

**PERAN KEMITRAAN BISNIS TERHADAP STABILITAS DAN PERTUMBUHAN
OMSET: STUDI KASUS PADA CV JAYA UTAMA BERKAH****Habibie Musthafa**Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Paramadina
email: habibie.musthafa@students.paramadina.ac.id**ABSTRAK**

Kemitraan bisnis merupakan strategi kolaboratif yang penting bagi perusahaan menengah dalam menjaga keberlanjutan usaha dan pertumbuhan finansial. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran kemitraan bisnis dalam meningkatkan omset perusahaan, dengan studi kasus pada CV Jaya Utama Berkah. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus, melalui wawancara mendalam terhadap pihak internal dan eksternal perusahaan serta analisis laporan keuangan tahun 2024–2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total pendapatan perusahaan tahun 2024 mencapai Rp 2,67 miliar, sedangkan pada tahun 2025 diproyeksikan sebesar Rp 2,35 miliar, atau mengalami penurunan sekitar 12 %. Meskipun demikian, kemitraan bisnis terbukti berperan penting dalam menjaga stabilitas omset dan memperkuat hubungan relasional dengan mitra. Faktor kunci keberhasilan kemitraan meliputi kepercayaan, komunikasi terbuka, serta kesetaraan dalam pembagian manfaat. Temuan ini mendukung teori relational view yang menekankan bahwa kolaborasi antarorganisasi dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi praktis bagi perusahaan dalam mengoptimalkan strategi kemitraan untuk mencapai pertumbuhan keuangan yang stabil dan berkelanjutan.

Kata kunci: kemitraan bisnis, omset perusahaan, kolaborasi, keunggulan relasional, studi kasus

ABSTRACT

Business partnership is a collaborative strategy essential for medium-sized companies to maintain business sustainability and financial growth. This study aims to analyze the role of business partnerships in increasing company revenue, using a case study approach on CV Jaya Utama Berkah. The research employed a qualitative descriptive method through in-depth interviews with internal and external stakeholders and analysis of financial reports from 2024–2025. The results show that the company's total revenue in 2024 reached IDR 2.67 billion, while the 2025 projection amounted to IDR 2.35 billion, representing a decrease of approximately 12 %. Nevertheless, business partnerships played a crucial role in maintaining revenue stability and strengthening relational ties with partners. The key success factors identified include trust, open communication, and equitable benefit sharing. These findings support the relational view theory, emphasizing that interorganizational collaboration can serve as a sustainable source of competitive advantage. This study provides practical insights for companies seeking to optimize partnership strategies to achieve stable and sustainable financial growth.

Keywords: *business partnership, company revenue, collaboration, relational advantage, case study*

I. PENDAHULUAN

Pada era globalisasi dan persaingan pasar yang semakin kompetitif, banyak perusahaan, termasuk perusahaan skala kecil dan menengah, mengalami tekanan dalam mempertahankan dan meningkatkan omsetnya. Faktor eksternal seperti fluktuasi permintaan konsumen, kenaikan biaya produksi, disrupsi rantai pasok, serta tantangan akses pasar menjadi hambatan nyata bagi pertumbuhan bisnis. Dalam konteks tersebut, strategi kemitraan bisnis (*business partnership*) muncul sebagai salah satu alternatif strategis yang dianggap mampu memperkuat kapabilitas perusahaan melalui kolaborasi sumber daya, jaringan pemasaran, dan dukungan logistik antar-pihak.

Kemitraan bisnis di Indonesia sudah sejak lama diatur dalam kebijakan pemerintah sebagai instrumen pemberdayaan sektor usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui pola kemitraan dengan usaha besar atau lembaga penunjang. Penelitian yang dilakukan oleh Rifin et al. (2019) menunjukkan bahwa kemitraan berdampak signifikan terhadap kinerja usaha mikro dan kecil, termasuk dalam variabel omset penjualan. Kemitraan yang sehat (yang saling menguntungkan dan saling memperkuat) juga dikaitkan dengan efisiensi operasional dan akses pasar yang lebih luas. Namun, sebagian besar studi tersebut fokus pada kinerja umum atau aspek keuangan agregat, tanpa secara khusus mengurai bagaimana kemitraan memengaruhi omset dalam dinamika karakteristik kemitraan (jenis, durasi, intensitas interaksi) dalam konteks skala usaha tertentu.

