



Application of the Business Model Canvas in POKLAHSAR, Kronjo, Tangerang Regency

Penerapan Model Bisnis Canvas pada POKLAHSAR di Kronjo, Kab. Tangerang

Harlis Setiyowati^{1*}, Rinny Meidiyustiani², Dewi Kusumaningsih³, Nurhaliza Vania Akbariani⁴, Irfan Maulana⁵, Puput Aryanto⁶

Published online: 2 Februari 2026

ABSTRACT

Small-scale fish processing activities in Kronjo District, Tangerang Regency, play a significant role in supporting the coastal community's economy; however, they still face limitations in structured and sustainable business management. Most fish processors operate traditional businesses without a clear understanding of their business models, resulting in underutilized value-added potential. This community service activity aims to apply the Business Model Canvas (BMC) as a mentoring tool to enhance managerial capacity and business understanding among fish processors in Kronjo District. The method employed was a descriptive qualitative approach within a community engagement framework, using field observations, interviews, and focus group discussions. The results indicate that the implementation of the Business Model Canvas improved partners' understanding of their business structure, particularly in identifying customer segments, formulating value propositions, and recognizing the relationship between cost structures and revenue streams. The application of BMC also encouraged a shift in mindset from a production-oriented approach to more structured and sustainable business management. This activity concludes that the Business Model Canvas is an effective and practical tool for community service programs aimed at strengthening small-scale fish processing businesses and enhancing the welfare of coastal communities.

Keywords: Business Model Canvas; Coastal Economy; Community Service; Fish Processing; Small Enterprises.

Abstrak. Kegiatan pengolahan ikan skala kecil di Kecamatan Kronjo, Kabupaten Tangerang, memiliki peran penting dalam menopang perekonomian masyarakat pesisir, namun masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan usaha yang terstruktur dan berkelanjutan. Sebagian besar pelaku usaha menjalankan bisnis secara tradisional tanpa pemahaman yang memadai mengenai model bisnis, sehingga potensi nilai tambah produk belum dimanfaatkan secara optimal. Kegiatan ini bertujuan untuk menerapkan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat pendampingan guna meningkatkan pemahaman dan kapasitas manajerial pengolah ikan di Kecamatan Kronjo. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif berbasis pengabdian kepada masyarakat melalui observasi lapangan, wawancara, dan diskusi kelompok terarah. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan Business Model Canvas membantu mitra memahami

struktur bisnis secara lebih komprehensif, khususnya dalam mengidentifikasi segmen pelanggan, merumuskan proposisi nilai, serta memahami hubungan antara biaya dan pendapatan usaha. Penerapan BMC juga mendorong perubahan pola pikir mitra dari orientasi produksi menuju pengelolaan usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan. Kegiatan ini menyimpulkan bahwa Business Model Canvas merupakan alat yang efektif dan aplikatif dalam program pengabdian kepada masyarakat untuk mendukung penguatan usaha pengolahan ikan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat pesisir.

Kata kunci: Business Model Canvas; Ekonomi Pesisir; Pengabdian Kepada Masyarakat; POKLAHSAR; UMKM

^{1*} Dosen Program Doktor Ilmu Manajemen Universitas Budi Luhur

² Dosen Program Akuntansi Universitas Budi Luhur

³ Dosen Program Doktor Ilmu Komputer Universitas Budi Luhur

⁴ Mahasiswa Program Studi Magister Ilmu Komputer Universitas Budi Luhur

⁵⁻⁶ Mahasiswa Program Doktor Ilmu Manajemen Universitas Budi Luhur

**) corresponding author*

Harlis Setiyowati
Email: harlis.setiyowati@budiluhur.ac.id

PENDAHULUAN

Wilayah pesisir Kecamatan Kronjo, Kabupaten Tangerang, merupakan salah satu kawasan yang menggantungkan aktivitas ekonominya pada sektor perikanan, khususnya usaha pengolahan ikan skala kecil dan rumah tangga. Usaha ini berperan penting dalam mendukung ketahanan ekonomi masyarakat pesisir, namun pada praktiknya masih menghadapi berbagai keterbatasan dalam pengelolaan usaha. Sebagian besar pengolah ikan menjalankan bisnis secara tradisional tanpa perencanaan model bisnis yang terstruktur, sehingga potensi sumber daya yang tersedia belum dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan nilai tambah dan keberlanjutan usaha (Setiyowati et al., 2024; Alam et al., 2021; Berkes, F., 2021; Narwal, S., et.al., 2024; Osterwalder, A., & Pigneur, Y. 2021).

