017 pemilik melunasi hutang 25 juta dan melakukan pengembangan usaha menggunakan keuntungan yang didapatkan.

Pada awal usaha pemilik usaha tidak menggunakan tenaga kerja dari luar keluarga, hal ini dikarenakan masih kecilnya pendapatan yang dihasilkan dan keterbatasan modal yang dimiliki. Sehingga pemilik hanya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga dalam membantu operasional toko. Usaha ini merupakan usaha keluarga yang dijalankan oleh Fahma Yuliwardi.

Pengembangan usaha dilakukan dengan cara bergabung dengan PKK Koto Tuo dan juga mengikuti pelatihan- pelaitan yang diadakan oleh dinas. Saat ini pemilik sudah bekerjasama dengan 3 dinas yaitu Dinas pangan, Dinas Koperasi dan UMKM, dan Dinas Industri. Hal ini adalah merupakan bentuk dukungan dari pemerintah dalam pengembangan pangan lokal di Sumatera Barat. (Kang, Roggio, & Luna-Reyes, 2022).

Selama berdiri hingga sekarang usaha ini memiliki sertifikat PIRT, sertifikat Produk Halal dan NIB. Adapun prestasi yang pernah dicapai oleh usaha ini yaitu juara tiga Lomba pengolahan pangan lokal tingkat Provinsi Sumatera Barat tahun 2019. Hal ini sesuai dengan kajian yang dilakukan oleh Analia dkk (2019) yang menyatakan bahwa kerja sama antar berbagai bidang dan kedinasan akan menambah modal sosial dari pelaku usaha (Analia, Syaukat, Fauzi, & Rustiadi, 2019).

Bahan baku didapatkan pemilik dari beberapa pihak yaitu langsung melalui petani ubi ungu yang berlokasi di sekitar Koto Tuo Batu Busuk, selain itu juga diperoleh dari petani singkong di Koto Tuo batu busuk. Namun bila petani tidak sedang panen maka bahan baku akan di beli di Pedagang Besar di Pasar Raya Padang atau Pasar Satelit Pasar Ampang. Pada dasarnya pihak usaha tidak kesulitan dalam mendapatkan bahan baku dikarenakan ketersediaan yang

Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

berlimpah dan telah menjalin hubungan yang baik dengan para supplier. (Halkier & James, 2022).

Dalam menjalankan kerjasama pemilik melakukan transaksi melalui telepon maupun langsung ke tempat pengambilan bahan baku, sistem pembayaran yang dilakukan bersifat langsung tanpa adanya tunggakan ataupun kredit. Hal ini dilakukan kredit guna menghindari terjadinya miss komunikasi dan juga menghindari perhitungan laporan keuangan yang semu pada usaha. Jenis bahan baku yang diambil bersifat bahan mentah.

Penjualan produk dilakukan dengan 2 cara yaitu penjualan langsung dan juga penjualan tidak langsung. Penjualan langsung dilakukan di toko yang berada di depan rumah pemilik usaha, sedangkan tidak langsung dilakukan dengan cara meletakkan produk yang dijual di toko-toko yang ada di sekitar pasar baru dan sekitar koto tuo. Pemilihan tempat usaha dan penjualan didasarkan pada kepadatan penduduk dan juga peluang usaha yang ada, dimana di sekitar koto ruo hanya fahwa yang mendirikan usaha pengolahan pangan yang dijual dengan 2 cara yaitu frozen food dan penjualan produk jadi. Pada saat wawancara usaha Yuliwardi memiliki beberapa aset yang ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1.
Aset Yang Dimiliki Usaha

Biaya Tetap	jml	Total Biaya (Rp)	biaya sisa 20%	Umur Ekonomis	Biaya Penyusutan/ tahun (Rp)	Biaya penyusutan/ bulan (Rp)
Kompore	2 unit	1,690,000	169,000	10	152,100	12,675
Oven Gas	1 unit	3,000,000	300,000	10	270,000	22,500
Loyang	3 jns	250,000	25,000	5	45,000	3,750
Ember	3 unit	150,000	15,000	5	27,000	2,250
Kotak Kue	5 Jns	2,500,000	250,000	5	450,000	37,500
Gas	3 unit	900,000	90,000	10	81,000	6,750
Kompore 1 tungku	1 unit	200,000	20,000	10	18,000	1,500
Etalase	1 unit	2,000,000	200,000	10	180,000	15,000
Kulkas	1 unit	5,000,000	500,000	10	450,000	7,500
Meja	1 unit	300,000	30,000	10	27,000	2,250
Kursi	1 unit	100,000	10,000	10	9,000	750
Showcase	2 unit	6,500,000	650,000	10	585,000	48,750
hand mixer	2 unit	570,000	57,000	10	51,300	4,275
mixer dough	3 unit	4,500,000	450,000	10	405,000	33,750
Total Biaya					2,750,400	229,200
Biaya Variabel						1,700,000
HPP						1,929,200

Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

HPP produk	4,823
keuntungan 50%	9,646
Harga Jual per Snack Box	10,000
Penerimaan 1 bulan	4,000,000

Sumber: hasil olah data primer, 2022

Pemasaran produk dilakukan dengan cara langsung, dan tidak langsung, dimana pemasara langsung dilakukan dengan mempromosikan kepada pelanggan yang membeli dan mengajak pembeli menyebarluaskan produk dengan cara menghubungi whatsapp pemilik. Pemasaran tidak langsung dilakukan dengan cara pemasaran digital melalui instagram, facebook , google bisnis, dan juga *Whatsapp* bisnis.

