

Penerapan Strategi Bisnis dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Kain Tradisional Jumputan Ecoprint pada Galeri Wong Kito Palembang

Edwin Frymaruwah¹, Bainil Yulina², Sarikadarwati³, Desi Apriyanti⁴, Ranti⁵

D-III Program Studi Akuntansi, Politeknik Negeri Sriwijaya

Email: edwin.frymaruwah@polsri.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Diterima: 13 September 2025

Disetujui: 31 Oktober 2025

DOI: 10.37253/madani.v4i1.11337

Kata Kunci :

Ecoprint, Business Model Canvas, SWOT, Business Plan, Penjualan

ABSTRAK

Kegiatan ini merupakan wujud pengabdian dari Perguruan Tinggi pada Masyarakat khususnya Galeri Wong Kito Palembang, salah satu pelaku UMKM di bidang ekonomi kreatif yaitu memproduksi kain tradisional jumputan ecoprint. Urgensi kegiatan pengabdian yaitu pentingnya UMKM untuk mengidentifikasi, mengevaluasi strategi bisnis yang lebih efektif, dan memperhatikan faktor-faktor seperti kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman sangatlah penting agar pelaku usaha dapat menganalisis dengan membandingkan kondisi usaha saat ini. Permasalahan utama yang dihadapi adalah belum adanya pemetaan model bisnis yang jelas dan ketatnya persaingan dengan pelaku usaha lain yang sudah lebih dahulu mengadopsi konsep ecoprint secara optimal. Dalam mengatasi permasalahan penurunan omzet penjualan kain jumputan tradisional ecoprint yang berdampak pada keberlanjutan usaha. Perencanaan strategi bisnis ada tiga komponen utama yang saling berhubungan yaitu: Analisis SWOT, Business Model Canvas (BMC) dan Business Plan, selanjutnya didapatkan desain model bisnis yang akan diimplementasikan dengan menggunakan metode pelaksanaan melalui tahapan sosialisasi, demonstrasi dan pendampingan penerapan bisnis model. Objek yang dijadikan sasaran pemilik atau pimpinan UMKM dan tenaga kerja yang berada dilingkungan GWK kegiatan ini akan berdampak pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan sumber daya manusia yang berpengaruh pada peningkatan kinerja UMKM terutama dalam meningkatkan omzet penjualan produk kain jumputan tradisional

ARTICLE INFO

Article History:

Received: September 13th, 2025

Accepted: October 31st, 2025

DOI: 10.37253/madani.v4i1.11337

Keywords:

Ecoprint, Business Model Canvas, SWOT, Business Plan, Sales

ABSTRACT

This community service activity represents the university's commitment to contributing to society, particularly to Galeri Wong Kito Palembang, a micro, small, and medium enterprise engaged in the creative economy sector through the production of traditional jumputan fabric using the ecoprint technique. The urgency of this activity lies in the importance of MSME identifying and evaluating more effective business strategies by considering factors such as strengths, weaknesses, opportunities, and threats. These are essential for entrepreneurs to analyze and compare their current business conditions. The main problem faced by the MSME is the absence of a clear business model mapping and the intense competition from other businesses that have already

adopted the ecoprint concept more optimally. The declining sales of ecoprint traditional jumputan fabric have impacted business sustainability. To address this issue, business strategy planning was carried out through three interrelated components: SWOT Analysis, Business Model Canvas (BMC), and Business Plan. A business model design was then developed and implemented through stages of socialization, demonstration, and mentoring. The target audience includes the owner or manager and employees within the GWK (Galeri Wong Kito) environment. This activity is expected to improve human resource knowledge and skills, which in turn will enhance MSME performance, especially in increasing sales revenue of jumputan products.

