

## Training Bisnis Model Canvas (BMC) Bagi Petani Buah Naga Masa Pandemi Covid-19 Desa Caramming Bulukumba

### *Training Business Model Canvas (Bmc) With Dragon Fruit Farmers During Pandemic Covid-19 Caramming Village Bulukumba*

Agusdiwana Suarni<sup>1</sup>, Faidul Adziem<sup>2</sup>, Muhammad Nur Abdi<sup>3</sup>, Andi Arifwangsa Adiningrat<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Ekonomi Islam, Universitas Muhammadiyah Makassar

<sup>2</sup> Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Makassar

<sup>3</sup> Manajemen, Universitas Muhammadiyah Makassar

<sup>4</sup> Perpajakan, Universitas Muhammadiyah Makassar

#### *Abstract*

*Indonesian Regulation Law No. 6 of 2014 about Villages, which is participation and self-reliance became the basis of Community Service activities namely Pengabdian Kepada Masyarakat or PKM. PKM aimed to explore and empower the potential of the village. Dragon fruit was one of the superior products of Caramming village, Bontotiro District, Bulukumba Regency located about 180 km from Makassar City in South Sulawesi. The method used training and mentoring entrepreneurship by using the Business Canvas Model (BMC) method. The main problem faced by dragon fruit farmers was the limited knowledge that has in entrepreneurship and marketing. In addition, BMC training was provided insight, knowledge, and skills for dragon fruit farmers, how to manage dragon fruit fruit that was originally dragon fruit directly taken by collecting traders who took the harvest directly to the farmer's garden. Indeed, after conducting the training, farmers had learned nine methods within BMC namely, (1) customer segments (2) value propositions (3) Channels (4) customer partnerships (5) revenue streams (6) Key resources. (7) Key activities (8) Key partnerships the last one (9) cost structures. Furthermore, this program is not only providing BMC training however also signed a memorandum of understanding (MoU) between the campus and the Village government so that this activity is sustainable in the future.*

**Keywords:** *Dragon Fruit, BMC, Covid-19*

#### **Abstrak**

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, yakni partisipasi dan kemandirian menjadi dasar kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan PKM bertujuan menggali dan memberdayakan potensi desa. Buah naga adalah salah satu produk unggulan desa Caramming, Kecamatan Bontotiro, Kabupaten Bulukumba yang berlokasi sekitar 180 Km dari Kota Makassar Sulawesi Selatan. Metode training dan pendampingan kewirausahaan dengan menggunakan metode Bisnis Model Canvas (BMC). Permasalahan utama petani buah naga adalah keterbatasan pengetahuan yang dimiliki dalam berwirausaha dan pemasaran. Dengan adanya training BMC dapat memberikan wawasan, pengetahuan, dan keterampilan bagi para petani buah naga, bagaimana buah naga yang awalnya buah naga langsung di jual oleh pedagang pengumpul yang mengambil hasil panen langsung ke kebun petani. Setelah mengikuti pelatihan, petani telah mengetahui sembilan metode di dalam BMC yakni, (1) segmentasi pelanggan (2) proposisi nilai (3) pemasaran (4) kemitraan pelanggan (5) arus pendapatan (6) sumber daya utama, (7) aktivitas utama/kunci (8) mitra utama atau rekan kerja (9) struktur biaya. PKM ini, selain memberikan training BMC, ditandatangani pula nota kesepahaman (MoU) antara pihak kampus dan Desa sehingga kegiatan ini berkelanjutan ke depannya.

