

Penguatan Tata Kelola Bisnis melalui Business Model Canvas, SOP, dan Pemasaran Digital pada Rumah Jahit Padang

Enhancing Business Governance through the Business Model Canvas, Standard Operating Procedures, and Digital Marketing: A Case Study of Rumah Jahit Padang

Indah Maya Sari^{1*)}, Berri Brilliant Albar²

¹ Department of Economics, Faculty of Economics and Business, Universitas Andalas, Padang, Indonesia

² Department of Management, Faculty of Economics and Business, Universitas Andalas, Padang, Indonesia

*) Email korespondensi: indahmayasari@eb.unand.ac.id

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the fashion and tailoring industry often encounter managerial and operational challenges that hinder business sustainability and competitiveness. Rumah Jahit Padang, a home-based tailoring enterprise, faced several critical issues, including production bottlenecks, inconsistent service quality, inadequate financial management, and limited digital marketing practices. This community service program aimed to strengthen business governance through the implementation of an integrated management approach. A three-month intervention was conducted using the Participatory Action Research (PAR) approach, involving the business owner and three production staff. The intervention consisted of four key components: Business Model Canvas (BMC) development, Standard Operating Procedures (SOPs) formulation, financial management improvement, and digital marketing enhancement. Activities included diagnostic assessment, business process mapping, participatory workshops, hands-on mentoring, and post-intervention evaluation. The implementation of the program resulted in substantial improvements in operational and managerial performance. Production errors decreased by 32%, order fulfillment efficiency increased from 65% to 95%, and operational delays were eliminated through standardized workflows. Financial governance improved through the separation of personal and business finances and the adoption of structured bookkeeping practices. Furthermore, digital marketing initiatives expanded customer reach and enhanced the enterprise's online visibility. Overall, the integrated governance intervention successfully strengthened organizational capacity, improved service quality and operational efficiency, reduced business risks, and established a sustainable foundation for long-term MSME growth. The findings demonstrate that a holistic governance model combining strategic planning, operational standardization, financial management, and digital transformation can effectively enhance the competitiveness and resilience of small-scale tailoring enterprises.

Keywords: *Business Model Canvas; digital marketing; financial management; participatory action research; tailoring MSMEs.*

Received | May 23, 2026; Accepted | June 29, 2026; Published | June 30, 2026

Buletin Ilmiah Nagari Membangun. 9(2): 2026

*) Correspondence | Indah Maya Sari, Department of Economics, Faculty of Economics and Business, Universitas Andalas, Padang, Indonesia

Email | indahmayasari@eb.unand.ac.id

DOI | <https://doi.org/10.25077/bina.v9i2>

ISSN (Online) | 2622-9978

PENDAHULUAN

Industri jasa penjahitan pakaian skala mikro merupakan salah satu pilar penggerak ekonomi kreatif berbasis komunitas yang sangat potensial. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, sektor industri kreatif fashion menyumbang kontribusi signifikan terhadap PDB nasional, namun sekitar 68,5% pelaku usaha mikro masih menghadapi kendala manajemen klasik. Di tengah pesatnya perkembangan tren fashion lokal, pelaku usaha penjahitan dituntut untuk tidak hanya mengandalkan keahlian teknis menjahit semata, tetapi juga harus mampu beradaptasi dengan sistem tata kelola manajemen modern. Namun, realitas empiris menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) penjahitan di daerah masih dikelola secara tradisional, bersifat kekeluargaan, dan mengabaikan pentingnya standardisasi kerja formal maupun pencatatan keuangan yang akurat. Ketidadaan instrumen manajemen ini mengakibatkan banyak UMKM lokal mengalami stagnasi operasional, rentan terhadap risiko kesalahan produksi, serta tidak memiliki daya saing yang kuat di tengah gempuran ekosistem pasar digital.

Kajian literatur terdahulu secara konsisten menunjukkan bahwa intervensi manajemen operasional dan restrukturisasi model bisnis memiliki dampak langsung terhadap efisiensi kinerja UMKM (David & David, 2016). Berbagai program pengabdian masyarakat sebelumnya menegaskan bahwa penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ketat mampu meminimalkan tingkat kegagalan produk atau pengerjaan ulang secara signifikan di sektor manufaktur dan jasa (Wheelen et al., 2018). Lebih lanjut, adopsi teknologi pemasaran digital terbukti memperluas pangsa pasar pelaku usaha mikro secara eksponensial (Bringle et al., 2012; ALBAR et al., 2021). Penelitian terkini juga menegaskan peran penting inkubator bisnis dan pendampingan terstruktur dalam memperkuat daya tahan startup lokal di negara berkembang (Fithri et al., 2025). Meskipun demikian, program pengabdian terdahulu masih banyak yang berfokus parsial hanya pada aspek digitalisasi (Sari et al., 2024) atau perbaikan kemasan saja (Sari et al., 2019), sehingga terdapat celah riset dan pengabdian (research gap) berupa jaranganya model pendampingan holistik terintegrasi (strategi, SOP, keuangan, dan pemasaran) pada sektor spesifik jasa penjahitan pakaian kustom.

