

Konsep Kemitraan Usaha

Zelda Puspa Ayu¹ Alya Putri Lestari² Riswan Rambe³

Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri

Sumatera Utara, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, Indonesia^{1,2,3}

Email: zeldapuspa343@gmail.com¹ alyaputriestari2005@gmail.com²

riswanrambe93@gmail.com³

Abstrak

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran vital dalam perekonomian Indonesia namun sering menghadapi kendala akses modal, teknologi, pasar, dan sumber daya manusia, sehingga kemitraan usaha muncul sebagai solusi strategis untuk mengatasi keterbatasan tersebut dan meningkatkan daya saing UKM; penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi literatur sebagai landasan utama serta metode deskriptif kualitatif untuk analisis mendalam, yang menunjukkan bahwa kemitraan usaha secara konseptual adalah kolaborasi strategis dan saling menguntungkan antara berbagai skala usaha yang juga diatur dalam peraturan perundang-undangan Indonesia, dengan unsur utama meliputi kerjasama antar usaha, kewajiban pembinaan oleh usaha menengah/besar, serta prinsip saling memerlukan, memperkuat, dan menguntungkan, sementara tujuannya antara lain menciptakan sinergi, meningkatkan daya saing, memperluas pasar, serta sebagai bentuk tanggung jawab sosial perusahaan besar; pengembangan kemitraan merupakan proses berkelanjutan yang melibatkan strategi komunikasi efektif, evaluasi kinerja, dan pengembangan kapasitas, dengan hubungan kemitraan dengan UKM bersifat simbiosis mutualisme di mana UKM mendapatkan akses sumber daya yang lebih luas sementara mitra lebih besar memperoleh keuntungan dari inovasi dan fleksibilitas UKM, dan keberhasilan kemitraan bergantung pada komitmen, komunikasi, kepercayaan, dan kesepakatan yang adil serta kemampuan mengatasi tantangan yang muncul, sehingga diharapkan pemahaman yang komprehensif tentang kemitraan usaha dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia, dengan kata kunci: Kemitraan Usaha, Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Kolaborasi Bisnis, Pertumbuhan Ekonomi Inklusif, Saling Menguntungkan.

Kata Kunci: Kemitraan Usaha, Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Kolaborasi Bisnis, Pertumbuhan Ekonomi Inklusif, Saling Menguntungkan

Abstract

Small and Medium Enterprises (SMEs) play a vital role in Indonesia's economy but often face challenges in accessing capital, technology, markets, and human resources; therefore, business partnerships emerge as a strategic solution to overcome these limitations and enhance SMEs' competitiveness. This research uses a qualitative approach with literature study as the main foundation and qualitative descriptive method for in-depth analysis, which shows that business partnerships are conceptually strategic and mutually beneficial collaborations between businesses of various scales, also regulated under Indonesian laws and regulations. The main elements include collaboration between businesses, the mentoring and development obligation of medium/large enterprises, and the principles of mutual need, mutual reinforcement, and mutual benefit, while the objectives include creating synergy, enhancing competitiveness, expanding markets, and serving as a form of corporate social responsibility. The development of partnerships is a continuous process involving strategies such as effective communication, performance evaluation, and capacity building. The relationship between partnerships and SMEs is a form of mutualistic symbiosis, where SMEs gain access to broader resources while larger partners benefit from SMEs' innovation and flexibility. The success of partnerships depends on commitment, communication, trust, fair agreements, and the ability to address emerging challenges. Thus, it is hoped that a comprehensive understanding of business partnerships can drive inclusive and sustainable economic growth in Indonesia. Keywords: Business Partnerships, Small and Medium Enterprises (SMEs), Business Collaboration, Inclusive Economic Growth, Mutual Benefit.

Keywords: Business Partnerships, Small and Medium Enterprises (SMEs), Business Collaboration, Inclusive Economic Growth, Mutual Benefit



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memegang peranan vital dalam perekonomian Indonesia. Keberadaannya menyerap banyak tenaga kerja dan memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Namun, UKM seringkali menghadapi kendala dalam mengakses modal, teknologi, pasar, serta sumber daya manusia yang berkualitas. Dalam konteks ini, kemitraan usaha hadir sebagai solusi strategis. Melalui kolaborasi dengan usaha menengah atau besar, UKM dapat mengatasi keterbatasan ini dan meningkatkan daya saing mereka secara signifikan. Kemitraan usaha bukan hanya sekadar kerja sama bisnis biasa, melainkan sebuah instrumen penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Dengan bermitra, UKM memiliki kesempatan untuk mengakses sumber daya dan kapabilitas yang lebih besar. Hal ini memungkinkan mereka untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional. Kemitraan yang sukses akan menciptakan sinergi yang saling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Pengembangan kemitraan usaha merupakan aspek krusial untuk memastikan keberhasilan jangka panjang. Proses ini melibatkan serangkaian strategi dan tindakan yang dirancang untuk memperkuat hubungan antar mitra, meningkatkan kinerja, dan mencapai tujuan bersama secara lebih efektif. Tantangan seperti perbedaan tujuan, kurangnya kepercayaan, ketidakseimbangan kekuatan, serta keterbatasan sumber daya perlu diatasi agar kemitraan dapat berjalan optimal.

Bertujuan untuk mengkaji secara komprehensif konsep kemitraan usaha, termasuk unsur-unsur, tujuan, strategi, dan tantangan dalam pengembangannya. Diharapkan, kajian ini dapat memberikan panduan bagi para pelaku usaha dan pembuat kebijakan dalam menciptakan ekosistem kemitraan yang kondusif dan saling menguntungkan. Dengan demikian, kemitraan usaha dapat menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia. Kemitraan usaha merupakan strategi kolaborasi yang krusial bagi pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia, memungkinkan mereka mengatasi keterbatasan internal dan meningkatkan daya saing melalui akses ke sumber daya yang lebih besar. Keberhasilan kemitraan bergantung pada komitmen, komunikasi efektif, kepercayaan, dan kesepakatan yang adil antar mitra, serta kemampuan mengatasi tantangan seperti perbedaan tujuan dan keterbatasan sumber daya. Dengan memahami konsep dan strategi pengembangan kemitraan, diharapkan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi literatur sebagai landasan utama. Sumber-sumber relevan dikumpulkan dan dianalisis secara mendalam untuk memahami konsep kemitraan usaha secara komprehensif. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan metode deskriptif kualitatif, yang memungkinkan peneliti untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam dengan menggunakan kajian interpretatif. Metode ini sangat sesuai untuk menggambarkan objek dan fenomena yang kompleks, seperti interaksi antar mitra dalam kemitraan usaha serta faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilannya. Dengan menggunakan metodologi ini, penulis bertujuan untuk menyelidiki secara mendalam bagaimana konsep kemitraan usaha dapat diimplementasikan dan dikembangkan secara efektif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengertian Konsep Kemitraan Usaha

Kemitraan, yang berasal dari kata "partnership", secara etimologis mengacu pada hubungan persekutuan atau kerjasama antara dua pihak atau lebih. Dalam konteks bisnis, kemitraan melibatkan kesepakatan dan rasa saling membutuhkan untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas dalam mencapai tujuan usaha tertentu. Konsep ini menekankan adanya ikatan kerjasama yang didasari oleh prinsip saling menguntungkan dan saling memperkuat. (Crystallography, 2016) Dalam Undang-Undang nomor 9 tahun 1995 dan Peraturan Pemerintah nomor 44 tahun 1997, kemitraan formal didefinisikan sebagai kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar, dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Kemitraan ideal adalah yang saling menghidupi, di mana setiap pihak memberikan kontribusi dan mendapatkan manfaat yang proporsional. Konsep ini mencerminkan adanya tanggung jawab sosial perusahaan besar untuk mengembangkan usaha kecil. (Siswanto,2017)

Konsep kemitraan juga dapat dipahami sebagai abstraksi dari gagasan kebersamaan dan tanggung jawab sosial perusahaan terhadap lingkungannya. Hal ini sejalan dengan konsep manajemen partisipatif, di mana perusahaan besar bertanggung jawab untuk mengembangkan usaha kecil dan masyarakat pelanggannya. Kemitraan menjamin eksistensi perusahaan besar melalui kontribusi positif bagi masyarakat. (Ghazani,2015) Kemitraan usaha, dalam esensinya, adalah bentuk kolaborasi yang strategis dan saling menguntungkan antara berbagai skala usaha. Lebih dari sekadar kerjasama, kemitraan ini berakar pada kesetaraan hak dan kewajiban, saling membutuhkan, serta komitmen untuk memperkuat satu sama lain. Dengan demikian, kemitraan usaha menjadi fondasi penting bagi pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Unsur-Unsur Kemitraan Usaha

Unsur utama dalam kemitraan adalah kerjasama antara usaha kecil dan usaha menengah atau besar. Kolaborasi ini menjembatani kesenjangan sumber daya dan akses pasar yang sering dihadapi usaha kecil. Kemitraan ini menciptakan sinergi yang memungkinkan usaha kecil untuk berkembang dan meningkatkan daya saingnya, sementara usaha menengah atau besar dapat memperluas jangkauan bisnisnya dan mendapatkan akses ke inovasi atau produk yang unik dari usaha kecil. Kewajiban pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha menengah dan besar merupakan unsur penting lainnya. Dalam kemitraan, usaha menengah dan besar memiliki tanggung jawab untuk memberikan pembinaan dan pengembangan kepada usaha kecil. Hal ini mencakup transfer pengetahuan, pelatihan keterampilan, bantuan manajemen, serta dukungan dalam hal pemasaran dan akses ke teknologi. Kewajiban ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas usaha kecil. Prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan menjadi fondasi bagi kemitraan yang sukses. Usaha kecil memerlukan dukungan dari usaha menengah atau besar untuk mengatasi keterbatasan mereka dan mencapai pertumbuhan yang lebih signifikan. Di sisi lain, usaha menengah atau besar juga membutuhkan usaha kecil sebagai mitra yang dapat memberikan inovasi, fleksibilitas, atau akses ke pasar yang lebih spesifik. (Jamilah,2019) Dengan demikian, unsur-unsur kemitraan usaha menciptakan hubungan simbiosis mutualisme di mana setiap pihak saling memperkuat dan mendapatkan manfaat yang proporsional sesuai dengan kontribusi masing-masing. Kemitraan yang seimbang dan adil akan menciptakan keberlanjutan dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif.

Tujuan Kemitraan Usaha

Tujuan utama kemitraan usaha adalah menciptakan sinergi yang saling menguntungkan antara pihak-pihak yang terlibat, dengan menggabungkan sumber daya, keahlian, dan jaringan untuk mencapai tujuan bisnis yang lebih besar daripada yang mungkin dicapai secara individu. Kemitraan bertujuan untuk meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, mengurangi risiko, dan meningkatkan efisiensi operasional melalui kolaborasi yang strategis. Salah satu tujuan kemitraan adalah meningkatkan pendapatan usaha kecil dan meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku usaha kemitraan. Selain itu, kemitraan juga bertujuan sebagai tanggung jawab sosial pengusaha besar untuk ikut memberdayakan usaha kecil agar tumbuh menjadi pengusaha yang mandiri. Pengusaha besar berperan besar sebagai faktor percepatan pemberdayaan usaha kecil sesuai dengan kemampuan dan kompetensinya dalam mendukung mitra usahanya. (Kotler & Armstrong,2016) Dalam aspek teknologi dan manajemen, kemitraan bertujuan memberikan bimbingan dan pengembangan teknologi untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha kecil. Selain itu, kemitraan usaha diharapkan dapat membenahi manajemen, meningkatkan kualitas sumber daya, serta memantapkan organisasi usaha kecil. (Collins et al,2021) Dengan demikian, kemitraan usaha bertujuan untuk mendorong hubungan yang saling menguntungkan dalam pelaksanaan transaksi usaha antar usaha mikro, kecil, menengah, dan usaha besar. Kemitraan juga mengembangkan kerjasama untuk meningkatkan posisi tawar usaha mikro, kecil, dan menengah serta mendorong terbentuknya struktur pasar yang menjamin tumbuhnya persaingan usaha yang sehat dan melindungi konsumen.

Pengembangan Kemitraan Usaha

Pengembangan kemitraan usaha adalah proses berkelanjutan yang melibatkan serangkaian kegiatan yang dirancang untuk memperkuat hubungan antar mitra, meningkatkan kinerja kemitraan, dan mencapai tujuan bersama secara lebih efektif. Ruang lingkup pengembangan kemitraan usaha mencakup penguatan hubungan, peningkatan kinerja, ekspansi jaringan, pengembangan kapasitas, dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. (Drucker,2007) Pengembangan kemitraan usaha sangat penting untuk keberhasilan jangka panjang karena kemitraan yang tidak dikembangkan cenderung stagnan dan kehilangan relevansinya seiring waktu. Lingkungan bisnis yang dinamis menuntut kemitraan untuk terus beradaptasi dan berinovasi agar tetap kompetitif. Pengembangan kemitraan dapat membuka peluang untuk pertumbuhan bisnis yang lebih besar melalui ekspansi pasar, pengembangan produk baru, dan peningkatan efisiensi. Strategi pengembangan kemitraan usaha meliputi komunikasi yang efektif, evaluasi kinerja, pengembangan kapasitas, pengembangan produk dan layanan, ekspansi jaringan, pengelolaan konflik, dan pengukuran kinerja. Komunikasi yang efektif memungkinkan para mitra untuk berbagi informasi, ide, dan umpan balik secara konstruktif. Evaluasi kinerja dapat digunakan untuk merumuskan rencana perbaikan dan pengembangan. (Gulati,1998) Pengembangan kemitraan usaha merupakan investasi berkelanjutan yang esensial untuk memastikan keberlanjutan, adaptasi, dan pertumbuhan kemitraan. Melalui penerapan strategi yang tepat dan komitmen yang kuat, kemitraan usaha dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi semua pihak yang terlibat dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Hubungan Kemitraan Usaha Dengan UKM

Kemitraan usaha memegang peranan krusial dalam ekosistem Usaha Kecil dan Menengah (UKM), berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan UKM dengan sumber daya, pasar, dan kapabilitas yang lebih besar. Bagi UKM, kemitraan bukan sekadar kolaborasi, melainkan

strategi vital untuk mengatasi keterbatasan internal seperti akses modal terbatas, teknologi yang belum memadai, serta jaringan pemasaran yang sempit. (Tambunan,2012) Hubungan kemitraan antara UKM dan usaha besar menciptakan simbiosis mutualisme yang saling menguntungkan. UKM dapat berperan sebagai pemasok bahan baku, produsen komponen, atau penyedia layanan khusus bagi usaha besar, sementara usaha besar menyediakan akses ke pasar yang lebih luas, teknologi yang lebih canggih, serta dukungan manajemen dan pelatihan. Pemerintah juga berperan penting dalam memfasilitasi kemitraan UKM melalui berbagai program dukungan, insentif, dan regulasi yang kondusif. (OECD,2017)

Kemitraan usaha memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Kemitraan memberikan akses bagi UKM ke sumber daya, pasar, teknologi, dan keahlian yang mungkin sulit dijangkau secara mandiri. Melalui kemitraan, UKM dapat meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan bisnis, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. (Mohr & Spekman,1994) Secara keseluruhan, kemitraan usaha adalah strategi krusial bagi UKM untuk berkembang dan berkontribusi pada perekonomian. Kemitraan memberikan akses ke modal, pasar, teknologi, dan keahlian, serta dapat mengambil berbagai bentuk seperti subkontrak, waralaba, distribusi, dan usaha patungan. Keberhasilan kemitraan UKM sangat bergantung pada kepercayaan, komunikasi, komitmen, pembagian peran yang jelas, dan kesepakatan yang adil.

KESIMPULAN

Kemitraan usaha memegang peranan yang sangat penting dalam pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia. Sebagai sebuah strategi kolaborasi yang saling menguntungkan, kemitraan memungkinkan UKM untuk mengatasi berbagai keterbatasan internal yang sering mereka hadapi, seperti akses terhadap modal yang terbatas, teknologi yang belum memadai, serta jaringan pemasaran yang masih sempit. Melalui kemitraan, UKM dapat memanfaatkan kekuatan dari mitra yang lebih besar, baik itu perusahaan swasta maupun Badan Usaha Milik Negara (BUMN), untuk meningkatkan daya saing mereka, memperluas jangkauan pasar, dan mengadopsi praktik bisnis yang lebih efisien. Keberhasilan dari kemitraan usaha tidak datang dengan sendirinya, melainkan merupakan sebuah proses berkelanjutan yang membutuhkan komitmen yang kuat, komunikasi yang efektif, saling percaya, dan kesepakatan yang adil di antara para mitra. Terdapat berbagai tantangan yang mungkin muncul, seperti perbedaan tujuan dan nilai, kurangnya kepercayaan, ketidakseimbangan kekuatan, serta keterbatasan sumber daya. Oleh karena itu, tantangan-tantangan ini perlu diatasi dengan strategi yang tepat agar kemitraan dapat berjalan dengan sukses dan memberikan manfaat yang optimal bagi semua pihak yang terlibat. Dengan memahami konsep, unsur, tujuan, dan strategi pengembangan kemitraan usaha secara komprehensif, serta mampu mengatasi berbagai tantangan yang mungkin timbul, diharapkan kemitraan usaha dapat menjadi motor penggerak utama bagi pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia. Kemitraan bukan hanya sekadar kerjasama bisnis, tetapi juga merupakan fondasi yang kuat bagi terciptanya ekosistem bisnis yang sehat dan saling menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Collins, S. P., Storrow, A., Liu, D., Jenkins, C. A., Miller, K. F., Kampe, C., & Butler, J. (2021). *No Title No Title No Title No Title*. 167–186.
- Crystallography, X. D. (2016). *Landasan Teori Kemitraan*. 1–23.
- Drucker, P. F. (2007). Management: Tasks, responsibilities, practices. HarperBusiness.
- Dyer, J.H. (1997). Effective Interfirm Collaboration: How Should Firms Invest in Transaction-Specific Assets? *Strategic Management Journal*, 18(7), 535-556.

- Ghazani, N. (2015). Kemitraan Pengembangan UMKM (Studi Deskriptif Tentang Kemitraan PT.PJB (Pembangkit Jawa Bali) Unit Gresik Pengembangan UMKM Kabupaten Gresik). *Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 3(2), 142–151.
- Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19(4), 293-317.
- Jamilah, P. (2019). Tanggung jawab PT Gemilang Unggas Prima dalam pelaksanaan perjanjian kemitraan dengan pengusaha ternak ayam broiler di Kabupaten Indragiri Hulu. *Kemitraan*, 9, 20-46. <http://repository.uin-suska.ac.id/7009/4/BAB III.pdf>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of marketing*. Pearson Education.
- Mohr, J., & Spekman, R. (1994). Characteristics of partnership success: Partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*, 15(2), 135-152.
- OECD. (2017). *Enhancing the contributions of SMEs in a globalised world*. OECD Publishing.
- Siswanto. (2017). Panduan Praktis organisasi remas. *Jakarta Timur, Al Kautshar*, 69.
- Tambunan, T. (2012). Usaha kecil dan menengah di Indonesia. Salemba Empat.