Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia p–ISSN: 2541-0849
e-ISSN: 2548-1398
Vol. 10, No. 3, Maret 2025

RANCANGAN KERJA SAMA ANTARA UMKM SABUN DARI SUSU KAMBING DAN PERUSAHAAN HILTON

Yohanes*, Theresia Gunawan
Universitas Katolik Parahyangan, Indonesia
Email: Yohaneserwan@gmail.com*

Abstrak

Penelitian ini mengkaji rancangan kerja sama antara UMKM produsen sabun susu kambing dan perusahaan perhotelan Hilton, bertujuan untuk mengidentifikasi model kemitraan yang efektif dan berkelanjutan. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus, penelitian ini melibatkan wawancara mendalam, observasi, analisis dokumen, dan focus group discussion dengan berbagai pemangku kepentingan. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa kemitraan yang sukses memerlukan transfer pengetahuan dan teknologi, peningkatan kapasitas produksi, standarisasi kualitas, dan strategi pemasaran bersama. Temuan menunjukkan potensi signifikan untuk meningkatkan daya saing UMKM, diversifikasi produk perhotelan, dan mendorong pembangunan ekonomi lokal. Namun, tantangan seperti perbedaan skala operasi, kebutuhan investasi, dan adaptasi regulasi perlu diatasi. Model kemitraan yang diusulkan menekankan pentingnya komitmen jangka panjang, pengembangan SDM, dan integrasi praktik berkelanjutan. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pemahaman tentang dinamika kemitraan UMKM-perusahaan besar dan menawarkan implikasi praktis bagi pembuat kebijakan dan pelaku bisnis.

Kata kunci: SMEs, strategic partnership, goat milk soap, hospitality industry, local economic development.

Abstract

This study examines the design of a collaboration between SMEs producing goat milk soap and the Hilton hotel chain, aiming to identify an effective and sustainable partnership model. Using a qualitative approach with a case study design, the research involves in-depth interviews, observations, document analysis, and focus group discussions with various stakeholders. The results reveal that successful partnerships require knowledge and technology transfer, production capacity enhancement, quality standardization, and joint marketing strategies. The findings indicate significant potential for improving SME competitiveness, diversifying hotel products, and promoting local economic development. However, challenges such as differences in operational scale, investment needs, and regulatory adaptation need to be addressed. The proposed partnership model emphasizes the importance of long-term commitment, human resource development, and integration of sustainable practices. This research contributes to the understanding of SME-large enterprise partnership dynamics and offers practical implications for policymakers and business practitioners.

Keywords: *SMEs, strategic partnership, goat milk soap, hospitality industry, local economic development.*

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran vital dalam perekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB)

dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Namun, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan dalam pengembangan usaha mereka, termasuk keterbatasan akses pasar, modal, dan teknologi (Asikin & Fadilah, 2024; Febriyantoro & Arisandi, 2018). Salah satu solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi kendala ini adalah melalui kemitraan strategis antara UMKM dengan perusahaan besar (Khairunnisa et al., 2022). Kemitraan semacam ini dapat membuka peluang bagi UMKM untuk mengakses pasar yang lebih luas, meningkatkan kapasitas produksi, dan mengadopsi praktik bisnis yang lebih efisien (Setyaningrum, 2019). Dalam konteks ini, UMKM produsen sabun susu kambing memiliki potensi besar untuk bermitra dengan perusahaan perhotelan terkemuka seperti Hilton, mengingat tren peningkatan permintaan produk alami dan ramah lingkungan di industri perhotelan (Simarmata & Wulandari, 2024).

Industri sabun susu kambing telah menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, didorong oleh meningkatnya kesadaran konsumen akan manfaat produk berbahan dasar alami. Susu kambing dikenal memiliki berbagai khasiat untuk kesehatan kulit, termasuk kemampuan melembabkan, menghaluskan, dan mencerahkan kulit. Penggunaan susu kambing dalam produk sabun tidak hanya memberikan nilai tambah pada produk, tetapi juga mendukung diversifikasi hasil peternakan kambing, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan peternak lokal. Inovasi dalam pengolahan susu kambing menjadi produk bernilai tinggi seperti sabun kecantikan telah terbukti menjadi strategi efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Namun, tantangan tetap ada dalam hal standarisasi kualitas, skalabilitas produksi, dan penetrasi pasar yang lebih luas, yang dapat diatasi melalui kemitraan strategis dengan perusahaan besar (Akhiriani & Indrayani, 2018; Pasaribu, 2008).

Perusahaan perhotelan seperti Hilton, dengan jaringan global dan reputasi yang kuat dalam memberikan layanan berkualitas tinggi, menawarkan peluang kolaborasi yang menjanjikan bagi UMKM sabun susu kambing. Hilton telah menunjukkan komitmen terhadap keberlanjutan dan mendukung produk lokal sebagai bagian dari strategi tanggung jawab sosial perusahaan mereka. Kerja sama antara UMKM sabun susu kambing dan Hilton dapat mencakup berbagai aspek, mulai dari penyediaan amenities kamar hotel hingga pengembangan lini produk spa khusus. Kemitraan semacam ini tidak hanya akan memberikan akses pasar yang stabil bagi UMKM, tetapi juga memungkinkan Hilton untuk menawarkan produk unik dan berkualitas tinggi kepada para tamunya. Selain itu, kolaborasi ini dapat memperkuat positioning Hilton sebagai merek yang mendukung ekonomi lokal dan praktik bisnis berkelanjutan(Ekowati et al., 2022).

