

Penguatan Kemitraan sebagai Strategi Pengembangan UMKM Makanan di Kawasan Jalan STM Kota Medan

Zaki Bayhaki, Zhyra Meilani Putri*, Anastasia Victoria Ishakar Simatupang, Jihan Humairoh

Program Studi S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma, Medan, Indonesia
 Email: ¹zakibayhaki727@gmail.com, ^{2,*}zhyraputry11@gmail.com, ³tasyasmtpng77@gmail.com,
⁴jihanhumairoh07@gmail.com
 (* : corresponding author)

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kuliner memiliki peran strategis dalam struktur perekonomian nasional, namun masih kerap menghadapi hambatan kapasitas serta aksesibilitas finansial. Penelitian kualitatif deskriptif ini bertujuan menganalisis penguatan kemitraan sebagai strategi pengembangan UMKM makanan di kawasan Jalan STM Kota Medan guna mendorong pertumbuhan usaha yang berdaya saing dan inklusif. Data dikumpulkan melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi terhadap sepuluh pelaku UMKM makanan yang dipilih dengan teknik purposive sampling, serta sintesis literatur ilmiah tahun 2021-2026. Analisis data mengikuti model interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña, dengan keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber dan metode. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola kemitraan dengan pemasok bahan baku lokal, platform pemesanan daring, penyedia gerbang pembayaran digital (QRIS), serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi mampu meminimalkan biaya operasional, memperluas jangkauan pasar, dan mendukung adaptasi pelaku usaha terhadap perubahan perilaku konsumen. Integrasi kemitraan ini turut meningkatkan produktivitas dan profitabilitas UMKM secara individual, sekaligus memperluas penyerapan tenaga kerja lokal yang berdampak pada pemerataan kesejahteraan masyarakat di tingkat akar rumput.

Kata Kunci: Strategi Kemitraan, UMKM Kuliner, Pertumbuhan Inklusif, Teknologi Digital, Kinerja Usaha

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia yang memiliki kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, penciptaan lapangan kerja, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional berada pada kisaran 58-61% selama periode 2020-2024, dengan capaian 59,64% pada tahun 2024 (angka sangat sementara). UMKM juga tercatat mencakup sekitar 99% dari seluruh unit usaha nasional dan menyerap hampir 97% tenaga kerja nasional, sehingga memiliki peran strategis dalam memperkuat ketahanan ekonomi, terutama di tengah dinamika perubahan lingkungan bisnis dan perkembangan ekonomi digital [1]. Peran strategis tersebut menjadikan pengembangan UMKM sebagai salah satu agenda penting dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya pada sektor makanan yang terus menunjukkan pertumbuhan seiring meningkatnya permintaan masyarakat terhadap produk kuliner yang beragam, praktis, dan inovatif. Perkembangan tersebut tidak hanya dipengaruhi oleh perubahan pola konsumsi masyarakat, tetapi juga oleh semakin luasnya pemanfaatan teknologi digital, layanan pemesanan daring, serta meningkatnya peluang kolaborasi antarpelaku usaha. Oleh karena itu, pengembangan UMKM makanan memerlukan strategi yang mampu meningkatkan daya saing sekaligus memperkuat keberlanjutan usaha melalui pemanfaatan berbagai sumber daya dan jejaring kemitraan.

Di balik kontribusinya yang besar terhadap perekonomian nasional, UMKM makanan masih menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usahanya. Keterbatasan akses terhadap permodalan, kapasitas sumber daya manusia, jaringan pemasaran, adopsi teknologi, serta kemampuan membangun hubungan kemitraan menjadi faktor yang memengaruhi daya saing dan keberlanjutan usaha. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang mampu membangun kemitraan strategis dengan pemasok, pemerintah, lembaga keuangan, maupun mitra usaha lainnya cenderung memiliki peluang yang lebih besar dalam meningkatkan kinerja usaha, memperluas akses pasar, memperoleh pendampingan, serta meningkatkan keuntungan usaha [2]. Sebaliknya, UMKM yang belum memiliki jejaring kemitraan yang kuat cenderung mengalami keterbatasan dalam pengembangan usaha dan lebih rentan menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, penguatan kemitraan tidak hanya dipandang sebagai bentuk kerja sama antarpelaku usaha, tetapi juga sebagai strategi pengembangan yang mampu meningkatkan kapasitas, daya saing, dan keberlanjutan UMKM, khususnya pada sektor makanan yang memiliki dinamika pasar tinggi dan persaingan yang semakin kompleks [2], [3].

