

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI KECIL DENGAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Reza Firdiansyah<sup>1</sup>, Titin Agustin Nengsih<sup>2</sup>

[reza43628@gmail.com](mailto:reza43628@gmail.com)<sup>1</sup>, [nengsih@uinjambi.ac.id](mailto:nengsih@uinjambi.ac.id)<sup>2</sup>

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha industri kecil Konveksi Sablon Youdie di Kota Jambi dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC), termasuk penerapan sembilan elemennya serta kendala yang dihadapi. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan studi kasus, melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi, serta diuji dengan triangulasi. Hasil menunjukkan bahwa strategi usaha berfokus pada layanan sablon kaos custom yang berorientasi pelanggan, efisiensi operasional, dan pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan WhatsApp. Penerapan BMC mencakup segmentasi pelanggan yang jelas, proposisi nilai berupa fleksibilitas desain dan harga terjangkau, serta hubungan pelanggan melalui komunikasi yang baik. Sumber daya utama meliputi tenaga kerja terampil dan peralatan yang masih terbatas namun dimanfaatkan secara optimal. Kendala utama adalah keterbatasan modal, peralatan yang belum modern, dan persaingan harga yang ketat. Dari perspektif ekonomi Islam, praktik usaha telah mencerminkan nilai kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab. Penelitian ini diharapkan membantu pelaku usaha kecil mengembangkan model bisnis berkelanjutan sesuai prinsip syariah.

**Kata Kunci:** Strategi Pengembangan Usaha, Business Model Canvas, Ekonomi Syariah, Konveksi, Usaha Kecil.

### PENDAHULUAN

Industri kecil memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Salah satu bidang yang menunjukkan perkembangan pesat adalah industri konveksi, yang meliputi produksi pakaian dan berbagai aksesoris (Adella et al., 2022). Sektor ini dinilai cukup tangguh menghadapi dinamika ekonomi karena kebutuhan akan produk sandang cenderung stabil. Meskipun demikian, besarnya peluang pasar tidak terlepas dari berbagai tantangan yang dihadapi para pelaku usaha, khususnya skala kecil, dalam mengembangkan usahanya di tengah persaingan yang kian kompetitif (Yusri, 2025).

Di Indonesia, industri kecil umumnya menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, akses teknologi yang terbatas, serta kemampuan manajerial yang belum optimal (Maria et al., 2024). Kondisi serupa juga dialami oleh usaha konveksi Youdie Sablon di Kota Jambi. Usaha yang telah berdiri sejak tahun 2008 ini memproduksi berbagai jenis pakaian sekaligus menyediakan layanan sablon. Meskipun memiliki pengalaman yang cukup lama, Youdie Sablon masih menghadapi sejumlah permasalahan mendasar, antara lain keterbatasan modal, kurangnya tenaga kerja terampil, serta tekanan persaingan dari usaha konveksi lain di Kecamatan Jelutung. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi pasar yang tersedia dengan kemampuan pengembangan usaha. Penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan guna mengkaji strategi yang tepat dalam mendukung pengembangan usaha tersebut.

Kesenjangan dalam kemampuan pengembangan usaha antara lain disebabkan oleh lemahnya pengelolaan keuangan pada pelaku UMKM. Sebagian besar pelaku usaha mikro

dan kecil belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai manajemen keuangan, khususnya dalam aspek pencatatan, pelaporan, perencanaan, dan pengendalian keuangan (Darni et al., 2025). Padahal, aspek-aspek tersebut merupakan indikator penting bagi keberhasilan usaha dalam jangka panjang. Keterbatasan pengetahuan serta sumber daya manusia menyebabkan pengelolaan keuangan UMKM di Kota Jambi masih dilakukan secara sederhana dan belum terstruktur.

Di sisi lain, keberadaan UMKM memiliki peran strategis dalam meningkatkan perekonomian masyarakat lokal. UMKM tidak hanya membuka lapangan kerja, tetapi juga mendorong praktik usaha yang sejalan dengan prinsip ekonomi Islam, seperti menjaga kehalalan produk, menetapkan harga secara adil, dan mengelola keuangan sesuai nilai syariah (Saifuddin & Humairoh, 2025). Namun demikian, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai hambatan, antara lain keterbatasan modal, infrastruktur yang belum memadai, serta proses produksi yang belum efisien.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu kerangka pengukuran yang mampu digunakan untuk mengevaluasi sekaligus merumuskan strategi pengembangan usaha secara sistematis. Dalam penelitian ini, Business Model Canvas (BMC) digunakan sebagai alat analisis utama. BMC merupakan model bisnis yang diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, yang mencakup sembilan elemen penting, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, serta struktur biaya (Susanto et al., 2025). Kesembilan elemen tersebut memberikan gambaran yang komprehensif mengenai cara suatu usaha dijalankan, sekaligus membantu pelaku usaha dalam mengidentifikasi kelemahan, peluang perbaikan, serta potensi inovasi dalam pengembangan strategi bisnis (Trianto et al., 2024).

Kota Jambi merupakan wilayah dengan jumlah penduduk terbesar di Provinsi Jambi, sekitar 17% dari total populasi, serta memiliki keberagaman etnis dan budaya sebagai modal sosial yang kuat. Meskipun peluang pasar cukup besar, industri konveksi di wilayah ini menghadapi persaingan ketat, terutama di Kecamatan Jelutung yang menjadi pusat berbagai usaha konveksi. Berdasarkan observasi tahun 2025, terdapat beberapa pesaing utama seperti Sablon Eko Konveksi, CV. Sita Konveksi Sablon dan Bordir, Konveksi Sablon Cahaya, Konveksi Sablon Berkah Jaya, Rumah 9 Tailor & Konveksi, dan Selecta Konveksi Bordir & Sablon, yang menunjukkan tingginya tingkat kompetisi, termasuk bagi Konveksi Youdie Sablon. Usaha ini menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan kapasitas produksi, arus kas yang terganggu, minimnya dana untuk inovasi dan promosi, serta keterbatasan tenaga kerja baik dari segi jumlah maupun keterampilan. Dalam perspektif Business Model Canvas (BMC), permasalahan tersebut berkaitan dengan elemen *key resources* dan *key activities* yang berperan penting dalam mendukung operasional dan pengembangan usaha.

Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pendekatan Business Model Canvas (BMC) efektif dalam mendukung pengembangan strategi bisnis pada berbagai jenis usaha kecil dan menengah (UKM). BMC dinilai mampu memberikan gambaran menyeluruh mengenai model bisnis sehingga memudahkan pelaku usaha dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, serta peluang pengembangan. Penelitian yang dilakukan oleh Fitriani dan Susyanti, misalnya, mengkaji peran model bisnis sebagai mekanisme penciptaan nilai dan implikasinya terhadap strategi perusahaan, menemukan bahwa penataan model bisnis yang lebih sistematis dan terstruktur dapat meningkatkan proposisi nilai serta memperkuat daya saing perusahaan di pasar (Fitriani & Susyanti, 2025). Selain itu, penelitian Hilmi Aulawi et al., pada UMKM konveksi seragam di

Kabupaten Garut menunjukkan bahwa penerapan BMC membantu pelaku usaha dalam memahami dan mengevaluasi elemen-elemen penting dalam bisnis, seperti saluran distribusi, segmen pelanggan, dan hubungan pelanggan (Aulawi et al., 2023). Dengan demikian, penggunaan BMC tidak hanya membantu dalam analisis bisnis, tetapi juga menjadi alat strategis untuk merumuskan langkah pengembangan usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan. Pemilihan Business Model Canvas (BMC) dalam penelitian ini didasarkan pada keunggulannya yang sederhana, praktis, dan mudah dipahami oleh pelaku usaha kecil, sehingga sesuai dengan karakteristik industri konveksi. BMC telah banyak digunakan dalam berbagai penelitian dan terbukti efektif dalam membantu usaha kecil dan menengah (UKM) meningkatkan daya saing, baik melalui penguatan proposisi nilai maupun optimalisasi jaringan pemasaran. Pendekatan ini menawarkan pandangan yang menyeluruh (holistik) terhadap model bisnis, sehingga dinilai lebih komprehensif dibandingkan analisis parsial yang hanya berfokus pada satu aspek tertentu. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya mengidentifikasi permasalahan, tetapi juga menawarkan solusi berbasis kerangka analisis yang sistematis dan terstruktur.

Konveksi Sablon Youdie dipilih sebagai lokasi penelitian karena memiliki relevansi yang kuat dengan fokus kajian. Usaha yang telah beroperasi sejak tahun 2008 ini merupakan salah satu konveksi yang cukup dikenal di Kecamatan Jelutung, Kota Jambi, serta menghadapi berbagai permasalahan umum industri kecil, seperti keterbatasan modal, rendahnya inovasi produk, dan keterbatasan keterampilan tenaga kerja. Kondisi ini mencerminkan tantangan nyata yang dihadapi pelaku usaha konveksi di tingkat lokal, sekaligus menunjukkan adanya potensi pengembangan melalui penerapan model bisnis yang lebih terstruktur. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya berorientasi pada pencapaian keuntungan ekonomis, tetapi juga menekankan kesesuaian dengan nilai-nilai ekonomi Islam seperti keadilan, keberkahan, dan keberlanjutan. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha dengan pendekatan BMC, mengidentifikasi upaya pengembangan yang dapat dilakukan, serta merumuskan solusi atas kendala yang dihadapi agar usaha dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dimana menggambarkan strategi pengembangan bisnis dengan menggunakan metode Business Model Canvas. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan data dilakukan secara purposive, teknik pengumpulan data dilakukan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Ramdhan, 2021).

Sementara sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer yang diperoleh secara langsung melalui observasi dan wawancara dengan pemilik Konveksi Sablon Youdie di Kota Jambi, serta data sekunder yang berasal dari berbagai dokumen dan literatur seperti buku, jurnal, dan sumber internet yang relevan. Penelitian akan dilakukan pada Home Industri Konveksi Sablon Youdie yang beralamat di Jl. Hayam Wuruk, Kecamatan Jelutung, Kota Jambi. Hasil dari penelitian ini hanya mendeskripsikan atau mengkonstruksikan wawancara mendalam terhadap subjek penelitian sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai penerapan Business Model Canvas pada Konveksi Sablon Youdie di Kota Jambi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil dengan Pendekatan Business Model Canvas di Konveksi Sablon Youdie Kota Jambi**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Konveksi Sablon Youdie menerapkan pendekatan Business Model Canvas (BMC) secara cukup komprehensif untuk meningkatkan daya saing di pasar kreatif Kota Jambi. Strategi utama difokuskan pada layanan sablon kaos custom dengan segmentasi pelanggan yang jelas, yaitu pelajar, mahasiswa, komunitas, dan instansi lokal. Nilai unggulan yang ditawarkan meliputi fleksibilitas desain sesuai permintaan, kecepatan pengerjaan, kualitas hasil sablon, serta harga yang kompetitif dan menyesuaikan daya beli pelanggan. Dalam aspek pemasaran, pemanfaatan media digital seperti Instagram dan WhatsApp menjadi saluran utama yang mendukung komunikasi interaktif, promosi, serta pelayanan yang responsif kepada pelanggan.

Dari sisi operasional, Konveksi Youdie mampu mengelola struktur biaya secara efisien dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku dan sumber daya manusia. Karyawan tidak hanya berperan dalam proses produksi, tetapi juga terlibat dalam aktivitas pemasaran digital, sehingga mencerminkan integrasi fungsi dalam model bisnis. Meskipun tidak menggunakan istilah akademik secara formal, pengelola telah menerapkan elemen-elemen penting BMC secara intuitif, seperti pengelolaan rantai pasok, alur kerja, dan manajemen tenaga kerja.

Temuan ini sejalan dengan berbagai penelitian yang dilakukan oleh Lusi Safitri dan Titin Agusti Ningsih mengenai pengembangan UMKM berbasis syariah di Desa Tangkit menekankan pentingnya adaptasi digital dan peningkatan kualitas sumber daya manusia, yang juga sejalan dengan temuan pada Konveksi Youdie (Safitri & Ningsih, 2025). Selain itu, penelitian Wely Andri, Titin Agusti Ningsih, dan Neneng Sudharyati tentang UMKM kuliner di Kuala Jambi menyoroti peran inovasi dan lokasi strategis dalam meningkatkan pendapatan, yang tercermin pada strategi Konveksi Youdie melalui pemanfaatan media digital dan lokasi produksi yang mudah diakses (Andri et al., 2023). Lebih lanjut, penelitian Titin Agustin Ningsih, Melly Embun Baining, dan Muhammad Riyadi Dwi Atmojo menegaskan bahwa manajemen laba berbasis syariah menuntut transparansi laporan keuangan, perencanaan pajak yang etis, serta tanggung jawab sosial, yang dalam praktiknya terlihat pada keterbukaan arus kas, pencatatan transaksi sederhana, dan penghindaran praktik spekulatif di Konveksi Youdie (Ningsih et al., 2021). Di sisi lain, penelitian Welly Angga Pratama, Titin Agustin Ningsih, dan Putri Apria Ningsih menunjukkan bahwa kemajuan teknologi dan penerapan green marketing berpengaruh positif terhadap minat beli konsumen, yang juga tercermin pada penggunaan media digital secara efisien serta penerapan prinsip ramah lingkungan melalui bahan sablon yang tidak beracun dan pengelolaan limbah produksi secara sederhana (Pratama et al., 2022). Namun, penelitian ini juga menemukan keunikan pada Konveksi Youdie, terutama dalam hal adaptasi digital yang lebih dominan melalui penggunaan media sosial dibandingkan pendekatan konvensional yang masih digunakan pada beberapa usaha sejenis. Hal ini menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing usaha kecil.

Dari perspektif ekonomi syariah, strategi yang diterapkan Konveksi Youdie mencerminkan nilai-nilai seperti kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial. Transparansi dalam penetapan harga, penggunaan bahan baku, serta estimasi waktu pengerjaan menunjukkan penerapan prinsip kejujuran, sementara kebijakan harga yang

fleksibel mencerminkan keadilan. Hubungan yang harmonis antara pemilik, karyawan, dan pelanggan juga memperkuat praktik bisnis yang berlandaskan nilai-nilai Islam.

Secara keseluruhan, penerapan Business Model Canvas pada Konveksi Youdie tidak hanya berfungsi sebagai alat analisis bisnis, tetapi juga sebagai pendekatan integratif yang menggabungkan aspek strategi, inovasi, teknologi, dan nilai-nilai syariah. Pendekatan ini membantu menciptakan keseimbangan antara tujuan ekonomi dan tanggung jawab sosial, sehingga mendukung keberlanjutan usaha secara kompetitif sekaligus bermakna secara etis dan spiritual.

### **Penerapan Elemen-Elemen Business Model Canvas dalam Pengembangan Usaha Konveksi Sablon Youdie**

Penerapan Business Model Canvas (BMC) pada Konveksi Sablon Youdie di Kota Jambi menunjukkan adanya kerangka strategis yang terintegrasi dalam pengembangan usaha industri kecil. Analisis terhadap sembilan elemen BMC mengungkap bahwa segmen pelanggan utama meliputi pelajar, komunitas, organisasi kampus, UMKM, serta instansi pemerintah, dengan pendekatan yang disesuaikan berdasarkan skala pemesanan dan kebutuhan spesifik. Pelanggan institusional dilayani melalui sistem terjadwal dan harga khusus, sedangkan pelanggan individu diberikan pendekatan yang lebih personal. Strategi ini mencerminkan penerapan segmentasi berbasis perilaku dan penetapan harga berbasis nilai untuk meningkatkan kepuasan pelanggan sekaligus efisiensi operasional.

Pada aspek nilai yang ditawarkan, Konveksi Youdie mengedepankan harga terjangkau, kualitas sablon yang tahan lama, serta pelayanan yang fleksibel. Strategi ini sejalan dengan konsep value-based marketing yang menekankan keseimbangan antara kualitas dan harga guna mempertahankan daya saing. Saluran distribusi yang digunakan meliputi media sosial seperti Instagram dan WhatsApp serta promosi dari mulut ke mulut, yang menunjukkan adaptasi terhadap tren digitalisasi UMKM. Namun, pemanfaatan platform e-commerce masih belum optimal, sehingga menjadi peluang pengembangan di masa mendatang. Hubungan pelanggan dijaga melalui komunikasi personal, pemberian diskon, serta transparansi dalam proses produksi.

Dari sisi operasional, sumber pendapatan berasal dari jasa sablon, penjualan kaos polos, dan jasa jahit dengan sistem pembayaran uang muka untuk menjaga stabilitas arus kas. Sumber daya utama mencakup tenaga kerja terampil, peralatan produksi, dan jaringan pemasok yang andal. Aktivitas utama meliputi proses produksi secara menyeluruh, pemasaran digital, dan pengelolaan persediaan. Selain itu, kemitraan dengan pemasok bahan baku dan jasa ekspedisi turut mendukung kelancaran operasional. Struktur biaya dikelola secara efisien melalui pembelian bahan dalam jumlah besar, perawatan mesin, serta promosi yang bersifat organik.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Juniarrafiq et al., tentang pengembangan usaha pembibitan kelapa sawit menekankan pentingnya efisiensi biaya dan pengelolaan sumber daya sebagai fondasi pertumbuhan, yang serupa dengan strategi Konveksi Youdie dalam mengoptimalkan cost structure dan key resources (Juniarrafiq et al., 2025). Selain itu, studi oleh Septyani et al., menunjukkan bahwa integrasi elemen BMC, seperti proposisi nilai berbasis kualitas dan segmentasi pelanggan yang tepat, mampu menciptakan keunggulan kompetitif yang kuat. Meskipun objek penelitian berbeda, pola pemanfaatan BMC dalam mengidentifikasi peluang pengembangan, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat hubungan pelanggan tetap menunjukkan konsistensi (Septyani et al., 2025). Hasil penelitian ini juga selaras dengan konsep segmentasi pasar yang dikemukakan oleh Titin Agustin Nengsih, Imam Arifa'illah Syaiful Huda, dan Urwawuska Ladini, yang menegaskan bahwa pemetaan segmentasi

berbasis data demografis dan spasial dapat meningkatkan efektivitas strategi pemasaran. Pendekatan tersebut, termasuk penggunaan analisis seperti regresi logistik biner dan teknologi GIS, memungkinkan pelaku usaha memahami perbedaan preferensi konsumen secara lebih mendalam sehingga strategi promosi dapat diarahkan secara lebih tepat sasaran (Nengsih et al., 2024).

Secara keseluruhan, penerapan BMC pada Konveksi Youdie mencerminkan integrasi yang baik antara aspek strategis dan operasional dalam pengembangan usaha. Meskipun demikian, masih terdapat ruang untuk peningkatan, terutama dalam perluasan saluran pemasaran digital dan penguatan sistem pencatatan keuangan. Hasil penelitian ini memberikan gambaran konkret mengenai penerapan BMC pada usaha konveksi skala kecil, sekaligus menegaskan pentingnya pendekatan yang terstruktur dan adaptif dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin dinamis.

### **Kendala yang dihadapi Konveksi Youdie di Kota Jambi**

Konveksi Sablon Youdie di Kota Jambi menghadapi berbagai kendala internal dan eksternal yang saling berkaitan, dengan keterbatasan modal sebagai hambatan utama yang berdampak pada aspek produksi, sumber daya manusia, dan pengembangan usaha. Dalam perspektif Business Model Canvas (BMC), masalah ini terlihat pada elemen key resources yang masih terbatas, seperti penggunaan alat produksi sederhana dan minimnya pelatihan formal bagi tenaga kerja, sehingga peningkatan keterampilan lebih banyak bergantung pada pembelajaran mandiri. Kondisi tersebut turut memengaruhi key activities, di mana proses produksi menjadi kurang efisien terutama saat terjadi lonjakan pesanan. Di sisi lain, pada elemen value proposition, Konveksi Youdie menghadapi dilema antara menjaga kualitas produk dan bersaing dalam harga dengan kompetitor, sementara komunikasi nilai kepada pelanggan (customer relationships) belum optimal sehingga keunggulan kualitas belum sepenuhnya tersampaikan.

Selain faktor internal, dinamika eksternal seperti kenaikan harga bahan baku dan ketergantungan pada permintaan musiman juga memengaruhi stabilitas usaha. Hal ini berdampak pada struktur biaya (cost structure) yang semakin tinggi serta arus pendapatan (revenue streams) yang cenderung fluktuatif, terutama di luar musim ramai. Kondisi ini tidak hanya memengaruhi keberlanjutan usaha, tetapi juga berdampak pada kestabilan pendapatan tenaga kerja. Temuan ini sejalan dengan berbagai penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa analisis BMC mampu mengidentifikasi celah strategis serta menawarkan solusi, seperti optimalisasi sumber daya, pemanfaatan pemasaran digital, dan pengelolaan pendapatan agar lebih stabil di tengah persaingan pasar.

Lebih lanjut, berbagai studi menegaskan bahwa integrasi BMC dengan pendekatan strategis lain dapat membantu UMKM dalam merumuskan solusi yang lebih terarah, seperti penentuan segmen pasar yang lebih spesifik, diversifikasi sumber pendapatan, serta penguatan kemitraan (Septyani et al., 2025). Dalam konteks Konveksi Youdie, langkah-langkah tersebut dapat menjadi alternatif untuk mengurangi ketergantungan pada pasar yang fluktuatif dan membuka peluang pengembangan usaha. Dengan demikian, kendala yang dihadapi bukanlah fenomena yang berdiri sendiri, melainkan bagian dari pola umum yang dialami UMKM, sehingga diperlukan dukungan ekosistem seperti akses pembiayaan dan pelatihan yang memadai agar strategi pengembangan dapat diimplementasikan secara optimal dan berkelanjutan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha Konveksi Sablon Youdie berfokus pada peningkatan daya saing melalui orientasi pelanggan, efisiensi produksi, dan adaptasi digital dengan menekankan kecepatan pengerjaan, fleksibilitas desain, serta kualitas sablon, serta memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Instagram sebagai sarana promosi utama. Penerapan Business Model Canvas (BMC) telah mencakup sembilan elemen yang saling terintegrasi, meliputi segmen pelanggan dari kalangan pelajar, komunitas, dan instansi lokal, proposisi nilai berupa layanan cepat, harga terjangkau, dan desain custom, serta hubungan pelanggan yang dijaga melalui komunikasi terbuka dan pelayanan yang ramah, meskipun pengelolaan sumber daya dan aktivitas produksi masih bersifat sederhana. Di sisi lain, usaha ini juga menghadapi berbagai kendala, baik internal seperti keterbatasan modal, peralatan manual, dan tenaga kerja yang belum terampil, maupun eksternal seperti persaingan harga dan fluktuasi bahan baku, yang diatasi melalui pengelolaan waktu produksi, menjaga hubungan dengan pemasok, pemanfaatan media digital, serta upaya peningkatan keterampilan secara mandiri dan kolektif guna mempertahankan keberlangsungan usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adella, S., Rusyaida, R., Sari, K. H., Sari, O. L., & Sholihin, A. (2022). Model Pengembangan Usaha Mikro Industri Pakaian Jadi (Konveksi) Pada Era Pandemic Disease (Covid-19) Di Kota Bukittinggi dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3627–3639. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6814>
- Andri, W., Nengsih, T. A., & Sudharyati, N. (2023). Analisis Keberadaan Umkm Di Bidang Kuliner Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kecamatan Kuala Jambi Kabupaten Tanjung Jabung Timur. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis dan Kewirausahaan*, 3(3), 281–294. <https://doi.org/10.55606/jurimbik.v3i3.564>
- Aulawi, H., Aisyah, R., & Kurniawan, E. (2023). STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA UMKM KONVEKSI SERAGAM MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS DAN ANALISIS SWOT. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 23(2). <https://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jap/article/view/6527>
- Darni, S., Febriansyah, S., & Nasruddin. (2025). Analisis Literatur tentang Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Lhokseumawe. *Journal of Economics, Management, and Accounting*, 3(2), 59–70.
- Fitriani, N. A., & Susyanti, J. (2025). Model Bisnis sebagai Mekanisme Penciptaan Nilai: Pendekatan Konseptual dan Implikasinya bagi Strategi Perusahaan. *JURNAL ILMIAH EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS DAN AKUNTANSI*, 2(3), 11–14. <https://doi.org/10.61722/jemba.v2i3.839>
- Juniarrafiq, M. D., Lubis, Y., Siregar, T. H., & Manullang, E. S. (2025). PERBANDINGAN BIAYA DAN STRATEGI PEMBIBITAN DUA PENGUSAHA PEMBIBITAN KELAPA SAWIT DI KABUPATEN BANYUASIN PROVINSI SUMATERA SELATAN. *AGRIBIOS*, 23(1), 163–177. <https://doi.org/10.36841/agribios.v23i1.6116>
- Maria, V., Situmeang, T., & Ardana, R. F. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Serang, Kabupaten Serang. *Sammajiva: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen*, 2(2), 12–36. <https://doi.org/10.47861/sammajiva.v2i2.980>
- Nengsih, T. A., Baining, M. E., & Atmojo, M. R. D. (2021). PROFIT MANAGEMENT ANALYSIS OF THE CONSUMER GOODS INDUSTRY IN INDONESIA: SHARIA VERSUS NON-SHARIA SHARE. *Istinbath*, 20(2), 372–385. <https://doi.org/10.20414/ijhi.v20i2.392>
- Nengsih, T. A., Huda, I. A. S., & Ladin, U. (2024). Campus Market Segmentation Through the

- Binary Logistic Regression and GIS Technology. *Jurnal Informatika: Jurnal Pengembangan IT*, 9(2), 141–150.
- Pratama, W. A., Nengsih, T. A., & Ningsih, P. A. (2022). PENGARUH GREEN MARKETING DAN KEMAJUAN TEKNOLOGI TERHADAP MINAT BELI GREEN PRODUCT PADA MAHASISWA FEBI UIN SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI. *CEMERLANG: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis*, 2(4), 244–258. <https://doi.org/10.55606/cemerlang.v2i4.543>
- Ramdhan, M. (2021). *Metode Penelitian*. Cipta Media Nusantara. (Surabaya).
- Safitri, L. L., & Nengsih, T. A. (2025). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH BERBASIS SYARIAH UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA TANGKIT KABUPATEN MUARO JAMBI. *Jurnal Development*, 13(1), 18–33. <https://doi.org/10.53978/jd.v13i1.573>
- Saifuddin, S., & Humairoh. (2025). Analisis Penerapan Prinsip Syariah dan Dampak Terhadap Kinerja Keuangan UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 11(01). <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/16591>
- Septyani, T. W., Magenda, M. L., Alamsyah, A. I. S., Asmar, K., & Risnawati. (2025). Implementasi Business Model Canvas (BMC) dalam Upaya Pengembangan Usaha Beddo Chingu. *Arus Jurnal Sosial dan Humaniora*, 5(3), 4424–4439. <https://doi.org/10.57250/ajsh.v5i3.1921>
- Susanto, F., Soleh, A., & Sachanovrissa, S. (2025). Business Canvas Model In Business Planning (Business Canvas Model In Business Planning). *Journal of Law, Social Science, and Management Review*, 1(3), 117–126. <https://doi.org/10.70963/jlsmr.v1i3.258>
- Trianto, R., Palupi, M. F. T., & Pramono, B. S. (2024). BISNIS MODEL CANVAS PADA PROSES MEDIAMORFOSIS MAJALAH SUARA HIDAYATULLAH. *An-Nida' : Jurnal Komunikasi Dan Penyiaran Islam*, 13(1), 115–142. <https://doi.org/10.61088/annida.v13i1.774>
- Yusri, M. (2025). Analysis of the Relationship Between Entrepreneurship Strengthening and Regional Resilience in North Labuhanbatu Regency. *Economic: Journal Economic and Business*, 4(1), 62–67. <https://doi.org/10.56495/ejeb.v4i1.1019>