

## **PROPOSAL BUSINESS PLAN**

### **KANGKUNG ORGANIK FRESH & HEALTHY**

Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Kewirausahaan



#### **Disusun Oleh:**

Anisa Maharani Azzahra	2413053145
Annisa Fitria	2413053147
Adhista Rizky Wulandari	2413053151
Ratu Ayu Aprilia Melga	2413053160
Hikmah Apriasih Riswanti	2413053164
Arlita Ratna Dewi	2413053167
Annisa Septiana Putri	2413053171
Cantika Nabilla	2413053177

**S1 PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR**

**JURUSAN ILMU PENDIDIKAN**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

**UNIVERSITAS LAMPUNG**

**2025**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia Nya, makalah ini dapat diselesaikan dengan baik. Proposal ini disusun sebagai bagian dari tugas Mata Kuliah Kewirausahaan, dan bertujuan untuk memberikan pemahaman yang mendalam mengenai *Business Plan* Sayur Kangkung Organik *Fresh & Healthy*. Dalam penyusunan proposal ini, penulis telah banyak mendapat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak.

Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Muhsom, M.Pd.I. dan Ibu Siti Nurjanah, M.Pd selaku dosen Mata Kuliah Kewirausahaan yang telah membimbing dan memberi arahan dalam penyusunan tugas ini.
2. Rekan-rekan mahasiswa yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian tugas ini.

Penulis menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna dan terdapat berbagai kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan di masa mendatang. Semoga tugas ini dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang berkepentingan. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih atas perhatian dan kerja sama yang telah diberikan. Semoga proposal ini dapat menjadi referensi yang berguna bagi semua pihak.

Metro, 29 Oktober 2025

Kelompok 1

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Usaha.....	1
1.2 Rumusan Masalah/Peluang Usaha.....	2
1.3 Tujuan Usaha .....	2
<b>BAB II PROFIL USAHA .....</b>	<b>3</b>
2.1 Nama dan Bentuk Usaha .....	3
2.2 Produk/Jasa yang ditawarkan .....	3
2.3 Keunggulan Produk .....	3
2.4 Lokasi dan Target Pasar.....	4
<b>BAB III ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN.....</b>	<b>5</b>
3.1 Analisis SWOT .....	5
3.2 Strategi Pemasaran (Produk, Harga, Tempat, Promosi).....	6
<b>BAB IV ASPEK KEUANGAN .....</b>	<b>8</b>
4.1 Rencana Modal Awal .....	8
4.2 Estimasi Biaya Operasional .....	9
4.3 Proyeksi Keuntungan .....	10
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>13</b>
5.1 Kesimpulan.....	13
5.2 Harapan Pengembangan Usaha .....	14
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>15</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>16</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULAN**

### **1.1 Latar Belakang Usaha**

Sayur merupakan salah satu kebutuhan pokok masyarakat Indonesia yang dikonsumsi setiap hari untuk menjaga kesehatan dan keseimbangan gizi. Kebutuhan masyarakat terhadap bahan pangan segar semakin meningkat seiring dengan kesadaran akan pentingnya pola makan sehat. Sayuran menjadi salah satu sumber gizi yang penting karena mengandung vitamin, mineral, dan serat yang dibutuhkan tubuh. Salah satu sayuran yang paling banyak dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia adalah kangkung. Kangkung dikenal sebagai sayur yang mudah diolah menjadi berbagai masakan seperti tumis kangkung, cah kangkung, dan pecel, sehingga permintaannya selalu stabil di pasaran (Kementerian Pertanian, 2021).

Kangkung memiliki nilai ekonomi yang cukup baik karena dapat dibudidayakan dengan mudah, baik di lahan basah maupun kering, dan memiliki masa panen yang singkat, yaitu sekitar 25–30 hari setelah tanam. Kondisi ini membuat kangkung menjadi komoditas sayur yang potensial untuk dikembangkan sebagai usaha. Selain itu, modal yang dibutuhkan relatif kecil namun dapat memberikan keuntungan yang cepat karena perputaran produksinya singkat (Suryani, 2020).