Fenomena tersebut juga tercermin pada kawasan Jalan STM Kota Medan, khususnya pada ruas jalan yang membentang dari Simpang Sakti Lubis hingga sekitar Kopi Kenangan STM. Kawasan ini dikenal sebagai salah satu pusat aktivitas UMKM makanan yang didominasi oleh usaha kuliner skala mikro dan kecil, seperti penjual dimsum, bakso, tela-tela, aneka minuman, serta berbagai makanan siap saji lainnya. Tingginya mobilitas masyarakat yang terdiri atas mahasiswa, pelajar, pekerja, dan warga sekitar menciptakan peluang pasar yang besar, namun pada saat yang sama meningkatkan tingkat persaingan antarpelaku usaha. Berdasarkan hasil observasi awal peneliti,

sebagian pelaku UMKM telah menjalin berbagai bentuk kemitraan, antara lain dengan pemasok bahan baku, penyedia layanan pembayaran digital, platform pemesanan makanan, serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Meskipun demikian, bentuk kemitraan yang diterapkan masih bersifat beragam dan belum seluruhnya dimanfaatkan secara optimal sebagai strategi pengembangan usaha. Oleh karena itu, diperlukan kajian yang lebih mendalam mengenai bagaimana penguatan kemitraan dapat diimplementasikan sebagai strategi pengembangan UMKM makanan pada kawasan Jalan STM Kota Medan.

Berbagai penelitian terdahulu telah menunjukkan bahwa kemitraan merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung pengembangan dan keberlanjutan UMKM. Fauziah, Rifin, dan Adhi menemukan bahwa kemitraan memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan keuntungan UMKM industri makanan melalui kemudahan memperoleh bahan baku, akses pasar, dan efisiensi operasional [1]. Selanjutnya, Widyanti, Siringoringo, dan Kuswanto menjelaskan bahwa keberlanjutan UMKM kuliner dipengaruhi oleh kombinasi kemitraan, pemanfaatan teknologi informasi, dukungan eksternal, dan inovasi terbuka, sehingga kolaborasi antarpemangku kepentingan menjadi aspek yang tidak dapat dipisahkan dari pengembangan usaha [2]. Penelitian Salsabila, Baga, dan Feryanto juga menunjukkan bahwa keputusan pelaku UMKM untuk menjalin kemitraan berdampak positif terhadap peningkatan kinerja usaha, terutama dalam memperluas akses pasar, meningkatkan produktivitas, dan memperkuat daya saing [4]. Selain itu, Rusliana, Surgawati, Kadarisman, dan Putra mengidentifikasi bahwa kemitraan dengan pemerintah berkontribusi terhadap peningkatan akses permodalan, legalitas usaha, dan kapasitas operasional UMKM [3]. Temuan-temuan tersebut memperlihatkan bahwa kemitraan memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan UMKM, meskipun sebagian besar penelitian masih berfokus pada pengaruh kemitraan terhadap kinerja usaha secara umum atau pada wilayah tertentu, sehingga kajian yang secara khusus mengkaji penguatan kemitraan pada kawasan usaha lokal seperti Jalan STM Kota Medan masih relatif terbatas.

Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (*research gap*) yang perlu dikaji lebih lanjut, terutama untuk memahami bentuk kemitraan yang dibangun pelaku UMKM, faktor-faktor yang mendukung maupun menghambat pelaksanaannya, serta kontribusinya terhadap pengembangan usaha. Berdasarkan kesenjangan tersebut, penelitian ini menawarkan kebaruan (*novelty*) berupa analisis mengenai penguatan kemitraan sebagai strategi pengembangan UMKM makanan melalui pendekatan kualitatif pada kawasan Jalan STM Kota Medan, sehingga diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai praktik kemitraan pada tingkat lokal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penguatan kemitraan sebagai strategi pengembangan UMKM makanan di kawasan Jalan STM Kota Medan, sehingga hasil penelitian diharapkan dapat menjadi masukan bagi pelaku UMKM, pemerintah daerah, maupun pemangku kepentingan lainnya dalam merumuskan strategi pengembangan UMKM yang lebih kolaboratif, adaptif, dan berkelanjutan.