Kebaruan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini terletak pada penerapan metode Participatory Action Research (PAR) yang mengintegrasikan kodifikasi SOP penjahitan dengan sistem penentuan harga pokok jasa (costing) berbasis jam kerja riil penjahit lokal, serta sinkronisasi model inkubasi pemasaran digital yang adaptif bagi pelaku usaha konvensional (Albar & Amsal, 2024a). Solusi ini dirancang secara kontekstual untuk mengatasi persoalan nyata pada Rumah Jahit Padang, sebuah UMKM jasa pembuatan pakaian di Kota Padang yang memiliki keterampilan teknis tinggi namun lumpuh dalam tata kelola administrasi. Rumah Jahit Padang dipilih sebagai mitra strategis karena representatif terhadap karakteristik UMKM fashion lokal yang potensial berkembang namun terhambat tata kelola internal. Mitra mengalami masalah akut berupa penumpukan antrean kain, kesalahan pengukuran anatomi pelanggan karena tidak ada standarisasi, pencatatan keuangan tunggal yang bercampur dengan uang rumah tangga, serta strategi promosi yang pasif. Oleh karena itu, tujuan eksplisit dari program pengabdian masyarakat ini adalah untuk memperkuat

kapasitas tata kelola internal melalui restrukturisasi model bisnis, penyusunan dokumen SOP operasional yang komprehensif, implementasi pembukuan kas yang transparan, serta transformasi pemasaran digital mitra secara terukur.

METODOLOGI

Kegiatan pengabdian masyarakat ini didesain menggunakan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) untuk memfasilitasi peningkatan kapasitas institusional mitra secara kolaboratif (Chevalier & Buckles, 2019). Alasan pemilihan metode PAR adalah untuk menjamin tingkat adopsi inovasi yang tinggi, di mana pemilik usaha dan staf tidak hanya menjadi objek pasif melainkan subjek aktif yang ikut merancang sistem manajemen baru agar sesuai dengan kapasitas harian mereka.

Kegiatan ini dilaksanakan secara intensif selama periode tiga bulan (September hingga November 2025), bertempat langsung di workshop operasional Rumah Jahit Padang, Kecamatan Padang Timur, Kota Padang. Sasaran utama atau mitra strategis kegiatan ini adalah 1 orang pemilik sekaligus kepala penjahit beserta 3 orang staf produksi aktif yang memenuhi kriteria inklusi terlibat penuh dalam operasional harian usaha. Tahapan pelaksanaan siklus PAR disajikan secara sistematis dalam Tabel 1.

Tabel 1. Matriks Tahapan Pelaksanaan Siklus PAR

Tahap	Aktivitas Teknis	Luaran yang Dihasilkan
1. Diagnostic Audit	Wawancara mendalam dan observasi alur kerja produksi awal penjahit.	Peta baseline permasalahan tata kelola usaha.
2. Perencanaan	Diskusi terfokus merancang draf model bisnis baru dan visualisasi ide.	Rancangan awal Business Model Canvas (BMC).
3. Implementasi	Lokakarya SOP, pelatihan pembukuan kas ganda, dan pembuatan akun digital.	Dokumen SOP, Buku Kas, Akun Media Sosial.
4. Evaluasi	Pengujian lembar kendali mutu dan perhitungan akurasi harga pokok jasa.	Data kuantitatif penurunan tingkat kesalahan kerja.
5. Refleksi	Penyusunan komitmen keberlanjutan pasca-pendampingan mandiri.	Rencana aksi mandiri jangka panjang mitra.

Metode evaluasi keberhasilan dalam program ini dilakukan dengan membandingkan data kondisi sebelum (pre-intervention) dan sesudah intervensi (post-intervention) menggunakan instrumen observasi partisipatif serta kuesioner tingkat pemahaman manajemen (Miles et al., 2014). Indikator keberhasilan utama meliputi penurunan persentase kesalahan pemotongan kain, ketepatan waktu penyelesaian pesanan, efisiensi pemisahan kas keuangan, dan peningkatan jangkauan pemasaran digital. Seluruh rangkaian kegiatan ini dilaksanakan dengan menjunjung tinggi etika pengabdian, di mana partisipasi mitra bersifat sukarela, transparan, tidak merugikan aktivitas komersial harian usaha, serta didasarkan atas persetujuan tertulis bersama (*informed consent*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strukturisasi Ulang Model Bisnis Melalui Business Model Canvas (BMC)

Berdasarkan hasil audit awal, Rumah Jahit Padang diketahui beroperasi tanpa arah strategis yang jelas, berakibat pada ketidakpastian penetapan harga dan beban kerja yang

fluktuatif. Tim pengabdian bersama mitra melakukan restrukturisasi model bisnis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Melalui intervensi ini, aliran pendapatan usaha dipisahkan secara tegas menjadi tiga lini utama: jasa penjahitan pakaian kustom individu, pembuatan seragam instansi massal, dan jasa modifikasi pakaian cepat (*alteration*).

Penataan ini berhasil memperjelas proposisi nilai (*value proposition*) bagi masing-masing segmen pelanggan dan mengoptimalkan alokasi tenaga kerja penjahit saat memasuki musim padat order. Hal ini sejalan dengan konsep Kotler & Keller (2016) bahwa diferensiasi saluran pendapatan dan proposisi nilai yang kuat merupakan fondasi utama bagi bisnis skala mikro untuk bertahan dan memenangkan persaingan di pasar yang kompetitif.

Kodifikasi Standar Operasional Prosedur (SOP) Produksi Jasa

Sebelum adanya program pendampingan, ketiadaan panduan tertulis dalam proses pengukuran anatomi tubuh dan pemotongan pola kain sering memicu terjadinya pengerjaan ulang (*rework*) yang merugikan finansial usaha. Data awal menunjukkan tingkat kesalahan pengerjaan kain akibat miskomunikasi ukuran mencapai 25% dari total pesanan per bulan. Tim pengabdian memformulasikan dokumen SOP formal yang mencakup tahapan penerimaan material kain dari konsumen, teknik pengukuran anatomi standar, digitalisasi pencatatan ukuran, parameter pemotongan kain, hingga daftar pemeriksaan kendali kualitas (*quality control*) sebelum pakaian dikemas.

Penerapan rancangan SOP multi-aspek terbukti mampu menekan hambatan teknis operasional, serupa dengan efektivitas standarisasi produksi industri retail yang pernah diimplementasikan pada lini bisnis lokal lainnya (Albar & Amsal, 2024b). Hasil evaluasi pasca-intervensi menunjukkan bahwa penerapan SOP tertulis ini berhasil menurunkan tingkat kesalahan pemotongan kain secara signifikan sebesar 32% (dari rata-rata 8 kali kesalahan menjadi maksimal 1-2 kali saja per bulan) serta mengeliminasi keterlambatan pengiriman pesanan kepada pelanggan dengan peningkatan efisiensi ketepatan waktu mencapai 95%.

Penataan Administrasi Keuangan dan Transparansi Penentuan Harga

Sektor keuangan merupakan salah satu kelemahan paling krusial pada Rumah Jahit Padang karena pemilik mencampurkan seluruh pendapatan jasa penjahitan dengan kas rumah tangga pribadi. Kondisi awal menunjukkan 100% perputaran uang tercampur tanpa ada laporan laba rugi bulanan. Tim pengabdian masyarakat mengatasi masalah ini dengan memperkenalkan sistem pembukuan kas ganda yang disederhanakan serta menyusun templat kalkulasi harga pokok jasa penjahitan yang terstruktur. Templat ini membantu mitra memasukkan variabel biaya tersembunyi seperti penyusutan mesin jahit, biaya listrik operasional, jarum, benang, serta upah minimum per jam kerja.

Penerapan model ini terbukti memberikan akurasi margin keuntungan yang lebih tinggi serta memisahkan akuntansi kas rumah tangga dengan aset bisnis secara disiplin, sebagaimana keberhasilan pelatihan akuntansi penyusutan aset tetap dan pengendalian internal yang telah diterapkan pada tata kelola BUMDes (Komalasari et al., 2023b; Oktavia et al., 2023). Pemisahan akun keuangan ini memberikan transparansi penuh terhadap margin laba bersih usaha bulanan mitra yang kini tercatat rata-rata mencapai 28% dari total omzet harian.

Transformasi Pemasaran Digital dan Optimalisasi Media Komersial

Pada pilar pemasaran, promosi Rumah Jahit Padang semula hanya mengandalkan

rekomendasi konvensional dari mulut ke mulut. Tim pengabdian melakukan modernisasi identitas visual dengan merancang logo baru yang profesional, membuat portofolio fotografi hasil jahitan berkualitas tinggi, serta mengaktifkan profil bisnis komersial pada platform media sosial berbasis visual dan aplikasi pesan instan. Mitra juga dibekali dengan keterampilan manajemen kalender konten dan teknik pelayanan pelanggan digital secara responsif untuk mengubah tayangan *online* menjadi konversi penjualan nyata. Adopsi media digital terbukti krusial dalam mempercepat jangkauan pasar dan menunjang keberlanjutan operasional usaha mikro yang rentan terhadap perubahan dinamika pasar fisik (ALBAR et al., 2021; Putri et al., 2020).



Gambar 1. Optimalisasi Media Sosial dan Logo

Melalui intervensi ini, akun komersial mitra berhasil menjangkau lebih dari 500 calon pelanggan baru di wilayah Kota Padang dalam waktu 2 bulan pertama pasca-aktivasi. Ringkasan perbandingan parameter keberhasilan sebelum dan sesudah intervensi disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks Capaian Indikator Baseline vs Pasca-Intervensi

Pilar Manajemen	Kondisi Awal (Baseline)	Capaian Pasca-Intervensi	Dampak Kuantitatif/Kualitatif
Strategi Bisnis	Aliran pendapatan tunggal, target pasar tidak terfokus.	Struktur tiga lini pendapatan baru melalui BMC terarah.	Diversifikasi layanan dan optimalisasi tenaga kerja saat puncak order.
Tata Kelola Operasional	Tingkat kesalahan kain mencapai 25% akibat tanpa standarisasi.	Dokumen SOP resmi dan implementasi lembar kendali mutu harian.	Penurunan kesalahan kain sebesar 32%, ketepatan waktu naik menjadi 95%.
Sistem Keuangan	Kas pribadi dan bisnis bercampur 100%, harga pokok jasa dikira-kira.	Pembukuan kas ganda dan penggunaan templat kalkulasi biaya riil.	Pemisahan akun total, transparansi margin laba bersih rata-rata 28%.
Pemasaran Digital	Promosi pasif konvensional mulut ke mulut saja.	Pembuatan logo baru, foto portofolio, dan aktivasi media sosial bisnis.	Perluasan pasar digital lokal dengan lebih dari 500 jangkauan baru.

Tingkat Kesulitan Pelaksanaan Kegiatan dan Peluang Keberlanjutan

Tingkat kesulitan utama dalam pelaksanaan program ini terletak pada aspek mediasi dan konsultasi budaya kerja. Mengubah kebiasaan penjahit tradisional dari metode pencatatan ingatan ke metode pengisian daftar periksa SOP tertulis memerlukan waktu adaptasi yang cukup intensif. Tantangan ini diatasi melalui metode *shadowing* pendampingan harian selama dua minggu pertama tahap implementasi guna mengikis resistensi internal pekerja. Namun, keterbatasan utama dari luaran program ini adalah belum tersentuhnya aspek legalitas usaha formal institusi karena durasi program yang terbatas.

Tingginya komitmen pemilik usaha menjadi peluang besar bagi keberlanjutan program ini. Dengan fondasi tata kelola yang kini telah terstandarisasi, Rumah Jahit Padang memiliki peluang pasar yang sangat terbuka untuk mengajukan kontrak kerja sama penyediaan seragam skala besar dengan instansi pemerintah maupun swasta secara formal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada UMKM Rumah Jahit Padang telah berhasil mencapai seluruh target indikator kinerja yang direncanakan secara efektif. Sintesis ilmiah dari kegiatan ini menunjukkan bahwa integrasi ilmu pengetahuan dan teknologi manajemen operasional yang dipadukan dengan pendekatan PAR mampu mentransformasi UMKM tradisional menjadi entitas bisnis yang memiliki tata kelola profesional dan akuntabel. Rekonstruksi model bisnis menggunakan *Business Model Canvas* memberikan arah strategis yang jelas, sedangkan penerapan dokumen SOP operasional terbukti mampu meminimalkan kesalahan kerja produksi secara signifikan dan menjaga konsistensi kualitas layanan. Selain itu, adopsi pembukuan kas ganda dan templat perhitungan harga pokok jasa berhasil menciptakan transparansi keuangan usaha, yang didukung kuat oleh peningkatan visibilitas merek melalui saluran pemasaran digital baru.

Saran praktis yang direkomendasikan bagi keberlanjutan program ini adalah agar pihak manajemen Rumah Jahit Padang secara konsisten menjaga kedisiplinan pengisian lembar kendali mutu berdasarkan SOP yang telah dibakukan. Secara akademis, program pengabdian berikutnya disarankan untuk memperluas skala intervensi pada aspek legalitas usaha formal, seperti pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi hak merek dagang, serta mereplikasi model intervensi tata kelola empat pilar ini pada klaster UMKM jasa sejenis di wilayah Sumatera Barat guna memperkuat daya saing ekonomi kreatif regional secara kolektif.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang tulus kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) dan Inkubator Bisnis Teknologi (Inbistek) Universitas Andalas atas dukungan kelembagaan yang diberikan sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar.

Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada pimpinan instansi dan program studi yang telah memberikan izin pelaksanaan kegiatan. Secara khusus, apresiasi tertinggi disampaikan kepada pemilik, kepala penjahit, serta seluruh jajaran staf produksi Rumah Jahit Padang yang telah bersikap sangat terbuka, kooperatif, dan penuh antusiasme dalam mengikuti seluruh rangkaian siklus pendampingan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Albar, B. B., & Amsal, A. A. (2024a). Inkubasi pemasaran dan digitalisasi bisnis pada Badan Usaha Milik Desa pemenang Desa Brilian di Provinsi Riau. *Warta Pengabdian Andalas*, 31(4), 774-780.
- Albar, B. B., & Amsal, A. A. (2024b). Perancangan dan implementasi sistem manajemen bisnis dan produksi Bukik Gompong dengan pendekatan multi aspek untuk standar ritel nasional. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 7(3), 311-320.
- ALBAR, B. B., AMSAL, A. A., & YENI, Y. H. (2021). Transformasi digital UMKM: Studi eksploratif penguatan bisnis UMKM terdampak Covid-19 di Sumatera Barat. *Maqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, 6(1), 159-170.
- Amsal, A. A., Albar, B. B., & Yeni, Y. H. (2021). Systematic literature review on customer switching behaviour from marketing and data science perspectives. *AMAR (Andalas Management Review)*, 5(2), 95-123.
- Bringle, R. G., Games, R., & Malloy, E. A. (2012). *Colleges and universities as citizens*. Routledge.
- Chevalier, J. M., & Buckles, D. J. (2019). *Participatory action research: Theory and methods for engaged inquiry* (2nd ed.). Routledge.
- David, F. R., & David, F. R. (2016). *Strategic management: A competitive advantage approach, concepts and cases* (16th ed.). Pearson.
- Fithri, P., Hasan, A., Games, D., & Albar, B. B. (2025). Business incubators and technology-based startups in emerging economies: A bibliometric analysis. *Jurnal Optimasi Sistem Industri*, 24(1), 156-173.
- Komalasari, S. P., Oktavia, F., Albar, B. B., & Amsal, A. A. (2023b). Sosialisasi dan Pelatihan Akuntansi untuk Penyusutan Aset Tetap pada BUMDes Amanah Desa Bukit Gajah Kecamatan Ukui Kabupaten Palalawan Riau. *Warta Pengabdian Andalas*, 30(2), 314-320.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Oktavia, F., Sari, S. P. K., Albar, B. B., & Amsal, A. A. (2023). Pelatihan Pengendalian Internal pada Siklus Penjualan dan Dasar Pencatatan Akuntansi pada BUMDes Mitra Mandiri. *Warta Pengabdian Andalas*, 30(3), 504-511.
- Putri, R. E., Ferdian, R., Hersyah, M. H., Novani, N. P., Aisuwarya, R., & Akbar, R. (2020). Optimalisasi media penjualan online sebagai salah satu strategi pemasaran product Koperasi Tenun Pandai Sikek. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 3(1), 39-46.

- Sari, D. K., Darlis, V., & Meidilisa, V. (2019). Penerapan mobile marketing dan perbaikan packaging pada UMKM Sumatera Barat Tepung dan Olahan Sala Uni Jamila. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 2(3b), 305–314.
- Sari, D. K., Games, D., Darlis, V., Triani, L. A., & Syahputra, M. I. (2024). Penerapan social media marketing di era digital untuk kemajuan UMKM disabilitas di Kota Padang. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 7(1), 1–14.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D., Hoffman, A. N., & Bamford, C. E. (2018). *Strategic management and business policy: Globalization, innovation, and sustainability* (15th ed.). Pearson.