Melihat tingginya permintaan masyarakat terhadap sayur kangkung, terutama untuk kebutuhan rumah tangga, warung makan, dan pedagang sayur keliling, maka usaha menjual kangkung menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Kangkung juga mudah dibudidayakan, memiliki masa panen yang relatif singkat, serta dapat dijual dengan harga terjangkau sehingga perputaran modalnya cepat.

Selain itu, tren gaya hidup sehat yang semakin meningkat di masyarakat membuat konsumsi sayur semakin diminati. Hal ini menjadi peluang bagi pelaku usaha kecil untuk menyediakan kangkung segar yang berkualitas dan mudah

didapat oleh konsumen. Dengan manajemen yang baik, pemasaran yang menarik, serta menjaga kualitas produk, usaha penjualan kangkung dapat berkembang menjadi usaha yang berkelanjutan dan menguntungkan.

Melalui usaha ini, diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha, serta membantu memenuhi kebutuhan sayuran segar bagi konsumen setiap hari. Oleh karena itu, usaha penjualan kangkung bukan hanya menjadi peluang ekonomi yang menarik, tetapi juga mendukung gaya hidup sehat dan ramah lingkungan. Dengan perencanaan yang baik, pengelolaan yang efisien, dan strategi pemasaran yang tepat, usaha menjual kangkung memiliki potensi besar untuk tumbuh dan berkembang di tengah kebutuhan masyarakat akan sayuran segar dan bergizi.

## **1.2 Rumusan Masalah/Peluang Usaha**

- 1.2.1 Bagaimana cara memanfaatkan peluang pasar untuk menjual kangkung segar yang berkualitas kepada konsumen di sekitar lingkungan tempat tinggal?
- 1.2.2 Bagaimana strategi pemasaran yang efektif agar produk kangkung dapat dikenal luas dan diminati masyarakat?
- 1.2.3 Bagaimana menjaga kualitas dan kesegaran kangkung agar tetap menarik minat pembeli dan meningkatkan penjualan?

## **1.3 Tujuan Usaha**

- 1.3.1 Menyediakan kangkung segar dan berkualitas bagi masyarakat dengan harga yang terjangkau.
- 1.3.2 Meningkatkan pendapatan melalui kegiatan usaha penjualan kangkung.
- 1.3.3 Membangun usaha kecil yang berkelanjutan dengan menjaga kepuasan pelanggan dan kualitas produk.

## **BAB II**

### **PROFIL USAHA**

#### **2.1 Nama dan Bentuk Usaha**

Usaha ini bernama “Kangkung Organik *Fresh & Healthy*”. Berbentuk usaha kelompok yang terdiri dari 8 orang mahasiswi PGSD Unila, yang bergerak di bidang penjualan sayur segar. Usaha ini berfokus pada penyediaan sayur kangkung organik berkualitas tinggi yang dipanen langsung sebelum diberikan kepada konsumen, sehingga kesegarannya tetap terjaga saat sampai ke konsumen.

#### **2.2 Produk/Jasa yang ditawarkan**

Produk yang ditawarkan adalah sayur kangkung organik dalam bentuk kangkung ikat. Menerima pesanan via WhatsApp, dan layanan antar dalam area tertentu untuk memudahkan pelanggan.

#### **2.3 Keunggulan Produk**

Ada beberapa keunggulan dari produk usaha kangkung kami, yaitu:

1. Tanpa bahan kimia berbahaya, karena kangkung yang ditanam tanpa menggunakan pupuk kimia, melainkan menggunakan pupuk organik untuk menjaga kualitas dan keamanan pangan.
2. Segar, karena dipanen langsung dari kebun.
3. Harga terjangkau, hanya Rp 2.000 perikat, sesuai dengan daya beli masyarakat.
4. Kualitas terjamin, daun hijau segar, batang renyah dan tahan lama.
5. Pelayanan cepat dan ramah, termasuk saat *pre-order* dan layanan antar.
6. Selain itu, kangkung sendiri banyak manfaat bagi kesehatan tubuh, diantaranya dapat melancarkan pencernaan, meningkatkan daya tahan tubuh, menjaga kesehatan jantung mencegah anemia, menjaga kesehatan mata, dan banyak manfaat lainnya.

