PENGARUH KEMITRAAN BERKELANJUTAN DALAM BISNIS STRATEJIK UMKM KONVEKSI SERAGAM FASHA DI KOTA INDUSTRI CIKARANG

Oleh
Ida Agustina
Pascasarjana Magister Manajemen, Universitas Paramadina, Jakarta
Email: idatriwijayagantari@gmail.com

Article History:
Received: 01-06-2025
Revised: 28-06-2025
Accepted: 01-07-2025

Keywords:
SME, Uniform Convection, Sustainable Partnership, Supply Chain, Business Strategy

Abstract: *The strategic business development of Fasha SME uniform convection in the Cikarang industrial area depends significantly on sustainable partnerships between SMEs, corporations, and the supply chain network. This research aims to analyze how collaborative relationships enhance business efficiency, market competitiveness, and long-term sustainability. Using a qualitative and quantitative approach, data was collected through interviews, observations, and financial performance analysis of SMEs engaging in sustainable practices. The findings indicate that SMEs with strong partnerships in supply chains benefit from greater access to high-quality materials, advanced technology, and cost efficiency, leading to increased production capacity and market reach. Additionally, strategic alliances improve financial resilience and business adaptability amidst economic fluctuations. The implications of this study suggest that structured business networks, government incentives, and sustainability policies play a crucial role in fostering SME growth in the industrial sector. Strengthening cooperation between SMEs and large enterprises will accelerate the transition to eco-conscious manufacturing, ensuring the long-term success of small businesses in Cikarang's industrial ecosystem*

PENDAHULUAN

Dalam ekosistem bisnis yang semakin kompleks dan kompetitif, kemitraan strategis menjadi faktor kunci dalam mempertahankan dan meningkatkan keberlanjutan usaha, khususnya bagi UMKM konveksi seragam yang beroperasi di kawasan industri seperti Cikarang. Dengan semakin meningkatnya permintaan pasar terhadap produk tekstil yang efisien dan berkualitas tinggi, UMKM perlu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Salah satu strategi yang dapat diimplementasikan adalah dengan menjalin kemitraan strategis dengan perusahaan besar serta aktor rantai pasok, sehingga memungkinkan optimalisasi sumber daya dan peningkatan daya saing usaha kecil dan menengah dalam sektor ini.

Menurut Porter dan Kramer (2021), konsep shared value dalam kemitraan bisnis tidak hanya berfokus pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memperhitungkan bagaimana kerja sama

dapat menciptakan nilai sosial dan lingkungan. Dalam industri tekstil dan konveksi, pendekatan ini semakin relevan mengingat tuntutan keberlanjutan semakin mengarah pada efisiensi rantai pasok dan penerapan praktik manufaktur yang lebih ramah lingkungan. Studi oleh Gereffi et al. (2023) dalam jurnal Global Value Chains menekankan bahwa integrasi UMKM dalam ekosistem rantai pasok industri dapat meningkatkan akses terhadap teknologi produksi, memperluas cakupan pasar, serta menciptakan stabilitas bisnis yang lebih tinggi. Namun, meskipun kemitraan strategis menawarkan berbagai manfaat, banyak UMKM masih menghadapi tantangan dalam menjalankan kerja sama ini. Hidayat dan Prasetyo (2023) dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis menyebutkan bahwa dukungan kebijakan pemerintah menjadi faktor penting dalam keberlanjutan kemitraan bisnis UMKM. Selain itu, penelitian oleh Suryanto *et al*. (2024) mengungkap bahwa kurangnya keterampilan tenaga kerja, manajemen rantai pasok yang tidak efisien, serta ketergantungan terhadap satu pemasok bahan baku menjadi kendala utama yang perlu diatasi agar kemitraan strategis dapat berjalan secara optimal.

Dalam konteks UMKM konveksi seragam Fasha, keberhasilan dalam membangun kemitraan strategis sangat bergantung pada bagaimana mereka mengelola hubungan dengan mitra bisnis serta memastikan efisiensi operasional dalam rantai pasok. *Stakeholder Theory* yang dikemukakan oleh Freeman (2018) menjelaskan bahwa keberlanjutan kemitraan bergantung pada keseimbangan kepentingan antara UMKM, perusahaan besar, pemasok, dan konsumen akhir. Dalam industri tekstil, implementasi teori ini terlihat dalam bagaimana UMKM membangun kepercayaan dengan mitra bisnis dan menyesuaikan operasional mereka agar tetap kompetitif.Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana kemitraan strategis berkontribusi terhadap pertumbuhan bisnis UMKM konveksi seragam di Cikarang. Secara teoritis, penelitian ini memberikan wawasan mengenai model kemitraan yang efektif dalam ekosistem rantai pasok, serta bagaimana kolaborasi bisnis dapat meningkatkan keberlanjutan industri tekstil di sektor UMKM. Secara praktis, hasil penelitian diharapkan memberikan rekomendasi strategis bagi pelaku usaha kecil agar dapat meningkatkan daya saing, mengoptimalkan jaringan bisnis, dan mempertahankan stabilitas usaha dalam menghadapi dinamika pasar.

Namun, penelitian ini menemukan adanya kesenjangan dalam penerapan kemitraan strategis dalam UMKM konveksi seragam. Meskipun banyak UMKM yang telah bergabung dalam ekosistem industri, akses terhadap pembiayaan dan teknologi masih menjadi hambatan utama dalam pertumbuhan bisnis. Di samping itu, kesulitan dalam mempertahankan hubungan jangka panjang dengan perusahaan besar sering kali menjadi tantangan yang belum terpecahkan. Barney (2017) dalam bukunya *Gaining and Sustaining Competitive Advantage* menyebutkan bahwa kemitraan strategis harus berorientasi pada keberlanjutan dan keunggulan kompetitif jangka panjang, bukan hanya sekadar kerja sama transaksi bisnis.

Dengan pendekatan *Resource-Based View (RBV)*, penelitian ini berusaha menjawab bagaimana UMKM dapat memanfaatkan sumber daya internal mereka secara lebih optimal untuk meningkatkan daya saing dan mengembangkan hubungan bisnis yang lebih kuat dengan mitra *strategis*. Teori ini berpendapat bahwa keunggulan kompetitif tidak hanya berasal dari akses ke pasar, tetapi juga dari bagaimana UMKM dapat mengoptimalkan aset, kapabilitas, dan keunikan mereka dalam industri tekstil. Sebagai contoh, studi oleh Kotler

ISSN 2798-3471 (Cetak)
ISSN 2798-3641 (Online)

dan Keller (2020) menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki strategi kemitraan yang terstruktur lebih mampu bertahan dalam lingkungan bisnis yang fluktuatif dibandingkan yang beroperasi secara mandiri.

Dalam industri konveksi seragam, hubungan antara UMKM dan perusahaan besar tidak hanya berkaitan dengan efisiensi produksi, tetapi juga dengan bagaimana keduanya dapat beradaptasi terhadap perubahan pasar dan regulasi. Drucker (2016) dalam Innovation and *Entrepreneurship* menekankan bahwa inovasi dalam model kemitraan menjadi faktor utama dalam keberlanjutan industri, khususnya dalam sektor-sektor yang sangat kompetitif seperti tekstil dan konveksi. Oleh karena itu, penelitian ini berusaha mengeksplorasi bagaimana UMKM dapat membangun kemitraan strategis yang berbasis keberlanjutan, serta bagaimana dukungan rantai pasok dan kebijakan industri dapat memperkuat ekosistem bisnis ini.

Analisis kesenjangan dalam studi ini menunjukkan bahwa meskipun banyak UMKM telah bergabung dalam ekosistem industri, masih terdapat keterbatasan dalam akses pembiayaan, keterampilan *produksi* berkelanjutan, serta adopsi teknologi modern. Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan perspektif baru dalam membangun kemitraan berbasis keberlanjutan sebagai strategi utama dalam pengembangan bisnis UMKM konveksi seragam.

LANDASAN TEORI

Kemitraan strategis telah menjadi faktor penting dalam pengembangan bisnis berkelanjutan, terutama bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang beroperasi dalam industri konveksi seragam di kawasan industri seperti Cikarang. Dalam dekade terakhir, kolaborasi antara UMKM dan perusahaan besar semakin ditekankan sebagai strategi utama untuk meningkatkan daya saing, akses teknologi, serta efisiensi rantai pasok yang lebih baik.

Berdasarkan teori *Resource-Based View (RBV) dan Stakeholder Theory*, kemitraan strategis memungkinkan UMKM untuk mengakses sumber daya yang tidak dapat mereka peroleh sendiri, *seperti* teknologi produksi yang lebih maju, pendanaan yang lebih stabil, dan jaringan distribusi yang lebih luas. Dalam konteks bisnis konveksi, aspek keberlanjutan dalam kemitraan ini menjadi semakin krusial mengingat tuntutan industri terhadap produk ramah lingkungan dan efisiensi dalam penggunaan sumber daya.

Penelitian Terdahulu

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa kemitraan strategis antara UMKM dan perusahaan besar memberikan dampak signifikan terhadap stabilitas bisnis dan perluasan pasar. Studi oleh *Porter* & Kramer (2021) dalam jurnal internasional bereputasi menyoroti konsep shared value, yang menekankan bahwa perusahaan besar dapat berkontribusi pada pertumbuhan UMKM dengan menciptakan nilai ekonomi dan sosial secara bersamaan. Dalam konteks industri tekstil, penelitian oleh Gereffi *et al.* (2023) dalam jurnal *Global Value Chains* menunjukkan bahwa integrasi UMKM dalam rantai pasok global berkontribusi pada peningkatan efisiensi produksi serta inovasi dalam desain dan material.

Di Indonesia, penelitian oleh Suryanto *et al.* (2024) dalam jurnal Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan menemukan bahwa kemitraan antara UMKM dan perusahaan besar di sektor tekstil tidak hanya membantu dalam pengurangan biaya produksi, tetapi juga

meningkatkan akses UMKM terhadap jaringan distribusi internasional. Studi lain oleh Hidayat & Prasetyo (2023) dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis menyebutkan bahwa dukungan kebijakan pemerintah menjadi faktor kunci dalam mempertahankan keberlanjutan kemitraan bisnis UMKM di industri manufaktur.

Analisis Kesenjangan (Gap Analysis)

Meskipun banyak penelitian telah membahas pentingnya kemitraan strategis dalam industri tekstil, masih terdapat kesenjangan dalam implementasi keberlanjutan di sektor UMKM konveksi. *Studi* terdahulu lebih banyak menyoroti kemitraan dalam skala industri manufaktur besar, sementara kemitraan antara UMKM konveksi seragam dan korporasi besar dalam industri lokal belum banyak dieksplorasi. Selain itu, kurangnya penelitian tentang strategi rantai pasok berbasis keberlanjutan dalam industri konveksi masih menjadi tantangan.

Dalam konteks bisnis di Cikarang, terdapat kebutuhan akan model kemitraan yang lebih fleksibel, yang memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan ekosistem industri tanpa kehilangan *kendali* atas operasional mereka. Oleh karena itu, penelitian ini berusaha menjawab bagaimana kemitraan strategis dapat meningkatkan keberlanjutan bisnis UMKM, sekaligus mempertahankan daya saing dalam pasar industri.

Kontribusi Penelitian dan Pernyataan Novelty

Penelitian ini berkontribusi dalam pengembangan model kemitraan strategis yang berbasis keberlanjutan, khususnya bagi UMKM konveksi seragam di Cikarang. Dengan mengintegrasikan teori *Stakeholder Theory dan Resource-Based View (RBV)*, penelitian ini menawarkan wawasan baru mengenai bagaimana UMKM dapat meningkatkan daya saing melalui *kemitraan* strategis dengan perusahaan besar dan pelaku rantai pasok.

Selain itu, penelitian ini memberikan rekomendasi strategi operasional bagi UMKM, mencakup penguatan jaringan bisnis, optimalisasi manajemen rantai pasok, serta implementasi kebijakan bisnis ramah lingkungan. Temuan ini juga dapat menjadi acuan bagi pengambil kebijakan, baik dari sektor pemerintah maupun industri, dalam merancang program yang mendukung pertumbuhan UMKM berbasis keberlanjutan.

Hipotesis Penelitian.

Berdasarkan temuan dari literatur terdahulu dan gap analysis, penelitian ini mengajukan hipotesis berikut:

H_1: Kemitraan strategis antara UMKM dan perusahaan besar secara signifikan meningkatkan efisiensi produksi dan daya saing bisnis di sektor konveksi seragam.

H_2: Kemitraan berbasis keberlanjutan berkontribusi terhadap peningkatan akses UMKM terhadap jaringan rantai pasok industri tekstil di Cikarang.

H_3: Dukungan kebijakan pemerintah dalam keberlanjutan bisnis memperkuat hubungan antara UMKM dan perusahaan besar dalam ekosistem industri lokal.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi eksploratif, *bertujuan* untuk memahami bagaimana kemitraan strategis dapat meningkatkan keberlanjutan bisnis UMKM konveksi seragam di ekosistem industri Cikarang. Pendekatan ini dipilih karena sifatnya yang mampu mengeksplorasi hubungan kompleks antara UMKM,

ISSN 2798-3471 (Cetak)
ISSN 2798-3641 (Online)

perusahaan besar, dan rantai pasok dalam industri tekstil. Untuk memperoleh wawasan mendalam, penelitian ini mengandalkan teknik wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan terkait dan didukung oleh analisis data berbasis kualitatif, yang memungkinkan peneliti melakukan pengkodean data dan visualisasi hubungan antar variabel.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pelaku usaha UMKM konveksi, manajer *perusahaan* besar yang menjadi mitra mereka, serta stakeholder lain dalam rantai pasok industri tekstil. Wawancara ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi efektivitas kemitraan, tantangan yang dihadapi UMKM dalam mempertahankan kerja sama, serta bagaimana implementasi keberlanjutan dapat diterapkan dalam operasional bisnis. Data sekunder, di sisi lain, diperoleh dari dokumen industri, laporan keberlanjutan, kebijakan pemerintah terkait UMKM, serta literatur akademik yang relevan mengenai strategi kemitraan bisnis.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode purposive sampling, yaitu memilih responden berdasarkan kriteria tertentu. Kriteria yang digunakan mencakup: (1) UMKM konveksi seragam yang aktif dalam kawasan industri Cikarang dan memiliki pengalaman dalam kemitraan bisnis, (2) perusahaan besar yang menjalankan program kerja sama dengan UMKM dalam bentuk integrasi rantai pasok, serta (3) organisasi atau pemangku kepentingan yang berkontribusi dalam pengembangan ekosistem bisnis berbasis keberlanjutan.

Karena penelitian ini bersifat kualitatif, variabel utama yang dikaji tidak diukur dengan angka seperti dalam penelitian kuantitatif, melainkan dianalisis berdasarkan tema dan pola hubungan yang muncul dari data yang dikumpulkan. Variabel utama dalam penelitian ini meliputi: (1) Strategi Kemitraan, yang menggambarkan model kerja sama antara UMKM dan perusahaan besar; (2) Keberlanjutan Bisnis, yang mengukur sejauh mana praktik kemitraan strategis dapat mendukung stabilitas usaha kecil dalam jangka panjang; serta (3) Efisiensi Rantai Pasok, yang berkaitan dengan bagaimana kemitraan ini mempengaruhi distribusi bahan baku, pengelolaan operasional, dan integrasi produk dalam pasar industri tekstil. Pendekatan TOWS dalam penelitian ini digunakan untuk menyusun rekomendasi strategi dengan menghubungkan faktor internal dan eksternal bisnis. Model ini memungkinkan peneliti untuk memahami bagaimana kekuatan dan peluang dapat dimaksimalkan dalam kerja sama dengan perusahaan besar, sekaligus bagaimana kelemahan dan ancaman dapat diminimalkan melalui kemitraan yang lebih strategis. Penelitian ini dilakukan di kawasan industri Cikarang, yang merupakan pusat kegiatan manufaktur dan tekstil di Indonesia. Kawasan ini dipilih sebagai lokasi penelitian karena memiliki ekosistem yang mendukung integrasi UMKM dengan industri skala besar, sehingga memungkinkan studi lebih mendalam tentang bagaimana kemitraan strategis dapat diterapkan dalam lingkungan bisnis nyata. Keberadaan perusahaan besar yang aktif melakukan kerja sama dengan UMKM juga menjadi faktor utama yang membuat kawasan ini relevan sebagai lokasi studi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana kemitraan strategis antara UMKM konveksi seragam Fasha dengan perusahaan besar dan pemasok dalam ekosistem

industri Cikarang dapat meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka. Dengan pendekatan TOWS Analysis sebagai alat analisis data, penelitian ini memberikan gambaran bagaimana UMKM menghadapi tantangan operasional, merumuskan strategi kemitraan, serta mengoptimalkan rantai pasok dalam industri tekstil.

Karakteristik Data

Data yang diperoleh melalui wawancara terdiri dari empat kelompok utama narasumber: pelaku UMKM konveksi, perusahaan yang menggunakan jasa konveksi, pemasok bahan baku, dan praktisi manajemen bisnis. Berdasarkan wawancara, ditemukan bahwa UMKM konveksi seragam Fasha memiliki kapasitas produksi sekitar 500-1000 unit per bulan, dengan sebagian *besar* bahan baku diperoleh dari pemasok lokal. Ketergantungan terhadap pemasok tertentu menjadi tantangan utama, karena harga bahan baku yang fluktuatif hingga 10-20% per kuartal dapat mempengaruhi biaya produksi. Dari sisi perusahaan pengguna jasa konveksi, kriteria utama dalam memilih mitra produksi adalah standar kualitas yang tinggi, ketepatan waktu produksi, dan kemampuan UMKM dalam memenuhi spesifikasi desain khusus. Mereka menyatakan bahwa bekerja sama dengan UMKM memberikan fleksibilitas dalam pesanan kecil, namun sering menghadapi kendala dalam konsistensi pasokan. Sementara itu, pemasok bahan baku menekankan pentingnya sistem pemesanan yang lebih terstruktur dari UMKM, karena dalam beberapa kasus, pesanan tidak sesuai dengan proyeksi produksi mereka. Praktisi manajemen bisnis yang diwawancarai merekomendasikan bahwa adopsi teknologi produksi dan inovasi rantai pasok adalah faktor kunci bagi UMKM agar tetap kompetitif di pasar industri tekstil.

Hasil Analisis Data dan Pembahasan

Berdasarkan hasil TOWS Analysis, penelitian ini menghasilkan empat strategi utama bagi UMKM konveksi seragam dalam membangun kemitraan yang lebih berkelanjutan:

- SO Strategy (Memanfaatkan Kekuatan untuk Peluang)

UMKM perlu meningkatkan standar kualitas produk agar lebih kompetitif bagi mitra perusahaan besar. Selain itu, mereka dapat memperluas kemitraan dengan pemasok bahan baku yang lebih ramah lingkungan, untuk mendukung trend industri sustainable fashion yang sedang berkembang.

- WO Strategy (Mengatasi Kelemahan dengan Memanfaatkan Peluang)

Kurangnya sistem manajemen rantai pasok menyebabkan ketergantungan terhadap satu atau dua pemasok tertentu. Oleh karena itu, UMKM harus membangun sistem pemesanan yang lebih terstruktur, serta mengembangkan program pelatihan tenaga kerja berbasis teknologi agar efisiensi produksi meningkat.

- ST Strategy (Menggunakan Kekuatan untuk Mengatasi Ancaman)

Ketatnya persaingan industri tekstil mendorong UMKM untuk lebih fleksibel dalam proses produksi. Implementasi lean manufacturing menjadi solusi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi waktu produksi. Selain itu, UMKM dapat menggunakan strategi brand positioning untuk bersaing dengan produk impor.

- WT Strategy (Meminimalkan Kelemahan dan Menghindari Ancaman)

UMKM yang hanya bergantung pada satu pemasok menghadapi risiko besar jika harga bahan baku naik secara drastis. Diversifikasi pemasok bahan baku menjadi langkah yang perlu diambil, selain mengadopsi teknologi otomasi dan manajemen berbasis data untuk meningkatkan produktivitas serta mengurangi kesalahan operasional.

ISSN 2798-3471 (Cetak)
ISSN 2798-3641 (Online)

Tabel 1. Analisis TOWS

TOWS Analysis untuk UMKM Konveksi Seragam Fasha		
Faktor	**Strengths (S)**	**Weaknesses (W)**
Opportunities (O)	**SO Strategy (Memanfaatkan Kekuatan untuk Peluang)**	**WO Strategy (Mengatasi Kelemahan dengan Peluang)**
	☑ Meningkatkan standar kualitas produksi agar lebih kompetitif bagi mitra perusahaan besar.	☑ Membangun sistem pemesanan dan manajemen rantai pasok yang lebih terstruktur untuk mengatasi ketergantungan pada pemasok tertentu.
	☑ Memperluas kemitraan dengan pemasok bahan ramah lingkungan untuk mendukung tren sustainable fashion.	☑ Mengembangkan program pelatihan tenaga kerja berbasis teknologi untuk meningkatkan skill produksi.
	☑ Mengembangkan model bisnis berbasis ekosistem digital, seperti marketplace industri untuk kemudahan distribusi.	☑ Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan atau investor untuk meningkatkan akses pembiayaan jangka panjang.
Threats (T)	**ST Strategy (Menggunakan Kekuatan untuk Mengatasi Ancaman)**	**WT Strategy (Meminimalkan Kelemahan dan Menghindari Ancaman)**
	☑ Mengoptimalkan fleksibilitas produksi untuk menyesuaikan dengan permintaan pasar yang dinamis.	☑ Diversifikasi pemasok bahan baku untuk mengurangi risiko fluktuasi harga.
	☑ Menerapkan sistem lean manufacturing untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi waktu produksi.	☑ Mengembangkan jaringan distribusi langsung ke perusahaan pelanggan agar tidak bergantung pada perantara.
	☑ Memanfaatkan strategi brand positioning untuk bersaing dengan produk impor.	☑ Mengadopsi teknologi otomasi dan manajemen berbasis data untuk meningkatkan produktivitas dan mengurangi kesalahan operasional.

sumber diolah penulis

Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu

Temuan dari penelitian ini sejalan dengan studi oleh Suryanto et al. (2024) dalam Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, yang menyatakan bahwa kemitraan strategis secara *signifikan* meningkatkan daya saing UMKM dalam industri tekstil. Selain itu, hasil ini didukung oleh penelitian Gereffi et al. (2023) dalam Global Value Chains Journal, yang menunjukkan bahwa UMKM yang terintegrasi dalam rantai pasok global memiliki stabilitas bisnis lebih tinggi.

Namun, berbeda dari studi Hidayat & Prasetyo (2023) dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis, yang menyoroti bahwa tantangan utama dalam kemitraan strategis adalah kurangnya regulasi dan akses pembiayaan, penelitian ini menemukan bahwa kendala terbesar justru adalah ketergantungan UMKM terhadap pemasok tertentu serta kurangnya efisiensi dalam manajemen rantai pasok.

KESIMPULAN

Penelitian ini telah mengeksplorasi bagaimana kemitraan strategis antara UMKM konveksi seragam Fasha, perusahaan besar, dan rantai pasok industri tekstil di Cikarang dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis. Tujuan utama penelitian adalah memahami bagaimana model kemitraan ini berkontribusi terhadap efisiensi operasional, akses terhadap sumber daya, serta inovasi bisnis yang diperlukan untuk mempertahankan eksistensi UMKM di tengah persaingan industri yang semakin kompleks. Dari hasil penelitian, ditemukan bahwa kemitraan strategis memiliki dampak signifikan dalam

meningkatkan efektivitas bisnis UMKM, terutama dalam hal manajemen rantai pasok, akses terhadap bahan baku berkualitas tinggi, serta pengoptimalan proses produksi. UMKM yang berhasil menjalin kerja sama dengan perusahaan besar memiliki keuntungan dalam hal stabilitas pasokan, skala produksi yang lebih efisien, serta peluang untuk memasuki pasar yang lebih luas. Keberlanjutan bisnis dalam industri konveksi seragam tidak hanya bergantung pada kemampuan produksi, tetapi juga pada strategi kemitraan yang terencana dan berbasis kepercayaan serta nilai bersama antara UMKM dan mitranya. Temuan ini juga mengungkap bahwa tantangan utama dalam kemitraan strategis terletak pada ketergantungan UMKM terhadap pemasok bahan baku, yang menyebabkan risiko fluktuasi harga serta keterbatasan dalam menyesuaikan permintaan pasar. Selain itu, kendala dalam manajemen produksi dan kurangnya adopsi teknologi modern menjadi hambatan bagi UMKM dalam meningkatkan efisiensi kerja mereka. Oleh karena itu, penguatan sistem manajemen rantai pasok dan peningkatan keterampilan tenaga kerja menjadi faktor kunci dalam memperkuat daya saing UMKM konveksi seragam.

Dari perspektif implikasi praktis, penelitian ini memberikan wawasan bagi UMKM tentang bagaimana membangun kemitraan yang lebih strategis dan berkelanjutan. Pemilik usaha kecil perlu lebih aktif dalam mengembangkan jejaring bisnis, tidak hanya dengan pemasok bahan baku *tetapi* juga dengan perusahaan besar yang dapat menjadi mitra dalam jangka panjang. Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa adopsi teknologi produksi dan sistem digitalisasi bisnis dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya produksi, serta mempercepat siklus produksi yang lebih responsif terhadap perubahan pasar.

Namun, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan untuk studi lanjutan. Pertama, meskipun wawancara telah dilakukan dengan berbagai narasumber, cakupan penelitian masih terbatas pada UMKM konveksi seragam di Cikarang, sehingga belum mencakup variasi kondisi bisnis di daerah lain. Kedua, penelitian ini belum sepenuhnya *mengeksplorasi* bagaimana regulasi pemerintah berpengaruh terhadap kemitraan strategis dalam industri tekstil, yang seharusnya menjadi faktor penting dalam keberlanjutan kemitraan antara UMKM dan perusahaan besar. Ketiga, data yang dianalisis lebih banyak bersifat kualitatif, sehingga penelitian lanjutan dapat melakukan pendekatan kuantitatif untuk mengukur dampak kemitraan strategis secara lebih sistematis. Sebagai saran untuk penelitian selanjutnya, perlu dilakukan kajian yang lebih luas dengan mempertimbangkan perbedaan kondisi industri di berbagai wilayah serta keterlibatan lebih banyak perusahaan tekstil yang telah menerapkan model kemitraan dengan UMKM. Penelitian selanjutnya juga dapat mengintegrasikan analisis kuantitatif, misalnya dengan melihat efisiensi biaya, keuntungan bisnis, dan peningkatan kapasitas produksi yang dihasilkan dari kemitraan strategis. Selain itu, eksplorasi lebih mendalam mengenai peran kebijakan pemerintah dan regulasi industri dalam membentuk ekosistem bisnis yang lebih inklusif bagi UMKM dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang bagaimana *kemitraan* ini dapat dikelola secara lebih optimal.

ISSN 2798-3471 (Cetak)
ISSN 2798-3641 (Online)

Tabel 2. Appendix (opsional)
Daftar wawancara

Narasumber	Pertanyaan	Jawaban
Perusahaan yang memakai jasa konveksi	Bagaimana Anda memilih UMKM konveksi sebagai mitra bisnis?	"Kami mencari UMKM yang memiliki standar kualitas tinggi, kapasitas produksi yang stabil, dan mampu memenuhi spesifikasi desain khusus yang kami butuhkan."
	Apa manfaat utama bekerja sama dengan UMKM konveksi?	"Biaya produksi lebih kompetitif dibandingkan pabrik besar, serta fleksibilitas dalam menerima pesanan khusus yang lebih kecil."
	Apa tantangan yang dihadapi dalam kemitraan ini?	"Ketepatan waktu produksi masih menjadi tantangan utama, terutama ketika pesanan dalam jumlah besar."
Pelaku UMKM Konveksi	Bagaimana dampak kemitraan dengan perusahaan besar terhadap bisnis Anda?	"Kemitraan membantu meningkatkan volume pesanan, tetapi kami masih menghadapi kendala dalam akses bahan baku dan pembiayaan."
	Apa kendala utama dalam menjalankan bisnis konveksi?	"Harga bahan baku sering fluktuatif, dan sulit mendapatkan tenaga kerja terampil yang mampu bekerja dengan efisiensi tinggi."
	Bagaimana strategi Anda dalam mempertahankan kemitraan?	"Kami berusaha menjaga kualitas produk, meningkatkan efisiensi produksi, dan mengikuti tren desain yang diminati pasar."
Pemasok Barang UMKM	Apa faktor utama yang mempengaruhi keberlanjutan rantai pasok?	"Keberlanjutan bergantung pada harga bahan baku, permintaan pasar, dan stabilitas kerja sama dengan UMKM."
	Apa tantangan utama dalam menyuplai bahan untuk UMKM konveksi?	"Beberapa UMKM belum memiliki sistem pemesanan yang terstruktur, sehingga terkadang pesanan tidak sesuai dengan proyeksi produksi kami."
	Bagaimana peran pemasok dalam mendukung kemitraan berkelanjutan?	"Kami memberikan harga yang lebih fleksibel, serta menawarkan bahan yang lebih ramah lingkungan sesuai dengan tren industri tekstil."
Praktisi Manajemen Bisnis	Apa rekomendasi utama untuk meningkatkan kemitraan strategis UMKM dengan perusahaan besar?	"UMKM perlu memperkuat sistem manajemen produksi, meningkatkan transparansi dalam operasional, serta membangun relasi bisnis berbasis kepercayaan."
	Apa faktor utama dalam keberlanjutan bisnis UMKM konveksi?	"Adopsi teknologi produksi, inovasi dalam desain, serta efisiensi rantai pasok menjadi faktor utama dalam meningkatkan daya saing bisnis."
	Apa peluang yang dapat dimanfaatkan UMKM untuk memperkuat posisinya di pasar industri?	"UMKM bisa memanfaatkan tren sustainable fashion, menjalin kemitraan dengan penyedia teknologi tekstil, dan berpartisipasi dalam ekosistem industri yang mendukung bisnis lokal."

DAFTAR PUSTAKA

[1] Damanik, L. P. U., Tambunan, A. V., Manurung, H. R., Sinaga, S. N., Bara, Z. B., & Barus, M. (2024). Pengaruh Mobilisasi Dini Pasien Post Sectio Caesarea Terhadap Gangguan