**Kata Kunci:** Buah Naga, BMC, Covid 19.

\*Penulis Korespondensi

Agusdiwana Suarni, email: agusdiwana.suarni@unismuh.ac.id



This is an open access article under the CC-BY license

## PENDAHULUAN

Sektor yang berpengaruh dalam pertumbuhan ekonomi di Sulawesi Selatan adalah sektor pertanian. Salah satu tanaman hortikultura yang di jual di pasar traditional di area Sulawesi selatan dan toko ole-ole adalah buah naga (*dragon fruit*). Didaerah yang memiliki curah hujan 2000 mm/ tahun tanaman buah naga tumbuh dengan baik, kondisi tanah yang kering, tanaman buah naga dapat tumbuh dengan subur di dibandingkan dengan kondisi lembab (basah), akan tetapi curah hujan yang tinggi sekitar 1.000-1.300 mm/tahun buah naga masih dapat tumbuh (Emil, 2011). Intensitas matahari penuh yang dibutuhkan sekitar 80% dalam menanam buah Naga dan berkisar 26-36<sup>0</sup>C suhu udara begitu halnya 70-90 kelembapan, tanah yang disukai tanaman buah naga yang bersifat alkalis dan tanah yang harus berareasi baik dan derajat keasaman (pH) (Kristanto, 2009). Di Indonesia, buah naga adalah salah satu tanaman hortikultura yang terbilang baru di budidayakan dengan bentuk warna yang merah menyala dan bersisik hijau (Khairunnas dan Tety, 2011).

Petani buah Naga di Sulawesi Selatan, selain menjual langsung buah naga di pasar atau melalui pedagang, para petani hasil buah naga dengan berbagai hasil olahan diantaranya selai buah naga, mie buah naga, keripik buah naga (Musdalifa *et al*, 2019), akan tetapi masih banyak para petani buah naga belum mengetahui cara pengolahan buah naga dan memasarkannya dalam bisnis digital. Para petani hanya menjualkan hasil buah naga dari pedagang yang datang menjemput ke kebun sehingga harga jual tidak sesuai yang diharapkan oleh petani dan hanya mendapatkan pendapatan pada saat musim buah naga.

Luas Wilayah Kabupaten Bulukumba adalah 1154,58 km Persegi dengan 10 Kecamatan diantaranya (Kecamatan Kindang, Gantarang, Ujung Bulu, Ujung Loe, Bontobahari, Bontotiro, Herlang, Kajang, Bulukumpa, dan Rilau Ale. Kecamatan yang terluas adalah Gantarang dan Kecamatan dengan jarak sejauh 62 km dari Ibukota Kabupaten. Dari Letak geografis, Kabupaten Bulukumba berada di Ujung Selatan Provinsi Sulawesi Selatan (BPS Bulukumba, 2020) sekitar 180 Km dari Kota Makassar Sulawesi Selatan di Desa Caramming, Kacamatan Bontotiro, Kabupaten Bulukumba mayoritas petani saat ini melakukan aktifitas menanam buah naga dan buah naga adalah salah satu produk unggulan.

Salah satu jenis buah naga yang di budiyakan di Desa Caramming Kabupaten Bulukumba adalah buah naga daging merah. Buah naga merah merupakan komoditas hortikultura yang baik untuk dikembangkan karena buah naga yang enak dan warnanya merah, sehingga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan tambahan petani. Akan tetapi dalam menjalankan usaha buah naga petani di Desa Caramming Kelurahan Ekatiro Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba, para petani pendapatan yang mereka inginkan belum sesuai yang mereka harapkan. Pengembangan buah naga di Desa Caramming apabila kelola dengan menggunakan model bisnis maka, omset yang dihasilkan oleh petani meningkat dan kesejahteraan para petani pun meningkat. Desa caramming lahan yang luas dan bercocok tanam buah naga diperlukan luas lahan karena menjadi salah satu pendorong dalam pengembangan usaha tani buah naga karena buah naga itu sendiri harus memiliki ruang dan tidak terlalu berdempetan dapat menghambat

dalam pertumbuhan buah naga. Permasalahan yang dihadapi oleh petani buah naga adalah (1) pengetahuan dalam mengelola bisnis buah naga masih memerlukan ilmu berwirausaha yang baik, (2) dalam hal pemasaran masih tergolong traditional belum menggunakan aplikasi bisnis digital (3) pengelolaan buah naga yang belum maksimal karena masih kurangnya ilmu pengetahuan yang dimiliki dalam mengelola buah naga.