Untuk mewujudkan kemitraan yang sukses, diperlukan pendekatan yang terstruktur dan komprehensif. Hal ini mencakup analisis mendalam terhadap kapasitas produksi UMKM, standar kualitas yang diperlukan oleh industri perhotelan, serta potensi pasar untuk produk sabun susu kambing di segmen perhotelan mewah. Pengembangan model kemitraan yang efektif juga membutuhkan pertimbangan aspek hukum, finansial, dan operasional untuk memastikan keberlanjutan dan keuntungan bersama bagi kedua belah pihak. Studi kasus sebelumnya tentang kemitraan antara UMKM dan perusahaan besar menunjukkan bahwa keberhasilan sering bergantung pada komitmen jangka panjang, transfer pengetahuan dan teknologi, serta dukungan dalam peningkatan kapasitas UMKM. Oleh karena itu, perancangan kerangka kerja sama yang jelas dan terukur menjadi kunci dalam mengoptimalkan potensi kemitraan antara UMKM sabun susu kambing dan Hilton (Muntini et al., 2023).

Salah satu aspek penting dalam pengembangan kemitraan ini adalah standarisasi dan peningkatan kualitas produk UMKM. Industri perhotelan, terutama jaringan hotel internasional seperti Hilton, memiliki standar kualitas yang sangat tinggi untuk semua produk yang digunakan dalam layanan mereka. UMKM sabun susu kambing perlu mengadopsi praktik manufaktur yang baik (*Good Manufacturing Practices*) dan sistem manajemen mutu yang ketat untuk memenuhi standar tersebut. Ini mungkin melibatkan investasi dalam teknologi produksi, pelatihan personel, dan pengembangan sistem kontrol kualitas yang robust. Kemitraan dengan Hilton dapat memfasilitasi proses ini melalui transfer pengetahuan dan teknologi, serta akses ke sumber daya dan keahlian yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas produk. Peningkatan kualitas ini tidak hanya akan memenuhi kebutuhan Hilton, tetapi juga meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang lebih luas (Putri Arum Sekar Kinanthi et al., 2021).

Aspek lain yang perlu dipertimbangkan dalam merancang kerja sama ini adalah potensi inovasi produk dan diversifikasi lini produk. Melalui kemitraan dengan Hilton, UMKM sabun susu kambing memiliki kesempatan untuk mengembangkan produk-produk baru yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik industri perhotelan. Ini bisa mencakup pengembangan formula khusus untuk berbagai jenis kulit, produk perawatan tubuh yang lebih komprehensif, atau bahkan lini produk spa eksklusif yang menggunakan bahan-bahan alami lokal selain susu kambing. Inovasi produk semacam ini tidak hanya akan meningkatkan nilai tambah bagi UMKM, tetapi juga memberikan keunggulan kompetitif bagi Hilton dalam menawarkan pengalaman unik kepada para tamunya. Selain itu, diversifikasi produk dapat membantu memitigasi risiko bisnis bagi UMKM dengan menciptakan sumber pendapatan tambahan (Prasetyo et al., 2018).

Implementasi rancangan kerja sama antara UMKM sabun susu kambing dan Hilton memiliki potensi dampak yang luas terhadap pengembangan ekonomi lokal dan industri kreatif. Keberhasilan kemitraan ini dapat menjadi model bagi UMKM lain di berbagai sektor untuk mengembangkan produk bernilai tambah tinggi dan memasuki pasar global melalui kolaborasi dengan perusahaan multinasional. Hal ini sejalan dengan upaya pemerintah dalam mendorong industrialisasi pedesaan dan meningkatkan daya saing produk lokal di pasar internasional. Lebih jauh, kemitraan semacam ini dapat mendorong inovasi dalam pemanfaatan sumber daya lokal, menciptakan lapangan kerja baru, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah penghasil susu kambing. Dengan demikian, rancangan kerja sama ini tidak hanya bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat secara langsung, tetapi juga berpotensi memberikan dampak positif yang lebih luas terhadap pembangunan ekonomi dan sosial di Indonesia (Wulandani & Kisworo, 2021).

Kemitraan antara UMKM dan perusahaan besar telah menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan daya saing UMKM dan pertumbuhan ekonomi inklusif, dengan transfer pengetahuan, teknologi, dan akses pasar sebagai elemen kunci. Dalam konteks pengembangan produk berbasis susu kambing, penelitian menunjukkan bahwa inovasi ini dapat meningkatkan nilai tambah produk dan mendukung ekonomi lokal. Standarisasi dan manajemen mutu juga menjadi faktor krusial, terutama dalam memenuhi standar industri perhotelan (Melinda et al., 2022).