2. KAJIAN TEORITIS

Analisis penguatan kemitraan sebagai instrumen pengembangan usaha bersandar pada landasan teoritis *Resource-Based View* (RBV) [10]. Teori RBV menyatakan bahwa keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dapat dicapai apabila organisasi menguasai kombinasi sumber daya yang berharga, langka, sulit ditiru, dan terorganisasi dengan baik [10]. Bagi pelaku UMKM makanan di kawasan Jalan STM Medan yang berskala mikro, keterbatasan internal dalam aspek modal keuangan dan keahlian manajerial dapat dijumpai secara efektif dengan mengakses kapasitas eksternal milik mitra strategis melalui jejaring kolaborasi [5], [10]. Kemitraan bertindak sebagai media transfer pengetahuan tak berwujud dan pemanfaatan teknologi bersama [2], [9].

Selanjutnya, konsep pertumbuhan ekonomi inklusif (*inclusive growth*) menekankan bahwa pertumbuhan ekonomi tidak boleh hanya dinikmati oleh korporasi besar, melainkan harus mendistribusikan peluang ekonomi secara adil kepada seluruh lapisan masyarakat, termasuk para pedagang informal dan pelaku usaha mikro di tingkat akar rumput [8]. Kemitraan inklusif dalam ekosistem kuliner terwujud ketika terjalin relasi bisnis yang setara, non-eksploitatif, dan saling menguntungkan (*win-win*) antara pelaku usaha mikro dengan korporasi penyedia teknologi [2], [6]. Pertumbuhan yang dihasilkan dari kemitraan ini berkontribusi langsung terhadap peningkatan taraf hidup masyarakat lokal secara luas dan berkelanjutan [8].

3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus deskriptif untuk menggali pemahaman mendalam mengenai kompleksitas implementasi kemitraan pada ekosistem UMKM lokal yang dinamis. Penelitian dilaksanakan di kawasan Jalan STM Kota Medan, tepatnya pada ruas jalan yang membentang dari Simpang Sakti Lubis hingga sekitar Kopi Kenangan STM, pada bulan Juli 2026.

Informan penelitian ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan berdasarkan pertimbangan tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Kriteria informan meliputi pelaku UMKM makanan yang telah beroperasi sekurang-kurangnya satu tahun di kawasan Jalan STM serta memiliki pengalaman

menjalin kemitraan dengan pemasok, penyedia layanan pembayaran digital, platform pemesanan makanan, maupun bentuk kerja sama lainnya. Berdasarkan kriteria tersebut, penelitian ini melibatkan sepuluh pelaku UMKM makanan sebagai informan utama, satu perwakilan serikat pedagang, serta pengemudi ojek daring sebagai mitra logistik. Jumlah informan mengacu pada kecukupan informasi (*data saturation*), yaitu ketika data yang diperoleh menunjukkan pola berulang dan tidak ditemukan informasi baru yang signifikan.

Data primer dikumpulkan melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam semi-terstruktur, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung di sepanjang Jalan STM untuk mengamati perilaku transaksi harian, karakteristik usaha, serta interaksi fisik dengan pemasok bahan baku. Data sekunder diperoleh melalui laporan Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan, dokumen resmi kementerian, serta telaah artikel ilmiah bereputasi terbitan tahun 2021 hingga 2026.

Analisis data mengikuti model interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña yang terdiri atas reduksi data (*data condensation*), penyajian data (*data display*), serta penarikan dan verifikasi kesimpulan (*conclusion drawing and verification*). Proses analisis dilakukan secara berkesinambungan sejak tahap pengumpulan data hingga penarikan kesimpulan. Guna menjaga keabsahan temuan, peneliti menerapkan triangulasi sumber dan triangulasi metode, yaitu membandingkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi secara berulang untuk memastikan konsistensi data.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kawasan Jalan STM Kota Medan merupakan salah satu pusat aktivitas UMKM makanan yang berkembang pesat, khususnya pada ruas jalan yang membentang dari Simpang Sakti Lubis hingga sekitar Kopi Kenangan STM. Tingginya mobilitas masyarakat yang terdiri atas mahasiswa, pelajar, pekerja, dan warga sekitar menciptakan peluang pasar yang besar bagi pelaku usaha kuliner skala mikro dan kecil, seperti penjual dimsum, bakso, tela-tela, aneka minuman, ayam geprek, burger, dan berbagai makanan siap saji lainnya. Aktivitas usaha umumnya berlangsung mulai siang hingga malam hari, mengikuti pola kunjungan masyarakat yang meningkat pada jam makan siang dan malam. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kawasan Jalan STM memiliki potensi besar sebagai salah satu sentra UMKM makanan di Kota Medan, sekaligus menghadirkan tingkat persaingan antarpelaku usaha yang semakin tinggi [9].

4.2 Tipologi dan Bentuk Kemitraan UMKM Makanan

Berdasarkan hasil analisis kualitatif terhadap wawancara dan observasi di lapangan, jenis-jenis kemitraan yang diterapkan oleh pelaku UMKM makanan di Jalan STM Kota Medan dikelompokkan ke dalam empat kategori utama.

4.2.1 Kemitraan Horisontal dengan Pemasok Tradisional Lokal

Kemitraan ini didasarkan pada jalinan kekeluargaan dan kesepakatan informal tanpa kontrak tertulis antara pemilik usaha dengan pedagang bahan pokok di pasar tradisional terdekat [7]. Melalui pola kerja sama ini, pelaku usaha memperoleh prioritas pasokan bahan baku segar berkualitas tinggi dengan kelonggaran sistem pembayaran berjangka (*trade credit*) [1], [7]. Hal ini sangat membantu menjaga stabilitas likuiditas keuangan harian usaha berskala mikro [1].

4.2.2 Kemitraan Digital dengan Platform Pemesanan Makanan Daring (Online Delivery)

Mayoritas responden di kawasan Jalan STM (sekitar 80%) telah terdaftar pada aplikasi *GoFood*, *GrabFood*, atau *ShopeeFood* [9]. Kemitraan digital ini memperluas cakupan pemasaran mereka melampaui batas geografis Jalan STM, meningkatkan volume pesanan harian tanpa memaksa pelaku usaha mengeluarkan investasi besar untuk menyewa lahan usaha tambahan [2], [9].

4.2.3 Kemitraan Sistem Pembayaran Digital melalui QRIS

Penerapan kode QRIS hasil kolaborasi dengan penyedia jasa sistem pembayaran memudahkan konsumen bertransaksi secara non-tunai [6]. Penggunaan QRIS mempercepat waktu pelayanan di kasir saat jam sibuk sore hari, mengeliminasi kerepotan menyediakan uang kembalian kecil, serta menjaga keamanan pencatatan keuangan harian dari risiko penerimaan uang palsu [6].

4.2.4 Kemitraan Promosi melalui Media Sosial

Bentuk kemitraan lain yang ditemukan adalah pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan pelanggan. Pelaku UMKM menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk, memberikan informasi variasi menu, menyampaikan promosi, serta membangun interaksi dengan konsumen. Strategi ini memungkinkan pelaku usaha menjangkau calon pelanggan yang lebih luas dengan biaya promosi yang relatif rendah dibandingkan metode pemasaran konvensional, sejalan dengan temuan bahwa kemitraan dan

ISSN 2962-7966 (media online)

Vol 4 No 1, Hal: 459-463

transformasi digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional UMKM di tengah persaingan usaha yang dinamis [2], [9].

4.3 Kontribusi Kemitraan terhadap Pertumbuhan Inklusif dan Pengembangan Usaha

Pertumbuhan ekonomi yang inklusif tercapai saat peningkatan kapasitas usaha berkontribusi langsung pada kesejahteraan sosial sekitar [8]. Hasil wawancara menunjukkan bahwa seiring meningkatnya profitabilitas usaha berkat ekspansi kemitraan digital, pelaku UMKM kuliner di Jalan STM merekrut tenaga kerja tambahan dari kalangan pemuda setempat atau mahasiswa sekitar yang membutuhkan penghasilan tambahan [2], [8]. Kemitraan ini berhasil menurunkan tingkat pengangguran parsial di sekitar lokasi usaha dan mendistribusikan kemakmuran secara adil kepada kelompok masyarakat berpendapatan rendah [8].