Dalam pengembangan usaha pemilik tidak melakukan perluasan pasar, hal ini dikarenakan masih tingginya permintaan snack box pada pasar yang ada, dimana pasar produk snack box yaitu Civitas akademika Universitas Andalas, Masyarakat sekitar Koto Tuo dan juga pegawai dinas- dinas yang bekerjasama dengan pemilik.

Pada tahun 2015 hingga 2017 pemilik menggunakan tenaga kerja dalam keluarga, sedangkan tahun 2017 hingga 2022 menggunakan tenaga kerja luar keluarga yang berasal dari masyarakat sekitar. Pemilihan tenaga kerja dilakukan berdasarkan analisis karakteristik individu kehidupan dia selama berada di sekitar lingkungannya. Sehingga perekrutan cenderung dilakukan pada orang yang dikenal memiliki baground keluarga yang baik dan juga memiliki sifat yang jujur. Permasalahan yang pernah dihadapi pada tenaga kerja yaitu:

- Karyawan yang tidak jujur
- Karyawan yang tidak disiplin
- Karyawan yang tidak baik, sehingga menjadi karyawan hanya sebagai peluang untuk mengetahui resep pemilik

Sistem pemberian gaji dilakukan per hari kerja dengan harga umum sebesar Rp.70.000 dan harga khusus Rp. 80.000. Harga umum diberlakukan pada hari kerja normal dengan pemesan produk standar, namun harga khusus diberlakukan pada pemesanan produk yang meningkat dan juga hari-hari penting seperti idul fitri, idul adha dan event skala lokal dan nasional.

Sistem pemberian bonus dilakukan 1 kali seminggu, dengan minimal pemberian 1 kali setahun. Bonus yang diberikan berupa kegiatan wisata. Jam operational tenaga kerja yaitu jam 08.00 – 17.00 WIB.



**Is it profitable to do business in the local food industry?
Case study of msme yuliwardi koto**

Tabel 2
Rincian Rata Rata Penjualan Olahan Pangan lokal selama sebulan

Produk	Jumlah per bulan	Harga Jual	Penerimaan	Biaya bahan baku
Risoles	12,000	Rp 3,000	Rp 36,000,000	Rp 18,000,000
Dorayaki	500	Rp 3,000	Rp 1,500,000	Rp 750,000
Roti	1,320	Rp 5,000	Rp 6,600,000	Rp 3,300,000
Bolen	3,000	Rp 4,000	Rp 12,000,000	Rp 6,000,000
puding 90 ml	3,000	Rp 2,500	Rp 7,500,000	Rp 3,750,000
Bolu potong	600	Rp 3,500	Rp 2,100,000	Rp 1,050,000
bola-bola ubi ungu	5,250	Rp 1,500	Rp 7,875,000	Rp 3,937,500
kue talam ubi ungu	1,500	Rp 1,500	Rp 2,250,000	Rp 1,125,000
brownis	810	Rp 4,000	Rp 3,240,000	Rp 1,620,000
Total Penerimaan			Rp 79,065,000	Rp 39,532,500
Biaya tetap			Rp 229,200	
Biaya variabel			Rp 39,532,500	
Biaya Listrik dan Air			Rp 300,000	
Biaya Tenaga Kerja			Rp 16,800,000	
Pendapatan per bulan			Rp 22,203,300	
Pendapatan Total (Pendapatan penjualan produk dan snack box			Rp 26,203,300	

Sumber: hasil olah data primer, 2022

Berdasarkan tabel 2 didapatkan bahwa pendapatan total yang didapatkan usaha dari penjualan produk dan snack box adalah sebesar Rp 26,203,300 per bulan. Nilai ini didapatkan dari Total penerimaan sebesar Rp 79,065,000 dan Biaya variabel yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 39,532,500

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka didapatkan kesimpulan bahwa Industri Pangan Lokal sangat menguntungkan untuk dijadikan sebagai bisnis bagi UMKM Lokal. Aneka kreasi dari komoditas pangan lokal dapat dibuat seperti bola bola ungu, cake ubi ungu, talam singkong dan berbagai kreasi lainnya. Agar Dinas yang terkait dapat memberikan perhatian bagi UMKM yang ingin memanfaatkan komoditas pangan lokal seperti pelatihan tentang kreasi yang berbasis bahan baku pangan lokal.



Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini dibiayai oleh Universitas Andalas sesuai dengan Kontrak Penelitian Skim Riset Terapan (RT) Nomor T/2/UN.16.17/PT.01.03/Pangan-RT/2022 tahun anggaran 2022

DAFTAR PUSTAKA

- Analia, D., Syaukat, Y., Fauzi, A., & Rustiadi, E. (2019). Modal Sosial Modal sosial. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (JEPA)*, 3(1), 108–117. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-102295-0A5.10865-0%0D>
- Andrian, F., Herman, & Kohar, A. (2020). Application Of Business Model Canvas (BMC) In Empowerment Of Bumdesa Makmur Jaya. *Journal of Community Engagement (Jce)*, 02(02), 49–51. Retrieved from <https://journal.unpak.ac.id/index.php/jce>
- Bingham, D. R., Rushforth, R. R., Stevens, B., & Ruddell, B. L. (2022). Mapping local food self-sufficiency in the U.S. and the tradeoffs for food system diversity. *Applied Geography*, 143(February 2021), 102687. <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2022.102687>
- Breda, J., & Berdzuli, N. (2022). COVID-19, information management by local governments, and food consumption. *Global Food Security*, 29(January), 102278. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.04.036>
- Fitriani, R., & Sultan, M. A. (2019). Model Bisnis Kanvas Sebagai Solusi Inovasi Bagi Yang Kecil Bisnis. *Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 10(2), 197–203. Retrieved from <https://ejournal.upi.edu/index.php/mdb/article/download/15177/10423>
- Hafizah, D., Hakim, D. B., Harianto, H., & Nurmalina, R. (2020). The Role of Rice's Price in the Household Consumption in Indonesia. *Agriekonomika*, 9(1), 38–47. <https://doi.org/10.21107/agriekonomika.v9i1.6962>
- Hafizah, D., Hakim, D. B., Harianto, H., & Nurmalina, R. (2021). Analisis Elastisitas Pendapatan Rumah Tangga di Indonesia. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 26(3), 428–435. <https://doi.org/10.18343/jipi.26.3.428>
- Hafizah, D., & Hakimi, R. (2022). Evaluation of Local Food Industry Development Program Activities in West Sumatera. *Journal of Integrated Agribusiness*, 4(2), 1–9. <https://doi.org/10.33019/jia.v4i2.3134>
- Halkier, H., & James, L. (2022). Learning, adaptation and resilience: The rise and fall of local food networks in Denmark. *Journal of Rural Studies*, 95(December 2021), 294–301. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2022.09.005>
- Hariance, R., Putri, A., & Nofialdi, N. (2020). Jiwa Kewirausahaan Pelaku Agroindustri Kopi Di Kota Bukittinggi. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 19(2), 275–288. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.19.2.275-288>
- Herault, N., & Ribar, D. C. (2017). Food insecurity and homelessness in the Journeys Home survey. *Journal of Housing Economics*, 37, 52–66.



Is it profitable to do business in the local food industry? Case study of msme yuliwardi koto

- <https://doi.org/10.1016/j.jhe.2017.05.001>
- Kang, H., Roggio, A. M., & Luna-Reyes, L. F. (2022). Governance of local food systems: Current research and future directions. *Journal of Cleaner Production*, 338(January), 130626. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.130626>
- Kassis, G., & Bertrand, N. (2022). Institutional changes in farmland governance emerging from a collective land preservation procedure upholding local food projects: Evidence from a French case study. *Land Use Policy*, 120(August). <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2022.106295>
- Lestara Permana, G. P., & Andana, M. G. (2021). Canvas Business Model Established By the Bali Petro Jaya Company During Covid-19. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 127–137. <https://doi.org/10.38043/jimb.v6i2.3230>
- Purnawati, N. W., & Setyohadi, D. B. (2017). The Analysis of Implementation Business Model Canvas At The E-Marketplace Dipeta Company. *Scientific Journal of Informatics*, 4(2), 125–133. <https://doi.org/10.15294/sji.v4i2.9945>
- Puspayuda, A. T., Saktiawan, R., & Jaya, J. (2021). The Use of Business Model Canvas to Formulate Business Model on Game Online Store “Asuna Store.” *Jurnal Ilmu Manajemen*, 18, 31–40.
- Putri, A., & Hariance, R. (2017). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Produk pada The Effect of Entrepreneurship Orientation on Product Performance of Coffee Agroindustry in Bukittinggi. *Online, Www.Jlsuboptimal.Unsri.Ac.Id*, 6(1), 1–6. Retrieved from www.jlsuboptimal.unsri.ac.id
- Sylvia, V., & Sitio, S. (2015). PENERAPAN BISNIS MODEL DENGAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS PADA INDUSTRI KECIL MENENGAH (Studi kasus di IKM QUE QOE di Kelurahan Tengah, Jakarta Timur). *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 7(1), 48–57. <https://doi.org/10.35968/m-pu.v7i1.176>
- Tahwin, M., & Widodo, A. (2018). Fokus Ekonomi Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Menengah. *Ekonomi*, 154–166.
- Wardhanie, A. P., & Kumalawati, D. (2018). Analisis business model canvas pada perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya dalam meningkatkan kualitas perguruan tinggi. *Berkala Ilmu Perpustakaan Dan Informasi*, 14(2), 124. <https://doi.org/10.22146/bip.32247>