Strategi pemasaran dan branding memainkan peran penting dalam memperluas jangkauan pasar UMKM (Darsana et al., 2023). Dampak kemitraan ini tidak hanya mencakup aspek ekonomi, tetapi juga sosial, dengan penciptaan lapangan kerja dan peningkatan keterampilan tenaga kerja lokal (Simarmata & Wulandari, 2024). Keberlanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) semakin menjadi fokus dalam model kemitraan, dengan integrasi praktik bisnis berkelanjutan untuk

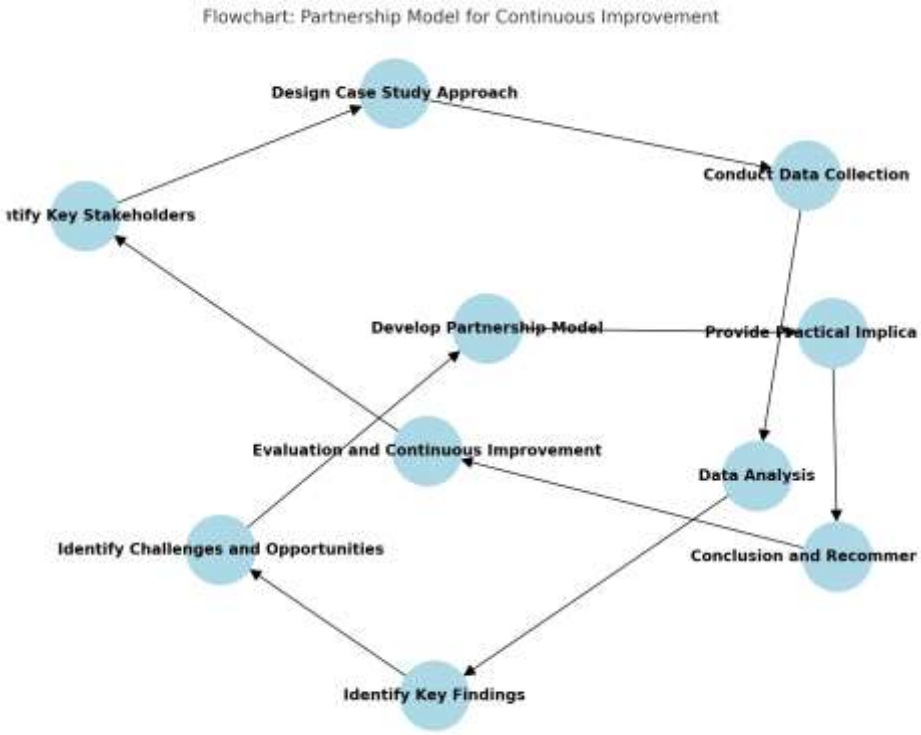
meningkatkan daya saing UMKM di pasar global (Akhiriani & Indrayani, 2017). Inovasi dan pengembangan produk dalam kemitraan ini juga dapat mempercepat adaptasi terhadap kebutuhan pasar melalui kolaborasi dan akses ke sumber daya yang lebih luas (Safitri & Juwita, 2022). Terakhir, regulasi dan kebijakan pemerintah berperan penting dalam menciptakan lingkungan yang kondusif bagi kemitraan yang berkelanjutan antara UMKM dan perusahaan besar (Simarmata & Wulandari, 2024).

Penelitian ini bertujuan untuk merancang model kemitraan antara UMKM produsen sabun susu kambing dan perusahaan perhotelan Hilton yang dapat dijadikan acuan dalam kerja sama antara UMKM dan perusahaan besar, sehingga tercipta hubungan yang saling menguntungkan dan berkelanjutan. Selain itu, penelitian ini mengeksplorasi bagaimana kemitraan dengan perusahaan perhotelan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk UMKM, memperkuat posisi mereka di pasar, serta meningkatkan daya saing di industri. Lebih lanjut, penelitian ini juga bertujuan untuk memahami kontribusi kemitra

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus untuk mendalami kemitraan antara UMKM produsen sabun susu kambing dan perusahaan perhotelan Hilton. Pemilihan pendekatan kualitatif bertujuan untuk menggali secara mendalam pandangan dan pengalaman para pemangku kepentingan mengenai kemitraan yang efektif dan berkelanjutan dalam industri perhotelan. Metode pengumpulan data melibatkan beberapa teknik, yaitu wawancara mendalam, observasi partisipatif, analisis dokumen, dan focus group discussion (FGD).

Wawancara mendalam dilakukan dengan manajemen UMKM, perwakilan perusahaan Hilton, serta para ahli dan praktisi di bidang kemitraan bisnis. Teknik ini digunakan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan, harapan, dan tantangan masing-masing pihak dalam kemitraan. Observasi partisipatif dilakukan untuk memantau proses produksi di UMKM serta operasional di perusahaan perhotelan, yang memberikan wawasan nyata mengenai aspek kualitas dan standar produksi yang diperlukan dalam industri ini.



