

## ABSTRAK

### ANALISIS MODEL BISNIS USAHA THRIFTING DI ERA DIGITAL MENGUNAKAN MODEL BISNIS KANVAS PADA TOKO BATAM COLLECTION

Oleh

**Teddy Januarsyah**

Perkembangan bisnis di era digital telah mengubah perilaku konsumen, di mana salah satu sektor yang mengalami peningkatan pertumbuhan signifikan adalah pasar pakaian bekas atau *thrifting*. Fenomena *thrifting* meluas hampir ke seluruh belahan dunia, termasuk Indonesia. Di wilayah Bandar Lampung dan sekitarnya, tren *thrifting* terus mengalami pertumbuhan sebagai alternatif belanja pakaian yang murah namun tetap berkualitas. Batam Collection merupakan sebuah usaha *thrifting* yang beroperasi di Lampung Selatan dan menjalankan aktivitas bisnisnya di tengah perkembangan industri pakaian bekas yang semakin dinamis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan model bisnis pada usaha Batam Collection berdasarkan pendekatan sembilan elemen *Business Model Canvas* (BMC). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik penentuan informan dilakukan melalui purposive sampling dan snowball sampling. Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder, dengan teknik pengumpulan data meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pengujian keabsahan data dilakukan dengan menggunakan triangulasi data. Teknik analisis data menerapkan model interaktif yang meliputi pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa keberlangsungan model bisnis Batam Collection ditopang oleh kekuatan pada segmen pelanggan ceruk yang loyal, proposisi nilai multi-lapis, dan efisiensi biaya dari kepemilikan ruko pribadi. Namun, usaha ini terancam oleh kelemahan kritis berupa ketergantungan pada pemasok tunggal impor, jangkauan geografis yang terbatas, tata letak toko yang padat, dan ketiadaan aset digital. Oleh karena itu, disarankan agar pemilik usaha segera melakukan diversifikasi pemasok ke produk *preloved* lokal, mengoptimalkan kanal TikTok dan WhatsApp Business secara konsisten, serta memperbaiki tata letak dan responsivitas pelayanan toko guna mempertahankan daya saing.

**Kata Kunci:** *Business Model Canvas*, *thrifting*, kekuatan dan kelemahan

## ABSTRACT

### ***ANALYSIS OF THE THRIFTING BUSINESS MODEL IN THE DIGITAL ERA USING THE BUSINESS MODEL CANVAS AT BATAM COLLECTION STORE***

*By*

**Teddy Januarsyah**

*The development of business in the digital era has altered consumer behavior, with one sector experiencing significant growth being the secondhand clothing or thrifting market. The thrifting phenomenon has expanded globally, including in Indonesia. In Bandar Lampung and its surrounding areas, the thrifting trend continues to grow as an affordable yet quality clothing shopping alternative. Batam Collection is a thrifting business operating in South Lampung, conducting its business activities amidst the increasingly dynamic development of the secondhand clothing industry. This study aims to determine the strengths and weaknesses of the business model at Batam Collection based on the nine elements of the Business Model Canvas (BMC) approach. This study uses a qualitative approach with a descriptive research design. The informant determination technique was carried out through purposive and snowball sampling. The data sources consist of primary and secondary data, with data collection techniques including interviews, observation, and documentation. Data validity testing was conducted using data triangulation. The data analysis technique applies an interactive model which includes data collection, data condensation, data display, and conclusion drawing. The study concludes that the sustainability of Batam Collection's business model is supported by strengths in a loyal niche customer segment, multi-layered value propositions, and cost efficiency from owning a private shophouse. However, this business is threatened by critical weaknesses in the form of dependence on a single import supplier, limited geographical reach, a cramped store layout, and the absence of digital assets. Therefore, it is recommended that the business owner immediately diversify suppliers to local preloved products, consistently optimize TikTok and WhatsApp Business channels, and improve the store's layout and service responsiveness to maintain competitiveness.*

**Keywords:** *Business Model Canvas, thrifting, strengths and weaknesses.*