1. Pendahuluan

Industri kreatif, baik digital atau tradisional, berkembang pesat sejak revolusi industri 4.0 dan berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Persaingan antara pelaku bisnis menjadi hal yang wajar terjadi di era globalisasi. Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Menurut data dari Disperindag Kota Palembang dan BPS di antara usaha mitra kecil dan menengah yang sedang naik daun di Sumatera Selatan adalah industri jumputan yang perkembangannya sangat pesat. Berdasarkan data kerajinan kain tradisional khas Palembang seperti songket dan jumputan masih menjadi bagian penting dari ekosistem Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kota; keberadaan galeri dan pengrajin tercatat dalam beberapa laporan dan studi pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta dokumen kinerja pemerintah kota 2019–2023 (Di\$nas Pe\$ri\$ndustri\$an dan Pe\$rdagangan Kota Palembang., 2024). Bagian ini mengulas capaian kinerja Dinas Perindustrian Kota Palembang tahun 2019-2023 berdasarkan indikator kinerja yang ditetapkan dalam RPJMD Kota Palembang Tahun 2019-2023 yang paling bermasalah, dengan melihat skoring tertinggi dari masing-masing isu secara tidak langsung dapat dilihat hasil skoring isu-isu strategis (UMKM) dan industri berbasis keluarga di Kota Palembang. Hasil skoring dari pelaku Usaha UMKM di Palembang menunjukkan lima isu strategis utama: modal, pemasaran, perizinan, kompetitor, serta branding dan hak paten. Modal menjadi isu paling mendesak dan bermasalah dengan skor tertinggi, disusul pemasaran dan perizinan. Kompetitor serta branding dan hak paten juga menonjol, mencerminkan pentingnya daya saing pada keberlangsungan usaha mitra UMKM.

Tabel 1. Pencapaian Kinerja Dinas Perindustrian Kota Palembang Tahun 2019-2023

No	Sasaran Strategis	Indikator	Target Renstra Tahun (%)					Realisasi Capaian Tahun (%)				Rasio Capaian pada Tahun (%)			
			2019	2020	2021	2022	2023	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
1	Terwujudnya industri kecil dan menengah yang semakin tumbuh dan berkembang	Pertumbuhan Industri Kecil dan menengah	6,20	6,25	6,30	6,35	6,40	7,42	4,01	13,67	7,09	120	64,16	216	111,65
		Cakupan Bina Kelompok Pengrajin	60	62	64	66	68	64	57,69	35,29	62,5	106	93,05	55,14	94,70
		Jumlah Pengembangan Sentra IKM	11	12	13	14	15	11	12	13	16	100	100	100	114,29

Sumber: (Dinas Perindustrian Kota Palembang, 2019-2023)

Tabel 2. Skoring isu-isu strategis UMKM di Palembang

No	Isu-Isu Strategis	Jumlah		Keterangan
		Terpenting	Paling Bermasalah	
1	Modal	15	18	isu strategis
2	Pemasaran	13	13	
3	Peralatan (Sarpras)	2	0	isu strategis
4	Produk	1	0	
5	Perizinan	13	10	
6	Pelatihan	5	3	
7	SDM	2	2	
8	Bahan Baku	1	12	isu strategis
9	Akses Jalan	1	1	
10	Harga	3	0	
11	Kompetitor (Daya Saing)	14	12	
12	Inovasi	3	2	
13	Lokasi	2	1	isu strategis
14	Kemitraan (Partner)	1	1	
15	Regulasi Kebijakan	2	1	
16	Branding dan Hak Paten	16	17	
17	Mutu	2	1	
18	Garansi	0	0	
19	Sasaran/Target Pasar	0	2	
20	Perencanaan	1	2	
21	Kemasan	2	1	
22	Manajemen (Administrasi)	1	1	

Sumber: (Dinas Koperasi dan UKM Kota Palembang, 2022)

