



**PENDAMPINGAN PENYUSUNAN MODEL BISNIS CANVAS PADA UNIT BISNIS  
PAKAN TERNAK BUMDES DHARMA PITALOKA DESA CURAH COTTOK SITUBONDO**

*The Mentorship In Preparing A Canvas Business Model In The Poultry Feed Business  
Unit of Bumdes Dharma Pitaloka Curah Cottok Village Situbondo*

**Dyna Rachmawati<sup>1\*</sup>), Andrew Joewono<sup>2</sup>, Adriana Anteng Anggorowati<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

<sup>2</sup>Program Studi Pendidikan Profesi Insinyur, Universitas Katolik Widya Mandala  
Surabaya

*Jalan Dinoyo 42-44 Surabaya 60265*

\*Alamat Korespondensi: [dyna@ukwms.ac.id](mailto:dyna@ukwms.ac.id)

*(Tanggal Submission: 09 April 2024, Tanggal Accepted : 11 Mei 2024)*



**Kata Kunci :**

*Rencana bisnis,  
model canvas,  
unit usaha  
pakan unggas*

**Abstrak :**

BUMDes Dharma Pitaloka merupakan badan usaha yang dimiliki oleh desa Curah Cottok, Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo. Sejak adanya pandemi covid-19, pendapatan BUMDes menurun baik dari usaha transportasi maupun wisata pendidikan yang disebut Cottok Innovations Park (CIP). Hal ini mendorong manajemen BUMDes Dharma Pitaloka untuk melakukan diversifikasi usaha dengan mendirikan unit usaha baru yaitu pakan unggas. Pakan unggas ini mempunyai bahan baku utama kepala udang yang merupakan limbah perusahaan ekspor udang yang berada di dekat desa Curah Cottok. Kegiatan ini bertujuan untuk mempersiapkan pendirian unit usaha pakan ternak ini di BUMDes Dharma Pitaloka. Penyusunan rencana bisnis merupakan salah satu aspek yang harus disiapkan oleh unit usaha pakan unggas. Metode pelaksanaannya adalah pendampingan dilakukan dengan 2 cara yaitu: tutorial dan kegiatan mandiri. Tutorial dilakukan dengan zoom meeting dan video tutorial pengisian model bisnis canvas. Kegiatan mandiri adalah penyusunan rencana bisnis dengan model canvas oleh 2 pengurus BUMDes. Kegiatan pendampingan ini menghasilkan output yaitu rencana bisnis unit usaha pakan unggas. Rencana bisnis model canvas ini ternyata mudah dipahami oleh pengurus BUMDes yang akan bertugas di unit usaha pakan unggas. Hal ini menyimpulkan bahwa kegiatan pendampingan ini cukup efektif karena dapat menghasilkan output. Rencana bisnis model canvas ini akan digunakan oleh manajemen BUMDes Dharma Pitaloka dalam menjalankan kegiatan operasional unit usaha pakan unggas.

**Key word :**

*Business plan, canvas model, poultry feed business unit*

**Abstract :**

*BUMDes Dharma Pitaloka is a business entity owned by Curah Cottok village, Kapongan District, Situbondo Regency. Since the Covid-19 pandemic, BUMDes income has decreased from both transportation and educational tourism businesses called Cottok Innovations Park (CIP). This encouraged the management of BUMDes Dharma Pitaloka to diversify its business by establishing a new business unit, namely animal feed. This animal feed has as its main raw material shrimp heads which are waste from a shrimp export company located near the village of Curah Cottok. The aim of this activity to prepare for the establishment of this animal feed business unit at BUMDes Dharma Pitaloka. Preparing a business plan is one aspect that must be prepared by the animal feed business unit. The implementation method is mentoring carried out in 2 ways, namely: tutorials and independent activities. The tutorial was carried out using a zoom meeting and video tutorial on filling out the business model canvas. The independent activity is the preparation of a business plan using a canvas model by 2 BUMDes administrators. This mentoring activity produces an output, namely a business plan for the animal feed business unit. This canvas model business plan is apparently easy to understand for BUMDes administrators who will be in charge of the animal feed business unit. This concludes that this mentoring activity is quite effective because it can produce output. This canvas model business plan will be used by the management of BUMDes Dharma Pitaloka in carrying out operational activities of the poultry feed business unit.*

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7<sup>th</sup> edition) :

Rachmawati, D., Joewono, A., & Anggorowati, A. A. (2024). Pendampingan Penyusunan Model Bisnis Canvas Pada Unit Bisnis Pakan Ternak Bumdes Dharma Pitaloka Desa Curah Cottok Situbondo. *Jurnal Abdi Insani*, 11(2), 1418-1426. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i2.1534>

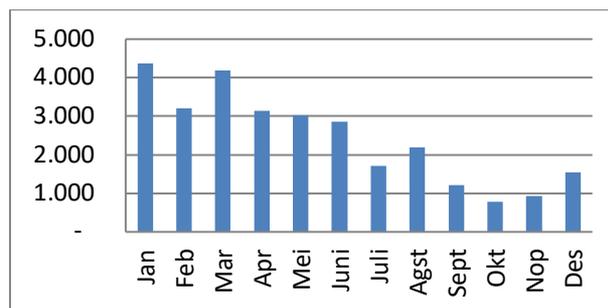
## PENDAHULUAN

BUMDes Dharma Pitaloka merupakan badan usaha yang dimiliki oleh desa Curah Cottok. Badan usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2017. Pada awalnya, BUMDes Dharma Pitaloka hanya mempunyai satu unit usaha yaitu transportasi. Unit usaha ini mengelola 1 unit kendaraan sebagai sarana transportasi warga desa ke kecamatan dan kabupaten serta kota Situbondo. Kemudian BUMDes Dharma Pitaloka mengembangkan unit usaha baru dalam bidang wisata pendidikan. Wisata pendidikan ini terletak di bukit yang ada di desa Curah Cottok. Bukit ini menjadi sumber mata air bagi warga desa Curah Cottok. Penarikan air di dalam bukit menggunakan tenaga surya yang dikembangkan oleh Joewono et al. (2017). Penerangan yang ada di tempat wisata ini juga menggunakan tenaga surya. Tempat wisata ini dikenal dengan nama *Cottok Inovation Park* (CIP). CIP merupakan unit usaha yang menjadi sumber pendapatan utama bagi BUMDes Dharma Pitaloka. Wisata kolam renang menjadi salah satu daya tarik bagi warga desa dan sekitarnya untuk mengunjungi wisata pendidikan ini sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Cottok Innovation Park (CIP)  
(Joewono et al., 2017)

CIP menjadi sarana bagi pemerintah desa Curah Cottok untuk meningkatkan pendapatan warga desanya. Secara ekonomi, CIP memberikan manfaat, pertama, mampu merekrut warga desa Curah Cottok menjadi karyawan. Kedua, CIP menjadi sarana bagi warga desa untuk menjual makanan dan minuman. CIP sangat membantu ekonomi warga khususnya para ibu-ibu Desa Curah Cottok tidak berpenghasilan. Ibu-ibu ini sekarang memperoleh penghasilan dari berjualan rujak cingur, gado-gado, mie rebus, bakso dan minuman “PANJARE” Pandan-Jahe-Sereh kepada pengunjung CIP. Pengunjung CIP mengalami puncaknya pada bulan Januari 2019 sebagaimana ditunjukkan pada Gambar-2 di bawah ini.



Gambar 2. Jumlah pengunjung Bukit CIP selama 2019  
(Joewono et al., 2017)

Gambar 2 di atas menunjukkan keadaan puncak kunjungan terjadi pada bulan Januari 2019 dikarenakan adanya euforia warga desa dan sekitarnya dengan adanya tempat wisata baru di desa, selanjutnya jumlah pengunjung berfluktuasi pada bulan-bulan berikutnya dengan kecenderungan mengalami penurunan. Dan terus mengalami penurunan yang signifikan pada tahun 2020 yang diakibatkan oleh pandemi covid-19.

Pandemi covid-19 sangat berdampak buruk bagi kegiatan bisnis BUMDes Dharma Pitaloka baik unit bisnis transportasi maupun wisata pendidikan CIP. Kegiatan operasional unit-unit bisnis yang dikelola oleh BUMDes Dharma Pitaloka adalah bisnis yang mempertemukan individu, yaitu: transportasi dan CIP. Hal ini berlawanan dengan upaya pemerintah untuk mencegah penyebaran Covid-19 ini dengan memberlakukan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) mulai Mei tahun 2020, dan kemudian memberlakukan PPKM. Kebijakan ini sangat mempengaruhi kinerja keuangan kedua unit usaha yang dikelola oleh BUMDes Dharma Pitaloka. Oleh karena itu, manajemen BUMDes Dharma Pitaloka berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha. Usaha yang dianggap lebih tahan terhadap pandemi Covid-19, yaitu usaha yang tidak mempertemukan individu. Manajemen BUMDes Dharma Pitaloka mempunyai ide untuk mengolah limbah kepala udang dari PT. Panca Mitra Multiperdana. PT. Panca Mitra Multiperdana ini merupakan perusahaan eksportir udang beku. Perusahaan ini mempunyai

lokasi yang terletak di desa Curah Cottok. Pemanfaatan limbah kepala udang menjadi pakan ternak dianggap akan mampu menjadi alternatif sumber pendapatan untuk BUMDes Dharma Pitaloka.

Manajemen BUMDes Dharma Pitaloka ini mempersiapkan pendirian unit usaha pakan ternak. Salah satu aspek yang harus disiapkan adalah rencana bisnis unit usaha pakan ternak. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini mempunyai tujuan untuk mendampingi manajemen BUMDes Dharma Pitaloka dalam menyusun rencana bisnis. Rencana bisnis yang digunakan dalam kegiatan PkM ini adalah model bisnis canvas. Model bisnis canvas atau biasa disebut dengan *business canvas model* (BMC) paling populer digunakan oleh UKM untuk mendapatkan potret bisnisnya secara berkelanjutan. Warnaningtyas (2020) menerapkan BMC pada usaha batik tulis di Madiun. BMC memotret belum adanya value proposition yang kuat dari usaha batik tulis kota Madiun. Hutami et al. (2021) melakukan survei kemudahan penggunaan BMC pada mahasiswa yang melakukan usaha mikro di Makasar. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa 83% mahasiswa yang menjadi responden menyampaikan mudahnya penggunaan BMC. Yudianto & Nurhidayati (2021) menerapkan BMC pada pelaku usaha makanan dan minuman buah mangga di Kab. Indramayu. Hasil abdimas menunjukkan bahwa BMC mampu memberikan wawasan bagi pelaku usaha untuk mengembangkan usaha mereka. Agustin et al. (2021) memberikan pelatihan BMC pada pengusaha pemula (*start up*). Hasil evaluasi pelatihan adalah pengusaha pemula masih belum memikirkan secara detail rencana bisnisnya. BMC membantu para pengusaha pemula ini untuk membuat *master plan* bisnis. Rachmawati et al. (2021) juga memberikan pelatihan BMC bagi pengelola yayasan panti asuhan di Tabanan Bali. Pelatihan ini memberikan kesadaran bagi pengelola yayasan untuk dapat memanfaatkan aset sebagai alternatif sumber pendanaan. Hasil penelitian dan pengabdian kepada masyarakat sebelumnya menyimpulkan bahwa, pertama, BMC mudah dipahami oleh semua orang dengan berbagai tingkatan pendidikan. BMC menggunakan gambar atau visual yang mudah bagi semua orang. Kedua, BMC dapat menjadi *master plan* bagi pengusaha pemula dalam mengidentifikasi apa saja yang dibutuhkan dalam menjalankan keberlanjutan usahanya.

Model bisnis canvas merupakan penyusunan rencana bisnis secara komprehensif atau *master plan* usaha mulai dari target pasar dan konsumen, sumber daya yang dimiliki oleh unit usaha, mitra dan jejaring, sampai dengan sumber pendapatan dan struktur biaya unit usaha. Model bisnis canvas ini memberikan manfaat bagi manajemen BUMDes Dharma Pitaloka yaitu adanya pedoman dalam menjalankan unit usaha pakan ternak. Ini merupakan tahap awal sebelum tahapan-tahapan berikutnya dalam menjalankan suatu unit usaha.

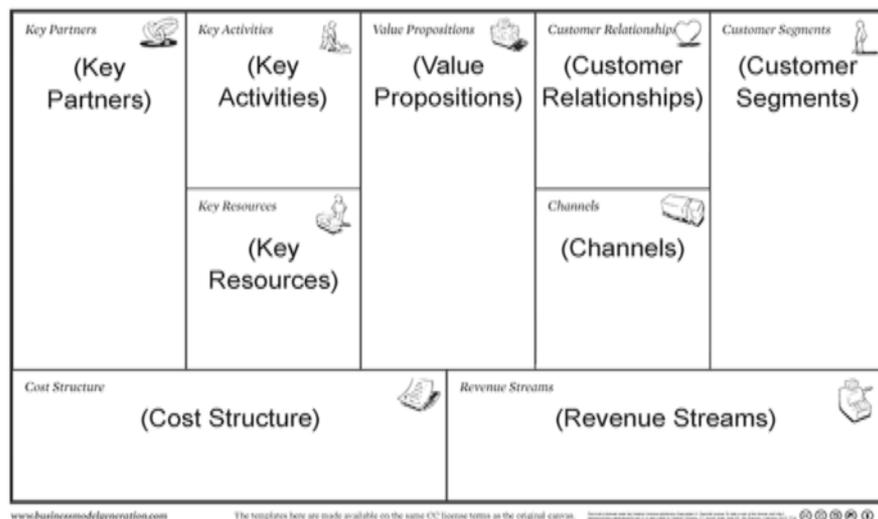
## METODE KEGIATAN

Metode pelaksanaan kegiatan PkM ini adalah pendampingan manajemen BUMDes Dharma Pitaloka untuk menyusun rencana bisnis dengan model bisnis canvas. Pendampingan ini dilaksanakan dalam dua kegiatan yaitu: (1) tutorial, dan (2) kegiatan mandiri. Kegiatan tutorial bertujuan untuk memberikan pengetahuan bagi manajemen BUMDes Dharma Pitaloka mengenai model bisnis canvas. Kegiatan ini dilakukan melalui zoom meeting dan video tutorial pengisian model bisnis canvas. Pertemuan melalui zoom meeting dilakukan dua kali pada hari Sabtu tanggal 17 Juli 2021. Pertemuan pada tanggal 17 Juli 2021 bertujuan memberikan penjelasan mengenai model bisnis canvas, dan cara mengisinya. Pertemuan ini hanya berlangsung selama 42 menit. Waktu pelaksanaan yang singkat ini karena kendala sinyal dan koneksi internet di desa Curah Cottok yang menjadi lokasi manajemen BUMDes Dharma Pitaloka. Oleh karena itu, kegiatan tutorial ini dilengkapi dengan video tutorial pengisian model bisnis canvas dengan durasi 5 menit. Video ini bertujuan untuk membantu manajemen BUMDes Dharma Pitaloka dalam mengisi model bisnis canvas. Manajemen BUMDes Dharma Pitaloka dapat membuka video tutorial tersebut sewaktu-waktu, sehingga mereka masih tetap dapat mengisi meskipun tidak mengikuti pelatihan. Atau mereka dapat menghubungi tim PkM melalui media sosial whatapss apabila ada pertanyaan pada saat melakukan kegiatan mandiri.

Kegiatan mandiri adalah kegiatan yang dilakukan oleh manajemen BUMDes Dharma Pitaloka untuk menyusun model bisnis canvas. BUMDes menugaskan dua orang untuk menyusun rencana bisnis model canvas. Isian model bisnis canvas dikirimkan ke tim PkM untuk proses reviu. Hasil reviu dan masukan tim PkM didiskusikan dengan manajemen BUMDes Dharma Pitaloka melalui zoom meeting pada hari Sabtu tanggal 21 Agustus 2021. Pertemuan kedua ini bertujuan untuk menghasilkan model bisnis canvas unit usaha pakan ternak yang dapat digunakan sebagai *master plan*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendampingan penyusunan model bisnis canvas ini dilakukan melalui dua kegiatan yaitu (1) tutorial, dan (2) kegiatan mandiri oleh manajemen BUMDes Dharma Pitaloka. Kegiatan pertama adalah tutorial. Kegiatan ini menjelaskan kepada manajemen BUMDes Dharma Pitaloka mengenai model bisnis canvas. Model bisnis canvas adalah rencana bisnis yang didasarkan pada konsep *value chain* dan sumber daya yang dimiliki oleh suatu usaha. Gambar 4 di bawah ini menunjukkan model bisnis canvas.



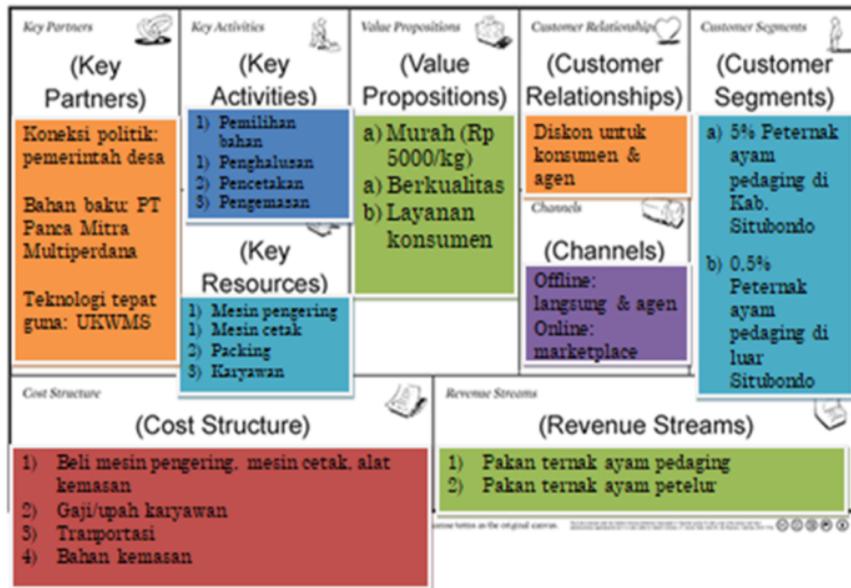
Gambar 4. Model Bisnis Canvas (Osterwalder & Pigneur, 2010)

Gambar 4. di atas menunjukkan adanya 9 komponen yang dibaca mulai dari kanan ke kiri. Komponen-komponen di sebelah kanan adalah *customer*, *customer relationships*, *channels*, *revenue streams*. Komponen-komponen ini menunjukkan target pasar dan potensi pendapatan yang akan diperoleh oleh suatu unit usaha. Komponen yang di tengah adalah *value propositions*. Ini terkait keunggulan produk yang ditawarkan oleh suatu unit usaha untuk memenuhi kebutuhan target pasarnya. Komponen-komponen di sebelah kiri mengenai *key activities*, *key resources*, *key partners*, dan *cost structure*. Komponen-komponen ini menunjukkan sumber daya internal yang harus dimiliki oleh suatu usaha seperti: mesin, tenaga kerja. Dan sumber daya eksternal yang dapat mendukung kegiatan operasional yaitu jejaring dengan rekanan-rekanan utamanya. Sumber daya internal dan eksternal ini mendukung kegiatan proses produksi pada *key activities*. Konsumsi atas sumber daya untuk proses produksi memberikan konsekuensi biaya pada komponen *cost structure*. Penjelasan untuk masing-masing komponen menggunakan pertanyaan-pertanyaan dengan jawaban yang membantu mengarahkan manajemen BUMDes mengisi model bisnis canvas.

Daftar pertanyaan-pertanyaan tersebut menjadi pedoman bagi manajemen BUMDes Dharma Pitaloka untuk menyusun model bisnis canvas. Selain tutorial melalui zoom meeting, kegiatan tutorial direkam dalam bentuk video dengan durasi 5 menit. Video tutorial ini bertujuan untuk mempermudah manajemen BUMDes Dharma Pitaloka apabila mereka lupa penjelasan dari tim PkM pada saat

pertemuan melalui zoom meeting atau mereka dapat menanyakan pada anggota tim PkM melalui *whatapss* apabila mengalami kesulitan untuk mengisi model bisnis canvas.

Kegiatan kedua adalah kegiatan pengisian model bisnis canvas oleh manajemen BUMDes Dharma Pitaloka. Hasil pengisian manajemen BUMDes Dharma Pitaloka yang telah didiskusikan dengan tim PkM pada tanggal 21 Agustus 2021 disajikan pada Gambar 5.



Gambar 5. Model Bisnis Canvas Usaha Pakan Ternak

Gambar 5. di atas menunjukkan model bisnis canvas unit usaha pakan ternak BUMDes Dharma Pitaloka. Hasil diskusi masing-masing komponen antara manajemen BUMDes Dharma Pitaloka dengan tim PkM adalah sebagai berikut:

### 1. Customer

Konsumen pakan ternak yang dihasilkan oleh unit usaha ini adalah peternak unggas. Peternak unggas di Jawa Timur berdasarkan data BPS yang di-*update* terakhir pada tanggal 19 Oktober 2018 sebagai berikut:

Tabel 1. Data Peternak Unggas di Jawa Timur per 19 Oktober 2018

Kabupaten	Ayam Kampung	Ayam Petelur	Ayam Pedaging	Itik
Situbondo	995.544	42.073	474.750	68.820
Non-Situbondo	35.495.153	45.838.585	200.420.778	5.474.994
Total	36.490.697	45.880.658	200.895.528	5.543.814

Sumber: Dinas Peternakan Jawa Timur

([atim.bps.go.id/statictable/2018/01/31/794/populasi-ternak-unggas-menurut-kabupaten-kota-di-jawa-timur-2016-ekor-.html](http://atim.bps.go.id/statictable/2018/01/31/794/populasi-ternak-unggas-menurut-kabupaten-kota-di-jawa-timur-2016-ekor-.html))

Tabel 2. di atas menunjukkan potensi konsumen unit usaha pakan ternak. Unit usaha pakan ternak mengambil 5% atau 23.738 peternak ayam pedaging di Kab. Situbondo, dan 0,5% atau 1.002.104 peternak ayam pedaging di luar Kab. Situbondo menjadi pangsa pasarnya. Ini menunjukkan besarnya potensi pasar unit usaha pakan ternak.

## 2. Channel

Jalur distribusi atau channel penjualan produk pakan ternak dilakukan melalui dua mekanisme: (a) offline melalui penjualan langsung ke peternak di desa Curah Cottok dan desa sekitarnya, dan agen penjual atau distributor yang sudah menjadi pemain lama dalam industri ini; dan (b) online melalui marketplace yang ada seperti: tokopedia, bukalapak, dan sebagainya. Penjualan online dilakukan untuk memotong mata rantai distribusi.

## 3. Customer relationships

Hubungan dengan konsumen dijalin sesuai dengan jalur distribusinya. Jalur distribusi secara offline, relasional dengan konsumen dijalin melalui insentif dalam bentuk diskon untuk penjualan dengan jumlah tertentu. Sedangkan jalur distribusi secara online digunakan untuk memperoleh umpan balik dari konsumen secara langsung. Ini penting bagi unit usaha pakan ternak dalam mengembangkan usahanya.

## 4. Revenue streams

Pendapatan utama diperoleh dari penjualan pakan ternak ayam pedaging. Kemudian disusul oleh penjualan pakan ternak ayam petelur.

## 5. Value propositions

Keunggulan atau *value propositions* pakan ternak dari BUMDes Dharma Pitaloka ini adalah murah dan bahan bakunya menggunakan bahan yang alami. Harga pakan ternak dari BUMDes Dharma Pitaloka ini dipatok Rp 5.000 per kg. Harga pasar pakan ternak ayam berkisar antara Rp 10.000 – Rp 5.000 per kg (Shabur, 2020). Harga Rp 10.000 per kg adalah harga pakan ternak dari pabrik besar seperti: Japfaa Comfeed, Charoen Pokhpand, dan Wonokoyo Corp. Penetapan harga pakan ternak BUMDes Dharma Pitaloka sebesar Rp 5.000 per kg ini didasarkan pada konsep *target costing*. *Target costing* adalah metode penetapan harga jual yang didasarkan pada harga pasar. Harga pasar menunjukkan seberapa besar konsumen mau membeli suatu produk. Ini menjadi dasar bagi produsen untuk menetapkan biaya produksinya (Hansen & Mowen, 2007). Contoh: harga jual sebesar Rp 5.000/kg, margin laba yang diinginkan oleh BUMDes Dharma Pitaloka sebesar 10%, maka biaya produksinya sebesar Rp 4.550 (pembulatan)/kg nya. Biaya produksi ini menjadi patokan untuk komponen *cost structure*.

## 6. Key resources

Sumber daya utama yang harus dimiliki oleh unit usaha pakan ternak adalah mesin pengering dan penghalus serta mesin pencetak bahan adonan menjadi produk jadi. Alat untuk mengemas hasil produksi.

## 7. Key activities

Aktivitas utama adalah proses produksi pakan ternak. Proses produksi pakan ternak adalah (Sutikno, Latief, Riza, Susanti, & Martijo, 2017):

- a. Pemilihan bahan baku. Bahan baku yang digunakan harus memenuhi persyaratan tertentu, yaitu: bahan tidak mengandung racun, kandungan gizi baik, tidak bersaing dengan kebutuhan pangan manusia, tersedia secara kontinyu, dan harga murah.
- a. Penghalusan bahan. Proses ini diawali dengan pengeringan limbah kepala udang. Proses pengeringan dengan menggunakan mesin pengering membutuhkan waktu 4 jam (240 menit) untuk menurunkan kadar air dari 64,5% menjadi 7,85% untuk 50 kg kepala udang. Setelah proses pengeringan, baru dilakukan penghalusan bahan baku.
- b. Pembuatan adonan. Bahan baku utama yaitu udang sudah mengandung protein, campuran lainnya dalam adonan adalah jagung, kedelai, dedak, bungkil kelapa, kedelai, singkong, tepung terigu, bungkil kacang tanah, dan lainnya.
- c. Pencetakan adonan. Hal prinsip pada proses pencetakan adalah daya tekan mesin pencetak harus besar dan konstan.
- d. Pengemasan produk. Pakan ternak dikemas dalam karung sebesar 50 kg.

## 8. Key partners

Rekanan utama unit usaha pakan ternak BUMDes Dharma Pitaloka adalah:

- a. Pemerintah desa Curah Cottok, yang membantu mendukung kegiatan usaha ini secara politik.
- b. PT. Panca Mitra Multiperdana, yang akan memberikan pasokan limbah kepala udang sebagai bahan baku utama.
- c. Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, yang membantu membuat mesin pengering dan mesin penumbuk. Mesin-mesin ini merupakan hasil penelitian Joewono & Mulyono (2018).

## 9. Cost structure

Struktur biaya produksi unit usaha pakan ternak ini meliputi:

- a. Biaya bahan baku meliputi kepala udang, dan bahan lainnya
- b. Biaya tenaga kerja langsung adalah upah tenaga yang melakukan kegiatan produksi.
- c. Biaya overhead pabrik (produksi), meliputi: depresiasi mesin

Struktur biaya lainnya adalah biaya transportasi dan biaya penjualan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan ini menyimpulkan bahwa pendampingan pada masa pandemi covid-19 ini mengalami banyak kendala karena tidak dapat bertemu secara langsung dengan mitra. Pendampingan ini dilakukan dengan berbagai cara yaitu: pertemuan melalui zoom meeting, video tutorial, dan media sosial whatapss. Kegiatan ini mengandalkan teknologi informasi. Oleh karena itu, kendala internet yang dihadapi oleh mitra diatasi dengan penggunaan media video dan whatapss. Secara umum, kegiatan pendampingan penyusunan model bisnis canvas sudah optimal. Hal ini ditunjukkan dengan adanya luaran kegiatan pendampingan ini yaitu model bisnis canvas unit usaha pakan ternak. Manajemen BUMDes Dharma Pitaloka dapat menerapkan model bisnis canvas untuk memulai kegiatan operasional pakan ternak.

Kegiatan pendampingan ini memberikan rekomendasi yang harus ditindaklanjuti oleh manajemen BUMDes Dharma Pitaloka, yaitu adanya beberapa program lanjutan. Program lanjutan yang dibutuhkan untuk mengimplementasikan BMC adalah (1) pelatihan penggunaan mesin pengering dan penumbuk, (2) pendampingan penyusunan laporan keuangan, (3) pendampingan penjualan produk, dan (4) pendampingan untuk melakukan evaluasi usaha.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak dapat dilaksanakan dengan optimal tanpa bantuan:

- a. LPPM Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
- b. BUMDes Dharma Pitaloka
- c. Kepala Desa Curah Cottok: Bp. Syamsuri
- d. Aparat Pemerintah Desa Curah Cottok

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, D., Cahyono, S., Tafrizi, Evianasari, A., & N. (2021). Membuat Business Model Canvas (BMC) di Kelurahan Bambu Apus Jakarta Timur. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)*, 5(1), 60–66.
- Hansen, D.R., & Mowen, M. M. (2007). *Managerial Accounting* (8th ed.). New York, USA: Thomson Higher Education.
- Hutami, E.T., Marham, A., Alisyahbana, A.N.Q.A., Asisah, N., & M. H. (2021). Analisis Penerapan Business Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran Digital*, 1(1), 1–11.
- Joewono, A; Sitepu, R., Angka, P.R; & Pranjoto, H. (2017). *Alat Pemompa Air di Kedalaman dengan*



- Energi Surya-Hybrid untuk Pengairan Lahan Tandus di Desa Curah Cottok, Kec. Kapongan, Kab. Situbondo, Jawa Timur.* Surabaya.
- Joewono, A., & Mulyono, J. (2018). *Rancang Bangun Mesin Pengereng Buah Pinang Tenaga Surya Hybrid Hemat Energi.* Surabaya.
- Joewono, A., Sitepu, R., Angka, P. R., Pranjoto, H., Elektro, J. T., & Teknik, F. (2017). Alat Pemompa Air Di Kedalaman Dengan Energi Surya-Hybrid Untuk Pengairan Lahan Tandus Di Desa Curah Cottok , Kecamatan Kapongan , Kabupaten Situbondo , Jawa Timur, 2(1), 16–21.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation.* New York, USA: John Wiley & Sons.
- Rachmawati, D., Wijaya, H., Lindrawati, Wehartaty, T., & Atmaja, L. (2021). *Lokakarya Penyusunan Business Plan dengan Model Canvas untuk Manajemen Aset Village Menuju Kemandirian Pendanaan di Yayasan SOS Children's Villages: Village Tabanan, Bali.* Surabaya.
- Shabur, A. (2020). Daftar Harga Pakan Ayam per Sak (Berbagai Merk). Retrieved July 7, 2021, from <https://harga.web.id/daftar-harga-pakan-ayam.info%0A%0A>
- Sutikno, E., Latief, M.S., Riza, F., Susanti, P.D., Martijo, & S. (2017). *Petunjuk Teknis Teknik Pembuatan Pakan Murah dengan Teknologi Sederhana.* Jepara: Balai Besar Perikanan Budidaya Air Payau, Direktorat Jendral Perikanan Budidaya, Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Warnaningtyas, H. (2020). Desain Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Batik di Kota Madiun. *EKOMAKS: Jurnal Manajemen, Ilmu Ekonomi Kreatif Dan Bisnis*, 9(2), 52–66.
- Yudianto, A., & Nurhidayati, A. (2021). Penerapan Business Model Canvas (BMC) untuk Pengembangan Usaha Mangga di Desa Pawidean Jatibarang Kabupaten Indramayu. *Buletin Abdi Masyarakat*, 2(1), 26–32.