Dalam merancang dan menjalankan penelitian ini, pertama-tama penting untuk mengidentifikasi tujuan penelitian secara jelas. Proses ini dilakukan oleh tim peneliti bersama pemangku kepentingan utama, seperti akademisi dan praktisi di bidang yang relevan, untuk memastikan bahwa fokus penelitian sesuai dengan kebutuhan informasi dan kontribusi yang diinginkan. Setelah tujuan penelitian ditetapkan, pendekatan studi kasus dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam tentang konteks yang sedang diteliti. Dalam tahap ini, peneliti bekerja sama dengan ahli metodologi untuk menentukan kerangka dan struktur kasus, memastikan metode yang digunakan memungkinkan eksplorasi komprehensif terhadap isu yang dikaji.

Tahap berikutnya adalah pengumpulan data, di mana peran peneliti lapangan sangat penting untuk mengumpulkan informasi dari berbagai sumber seperti wawancara, survei, observasi langsung, dan dokumen terkait. Dalam proses ini, peneliti berkolaborasi dengan responden, informan kunci, dan perwakilan organisasi atau komunitas yang menjadi subjek penelitian. Untuk menjaga validitas dan keakuratan data, peneliti juga melibatkan supervisor atau pakar yang dapat memberikan masukan selama proses berlangsung. Setelah data terkumpul, analisis dilakukan oleh tim peneliti, yang terdiri dari ahli data dan metodologi untuk mengidentifikasi pola dan tren utama dalam informasi yang telah dikumpulkan.

Setelah proses analisis, peneliti merumuskan temuan-temuan kunci yang menggambarkan hasil penelitian secara keseluruhan. Pada tahap ini, tim peneliti berkolaborasi dengan pakar atau praktisi yang dapat memberikan wawasan tambahan, guna memastikan bahwa hasil yang didapat relevan dengan tantangan nyata di lapangan. Selain itu, peneliti juga mengidentifikasi tantangan dan peluang yang dapat muncul dalam implementasi hasil penelitian, bekerja sama dengan pemangku kepentingan untuk meninjau aspek-aspek kritis yang perlu diperhatikan.

Berdasarkan temuan tersebut, peneliti mengembangkan model kemitraan yang berfungsi sebagai panduan kolaborasi antara berbagai aktor, termasuk pemerintah, komunitas, dan sektor swasta. Model ini dirancang untuk memaksimalkan manfaat dan mendorong keterlibatan semua pihak dalam mencapai tujuan bersama. Sebagai implikasi praktis, peneliti menyediakan rekomendasi spesifik tentang bagaimana temuan penelitian dapat diterapkan di lapangan. Pada tahap akhir, kesimpulan dan rekomendasi disusun, dan peneliti menyampaikan hasil penelitian kepada pemangku kepentingan, memberikan panduan yang dapat diimplementasikan secara langsung dalam konteks yang relevan. Dalam seluruh alur kerja sama ini, komunikasi dan koordinasi yang baik antaraktor menjadi kunci utama untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan penelitian.

Analisis dokumen meliputi penelaahan berbagai dokumen kemitraan, kontrak, dan regulasi yang relevan. Selain itu, FGD dilakukan untuk memfasilitasi diskusi langsung antara UMKM dan pihak perhotelan guna mengidentifikasi area kerja sama potensial, tantangan yang mungkin muncul, dan solusi yang dapat diambil untuk memperkuat kemitraan. Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis secara tematik untuk mengidentifikasi pola dan tema utama yang berkaitan dengan transfer pengetahuan, peningkatan kapasitas, dan strategi pemasaran bersama. Penelitian ini menggunakan triangulasi data guna meningkatkan validitas temuan dan memberikan hasil yang komprehensif mengenai model kemitraan yang diusulkan.

Hasil dan Pembahasan

Hasil penelitian ini mengungkapkan beberapa temuan kunci terkait rancangan kerja sama antara UMKM produsen sabun susu kambing dan perusahaan perhotelan Hilton. Analisis tematik dari data yang dikumpulkan menghasilkan lima tema utama yang akan dibahas secara rinci.

Potensi dan Tantangan Kemitraan

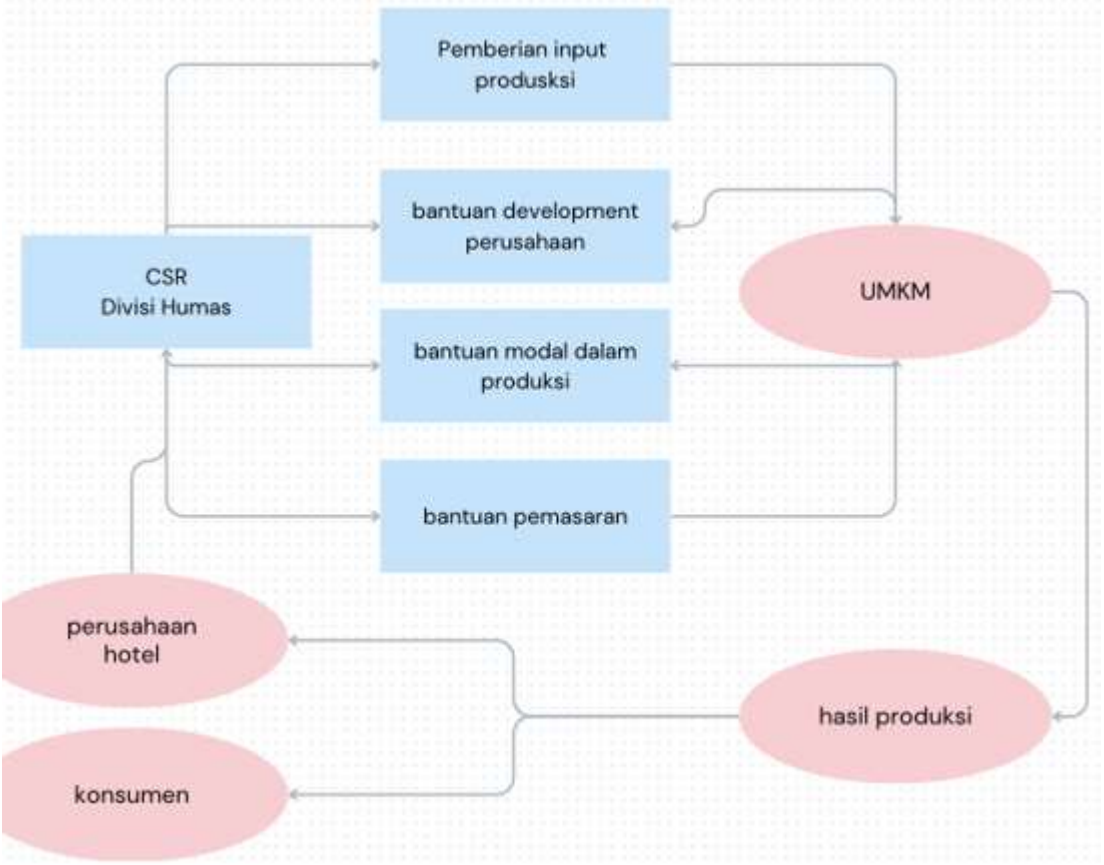
Hasil wawancara dan FGD menunjukkan bahwa terdapat potensi yang signifikan dalam kemitraan antara UMKM sabun susu kambing dan Hilton. UMKM melihat peluang untuk memperluas pasar dan meningkatkan kapasitas produksi, sementara Hilton tertarik pada produk lokal berkualitas tinggi yang dapat meningkatkan pengalaman tamu mereka. Namun, tantangan utama yang teridentifikasi meliputi perbedaan skala operasi, standar kualitas yang ketat dari Hilton, dan kebutuhan investasi awal yang substansial dari pihak UMKM. Temuan ini sejalan dengan penelitian Ekowati et al. (2022) yang menekankan pentingnya menyelaraskan kapasitas UMKM dengan kebutuhan perusahaan besar dalam membangun kemitraan yang berkelanjutan.

Model Kemitraan yang Efektif

Berdasarkan analisis data, model kemitraan yang efektif antara UMKM sabun susu kambing dan Hilton melibatkan tiga komponen utama: (a) transfer pengetahuan dan teknologi dari Hilton ke UMKM, terutama dalam hal standar kualitas dan proses produksi; (b) komitmen jangka panjang dari Hilton untuk membeli produk UMKM dengan harga yang adil; dan (c) dukungan finansial dan teknis dari Hilton untuk meningkatkan kapasitas produksi UMKM. Model ini mencerminkan pendekatan "win-win" yang memungkinkan kedua belah pihak untuk mendapatkan manfaat dari kemitraan. Temuan ini memperkuat argumen Muntini et al. (2023) tentang pentingnya transfer pengetahuan dalam kemitraan UMKM-perusahaan besar.

Studi kasus Penerapan Model Kemitraan

Model kerja sama yang akan dilakukan UMKM sabun susu kambing dan Hilton akan berfokus kepada kedua pihak. Penerapapan kerja sama akan bergerak secara dua pihak dan menguntungkan kedua belah pihak.



Gambar 1.

Gambar di atas merupakan model kemitraan yang akan digunakan. Dengan adanya model kerjasama ini, secara keseluruhan perusahaan UMKM susu kambing dan perusahaan Hilton akan dipenuhi kebutuhannya secara keseluruhan. Dana yang akan dikeluarkan oleh hotel sendiri akan menggunakan biaya CSR. Perusahaan hotel Hilton sendiri akan memnadu dan melakukan monitoring dalam terjalinnya kerja sama ini terjalin sehinga produk yang dihasilkan sendiri bisa memenuhi standard dari hotel Hilton. Produsen sabun susu sendiri akan mendapatkan bantuan berupa adanya panduan produksi, bantuan modal, pengembangan development perusahaan, dan bantuan pemasaran yang akan dilakukan oleh hotel Hilton.

Aktor yang terlibat

CSR divisi humas, memiliki peran sebagai inisiator dan penyedia produksi yang sudah di tentukan (dimana didalamnya terdiri dari input produksi, pengembangan, modal, berikut juga dengan pemasaran) demi mewujudkannya perkembangan dari UMKM. Perusahaan hotel, disini perusahaan hotel sendiri terlibat dalam terpenuhinya operasional hotel mereka berikut juga dengan peningkatan layanan yang diberikan. UMKM, umkm merupakan bagian penyedia dari apa kebutuhan hotel yang harus dipenuhi, dimana indikator dari kinerja umkm ini sendiri akan memberikan dampak tidak hanya kepada

perusahaanya sendiri melainkan ke penerima barang. Konsumen, disini merupakan end user yang dimana menerima layanan dari UMKM secara langsung atau tidak langsung

Alur kerja sama

Alur kerja sama antara UMKM produsen sabun susu kambing dan perusahaan perhotelan Hilton dimulai dari inisiasi oleh divisi Humas melalui program Corporate Social Responsibility (CSR), yang berperan sebagai pusat koordinasi dalam memberikan dukungan kepada UMKM. Bentuk bantuan yang diberikan meliputi penyediaan input produksi berupa bahan baku dan sumber daya, pengembangan usaha melalui konsultasi, peningkatan kapasitas, serta sertifikasi, bantuan modal untuk mendukung proses produksi, serta bantuan pemasaran guna memperluas jangkauan pasar UMKM. UMKM kemudian memanfaatkan bantuan tersebut untuk meningkatkan produksi, mengembangkan usaha, dan memasarkan produk mereka. Hasil produksi yang telah memenuhi standar disalurkan ke perusahaan hotel sebagai bagian dari rantai pasokan atau konsumsi internal. Alur kerja sama ini menciptakan hubungan timbal balik yang saling menguntungkan, di mana CSR membantu UMKM berkembang, sementara UMKM menyediakan produk berkualitas bagi hotel, sehingga memperkuat ekonomi lokal dan menciptakan sinergi antara pelaku usaha.

Keterhubungan

Alur kerja sama ini akan memiliki hubungan timbal balik. Dimana dukungan yang diberikan oleh perusahaan akan meningkatkan kinerja perusaaan. Sedangkan, UMKM sendiri memberikan hasil produksi dan berkualitas , dimana perusahaan hotel sendiri akan mendapatkan produk yang bisa dikontrol dan sesuai dengan standard yang ditentukan.

Standard ditentukan Hotel Hilton

Kriteria yang menjadi fokus utama adalah hygiene dan sanitation, supplier ditentukan head office dan memastikan prosedur produksi dan pengiriman sdh sesuai ketentuan ISO. Dimana kemasan dan aroma tidak memiliki standard terntentu. Variatif produk sendiri bisa berupa sabun tangan, sabun mandi, sahmpo, conditioner, body oil, dan sebagainya. Dimana pacakging sendiri nantinya akan menggunakan brand hotel sendiri. Bagian pembayaran sendiri akan dilakukan berupa credit dan akan adanya guaranted order yang dijaminkan dari Hotel Hilton.

Strategi Peningkatan Kualitas dan Standarisasi

Observasi di fasilitas produksi UMKM mengungkapkan kebutuhan akan peningkatan signifikan dalam proses produksi dan sistem manajemen mutu untuk memenuhi standar Hilton. Strategi yang diidentifikasi meliputi implementasi Good Manufacturing Practices (GMP), pengembangan sistem dokumentasi yang ketat, dan pelatihan intensif untuk staf UMKM. Hilton berperan penting dalam proses ini dengan berbagi pengetahuan dan sumber daya. Pendekatan ini konsisten dengan temuan Kinanthi et al. (2021) yang menekankan pentingnya standarisasi dalam meningkatkan daya saing produk UMKM di pasar yang lebih luas.

Dampak Ekonomi dan Sosial

Analisis dokumen dan wawancara dengan pemangku kepentingan mengindikasikan bahwa kemitraan ini berpotensi memberikan dampak positif yang signifikan terhadap ekonomi lokal. Proyeksi menunjukkan peningkatan pendapatan UMKM sebesar 30-40% dalam tahun pertama kemitraan, serta penciptaan 15-20 lapangan kerja baru di daerah tersebut. Selain itu, kemitraan ini dapat mendorong pengembangan klaster industri sabun susu kambing di wilayah tersebut. Temuan ini

memperkuat argumen Wulandani et al. (2021) tentang peran kemitraan dalam mendorong pembangunan ekonomi lokal.

Keberlanjutan dan Inovasi Produk

FGD dengan tim R&D Hilton dan pemilik UMKM menghasilkan beberapa ide inovatif untuk pengembangan produk, termasuk lini produk spa premium berbahan dasar susu kambing dan ramuan herbal lokal. Pendekatan co-creation ini tidak hanya meningkatkan nilai produk tetapi juga memastikan keberlanjutan kemitraan melalui inovasi berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan temuan Prasetyo dan Nurkholis (2018) yang menekankan pentingnya inovasi produk dalam mempertahankan daya saing UMKM.