Berbagai kegiatan pengabdian dan kajian terdahulu menunjukkan bahwa penguatan kapasitas pelaku usaha kecil di sektor perikanan dapat dilakukan melalui pendampingan manajemen usaha yang aplikatif dan mudah dipahami. Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu alat yang efektif untuk membantu pelaku usaha memetakan dan memahami komponen utama bisnisnya secara sederhana dan komprehensif. Melalui BMC, pelaku usaha dapat mengidentifikasi proposisi nilai produk, segmen pelanggan, saluran pemasaran, serta hubungan antara biaya dan pendapatan usaha. Meskipun demikian, penerapan BMC pada pengolah ikan tradisional di tingkat komunitas pesisir masih relatif terbatas, khususnya dalam bentuk kegiatan pendampingan langsung yang berorientasi pada pemberdayaan mitra (Pangestuti, R., et.al., 2025; Setiyowati, H., et.al., 2024; Strakova, J., et.al, 2021; KKP; 2022; Harriz MA, Setiyowati H, Akbariani NV., 2025)

Kesenjangan utama yang dihadapi mitra pengolah ikan di Kronjo terletak pada rendahnya pemahaman terhadap model bisnis yang berkelanjutan dan berorientasi pasar. Pelaku usaha umumnya belum memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi peluang pengembangan usaha, melakukan diversifikasi produk, maupun menyusun strategi pemasaran yang sesuai dengan perubahan kebutuhan konsumen. Kondisi ini menimbulkan urgensi akan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang tidak hanya memberikan pengetahuan, tetapi juga mendampingi mitra dalam menerapkan model bisnis secara nyata sesuai dengan karakteristik usaha dan potensi lokal.

Kebaruan kegiatan pengabdian ini terletak pada penerapan Business Model Canvas sebagai alat pendampingan usaha bagi pengolah ikan di Kecamatan Kronjo dengan pendekatan partisipatif dan kontekstual. BMC tidak hanya digunakan sebagai alat analisis, tetapi sebagai sarana pembelajaran dan pemberdayaan mitra dalam memahami, mengevaluasi, dan merancang pengembangan usaha secara mandiri. Pendekatan ini diharapkan mampu mendorong perubahan pola pikir pelaku usaha dari sekadar aktivitas produksi menjadi pengelolaan usaha yang lebih terstruktur, adaptif, dan berkelanjutan, sejalan dengan prinsip ekonomi biru.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan ini bertujuan untuk menerapkan Business Model Canvas pada usaha pengolahan ikan di Kecamatan Kronjo, Kabupaten Tangerang, sebagai upaya peningkatan kapasitas manajerial dan daya saing pelaku usaha. Melalui penerapan BMC, diharapkan mitra mampu memetakan model bisnisnya secara komprehensif, mengidentifikasi peluang pengembangan usaha, serta menyusun strategi bisnis sederhana yang dapat mendukung keberlanjutan usaha pengolahan ikan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat pesisir.

TINJAUAN PUSTAKA ATAU KAJIAN KONSEPTUAL

Business Model Canvas (BMC) merupakan kerangka kerja strategis yang dikembangkan untuk membantu pelaku usaha memahami bagaimana suatu bisnis menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Osterwalder dan Pigneur (2021) menjelaskan bahwa BMC terdiri atas sembilan elemen utama yang saling terhubung, yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost*

structure. Kerangka ini banyak digunakan pada usaha kecil dan menengah karena bersifat sederhana, visual, dan mudah dipahami oleh pelaku usaha non-akademik.

Dalam konteks usaha mikro dan kecil di sektor perikanan, BMC dinilai relevan karena mampu membantu pelaku usaha tradisional memahami struktur bisnisnya secara menyeluruh tanpa memerlukan pendekatan manajerial yang kompleks. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa penerapan BMC pada usaha perikanan dan pengolahan hasil laut dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap nilai produk, segmentasi pasar, serta efisiensi biaya produksi (Setiyowati et al., 2024; Alam et al., 2021). Pendekatan ini sejalan dengan tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang menekankan pada peningkatan kapasitas dan kemandirian mitra.

Penguatan model bisnis pada sektor perikanan juga berkaitan erat dengan konsep ekonomi biru (*blue economy*), yaitu pendekatan pembangunan yang menyeimbangkan pertumbuhan ekonomi, keberlanjutan lingkungan, dan kesejahteraan sosial masyarakat pesisir (World Bank, 2021). Ekonomi biru menekankan pentingnya inovasi pada usaha perikanan tradisional agar mampu menghasilkan nilai tambah tanpa merusak ekosistem laut. Dalam hal ini, usaha pengolahan ikan memiliki posisi strategis karena berpotensi meningkatkan nilai ekonomi hasil tangkapan sekaligus mengurangi kehilangan pascapanen (Berkes, 2021; Narwal et al., 2024).

Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pengembangan usaha pengolahan ikan berbasis pendampingan manajemen usaha dapat meningkatkan daya saing produk dan keberlanjutan usaha. Setiyowati et al. (2024) menemukan bahwa inovasi pindang yang disertai dengan penguatan model bisnis mampu mendukung implementasi ekonomi biru di wilayah pesisir Tangerang. Penelitian lain juga menegaskan bahwa penggunaan alat bantu manajemen seperti BMC pada usaha kecil perikanan dapat memperbaiki pengambilan keputusan usaha, memperluas akses pasar, serta mendorong diversifikasi produk (Strakova et al., 2021; Pangestuti et al., 2025).

Meskipun demikian, sebagian besar kajian tersebut masih berorientasi pada penelitian akademik atau analisis konseptual, sementara penerapan BMC dalam bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bersifat partisipatif dan kontekstual masih terbatas. Pelaku usaha pengolahan ikan tradisional, khususnya di wilayah pesisir, umumnya membutuhkan pendampingan langsung agar mampu menerjemahkan konsep model bisnis ke dalam praktik usaha sehari-hari. Oleh karena itu, penerapan BMC dalam kegiatan PKM menjadi pendekatan yang relevan untuk menjembatani kesenjangan antara konsep teoritis dan kebutuhan praktis mitra (Setiyowati H, & Trisnawati LPP. 2023; FAO, 2022).

Berdasarkan kajian teoritis dan penelitian terdahulu tersebut, penerapan Business Model Canvas dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat diyakini dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha pengolahan ikan terhadap struktur bisnisnya, mendorong perumusan strategi usaha yang lebih terarah, serta memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha. Pendekatan ini sekaligus mendukung prinsip ekonomi biru melalui pengelolaan usaha yang lebih efisien, adaptif, dan berorientasi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat pesisir.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan orientasi penerapan (*applied research*) yang terintegrasi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Desain penelitian difokuskan pada pendampingan dan penerapan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat pemetaan dan penguatan model bisnis pada usaha pengolahan ikan skala kecil di Kecamatan Kronjo, Kabupaten Tangerang. Pendekatan ini dipilih karena sesuai untuk menggali kondisi aktual mitra, memahami permasalahan usaha secara kontekstual, serta mendorong keterlibatan aktif pelaku usaha dalam proses perbaikan model bisnis.

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha pengolahan ikan tradisional yang beroperasi di wilayah Kecamatan Kronjo. Sampel penelitian ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan kriteria pelaku usaha yang masih aktif memproduksi, berskala mikro atau kecil, serta bersedia

mengikuti proses pendampingan dan diskusi penerapan Business Model Canvas. Pemilihan sampel dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh relevan dengan tujuan penelitian dan kebutuhan kegiatan pengabdian.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara semi-terstruktur, dan diskusi kelompok terarah (*focus group discussion*). Observasi digunakan untuk memperoleh gambaran langsung mengenai proses produksi, pola pemasaran, dan pengelolaan usaha mitra. Wawancara dilakukan kepada pelaku usaha untuk menggali informasi terkait kondisi usaha, kendala yang dihadapi, serta persepsi mitra terhadap peluang pengembangan bisnis. Diskusi kelompok digunakan sebagai sarana pendampingan dalam memetakan dan menyusun sembilan elemen Business Model Canvas secara partisipatif. Instrumen penelitian berupa panduan observasi, panduan wawancara, serta lembar kerja Business Model Canvas yang disesuaikan dengan karakteristik usaha pengolahan ikan.

Analisis data dilakukan secara kualitatif dengan mengacu pada kerangka Business Model Canvas. Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan diskusi dianalisis dengan cara mengelompokkan informasi ke dalam sembilan elemen BMC, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra kunci, dan struktur biaya. Untuk memperkuat analisis, digunakan analisis SWOT secara deskriptif guna mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha berdasarkan hasil pemetaan BMC, sebagaimana direkomendasikan dalam kajian usaha kecil dan menengah.

Model penelitian dalam kegiatan ini menggambarkan hubungan antara pendampingan penerapan Business Model Canvas dengan peningkatan pemahaman dan kapasitas manajerial pelaku usaha pengolahan ikan. Pendampingan BMC berperan sebagai variabel intervensi yang memfasilitasi mitra dalam memetakan kondisi usaha, mengidentifikasi permasalahan dan peluang, serta merumuskan strategi pengembangan usaha secara sederhana dan aplikatif. Hasil penerapan model diinterpretasikan dalam bentuk perubahan pemahaman mitra terhadap struktur bisnis, arah pengembangan usaha, dan potensi peningkatan daya saing usaha pengolahan ikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Pengumpulan Data dan Lokasi Penelitian

Kegiatan pengumpulan data dilaksanakan di Kecamatan Kronjo, Kabupaten Tangerang, sebagai salah satu wilayah pesisir dengan aktivitas pengolahan ikan skala kecil yang masih dominan menggunakan metode tradisional. Pengumpulan data dilakukan selama periode pendampingan PKM, yaitu selama tiga bulan, melalui observasi lapangan, wawancara semi-terstruktur, dan diskusi kelompok terarah bersama mitra pengolah ikan. Proses ini bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai kondisi usaha, pola produksi, sistem pemasaran, serta permasalahan yang dihadapi mitra sebelum penerapan Business Model Canvas.

Observasi dilakukan secara langsung pada aktivitas produksi dan distribusi produk olahan ikan, sedangkan wawancara difokuskan pada pemahaman mitra terhadap pengelolaan usaha, struktur biaya, dan hubungan dengan pelanggan. Diskusi kelompok digunakan sebagai media pendampingan partisipatif dalam memetakan dan menyusun elemen Business Model Canvas sesuai dengan kondisi riil usaha mitra.

Pemetaan Model Bisnis Pengolah Ikan Menggunakan Business Model Canvas

Pemetaan Kondisi Awal Usaha Mitra

Hasil pemetaan awal menunjukkan bahwa sebagian besar mitra belum memiliki pemahaman yang terstruktur mengenai model bisnis yang dijalankan. Segmen pelanggan masih terbatas pada pasar

lokal, proposisi nilai produk belum dirumuskan secara jelas, dan saluran distribusi masih bergantung pada penjualan langsung di pasar tradisional. Struktur biaya dan sumber pendapatan juga belum terdokumentasi dengan baik, sehingga pelaku usaha kesulitan dalam menghitung efisiensi dan keuntungan usaha secara akurat (Setiyowati H., 2022; Setiyowati H., 2020; Setiyowati H., 2019; Setiyowati H., 2018).

