

## ABSTRAK

SQ Florist adalah salah satu bisnis kecil yang bergerak di bidang jasa pembuatan papan bunga yang berlokasi di Komplek Griya Harapan RSSC Blok 2A, Kelurahan Sako, Kecamatan Sako yang berdiri pada akhir tahun 2019. SQ Florist menghadapi banyak tantangan dalam menjalankan bisnisnya seperti dalam hal produksi, pemasaran, SDM, dan keuangan. Di antara masalah tersebut adalah promosi digital yang buruk, pencatatan keuangan yang masih dilakukan secara manual, kurangnya pelatihan karyawan, dan kurangnya inovasi dalam desain produk. Tujuan penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan usaha melalui pendekatan kewirausahaan, menggunakan analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC). Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk melakukan penelitian, yang meliputi dokumentasi, studi literatur, wawancara, dan observasi langsung. Hasil analisis SWOT menunjukkan SQ Florist harus segera memperbaiki kualitas papan bunga dengan busa padat dan bunga sintesis premium, serta pelatihan karyawan dengan menonton tutor yang tersedia di internet, seperti Instagram dan YouTube. Penggunaan Whatsapp dan jadwal pengiriman yang teratur agar dapat memudahkan komunikasi dan pengiriman. Konten, foto, video, dan iklan Instagram harus digunakan untuk meningkatkan pemasaran. Meskipun harganya lebih tinggi dari pesaing, nilai jual dapat ditingkatkan melalui tambahan konsultasi desain gratis, kartu ucapan, dan diskon pelanggan tetap. Hasil BMC merekomendasikan inovasi desain papan bunga baru, peningkatan sistem pencatatan keuangan, pelatihan digital marketing, dan pengoptimalan media sosial untuk pemasaran. Secara keseluruhan, model bisnis SQ Florist sudah baik; namun, perlu ditingkatkan hubungan pelanggan dengan layanan yang cepat dan ramah, diskon untuk pelanggan yang setia, dan promosi digital yang lebih efektif. Mengoptimalkan setiap komponen BMC akan membantu SQ Florist tetap kompetitif dan bertahan.

**Kata kunci: Strategi Pengembangan, SQ Florist, SWOT, Business Model Canvas, UMKM**

