

Abstrak

Penelitian ini mengevaluasi tingkat kesesuaian (*business model–market fit*) elemen *market-facing* model bisnis pada UMKM minuman unit bergerak Cleguk, yaitu *customer segments*, *value propositions*, dan *channels*. Meskipun produk Cleguk diterima pasar, pertumbuhan usaha belum menunjukkan stabilitas yang konsisten. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain deskriptif-evaluatif. Data diperoleh melalui kuesioner terhadap 40 konsumen yang pernah melakukan pembelian serta wawancara pendukung dengan pemilik usaha. Analisis dilakukan menggunakan statistik deskriptif untuk mengukur tingkat kesesuaian masing-masing elemen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga elemen *market-facing* berada pada kategori tinggi hingga sangat tinggi. *Value proposition fit* menjadi elemen dengan tingkat kesesuaian tertinggi, sedangkan *channel fit* menunjukkan ruang optimalisasi pada aspek visibilitas dan konsistensi keberadaan. Temuan ini mengindikasikan bahwa Cleguk telah mencapai kesesuaian pasar yang kuat pada level pengalaman konsumen, namun stabilitas kinerja masih dipengaruhi oleh konfigurasi aktivitas dan mekanisme penangkapan nilai.

Abstract

This study evaluates the level of business model–market fit in the market-facing elements of Cleguk, a mobile beverage SME, namely customer segments, value propositions, and channels. Although Cleguk’s products are well accepted by the market, business growth has not yet achieved consistent stability. The study employs a quantitative descriptive-evaluative design. Data were collected through questionnaires from 40 consumers who had previously purchased the product, complemented by an interview with the business owner. Descriptive statistics were used to assess the level of fit for each element. The findings indicate that all market-facing elements are rated high to very high. Value proposition fit demonstrates the strongest alignment, while channel fit shows room for improvement, particularly in visibility and consistency of presence. The results suggest that Cleguk has achieved strong market alignment at the customer experience level; however, business stability remains influenced by activity configuration and value capture mechanisms.