Olehnya itu, dari tiga permasalahan yang dihadapi oleh petani buah naga, tim pengabdian masyarakat memberikan pelatihan dan pendampingan dengan menggunakan Bisnis Model Canvas (BMC). BMC adalah salah satu model yang digunakan dalam memulai usaha bisnis baik dalam bentuk jasa maupun dagang. BMC membantu para petani buah naga untuk berpikir secara stuktur dan detail mengenai hal-hal yang harus dianalisa untuk memulai bisnis buah naga. Petani buah naga dengan menggunakan BMC, mereka bisa menuangkan ide-ide dan menganalisa serta memudahkan berkomunikasi dengan parner bisnis, sehingga petani buah naga mengambil keputusan yang tepat karena perencanaan bisnis yang matang.

Dari hasil pengabdian yang telah dilakukan oleh beberapa tim pengabdian masyarakat diantaranya (Musdalifa, *et al.*, 2019; Hidayat *et al.*, 2018; Chayati dan Ratnaningsih, 2010). Musdalifa *et al.* (2019) melakukan kegiatan pengabdian dengan judul “pengelolaan buah naga kelompok Bulu (badan usaha lorong) Teratai Putih” dengan memberikan pedampingan mengenai pengelolaan buah naga dalam pembuatan mie, keripik, dan selei. Hidayat *et al.* (2018) dengan judul “Ibm Pengolahan Buah Naga Sebagai Upaya Meningkatkan Nilai Tambah Dan Pengendalian Harga Buah Naga”. Chayati dan Ratnaningsih (2010) hasil pengabdian yang dilakukan mengenai “Teknologi Pengolahan Buah Naga dan Diversifikasi Produk Olahannya Sebagai Upaya Peningkatan Jiwa Kewirausahaan”. Dari berbagai hasil pengabdian yang telah dilakukan sebelumnya, maka hal tersebut menjadi acuan tim kami untuk mengadakan pengabdian kepada petani buah naga yang dimana tim pengabdian dalam pelatihan dan pendampingan menggunakan model BMC.

## METODE

Metode yang digunakan dalam training ini pendekatan komunikasi masyarakat dalam mengenali dan mempelajari permasalahan mitra kemudian menentukan solusi pemecahannya. Selain itu, metode pendekatan dalam program pengabdian ini adalah pelatihan partisipatif serta pendampingan. Pelatihan partisipatif dilakukan dengan memposisikan khalayak sasaran sebagai penerima pengetahuan, pemahaman tentang berwirausaha dan pengembangan manajemen usaha dalam hal ini bagaimana cara berwirausaha dengan modal kecil mendapatkan yang omset besar. Dalam program kegiatan ini menggunakan modul BMC, yang terdiri dari 9 bagian. Adapun konsep materi pelatihan dan pendampingan yang akan diberikan adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Konsep materi pelatihan dan pendampingan**

<b>9 Bagian BMC</b>	<b>Materi</b>
<i>Customer Segment</i> (Segmen Pelanggan) 30 menit	Menganalisa dan Menentukan siapa calon customer petani buah naga
<i>Value Propositions</i> (Proposisi Nilai) 30 menit	<i>Value proposition</i> dengan produk, namun bukan sekedar produk. <i>Value proposition</i> lebih berbicara mengenai nilai-nilai lebih yang bisa kita tawarkan untuk menjawab kebutuhan customer kita. Petani buah naga harus mengetahui apa yang dibutuhkan masyarakat selain buah naga apakah customer membutuhkan ole-

