ESA: Economics Science and Administration **Vol. 03 No. 02, Juli 2026**
https://ejournal.bungabakti.com/index.php/ESA *p-ISSN: 3063-1726*
Doi: 10.56842 *e-ISSN: 3063-1351*

PENGARUH TRANSFORMASI DIGITAL DAN KEMITRAAN STRATEGIS TERHADAP KINERJA UMKM: ANALISIS PEMODELAN PERSAMAAN STRUKTURAL (SEM-PLS)

Ilham [1], Aidan [2], dan Bima [3]
STESPANMA NTB[123]
ilhamsntoso@gmail.com, aidanmalik@gmail.com, bimasakti@gmail.com

Article Info

Keywords:
Digital Transformation,
Strategic Partnership,
SME Performance,
SEM-PLS,
Business Network.

ABSTRACT

The Influence of Digital Transformation and Strategic Partnerships on SME Performance: A Structural Equation Modeling (SEM-PLS) Analysis. This study empirically examines the impact of digital transformation and strategic partnerships on the performance of Micro, Small, and Medium Enterprises (SMEs). Amid dynamic economic shifts, technological adaptation and collaborative networks are crucial elements for business competitiveness. This research employs an explanatory quantitative design with a Likert-scale questionnaire distributed to SME owners. Data analysis was conducted using the Variance-based Structural Equation Modeling - Partial Least Square (SEM-PLS) approach. The evaluation process assesses both the outer measurement model and the structural inner model. Based on hypothesis projections, digital transformation and strategic partnerships positively and significantly influence SME performance improvement, encompassing operational efficiency and market expansion. The implications of this study provide a strategic framework for SMEs to optimize digital ecosystems and strengthen business alliances to achieve sustainable growth and scale economies in a competitive landscape.

Article Info

Kata kunci:
Transformasi Digital,
Kemitraan Strategis,
Kinerja UMKM,
SEM-PLS,
Jaringan Bisnis.

Abstract

Pengaruh Transformasi Digital dan Kemitraan Strategis terhadap Kinerja UMKM: Analisis Pemodelan Persamaan Struktural (SEM-PLS). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menguji secara empiris pengaruh transformasi digital dan kemitraan strategis terhadap kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Adaptasi teknologi dan jaringan kolaborasi menjadi elemen krusial bagi daya saing usaha. Penelitian ini menggunakan desain kuantitatif eksplanatori dengan metode pengumpulan data berupa kuesioner berskala Likert yang disebarkan kepada pelaku UMKM. Analisis data dilakukan menggunakan pendekatan Structural Equation Modeling - Partial Least Square (SEM-PLS). Hasil pengujian mengevaluasi kelayakan model pengukuran (outer model) dan model struktural (inner model). Berdasarkan pengujian hipotesis, transformasi digital dan kemitraan strategis memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM, baik dari sisi efisiensi operasional maupun perluasan pasar. Implikasi dari penelitian ini memberikan panduan strategis bagi pelaku UMKM untuk mengoptimalkan ekosistem digital dan memperkuat aliansi bisnis guna mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian nasional yang menyumbang porsi terbesar dalam penyerapan tenaga kerja dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Pergeseran paradigma bisnis global pascapandemi telah mendisrupsi pola interaksi pasar, memaksa entitas bisnis pada semua skala untuk mengevaluasi kembali model operasional mereka. Perubahan ini menciptakan tekanan ganda bagi UMKM: di satu sisi mereka dituntut

untuk mempertahankan efisiensi biaya, sementara di sisi lain mereka harus merespons ekspektasi konsumen yang semakin terdigitalisasi. Fenomena ini mengharuskan UMKM melakukan rekonfigurasi sumber daya strategis, sebagaimana ditekankan dalam Resource-Based View (RBV) yang mempostulatkan bahwa keunggulan kompetitif bersumber dari aset berwujud dan tidak berwujud yang bernilai, langka, tidak dapat ditiru, dan tidak dapat digantikan. Dalam konteks saat ini, kapabilitas digital dan akses jaringan relasional merupakan representasi dari sumber daya strategis tersebut (Darmayani & Widiantara, 2025; Supriyono, 2025).

Transformasi digital bukan lagi sekadar komodifikasi teknologi sebagai alat bantu administratif, melainkan telah berevolusi menjadi restrukturisasi fundamental terhadap cara UMKM menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai (Aliyev, 2025). Proses ini mencakup adopsi perangkat keras dan lunak, digitalisasi proses bisnis dari hulu ke hilir, hingga pengembangan literasi teknologi pada tingkat sumber daya manusia. Literatur terkini menunjukkan bahwa adopsi teknologi berbasis cloud, otomatisasi pemasaran, serta penggunaan platform analitik data memungkinkan UMKM untuk menekan asimetri informasi dan menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah (Fadli & Laksamana, 2025). Lebih jauh, transformasi digital yang terinternalisasi secara optimal berdampak pada peningkatan kecepatan respons organisasi terhadap volatilitas preferensi konsumen, yang merupakan esensi dari Dynamic Capabilities Theory. Meskipun literatur terdahulu telah banyak menyoroti peran digitalisasi (Wardana & Fauziah, 2025), mayoritas penelitian tersebut masih memperlakukan transformasi digital sebagai variabel tunggal yang terisolasi dari konteks ekosistem bisnis eksternal.

Kinerja UMKM seringkali terhambat oleh konstrain fundamental seperti keterbatasan modal, akses pasar yang sempit, dan inefisiensi rantai pasok. Dalam paradigma ekonomi kolaboratif, kemitraan strategis muncul sebagai mekanisme krusial untuk mengatasi hambatan struktural tersebut. Kemitraan strategis merujuk pada aliansi formal atau informal antara UMKM dengan entitas lain, seperti pemasok, distributor, lembaga keuangan, maupun platform e-commerce, yang bertujuan untuk mencapai sinergi operasional dan keuntungan mutualistik (Halik et al., 2026). Teori jaringan (Network Theory) menggarisbawahi bahwa posisi entitas bisnis di dalam sebuah jejaring sangat menentukan kemampuannya dalam mengakuisisi sumber daya eksternal. Kemitraan memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan tacit, pembagian risiko finansial, dan akses terhadap saluran distribusi yang sebelumnya tidak terjangkau (Setiadi, Alhidayatullah, & Sobar, 2025). Pada praktiknya, integrasi antara keahlian internal dan dukungan eksternal melalui kemitraan strategis merupakan prediktor kuat terhadap skalabilitas bisnis.

Interseksi antara transformasi digital dan kemitraan strategis menciptakan efek amplifikasi terhadap kinerja operasional dan finansial. Ketika sebuah UMKM telah mendigitalisasi proses internalnya, kemampuan mereka untuk terintegrasi dengan sistem mitra bisnis (misalnya melalui Electronic Data Interchange atau platform kolaborasi supply chain) menjadi jauh lebih efisien. Kemitraan berbasis digital memungkinkan orkestrasi rantai pasok yang real-time, sinkronisasi inventaris, serta kampanye pemasaran bersama yang diukur melalui metrik presisi (Kusufa & Sandora, 2026). Meskipun demikian, gap empiris masih ditemukan dalam diskursus akademis mengenai sejauh mana kedua variabel ini secara simultan menjelaskan varians dalam kinerja UMKM, khususnya ketika diuji menggunakan model persamaan struktural yang mampu mengukur hubungan kausalitas dan mengontrol kesalahan pengukuran. Penelitian oleh Prathama et al. (2026) dan Ladian & Fauzi (2025) menyoroti literasi keuangan dan kapabilitas digital, namun belum memodelkan kemitraan rantai pasok dan pemasaran secara terintegrasi sebagai variabel eksogen.

Urgensi penelitian ini bertumpu pada kebutuhan untuk memformulasikan panduan empiris bagi pengambil kebijakan dan praktisi dalam merancang strategi pengembangan UMKM yang holistik. Kementerian Koperasi

dan UKM RI (2025) dalam Rencana Strategis 2025-2029 menekankan pentingnya penguatan kapasitas teknologi dan integrasi UMKM ke dalam rantai pasok global. Namun, implementasi kebijakan seringkali terhambat oleh kurangnya bukti kuantitatif mengenai bobot relatif dari masing-masing inisiatif strategis tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini dirancang untuk menguji model struktural yang memposisikan transformasi digital dan kemitraan strategis sebagai anteseden utama kinerja UMKM. Pengukuran kinerja dalam studi ini multidimensional, mencakup pertumbuhan volume penjualan, efisiensi biaya operasional, dan perluasan jangkauan pasar.

Berdasarkan tinjauan literatur yang komprehensif, hipotesis penelitian dikembangkan berdasarkan premis logis yang diderivasi dari teori sumber daya dan kapabilitas dinamis. Hipotesis pertama (H1) memproyeksikan bahwa transformasi digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hipotesis ini didukung oleh temuan Anyda et al. (2026) yang membuktikan bahwa digitalisasi proses operasional memangkas waktu siklus dan meminimalkan biaya transaksi. Hipotesis kedua (H2) memproyeksikan bahwa kemitraan strategis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM, sejalan dengan postulat Razak et al. (2025) dan Wibowo & Pangesti (2025) yang menemukan bahwa aliansi pemasok dan distributor memperkuat ketahanan bisnis. Melalui validasi empiris atas hipotesis tersebut, penelitian ini berkontribusi dalam memperluas literatur manajemen strategis dan sistem informasi, sekaligus menyediakan landasan preskriptif bagi eksekusi strategi pertumbuhan UMKM pada skala praktis.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian nasional yang menyumbang porsi terbesar dalam penyerapan tenaga kerja dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Pergeseran paradigma bisnis global pascapandemi telah mendisrupsi pola interaksi pasar, memaksa entitas bisnis pada semua skala untuk mengevaluasi kembali model operasional mereka. Perubahan ini menciptakan tekanan ganda bagi UMKM: di satu sisi mereka dituntut untuk mempertahankan efisiensi biaya, sementara di sisi lain mereka harus merespons ekspektasi konsumen yang semakin terdigitalisasi. Fenomena ini mengharuskan UMKM melakukan rekonfigurasi sumber daya strategis, sebagaimana ditekankan dalam Resource-Based View (RBV) yang mempostulatkan bahwa keunggulan kompetitif bersumber dari aset berwujud dan tidak berwujud yang bernilai, langka, tidak dapat ditiru, dan tidak dapat digantikan. Dalam konteks saat ini, kapabilitas digital dan akses jaringan relasional merupakan representasi dari sumber daya strategis tersebut (Darmayani & Widiantara, 2025; Supriyono, 2025).

Transformasi digital bukan lagi sekadar komodifikasi teknologi sebagai alat bantu administratif, melainkan telah berevolusi menjadi restrukturisasi fundamental terhadap cara UMKM menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai (Aliyev, 2025). Proses ini mencakup adopsi perangkat keras dan lunak, digitalisasi proses bisnis dari hulu ke hilir, hingga pengembangan literasi teknologi pada tingkat sumber daya manusia. Literatur terkini menunjukkan bahwa adopsi teknologi berbasis cloud, otomatisasi pemasaran, serta penggunaan platform analitik data memungkinkan UMKM untuk menekan asimetri informasi dan menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah (Fadli & Laksamana, 2025). Lebih jauh, transformasi digital yang terinternalisasi secara optimal berdampak pada peningkatan kecepatan respons organisasi terhadap volatilitas preferensi konsumen, yang merupakan esensi dari Dynamic Capabilities Theory. Meskipun literatur terdahulu telah banyak menyoroti peran digitalisasi (Wardana & Fauziah, 2025), mayoritas penelitian tersebut masih memperlakukan transformasi digital sebagai variabel tunggal yang terisolasi dari konteks ekosistem bisnis eksternal.

Kinerja UMKM seringkali terhambat oleh konstrain fundamental seperti keterbatasan modal, akses pasar yang sempit, dan inefisiensi rantai pasok. Dalam paradigma ekonomi kolaboratif, kemitraan strategis muncul sebagai mekanisme krusial untuk mengatasi hambatan

struktural tersebut. Kemitraan strategis merujuk pada aliansi formal atau informal antara UMKM dengan entitas lain, seperti pemasok, distributor, lembaga keuangan, maupun platform e-commerce, yang bertujuan untuk mencapai sinergi operasional dan keuntungan mutualistik (Halik et al., 2026). Teori jaringan (Network Theory) menggarisbawahi bahwa posisi entitas bisnis di dalam sebuah jejaring sangat menentukan kemampuannya dalam mengakuisisi sumber daya eksternal. Kemitraan memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan tacit, pembagian risiko finansial, dan akses terhadap saluran distribusi yang sebelumnya tidak terjangkau (Setiadi, Alhidayatullah, & Sobar, 2025). Pada praktiknya, integrasi antara keahlian internal dan dukungan eksternal melalui kemitraan strategis merupakan prediktor kuat terhadap skalabilitas bisnis.

Interseksi antara transformasi digital dan kemitraan strategis menciptakan efek amplifikasi terhadap kinerja operasional dan finansial. Ketika sebuah UMKM telah mendigitalisasi proses internalnya, kemampuan mereka untuk terintegrasi dengan sistem mitra bisnis (misalnya melalui Electronic Data Interchange atau platform kolaborasi supply chain) menjadi jauh lebih efisien. Kemitraan berbasis digital memungkinkan orkestrasi rantai pasok yang real-time, sinkronisasi inventaris, serta kampanye pemasaran bersama yang diukur melalui metrik presisi (Kusufa & Sandora, 2026). Meskipun demikian, gap empiris masih ditemukan dalam diskursus akademis mengenai sejauh mana kedua variabel ini secara simultan menjelaskan varians dalam kinerja UMKM, khususnya ketika diuji menggunakan model persamaan struktural yang mampu mengukur hubungan kausalitas dan mengontrol kesalahan pengukuran. Penelitian oleh Prathama et al. (2026) dan Ladian & Fauzi (2025) menyoroti literasi keuangan dan kapabilitas digital, namun belum memodelkan kemitraan rantai pasok dan pemasaran secara terintegrasi sebagai variabel eksogen.

Urgensi penelitian ini bertumpu pada kebutuhan untuk memformulasikan panduan empiris bagi pengambil kebijakan dan praktisi dalam merancang strategi pengembangan UMKM yang holistik. Kementerian Koperasi dan UKM RI (2025) dalam Rencana Strategis 2025-2029 menekankan pentingnya penguatan kapasitas teknologi dan integrasi UMKM ke dalam rantai pasok global. Namun, implementasi kebijakan seringkali terhambat oleh kurangnya bukti kuantitatif mengenai bobot relatif dari masing-masing inisiatif strategis tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini dirancang untuk menguji model struktural yang memposisikan transformasi digital dan kemitraan strategis sebagai anteseden utama kinerja UMKM. Pengukuran kinerja dalam studi ini multidimensional, mencakup pertumbuhan volume penjualan, efisiensi biaya operasional, dan perluasan jangkauan pasar.

Berdasarkan tinjauan literatur yang komprehensif, hipotesis penelitian dikembangkan berdasarkan premis logis yang diderivasi dari teori sumber daya dan kapabilitas dinamis. Hipotesis pertama (H1) memproyeksikan bahwa transformasi digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hipotesis ini didukung oleh temuan Anyda et al. (2026) yang membuktikan bahwa digitalisasi proses operasional memangkas waktu siklus dan meminimalkan biaya transaksi. Hipotesis kedua (H2) memproyeksikan bahwa kemitraan strategis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM, sejalan dengan postulat Razak et al. (2025) dan Wibowo & Pangesti (2025) yang menemukan bahwa aliansi pemasok dan distributor memperkuat ketahanan bisnis. Melalui validasi empiris atas hipotesis tersebut, penelitian ini berkontribusi dalam memperluas literatur manajemen strategis dan sistem informasi, sekaligus menyediakan landasan preskriptif bagi eksekusi strategi pertumbuhan UMKM pada skala praktis.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian nasional yang menyumbang porsi terbesar dalam penyerapan tenaga kerja dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Pergeseran paradigma bisnis global pascapandemi telah mendisrupsi pola interaksi pasar, memaksa entitas bisnis pada semua skala untuk mengevaluasi kembali model operasional

mereka. Perubahan ini menciptakan tekanan ganda bagi UMKM: di satu sisi mereka dituntut untuk mempertahankan efisiensi biaya, sementara di sisi lain mereka harus merespons ekspektasi konsumen yang semakin terdigitalisasi. Fenomena ini mengharuskan UMKM melakukan rekonfigurasi sumber daya strategis, sebagaimana ditekankan dalam Resource-Based View (RBV) yang mempostulatkan bahwa keunggulan kompetitif bersumber dari aset berwujud dan tidak berwujud yang bernilai, langka, tidak dapat ditiru, dan tidak dapat digantikan. Dalam konteks saat ini, kapabilitas digital dan akses jaringan relasional merupakan representasi dari sumber daya strategis tersebut (Darmayani & Widiantara, 2025; Supriyono, 2025).

Transformasi digital bukan lagi sekadar komodifikasi teknologi sebagai alat bantu administratif, melainkan telah berevolusi menjadi restrukturisasi fundamental terhadap cara UMKM menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai (Aliyev, 2025). Proses ini mencakup adopsi perangkat keras dan lunak, digitalisasi proses bisnis dari hulu ke hilir, hingga pengembangan literasi teknologi pada tingkat sumber daya manusia. Literatur terkini menunjukkan bahwa adopsi teknologi berbasis cloud, otomatisasi pemasaran, serta penggunaan platform analitik data memungkinkan UMKM untuk menekan asimetri informasi dan menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah (Fadli & Laksamana, 2025). Lebih jauh, transformasi digital yang terinternalisasi secara optimal berdampak pada peningkatan kecepatan respons organisasi terhadap volatilitas preferensi konsumen, yang merupakan esensi dari Dynamic Capabilities Theory. Meskipun literatur terdahulu telah banyak menyoroti peran digitalisasi (Wardana & Fauziah, 2025), mayoritas penelitian tersebut masih memperlakukan transformasi digital sebagai variabel tunggal yang terisolasi dari konteks ekosistem bisnis eksternal.

Kinerja UMKM seringkali terhambat oleh konstrain fundamental seperti keterbatasan modal, akses pasar yang sempit, dan inefisiensi rantai pasok. Dalam paradigma ekonomi kolaboratif, kemitraan strategis muncul sebagai mekanisme krusial untuk mengatasi hambatan struktural tersebut. Kemitraan strategis merujuk pada aliansi formal atau informal antara UMKM dengan entitas lain, seperti pemasok, distributor, lembaga keuangan, maupun platform e-commerce, yang bertujuan untuk mencapai sinergi operasional dan keuntungan mutualistik (Halik et al., 2026). Teori jaringan (Network Theory) menggarisbawahi bahwa posisi entitas bisnis di dalam sebuah jejaring sangat menentukan kemampuannya dalam mengakuisisi sumber daya eksternal. Kemitraan memungkinkan terjadinya transfer pengetahuan tacit, pembagian risiko finansial, dan akses terhadap saluran distribusi yang sebelumnya tidak terjangkau (Setiadi, Alhidayatullah, & Sobar, 2025). Pada praktiknya, integrasi antara keahlian internal dan dukungan eksternal melalui kemitraan strategis merupakan prediktor kuat terhadap skalabilitas bisnis.

Interseksi antara transformasi digital dan kemitraan strategis menciptakan efek amplifikasi terhadap kinerja operasional dan finansial. Ketika sebuah UMKM telah mendigitalisasi proses internalnya, kemampuan mereka untuk terintegrasi dengan sistem mitra bisnis (misalnya melalui Electronic Data Interchange atau platform kolaborasi supply chain) menjadi jauh lebih efisien. Kemitraan berbasis digital memungkinkan orkestrasi rantai pasok yang real-time, sinkronisasi inventaris, serta kampanye pemasaran bersama yang diukur melalui metrik presisi (Kusufa & Sandora, 2026). Meskipun demikian, gap empiris masih ditemukan dalam diskursus akademis mengenai sejauh mana kedua variabel ini secara simultan menjelaskan varians dalam kinerja UMKM, khususnya ketika diuji menggunakan model persamaan struktural yang mampu mengukur hubungan kausalitas dan mengontrol kesalahan pengukuran. Penelitian oleh Prathama et al. (2026) dan Ladian & Fauzi (2025) menyoroti literasi keuangan dan kapabilitas digital, namun belum memodelkan kemitraan rantai pasok dan pemasaran secara terintegrasi sebagai variabel eksogen.

Urgensi penelitian ini bertumpu pada kebutuhan untuk memformulasikan panduan empiris bagi pengambil kebijakan dan praktisi

dalam merancang strategi pengembangan UMKM yang holistik. Kementerian Koperasi dan UKM RI (2025) dalam Rencana Strategis 2025-2029 menekankan pentingnya penguatan kapasitas teknologi dan integrasi UMKM ke dalam rantai pasok global. Namun, implementasi kebijakan seringkali terhambat oleh kurangnya bukti kuantitatif mengenai bobot relatif dari masing-masing inisiatif strategis tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini dirancang untuk menguji model struktural yang memposisikan transformasi digital dan kemitraan strategis sebagai anteseden utama kinerja UMKM. Pengukuran kinerja dalam studi ini multidimensional, mencakup pertumbuhan volume penjualan, efisiensi biaya operasional, dan perluasan jangkauan pasar.

Berdasarkan tinjauan literatur yang komprehensif, hipotesis penelitian dikembangkan berdasarkan premis logis yang diderivasi dari teori sumber daya dan kapabilitas dinamis. Hipotesis pertama (H1) memproyeksikan bahwa transformasi digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hipotesis ini didukung oleh temuan Anyda et al. (2026) yang membuktikan bahwa digitalisasi proses operasional memangkas waktu siklus dan meminimalkan biaya transaksi. Hipotesis kedua (H2) memproyeksikan bahwa kemitraan strategis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM, sejalan dengan postulat Razak et al. (2025) dan Wibowo & Pangesti (2025) yang menemukan bahwa aliansi pemasok dan distributor memperkuat ketahanan bisnis. Melalui validasi empiris atas hipotesis tersebut, penelitian ini berkontribusi dalam memperluas literatur manajemen strategis dan sistem informasi, sekaligus menyediakan landasan preskriptif bagi eksekusi strategi pertumbuhan UMKM pada skala praktis.

METODE

Penelitian ini mengadopsi desain kuantitatif eksplanatori yang bertujuan untuk menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta menguji hubungan kausalitas antar variabel melalui pengujian hipotesis struktural. Pendekatan positivistik ini dipilih karena kemampuannya dalam memberikan justifikasi objektif berdasarkan data empiris berskala besar. Konstelasi penelitian memosisikan Transformasi Digital (X1) dan Kemitraan Strategis (X2) sebagai variabel eksogen independen, serta Kinerja UMKM (Y) sebagai variabel endogen dependen. Rancangan penelitian difokuskan pada pemodelan jalur (path modeling) yang memungkinkan estimasi simultan terhadap multiple dependence relationships.

Populasi dalam penelitian ini merujuk pada seluruh unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang beroperasi aktif dan telah menerapkan minimal satu elemen teknologi digital dalam aktivitas operasional atau pemasarannya, serta tergabung dalam jaringan asosiasi atau kemitraan bisnis formal/informal. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling non-probability, didasarkan pada kriteria inklusi spesifik untuk memastikan bahwa responden memiliki kapabilitas dan pengalaman yang relevan dengan konstruk yang diukur. Penentuan ukuran sampel mengacu pada rule of thumb dalam pemodelan persamaan struktural yang merekomendasikan minimal 10 kali jumlah jalur struktural maksimal dalam model, serta dikonfirmasi menggunakan algoritma G*Power guna menjamin kecukupan statistical power pada tingkat signifikansi alpha 0,05.

Instrumen pengumpulan data berupa kuesioner terstruktur yang dikembangkan dari sintesis literatur terdahulu. Variabel Transformasi Digital (X1) diukur menggunakan tiga indikator utama: adopsi perangkat keras dan lunak (TD1), digitalisasi proses bisnis (TD2), dan tingkat literasi teknologi sumber daya manusia (TD3). Variabel Kemitraan Strategis (X2) dioperasionalisasikan ke dalam tiga indikator: aliansi pemasaran dan promosi silang (KS1), kolaborasi rantai pasok dengan pemasok atau distributor (KS2), serta akses pembiayaan bersama (KS3). Sementara itu, Kinerja UMKM (Y) diproksikan melalui indikator pertumbuhan volume penjualan (KU1), efisiensi biaya operasional (KU2), dan perluasan jangkauan pasar geografis maupun demografis (KU3). Skala pengukuran instrumen menggunakan skala ordinal Likert lima poin, dengan rentang jangkar

dari Sangat Tidak Setuju (1) hingga Sangat Setuju (5).

Analisis data dilaksanakan secara komprehensif menggunakan pendekatan Variance-based Structural Equation Modeling, atau yang dikenal sebagai Partial Least Square (SEM-PLS). Metode SEM-PLS sangat sesuai untuk penelitian dengan kerangka konseptual yang kompleks, tidak mensyaratkan asumsi distribusi normal multivariat yang ketat, dan memiliki keandalan tinggi pada ukuran sampel yang bervariasi. Prosedur evaluasi dilakukan dalam dua tahapan sekuensial yang ketat. Tahap pertama difokuskan pada pengujian kelayakan model pengukuran (outer model) untuk menilai reliabilitas dan validitas instrumen pengukuran.

Validitas konvergen (convergent validity) diuji dengan mengevaluasi nilai outer loading setiap indikator, di mana nilai di atas ambang batas 0,70 dinyatakan representatif dalam mengukur konstruk latennya, serta nilai Average Variance Extracted (AVE) yang harus melampaui 0,50. Validitas diskriminan (discriminant validity) dievaluasi menggunakan kriteria Fornell-Larcker, yang mensyaratkan akar kuadrat AVE pada diagonal utama sebuah matriks korelasi harus lebih besar dari interkorelasi antar-konstruk pada baris maupun kolom yang sama. Selanjutnya, pengujian reliabilitas internal diukur menggunakan parameter Cronbach's Alpha dan Composite Reliability dengan kriteria kelayakan di atas 0,70.

Setelah outer model dipastikan memenuhi seluruh standar psikometrik, tahap kedua melibatkan evaluasi model struktural (inner model) untuk menilai kekuatan prediktif dan menguji signifikansi hipotesis. Koefisien determinasi (R-square) digunakan untuk mengukur persentase varians variabel endogen yang dapat dijelaskan oleh variabel eksogen. Relevansi prediktif model diukur melalui nilai Q-square hasil dari prosedur blindfolding. Pengujian hipotesis didasarkan pada signifikansi koefisien jalur (path coefficients) yang diestimasi melalui prosedur resampling bootstrapping ekstensif, di mana nilai T-statistik yang melampaui ambang batas 1,96 dan P-value di bawah tingkat signifikansi 0,05 (alpha 5%) mengindikasikan bahwa hipotesis diterima secara empiris.

Penelitian ini mengadopsi desain kuantitatif eksplanatori yang bertujuan untuk menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta menguji hubungan kausalitas antar variabel melalui pengujian hipotesis struktural. Pendekatan positivistik ini dipilih karena kemampuannya dalam memberikan justifikasi objektif berdasarkan data empiris berskala besar. Konstelasi penelitian memosisikan Transformasi Digital (X1) dan Kemitraan Strategis (X2) sebagai variabel eksogen independen, serta Kinerja UMKM (Y) sebagai variabel endogen dependen. Rancangan penelitian difokuskan pada pemodelan jalur (path modeling) yang memungkinkan estimasi simultan terhadap multiple dependence relationships.

Populasi dalam penelitian ini merujuk pada seluruh unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang beroperasi aktif dan telah menerapkan minimal satu elemen teknologi digital dalam aktivitas operasional atau pemasarannya, serta tergabung dalam jaringan asosiasi atau kemitraan bisnis formal/informal. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling non-probability, didasarkan pada kriteria inklusi spesifik untuk memastikan bahwa responden memiliki kapabilitas dan pengalaman yang relevan dengan konstruk yang diukur. Penentuan ukuran sampel mengacu pada rule of thumb dalam pemodelan persamaan struktural yang merekomendasikan minimal 10 kali jumlah jalur struktural maksimal dalam model, serta dikonfirmasi menggunakan algoritma G*Power guna menjamin kecukupan statistical power pada tingkat signifikansi alpha 0,05.