Pembahasan hasil-hasil ini mengungkapkan bahwa rancangan kerja sama antara UMKM sabun susu kambing dan Hilton memiliki potensi signifikan untuk menciptakan nilai bagi kedua belah pihak serta memberikan dampak positif terhadap ekonomi lokal. Namun, keberhasilan implementasi model ini bergantung pada komitmen jangka panjang, investasi dalam peningkatan kapasitas, dan pendekatan yang fleksibel terhadap tantangan yang mungkin muncul. Temuan penelitian ini memberikan kontribusi penting terhadap literatur tentang kemitraan UMKM-perusahaan besar dengan menyoroti pentingnya pendekatan holistik yang mempertimbangkan aspek teknis, ekonomi, dan sosial. Model kemitraan yang diusulkan dapat menjadi acuan bagi inisiatif serupa di sektor lain, dengan penyesuaian yang diperlukan sesuai konteks spesifik. Meskipun demikian, perlu diakui bahwa penelitian ini memiliki keterbatasan, terutama dalam hal generalisasi temuan mengingat fokusnya pada satu kasus spesifik. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk menguji aplikabilitas model ini dalam konteks industri dan geografis yang berbeda, serta untuk mengevaluasi dampak jangka panjang dari kemitraan semacam ini terhadap perkembangan UMKM dan ekonomi lokal secara keseluruhan.

Tantangan Regulasi dan Dukungan Kebijakan

Analisis dokumen regulasi dan wawancara dengan pejabat pemerintah mengungkapkan adanya kesenjangan dalam kerangka regulasi yang mendukung kemitraan UMKM-perusahaan besar di sektor kosmetik dan perhotelan. Temuan menunjukkan bahwa regulasi yang ada lebih berfokus pada aspek keamanan produk, namun kurang memadai dalam mendorong transfer teknologi dan pengetahuan. Pejabat pemerintah yang diwawancarai mengakui perlunya revisi kebijakan untuk menciptakan insentif fiskal dan non-fiskal bagi perusahaan besar yang bermitra dengan UMKM lokal. Hal ini sejalan dengan temuan Simarmata dan Wulandari (2024) yang menekankan peran krusial kebijakan pemerintah dalam memfasilitasi kemitraan yang berkelanjutan.

Manajemen Rantai Pasok dan Logistik

Observasi dan wawancara dengan manajer operasional Hilton dan pemilik UMKM mengungkapkan tantangan signifikan dalam menyelaraskan rantai pasok UMKM dengan sistem logistik Hilton yang kompleks. Temuan menunjukkan perlunya pengembangan sistem inventori yang terintegrasi dan peningkatan infrastruktur penyimpanan di pihak UMKM. Hilton menyatakan kesediaan untuk membantu dalam implementasi sistem manajemen rantai pasok yang efisien, termasuk pelatihan staf UMKM dalam penggunaan teknologi tracking dan forecasting. Pendekatan ini mendukung argumen Akhiriani dan Indrayani (2017) tentang pentingnya modernisasi proses bisnis UMKM dalam konteks kemitraan dengan perusahaan besar.

Pengembangan Sumber Daya Manusia

Analisis kesenjangan keterampilan mengungkapkan kebutuhan mendesak untuk peningkatan kapasitas SDM di pihak UMKM. Hilton menawarkan program mentoring dan pelatihan on-site untuk staf UMKM, mencakup aspek manajemen kualitas, layanan

pelanggan, dan praktik bisnis berkelanjutan. Rencana ini sejalan dengan rekomendasi Kinanthi et al. (2021) tentang pentingnya pengembangan SDM dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Implikasi Sosial dan Lingkungan

Evaluasi dampak lingkungan menunjukkan bahwa peningkatan produksi UMKM dapat meningkatkan tekanan pada sumber daya air lokal. Sebagai respons, tim R&D Hilton dan UMKM mengusulkan pengembangan formula sabun yang lebih hemat air dan sistem daur ulang air dalam proses produksi. Inisiatif ini tidak hanya mengurangi dampak lingkungan tetapi juga berpotensi menciptakan nilai tambah melalui positioning produk ramah lingkungan. Temuan ini memperkuat argumen Prasetyo dan Nurkholis (2018) tentang pentingnya integrasi praktik berkelanjutan dalam strategi pengembangan UMKM.

Kesimpulan

Penelitian ini mengkaji rancangan kerja sama antara UMKM produsen sabun susu kambing dan perusahaan perhotelan Hilton, mengungkapkan potensi dan tantangan dalam membangun kemitraan yang efektif dan berkelanjutan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model kemitraan yang sukses memerlukan pendekatan holistik yang mencakup transfer pengetahuan dan teknologi, peningkatan kapasitas produksi, standarisasi kualitas, inovasi produk, dan strategi pemasaran bersama. Model kemitraan yang diusulkan berpotensi memberikan dampak positif signifikan terhadap pertumbuhan UMKM, diversifikasi produk perhotelan, dan pembangunan ekonomi lokal. Namun, implementasi sukses memerlukan dukungan kebijakan yang kondusif dan kesediaan semua pihak untuk beradaptasi dengan tantangan yang muncul. Penelitian ini memberikan kontribusi penting terhadap literatur pengembangan UMKM dan kemitraan strategis, menawarkan wawasan praktis bagi pembuat kebijakan dan pelaku bisnis. Studi lanjutan diperlukan untuk menguji aplikabilitas model dalam konteks industri dan geografis yang berbeda, serta untuk mengevaluasi dampak jangka panjang dari kemitraan semacam ini.