9 Bagian BMC	Materi
	ole khas Bulukumba dari olahan buah naga.
<i>Channel</i> (Saluran) Pemasaran 30 menit	Bagaimana kita menjangkau customer kita. Bagaimana kita bisa mengirimkan produk olah buah naga atau buah naga yang segar.
<i>Customer Relationship</i> (Kemitraan Pelanggan) 30 menit	Membangun relationship dengan <i>customer</i> kita, dengan begitu kita bisa membentuk suatu hubungan yang baik dan customer kita akan datang kembali kepada kita dan menjadi <i>customer</i> loyal kita dengan menjaga kualitas hasil olahan dan buah naga itu sendiri.
<i>Revenue Streams</i> (Arus Pendapatan) 30 menit	Apa saja yang mendatangkan keuntungan, mendatangkan keuangan bagi bisnis kita. Misalnya penjualan secara fisik, penjualan produk secara fisik atau jasa, layanan jasa yang mendatangkan uang secara langsung, seperti halnya kebun buah naga dijadikan sport photo-photo anak muda
<i>Key Resources</i> (Sumberdaya Utama) 30 menit	Sumber daya apa saja yang kita butuhkan. Misalnya lokasi, bangunan, atau SDM, pegawainya, kita butuh pegawai yang seperti apa pupuk, alat menanam buah naga
<i>Key Activities</i> (Aktivitas Utama) 30 menit	Kegiatan operasional yang harus kita lakukan jadi kita bahas apa saja yang harus dilakukan. Bisa jadi dari bidang produksi hingga pemasaran hingga after sales.
<i>Key Partner</i> (Mitra Utama) 30 menit	Partner apa saja yang kita butuhkan, bisa jadi misalnya supplier, outsource, dan masih banyak hal yang lain. Contohnya Pembuat Selei, Supermarket dll
<i>Cost Structure</i> (Struktur Biaya) 1 jam 30 menit	Dalam <i>cost structure</i> ini kita akan menuliskan pengeluaran apa saja yang kita perlukan untuk menjalankan bisnis ini. Dalam suatu bisnis model yang ideal yang bagus, <i>cost structure</i> ini nantinya harus lebih kecil daripada Revenue Stream, dengan begitu kita tahu bahwa bisnis ini menghasilkan keuntungan. Tahap ini menjelaskan kepada keuangan dan biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga keuntungan yang diharapkan sesuai dengan keinginan para petani buah naga.
Final Test dan Evaluasi 2 jam 30 menit	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Peserta membuat BMC Buah Naga</li> <li>✓ Presentasi hasil BMC</li> <li>✓ Pendampingan</li> </ul>

Untuk menilai tingkat keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada khalayak sasaran, dilakukan evaluasi meliputi empat kriteria yang telah ditetapkan, yaitu: kehadiran, perencanaan kegiatan, pelatihan dan penyuluhan. Secara jelas, indikator keberhasilan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) disajikan berikut:

**Tabel 2. Kriteria dan indikator keberhasilan kegiatan**

Kriteria	Indikator	Skala Nilai
	<b>Sosialisasi Program</b>	
Kehadiran	Sosialisasi dihadiri oleh aparat pemerintah, masyarakat di Desa Caramming Kec. Bontotiro Kab.Bulukumba Sul Sel	4
	Sosialisasi dihadiri oleh aparat desa, kelurahan dan masyarakat di Desa Caramming Kec. Bontotiro Kab.Bulukumba Sul Sel	3
	Sosialisasi dihadiri masyarakat di Desa Caramming Kec. Bontotiro Kab.Bulukumba Sul Sel	2
	Tidak ada yang menghadiri sosialisasi	1
Perencanaan Kegiatan (peserta, jadwal, dan lokasi)	Kegiatan direncanakan aparat kelurahan, masyarakat di Desa Caramming Kec. Bontotiro Kab.Bulukumba Sul Sel dan Tim Perguruan Tinggi	4

Kriteria	Indikator	Skala Nilai
<b>Sosialisasi Program</b>		
	Kegiatan direncanakan aparat kelurahan dan desa, dan Tim Perguruan Tinggi	3
	Kegiatan direncanakan oleh Tim Perguruan Tinggi	2
	Tidak ada perencanaan kegiatan	1
<b>Pelaksanaan Kegiatan</b>		
Training BMC	Lebih dari 70% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami mengenai BMC	4
	50% - 70% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami BMC	3
	30% - 50% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami BMC	2
	Kurang dari 30% peserta kegiatan telah mengetahui dan memahami BMC	1
<b>Program Pendampingan</b>		
Bisnis Plan dan BMC masing-masing Peserta	Mitra telah mampu membuat Bisnis Plan dan BMC	4
	Mitra hanya mampu membuat BMC	3
	Mitra hanya mampu membuat Bisnis Plan	2
Petani buah naga	Mitra belum mampu Bisnis Plan dan BMC	1
Kemampuan mitra dalam pengembangan manajemen usaha.	Mitra telah mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi, promosi dan pemasaran serta inovasi produk.	4
	Mitra hanya mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi, promosi dan pemasaran.	3
	Mitra hanya mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi.	2
	Mitra belum mampu membuat dan menyusun perencanaan anggaran untuk produksi, promosi dan pemasaran serta inovasi produk.	1