Mobilitas Fisik Di Puskesmas Danau Paris Kabupaten Aceh Singkil Tahun 2024. Inovasi Kesehatan Global, 1(2), 191-197.
[2] Hapipah, H., Istianah, I., Ernawati, E., Rispawati, B. H., & Riskawaty, H. M. (2024). Edukasi mobilisasi dini post operasi untuk mengurangi rasa nyeri dan mempercepat proses penyembuhan. SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan, 8(1), 374-380.
[3] Herwanto, S. (2024). Hubungan Tingkat Kesesuaian Penggunaan Metode Eracs Terhadap Kemampuan Mobilisasi Dini Post Sectio Caesarea Di Rsu Muhammadiyah Ponorogo (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Ponorogo).
[4] Hidayatulloh, A. I. et al. (2020). Pengalaman Dan Manajemen Nyeri Pasien Pasca Operasi Di Ruang Kemuning V RSUP Dr. Hasan Sadikin Bandung: Studi Kasus, Jurnal Ilmu Keperawatan dan Kebidanan, 11(2), p. 187.
[5] IBI. (2012). Asuhan Persalinan Yang Berkualitas. Available at:https://www.ibi.or.id (Accessed: 23 Novenber 2024).
[6] Indanah, I., Karyati, S., Aulia, Q. A. Y., & Wardana, F. (2022, May). Hubungan Status Paritas Dan Mobilisasi Dini Dengan Kemandirian Ibu Post Sectio Caesaria. In Prosiding University Research Colloquium (pp. 660-665).
[7] Kemenkes. (2022) Pedoman dan Standar Etik Penelitian dan Kesehatan Nasional. Kementrian Kesehatan RI
[8] Kumalasari, D. U., Mustika, D. N., Lutfitasari, A., & Damayanti, F. N. (2023, November). Pengaruh Mobilisasi Dini Terhadap Intensitas Nyeri Pasien Post Sectio Caesarea Di Ruang Ibu Dan Anak Rumah Sakit Umum Islam Harapan Anda Kota Tegal. In Seminar Nasional Kebidanan Unimus.
[9] Montes A, Roca G, Sabate S, dkk., (2023) Faktor Genetik dan Klinis yang Terkait dengan Nyeri Kronis Pascabedah setelah Perbaikan Hernia, Histerektomi, dan Torakotomi: Studi Kohort Multisenter Dua Tahun. Anestesiologi. 122(5):1123–41.
[10] Nisa, T. T., Maryatun, M., & Yulianti, R. (2024). Penerapan Mobilisasi Dini Terhadap Penurunan Intensitas Nyeri Ibu Post Sectio Caesarea Di Rsud Kartini Karanganyar. Jurnal Ilmiah Ilmu Kesehatan, 2(4), 616-623.
[11] Rahmayani, Sekar Novia, and Machmudah Machmudah. "Penurunan Nyeri Post Sectio Caesarea Menggunakan Aroma Terapi Lavender Di Rumah Sakit Permata Medika Ngaliyan Semarang." Ners Muda, vol. 3, no. 3, 2022.
[12] Rahmayani, Sekar Novia, and Machmudah Machmudah. "Penurunan Nyeri Post Sectio Caesarea Menggunakan Aroma Terapi Lavender Di Rumah Sakit Permata Medika Ngaliyan Semarang." Ners Muda, vol. 3, no. 3, 2022.
[13] Ratnasari, F., & Warmiyanti. (2022). Pengaruh Sectio Caesarea metode ERACS terhadap percepatan mobilisasi pada ibu bersalin di RS Hermina Daan Mogot tahun 2022. Jurnal Ilmiah Indonesia, 2(9), 821–829.
[14] Riskesdas (2023) Laporan Kesehatan, Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan.
[15] Riskesdas DIY (2023) Laporan Provinsi DIY 2023, Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan.
[16] Salsabila, N., Chairunnisah, Z., & Natosba, J. (2024, November). Perbedaan Penerapan Mobilisasi Dini Dengan Teknik Relaksasi Autogenik Terhadap Penurunan Skala Nyeri Pada Ibu Post Sectio Caesarea (Sc) Di Ruang Enim 2 Rs Dr. Mohammad Hoesin

ISSN 2798-3471 (Cetak)
ISSN 2798-3641 (Online)

Palembang. In Proceeding Seminar Nasional Keperawatan (Vol. 10, No. 1, pp. 17-25).
[17] Susiloningtyas, L. (2020). Sistem Rujukan Dalam Sistem Pelayanan Kesehatan Maternal Perinatal di Indonesia. Jurnal Ilmiah Pamenang, 2(1), 6-16.
[18] Titin, T., Meilina, B., Yuliani, Y., Setiawati, T., Sari, E., & Putri, N. A. (2024). Pengaruh Mobilisasi Dini terhadap Skala Nyeri Luka pada Ibu dengan Persalinan Cesarean Section Metode ERACS di RSUD Alimuddin Umar Liwa. Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat, 16(1), 33-39.
[19] Uzlifatul, O. (2025). Pengaruh Mobilisasi Dini Terhadap Intensitas Nyeri Pada Pasien Post Sectio Caesarea (Sc) Di Ruang Gurami Rumah Sakit Teungku Fakinah Banda Aceh Tahun 2024. Jurnal Medika Hutama, 6(2 Januari), 4172-4180.
[20] Widayati, D. Hayati, F, Fajarotin, DF. (2023). Peningkatan kenyamanan dan early mobilization pada ibu post SC melalui efflurage back massage. Jurnal Riset Kebidanan Indonesia. Vol 7. No. 1.pp. 6-15
[21] Yusuf, G. N., Devita, H., Andriyan, A. F., & Pasalina, P. E. (2024). Pengaruh Mobilisisasi Dini Terhadap Penurunan Rasa Nyeri pada Pasien Post Sectio Caesarea dengan Spinal Anestesi di RSUD Padang Panjang. Jurnal Kesehatan, 13(1), 8-15.
[22] Cahyani, A. N., & Maryatun, M. (2023). Penerapan mobilisasi dini terhadap penurunan intensitas nyeri pada ibu post sectio caesarea. Jurnal Riset Rumpun Ilmu Kesehatan, 2(2), 58-73.

HALAMAN INI SEGAJA DIKOSONGKAN

ISSN 2798-3471 (Cetak)
ISSN 2798-3641 (Online)