Selain berkontribusi pada penyerapan tenaga kerja, kemitraan dengan pemasok bahan baku juga memiliki nilai strategis dalam mendukung stabilitas kegiatan usaha, terutama bagi UMKM makanan yang sangat bergantung pada kontinuitas pasokan. Kondisi ini sejalan dengan Fauziah, Rifin, dan Adhi yang menjelaskan bahwa kemitraan mampu meningkatkan efisiensi operasional UMKM melalui kemudahan memperoleh bahan baku dan penguatan hubungan bisnis antarpelaku usaha [1]. Di sisi lain, kemitraan dengan penyedia layanan pembayaran digital dan platform pemesanan daring menunjukkan adanya adaptasi UMKM terhadap perkembangan teknologi digital, sejalan dengan Widyanti, Siringoringo, dan Kuswanto yang menyatakan bahwa kolaborasi dengan penyedia teknologi berperan penting dalam mendukung keberlanjutan usaha UMKM [2].

Secara umum, efektivitas kemitraan yang terjalin dipengaruhi oleh kemampuan pelaku UMKM dalam membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak, yang dibangun atas dasar kepercayaan, komunikasi yang baik, dan keberlanjutan kerja sama. Kondisi ini memperkuat temuan Rusliana, Surgawati, Kadarisman, dan Putra yang menjelaskan bahwa kolaborasi multipihak menjadi faktor penting dalam meningkatkan kapasitas usaha, legalitas, dan akses permodalan UMKM [3].

4.4 Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat Kemitraan

Implementasi kemitraan di kawasan Jalan STM dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dirumuskan sebagai berikut:

Faktor Pendukung:

- a. Kepadatan Konsumen Potensial: Lokasi Jalan STM sangat strategis karena dikelilingi institusi pendidikan dan kawasan kos mahasiswa, yang menciptakan permintaan produk kuliner yang tinggi secara konstan.
- b. Infrastruktur Telekomunikasi yang Baik: Koneksi jaringan internet yang stabil di area Medan memudahkan operasional aplikasi pesanan daring dan kelancaran transaksi QRIS harian.

Faktor Penghambat:

- a. Tingginya Potongan Komisi Platform Daring: Pemilik UMKM mengeluhkan beban komisi bagi hasil aplikasi (mencapai 15%-20%) yang memperkecil margin keuntungan bersih mereka.
- b. Lemahnya Manajemen Akuntansi Keuangan: Pelaku usaha masih mencampurkan uang pribadi dengan hasil penjualan, sehingga kesulitan memenuhi persyaratan administrasi saat ingin mengajukan kredit usaha rakyat (KUR) ke perbankan formal.

4.5 Implikasi Penelitian terhadap Pengembangan UMKM Makanan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penguatan kemitraan memiliki implikasi penting terhadap pengembangan UMKM makanan di kawasan Jalan STM Kota Medan. Kemitraan yang dibangun oleh pelaku usaha tidak hanya mendukung aktivitas operasional sehari-hari, tetapi juga membuka peluang peningkatan kapasitas usaha dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis melalui akses terhadap sumber daya, teknologi, dan jaringan pemasaran yang lebih luas.

Pengembangan UMKM tidak hanya bergantung pada kemampuan individu pelaku usaha, tetapi juga memerlukan dukungan ekosistem yang melibatkan pemerintah daerah, lembaga keuangan, penyedia layanan digital, serta perguruan tinggi. Kolaborasi tersebut dapat diwujudkan melalui program pendampingan, pelatihan, fasilitasi akses pembiayaan, dan pengembangan kapasitas sumber daya manusia, sejalan dengan temuan bahwa keberhasilan pengembangan UMKM dipengaruhi oleh sinergi antara pelaku usaha, pemerintah, dan berbagai pemangku kepentingan dalam membangun ekosistem kewirausahaan yang berkelanjutan [3], [5].