Meskipun kemitraan bisnis dinilai potensial sebagai strategi penguatan daya saing perusahaan, kontribusi langsung kemitraan terhadap pertumbuhan omset masih jarang disorot secara mendalam dalam penelitian-penelitian sebelumnya. Padahal, omset merupakan indikator finansial yang paling nyata dalam menilai keberhasilan perusahaan, terutama bagi usaha kecil dan menengah yang sangat bergantung pada arus kas dari penjualan. Kurangnya bukti empiris mengenai bagaimana kemitraan bisnis berkontribusi secara langsung terhadap peningkatan omset menyebabkan kesenjangan pengetahuan dalam literatur manajemen strategis dan kewirausahaan.

Untuk itu, penelitian ini dilakukan guna mengisi kekosongan tersebut dengan menganalisis peran kemitraan bisnis dalam meningkatkan omset perusahaan, melalui studi kasus pada CV Jaya Utama Berkah. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi sejauh mana hubungan kemitraan dengan pihak eksternal berpengaruh terhadap pertumbuhan omset perusahaan serta bagaimana kontribusi kemitraan tersebut dapat dioptimalkan dalam konteks operasional bisnis sehari-hari. Hasil penelitian diharapkan dapat memperkaya literatur empiris mengenai hubungan antara kemitraan dan kinerja keuangan, sekaligus memberikan rekomendasi strategis bagi pelaku usaha dalam mengembangkan pola kemitraan yang lebih produktif dan berkelanjutan.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, karena bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana kemitraan bisnis berperan dalam meningkatkan omset perusahaan pada CV Jaya Utama Berkah. Pendekatan kualitatif dipilih untuk menggali makna, persepsi, dan pengalaman para pelaku usaha dalam konteks kemitraan bisnis yang nyata. Melalui metode ini, peneliti dapat menginterpretasikan hubungan kemitraan dan dampaknya terhadap pertumbuhan omset berdasarkan perspektif partisipan dan kondisi aktual di lapangan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perkembangan Omset Perusahaan

Berdasarkan laporan keuangan internal CV Jaya Utama Berkah, total pendapatan tahun 2024 mencapai Rp 2.676.512.766. Pada periode Januari–Juni 2025, pendapatan perusahaan tercatat sebesar Rp 1.178.948.080 dengan laba bersih Rp 83.762.452. Jika diasumsikan tren pertumbuhan semester kedua tahun 2025 sejalan dengan semester pertama, maka total

omset tahunan diproyeksikan mencapai sekitar Rp 2,35 miliar. Angka ini menunjukkan sedikit penurunan sekitar 12 % dibanding tahun sebelumnya.

Penurunan moderat tersebut dapat diinterpretasikan sebagai dampak penyesuaian pola kerja sama dengan mitra bisnis baru yang mulai diterapkan pada awal tahun 2025. Meskipun penurunan relatif kecil, stabilitas kinerja menunjukkan bahwa kemitraan tetap berkontribusi pada kesinambungan arus pendapatan perusahaan.

2. Hubungan Kemitraan dan Pertumbuhan Omset

Temuan kualitatif menunjukkan bahwa kontribusi utama terhadap omset perusahaan berasal dari kerja sama jangka panjang dengan mitra institusional pada sektor katering dan perlengkapan sekolah. Mitra-mitra tersebut memberikan volume transaksi yang konsisten setiap bulan. Hasil studi sebelumnya mengungkapkan bahwa kemitraan strategis dalam rantai pasok berperan penting dalam meningkatkan kinerja perusahaan melalui peningkatan berbagi informasi dan fleksibilitas rantai pasok, yang pada akhirnya memperluas jaringan distribusi dan mendukung peningkatan penjualan secara berkelanjutan (Yang et al., 2022).