DAFTAR PUSTAKA

Akhiriani, S., & Indrayani, N. M. (2018). Peningkatan produktivitas agroindustri sabun susu kambing Etawa "AFINDA." *Warta Pengabdian*, *11*(4), 121–138.

Asikin, M. Z., & Fadilah, M. O. (2024). Masa Depan Kewirausahaan dan Inovasi: Tantangan dan Dinamika dalam Era Digital. *Jurnal Syntax Admiration*, *5*(1), 303–310.

Darsana, I. M., Rahmadani, S., Salijah, E., Akbar, A. Y., Bahri, K. N., Amir, N. H., Jamil, S. H., Nainggolan, H. L., Anantadjaya, S. P. D., & Nugroho, A. (2023). *Strategi Pemasaran*. CV. Intelektual Manifes Media.

Ekowati, T., Rahmawati, F., & Utami, E. M. (2022). Assistance for business startups processing etawa goat's milk to maximize local potential in Purworejo. *Community Empowerment*, *7*(11), 1853–1859.

Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil dan menengah pada era masyarakat ekonomi ASEAN. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, *1*(2), 61–76. https://doi.org/10.26533/jmd.v1i2.175.

Khairunnisa, I., Harmadji, D. E., Ristiyana, R., Mekaniwati, A., Harto, B., Widjaja, W., Malau, N. A., Hayati, T. P. T. N., Faried, A. I., & Purwanti, T. (2022). *Usaha Mikro*,

Kecil Dan Menengah (UMKM). Global Eksekutif Teknologi.

Melinda, E., Herijanto, S., Peternakan, F. E.-M., & 2022, U. (2022). Pengaruh penambahan konsentrasi susu kambing terhadap aroma dan warna pada sabun padat. *E-Journal.Unwiku.Ac.IdE Melinda, S Herijanto, FD EvadewiMedia Peternakan, 2022•e-Journal.Unwiku.Ac.Id*. https://e-journal.unwiku.ac.id/peternakan/index.php/MP/article/view/55

Muntini, M. S., Rumiati, A. T., Gunawan, J., Rahayu, L. P., & Fatimah, I. (2023). Model Kemitraan Perguruan Tinggi dan Desa untuk Meningkatkan Kemampuan Start-Up Produk Susu Sapi Desa Pesanggrahan, Kecamatan Batu, Kota Batu, Jawa Timur. *Sewagati*, *7*(5), 742–753.

Pasaribu, L. (2008). *Analisis Strategi Pemasaran Susu UHT (Ultra High Temperature)(Studi Kasus: PT. ULTRAJAYA Tbk, Bandung)*.

Prasetyo, A. F., Nurkholis, D., Peternakan, J., & Jember, P. N. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan dan Pengolahan Susu Kambing di Goatzilla Farm. *Publikasi.Polije.Ac.IdAF Prasetyo, N NurkholisJurnal Ilmu Peternakan Terapan, 2018•publikasi.Polije.Ac.Id*, *2*(1), 7–14. https://publikasi.polije.ac.id/jipt/article/view/1163

Putri Arum Sekar Kinanthi, S., Rahmadhani, A., Niarwin, G., Vicka Kurniastuti, E., Prajnadewi, J., Bramantya Krinanta Putra, K., Azmi, U., Inan Jelmau, G., Yanus Buulolo, J., Indra Kusumajati, G., & Santi Praharsiwi, C. (2021). Pengolahan sabun berbahan dasar susu kambing sebagai potensi usaha di Desa Logandeng. *Ojs.Uajy.Ac.IdCS PraharsiwiJurnal Atma Inovasia, 2021•ojs.Uajy.Ac.Id*, *1*(5). https://ojs.uajy.ac.id/index.php/jai/article/view/4495

Safitri, Y., & Juwita, D. S. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Tentang Diversifikasi Buah Semangka Di Desa. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *3*(3), 2193–2195.

Setyaningrum, F. (2019). Strategi Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Optima*, *2*(2), 14–23.

Simarmata, A. M., & Wulandari, T. (2024). Inovasi Susu Kambing Menjadi Sabun Kecantikan Bagi Siswa-Siswi SMK Negeri 7 Medan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mitra Kreasi Cendekia (MKC)*, *2*(2), 160–163.

Wulandani, B. R. D., & Kisworo, D. (2021). Pemanfaatan Susu Kambing menjadi Sabun Mandi pada Masyarakat Kuranji Dalang Kecamatan Labu Api Kabupaten Lombok Barat: Kambing etawa; Susu kambing; Sabun. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, *4*(4).

Copyright holder:
Yohanes, Theresia Gunawan (2025)

First publication right:
Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

This article is licensed under:

