Penyusunan Model Bisnis Edu-Wisata Taman Lumbung Pangan Nusantara melalui Pendampingan Business Model Canvas di Desa Kejapanan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur

Mukhammad Kholid Mawardi[1], Abd. Qadir Muslim*[2], Misbahuddin Azzuhri[3], Abdullah[4], Ahmad Imron Rozuli[5], Dano Purba[6], Suryadi[7], Bambang Santoso Haryono[8], Hermawan[9], Ahmad Fuad Hasan[10], Andrean Nathaniel[11], Bintang Corvi Diphda[12]

[1,2,7,8,9,10,11] Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya, Malang, Indonesia
[3] Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang, Indonesia
[4,5,6,12] Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya, Malang, Indonesia
*e-mail: qadirmuslim@ub.ac.id[2]

Abstrak

Desa Kejapanan, Kecamatan Gempol, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, memiliki Taman Lumbung Pangan Nusantara dengan pendopo, kolam ikan, rumah kaca, area hidroponik, dan lahan padi, ditambah 93 rumah tangga pembuat pia serta 24 TK dan 8 SD di dalam desa. Pendopo sudah dipakai instansi untuk rapat dan sejumlah usaha warga sudah berjalan, tetapi taman belum memberi penerimaan wisata yang teratur karena desa belum memiliki SOP, paket wisata, dan model bisnis yang disepakati. Dana Desa yang dikelola pemerintah desa juga turun dari sekitar Rp1,8 miliar pada tahun anggaran 2025 menjadi sekitar Rp300 juta pada tahun anggaran 2026. Kegiatan pengabdian ini bertujuan memetakan masalah secara partisipatif dan melatih pengelola menyusun model bisnis edu-wisata. Tim menjalankan dua tahap: Focus Group Discussion (FGD) dengan 40 peserta pada 18 Juli 2026 serta pemaparan materi dan praktik Business Model Canvas (BMC) dengan 25 peserta pada 5 Oktober 2026. FGD menghasilkan urutan prioritas masalah: SOP, strategi pemasaran, blueprint, peningkatan kapasitas, dan legalitas. Praktik BMC menghasilkan empat kanvas kelompok: budaya dan hidroponik, edukasi ecoprint dan batik, edukasi dan outbound, serta festival akhir pekan. Peserta mengisi blok proposisi nilai dan aktivitas kunci paling rinci; blok struktur biaya dan arus pendapatan masih lemah. Tarif paket edukasi ecoprint dan batik (Rp55.000 per peserta) dan paket outbound lumbung (Rp50.000 per peserta) berbeda karena isi paketnya berbeda; persoalannya, keduanya belum dihitung dari harga pokok dengan cara yang sama. Temuan ini menunjukkan bahwa BMC membantu warga menerjemahkan aset menjadi rancangan usaha yang pendapatannya belum diuji, tetapi perlu disusul penghitungan harga pokok bersama, penggabungan kanvas ke dalam satu paket terpadu, dan uji coba paket pada satu sekolah dalam 30 hari.

***Kata kunci**: Business Model Canvas, Community-Based Tourism, Edu-wisata, Focus Group Discussion, Lumbung Pangan*

Abstract

Kejapanan Village in Gempol District, Pasuruan Regency, East Java, owns the Taman Lumbung Pangan Nusantara, a food barn park with a pavilion, fish ponds, a greenhouse, a hydroponic area, and rice plots. It also has 93 pia-making households, 24 kindergartens, and 8 primary schools. Government offices already use the pavilion for meetings and several resident businesses are running, but the park earns no regular tourism revenue because the village lacks SOPs, tour packages, and an agreed business model. The village fund (Dana Desa) managed by the village government fell from about IDR 1.8 billion in the 2025 budget year to about IDR 300 million in 2026. This program aimed to map problems with village stakeholders and train managers to draft an edu-tourism business model. The team held a Focus Group Discussion (FGD) with 40 participants on 18 July 2026 and a Business Model Canvas (BMC) lecture and workshop with 25 participants on 5 October 2026. The FGD ranked SOPs first, followed by marketing strategy, a blueprint, capacity building, and legal status. The workshop produced four group canvases: culture and hydroponics, ecoprint and batik education, education and outbound, and a weekend festival. Groups described value propositions and key activities in the most detail; their cost structures and revenue streams stayed thin. The ecoprint and batik package (IDR 55,000 per participant) and the outbound package (IDR 50,000) differ in price because they offer different services, but neither price rests on a shared cost calculation. BMC helped residents turn assets into business designs whose revenue has not been tested yet; a shared cost calculation, one merged package, and a 30-day trial with one school must come next.

Keywords: *Business Model Canvas, Community-Based Tourism, Edu-tourism, Focus Group Discussion, Food Barn*

1. PENDAHULUAN

Banyak desa di Indonesia membangun fasilitas wisata lebih dulu, lalu baru memikirkan siapa yang akan membayar untuk datang. Pola ini membuat aset fisik cepat berdiri, tetapi pengelolanya kesulitan menutup biaya pemeliharaan begitu bantuan anggaran berhenti. Pendekatan pariwisata berbasis masyarakat (*community-based tourism*, CBT) menawarkan jalan lain: warga ikut merancang, menjalankan, dan menerima manfaat ekonomi dari kegiatan wisata. Dolezal dan Novelli (2022) menunjukkan, dari kasus desa di Bali, bahwa CBT baru memberdayakan warga ketika ada ruang kemitraan yang nyata dan pembagian peran yang jelas di tingkat lokal. Pada desa pertanian, CBT sering mengambil bentuk agrowisata. Kajian sistematis Ammirato et al. (2020) memetakan kaitan agrowisata dengan keberlanjutan ekonomi, sosial, dan lingkungan desa, sedangkan Cavalleri et al. (2022) menemukan bahwa agrowisata berbasis komunitas menopang sistem pangan lokal dan daya tahan warga terhadap guncangan dari luar, termasuk fluktuasi pasar dan pandemi. Program ini memakai pengertian tersebut untuk istilah "resiliensi lokal". Program ini menetapkan empat indikator untuk resiliensi lokal yang dapat dihitung pengelola sendiri: persentase biaya pemeliharaan aset taman yang tertutup penerimaan paket wisata, jumlah sumber penerimaan di luar dana desa, jumlah kelompok usaha yang menerima bagi hasil, dan jumlah sekolah yang berkunjung ulang. Tahap kegiatan yang dilaporkan dalam artikel ini belum mengukur keempat indikator tersebut; tahap ini menyusun rancangan usaha yang kelak menjadi dasar pengukurannya.

Desa Kejapanan, Kecamatan Gempol, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, memiliki modal yang cukup untuk menjalankan pendekatan tersebut. Menurut pemerintah desa, Kejapanan berpenduduk paling banyak di Kabupaten Pasuruan. Aset utamanya adalah Taman Lumbung Pangan Nusantara yang dikelilingi sawah dan sudah dilengkapi pendopo, kolam ikan, rumah kaca, area hidroponik, lahan padi untuk praktik tanam dan panen, ruang pasar pendidikan, serta Kafe Lumbung Rasa. Perwakilan pemerintah desa pada FGD 18 Juli 2026 menyebut alokasi hampir Rp700 juta dari APBDes tahun anggaran 2024 – 2025 untuk pembangunan lumbung pangan, termasuk pendopo, tempat bermain, dan kios. Di luar taman, Kampung Pia menampung 93 rumah tangga pembuat pia; jumlah ini naik dari 11 rumah tangga pada tahun 2025 menurut data Koperasi Wasuka yang disampaikan pengurusnya pada FGD 18 Juli 2026. Desa juga memiliki pengrajin batik dan ecoprint, kelompok telur, dan kelompok jamu tradisional. Sebagian besar kelompok usaha sudah memegang Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikat halal, dan Kejapanan pernah mendapat predikat desa UMKM terbaik dengan NIB terbanyak serta juara lomba video kreatif tingkat Provinsi Jawa Timur. Pasar pertama edu-wisata pun ada di dalam desa: data pemerintah desa per Juli 2026 mencatat 24 taman kanak-kanak (TK) dan 8 sekolah dasar (SD) yang membutuhkan kegiatan belajar luar kelas dan kokurikuler. Sejak berlakunya Permendikdasmen Nomor 13 Tahun 2025, kegiatan kokurikuler tidak lagi terbatas pada Projek Penguatan Profil Pelajar Pancasila (P5) sehingga sekolah memiliki keleluasaan memilih kegiatan berbasis pengalaman (Kementerian Pendidikan Dasar dan Menengah, 2025).

Modal itu belum menjadi sumber penerimaan wisata yang teratur. Pendopo sudah dipakai instansi pemerintah untuk rapat, dan usaha pia, batik, serta ecoprint sudah berjalan dengan pasarnya masing-masing, tetapi pemakaian dan penjualan itu belum terhubung dengan paket kunjungan ke taman. Akibatnya, pengelola taman belum memperoleh pemasukan yang bisa dipakai untuk memelihara aset. Pada rapat koordinasi awal 8 Juli 2026, tim dan Kepala Desa mencatat lima kekurangan: desa belum memiliki SOP pengelolaan wisata, belum ada paket kunjungan dengan durasi dan harga yang pasti, keterampilan memandu belum merata, promosi masih memakai akun pribadi pelaku usaha, dan kelembagaan pengelola belum punya dasar hukum yang kuat. Tekanan anggaran memperberat keadaan. Peserta FGD melaporkan bahwa Dana Desa yang dikelola pemerintah desa turun dari sekitar Rp1,8 miliar pada tahun anggaran 2025 menjadi sekitar Rp300 juta pada tahun anggaran 2026 setelah perubahan skema dan

hadirnya Koperasi Desa Merah Putih. Angka tersebut adalah pagu satu sumber dana, bukan seluruh anggaran pendapatan dan belanja desa. Ketua Pokdarwis menambahkan keluhan yang menentukan bentuk program ini: pelatihan sering datang, tetapi pendampingan sesudahnya tidak ada.

Kejapanan kini membutuhkan cara menjual, mengelola, dan membagi hasil dari aset yang sudah berdiri, dan Business Model Canvas (BMC) menyediakan kerangka untuk menyusunnya. Osterwalder dan Pigneur (2010) memecah model bisnis ke dalam sembilan blok: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya kunci, aktivitas kunci, mitra kunci, dan struktur biaya. Di Desa Pilang, Sragen, pendampingan BMC membantu BUMDes menyepakati komponen usaha desa wisata edukasi batik dan menurunkannya menjadi rencana kerja jangka pendek (Sakuntalawati et al., 2022). Setiawan et al. (2021) juga memakai BMC sebagai kerangka kolaboratif untuk menyusun strategi pengelolaan destinasi wisata di kawasan Taman Nasional Gunung Merbabu. Sunarti et al. (2026) memakai BMC secara partisipatif melalui FGD dengan 32 peserta di Desa Montongsari, Kendal, dan mencatat bahwa warga cenderung memulai diskusi dari aktivitas dan nilai yang mereka kenal sehari-hari, lalu baru bergerak ke sumber daya dan kemitraan. Studi-studi tersebut melaporkan kanvas sebagai hasil akhir; hanya sedikit yang menilai mutu isian blok keuangan atau membandingkan beberapa kanvas dari kelompok berbeda di satu desa, padahal gesekan tarif dan segmen pasar biasanya muncul pada titik itu. Tinjauan sistematis Gilsing et al. (2022) mencatat bahwa evaluasi model bisnis pada tahap awal umumnya masih kualitatif, dan Praetorius et al. (2026) menemukan bahwa pendekatan inovasi model bisnis kuat dalam merumuskan penciptaan nilai tetapi lemah dalam menguji kelayakan finansial. Di destinasi edu-wisata, kelemahan itu muncul sebagai harga paket yang disusun tanpa memasukkan seluruh biaya (Pratiwi & Azzahra, 2023).

Persoalan modal juga terkait dengan pola kerja sama. Moderator FGD di Kejapanan mencatat bahwa keluhan soal modal selalu muncul karena kolaborasi pentahelix belum berjalan. Hidayatullah et al. (2023) menemukan bahwa koordinasi antara pemerintah, akademisi, dunia usaha, media, dan komunitas memperbaiki infrastruktur, mutu produk wisata, dan efektivitas program desa wisata. Atas dasar itu, tim mengundang unsur-unsur tersebut ke satu forum sebelum peserta menyusun model bisnis.

Berdasarkan kondisi di atas, kegiatan pengabdian ini merumuskan dua masalah: apa prioritas masalah pengembangan edu-wisata Taman Lumbung Pangan Nusantara menurut para pemangku kepentingan desa, dan sejauh mana pengelola mampu menerjemahkan aset desa ke dalam model bisnis sembilan blok. Tujuannya adalah memetakan potensi dan prioritas masalah secara partisipatif, melatih pengelola menyusun BMC dengan data mereka sendiri, dan menilai mutu kanvas yang dihasilkan sebagai dasar pendampingan berikutnya. Tim memegang prinsip "desa bukan gelas kosong": program menata dan mengemas kegiatan yang sudah berjalan dan tidak memulai dari nol.

2. METODE

Kegiatan ini memakai pendekatan partisipatif. Tim tidak membawa rancangan jadi dari kampus; warga memetakan masalahnya sendiri, lalu menyusun model bisnis dari data yang mereka bawa ke ruang pelatihan. Kegiatan berlangsung di Desa Kejapanan, Kecamatan Gempol, Kabupaten Pasuruan, sejak Juli 2026. FGD berlangsung di pendopo Taman Lumbung Pangan Nusantara, sedangkan pelatihan dan praktik BMC berlangsung di Aula Satria Majura, Balai Desa Kejapanan.

Khalayak sasaran berasal dari unsur pentahelix di tingkat desa. Pada FGD hadir Kepala Desa, perangkat desa dan kecamatan, unsur keamanan (Babinsa dan Bhabinkamtibmas), pengurus Koperasi Desa Merah Putih, Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), Koperasi Wasuka Kampung Pia, pelaku UMKM, perwakilan RT, penggerak program perempuan dan anak, serta pendamping desa wisata dari Kementerian Pariwisata. Pelatihan 5 Oktober 2026 diikuti

pemerintah desa, Pokdarwis, pengelola lumbung, pemuda dan Karang Taruna, PKK, serta pelaku usaha batik dan ecoprint. FGD dihadiri 40 orang, sedangkan pelatihan diikuti 25 orang.

Tabel 1 merangkum tahapan kegiatan. Tahap 1 sampai 5 sudah terlaksana, sedangkan tahap 6 masih berupa rencana yang dirinci pada Tabel 3.

Tabel 1. Tahapan pelaksanaan kegiatan

Tahap	Waktu	Kegiatan	Keluaran
1. Koordinasi awal	8 Juli 2026	Rapat tim dengan Kepala Desa untuk menetapkan fokus program	Dua fokus: pengembangan kapasitas dan digitalisasi layanan
2. FGD	18 Juli 2026, 10.00-12.30 WIB	Sambutan Kepala Desa dan ketua tim, pemantik potensi dan tantangan, diskusi terpandu moderator, tanggapan tim	Peta potensi dan masalah, ringkasan SWOT, skala prioritas
3. Penyusunan bahan	Juli-September 2026	Tim menyusun modul pelatihan dan rancangan awal kanvas berdasarkan notulen FGD	Modul tujuh sesi pelatihan dan kanvas acuan
4. Pelatihan dan praktik BMC	5 Oktober 2026, 09.15-12.30 WIB	Materi model bisnis (09.30-10.00), praktik BMC (10.00-11.00), materi pengembangan SDM (11.15-11.45), tanya jawab (11.45-12.15)	Kanvas BMC per kelompok dan daftar tindak lanjut
5. Monitoring dan evaluasi	5 Oktober 2026, 13.30-15.00 WIB	Sesi monitoring dan evaluasi bersama pemberi hibah	Catatan capaian dan kendala
6. Pendampingan lanjutan (rencana)	Mulai Oktober 2026; belum dilaksanakan saat naskah disusun	Pertemuan daring dan kunjungan langsung	Paket uji coba, lembar harga pokok, SOP (rincian pada Tabel 3)

Tim memakai FGD untuk pemetaan karena teknik ini menggali pandangan kelompok yang dipilih secara purposif, tanpa pengambilan sampel acak, dan memberi ruang bagi peserta untuk saling menanggapi (O.Nyumba et al., 2018). Moderator membuka diskusi dengan pertanyaan tentang potensi, kendala, dan harapan, lalu mengumpulkan masukan sebagai bahan analisis SWOT. Bobot prioritas disusun dalam dua langkah. Pertama, tim pemantik memberi bobot awal pada lima tantangan hasil rapat koordinasi 8 Juli 2026 dengan dua pertimbangan: seberapa besar masalah itu menghambat desa menerima rombongan sekolah secara aman, dan apakah desa dapat menyelesaikannya dengan kewenangan sendiri. Kedua, moderator membacakan bobot awal itu di forum, lalu perwakilan setiap unsur peserta menanggapi, mengusulkan perubahan urutan, dan menyepakati bobot akhir secara musyawarah. Bobot akhir pada Gambar 1 merupakan kesepakatan forum, bukan rata-rata skor individu.

Sesi praktik BMC mengikuti pola bengkel kerja. Ketua tim memaparkan konsep model bisnis dengan contoh dua pelaku industri hiburan yang memiliki aset serupa tetapi pendapatan berbeda, lalu menunjukkan kanvas acuan, simulasi biaya, dan usulan pembagian surplus. Peserta kemudian membentuk kelompok menurut kegiatan yang mereka jalankan atau rencanakan, mengisi lembar kanvas sembilan blok, dan memaparkan hasilnya. Tim menguji setiap usulan dengan satu pertanyaan, yaitu apakah kegiatan itu bisa dijalankan bulan depan; usulan yang belum lolos pertanyaan ini masuk ke daftar tahun kedua.

Data berasal dari notulen FGD, transkrip sesi praktik dan tanya jawab, lembar kanvas yang dipindai, serta dokumentasi foto. Tim menganalisis notulen dan transkrip dengan analisis isi tematik: setiap pernyataan dikodekan ke dalam kategori potensi, masalah, usulan, atau tanggapan, lalu dipetakan ke matriks SWOT. Kanvas kelompok dinilai dengan rubrik pada Tabel 2, yang memuat tiga aspek: kelengkapan sembilan blok, kuantifikasi blok struktur biaya dan arus

pendapatan, dan konsistensi antarblok. Setiap aspek diberi status tercapai, sebagian, atau belum. Bahan penilaian adalah lembar kanvas yang dipindai dan transkrip paparan; angka yang hanya disebut lisan dihitung sebagai "sebagian". Dua anggota tim menilai setiap kanvas secara terpisah, lalu menyepakati perbedaan penilaian dalam rapat tim. Rubrik ini sengaja kualitatif karena evaluasi model bisnis pada tahap rancangan awal lebih banyak memakai penilaian kualitatif daripada uji kuantitatif (Gilsing et al., 2022).

Tabel 2. Rubrik penilaian kanvas BMC

Aspek	Tercapai	Sebagian	Belum
Kelengkapan	Sembilan blok terisi	Tujuh atau delapan blok terisi	Enam blok atau kurang terisi
Kuantifikasi	Struktur biaya dan arus pendapatan memuat harga satuan dan volume tertulis sehingga angkanya dapat dihitung ulang	Angka hanya disebut lisan, atau harga tertulis tanpa volume	Tidak ada angka pada kedua blok keuangan
Konsistensi antarblok	Proposisi nilai, segmen, dan arus pendapatan tidak saling bertentangan; biaya dan penerimaan tercatat terpisah	Ada satu pertentangan antarblok atau satu isian di blok yang salah	Ada dua pertentangan atau lebih

Tim mengukur ketercapaian dari produk kerja peserta dan tidak memakai daftar hadir sebagai indikator. Indikatornya adalah tersusunnya dokumen peta masalah beserta urutan prioritas, setiap kelompok menghasilkan kanvas sembilan blok, blok keuangan memuat angka yang dapat dihitung ulang, dan forum menyepakati langkah tindak lanjut. Karena kegiatan ini tidak memakai uji pra dan pasca, perubahan pengetahuan individu tidak terukur secara kuantitatif, berbeda dengan pelatihan keuangan di Desa Wisata Sindangkasih, Garut, yang mengukur perubahan pengetahuan peserta dengan uji pra dan pasca (Kurniawan & Homan, 2023); bagian hasil membahas keterbatasan ini.

Tabel 3 memisahkan pekerjaan yang sudah selesai dari rencana. Sampai naskah ini disusun, tahap 1 sampai 5 sudah terlaksana, sedangkan pendampingan lanjutan belum dimulai di luar sesi monitoring 5 Oktober 2026. Setiap luaran tahap 6 memiliki penanggung jawab dan tenggat; tenggat uji coba mengikuti target 30 hari setelah pelatihan.

Tabel 3. Rencana pendampingan lanjutan: luaran, penanggung jawab, dan tenggat

Luaran	Kegiatan	Penanggung jawab	Tenggat
Lembar harga pokok bersama	Sesi penghitungan harga pokok memakai data harga bahan dari setiap kelompok	Anggota tim bidang keuangan; bendahara Pokdarwis	20 Oktober 2026
Satu kanvas terpadu dan katalog paket	Penggabungan empat kanvas; penetapan satu nomor pemesanan dan pembagian surplus	Ketua tim; Ketua Pokdarwis	27 Oktober 2026
SOP keselamatan kunjungan rombongan sekolah	Penyusunan SOP dan pengesahan oleh Kepala Desa	Anggota tim bidang kelembagaan; Sekretaris Desa	31 Oktober 2026
Uji coba satu paket	Kunjungan satu sekolah di dalam desa; pencatatan penerimaan dan biaya aktual	Ketua Pokdarwis; pengelola lumbung	4 November 2026
Laporan evaluasi uji coba	Perhitungan surplus per kunjungan dan revisi tarif	Ketua tim; Pokdarwis	30 November 2026

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Pemetaan potensi dan prioritas masalah melalui FGD

FGD pada 18 Juli 2026 dibuka oleh Kepala Desa Kejapanan, Randi Saputra, yang menempatkan edu-wisata sebagai bagian dari cita-cita desa wirausaha. Ia meminta pendampingan yang tidak berhenti di forum: peta jalan, manajemen, penyusunan SOP, dan peraturan desa (Perdes). Ia juga membuka persoalan aset yang jarang muncul di forum serupa. Lahan pasar desa sudah bertahun-tahun dipakai warga tanpa Perdes sewa sehingga terkesan milik pemakai, sedangkan bangunan dua lantai di Kampung Pia berdiri di atas tanah desa tetapi tercatat dalam nota kesepahaman dengan dinas koperasi, sehingga desa tidak dapat mengelolanya.

Pemantik dari tim memaparkan lima aset yang siap dikemas (pendopo, kolam ikan, rumah kaca dan hidroponik, lahan pertanian, ruang pasar pendidikan) dan lima tantangan pengelolaan. Peserta lalu menanggapi dari posisi masing-masing. Ketua Pokdarwis mengakui bahwa kelompoknya belum punya SOP dan legalitasnya lemah. Perwakilan Koperasi Wasuka Kampung Pia menyampaikan bahwa lokasi oleh-oleh tertutup bangunan lain, akun media sosial masih atas nama tiap pembuat pia, dan pelaku usaha berusia lanjut sulit mengikuti pemasaran digital. Perwakilan RT mengingatkan bahwa upah tetap di pabrik sekitar Gempol menarik anak muda keluar dari usaha kreatif desa, dan meminta desa merumuskan apa yang bisa ditawarkan kepada sponsor. Perangkat desa menanyakan skema pendanaan yang realistis di tengah anggaran yang menyusut. Pendamping dari Kementerian Pariwisata menilai Kejapanan masih berstatus desa wisata rintisan dan mengingatkan bahwa paket harus ada lebih dulu sebelum promosi berjalan. Penggerak program perempuan dan anak mengusulkan agar edu-wisata dijalin dengan program PEKA (perempuan kepala keluarga) dan forum anak, serta mengikuti *grand design* lumbung pangan yang sudah ada.

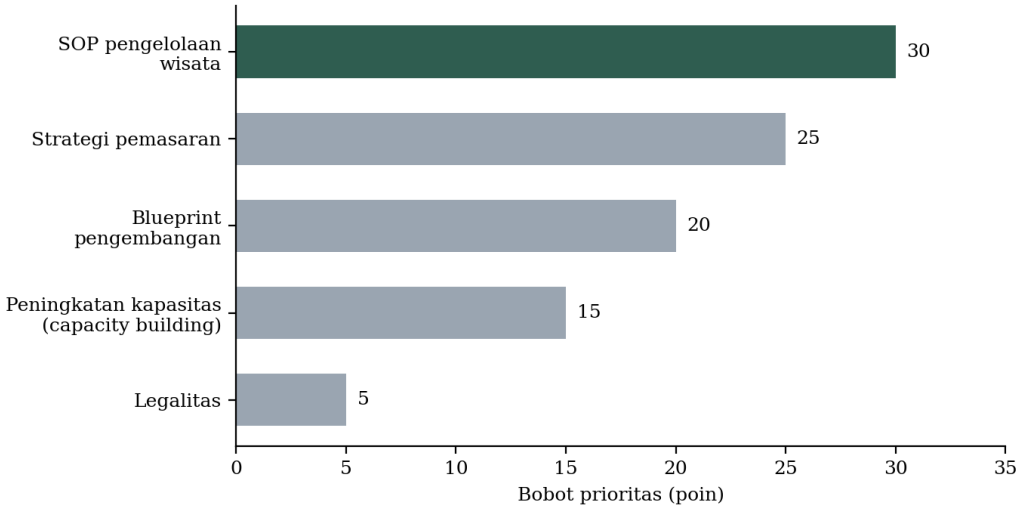
Kepala Desa kemudian menjelaskan arah paket yang ia inginkan: pengunjung membayar untuk ikut mengalami proses produksi, selain membeli produknya. Contohnya cara bercocok tanam padi, tumbuh kembang melon, pemeliharaan lele, membatik, dan pengolahan telur menjadi mayones serta salad buah. Ia juga melaporkan bahwa pencairan dana kegiatan sering tertunda karena tiap pihak menghitung analisa usaha, harga pokok, upah, dan listrik dengan cara berbeda. Tim menanggapi bahwa produk yang sudah berjalan, seperti pia, klepon, pertanian, peternakan, dan kerajinan, dapat disusun menjadi klaster wisata tematik.

Tim merangkum masukan tersebut ke dalam matriks SWOT (Tabel 4) dan urutan prioritas masalah (Gambar 1).

Tabel 4. Ringkasan analisis SWOT hasil FGD

Kekuatan	**Kelemahan**
Aset taman sudah terbangun dan dipakai; 93 rumah tangga pembuat pia; kelompok UMKM banyak dan sebagian besar ber-NIB; pasar sekolah (24 TK, 8 SD) ada di dalam desa; pengalaman juara lomba video kreatif provinsi	Belum ada SOP dan paket wisata; kemampuan memandu bertumpu pada segelintir orang; promosi memakai akun pribadi; pelaku usaha senior kesulitan memakai gawai; status hukum aset desa belum tertata; anggaran desa menyusut
Peluang	**Ancaman**
Kebutuhan sekolah akan kegiatan luar kelas dan kokurikuler; kawasan industri sekitar Gempol sebagai sumber CSR dan rombongan karyawan; pendampingan perguruan tinggi lintas tahun; minat terhadap wisata berbasis masyarakat	Pemuda memilih bekerja di pabrik; ketidakpastian aturan pengelolaan dana desa; potensi gesekan antarpedagang pasar desa; kekhawatiran pelaku usaha terhadap pemanggilan aparat penegak hukum

SOP menempati prioritas tertinggi karena tanpa SOP desa tidak bisa menjamin keselamatan rombongan anak, padahal sekolah adalah pasar pertama. Strategi pemasaran berada di urutan kedua, disusul *blueprint* pengembangan, peningkatan kapasitas, dan legalitas. Legalitas mendapat bobot terendah karena sebagian persoalannya, seperti aturan dana desa dan kedudukan Koperasi Desa Merah Putih, berada di luar kewenangan desa. Tim dan peserta sepakat mengerjakan lebih dulu bagian yang bisa diselesaikan desa sendiri.



Gambar 1. Skala prioritas masalah pengembangan edu-wisata hasil FGD 18 Juli 2026 (poin)

FGD ini (Gambar 2) memperlihatkan manfaat yang dicatat O.Nyumba et al. (2018): peserta saling menanggapi sehingga masalah yang semula tersebar di tiap kelompok muncul sebagai gambaran bersama. Komposisi peserta juga mendekati model pentahelix, dengan pemerintah, akademisi, komunitas, dan pendamping kementerian berada di satu ruang. Dunia usaha dan media belum hadir. Ketidakhadiran keduanya sejalan dengan keluhan modal yang berulang, dan Hidayatullah et al. (2023) menemukan pola serupa pada desa wisata yang koordinasi antarpelakunya lemah.



Gambar 2. Peserta dan tim pengabdi pada FGD di pendopo Taman Lumbung Pangan Nusantara, 18 Juli 2026

3.2. Materi pelatihan 5 Oktober 2026

Pelatihan dibuka Kepala Desa dan ketua tim, lalu masuk ke Materi 1 tentang pengembangan model bisnis yang dibawakan ketua tim. Materi ini berangkat dari temuan FGD bahwa Kejapanan sudah punya barang untuk dijual tetapi belum punya cara mengemasnya. Pemateri menawarkan nilai pembeda berupa rantai pangan yang bisa diikuti tamu dalam satu hari, dari lahan padi, rumah kaca dan hidroponik, kolam ikan, olahan telur, sampai produk buatan sendiri yang dibawa pulang. Kampung Pia menambah pengalaman kampung produksi yang masih bekerja. Dari aktivitas yang sudah berjalan, tim mengusulkan enam paket, yaitu

Sehari Jadi Petani (3 jam), Dari Telur ke Meja (3 jam), Kampung Pia (2,5 jam), Membatik di Kejapanan (3 jam), Lumbung Sehari Penuh (6 jam), dan Studi Tiru Desa (4 jam).

Pemateri memusatkan materi ini pada latihan menghitung. Tabel 5 menyajikan simulasi satu kunjungan sekolah untuk paket sehari penuh. Angka di dalamnya berfungsi sebagai ilustrasi untuk melatih cara hitung; desa belum menetapkan tarif resmi.

Tabel 5. Simulasi biaya dan surplus satu kunjungan sekolah (100 siswa)

Komponen	Satuan	Volume	Nilai (Rp)
Tiket paket	Rp35.000 per siswa	100 siswa	3.500.000
Bahan praktik	Rp8.000 per siswa	100 siswa	(800.000)
Konsumsi	Rp7.000 per siswa	100 siswa	(700.000)
Honor pemandu	Rp75.000 per orang	6 orang	(450.000)
Kebersihan dan operasional	Rp200.000 per kunjungan	1 kunjungan	(200.000)
Surplus			**1.350.000**

Pemateri menghitung harga pokok per peserta agar tarif mudah disesuaikan ketika jumlah rombongan berubah. Surplus Rp1.350.000 lalu dibagi menurut usulan proporsi yang disepakati tertulis sebelum kunjungan: 25% dana pemeliharaan aset, 25% BUMDes dan kas desa, 20% Pokdarwis, 20% kelompok penyedia aktivitas, dan 10% cadangan promosi. Untuk menjawab soal modal, pemateri menawarkan lima sumber di luar dana desa: uang muka 50% dari sekolah saat konfirmasi jadwal, kemitraan dengan perusahaan sekitar, kontribusi warga berupa lahan, tenaga, dan alat yang dicatat nilainya, penyertaan modal BUMDes setelah Perdes terbit, serta program pemerintah dan perguruan tinggi. Kepada penanya yang ingin mencari sponsor, pemateri menjawab dengan urutan kerja: jalankan paket, catat jumlah pengunjung dan warga yang terlibat, baru tawarkan.

Dalam sesi tanya jawab, perwakilan pemerintah desa menilai Kejapanan sebagai desa dataran rendah yang miskin daya tarik alam. Pemateri menjawab dengan contoh Kelurahan Penanggungan di Kota Malang, yang menghidupkan kampung melalui festival tahunan bersama perguruan tinggi di sekitarnya, dan contoh kunjungan pabrik bakpia di Yogyakarta, tempat pengunjung melihat proses produksi lalu membeli produk. Lewat kedua contoh itu, pemateri mengajak peserta mengganti pertanyaan "apa yang kurang" dengan "kegiatan apa yang membuat orang datang".

Materi 2 tentang pengembangan sumber daya manusia, yang dibawakan anggota tim, menetapkan ukuran yang lebih keras daripada jumlah peserta pelatihan, yaitu 15 pemandu aktif pada tahun pertama, dihitung dari daftar tugas per kunjungan. Materi ini menjawab empat masalah SDM dari FGD: semangat yang turun setelah acara peresmian, keterampilan yang bertumpu pada segelintir orang, kesenjangan digital, dan pemuda yang memilih bekerja di pabrik. Usulan praktisnya antara lain dua orang memegang tiap pos agar kunjungan tetap jalan bila satu berhalangan, satu admin muda dari Karang Taruna mendampingi satu kelompok usaha selama tiga bulan, dan insentif dibayar paling lambat tujuh hari setelah kunjungan.

3.3. Hasil praktik BMC: empat kanvas kelompok

Peserta membentuk empat kelompok menurut kegiatan yang sudah atau akan mereka jalankan. Keempat kelompok mengisi kanvas, dan tiga di antaranya memaparkan hasil di depan forum (Gambar 3). Tabel 6 meringkas isi kanvas berdasarkan lembar yang dipindai dan transkrip paparan; angka yang hanya disebut lisan diberi keterangan.

Keempat kelompok mengisi seluruh sembilan blok, sehingga indikator kelengkapan tercapai. Blok yang paling rinci adalah proposisi nilai dan aktivitas kunci. Peserta menulis kegiatan yang mereka kerjakan sehari-hari, seperti mencanting, menanam bibit dalam polybag, memainkan gobak sodor, atau menggelar bazar jajanan. Pola ini sama dengan temuan Sunarti et al. (2026) di Montongsari, tempat warga memulai penyusunan kanvas dari aktivitas yang mereka kenal, dan dengan model CBT di Dieng Kulon yang bergerak dari identifikasi potensi dan aktivitas lokal ke pemetaan sumber daya, lalu ke penguatan kelembagaan (Fafurida et al., 2022).

Bagi program ini, pola tersebut menguntungkan, karena paket yang lahir dari kebiasaan warga lebih mungkin bertahan daripada paket yang dirancang orang luar.



Gambar 3. Sesi paparan dan tanya jawab pelatihan BMC di Aula Satria Majura, Balai Desa Kejapanan, 5 Oktober 2026

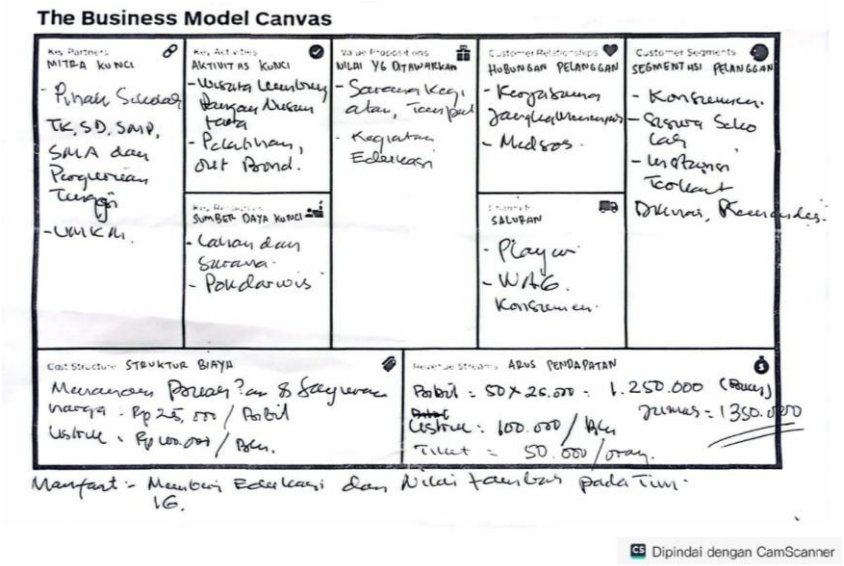
Kelemahan terbesar ada pada blok keuangan, sejalan dengan temuan Praetorius et al. (2026) bahwa pendekatan penyusunan model bisnis umumnya lemah dalam menguji kelayakan finansial. Hanya K1 dan K3 yang menuliskan harga satuan dan volume di kanvas. K2 menuliskan harga produk di blok proposisi nilai, padahal angka itu termasuk arus pendapatan, dan mengisi struktur biaya dengan "sesuai pembuatan". K4 tidak menuliskan angka sama sekali. K3 menunjukkan masalah yang lebih halus. Dasar penilaian tim adalah letak angka pada lembar kanvas K3 (Gambar 4). Di blok struktur biaya, kelompok ini menulis harga Rp25.000 per polybag dan listrik Rp100.000 per bulan; keduanya berstatus biaya. Di blok arus pendapatan, kelompok yang sama menghitung 50 polybag × Rp25.000 = Rp1.250.000, mencantumkan lagi listrik Rp100.000 per bulan, lalu menuliskan "jumlah Rp1.350.000" di samping tarif tiket Rp50.000 per orang. Angka biaya berpindah ke blok pendapatan dan dijumlahkan seolah-olah penerimaan, padahal biaya seharusnya mengurangi penerimaan. Jumlah itu juga menggabungkan pembelian bibit dengan tagihan listrik bulanan tanpa menyamakan satuan waktunya. Kalaupun Rp25.000 dimaksudkan sebagai harga jual bibit kepada pengunjung, kanvas tidak membedakannya dari harga beli di blok biaya. Karena itu, surplus K3 tidak bisa dihitung dari kanvas. Temuan ini mengonfirmasi keluhan Kepala Desa di FGD tentang analisa usaha yang dihitung berbeda-beda, dan menunjukkan bahwa satu sesi praktik belum cukup untuk menyamakan cara hitung harga pokok. Pratiwi dan Azzahra (2023) menemukan pola serupa di destinasi edu-wisata One Home Farm, Bogor: harga paket disusun tanpa memasukkan sebagian biaya sehingga harga jual tidak mencerminkan harga pokok.

Konsistensi antarblok juga belum terjaga. K1 menjanjikan "hiburan gratis" sekaligus memungut tiket Rp5.000 dan Rp15.000. K1 mengisi blok hubungan pelanggan dengan sarana, pemandu, dan perlengkapan, padahal ketiganya termasuk sumber daya kunci. Tarif paket edukasi berbeda antarkelompok: K2 menyebut Rp55.000, K3 menyebut Rp50.000, sedangkan simulasi tim memakai Rp35.000 per siswa. Isi ketiga paket berbeda: K2 menjual praktik ecoprint dan batik, K3 menjual wisata lumbung dan outbound, sedangkan simulasi tim menghitung paket sehari penuh untuk rombongan 100 siswa. Karena itu, selisih tarif belum tentu menandakan masalah. Persoalannya, tidak satu pun tarif kelompok disertai rincian harga pokok, sehingga peserta dan calon pembeli tidak bisa menilai apakah selisih itu berasal dari perbedaan layanan atau dari cara hitung yang berbeda. Metode activity-cost plus pricing dapat menjawab persoalan ini karena biaya tidak langsung, seperti pemeliharaan pendopo dan listrik, dibebankan ke setiap paket menurut aktivitas yang benar-benar dipakai (Prastiti et al., 2021). Tanpa rincian itu, tarif yang berbeda akan membingungkan sekolah bila keempat kelompok menghubungi sekolah yang sama secara terpisah. Segmen sekolah juga tumpang tindih, walaupun rentang jenjangnya berbeda.

Tabel 6. Ringkasan isi kanvas BMC empat kelompok

Blok	K1: Budaya, permainan anak, hidroponik	K2: Edukasi ecoprint dan batik	K3: Edukasi dan outbound lumbung	K4: Festival akhir pekan
Mitra kunci	Sekolah TK/SD/SMP, UMKM Wasuka Pia, kelompok budaya, BUMDes, Pokdarwis	SD, SMP, masyarakat	TK, SD, SMP, SMA, perguruan tinggi, UMKM, instansi pemerintah	Sekolah SD sampai SMA, PGRI, UMKM lintas dusun, pemuda, komunitas seni dan permainan tradisional
Aktivitas kunci	Tari dan karawitan, permainan anak, praktik hidroponik	Kunjungan ke lumbung dan ke sanggar; 2-3 pemandu sesuai jumlah pengunjung	Wisata lumbung, pelatihan, outbound	Festival budaya, bazar jajanan tradisional, lomba antarsekolah (busana, kostum)
Sumber daya kunci	Pokdarwis, Karang Taruna, UMKM, PKK	Sanggar ecoprint dan batik yang sudah ada	Lahan dan sarana lumbung, Pokdarwis, pendamping	Area lumbung, Karang Taruna, produsen jajanan
Proposisi nilai	Hiburan gratis, permainan anak, belajar hidroponik (melon, cabai)	Edukasi ecoprint dan shibori; syal 40×170 cm Rp60.000 (ecoprint) dan Rp40.000 (shibori), kain 1 m Rp100.000	Sarana belajar dan bermain; permainan tradisional yang melatih kreativitas	Pengenalan budaya dan sejarah desa sejak dini, persaingan sehat, promosi lumbung
Hubungan pelanggan	Sarana, pemandu, perlengkapan	Satu narahubung, kerja sama dengan sekolah, umpan balik guru	Kerja sama jangka menengah dan panjang, media sosial	Kerja sama berkala; umpan balik guru, orang tua, dan murid
Saluran	Angkutan peserta, registrasi	Katalog	Flyer, grup WhatsApp konsumen	Instagram, YouTube, siaran langsung TikTok, surat ke sekolah
Segmen pelanggan	TK/SD/SMP, kelompok budaya, warga desa	Sekolah, masyarakat, wisatawan	Siswa, instansi, konsumen umum	Pelajar dalam dan luar desa, keluarga akhir pekan, komunitas seni
Struktur biaya	Budaya 2 kali × Rp500.000; permainan anak Rp500.000; praktik hidroponik Rp10.000	"Sesuai pembuatan"; pewarna Rp15.000 (lisan)	Bibit polybag Rp25.000; listrik Rp100.000/bulan	Konsumsi, pemeliharaan aset, listrik, air, kebersihan (tanpa angka)
Arus pendapatan	Paket makan; tiket Rp5.000 per sesi dan Rp15.000 per peserta	Penjualan paket; Rp55.000 per peserta (lisan)	Tiket Rp50.000 per orang	Sponsor, parkir (Rp2.000, lisan), kaos, pin, gantungan kunci

Dilihat dari blok mitra kunci dan segmen pelanggan, K1 menyasar TK sampai SMP, K3 TK sampai perguruan tinggi, dan K4 SD sampai SMA, sedangkan K2 hanya menulis "sekolah" di blok segmen pelanggan dan menyebut SD serta SMP di blok mitra kunci. SD menjadi satu-satunya jenjang yang muncul di keempat kanvas, sehingga 8 SD di dalam desa paling mungkin dihubungi lebih dari satu kelompok. Keempat kelompok juga menempatkan sekolah sebagai mitra sekaligus pelanggan, sehingga kanvas belum menjelaskan apakah sekolah membeli paket atau ikut menyelenggarakannya.



Gambar 4. Kanvas BMC Kelompok 3 (edukasi dan outbound lumbung) hasil praktik 5 Oktober 2026

Tim memberi umpan balik bahwa keempat rancangan masih berjalan sendiri-sendiri dan perlu dipadukan ke dalam pengembangan lumbung pangan. Perbandingan antarkanvas justru membuat kebutuhan itu terlihat oleh peserta sendiri. Sakuntalawati et al. (2022) melaporkan satu kanvas yang disusun BUMDes; di Kejapanan, empat kanvas dari empat kelompok memperlihatkan titik tumpang tindih segmen dan tarif yang tidak akan tampak bila hanya satu kanvas yang disusun. Kanvas acuan tim menjawab persoalan ini dengan satu nomor pemesanan resmi, satu katalog, dan pembagian surplus yang disepakati sebelum kunjungan, sehingga tiap kelompok berperan sebagai pos dalam satu paket bersama dan tidak saling bersaing menjual.

Kanvas juga memperluas pasar melampaui 24 TK dan 8 SD di dalam desa. K4, yang digagas pemuda, menyasar SMP, SMA, keluarga akhir pekan, dan komunitas seni, dengan pendapatan dari sponsor, sewa lapak, parkir, dan merchandise tanpa memungut tiket masuk. K3 menambahkan instansi pemerintah yang sudah memakai pendopo untuk rapat. K2 membawa jaringan pembeli produk ecoprint dari luar desa, walaupun pemaparnya mengaku belum berani membuka penjualan daring karena khawatir tidak sanggup memenuhi pesanan besar. Kekhawatiran soal kapasitas ini perlu masuk ke blok sumber daya kunci pada revisi kanvas berikutnya.

3.4. Ketercapaian, kendala, dan arah keberlanjutan

Tabel 7 membandingkan indikator yang ditetapkan dengan capaian kegiatan. Perubahan sikap tampak pada beberapa peserta. Wahyu, peserta dari Dusun Waru tempat Kampung Pia berada, mengikuti kedua tahap kegiatan dan bercerita bahwa pemuda desa sudah menghubungi teman yang kuliah di Surabaya dan Malang agar kembali berkontribusi ke desa. Ia meminta pemuda dilibatkan dalam pelatihan literasi keuangan dan pengelolaan media sosial. Perwakilan pemerintah desa yang semula mengeluhkan keterbatasan alam beralih mengusulkan kegiatan "kembali ke dasar" berupa permainan tradisional seperti gobak sodor dan terompah raksasa yang dijual ke sekolah. Kelompok pemuda yang menyusun K4 juga datang dengan gagasan sendiri, tidak menunggu arahan tim. Ketiga perubahan ini bersifat kualitatif dan belum bisa digeneralisasi, tetapi menunjukkan rasa memiliki yang menurut Dolezal dan Novelli (2022) menjadi syarat CBT memberdayakan warga.

Kegiatan ini juga menemui kendala. Sekretaris Desa, yang sudah menulis satu rancangan kanvas, sedang keluar ruangan saat giliran paparan, sehingga rancangan itu tidak terjelaskan. Sebagian peserta datang tanpa data harga bahan, padahal aturan main pelatihan meminta peserta membawa data sendiri.

Tabel 7. Indikator dan capaian kegiatan

Indikator	Capaian	Status
Dokumen peta potensi, masalah, dan urutan prioritas	Matriks SWOT dan lima prioritas (SOP, pemasaran, blueprint, kapasitas, legalitas) tersusun	Tercapai
Setiap kelompok menghasilkan kanvas sembilan blok	4 kanvas, seluruh blok terisi; 3 kelompok memaparkan	Tercapai
Blok keuangan memuat angka yang dapat dihitung ulang	2 dari 4 kanvas memuat harga satuan dan volume; 1 kanvas belum memisahkan penerimaan dan biaya	Sebagian
Tarif dan pembagian hasil disepakati	Usulan proporsi 25/25/20/20/10 dipaparkan; tarif belum seragam	Belum; dilanjutkan pada sesi harga pokok
Tindak lanjut disepakati	Integrasi rancangan, pendampingan daring dan luring, penjajakan mitra, pelaksanaan kegiatan	Tercapai; penanggung jawab dan tenggat dirinci pada Tabel 3

Transkrip sesi juga tidak merekam daftar hadir dan identitas lengkap penutur. Kendala struktural lebih berat: status aset Kampung Pia, aturan sewa pasar desa, dan kekhawatiran pelaku UMKM terhadap pemanggilan aparat tidak bisa diselesaikan melalui pelatihan model bisnis. Tim menempatkan persoalan ini pada klinik legalitas dan penataan aset di tahun berjalan.

Dari sisi resiliensi, model yang dilatihkan menggeser sumber dana operasional dari anggaran desa ke penerimaan paket. Uang muka 50% dari sekolah menutup pembelian bahan sehingga pengelola tidak menalangi, dan pembagian surplus menyisihkan 25% untuk pemeliharaan aset. Dengan asumsi pada Tabel 8, simulasi tim memperkirakan surplus sekitar Rp100 juta per tahun sebelum penjualan produk dan sewa pendopo. Angka ini masih ilustratif. Arah ini sejalan dengan Cavalleri et al. (2022), yang menempatkan diversifikasi penghidupan melalui agrowisata berbasis komunitas sebagai penopang sistem pangan lokal ketika desa menghadapi guncangan dari luar. Bagi Kejapanan, guncangan itu berbentuk penurunan anggaran desa.

Tabel 8. Asumsi proyeksi surplus tahunan (ilustratif)

Paket	Frekuensi dan volume	Surplus per kunjungan (Rp)	Surplus per tahun (Rp)
Lumbung Sehari Penuh (rombongan sekolah)	2 kali per minggu × 34 minggu = 68 kunjungan; 100 siswa per kunjungan	1.350.000 (Tabel 5)	91.800.000
Kampung Pia	2 kali per bulan × 12 bulan = 24 kunjungan; 50 peserta per kunjungan	250.000	6.000.000
Studi Tiru Desa	4 kunjungan per tahun; 40 peserta per kunjungan	750.000	3.000.000
Jumlah	**96 kunjungan; 8.160 pengunjung**		**100.800.000**
Dana pemeliharaan aset (25%)			**25.200.000**

Simulasi pada Tabel 8 memakai 34 minggu operasional, yaitu perkiraan minggu efektif sekolah dalam satu tahun ajaran setelah dikurangi masa ujian dan libur (sesuaikan dengan kalender pendidikan Jawa Timur). Dengan asumsi itu, taman menerima sekitar 8.160 pengunjung dan surplus sekitar Rp100 juta per tahun sebelum penjualan produk dan sewa pendopo. Kunjungan sekolah menyumbang 91% surplus, sehingga proyeksi ini sangat peka terhadap frekuensi kunjungan sekolah: bila sekolah hanya datang sekali seminggu, surplus turun menjadi sekitar Rp55 juta. Proyeksi ini juga belum memasukkan biaya pemeliharaan aset tahunan. Alokasi 25% menghasilkan sekitar Rp25 juta per tahun, sedangkan kebutuhan

pemeliharaan pendopo, rumah kaca, kolam, dan area hidroponik belum dihitung secara pasti. Karena itu, indikator resiliensi berupa persentase biaya pemeliharaan yang tertutup penerimaan wisata belum bisa diukur. Utomo et al. (2023) memberi contoh langkah lanjutan: mereka menguji kelayakan setiap paket Desa Wisata Barito di Kabupaten Malang dengan Net Present Value, dan cara serupa dapat dipakai setelah uji coba menghasilkan angka penerimaan dan biaya yang nyata.

Tahap berikutnya mengikuti peta jalan pengabdian 2025-2027: tahun pertama untuk SOP, pelatihan pemandu, dua paket percontohan bagi sekolah di dalam desa, satu akun resmi, dan penyamaan cara hitung harga pokok; tahun kedua untuk perluasan pasar ke sekolah luar desa, rombongan karyawan, dan kemitraan CSR; tahun ketiga untuk Perdes pengelolaan edu-wisata, Perdes aset, dan penyertaan modal BUMDes. Target tahun pertama yang dapat dihitung pengelola sendiri adalah delapan SOP yang disahkan, 15 pemandu aktif, 40 kunjungan sekolah, 10 sekolah pelanggan berulang, enam kelompok usaha penerima bagi hasil, dan empat unggahan per bulan di akun resmi.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian di Desa Kejapanan menghasilkan rancangan usaha edu-wisata berupa empat kanvas BMC yang disusun warga sendiri; pendapatan dari rancangan itu belum diuji. FGD 18 Juli 2026 dengan 40 peserta menempatkan SOP sebagai prioritas pertama, lalu pelatihan 5 Oktober 2026 dengan 25 peserta menghasilkan empat kanvas yang seluruh bloknya terisi. Keempat kanvas paling kuat pada proposisi nilai dan aktivitas kunci, dan bersama-sama memperluas segmen melampaui TK dan SD di dalam desa.

Kekurangan utamanya ada pada perhitungan biaya. Hanya dua kanvas memuat harga satuan dan volume, satu kanvas belum memisahkan penerimaan dan biaya, dan tidak satu pun tarif kelompok disertai rincian harga pokok. Langkah berikutnya adalah menyusun lembar harga pokok bersama, menggabungkan keempat kanvas ke dalam satu paket dengan satu pintu pemesanan, lalu menguji coba paket itu pada satu sekolah di dalam desa dalam 30 hari. Uji coba tersebut akan menghasilkan angka penerimaan dan biaya aktual yang dibutuhkan untuk mengukur resiliensi lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis berterima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRPM) Universitas Brawijaya yang mendanai kegiatan ini melalui Hibah Doktor Mengabdi tahun 2026 Nomor 00731.22/DST/UN10.A0501/B/PM.01.01/2026, kepada Pemerintah Desa Kejapanan, Pokdarwis, Koperasi Wasuka Kampung Pia, Karang Taruna, PKK, serta seluruh peserta FGD dan pelatihan.

DAFTAR PUSTAKA

Ammirato, S., Felicetti, A. M., Raso, C., Pansera, B. A., & Violi, A. (2020). Agritourism and sustainability: What we can learn from a systematic literature review. *Sustainability*, *12*(22), 9575. https://doi.org/10.3390/su12229575

Cavalleri, S. A. E., Tanwattana, P., & Grünbühel, C. M. (2022). Systemizing a rural livelihood diversification framework for sustainable community-based agritourism: A participatory approach to ensure resilience. *Frontiers in Sustainable Food Systems*, *6*, 993892. https://doi.org/10.3389/fsufs.2022.993892

Dolezal, C., & Novelli, M. (2022). Power in community-based tourism: Empowerment and partnership in Bali. *Journal of Sustainable Tourism*, *30*(10), 2352–2370. https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1838527

Fafurida, F., Daerobi, A., & Riyanto, G. (2022). Implementation model of community based

tourism on rural tourism. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, *17*(2), 507–512. https://doi.org/10.18280/ijsdp.170215

Gilsing, R., Turetken, O., Grefen, P., Ozkan, B., & Adali, O. E. (2022). Business model evaluation: A systematic review of methods. *Pacific Asia Journal of the Association for Information Systems*, *14*(4), 26–61. https://doi.org/10.17705/1pais.14402

Hidayatullah, A., Ali, M., & Pahrudin, P. (2023). Kolaborasi pentahelix dalam membangun desa wisata berbasis masyarakat. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)*, *7*(1), 304–314. https://doi.org/10.29408/jpek.v7i1.15085

Kementerian Pendidikan Dasar dan Menengah. (2025). *Peraturan Menteri Pendidikan Dasar dan Menengah Nomor 13 Tahun 2025 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Nomor 12 Tahun 2024 tentang Kurikulum pada Pendidikan Anak Usia Dini, Jenjang Pendidikan Dasar, dan Jenjang Pendidikan Menengah*. https://peraturan.bpk.go.id/Details/322506/permendikdasmen-no-13-tahun-2025

Kurniawan, G. I., & Homan, H. S. (2023). Peningkatan literasi pengelolaan keuangan objek wisata di Desa Wisata dan Homestay Sindangkasih Garut. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *7*(2), 249–256. https://doi.org/10.30656/jpmwp.v7i2.5658

O.Nyumba, T., Wilson, K., Derrick, C. J., & Mukherjee, N. (2018). The use of focus group discussion methodology: Insights from two decades of application in conservation. *Methods in Ecology and Evolution*, *9*(1), 20–32. https://doi.org/10.1111/2041-210X.12860

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.

Praetorius, X. W., Schutte, C. S. L., & Vlok, P. J. (2026). Evaluating business model innovation approaches: A criteria-based analysis and foundation for future research. *South African Journal of Industrial Engineering*, *37*(1), 169–184. https://doi.org/10.7166/37-1-3281

Prastiti, N. M. A. L., Narsa, I. M., & Narsa, N. P. D. R. H. (2021). Formulation of tour service price with activity-cost plus pricing method (case study at PT. Airlangga Global Traveling). *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Airlangga*, *6*(1), 992–1005. https://doi.org/10.20473/jraba.v6i1.70

Pratiwi, R., & Azzahra, B. A. (2023). Calculation cost of goods sold for edutourism package services using the full costing method at One Home Farm Indonesia. *E3S Web of Conferences*, *454*, Article 03022. https://doi.org/10.1051/e3sconf/202345403022

Sakuntalawati, R. D., Susantiningrum, Akbarini, N. R., & Yudhistira, B. (2022). Strategi pengembangan BUMDes Pilang Berdikari dalam rangka menuju usaha desa wisata edukasi berbasis Business Model Canvas. *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*, *27*(2), 93–103. https://doi.org/10.20961/jkb.v27i2.56029

Setiawan, J., Budiastuti, M. S., Gravitiani, E., & Setyono, P. (2021). Business model canvas (BMC) approach for tourism management strategy of The Top Selfie Kragilan, Mt. Merbabu National Park. *GeoJournal of Tourism and Geosites*, *35*(2), 297–303. https://doi.org/10.30892/gtg.35205-651

Sunarti, S., Damayanti, M., Rahdriawan, M., Untari, R., Adelina, C., & Setyono, H. F. (2026). Participatory business model: Strategi pengembangan desa wisata rintisan Montongsari, Kabupaten Kendal. *Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota*, *22*(1), 1–14. https://doi.org/10.14710/pwk.v22i1.78149

Utomo, M. R., Purnomo, M., Laili, F., & Chaqqi, M. S. (2023). Establishment of tour packages and feasibility of costs with NPV in Barito Tourism Village in Malang District. *Agricultural Socio-Economics Journal*, *23*(2), 131–139. https://doi.org/10.21776/ub.agrise.2023.023.2.2