## **2.4 Lokasi dan Target Pasar**

Usaha Kangkung Organik *Fresh & Healthy* berlokasi di PGSD Kampus B FKIP Universitas Lampung tepatnya dibagian kebun belakang, yang beralamat di Jl. Budi Utomo Bd. 25 Margorejo, Metro Selatan, Kota Metro. Target pasarnya adalah mahasiswa yang membutuhkan bahan makanan segar dan murah, dosen dan staf yang ingin sayur praktis untuk kebutuhan rumah tangga dan masyarakat sekitar kampus yang ingin mendapatkan sayur segar tanpa harus ke pasar, penjual sayur/warung-warung sayur.

## **BAB III**

### **ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN**

#### **3.1 Analisis SWOT**

##### **1. *Strengths* (Kekuatan)**

Kangkung organik menawarkan berbagai kelebihan yang membuatnya menjadi pilihan yang sangat menarik. Dibudidayakan tanpa pestisida kimia, kangkung organik lebih sehat dan aman untuk dikonsumsi, sehingga cocok bagi konsumen yang sadar kesehatan. Dengan metode budidaya yang ramah lingkungan dan mendukung pertanian berkelanjutan, kangkung organik tidak hanya baik untuk kesehatan, tapi juga untuk lingkungan. Produk ini dapat menjangkau berbagai segmen pasar, mulai dari pasar modern, restoran sehat, hingga platform online, sehingga menawarkan potensi pasar yang luas dan menguntungkan.

##### **2. *Weaknesses* (Kelemahan)**

Meskipun kangkung organik menawarkan banyak kelebihan, namun juga memiliki beberapa tantangan. Salah satu tantangan utama adalah masa simpan yang lebih pendek karena tidak menggunakan bahan pengawet, sehingga memerlukan penanganan dan penyimpanan yang lebih hati-hati. Selain itu, proses produksi kangkung organik juga membutuhkan pengawasan ketat untuk memastikan kualitas dan keamanan produk, yang dapat meningkatkan biaya produksi. Pasokan kangkung organik juga bisa tidak stabil karena tergantung pada cuaca dan kondisi lingkungan, sehingga perlu perencanaan yang matang untuk menjaga ketersediaan produk.

##### **3. *Opportunities* (Peluang)**

Tren gaya hidup sehat dan konsumsi produk organik yang terus meningkat membuka peluang besar bagi bisnis sayuran organik. Dengan dukungan pemerintah terhadap pertanian organik, produsen dapat memanfaatkan sumber daya dan teknologi yang lebih baik untuk meningkatkan kualitas produk. Kerja sama dengan supermarket, kafe, dan katering sehat juga dapat menjadi saluran pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen yang peduli dengan kesehatan dan lingkungan.

Selain itu, penjualan secara online dengan sistem langganan (*subscription box* sayur organik) memungkinkan konsumen untuk menerima sayuran segar langsung ke rumah mereka, meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Dengan demikian, bisnis sayuran organik memiliki potensi untuk berkembang pesat dan memberikan keuntungan yang signifikan.

#### **4. Threats (Ancaman)**

Meskipun bisnis sayuran organik memiliki potensi yang besar, namun juga menghadapi beberapa tantangan. Persaingan dengan sayuran organik lain dan kangkung organik dapat menjadi hambatan dalam memperoleh pangsa pasar. Selain itu, perubahan cuaca ekstrem dapat memengaruhi hasil panen dan kualitas produk, sehingga perlu strategi mitigasi yang efektif. Kurangnya edukasi masyarakat tentang pentingnya produk organik juga dapat menjadi tantangan dalam meningkatkan permintaan, sehingga perlu dilakukan kampanye edukasi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan minat konsumen terhadap produk organik. Dengan demikian, produsen sayuran organik perlu memiliki strategi yang tepat untuk menghadapi tantangan-tantangan tersebut dan meningkatkan keunggulan kompetitif.

### **3.2 Strategi Pemasaran (Produk, Harga, Tempat, Promosi)**

#### **1. Produk**

Produk utama yang ditawarkan adalah kangkung organik segar dalam bentuk kangkung ikat. Kangkung ini ditanam menggunakan pupuk organik tanpa bahan kimia berbahaya, sehingga aman dan menyehatkan bagi konsumen. Produk dikemas dengan rapi untuk mendukung citra produk hijau dan sehat.

#### **2. Harga**

Harga jual ditetapkan sebesar Rp 2.000 per ikat, dengan pertimbangan daya beli masyarakat sekitar kampus dan harga pasar lokal. Strategi harga yang digunakan adalah penetapan harga terjangkau (*affordable pricing*) agar produk dapat diterima dengan baik oleh mahasiswa, dosen, dan masyarakat sekitar.

### **3. Tempat**

Lokasi utama usaha berada di Kebun Belakang PGSD Kampus B FKIP Universitas Lampung, Jl. Budi Utomo Bd. 25 Margorejo, Metro Selatan, Kota Metro. Distribusi produk dilakukan secara langsung ke konsumen melalui sistem *pre-order* via WhatsApp, dengan layanan antar gratis untuk area sekitar kampus.

### **4. Promosi**

Promosi dilakukan melalui berbagai cara, antara lain:

- Media Sosial: Menggunakan platform seperti Instagram, WhatsApp, dan TikTok untuk menampilkan kegiatan budidaya, dan panen.
- Promosi Langsung: Pembagian pamflet di lingkungan kampus dan sekitarnya untuk mengenalkan produk kepada calon pelanggan.

## BAB IV

### ASPEK KEUANGAN

#### 4.1 Rencana Modal Awal

Modal awal digunakan untuk memulai usaha budidaya kangkung organik, mencakup pengadaan sarana produksi, peralatan, dan kebutuhan awal operasional. Berikut rincian rencana modal awal:

Modal awal berasal dari uang pribadi pemilik usaha “Kangkung Organik *Fresh & Healthy*”, yaitu: 1 kelompok = Rp 64.000

Dari modal tersebut pemilik membeli bahan baku dan peralatan, antara lain:

**Fixed Cost = Rp 15.000**

**Variable Cost = Rp 49.000**

**Jumlah = Rp 64.000**

Keterangan:

- **Fixed Cost** meliputi alat pertanian (ember) yang dapat digunakan berulang kali.
- **Variable Cost** meliputi bahan habis pakai seperti pupuk kandang, bibit, tali rafia, plastik kemasan, dan stiker logo.

No	Kebutuhan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Pupuk organik	1 karung	12.000	12.000
2	Bibit kangkung organik	¼ kg	7.000	7.000
3	Alat pertanian (ember)	1	15.000	15.000
4	Tali rafia	1 bks	6.000	6.000

5	Plastik (kemasan)	1 pack	9.000	9.000
6	Stiker logo	1 lembar	15.000	15.000
Total Modal Awal				64.000

**Total modal awal = Rp 64.000**

#### **4.2 Estimasi Biaya Operasional**

Biaya operasional merupakan pengeluaran rutin yang dikeluarkan setiap periode tanam untuk kebutuhan budidaya dan pemasaran. Dalam usaha *Kangkung Organik Fresh & Healthy*, biaya operasional setiap periode tergolong kecil karena pemilik usaha mengelola seluruh proses secara mandiri tanpa tenaga kerja tambahan.

Rincian biaya operasional per periode adalah sebagai berikut:

No.	Uraian Biaya Operasional	Kuantitas / Frekuensi	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Benih kangkung tambahan	¼ kg	7.000	7.000
2	Pupuk organik tambahan	1 karung	12.000	12.000
3	Kemasan tambahan dan stiker logo	-	-	10.000
<b>Total Biaya Operasional Per Periode</b>				<b>29.000</b>

Berdasarkan rincian di atas, biaya operasional yang dikeluarkan pemilik usaha dalam pelaksanaan usaha *Kangkung Organik Fresh & Healthy* setiap periodenya meliputi: pembelian benih, pupuk, dan biaya pembelian kemasan tambahan serta stiker logo dengan total keseluruhan biaya operasional setiap periodenya sebesar 29.000 rupiah. Dalam pelaksanaan kegiatan budidaya

tersebut pemilik tidak menggunakan tenaga kerja yang diupah sebagaimana para pembudidaya lainnya. Hal ini dilakukannya untuk menghemat pengeluaran biaya operasional berupa tenaga kerja.

#### 4.3 Proyeksi Keuntungan

Proyeksi keuntungan adalah perkiraan atau estimasi mengenai laba bersih yang akan diperoleh dari suatu usaha atau investasi di masa mendatang, berdasarkan analisis pendapatan dan pengeluaran yang diperkirakan selama periode tertentu.

Proyeksi ini digunakan untuk membantu pengusaha atau investor memahami potensi keberhasilan usaha, menentukan kelayakan investasi, serta menyusun strategi pengelolaan keuangan dan pemasaran ke depan.

**Diperkirakan sebagai berikut:**

- Modal awal (*fixed + variable cost*) = **Rp 64.000**
- Biaya operasional per periode tanam (variabel rutin) = **Rp 29.000.**
- Satu periode = satu siklus tanam-hasil (30 hari)
- Penjualan dihitung per ikat kangkung.

Komponen	Keterangan
Harga jual per ikat	Rp 2.000
Jumlah hasil panen per periode	30 ikat
Pendapatan per periode	30 x Rp 2.000 = Rp 60.000
Biaya operasional per periode	Rp 29.000
Modal awal	Rp 64.000

### Proyeksi keuntungan per periode

Komponen	Nilai (Rp)
<b>Pendapatan</b>	60.000
<b>Biaya operasional</b>	29.000
<b>Laba bersih per periode</b>	31.000

Jadi, setiap satu kali panen (satu periode tanam), usaha Kangkung Organik *Fresh & Healthy* memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 31.000.

### Analisis Titik Impas (Break-Even Point)

Titik impas menunjukkan jumlah minimal produk (ikat kangkung) yang harus dijual agar pendapatan = biaya operasional (belum termasuk pengembalian modal awal).

Rumus:

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Harga per Ikat}}$$

Substitusi angka:

$$\text{BEP Produksi} = \frac{29.000}{2.000} = 14,5 \text{ ikat}$$

Dibulatkan: 15 ikat

Artinya, jika dalam satu periode panen menghasilkan 15 ikat kangkung, maka usaha sudah tidak rugi dan tidak untung (impas) untuk menutup biaya operasional.

### Break-Even Point Pendapatan (BEP Rupiah)

Rumus:

$$\text{BEP Pendapatan} = \text{BEP Produksi} \times \text{Harga per Ikat}$$

$$\text{BEP Pendapatan} = 15 \times 2.000 = \text{Rp } 30.000$$

Jadi, usaha mencapai titik impas ketika pendapatan per periode = Rp 30.000.

### Analisis Keuntungan terhadap BEP

Keterangan	Nilai
Pendapatan aktual	Rp 60.000
BEP Pendapatan	Rp 30.000
Selisih (Laba di atas BEP)	<b>Rp 30.000</b>

Artinya, usaha ini beroperasi 100% di atas titik impas — pendapatan dua kali lebih besar dari biaya minimal untuk impas.