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa usaha pengolahan ikan tradisional umumnya berorientasi pada produksi, bukan pada pengelolaan bisnis secara menyeluruh (Alam et al., 2021; Setiyowati et al., 2024). Kondisi tersebut menunjukkan adanya kebutuhan nyata akan pendampingan manajemen usaha yang sederhana dan aplikatif.

Hasil Penerapan Business Model Canvas

Melalui proses pendampingan, mitra bersama tim PKM menyusun sembilan elemen Business Model Canvas berdasarkan kondisi dan potensi usaha masing-masing. Hasil penerapan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mitra terhadap hubungan antar elemen bisnis, khususnya dalam merumuskan proposisi nilai produk, mengidentifikasi segmen pelanggan potensial, serta memahami peran mitra kunci dalam mendukung keberlanjutan usaha.

Sebagai ilustrasi, hasil pemetaan Business Model Canvas pengolah ikan di Kronjo disajikan pada Tabel 1, yang menunjukkan perubahan pola pikir mitra dari sekadar produsen menjadi pelaku usaha yang mulai mempertimbangkan aspek pasar, biaya, dan kemitraan. Penerapan BMC juga mendorong mitra untuk mulai mempertimbangkan diversifikasi produk dan pemanfaatan saluran pemasaran yang lebih luas.

Tabel 1. Business Model Canvas POKLAHSAR

No.	Elemen BMC	Deskripsi Hasil Penerapan
1	Customer Segments	Konsumen lokal di wilayah Kronjo dan sekitarnya, pedagang pasar tradisional, serta calon konsumen rumah tangga di wilayah perkotaan sekitar Kabupaten Tangerang.
2	Value Propositions	Produk olahan ikan segar dengan cita rasa khas lokal, harga terjangkau, dan proses pengolahan tradisional yang mudah diterima pasar.
3	Channels	Penjualan langsung di pasar tradisional, penjualan langsung ke konsumen, serta peluang pengembangan melalui media sosial dan pemesanan berbasis digital.
4	Customer Relationships	Hubungan personal berbasis kepercayaan, pelanggan tetap, serta komunikasi langsung antara pelaku usaha dan konsumen.
5	Revenue Streams	Penjualan produk olahan ikan secara langsung dan pesanan dalam jumlah tertentu untuk pelanggan tetap.
6	Key Resources	Bahan baku ikan segar, tenaga kerja keluarga, peralatan produksi sederhana, serta keterampilan pengolahan ikan tradisional.
7	Key Activities	Pengolahan ikan, pengemasan sederhana, penjualan produk, dan distribusi langsung ke pasar.
8	Key Partnerships	Nelayan lokal sebagai pemasok bahan baku, pedagang pasar, serta dukungan pendampingan dari tim PKM.
9	Cost Structure	Biaya bahan baku ikan, biaya tenaga kerja, biaya bahan pendukung produksi, dan biaya distribusi lokal.

Sumber: Data Primer Hasil Pendampingan dan Penerapan Business Model Canvas, 2025.

Pembahasan Hasil Penerapan dan Keterkaitannya dengan Konsep Dasar

Hasil penerapan Business Model Canvas menunjukkan kesesuaian dengan konsep dasar BMC sebagai alat visual dan strategis yang memudahkan pelaku usaha kecil memahami struktur bisnisnya (Osterwalder & Pigneur, 2021). Dalam konteks PKM, BMC tidak hanya berfungsi sebagai alat analisis, tetapi juga sebagai media pembelajaran dan pemberdayaan mitra. Pendekatan ini memperkuat temuan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa BMC efektif digunakan dalam pendampingan usaha mikro karena bersifat fleksibel dan mudah diadaptasi (Strakova et al., 2021).

Selain itu, hasil kegiatan ini juga mendukung konsep ekonomi biru, di mana penguatan model bisnis pengolahan ikan berpotensi meningkatkan nilai tambah produk tanpa meningkatkan tekanan terhadap sumber daya alam. Dengan memahami struktur biaya dan aktivitas utama, mitra mulai menyadari pentingnya efisiensi produksi dan pengelolaan usaha yang berkelanjutan, sebagaimana ditekankan dalam kajian ekonomi biru di sektor perikanan (World Bank, 2021; Narwal et al., 2024).

Implikasi Hasil Kegiatan

Secara teoritis, hasil kegiatan ini memperkuat peran Business Model Canvas sebagai alat yang relevan untuk pengembangan usaha kecil di sektor perikanan, khususnya dalam konteks pengabdian kepada masyarakat. Penerapan BMC mampu menjembatani konsep manajemen bisnis dengan praktik usaha tradisional yang sebelumnya berjalan secara informal (Pujiati, T, et.al.,2025; Aini,Q., et.al.,2025; Lutfiyah, K., et.al.,2025)

Secara terapan, kegiatan ini memberikan implikasi langsung bagi mitra pengolah ikan di Kronjo, yaitu meningkatnya pemahaman terhadap model bisnis usaha, munculnya kesadaran akan pentingnya strategi pemasaran dan kemitraan, serta terbukanya peluang pengembangan usaha yang lebih terarah. Implikasi ini menunjukkan bahwa pendampingan berbasis Business Model Canvas dapat menjadi salah satu pendekatan efektif dalam program pemberdayaan masyarakat pesisir dan penguatan ekonomi lokal.



Foto 1. Tim Pengabdian dan Tim Dinas Perikanan Kabupaten Tangerang
Sumber : Dokumen Pribadi, 22 November 2025



Foto 2. POKLAHSAR, Tim Pengabdian dan Tim Dinas Perikanan Kabupaten Tangerang
Sumber : Dokumen Pribadi, 22 November 2025

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penerapan Business Model Canvas pada usaha pengolahan ikan di Kecamatan Kronjo, Kabupaten Tangerang, dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha sebelumnya belum memiliki pemetaan model bisnis yang terstruktur sehingga pengelolaan usaha masih berfokus pada aktivitas produksi dan penjualan jangka pendek. Penerapan Business Model Canvas melalui pendampingan pengabdian kepada masyarakat mampu membantu mitra memahami secara lebih komprehensif hubungan antar elemen bisnis, khususnya dalam merumuskan proposisi nilai produk, mengenali segmen pelanggan, serta memahami struktur biaya dan sumber pendapatan usaha. Hasil ini menunjukkan bahwa Business Model Canvas merupakan alat yang efektif dan aplikatif untuk meningkatkan kapasitas manajerial pelaku usaha pengolahan ikan skala kecil.

Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa pendampingan berbasis Business Model Canvas dapat menjadi pendekatan strategis dalam penguatan usaha pengolahan ikan di wilayah pesisir, terutama dalam mendukung pengembangan usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan. Namun demikian, hasil penelitian ini bersifat kontekstual dan terbatas pada karakteristik mitra di Kecamatan Kronjo, sehingga generalisasi temuan ke wilayah lain perlu dilakukan secara hati-hati dengan mempertimbangkan perbedaan sosial, ekonomi, dan skala usaha.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, disarankan agar pelaku usaha pengolahan ikan menggunakan Business Model Canvas secara berkelanjutan sebagai alat evaluasi dan perencanaan pengembangan usaha. Pendampingan lanjutan, khususnya pada aspek pemasaran digital, pengemasan produk, dan penguatan kemitraan, perlu dilakukan agar hasil penerapan model bisnis dapat memberikan dampak ekonomi yang lebih optimal. Keterbatasan penelitian ini terletak pada belum dilakukannya pengukuran kuantitatif terhadap peningkatan kinerja usaha pascapendampingan. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya direkomendasikan untuk mengombinasikan pendekatan pengabdian dengan pengukuran kuantitatif agar dampak penerapan Business Model Canvas terhadap kinerja usaha dapat dianalisis secara lebih mendalam dan terukur.

Conflict of Interests

Tim penulis menyatakan bahwa tidak ada potensi konflik kepentingan terkait kepengarangan dan publikasi untuk artikel ini.

REFERENCES

- Alam, M. N., Masroor, I., Rokon, T. M., & Rakib, S. G. (2021). Blue technology for sustainability of small and medium fish firms: A study on small and medium fish firms of Bangladesh. *Environment, Development and Sustainability*, 23(1), 635–646. <https://doi.org/10.1007/s10668-020-00623-2>

- Berkes, F. (2021). Community-based resource management. In *Routledge Handbook of Environmental Anthropology* (pp. 233–246). Routledge.
- Narwal, S., Kaur, M., Yadav, D. S., & Bast, F. (2024). Sustainable blue economy: Opportunities and challenges. *Journal of Biosciences*, 49(1), 18. <https://doi.org/10.1007/s12038-024-00445-9>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2021). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Pangestuti, R., Rahmadi, P., Siahaan, E. A., Nisa, K., Poeloengasih, C. D., & Kurnianto, D. (2025). Sea grape-based traditional foods in Indonesia: A glimpse into the tropical coastal culinary heritage. *Journal of Ethnic Foods*, 12(1), 1–17. <https://doi.org/10.1186/s42779-025-00192-1>
- Setiyowati, H., Harriz, M. A., Akbariani, N. V., Widodo, S., Mayatopani, H., & Hariyanto, L. (2024). Blue economy on the coastal Jakarta: Pindang innovation as an effort to implement the SDGs in Babat Village, Tangerang. *Journal of Law and Sustainable Development*, 12(12), e4160. <https://doi.org/10.55908/sdgs.v12i12.4160>
- Strakova, J., Simberova, I., Partlova, P., Vachal, J., & Zich, R. (2021). The value chain as the basis of business model design. *Journal of Competitiveness*, 13(2), 135–151. <https://doi.org/10.7441/joc.2021.02.08>
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. Laporan Kinerja UMKM Pengolahan Ikan. Jakarta: KKP; 2022.
- Harriz MA, Setiyowati H, Akbariani NV. (2025). [A literature review on IoT applications in fishery cold chains: Integrating blue economy principles for sustainable food security | Journal of Food Technology Research](https://doi.org/10.18488/jftr.v12i4.4631). DOI: <https://doi.org/10.18488/jftr.v12i4.4631> Vol. 12 No. 4 Published: 2025-12-12.
- Setiyowati H, Nugroho M, Halik A. (2022). Mengembangkan Ekonomi Biru di Depok Jawa Barat. Untag Press.
- Setiyowati H, Nugroho M, Halik A. Developing a blue economy in Depok: neon tetra fish cultivation. *Sustainability*. 2022;14(20):13028.
- Setiyowati H, et al. A Comparison of The Naive Bayes and K-NN Algorithms in Predicting the Freshness of Milkfish at Fish Auctions. JUTIF. 2024.
- Setiyowati H, et al. Blue Economy on The Coastal Jakarta: Pindang Innovation and SDGs. *J Law Sustain Dev*. 2024;12(12):e4160.
- Setiyowati H, Nugroho M, Halik A. Strategy for Implementing Blue Economy in Ornamental Fish Cultivation; AHP Model. *JSFS*. 2023;10(3S).
- Setiyowati H, Harriz MA, Junaedi E, Akbariani NV, Widodo S. Digitalizing Pindang Industry with Business Model Canvas for Sustainable Blue Economy. *Aptisi Transactions on Technopreneurship*. 2025;7(2).
- Setiyowati H, Trisnawati LPP. Penerapan Konsep Sustainable Finance: Model AHP. *Lentera Akuntansi*. 2023;8(1):141–155.
- FAO. *The State of World Fisheries and Aquaculture 2024—Blue Transformation in Action*; Food and Agriculture Organization of the United Nations: Rome, Italy, 2024. [[Google Scholar](#)]
- FAO. *Blue Transformation—Roadmap 2022–2030: A Vision for FAO’s Work on Aquatic Food Systems*; Food and Agriculture Organization of the United Nations: Rome, Italy, 2022. [[Google Scholar](#)]
- T Pujiati, H Setiyowati, B Rawat, NPL Santoso. [Exploring the Role of Artificial Intelligence in Enhancing Environmental Health: UTAUT2 Analysis](#). Sundara Advanced Research on Artificial Intelligence. Volume 1, Issue 1. Pages 37–46
- Q Aini, H Setiyowati, RS Ikhsan, A Amroni, L Pasha. [Integrating MidJourney Scripts into Architectural Design for Aesthetic Innovation](#). Journal International Transactions on Artificial Intelligence. Volume 4. Issue 1. Pages 37–48
- K Lutfiyah, H Setiyowati, CS Bangun, A Amroni, C Perez. Optimizing Agricultural Supply Chain Transparency in Indonesia through Blockchain and Smart Contracts. *Journal Blockchain Frontier Technology*, 5(1), 13–24. <https://doi.org/10.34306/bfront.v5i1.740>. Volume 5, Issue 1, Pages 13–24. Publisher Pandawan.

- Setiyowati H. (2018). Program Pengabdian Masyarakat. ISBN 978-602-6850-92-8 Rafikatama Jakarta 29 Januari 2020, HKI No. No. EC00202207191
- Setiyowati H. (2018). Manajemen SDM: buku ajar perguruan tinggi, 16x pertemuan sesuai silabus dan RPS. ISBN 978-602-6850-84-3 Rafikatama Jakarta. 16 Januari 2022, HKI No. EC00202203673
- Setiyowati H. (2018). Kewirausahaan: buku ajar perguruan tinggi, 16x pertemuan sesuai silabus dan RPS. ISBN 978-602-6850-85-0 Rafikatama Jakarta, 2018. 16 Januari 2022, HKI No. EC00202203674
- Setiyowati H. (2018). Perilaku Keorganisasian: buku ajar perguruan tinggi, 16x pertemuan sesuai silabus dan RPS. ISBN 978-602-6850-87-4 Rafikatama Jakarta. 16 Januari 2022, HKI No. EC00202203675
- Setiyowati H. (2018). Manajemen Pemasaran, Buku Ajar. ISBN 978-602-6850-91-1 Rafikatama Jakarta. 21 Januari 2020, HKI No. EC00202002758
- Setiyowati H. (2019). Manajemen Koperasi, Buku Ajar. ISBN 978-602-52375-6-0 CV. Landasan Ilmu. 28 Januari 2022, HKI No. EC00202207082
- Setiyowati H. (2019). Manajemen Koperasi, Buku Ajar. ISBN 978-602-52375-6-0 CV. Landasan Ilmu. 28 Januari 2022, HKI No. EC00202207082
- Setiyowati H. (2019). Strategi Pelaksana Pemasaran. ISBN 978-602-52375-7-7 CV. Landasan Ilmu. 29 Januari 2022, HKI No. EC00202207119
- Setiyowati H. (2019). Strategi Pengembangan UKM. ISBN 978-602-5237-53-9 CV. Landasan Ilmu CV. Landasan Ilmu. 28 Januari 2022, HKI No. EC00202207084
- Setiyowati H. (2020). Perilaku Konsumen : buku ajar perguruan tinggi, 16x pertemuan sesuai silabus dan RPS. ISBN 978-623-93016-2-0 Yayasan Keluarga Haerhave. 19 Januari 2022, HKI No. No. EC00202204816
- Setiyowati H. (2020). Kewirausahaan Jasa, materi sesuai SKKNI. ISBN 978-623-93016-5-1 Yayasan Keluarga Haerhave. 12 Februari 2022, HKI No. EC00202210701

This page has been intentionally left blank