Pelaku UMKM menghadapi kesulitan mempertahankan daya saing, terutama dalam hal inovasi, promosi, dan adaptasi terhadap tren konsumen yang semakin peduli pada keberlanjutan lingkungan (ecoprint). Karena variasi warnanya dan daya tahan luntarnya yang lebih baik, getah gambir semakin diminati sebagai pewarna tekstil alternatif. Mengingat semakin meningkat potensi pewarna alami getah gambir dan pentingnya inovasi dalam penerapan dan penggunaannya, maka diperlukan perencanaan strategis untuk mengembangkan usaha mitra berbasis bahan alami ini. Menurut (Rangkuti\$ F., 2017) menjelaskan analisis (analisis SWOT) adalah skema yang membandingkan faktor internal (strengths and weaknesses) dengan faktor eksternal (opportunities and threats). Analisis ini bertujuan merumuskan strategi dari sebuah perusahaan mitraan dan pendekatan yang dapat diterapkan adalah analisis pengembangan Business Model Canvas dengan mengidentifikasi, mengevaluasi strategi bisnis yang lebih efektif, dan memperhatikan faktor-faktor seperti kekuatan,

kelemahan, peluang, dan ancaman sangatlah penting untuk dianalisis agar pelaku usaha mitra dapat menganalisis dengan membandingkan kondisi usaha mitra saat ini. Pendapat (Osterwalder, A., 2019). Business Model Canvas (BMC) adalah suatu kerangka visual yang digunakan untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis, agar menghasilkan kinerja yang lebih optimal. Business Model Canvas terdiri dari Sembilan elemen utama: yaitu Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Resource, Key Activities, Key Partnership, Cost Structure. Selain itu, kegiatan pemetaan usaha mitra menjadi panduan untuk membuat rencana bisnis yang matang, Pendapat (Noor & Rahmasari., 2018) menjelaskan Rencana Bisnis (Business Plan) adalah rencana pemasaran memuat strategi promosi dan penjualan, sedangkan proyeksi keuangan membantu memperkirakan profitabilitas dan kebutuhan penggunaan dana.

Galeri Wong Kito Palembang yang berdiri pada tahun 2018 dan didirikan oleh Ibu Anggi Fitrilia Putri berlokasi di Jalan Sri Jaya Negara Lr. Setiawan No. 404 RT.35 RW 11 Bukit Besar Palembang Sumatera Selatan. Sebagai pelaku usaha mitra yang bergerak di bidang kain jumputan tradisional ecoprint, usaha mitra ini juga memperhatikan aspek kualitas produk, salah satunya melalui pemanfaatan pewarna alami, menghasilkan kualitas yang lebih baik dan dapat dilihat dari uji ketahanan luntur warnanya. Keunggulan kain yang dihasilkan dengan pewarna alami dari pewarna sintetis adalah warnanya yang khas, unik, dan punya daya tarik tersendiri, selain itu meski kain diproses dalam waktu yang sama, hasil yang diperoleh tidak sama persis sehingga hanya akan ada 1 motif dalam suatu produk memberikan kesan eksklusif bagi yang memakainya. Galeri Wong Kito Palembang sudah sering mendapatkan penghargaan baik dari pemerintah daerah maupun secara nasional karena telah mengangkat budaya kearifan lokal dengan memanfaatkan pewarna alami.



Gambar 1. Dokumentasi Survey Pendahuluan Tim Pelaksana dan Mitra Usaha

Usaha kain jumputan tradisional bertema ecoprint saat ini mulai menjadi tren di kalangan masyarakat yang peduli terhadap produk ramah lingkungan dan pelestarian budaya, sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 1.2 data pendapatan penjualan produk kain jumputan ecoprint berbahan getah gambir di Galeri Wong Kito Palembang.



Gambar 2. Grafik Penjualan Kain Jumputan Galeri Wong Kito Palembang 2022-2025
Sumber: Galeri Wong Kito Palembang, (2025)

Penjualan Galeri Wong Kito Palembang selama periode 2022–2025 menunjukkan alur yang turun naik. Galeri Wong Kito Palembang mengalami peningkatan penjualan yang signifikan dan konsisten pada tahun 2024, karena produknya yang lebih beragam seperti, menjual kain jumputan serta souvenir dan aksesoris berbahan serupa. Situasi dan kondisi ini masih berpengaruh karena tidak adanya pemetaan bisnis untuk mempertahankan konsumen. Di sisi lain, persaingan semakin ketat karena semakin banyaknya pesaing yang lebih menekankan konsep ecoprint sejenis. Pemilik usaha mitra harus mengembangkan bisnis secara tepat untuk meningkatkan omzet, memastikan keberlanjutan usaha mitra yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat tanpa mengorbankan kualitas dan estetika, seperti pada kain jumputan ramah lingkungan. Pengembangan ini dapat dilakukan melalui pendekatan Business Model Canvas (BMC), dimana (BMC Hard) berfokus pada operasional seperti alat, bahan, dan biaya, sementara (BMC Soft) menekankan nilai tradisi, kedekatan dengan konsumen, strategi pemasaran edukatif, serta analisis analisis SWOT.

Kegiatan ini berperan penting dalam upaya meningkatkan keberlanjutan usaha mitra dengan pencapaian tujuan Sustainable Development Goals (SDG's) berdasarkan data dari dinas perindustrian dan perdagangan kota Palembang yang menyatakan bahwa dalam menghadapi persaingan dengan pelaku usaha mitra lain yang sudah lebih dahulu mengadopsi konsep ecoprint secara optimal diperlukan pemetaan model bisnis yang jelas melalui tiga komponen utama yang saling berhubungan yaitu: Analisis analisis SWOT, Business Model Canvas dan Business Plan berdampak pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan sumber daya manusia yang berpengaruh pada peningkatan kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terutama dalam meningkatkan omzet penjualan produk kain jumputan tradisional.

2. Metode

Metode pelaksanaan atau langkah-langkah yang direkomendasikan untuk mengatasi permasalahan mitra kegiatan memuat hal-hal seperti: Sosialisasi dengan Penyampaian urgensi strategi bisnis dan pengenalan metode analisis SWOT, Business Model Canvas (BMC), Business Plan yang bertujuan menumbuhkan kesadaran pentingnya perencanaan bisnis dalam bentuk partisipasi mitra kegiatan Pemilik dan karyawan mengikuti sesi diskusi dan pemetaan. Pelatihan melakukan Pelatihan penyusunan Analisis SWOT, Business Model Canvas Canvas dan Business

Plan yang didahului dengan demonstrasi penyusunan komponen dari desain bisnis yang bertujuan Meningkatkan kapasitas manajemen dan pemasaran. Penerapan teknologi berupa implementasi model bisnis baru berdasarkan hasil kegiatan pelatihan. Tujuan dari kegiatan ini menerapkan solusi nyata dan aplikatif dengan komitmen dari mitra kegiatan menjalankan rencana bisnis. Evaluasi efektivitas strategi melalui indikator omzet, jangkauan pasar, dan kinerja SDM untuk mengukur dampak dari program bentuk partisipasi yang dapat kita lakukan melalui wawancara, dan laporan berkala. Keberlanjutan program menyusun pedoman operasional bisnis, HaKI, dan alat peraga dengan menjamin kesinambungan usaha mitra dan mitra kegiatan mengembangkan hasil program secara mandiri. Tahapan atau langkah-langkah dalam pelaksanaan program ini adalah sebagai berikut.

Tabel 3. Tahapan Penerapan Model Bisnis Kanvas kepada Mitra UMKM

Tahapan	Kegiatan yang Dilakukan	Penerapan Perencanaan Bisnis	
		Aspek Manajemen	Aspek Pemasaran
Sosialisasi	- Penyampaian permasalahan dan urgensi perencanaan bisnis - Menyenggarakan satu kali pertemuan sosialisasi penggunaan desain bisnis - Menyampaikan informasi tentang manfaat, proses dan pengenalan metode SWOT, BMC, <i>Business Plan</i>	- Memberi pemahaman pentingnya manajemen strategis - Mendorong mitra memetakan posisi bisnis dan pemetaan peran SDM (tugas dan tanggung jawab) - Penerapan teknologi dengan alat peraga metode desain model bisnis	- Menjelaskan pentingnya bagaimana menetapkan harga jual - Edukasi tentang pentingnya diferensiasi produk <i>ecoprint</i> kain jumputan
Pelatihan	- Mengadakan satu kali pelatihan penyusunan analisis SWOT - Mengadakan dua kali pelatihan <i>Business Model Canvas</i> (BMC) - Mengadakan dua kali sesi sosialisasi untuk keseluruhan pelatihan dan penyusunan <i>Business Plan</i> UMKM Galeri Wong Kito	- Analisis SWOT untuk menyusun strategi peningkatan kinerja dengan pemetaan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha	- Merancang strategi pemasaran berbasis segmen pasar - Perencanaan kampanye pemasaran musiman atau aktif mengikuti <i>event-based</i> lokal / nasional / hingga internasional dan pameran kegiatan usaha - Identifikasi saluran distribusi (<i>offline</i> dan <i>online</i>) - Membuat rancangan model alur kerja

Tahapan	Kegiatan yang Dilakukan	Penerapan Perencanaan Bisnis	
		Aspek Manajemen	Aspek Pemasaran
			operasional dan kontrol produksi biaya usaha
Penerapan Teknologi	- Penerapan teknologi desain bisnis dengan pemetaan desain bisnis sebagai upaya keberlanjutan usaha jangka panjang. - Mengadakan satu kali pelatihan simulasi nyata penggunaan model bisnis usaha hasil pelatihan	- Optimalisasi proses pemetaan bisnis berdasarkan tiga komponen desain bisnis	- Optimalisasi penentuan harga jual dari produk <i>ecoprint</i>
Pendampingan dan Evaluasi	- Pengukuran keterampilan mitra - Menyediakan dukungan teknis dan pendampingan dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan - Melakukan evaluasi berkala terhadap efektivitas strategi bisnis	- Analisis efektivitas desain bisnis - Mengevaluasi efisiensi manajemen usaha berdasarkan indicator penerapan desain bisnis	- Mengukur efektivitas penetapan harga jual produk <i>ecoprint</i> - Analisis data penjualan per produk dan memastikan fokus utama kain jumputan meningkat
Keberlanjutan Program	- Membangun keberlanjutan jaringan kerjasama pihak UMKM Kain Jumputan dengan perguruan Tinggi untuk mendukung keberlanjutan program - Mendorong UMKM menerapkan manajemen usaha berbasis IT	- Merancang desain bisnis berbasis IT - Menerapkan desain bisnis berbasis IT	- Merencanakan strategi pemasaran berbasis IT - Menerapkan strategi pemasaran berbasis IT - Kolaborasi promosi dengan komunitas kreatif lokal - Penyusunan katalog digital produk <i>ecoprint</i> dalam bentuk <i>booklet</i>

Tabel 4. Jadwal pelaksanaan kegiatan program pengabdian

No	Nama Kegiatan	Bulan					
		1	2	3	4	5	6
1	Kunjungan awal dan observasi lapangan						
2	Analisis kebutuhan dan Penemuan masalah						
3	Perumusan solusi						
4	Persiapan kegiatan						
5	Pelaksanaan kegiatan						
6	Monitoring kegiatan						
7	Pembuatan Laporan Kemajuan						
8	Seminar Hasil SNAPTEKMAS						
9	Dokumentasi						
10	Monitoring Akhir Kegiatan						

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dengan mitra sasaran Galeri Wong Kito Palembang (GWK) Palembang, sebuah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi kain jumputan ecoprint. Permasalahan utama yang dihadapi mitra kegiatan adalah belum adanya pemetaan model bisnis yang terstruktur serta menurunnya omzet penjualan karena ketatnya persaingan dengan pelaku usaha mitra lain yang telah lebih dahulu menerapkan konsep ecoprint secara optimal. Kegiatan diawali dengan tahap sosialisasi, yaitu penyampaian tujuan kegiatan, pentingnya perencanaan bisnis, dan pengenalan alat bantu analisis. Selanjutnya dilaksanakan demonstrasi dan kegiatan pelatihan yang mencakup analisis analisis SWOT, penyusunan Business Model Canvas pengembangan rencana bisnis Business Plan yang relevan dengan kondisi aktual GWK. Tim pengabdian juga melakukan proses pendampingan intensif, baik kepada pemilik usaha mitra maupun tenaga kerja yang terlibat, untuk memastikan pemahaman dan implementasi yang optimal terhadap strategi bisnis yang dirancang. Seluruh rangkaian kegiatan didukung dengan dokumentasi berupa foto-foto pelaksanaan sosialisasi, kegiatan pelatihan, praktik penggunaan Business Model Canvas (BMC), hingga penyusunan draft Business Plan. Dari hasil kegiatan, mitra kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman dalam menyusun strategi bisnis yang lebih adaptif dan efisien, yang diharapkan mampu mendorong peningkatan omzet dan keberlanjutan usaha mitra.



Gambar 3. Sosialisasi Kegiatan



Gambar 4. Pelaksanaan Pelatihan



Gambar 5. Pendampingan Kegiatan

Hasil dari program pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan oleh mitra UMKM Galeri Wong Kito.

Tabel 5. Nilai tambah yang dihasilkan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Tahapan	Nilai Tambah
Sosialisasi	Peningkatan pengetahuan UMKM dalam pemetaan model bisnis, penyusunan Analisis SWOT, penerapan BMC dan <i>Business Plan</i>
Demonstrasi	Peningkatan keterampilan penyusunan strategi kinerja pemetaan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha
Penerapan Teknologi	Optimalisasi pemetaan desain bisnis sebagai upaya keberlanjutan usaha jangka panjang
Pendampingan dan Evaluasi	Analisis efektivitas desain bisnis
Keberlanjutan Program	Mendorong UMKM menerapkan manajemen usaha berbasis IT

Mitra Galeri Wong Kito Palembang Palembang, berperan aktif dalam keseluruhan proses kegiatan. Mitra menyediakan tempat pelaksanaan, tenaga kerja untuk mengikuti kegiatan pelatihan, serta data dan informasi terkait operasional usaha mitra yang dibutuhkan untuk proses analisis. Dukungan in-kind yang diberikan meliputi konsumsi, logistik, dan peralatan pendukung kegiatan pelatihan. Mitra juga menunjukkan komitmen dalam mengimplementasikan hasil proses pendampingan ke dalam strategi operasional usaha mitranya secara berkelanjutan. Gambaran dari penerapan IPTEKS dalam kegiatan ini dilakukan melalui integrasi antara tiga komponen utama

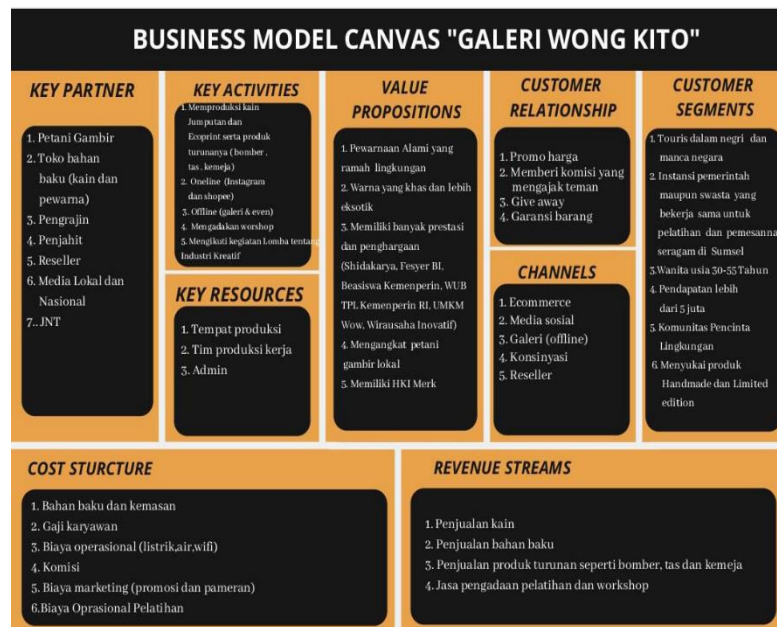
strategi bisnis, yaitu Analisis SWOT, Business Model Canvas dan Business Plan. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam usaha mitra. Selanjutnya, Business Model Canvas membantu dalam merancang struktur dan strategi bisnis yang komprehensif, sedangkan Business Plan digunakan sebagai panduan operasional dalam jangka pendek hingga menengah. Dalam praktiknya, lptek diwujudkan melalui metode pelaksanaan yang terdiri atas tahapan sosialisasi, kegiatan pelatihan, penerapan teknologi, proses pendampingan dan evaluasi serta keberlanjutan program penerapan model bisnis. Tahapan ini memastikan pengetahuan dan keterampilan kepada pemilik usaha mitra dan tenaga kerja di lingkungan Galeri Wong Kito Palembang, yang pada akhirnya akan meningkatkan kapabilitas sumber daya manusia (SDM) dalam mengelola usaha mitra secara lebih efisien dan berkelanjutan. Tahapan yang akan dilakukan sebagai berikut:

- 1) Menganalisis kinerja usaha mitra pada Galeri Wong Kito Palembang dengan menggunakan alat peraga pemetaan bisnis yang menggambarkan 4 komponen yaitu Kekuatan (*Strengths-S*), Kelemahan (*Weaknesses-W*), Kesempatan (*Opportunities - O*), Ancaman (*Threats-T*).

Analisis SWOT Galeri Wong Kito			
Kondisi Internal Kondisi Eksternal	Kekuatan (Strengths-S) : • Produk <i>Hand Made</i> dan <i>Go Green</i> • Produk yang dihasilkan dengan warna yang unik • Memiliki Tim yang solid dan banyak akses	Kelemahan (Weaknesses-W) : • Proses pengerjaan yang cukup lama (Penjumlahan) • Peralatan produksi masih sederhana	
	Kesempatan (opportunities - O) : • Produk yang dihasilkan belum banyak dipasaran • Mendukung kampanye pelestarian lingkungan <i>and back to nature</i>	SO	WO
Ancaman (Threats-T) • Banyaknya dipasaran produk dengan pewarna sintetis menyerupai warna alam dengan harga yang lebih murah • Masyarakat belum banyak mengetahui tentang pesan dibalik produk pewarnaan alami	ST	WT	

Gambar 6. From Analisis analisis SWOT Galeri Wong Kito Palembang

- 2) Menyiapkan Business Model Canvas Galeri Wong Kito Palembang, selanjutnya proses analisis dengan matriks analisis SWOT dilakukan pada sembilan blok Business Model Canvas usaha mitra kain jumputan yang bertujuan untuk mengevaluasi serta mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari setiap elemen. Setelah proses evaluasi akan menghasilkan strategi alternatif dalam merumuskan serta memformulasikan model bisnis yang baru ramah lingkungan. Analisis matriks analisis SWOT pada sembilan blok Business Model Canvas pada usaha mitra kain jumputan



Gambar 7. Analisis Business Model Canvas Galeri Wong Kito Palembang

- 3) Business Plan memuat informasi menyeluruh tentang ide bisnis, strategi yang akan diterapkan, menggambarkan kelayakan dan potensi usaha mitra. Dalam bentuk peta jalan roadmap menuntun pemilik usaha mitra dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis secara berkelanjutan. Business Plan terdiri dari beberapa komponen utama yaitu Ringkasan Eksekutif, Deskripsi Bisnis, Strategi Pemasaran, Analisis Persaingan, Rencana Desain dan Pengembangan teknologi dan Analisis Rencana Keuangan.





Gambar 8. Business Plan Galeri Wong Kito Palembang

RINGKASAN EKSEKUTIF

Galeri Wong Kito merupakan usaha mikro (UMKM) yang bergerak dibidang produksi serta penjualan kain tradisional khas Palembang yaitu kain jumpunten. Usaha ini mencerminkan nilai-nilai tradisional budaya khas Palembang, dengan menggunakan bahan-bahan yang ramah lingkungan seperti air sisa proses pembuatan gambir, serta usaha ini juga memberdayakan masyarakat sekitar, khususnya perempuan yang memiliki ketertarikan untuk mempelajari cara membuat produk kain jumpunten.

Produksi pada Galeri Wong Kito dilakukan secara manual dan dengan cara yang tradisional dengan menggunakan teknik pewarnaan alami. Produk Utamanya yaitu kain jumpunten dengan beragam motif yang unik. Kegiatan pemasaran produk dilakukan secara online maupun offline dengan memanfaatkan digital platform serta event atau bazar UMKM.

4. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian ini merupakan bentuk kontribusi perguruan tinggi dalam mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya Galeri Wong Kito Palembang Palembang yang bergerak di bidang produksi kain jumpunten ecoprint. Melalui pendekatan strategis berupa analisis SWOT, Business Model Canvas dan Business Plan, kegiatan ini bertujuan membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memetakan model bisnis yang lebih efektif guna menghadapi persaingan dan meningkatkan omzet penjualan. Pelaksanaan dilakukan melalui tahapan sosialisasi, demonstrasi, dan proses pendampingan kepada pemilik dan tenaga kerja di lingkungan (UMKM). Dampak kegiatan mencakup peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kinerja SDM, serta menghasilkan luaran nyata berupa publikasi ilmiah, alat peraga, pedoman bisnis, dan perlindungan HaKI.

5. Ucapan Terima Kasih

Puji syukur kita panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dan diselesaikan dengan baik. Kegiatan ini merupakan bentuk nyata kontribusi perguruan tinggi dalam mendukung penguatan kapasitas pelaku usaha mitra mikro, kecil, dan menengah (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)), khususnya pada Galeri Wong Kito Palembang (GWK) Palembang yang bergerak di bidang produksi kain jumpunten tradisional dengan teknik ecoprint. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan proses pendampingan dalam merancang strategi bisnis yang efektif guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mitra. Fokus kegiatan mencakup pemetaan model bisnis melalui tiga komponen utama, yaitu: Analisis SWOT, Business Model Canvas dan Business Plan. Penerapan strategi ini diharapkan mampu membantu mitra kegiatan dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi, sekaligus menyusun rencana pengembangan usaha mitra yang terarah di tengah ketatnya persaingan industri kain ecoprint. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui tahapan sosialisasi, demonstrasi, dan proses pendampingan langsung kepada pemilik dan tenaga kerja di lingkungan Galeri Wong Kito Palembang. Selain meningkatkan keterampilan dalam penyusunan model bisnis, kegiatan ini juga diharapkan dapat berdampak positif terhadap peningkatan omzed dan kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) secara keseluruhan.

Penulis menyadari bahwa pelaksanaan kegiatan ini masih memiliki keterbatasan, baik dari sisi teknis maupun waktu. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat diharapkan guna menyempurnakan kegiatan serupa di masa yang akan datang. Ucapan terima kasih disampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, baik secara moril maupun materil, sehingga kegiatan pengabdian ini dapat berjalan lancar. Semoga karya ini dapat memberikan manfaat nyata bagi mitra kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta menjadi referensi yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

6. Daftar Pustaka

Dinas Perindustrian Kota Palembang (2024) "Laporan Capaian Kinerja Dinas Perindustrian Kota Palembang 2019–2023. Palembang."

Dinas Koperasi & UKM Kota Palembang (2022) "Data Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) per Desember 2022 (Laporan internal/arsip)."

Noor, C. M., & R.G. (2018) "Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)" Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, p. 1(3).

Osterwalder, A., & P.Y. (2019) "Business Model Generation". Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Rangkuti, F. (2017) "Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis". Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.