### Perkiraan Waktu Balik Modal (*Payback Period*)

Modal awal = Rp 64.000

Laba bersih per periode = Rp 31.000

$$\text{Payback Period} = \frac{64.000}{31.000} \approx 2,06 \text{ periode}$$

Jadi, modal awal akan kembali dalam  $\pm 2$  periode panen (sekitar 2 bulan).

### Kesimpulan Analisis BEP

- BEP Produksi: 15 ikat kangkung per periode
- BEP Pendapatan: Rp 30.000
- Laba bersih per periode: Rp 31.000
- Waktu balik modal:  $\pm 2$  periode panen
- Kondisi usaha: Menguntungkan, karena hasil panen (30 ikat) jauh melebihi titik impas (15 ikat)

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Usaha Kangkung Organik *Fresh & Healthy* merupakan peluang bisnis yang menjanjikan di tengah meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat dan kebutuhan akan bahan pangan segar. Kangkung dipilih karena memiliki permintaan pasar yang stabil, mudah dibudidayakan, dan bernilai ekonomi tinggi dengan masa panen yang singkat. Produk yang ditawarkan memiliki keunggulan dalam hal kualitas, kesegaran, keamanan konsumsi, dan harga yang terjangkau, sehingga mampu menarik minat berbagai kalangan, mulai dari mahasiswa, dosen, hingga masyarakat sekitar kampus.

Melalui analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa kekuatan utama usaha ini terletak pada produk yang sehat, ramah lingkungan, dan sesuai dengan tren gaya hidup sehat masyarakat modern. Namun, usaha ini juga menghadapi kelemahan seperti masa simpan produk yang relatif singkat dan ketergantungan pada kondisi lingkungan. Meskipun demikian, peluang pasar sangat besar seiring dengan meningkatnya permintaan terhadap produk organik dan dukungan pemerintah terhadap pertanian berkelanjutan. Ancaman utama seperti persaingan pasar dan perubahan cuaca dapat diatasi dengan manajemen yang baik, strategi pemasaran yang efektif, serta edukasi konsumen tentang manfaat produk organik.

Dengan perencanaan yang matang, pengelolaan yang efisien, dan inovasi berkelanjutan, *Kangkung Organik Fresh & Healthy* memiliki potensi besar untuk tumbuh menjadi usaha yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat dan pelestarian lingkungan.

## 5.2 Harapan Pengembangan Usaha

Diharapkan usaha Kangkung Organik *Fresh & Healthy* dapat menjadi sarana belajar langsung bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu kewirausahaan. Kegiatan ini diharapkan mampu mengembangkan kemampuan mahasiswa dalam perencanaan bisnis, manajemen produksi, strategi pemasaran, serta kerja sama tim.

Selain itu, usaha ini diharapkan bisa berkembang tidak hanya sebagai tugas akademik saja, tetapi juga menjadi awal dari usaha nyata yang berkelanjutan. Dengan terus melakukan inovasi dan memiliki komitmen tinggi, Kangkung Organik *Fresh & Healthy* diharapkan bisa memperluas pasar, meningkatkan kualitas produk, serta memberi manfaat ekonomi bagi mahasiswa yang terlibat dalam usaha tersebut.

Harapan besar adalah melalui pengalaman ini, mahasiswa bisa tumbuh menjadi orang yang memiliki semangat wirausaha, kreatif, dan bertanggung jawab sosial. Dengan demikian, proyek ini tidak hanya memberikan manfaat akademik, tetapi juga memberikan kontribusi positif bagi lingkungan sekitar serta menjadi contoh bagus bagi mahasiswa lain untuk berani berwirausaha di bidang pertanian organik.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2021). Statistik Produksi Hortikultura Nasional Tahun 2021. Jakarta: Direktorat Jenderal Hortikultura.
- Suryani, L. (2020). Analisis Usaha Tani Kangkung pada Lahan Sempit. Malang: UB Press.

**LAMPIRAN  
DOKUMENTASI**

**Logo Produk**

---



### Proses Penyemaian Benih



### Proses Panen Tanaman Kangkung





**Produk “Kangkung Organik *Fresh & Healthy*”**

