



Penerapan Inovasi & Bisnis Model Canvas Pada Usaha Minuman Sarang Burung Walet “Birdnest Joy “

Riza Fajriani Oktavi¹, Aries Kurniawan²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Kewirausahaan, Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik, Indonesia

Email: ¹rizafajriani99@gmail.com, ^{2*}ariesaja@gmail.com

Abstrak - Bisnis minuman sarang burung walet “BirdnestJoy” pada saat ini menjadi minuman kesehatan yang digemari oleh masyarakat Indonesia. Minuman sarang burung walet ini terbuat dari air liur burung walet yang mengeras. Minuman sarang burung walet ini memiliki banyak manfaat untuk kesehatan tubuh. Bisnis minuman sarang burung walet mengalami pertumbuhan yang cukup pada saat ini perkembangan dunia bisnis menjadi faktor utama. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan perencanaan dan strategi inovasi pada bisnis sarang burung walet “Birdnest Joy” agar dapat mengembangkan bisnis tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif menggunakan pendekatan deskriptif melalui wawancara, observasi dan studi dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa “Bird Nest Joy“ dapat menggunakan metode Business model Canvas (BMC) dan 10 Types of Innovation untuk membuat perencanaan bisnis dan meningkatkan pengembangan bisnis yang pada saat ini mengalami persaingan yang ketat dengan pengusaha lainnya. Inovasi yang dilakukan melalui merubah strategi pemasaran dan bisnis model yang dibuat mengalami penguatan pada aspek pelanggan *Customer Engagement, Channel Distribution*.

Kata Kunci: Minuman Sarang Burung Walet, Business Model Canvas, 10 Types Of Innovations

Abstract - The bird's nest drink business BirdnestJoy is currently a health drink favored by the people of Indonesia. This swallow's nest drink is made from hardened swallow's saliva. This swallow's nest drink has many health benefits. The swallow's nest beverage business is experiencing growth, which at this time the development of the business world is a major factor. This study aims to determine the application of planning and innovation strategies in the "Birdnest Joy" swallow's nest business in order to develop the business. The research method used is a qualitative research method using a descriptive approach through interviews, observations and document studies. The results show that "Bird Nest Joy" can use the Business model Canvas (BMC) method and 10 Types of Innovation to make business plans and improve business development when experiencing intense competition with other entrepreneurs. Innovations made through changes in marketing strategies and business models made to strengthen customer aspects *Customer Engagement, Channel Distribution*.

Keywords: Swallow's Nest Drink, Business Model Canvas, 10 Types Of Innovations

1. PENDAHULUAN

Sarang burung walet (SBW) merupakan sarang burung yang terbuat dari air liur burung walet (*Aerodramus sp.*). Negara penghasil utama sarang burung walet (SBW) yaitu Indonesia, Malaysia, Thailand, Vietnam, Filipina dan China. Indonesia merupakan Negara penghasil sarang burung walet (SBW) terbesar dengan penyumbang 85% dari pasar dunia dan diikuti oleh Malaysia dengan menyumbang 13% dari pasar dunia (Kong et al., 2016). Di Kota Gresik banyak para pembudidaya sarang burung walet, yang mengolah sarang burung walet menjadi bahan untuk dikonsumsi karena sarang burung walet terkenal akan kandungan-kandungannya yang baik untuk kesehatan. . Bisnis adalah serangkaian kegiatan dengan berbagai bentuk yang tidak dibatasi dengan jumlah/kuantitas, kepemilikan harta baik berupa barang atau jasa dan keuntungan/profit tetapi dibatasi lewat cara mendapatkannya dan memakai hartanya (Kurniawan, et all, 2020). menurut (Osterwalder, 2012) adalah salah satu alat strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan sebuah model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Bisnis model canvas merupakan strategi penting dalam perencanaan bisnis karena setiap bisnis yang dirancang sebaiknya dilengkapi dengan perencanaan agar perkembangan bisnis lebih jelas dan terarah. Karena sebuah bisnis dengan perencanaan akan lebih memungkinkan untuk sukses, maka dari itu perencanaan bisnis yang tepat bisa dilakukan dengan pendekatan bisnis model canvas.



Pada saat ini sarang burung walet hadir dengan hal baru yaitu membuat minuman sarang burung walet yang dikemas dengan tempat yang unik sehingga dapat disimpan dengan aman. Minuman sarang burung walet ini juga mempunyai nilai jual yang cukup tinggi, dilihat dari kandungan dan proses pembuatan yang dibuat secara alami, aman dan higienis membuat harga jual minuman sarang burung walet memiliki harga yang cukup mahal. Bird Nest Joy adalah sebuah usaha yang bergerak pada bidang minuman inovasi dari sarang burung walet yang didirikan pada awal tahun 2020 dan berlokasi di Perumahan Bukit Randuagung Indah Blok A8 No. 1 Randuagung Kebomas Gresik. Bisnis minuman sarang burung walet ini dimulai oleh pelaku usaha Uly Darojah dan dibantu oleh keluarga serta beberapa karyawannya.

Maka dari uraian diatas tersebut penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui perencanaan usaha dan strategi inovasi yang diambil oleh bisnis minuman sarang burung walet "Birdnest Joy" untuk membantu pengembangan usaha agar dapat bertahan dan bersaing dengan pelaku usaha lainnya.

2. METODE

2.1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Metode penelitian deskriptif ini memiliki fokus utama untuk menjelaskan objek penelitiannya, sehingga metode ini dapat menjawab sebuah peristiwa atau fenomena yang sedang terjadi. Penelitian ini diharapkan memberikan gambaran positif melalui observasi, wawancara dan dokumentasi yang bersumber dari objek penelitian. Menurut Rijali A. (2019) penelitian lapangan tentu berkaitan dengan teknik penggalan data dan ia berkaitan pula dengan sumber dan jenis data, setidaknya sumber data dalam penelitian kualitatif: (1) kata-kata dan (2) tindakan (Rijali A., 2019), selebihnya adalah adalah data tambahan. Penelitian ini dilakukan di bisnis minuman sarang burung walet "Birdnest Joy" berlokasi di Perumahan Bukit Randuagung Indah Blok A8 No. 1 Randuagung Kebomas Gresik. Waktu penelitian ini diambil kurang lebih selama dua bulan yang dimulai dari 5 Oktober 2021. Unit dari analisis penelitian ini adalah bisnis minuman sarang burung walet "Birdnest Joy", *Business Model Canvas (BMC), 10 Types of Innovation..* Jenis data penelitian ini berkaitan dengan data subjek, data fisik dan data documenter.

Pada penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu data primer dari hasil wawancara dengan narasumber dan observasi di bisnis minuman sarang burung walet "Birdnest Joy", pemilik usaha, lima orang karyawan, dua *supplier* dan lima pelanggan dan data sekunder didapatkan dari sumber-sumber data berupa dokumen, buku-buku, skripsi dan jurnal yang berhubungan dengan penelitian ini Data sekunder didapatkan dari sumber-sumber data yang telah ada di bisnis "BirdnestJoy" berupa dokumen, buku-buku, skripsi dan jurnal yang berhubungan dengan penelitian ini. Teknik yang digunakan dalam menghimpun data-data yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang telah dikumpulkan langsung dianalisis melalui empat tahapan yaitu pengumpulan data, reduksi data, menyajikan data dan menarik kesimpulan. Dalam pengujian keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Bisnis Model Canvas Usaha Minuman Sarang Burung Walet Birdnest Joy

Proses pengembangan usaha tidak lepas dari adanya suatu strategi yang tepat sasaran dan tepat guna. Strategi sendiri sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha karena strategi dikerjakan guna untuk mencapai suatu tujuan dari sebuah perusahaan tersebut dengan proses yang lebih cepat dan efisien. Dalam hal ini peneliti menggunakan Bisnis Model Canvas untuk mengetahui penerapan Bisnis Model Canvas pada usaha minuman sarang burung walet Birdnest Joy. Bisnis model cancas adalah sebuah gambaran bisnis yang berbentuk canvas yang didalamnya terdiri dari 9 faktor yang berisikan elemen – elemen yang saling berkaitan satu dengan lainnya

Berikut penjelasan bisnis model canvas dari usaha minuman sarang burung walet :



1. Target konsumen adalah semua kalangan dari anak kecil hingga dewasa karena minuman ini aman untuk dikonsumsi dari semua usia, selanjutnya adalah para pecinta minuman yang mengandung khasiat kesehatan yaitu minuman sarang burung walet di seluruh Indonesia, masyarakat yang memperhatikan kesehatan tubuh dan kalangan menengah keatas.
2. Produk / solusi jasa yaitu menyajikan minuman sehat yang memiliki banyak khasiat untuk tubuh yaitu minuman dari olahan sarang burung walet yang di produksi dengan aman dan steril. Minuman Birdnest Joy melayani pembelian dalam jumlah satuan maupun dalam jumlah banyak. Dalam pemasaran minuman Birdnest Joy para konsumen dapat dibeli melalui *online* ataupun *offline* dan untuk pengiriman pesanan konsumen tidak perlu khawatir, pesanan akan dikirim melalui kurir dan melayani pengiriman diluar Kabupaten Gresik dengan standart pengiriman yang aman
3. Jalur distribusi yaitu media social Instagram, WhatsApp, Facebook atau Market Place.
4. Relasi dan jalur komunikasi yaitu usaha minuman Birdnest Joy aktif untuk selalu *update* pada media social seperti di Instagram ataupun Facebook dengan mengadakan promo, selain itu untuk menjalin hubungan dengan konsumen juga mengadakan dan ikut berpartisipasi pada acara komunitas, pameran maupun bazar yang diadakan oleh *event* tertentu disetiap bulannya.
5. Elemen pendapatan, Pemasukan paling utama yang diterima adalah hasil dari 50 persen proses penjualan minuman sarang burung walet Birdnest Joy, pemasukan dari Reseller dan Distributor. Sebelumnya pemasukan diterima dari 30 persen proses penjualan minuman sarang burung.
6. Suplier / partner, beberapa supplier sarang burung walet sebagai penyedia bahan baku produksi utama pembuatan minuman Birdnest Joy, lalu dengan jasa pengiriman pesanan yang membantu proses pengiriman agar pesnan dapat diterima konsumen dengan aman dan terakhir yaitu kerjasama dengan *brand ambassador* atau influencer. seperti contoh distributor aqua, agen resmi rokok, distributor minuman dll.
7. Asset / sumber daya yaitu meliputi sumber daya fisik, intelektual dan sumber daya manusia. Adapun sumber daya fisik ialah termasuk tempat bangunan & perabot produksi. Sumber daya intelektual ialah *brand*, logo dan merek. Sumber daya manusia ialah beberapa supplier dan 5 karyawan pada minuman Birdnest Joy. Sebelumnya proses produksi hanya diruangan yang sempit dan hanya memiliki 2 pegawai. toko cahaya putra yaitu pegawai, tempat usaha, produk – produk yang di jual serta perlengkapan dan peralatan yang menunjang proses operasional toko cahaya putra.
8. Kegiatan produksi, proses pengolahan sarang burung walet hingga dapat diproduksi menjadi minuman sarang burung walet yang aman dikonsumsi, kegiatan pemasaran produk kepada konsumen seperti promosi melalui media sosial, kegiatan lainnya yaitu proses pengemasan produk, penjualan dan pengiriman produk pesanan konsumen dan memastikan bahwa pesanan telah diterima konsumen
9. Struktur biaya, untuk pembelian bahan utama produksi yaitu sarang burung walet, bahan pokok lainnya dan gaji pegawai. Namun dengan demikian biaya tersebut dapat tercukupi dengan *value proposition*. Jadi untuk perbandingan pembiayaan tidak terlalu tinggi jika dibandingkan dengan pemasukan yang telah didapat.



Gambar 1. Bisnis Model Canvas

Hasil penelitian ini dari kesembilan bisnis model canvas, peneliti menentukan hasil bahwa penelitian ini berfokus kepada Customer Relationship untuk memperbaiki perkembangan usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy”. Hal ini dibuktikan saat berfokusnya kepada Customer Relationship memperbaiki hubungan dengan pelanggan dan guna memperoleh memperoleh banyak relasi sehingga dapat lebih mudah untuk menarik minat pelanggan. Sebelumnya hubungan baik terhadap pelanggan hanya dilakukan kepada orang-orang yang menyukai minuman dari olahan sarang burung walet saja. Namun saat ini membuat Customer Relationship dilakukan dengan menjalin hubungan dengan masyarakat atau pelanggan secara luas. Tidak hanya kepada perempuan atau laki-laki saja namun kepada semua kalangan dari anak kecil hingga orang dewasa perempuan dan laki-laki. Untuk memperkenalkan produk dan relasi ini juga ikut serta dan aktif dalam kegiatan usaha seperti pameran atau bazar yang diselenggarakan di Kabupaten Gresik bahkan di Kabupaten lainnya. Dengan hal ini selain memperkenalkan produk ke masyarakat tetapi juga berpengaruh terhadap banyak nya penjualan, kenaikan penjualan dari biasanya perhari 10 box menjadi 15-25 box perhari.

3.2 10 Types of Innovation

Setelah melakukan penelitian terhadap penerapan 10 Types of Innovation pada usaha minuman sarang burung walet Birdnest Joy yang berfokus kepada Customer Relationship terdapat dua jenis inovasi dari sepuluh jenis inovasi yang sesuai dengan kebutuhan pengembangan usaha pada minuman sarang burung walet Birdnest Joy. Keterangan ini dapat disimpulkan oleh peneliti setelah melakukan wawancara dan observasi lokasi. Kedua jenis inovasi ini antara lain adalah Customer Engagement Innovation dan Channel Innovation.

3.2.1 Customer Engagement (Inovasi Yang Melibatkan Konsumen)

Usaha minuman sarang burung walet Birdnest Joy telah melakukan kegiatan inovasi dengan melibatkan konsumen. Salah satunya adalah meminta review dari konsumen, seperti setiap ada pembelian maka akan memberikan pertanyaan kepada konsumen tersebut. Jadi Dengan memberikan pertanyaan baik secara langsung ataupun online via WhatsApp.

Berikut beberapa pertanyaannya yaitu:

- Apakah barang yang diterima sesuai dengan pesanan?
- Apakah ada kritik?



- c. Apakah ada saran?
- d. Bisakah anda sebagai konsumen memberikan review?

Setelah terkumpul jawaban dari konsumen, dari situ pemilik dan pegawai produksi akan mengevaluasi. Kegiatan ini dilakukan karena dengan melibatkan konsumen disetiap melakukan kegiatan sebagai patokan dan dapat menciptakan sesuatu hal yang baik. Hal ini disampaikan langsung oleh pemilik usaha minuman Birdnest Joy pada saat wawancara.

Uly Darojah (pemilik) *“untuk setiap pengambilan keputusan juga mempertimbangkan konsumen, karena saya ingin konsumen suka dan puas dengan produk saya”*

Setelah melakukan pertanyaan kepada setiap pelanggan, berikut beberapa hasil dari jawaban pelanggan:

Pelanggan 1: *Apakah barang yang diterima sesuai dengan pesanan? Yaa sudah sesuai. Apakah ada kritik? Tidak ada. c. Apakah ada saran? Ya mungkin harga bisa lebih terjangkau. Bisakah anda sebagai konsumen memberikan review? Review dari saya yaitu minuman ini rasanya enak dan sehat untuk tubuh, packaging sangat baik dan rapih. Saya sangat puas*

Pelanggan 2: *Apakah barang yang diterima sesuai dengan pesanan? Yaa sudah sesuai. Apakah ada kritik? Harga sedikit terlalu mahal. c. Apakah ada saran? Saran dari saya yaitu supaya ada beberapa varian rasa dan harga bisa lebih terjangkau. Bisakah anda sebagai konsumen memberikan review? Review dari saya, saya suka dan puas membeli minuman birdnest disini karna sudah terjamin.*

Pelanggan 3: *Apakah barang yang diterima sesuai dengan pesanan? Yaa sudah sesuai. Apakah ada kritik? Tidak ada. c. Apakah ada saran? Saran dari saya minuman ini bisa dibeli satuan tidak perbox. Bisakah anda sebagai konsumen memberikan review? Review dari saya yaitu minuman ini enak kalau dikonsumsi rutin bisa membuat imun tubuh menjadi kuat. Pelayanan sangat baik dan ramah. Barang datang sesuai dengan pesanan saya.*

Dari hasil pengumpulan informasi dan review oleh pelanggan bahwa para pelanggan puas dengan produk minuman sarang burung walet Birdnest Joy ini tetapi beberapa konsumen memberikan kritik dan saran bahwa harga terlalu mahal / kurang terjangkau jika untuk dikonsumsi sehari-hari.

Dengan itu pemilik dan pegawai produksi melakukan evaluasi dan menekan pengeluaran untuk produksi minuman ini agar dapat menurunkan harga tetapi tidak mengurangi kualitas dari minuman itu sendiri. Setelah mampu untuk menekan harga penjualan maka jumlah pesanan naik menjadi lebih banyak dari sebelumnya penjualan hanya 20 box perhari kini penjualan mencapai 25-50 box perhari, karena harga lebih terjangkau sehingga lebih banyak yang memesan minuman sarang burung walet “Birdnest Joy”.

Hasil dari analisa penerapan *10 Types of Innovation* yaitu jenis *Customer Engagement Innovation* yang melibatkan atau memperhatikan aspirasi dari pelanggan pada usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” dinyatakan mampu atau berhasil untuk menaikkan penjualan usaha.

3.2.2 Channel Inovation (Inovasi Saluran)

Melakukan pemasaran pada saat ini dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Usaha minuman sarang burung walet Birdnest Joy ini melakukan inovasi pemasaran salah satunya dengan menggunakan media online untuk promosi. Usaha minuman sarang burung walet Birdnest Joy memanfaatkan media online dengan membuat akun online shop yang bernama “BIRDNEST JOY” seperti di Instagram, WhatsApp dan Facebook untuk melakukan inovasi. Hal ini juga terbukti dapat memancing daya tarik konsumen dan mempermudah konsumen untuk mendapatkan produk minuman sarang burung walet Birdnest Joy dengan mudah karena didalam media social tersebut dapat melihat produk tersebut.

Dengan menggunakan ini pula konsumen dapat membeli produk yang diinginkan dengan biaya seminimal mungkin tetapi dapat keuntungan yang maksimal. Hal ini juga dikuatkan dengan



adanya jawaban dari wawancara pada dua pelanggan/ konsumen mengenai pertanyaan: a. Darimana anda mendapatkan informasi dan mengetahui usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy”? , b. Apakah anda sering melakukan pembelian melalui media sosial seperti aplikasi Instagram, Facebook dan WhatsApp? Mengapa?.

Desy Dwiyanti (pelanggan) *“saya mengenal produk ini dari teman saya lalu saya check akun instagram dari Birdnest Joy dan melakukan order via Instagram” “ kalau menurut saya dizaman sekarang semua serba online dan mudah mencari lewat online. Kalo saya biasanya liat di Instagram atau Facebook karna bisa lihat produk dan review nya”*

Denny Aulia (pelanggan) *“saya mengenal produk ini dari explor Instagram kuliner gresik lalu saya order via WhatsApp” “yaa kalo saya memang sering membeli lewat online Instagram atau Facebook”*

Yuni Nur Aini (pelanggan) *“saya mengetahui produk ini dari akun instagram, saya melihat di Instagram bidang kuliner disitu saya liat promosi dari usaha minuman sarang burung walet ini” “kalo untuk saya sih memang lebih gampang untuk mencari info atau membeli lewat media sosial seperti Instagram, saya bisa lihat langsung pesan lewat Instagram atau WhatsApp”.*

Setelah melakukan promosi dan aktif di media sosial seperti Instagram, Facebook dan WhatsApp seperti dengan membuat promosi, foto produk yang menarik, memperlihatkan sedikit cuplikan proses produksi, serta membuat konten kreatif untuk menarik pelanggan mampu memberikan dampak yang baik. Pelanggan lebih banyak daripada yang sebelumnya, sebelumnya penjualan hanya 20box kini penjualan mencapai 25-50 box perhari. Saat ini banyak yang mengetahui, tertarik dan membeli produk minuman ini.

Hasil dari analisa penerapan *10 Types of Innovation* pada jenis *Channel innovation* dengan menggunakan saluran bisnis untuk melakukan pengenalan dan penawaran produk kepada pelanggan ini pada usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” mampu dan berhasil untuk menaikkan penjualan usaha.

4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang didapat oleh peneliti tentang penerapan bisnis model canvas dan inovasi yang dilakukan pada usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” dengan menggunakan Business Model Canvas dan 10 Types of Innovation. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan dan strategi inovasi pada bisnis sarang burung walet “Birdnest Joy” agar dapat mengembangkan bisnis tersebut. Penjelasan kesimpulan proses penerapan bisnis model canvas usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy”:

1. Usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” menggunakan Bisnis Model Canvas ini bertujuan untuk mengetahui penerapan dan perancangan strategi guna untuk menerapkan perancangan strategi yang lebih baik selain itu pula untuk mengetahui kekurangan maupun apa yang harus dilakukan untuk memperbaiki kekurangan dari segi aspek pelanggan, penjualan dan aset. Bisnis model yang telah dirancang menentukan segmen pelanggan dari semua kalangan dari anak kecil hingga orang dewasa. Solusi dengan menciptakan minuman olahan dari sarang burung walet yang memiliki khasiat baik untuk tubuh, jalur distribusi menggunakan media sosial seperti aplikasi Instagram, Facebook dan WhatsApp Bisnis, segi pendapatan diperoleh dari keuntungan 50 persen hasil penjualan produk minuman sarang burung walet “Birdnest Joy. Biaya pengeluaran terdiri dari biaya bahan produksi, gaji pegawai dan jasa pengiriman. Terdapat kegiatan pada usaha dari proses produksi, promosi, pemasaran hingga pengiriman pemesanan.

Dari penerapan Bisnis Model Canvas ini usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” berfokus kepada Customer Relationship. Dengan menjalin hubungan kepada seluruh masyarakat dan ikut serta pada saat kegiatan usaha seperti pameran dan bazar. Hal ini mampu untuk menambah relasi pelanggan dan menarik minat pelanggan terhadap minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” sehingga mampu dapat meningkatkan penjualan usaha yang sebelumnya terjual 20 box perhari kini naik menjadi 25-50 box perhari.



2. Usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” ini telah melakukan strategi inovasi untuk mengembangkan usaha serta meningkatkan usaha agar mampu bersaing dengan pesaing lainnya dengan menggunakan metode 10 Types of Innovation. Berdasarkan analisa penelitian yang dilakukan oleh peneliti melalui wawancara dan observasi, usaha minuman sarang burung walet ini menggunakan dua jenis inovasi dari 10 Types of Innovation yaitu adalah jenis inovasi Customer Engagement, Channel Innovation ini sesuai dengan kebutuhan dan cocok untuk diterapkan pada usaha ini. Customer Engagement Innovation yaitu melibatkan pelanggan dengan memberikan pertanyaan kepada pelanggan dari hasil jawaban tersebut diambil dan dievaluasi untuk memperbaiki usaha. Channel Innovation yaitu aktif pada media sosial seperti Instagram, Facebook dan WhatsApp sebagai tempat untuk memasarkan produk.. Dengan penerapan ini terbukti mampu dapat meningkatkan kualitas dari usaha minuman sarang burung walet “Birdnest Joy” dan meningkatkan penjualan yang sebelumnya terjual 20 box perhari kini menjadi 25-50 box perhari.

REFERENCES

- Sylvia, V. S. S. (2017). Strategi Bisnis Model dengan pendekatan *business model canvas* (studi kasus di industri kecil menengah (IKM) bir plebok bu lina di kelurahan ciracas, Jakarta Timur). *Journal of Economics and Bussiness Aseanomics*, 2(1), 36-51
- Osterwalder Alexander dan Pigneur, Yves. (2012). *Business Model. Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Kurniawan, Aries, dkk (2020). *Pengantar Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*. Edisi Pertama. Sidoarjo: Indomedia Pustaka
- Kurniawan, Aries, Beni D. Komara, dkk (2021). *Modul Kewirausahaan “Sembilan Elemen Bisnis Model Untuk Pekerja Migran Indonesia*. Gresik: UMG press
- Komara, B. D., Sucahyo, E., Dkk. (2021). *Modul Kewirausahaan : Sukses Memulai Usaha dengan Memahami Pelanggan*. UMG Press, Gresik.
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342-359.
- Rijali, A. (2019). Analisis data kualitatif. *Al Hadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17(33), 81-95.