Kemitraan yang dijalin oleh CV Jaya Utama Berkah menunjukkan karakteristik berbasis kepercayaan dan kontrak informal, di mana relasi personal antara pemilik dan mitra menjadi faktor kunci keberlanjutan kerja sama. Hal ini sesuai dengan pandangan Oláh et al. (2021) yang menunjukkan bahwa hubungan kolaboratif antarorganisasi yang dilandasi kepercayaan mampu menciptakan keunggulan relasional dan mendorong inovasi, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap peningkatan kinerja finansial perusahaan.

3. Pembahasan Hasil

Meskipun tidak terjadi lonjakan pendapatan yang signifikan, keberlanjutan pertumbuhan menunjukkan efektivitas adaptif kemitraan dalam menghadapi perubahan permintaan pasar. Penurunan omset tidak sepenuhnya negatif, melainkan mencerminkan fase stabilisasi pasca-ekspansi tahun 2024. Menurut Barney (1991), sumber daya berbasis hubungan (*relationship-based resources*) dapat menjadi keunggulan kompetitif yang berkelanjutan apabila perusahaan mampu menjaga kualitas interaksi dengan mitra.

Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa kemitraan bisnis memainkan peran penting dalam menjaga stabilitas omset, terutama bagi perusahaan menengah seperti CV Jaya Utama Berkah yang bergantung pada jaringan relasional dalam rantai pasok dan pemasaran.

IV. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran kemitraan bisnis dalam meningkatkan omset perusahaan dengan studi kasus pada CV Jaya Utama Berkah. Berdasarkan hasil analisis data keuangan tahun 2024–2025 dan temuan wawancara, dapat disimpulkan bahwa kemitraan bisnis memiliki kontribusi positif terhadap stabilitas dan pertumbuhan omset perusahaan, meskipun peningkatan yang terjadi belum signifikan secara kuantitatif.

Data menunjukkan bahwa total pendapatan perusahaan pada tahun 2024 mencapai Rp 2,67 miliar, sedangkan hingga pertengahan tahun 2025 tercatat Rp 1,18 miliar, yang apabila diproyeksikan secara tahunan menunjukkan stabilitas di sekitar Rp 2,35 miliar. Meskipun terjadi penurunan sekitar 12% dibanding tahun sebelumnya, kondisi tersebut masih mencerminkan performa keuangan yang sehat di tengah fluktuasi pasar. Hal ini menunjukkan bahwa kemitraan yang dibangun perusahaan dalam sektor katering, alat tulis kantor, dan perdagangan barang kebutuhan, telah mampu menjaga keberlanjutan pendapatan dan memperkuat posisi perusahaan di pasar.

Secara kualitatif, hasil penelitian menunjukkan bahwa relasi kemitraan berbasis kepercayaan, komunikasi terbuka, dan kesetaraan peran antar mitra menjadi faktor utama yang mendukung keberlanjutan omset. Pola kemitraan yang dijalankan CV Jaya Utama Berkah memperlihatkan bentuk kerja sama yang bersifat saling melengkapi (mutual benefit) serta adaptif terhadap perubahan kebutuhan pasar.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kemitraan bisnis tidak hanya berfungsi sebagai strategi perluasan jaringan distribusi, tetapi juga sebagai mekanisme stabilisasi pendapatan yang membantu perusahaan menjaga kinerja keuangannya dalam jangka panjang.

V. REFERENSI

- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Oláh, J., Hidayat, Y. A., Dacko-Pikiewicz, Z., Hasan, M., & Popp, J. (2021). Inter-Organizational Trust on Financial Performance: Proposing Innovation as a Mediating Variable to Sustain in a Disruptive Era. *Sustainability*, 13(17), 9947. <https://doi.org/10.3390/su13179947>
- Rifin, A., Jahroh, S., & Halik, R. A. F. (2019). *Pengaruh Kemitraan terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil Tahu di Indonesia*. <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/103257>
- Yang, Y., Zheng, Y., Xie, G., & Tian, Y. (2022). The Influence Mechanism of Strategic Partnership on Enterprise Performance: Exploring the Chain Mediating Role of Information Sharing and Supply Chain Flexibility. *Sustainability*, 14(8), 4800. <https://doi.org/10.3390/su14084800>