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pelaksanaan Sosialisasi

Pelaksanaan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan desa Caramming Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba Sulawesi Selatan, peserta yang hadir adalah petani buah yang ada di daerah tempat kegiatan dan aparat desa yakni laki-laki lebih dominan dibanding perempuan yaitu 7 laki-laki dan 3 orang perempuan dan 4 staff desa yang tertera di Tabel 3. Kegiatan yang pertama dilakukan dalam pengabdian memberikan sosialisasi kepada peserta yang hadir sebanyak 14 orang dapat dilihat di Gambar 1, kegiatan sosialisasi ini memberikan penjelasan sistematis dalam training BMC, tahapan materinya dan bagaimana pendampingan setelah mendapatkan materi.

**Tabel 3. Daftar hadir peserta**

No	Jenis Kelamin	Jumlah Peserta
1.	Laki – Laki	7
2.	Perempuan	3
3.	Staff Desa	4
<b>Total</b>		<b>14</b>



**Gambar 1. Ketua tim pengabdian masyarakat memberikan sosialisasi teknis pelaksanaan dalam mengikuti pelatihan BMC bagi para petani buah naga**

### **Training BMC**

Setelah pelaksanaan sosialisasi, kegiatan pelatihan BMC dan pendampingan pada petani buah naga dilaksanakan di Kantor Desa Caramming dengan jumlah peserta yang hadir sama dengan jumlah pada saat sosialisasi. Pelatihan BMC dengan materi dan jadwal kegiatan terlampir pada Tabel 3 dan Gambar 2 adalah photo peserta pada saat mendengarkan materi mengenai BMC dari 9 bagian.



**Gambar 2. Pemateri memberikan materi BMC**

Setelah mendapatkan materi model BMC dan mengapa BMC itu penting dalam memulai bisnis buah naga, kegiatan selanjutnya adalah pendampingan yaitu memberikan kesempatan kepada bapak/ibu petani buah naga membuat model bisnis buah dalam BMC dapat di lihat di Gambar 3. Peserta sangat berperang aktif setelah mengetahui model bisnis BMC dan setelah menuliskan dalam kertas yang telah disiapkan oleh panitia, Peserta mempresentasikan hasil BMC didepan peserta yang hadir. Setelah mempresentasikan BMC diberikan masukan dan saran sehingga BMC peserta siap untuk diaplikasikan dalam bisnis buah naga. Setelah kegiatan rangkaian selesai kami melakukan penutupan dan photo bersama dengan kepala Desa Caramming, peserta dan pemateri dapat di lihat di Gambar 4.



**Gambar 3. Peserta mempresentasikan bisnis Buah Naga kedalam model BMC**

Desa Caramming menjadi lokasi penanaman dan pengembangan buah naga, buah naga merah yang di tawarkan di Desa Caramming rata-rata memiliki kualitas yang baik sehingga permintaan buah naga oleh para pengumpul semakin meningkat. Seperti yang diungkapkan pada saat wawancara peserta bahwa hasil panen petani buah naga langsung di ambil oleh pedagang pengumpul yang mengambil hasil panen langsung ke kebun petani, hal ini membuat petani menghemat waktu dan tenaga, setiap petani menjual kepada pedagang pengumpul kemudian ke pedagang pengecer dan sampai ketangan konsumen.



**Gambar 4. Foto bersama dengan kepada Desa, pemateri dan peserta**

Permintaan pengumpul semakin meningkat ini karena hasil buah naga yang di peroleh oleh petani buah naga di Desa Caramming kualitasnya sangat baik dan ini membuat permintaan konsumen yang semakin meningkat. Akan tetapi, harga yang bergantung pada ketersediaan buah naga yakni jika musim panen melimpah maka harga buah naga di Desa Caramming mengalami penurunan. Dengan adanya pelatihan BMC, diharapkan petani buah naga tidak hanya menjual buahnya tapi mengelola buah naga

menjadi khas ole-oleh Kabupaten Bulukumba dengan membuat kripik, kue, serta mie instant berharap pendapatan para petani meningkat. Dari hasil post test setelah pelatihan, 14 peserta memahami materi yang telah disampaikan oleh pemateri dan dalam pendampingan petani buah naga dengan antusias ingin mengaplikasikan BMC pada usaha buah naga yang mereka miliki.

### **KESIMPULAN**

Petani buah naga menghasilkan omset yang tinggi dibutuhkan perencanaan yang matang dan mempunyai model bisnis yang bagus pula. BMC adalah salah satu model yang tepat digunakan dalam menjalankan usaha bisnis buah naga. Kebun buah naga tidak hanya menunggu buahnya berbuah akan tetapi dijadikan area pariwisata pada wisatawan yang berkunjung di Kabupaten Bulukumba Sulawesi Selatan, yang di kenal sebagai Kabupaten memiliki panorama pantai pasir putih yang bersih dan jernih, dan tempat wisata pasir putih dekat dengan perkebunan buah naga, sehingga perkebunan buah naga menjadi alternatif lain setelah mengunjungi pantai Bira atau Apparallang. Adapun saran untuk pemerintah setempat, Desa Caramming dijadikan Desa Pariwisata Buah Naga, khas buah naga yang enak berasal dari Desa tersebut. Petani diberi modal dan diberikan pelatihan-pelatihan sehingga meningkatkan omset jualannya dan masyarakat setempat lebih sejahtera.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima kasih kami ucapkan kepada Lp3m Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan kepercayaan sehingga proposal PKM kami mendapatkan dana Hibah untuk melaksanakan kegiatan PKM di Desa Caramming Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba Sulawesi Selatan. Kami Ucapan terima kasih banyak kepada Aparat pemerintah yaitu PJ. Kepala Desa Caramming Bapak Zainuddin.,S.Sos yang telah memberikan kesempatan dan akses untuk bertemu masyarakat terkhusus kepada bapak/ibu petani buah naga yang sangat antusias dalam mengikuti kegiatan PKM. Ucapan terima kasih pula kepada bapak ibu pemateri yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi materi dalam kegiatan training dan kepada panitia dan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah berpartisipasi dalam menyukseskan acara ini dari pembukaan sampai ke sesi penutupan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- BPS [Badan Pusat Statistik]. Bulukumba 2020. Statistik Daerah Kabupaten Bulukumba 2018. Badan Pusat Statistik Kabupaten Bulukumba
- Chayati I, Ratnaningsih N. 2010. Teknologi Pengolahan Buah Naga dan Diversifikasi Produk Olahannya sebagai Upaya Peningkatan Jiwa Kewirausahaan di SMK Agri Industri. *Jurnal Inotek*. 15 (2).
- Emil S. 2011. *Untung Berlipat dari Bisnis Buah Naga Unggul*. Yogyakarta: Lili Publisher.
- Hidayat MI. 2018. IBM Pengolahan Buah Naga sebagai Upaya Meningkatkan Nilai Tambah dan Pengendalian Harga Buah Naga di Kabupaten Tanah Lot. *Jurnal Pengabdian Al-Ikhlas Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjary*. 3 (2):163-167.



- Khairunnas, Tety E. 2011. Analisis Kelayakan Usaha Tani Buah Naga di Pekanbaru. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Bisnis*. 3(8): 579-585.
- Kristanto D. 2009. Buah Naga Pembudidayaan di Pot dan di Kebun. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Musdalifa, Arif Arwin, Ahmad Fandi. 2019. Pengelolaan Buah Naga Kelompok Bulo (Badan Usaha Lorong) Teratai Putih. *Carradde: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 2(1).
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa.