

## ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya di sektor industri kulit yang sedang berkembang pesat. PT Sabda Leather Industries, yang berbasis di Garut, adalah salah satu UMKM di sektor ini yang menghadapi tantangan dalam mempertahankan daya saing di tengah persaingan global dan pasar domestik yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis perusahaan, memetakan elemen-elemen dalam model bisnis mereka dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC), dan mengidentifikasi peluang serta tantangan yang ada. Pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan dan observasi langsung digunakan untuk memperoleh pemahaman yang lebih dalam mengenai kondisi saat ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Sabda Leather Industries membutuhkan strategi baru yang mencakup diversifikasi produk, pengembangan saluran distribusi digital, serta peningkatan hubungan dengan pelanggan. Selain itu, strategi jangka panjang berfokus pada pengelolaan sumber daya yang lebih efisien dan pengembangan kemitraan strategis untuk meningkatkan daya saing. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi dalam merancang model bisnis yang lebih adaptif terhadap perkembangan pasar global dan meningkatkan keberlanjutan UMKM kulit di Garut.

**Kata Kunci:** UMKM, Industri Kulit, Business Model Canvas, Strategi Bisnis, Pasar Global, Keberlanjutan