5. KESIMPULAN

Strategi kemitraan, baik yang berfokus pada pasokan bahan baku tradisional maupun kemitraan ekosistem digital melalui platform pemesanan daring, QRIS, dan media sosial, terbukti menjadi pendorong utama peningkatan kapasitas, efisiensi operasional, dan daya saing UMKM makanan di kawasan Jalan STM Kota Medan [1], [3]. Kerja sama kolaboratif ini tidak hanya meningkatkan produktivitas dan profitabilitas pemilik usaha secara individual,

tetapi juga menstimulasi pertumbuhan ekonomi inklusif di wilayah sekitar melalui penyerapan tenaga kerja lokal paruh waktu [2], [8]. Efektivitas kemitraan ditentukan oleh kemampuan pelaku usaha membangun hubungan yang saling menguntungkan berlandaskan kepercayaan dan komunikasi yang baik, sementara tingginya potongan komisi platform digital dan lemahnya literasi manajemen keuangan masih menjadi kendala utama. Sebagai langkah strategis ke depan, pemerintah daerah bersama lembaga akademis dan asosiasi pelaku usaha perlu menyelenggarakan pelatihan manajemen keuangan serta memediasi regulasi bagi hasil yang lebih adil dengan penyedia platform, agar posisi tawar pelaku UMKM mikro semakin kuat dalam ekosistem kemitraan modern [3], [5].

REFERENCES

- [1] S. Fauziah, A. Rifin, and A. K. Adhi, "Pengaruh kemitraan terhadap keuntungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) industri makanan," *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, vol. 12, no. 1, pp. 45-56, 2021. doi: 10.29244/jmo.v12i1.32551.
- [2] A. S. Widyanti, H. Siringoringo, and S. Kuswanto, "Determinants of culinary MSMEs sustainability: The role of partnership, IT adoption, external support, and open innovation," *International Journal of Professional Business Review*, vol. 9, no. 3, p. e04402, 2024. doi: 10.26668/businessreview/2024.v9i3.4402.
- [3] N. Rusliana, A. Surgawati, S. Kadarisman, and Y. M. Putra, "Kemitraan strategis UMKM dengan pemerintah daerah dalam mendorong permodalan dan legalitas usaha kuliner," *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, vol. 14, no. 2, pp. 115-126, 2024. doi: 10.26593/jab.v14i2.6912.
- [4] S. A. Salsabila, L. M. Baga, and Feryanto, "Analisis keputusan kemitraan dan dampaknya terhadap kinerja usaha mikro kecil menengah kuliner," *Jurnal Agribisnis Indonesia*, vol. 11, no. 2, pp. 289-302, 2023. doi: 10.29244/jai.2023.11.2.289-302.
- [5] N. K. S. Astuti and I. M. A. Wibawa, "Peran kemitraan dan orientasi pasar dalam meningkatkan kinerja pemasaran UMKM kuliner," *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, vol. 11, no. 5, pp. 910-930, 2022. doi: 10.24843/EJMUNUD.2022.v11.i05.p02.
- [6] H. Hermawan, A. S. Rahayu, and T. Lestari, "Pemberdayaan UMKM kuliner melalui kemitraan inklusif dan adopsi QRIS di era transformasi digital," *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, vol. 24, no. 1, pp. 67-82, 2023. doi: 10.30596/jimb.v24i1.12991.
- [7] F. R. Maulana and Y. Safitri, "Strategi kemitraan hulu-hilir dalam menjaga stabilitas pasokan bahan baku UMKM makanan olahan," *Jurnal Agribisnis Terpadu*, vol. 15, no. 2, pp. 188-202, 2022. doi: 10.38531/jat.v15i2.411.
- [8] D. P. Sari and M. R. Ridho, "Analisis pertumbuhan ekonomi inklusif melalui penguatan kapasitas usaha mikro berbasis komunitas lokal," *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, vol. 21, no. 2, pp. 143-155, 2023. doi: 10.23917/jep.v21i2.19022.
- [9] T. Taufiqurrahman and S. Wahyudi, "Adopsi teknologi social commerce dan sistem kemitraan digital: Studi kasus pada UMKM kuliner di kota metropolitan," *Jurnal Manajemen Teknologi*, vol. 23, no. 1, pp. 56-71, 2024. doi: 10.12695/jmt.2024.23.1.4.
- [10] A. Pratama and K. Wijaya, "Penerapan Resource-Based View (RBV) dalam strategi kemitraan strategis pelaku usaha mikro di masa pemulihan ekonomi," *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis*, vol. 12, no. 1, pp. 12-25, 2023. doi: 10.24036/jkmb.12130200.
- [11] S. M. Badriyah, R. B. Suharto, R. Saraswati, and Marjo, "Revamping partnership agreements to empower micro, small, and medium enterprises in the processed marine fish food industry," *Lentera Hukum*, vol. 12, no. 2, pp. 329-371, 2025.