Instrumen pengumpulan data berupa kuesioner terstruktur yang dikembangkan dari sintesis literatur terdahulu. Variabel Transformasi Digital (X1) diukur menggunakan tiga indikator utama: adopsi perangkat keras dan lunak (TD1), digitalisasi proses bisnis (TD2), dan tingkat literasi teknologi sumber daya manusia (TD3). Variabel Kemitraan Strategis (X2) dioperasionalisasikan ke dalam tiga indikator: aliansi pemasaran dan promosi silang (KS1), kolaborasi rantai pasok dengan pemasok

atau distributor (KS2), serta akses pembiayaan bersama (KS3). Sementara itu, Kinerja UMKM (Y) diproksikan melalui indikator pertumbuhan volume penjualan (KU1), efisiensi biaya operasional (KU2), dan perluasan jangkauan pasar geografis maupun demografis (KU3). Skala pengukuran instrumen menggunakan skala ordinal Likert lima poin, dengan rentang jangkar dari Sangat Tidak Setuju (1) hingga Sangat Setuju (5).

Analisis data dilaksanakan secara komprehensif menggunakan pendekatan Variance-based Structural Equation Modeling, atau yang dikenal sebagai Partial Least Square (SEM-PLS). Metode SEM-PLS sangat sesuai untuk penelitian dengan kerangka konseptual yang kompleks, tidak mensyaratkan asumsi distribusi normal multivariat yang ketat, dan memiliki keandalan tinggi pada ukuran sampel yang bervariasi. Prosedur evaluasi dilakukan dalam dua tahapan sekuensial yang ketat. Tahap pertama difokuskan pada pengujian kelayakan model pengukuran (outer model) untuk menilai reliabilitas dan validitas instrumen pengukuran.

Validitas konvergen (convergent validity) diuji dengan mengevaluasi nilai outer loading setiap indikator, di mana nilai di atas ambang batas 0,70 dinyatakan representatif dalam mengukur konstruk latennya, serta nilai Average Variance Extracted (AVE) yang harus melampaui 0,50. Validitas diskriminan (discriminant validity) dievaluasi menggunakan kriteria Fornell-Larcker, yang mensyaratkan akar kuadrat AVE pada diagonal utama sebuah matriks korelasi harus lebih besar dari interkorelasi antar-konstruk pada baris maupun kolom yang sama. Selanjutnya, pengujian reliabilitas internal diukur menggunakan parameter Cronbach's Alpha dan Composite Reliability dengan kriteria kelayakan di atas 0,70.

Setelah outer model dipastikan memenuhi seluruh standar psikometrik, tahap kedua melibatkan evaluasi model struktural (inner model) untuk menilai kekuatan prediktif dan menguji signifikansi hipotesis. Koefisien determinasi (R-square) digunakan untuk mengukur persentase varians variabel endogen yang dapat dijelaskan oleh variabel eksogen. Relevansi prediktif model diukur melalui nilai Q-square hasil dari prosedur blindfolding. Pengujian hipotesis didasarkan pada signifikansi koefisien jalur (path coefficients) yang diestimasi melalui prosedur resampling bootstrapping ekstensif, di mana nilai T-statistik yang melampaui ambang batas 1,96 dan P-value di bawah tingkat signifikansi 0,05 (alpha 5%) mengindikasikan bahwa hipotesis diterima secara empiris.

Penelitian ini mengadopsi desain kuantitatif eksplanatori yang bertujuan untuk menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta menguji hubungan kausalitas antar variabel melalui pengujian hipotesis struktural. Pendekatan positivistik ini dipilih karena kemampuannya dalam memberikan justifikasi objektif berdasarkan data empiris berskala besar. Konstelasi penelitian memosisikan Transformasi Digital (X1) dan Kemitraan Strategis (X2) sebagai variabel eksogen independen, serta Kinerja UMKM (Y) sebagai variabel endogen dependen. Rancangan penelitian difokuskan pada pemodelan jalur (path modeling) yang memungkinkan estimasi simultan terhadap multiple dependence relationships.

Populasi dalam penelitian ini merujuk pada seluruh unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang beroperasi aktif dan telah menerapkan minimal satu elemen teknologi digital dalam aktivitas operasional atau pemasarannya, serta tergabung dalam jaringan asosiasi atau kemitraan bisnis formal/informal. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling non-probability, didasarkan pada kriteria inklusi spesifik untuk memastikan bahwa responden memiliki kapabilitas dan pengalaman yang relevan dengan konstruk yang diukur. Penentuan ukuran sampel mengacu pada rule of thumb dalam pemodelan persamaan struktural yang merekomendasikan minimal 10 kali jumlah jalur struktural maksimal dalam model, serta dikonfirmasi menggunakan algoritma G*Power guna menjamin kecukupan statistical power pada tingkat signifikansi alpha 0,05.

Instrumen pengumpulan data berupa kuesioner terstruktur yang dikembangkan dari sintesis literatur terdahulu. Variabel

Transformasi Digital (X1) diukur menggunakan tiga indikator utama: adopsi perangkat keras dan lunak (TD1), digitalisasi proses bisnis (TD2), dan tingkat literasi teknologi sumber daya manusia (TD3). Variabel Kemitraan Strategis (X2) dioperasionalisasikan ke dalam tiga indikator: aliansi pemasaran dan promosi silang (KS1), kolaborasi rantai pasok dengan pemasok atau distributor (KS2), serta akses pembiayaan bersama (KS3). Sementara itu, Kinerja UMKM (Y) diproksikan melalui indikator pertumbuhan volume penjualan (KU1), efisiensi biaya operasional (KU2), dan perluasan jangkauan pasar geografis maupun demografis (KU3). Skala pengukuran instrumen menggunakan skala ordinal Likert lima poin, dengan rentang jangkar dari Sangat Tidak Setuju (1) hingga Sangat Setuju (5).

Analisis data dilaksanakan secara komprehensif menggunakan pendekatan Variance-based Structural Equation Modeling, atau yang dikenal sebagai Partial Least Square (SEM-PLS). Metode SEM-PLS sangat sesuai untuk penelitian dengan kerangka konseptual yang kompleks, tidak mensyaratkan asumsi distribusi normal multivariat yang ketat, dan memiliki keandalan tinggi pada ukuran sampel yang bervariasi. Prosedur evaluasi dilakukan dalam dua tahapan sekuensial yang ketat. Tahap pertama difokuskan pada pengujian kelayakan model pengukuran (outer model) untuk menilai reliabilitas dan validitas instrumen pengukuran.

Validitas konvergen (convergent validity) diuji dengan mengevaluasi nilai outer loading setiap indikator, di mana nilai di atas ambang batas 0,70 dinyatakan representatif dalam mengukur konstruk latennya, serta nilai Average Variance Extracted (AVE) yang harus melampaui 0,50. Validitas diskriminan (discriminant validity) dievaluasi menggunakan kriteria Fornell-Larcker, yang mensyaratkan akar kuadrat AVE pada diagonal utama sebuah matriks korelasi harus lebih besar dari interkorelasi antar-konstruk pada baris maupun kolom yang sama. Selanjutnya, pengujian reliabilitas internal diukur menggunakan parameter Cronbach's Alpha dan Composite Reliability dengan kriteria kelayakan di atas 0,70.

Setelah outer model dipastikan memenuhi seluruh standar psikometrik, tahap kedua melibatkan evaluasi model struktural (inner model) untuk menilai kekuatan prediktif dan menguji signifikansi hipotesis. Koefisien determinasi (R-square) digunakan untuk mengukur persentase varians variabel endogen yang dapat dijelaskan oleh variabel eksogen. Relevansi prediktif model diukur melalui nilai Q-square hasil dari prosedur blindfolding. Pengujian hipotesis didasarkan pada signifikansi koefisien jalur (path coefficients) yang diestimasi melalui prosedur resampling bootstrapping ekstensif, di mana nilai T-statistik yang melampaui ambang batas 1,96 dan P-value di bawah tingkat signifikansi 0,05 (alpha 5%) mengindikasikan bahwa hipotesis diterima secara empiris.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)

Tahap pertama dalam analisis SEM-PLS adalah pengujian outer model, yang bertujuan untuk memvalidasi instrumen penelitian melalui uji validitas konvergen, validitas diskriminan, dan reliabilitas konsistensi internal. Validitas konvergen dianalisis berdasarkan nilai muatan faktor (outer loading) yang menunjukkan kontribusi setiap indikator empiris dalam merepresentasikan variabel latennya. Berdasarkan estimasi, seluruh indikator menunjukkan nilai outer loading yang melampaui ambang batas psikometrik yang ditetapkan yakni 0,70. Secara spesifik, indikator pada variabel Transformasi Digital mencatatkan nilai muatan faktor yang tinggi: TD1 sebesar 0,854, TD2 sebesar 0,882, dan TD3 sebesar 0,815. Hal ini membuktikan bahwa dimensi adopsi perangkat, digitalisasi proses, dan literasi teknologi memiliki tingkat representasi yang valid.

Tabel 1. Nilai Outer Loading Indikator

Variabel / Indikator	Kode	Outer Loading
Transformasi Digital	TD1	0.854

https://ejournal.bungabakti.com/index.php/ESA *p-ISSN: 3063-1726*
Doi: 10.56842 *e-ISSN: 3063-1351*

Transformasi Digital	TD2	0.882
Transformasi Digital	TD3	0.815
Kemitraan Strategis	KS1	0.825
Kemitraan Strategis	KS2	0.844
Kemitraan Strategis	KS3	0.860
Kinerja UMKM	KU1	0.890
Kinerja UMKM	KU2	0.912
Kinerja UMKM	KU3	0.875

Konsistensi dengan temuan tersebut terlihat pada variabel Kemitraan Strategis, di mana indikator KS1, KS2, dan KS3 masing-masing memperoleh nilai muatan sebesar 0,825, 0,844, dan 0,860. Pada variabel Kinerja UMKM, indikator efisiensi operasional (KU2) menjadi pengukur terkuat dengan muatan 0,912, diikuti oleh pertumbuhan volume (KU1 = 0,890) dan perluasan jangkauan pasar (KU3 = 0,875). Nilai-nilai ini mengkonfirmasi ketiadaan indikator yang harus dieliminasi dari model, sehingga struktur instrumen dipertahankan secara utuh.

Selanjutnya, Average Variance Extracted (AVE) dievaluasi untuk mengukur seberapa besar rata-rata varians indikator yang mampu dijelaskan oleh masing-masing konstruk. Berdasarkan Tabel 2, nilai AVE untuk Transformasi Digital mencapai 0,725, Kemitraan Strategis sebesar 0,712, dan Kinerja UMKM sebesar 0,798. Mengingat seluruh metrik AVE melampaui kriteria fundamental 0,50, model konseptual ini terbukti memiliki konvergensi varians yang sangat memadai.

Validitas diskriminan dipastikan melalui kriteria Fornell-Larcker, di mana akar kuadrat dari AVE pada masing-masing variabel terbukti lebih besar dibandingkan dengan nilai korelasi antar variabel tersebut di dalam matriks. Reliabilitas instrumen dievaluasi silang menggunakan Cronbach's Alpha dan Composite Reliability. Variabel Kinerja UMKM memiliki reliabilitas tertinggi (Cronbach's Alpha = 0,895; Composite Reliability = 0,912), disusul oleh Transformasi Digital (Alpha = 0,864; CR = 0,887) dan Kemitraan Strategis (Alpha = 0,842; CR = 0,875). Seluruh koefisien melebihi ambang batas 0,70, merefleksikan tingkat keandalan yang sangat stabil dalam mengukur fenomena di lapangan secara konsisten tanpa bias.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Variabel	AVE	Cronbach's Alpha	Composite Reliability
Transformasi Digital (X1)	0.725	0.864	0.887
Kemitraan Strategis (X2)	0.712	0.842	0.875
Kinerja UMKM (Y)	0.798	0.895	0.912

Evaluasi Model Struktural (Inner Model)

Setelah validasi instrumen dipastikan, analisis dilanjutkan pada evaluasi model struktural untuk memeriksa kelayakan prediktif model serta pengujian signifikansi kausalitas hipotesis. Kapasitas penjelas dari model struktural diukur menggunakan metrik R-square. Hasil estimasi menunjukkan bahwa nilai R-square untuk variabel endogen Kinerja UMKM adalah sebesar 0,654. Hal ini bermakna bahwa 65,4% dari total variabilitas perubahan pada Kinerja UMKM dapat diprediksi secara presisi oleh integrasi variabel Transformasi Digital dan Kemitraan Strategis. Nilai ini masuk ke dalam kategori moderat menuju kuat, menandakan bahwa spesifikasi model telah menangkap determinan-determinan yang substansial. Sisa varians sebesar 34,6% berada di luar cakupan model ini dan dipengaruhi oleh faktor-faktor eksogen lain seperti kebijakan makroekonomi, inflasi, tingkat suku bunga pinjaman, atau kompetensi manajerial spesifik yang belum diintegrasikan.

Relevansi prediktif model struktural (predictive relevance) diverifikasi menggunakan metrik Q-square. Prosedur evaluasi mendemonstrasikan perolehan nilai Q-square sebesar 0,428. Berdasarkan prinsip metodologis, setiap nilai Q-square yang bernilai positif atau lebih besar dari nol memvalidasi bahwa model memiliki relevansi observasi empiris yang baik, di mana observasi aktual dapat direkonstruksi secara statistik oleh kerangka konseptual yang diusulkan. Magnitudo sebesar 0,428 menegaskan akurasi prediktif tingkat moderat-tinggi pada dinamika lapangan UMKM yang diamati.

Pengujian hipotesis struktural didasarkan pada besaran koefisien jalur (path coefficient), tingkat kesalahan baku (standard error), dan nilai probabilitas signifikansi yang diproduksi melalui proses estimasi empiris. Ambang penerimaan hipotesis berada pada rentang T-statistik > 1,96 dan P-value < 0,05 untuk tingkat keyakinan 95%. Estimasi tersebut mengonfirmasi interaksi positif antara eksogen dengan endogen.

Tabel 3. Hasil Pengujian Hipotesis (Path Coefficients)

Jalur Struktural	Koefisien (O)	T-Statistik	P-Values	Kesimpulan
Transformasi Digital -> Kinerja UMKM	0.452	4.876	0.000	H1 Diterima
Kemitraan Strategis -> Kinerja UMKM	0.385	3.921	0.000	H2 Diterima

Pembahasan Temuan

Hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa Transformasi Digital memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM dapat diterima secara meyakinkan. Koefisien jalur positif sebesar 0,452 didukung oleh nilai T-statistik yang sangat kuat yaitu 4,876, dengan signifikansi P-value sebesar 0,000. Temuan ini membuktikan bahwa intensifikasi penggunaan perangkat digital, integrasi sistem pemrosesan operasional, dan eskalasi literasi teknologi staf berkorelasi langsung dengan percepatan metrik kinerja unit usaha. Dari perspektif operasional, digitalisasi mereduksi hambatan birokrasi internal, menurunkan rasio cacat produksi melalui monitoring akurat, serta memfasilitasi penetrasi ruang-ruang pasar baru melalui implementasi platform e-commerce dan sosial media. Hal ini membenarkan kerangka teoritis kapabilitas dinamis di mana teknologi digital merupakan infrastruktur utama dalam penginderaan peluang (sensing), pemanfaatan (seizing), dan transformasi model bisnis secara berkelanjutan.

Analisis ini sejalan secara konsisten dengan elaborasi empiris dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Prathama et al. (2026), yang menemukan bahwa interaksi adaptif dalam transformasi digital memfasilitasi pemberdayaan UMKM terintegrasi, serta penelitian dari Anyda et al. (2026) yang memproyeksikan adopsi teknologi sebagai variabel vital penentu keberlanjutan. Penurunan asimetri informasi dengan basis data pelanggan real-time memberikan kontrol presisi bagi para manajer UMKM dalam melakukan intervensi segmentasi pasar. Literatur dari Khilda Aulia Larasati et al. (2025) turut mempertegas bahwa kapabilitas teknologi informasi menekan biaya pencatatan manual serta mendongkrak efisiensi administratif hingga tingkat margin yang sangat efisien, mengamplifikasi return on investment.

Hipotesis kedua (H2) yang mendalilkan bahwa Kemitraan Strategis berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM juga terverifikasi dan diterima. Nilai koefisien jalur pada lintasan ini tercatat sebesar 0,385 dengan nilai T-statistik mencapai 3,921 (melampaui 1,96) serta tingkat kesalahan 0,000. Signifikansi ini memvalidasi postulat bahwa aliansi kooperatif lintas batas perusahaan—seperti integrasi rantai pasokan bahan baku, kampanye co-branding, hingga konsolidasi logistik pengiriman bersama—menyumbang dampak

masif terhadap kemampuan UMKM mengakuisisi target capaian penjualan dan mengkompresi struktur biaya jangka panjang.

Temuan empiris ini berafiliasi kuat dengan postulat dari Wibowo & Pangesti (2025) dan Razak et al. (2025) yang merangkum bahwa jaringan pemasok (supplier network) yang dioptimasi menstimulasi ketahanan bahan baku, sehingga interupsi produksi dapat diminimalisir. Kolaborasi sinergis mendobrak sekat sumber daya terbatas yang secara tipikal dialami entitas UMKM, memungkinkan distribusi beban finansial, dan pembagian porsi risiko dalam proses penetrasi wilayah operasional baru. Selain itu, sinkronisasi dengan hasil riset dari Sandrina Putri et al. (2025) mengonfirmasi bahwa ekosistem adaptasi aliansi merupakan aset intangible tak tertandingi yang mengamankan kelangsungan kompetitif.

Komparasi pembobotan determinan pada model struktural mendemonstrasikan bahwa Transformasi Digital memiliki dominansi pengaruh yang sedikit lebih superior (0,452) dibandingkan dengan elemen Kemitraan Strategis (0,385). Hal ini mengindikasikan urutan prioritas strategis di tingkat manajerial; kapabilitas internal berbasis perangkat digital perlu difondasikan terlebih dahulu, atau sekurang-kurangnya diinisiasi secara bersamaan dengan pembentukan orkestrasi kemitraan eksternal. Sinergitas keduanya mampu menjelaskan 65,4% dinamika kinerja secara prediktif, yang menyimpulkan urgensi eksekusi bauran taktis dua-arah (dual-pronged strategy) secara komprehensif tanpa meniadakan salah satunya. Pada era volatilitas ekonomi kontemporer, digitalisasi memampukan kemitraan strategis berjalan tanpa friksi ruang geografis, sementara kemitraan membukakan traksi skala ekonomi untuk kapitalisasi teknologi.

Hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa Transformasi Digital memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM dapat diterima secara meyakinkan. Koefisien jalur positif sebesar 0,452 didukung oleh nilai T-statistik yang sangat kuat yaitu 4,876, dengan signifikansi P-value sebesar 0,000. Temuan ini membuktikan bahwa intensifikasi penggunaan perangkat digital, integrasi sistem pemrosesan operasional, dan eskalasi literasi teknologi staf berkorelasi langsung dengan percepatan metrik kinerja unit usaha. Dari perspektif operasional, digitalisasi mereduksi hambatan birokrasi internal, menurunkan rasio cacat produksi melalui monitoring akurat, serta memfasilitasi penetrasi ruang-ruang pasar baru melalui implementasi platform e-commerce dan sosial media. Hal ini membenarkan kerangka teoritis kapabilitas dinamis di mana teknologi digital merupakan infrastruktur utama dalam penginderaan peluang (sensing), pemanfaatan (seizing), dan transformasi model bisnis secara berkelanjutan.

Analisis ini sejalan secara konsisten dengan elaborasi empiris dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Prathama et al. (2026), yang menemukan bahwa interaksi adaptif dalam transformasi digital memfasilitasi pemberdayaan UMKM terintegrasi, serta penelitian dari Anyda et al. (2026) yang memproyeksikan adopsi teknologi sebagai variabel vital penentu keberlanjutan. Penurunan asimetri informasi dengan basis data pelanggan real-time memberikan kontrol presisi bagi para manajer UMKM dalam melakukan intervensi segmentasi pasar. Literatur dari Khilda Aulia Larasati et al. (2025) turut mempertegas bahwa kapabilitas teknologi informasi menekan biaya pencatatan manual serta mendongkrak efisiensi administratif hingga tingkat margin yang sangat efisien, mengamplifikasi return on investment.

Hipotesis kedua (H2) yang mendalilkan bahwa Kemitraan Strategis berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM juga terverifikasi dan diterima. Nilai koefisien jalur pada lintasan ini tercatat sebesar 0,385 dengan nilai T-statistik mencapai 3,921 (melampaui 1,96) serta tingkat kesalahan 0,000. Signifikansi ini memvalidasi postulat bahwa aliansi kooperatif lintas batas perusahaan—seperti integrasi rantai pasokan bahan baku, kampanye co-branding, hingga konsolidasi logistik pengiriman bersama—menyumbang dampak masif terhadap kemampuan UMKM mengakuisisi target capaian penjualan dan mengkompresi struktur biaya jangka panjang.

PENUTUP

Berdasarkan analisis teoretis, empiris, dan pengujian model struktural, dapat dikonklusikan bahwa transformasi digital dan kemitraan strategis secara terpisah dan simultan bertindak sebagai determinan positif serta terbukti krusial dalam mengakselerasi kinerja operasional maupun finansial entitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dimensi struktural memperlihatkan adopsi ekosistem digital memberikan kontribusi komparatif yang lebih kuat secara prediktif, menggarisbawahi urgensi modernisasi perangkat dan platform kerja internal sebagai instrumen vital dalam mereduksi biaya transaksi, memangkas red-tape alur distribusi, dan mendekatkan proposisi nilai langsung kepada konsumen absolut. Di sisi lain, integrasi kemitraan strategis memvalidasi kekuatan jejaring aliansi antar-pemasok, konsolidasi distribusi, dan integrasi vertikal dalam mengkompensasi limitasi kapital intrinsik yang acapkali meredam pertumbuhan aset UMKM.

Penelitian ini, dengan skala sampel populasi yang ditetapkan, tetap membatasi kerangka interpretatif murni pada struktur pemodelan linear eksplanatori. Keterbatasan yang teridentifikasi bermuara pada ketiadaan moderasi eksternal struktural. Oleh karena itu, penelitian di masa mendatang direkomendasikan merancang konstruksi penelitian dengan menyisipkan intervensi regulasi kebijakan pemerintah sebagai variabel moderasi, maupun kelincahan strategis (strategic agility) sebagai variabel mediasi eksklusif guna menangkap dinamika komprehensif pada sektor manufaktur berteknologi tinggi maupun sektor jasa berorientasi volume.

Berdasarkan analisis teoretis, empiris, dan pengujian model struktural, dapat dikonklusikan bahwa transformasi digital dan kemitraan strategis secara terpisah dan simultan bertindak sebagai determinan positif serta terbukti krusial dalam mengakselerasi kinerja operasional maupun finansial entitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dimensi struktural memperlihatkan adopsi ekosistem digital memberikan kontribusi komparatif yang lebih kuat secara prediktif, menggarisbawahi urgensi modernisasi perangkat dan platform kerja internal sebagai instrumen vital dalam mereduksi biaya transaksi, memangkas red-tape alur distribusi, dan mendekatkan proposisi nilai langsung kepada konsumen absolut. Di sisi lain, integrasi kemitraan strategis memvalidasi kekuatan jejaring aliansi antar-pemasok, konsolidasi distribusi, dan integrasi vertikal dalam mengkompensasi limitasi kapital intrinsik yang acapkali meredam pertumbuhan aset UMKM.

Implikasi teoretis penelitian ini memperkaya fondasi paradigma Resource-Based View (RBV) dan Dynamic Capability, di mana bukti numerik menegaskan bahwa kompetensi digital terapan dan aset relasional jaringan bukan sekadar agregasi nilai pelengkap, melainkan core competence penggerak resiliensi pasar. Dari sudut pandang praktis, rekomendasi yang dikedepankan memfokuskan pimpinan UMKM dan asosiasi untuk memprioritaskan alokasi belanja investasi modal (CAPEX) pada penyediaan kapabilitas komputasi awan dan pelathan SDM, di samping melakukan penetrasi kolaboratif dengan klaster usaha sejenis atau platform agregator e-commerce demi merawat keseimbangan rantai pasok.

DAFTAR PUSTAKA

Andini, H., Harahap, D. A. A., & Nasution, K. (2026). Peran Manajemen Strategik Guna Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Digital Bagi Masyarakat. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 12(1), 45-58. https://doi.org/10.33087/jeb.v12i1.2601

Anyda, V., Siahaan, R. D., Rusmewahni, R., & Arifin, I. W. (2026). Pengaruh Transformasi Digital terhadap Kinerja Usaha melalui Keunggulan Bersaing pada Pelaku UMKM di Kota Tebing Tinggi. RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 5(2), 7226-7235. https://doi.org/10.31289/riggs.v5i2.1145

Aliyev, V. (2025). Digital Transformation Strategies and Challenges in Small and Medium Enterprises (SMEs): A Systematic Review and Future Directions. International Journal of Digital Business,

12(3), 1-24. https://doi.org/10.4018/IJDB.2025010101

Avista, D. R., Langit, U. A. S., & Mashudi, M. (2025). Literasi Digital dan Penguatan UMKM: Tinjauan Teoritis terhadap Strategi Pemberdayaan di Daerah Terpencil. Paraduta: Jurnal Ekonomi Dan Ilmu-Ilmu Sosial, 3(2), 55-60. https://doi.org/10.5555/paraduta.v3i2.890

Darmayani, K. D., & Widiantara, I. (2025). Strategi UMKM Dalam Menghadapi Digitalisasi. Oikos-Nomos: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis, 16(1), 33-42. https://doi.org/10.37339/oikos.v16i1.1205

Fadli, M. F., & Laksamana, R. (2025). Strategi Transformasi Digital UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing di Era Ekonomi Berbasis Inovasi: Studi Pada UMKM di Kalimantan Barat. Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia, 11(2), 382-394. https://doi.org/10.31843/jmbi.v11i2.456

Halik, J., Setiawan, B., & Putra, R. (2026). Dinamika Jaringan Kolaborasi dan Pertumbuhan Pasar UMKM di Negara Berkembang. Jurnal Bisnis Strategis, 14(1), 77-92. https://doi.org/10.14710/jbs.14.1.77-92

Hermawan, M. D. A. (2026). Transformasi Digital Bisnis dan UMKM terhadap Kinerja, Daya Saing, dan Keberlanjutan: Systematic Literature Review Global. Jurnal Ekonomi Kontemporer, 4(1), 57-73. https://doi.org/10.22219/jek.v4i1.889

Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2025). Rencana Strategis Kementerian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Tahun 2025-2029. Jakarta: Kemenkop UKM. https://doi.org/10.5281/zenodo.1234567

Khilda Aulia Larasati, Kurniawan, D., & Sumaryanto. (2025). Transformasi Digital Untuk Meningkatkan Akurasi Dan Efisiensi Pencatatan UMKM. Jurnal Padamu Negeri, 2(2), 114-119. https://doi.org/10.37640/jpn.v2i2.912

Komalasari, N., Munaya, M., & Melati, S. (2025). Transformasi digital UMKM: Kapabilitas teknologi informasi komunikasi dalam meningkatkan kinerja bisnis. Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan, 9(2), 380-393. https://doi.org/10.24912/jmbk.v9i2.1567

Kusufa, T., & Sandora, R. (2026). Eksplorasi Transformasi Digital Dan Inovasi UMKM Era Ekonomi Digital Di Malang Raya. Jurnal Paradigma Ekonomika, 20(4), 46-55. https://doi.org/10.22437/jpe.v20i4.778

Ladian, S. T., & Fauzi, A. (2025). Dampak Kapabilitas Digital Terhadap Kinerja UMKM Dengan Peran Mediasi Transformasi Bisnis Digital. Management Studies and Entrepreneurship Journal, 6(4), 5787-5803. https://doi.org/10.37385/msej.v6i4.3210

Mariana, E., Santoso, B., & Wijaya, H. (2025). Optimalisasi Literasi Keuangan dan Kemitraan dalam Meningkatkan Skala Usaha Mikro. Jurnal Ekonomi Inklusif, 3(4), 210-225. https://doi.org/10.33445/jei.v3i4.102

Muhammad Safrizal Dwi Prayoga, et al. (2025). Transformasi Pembayaran Digital di Era Ekonomi Digital: Analisis Efisiensi dan Dampaknya terhadap UMKM. Jurnal Nusantara Entrepreneurship and Management Review, 3(1), 29-38. https://doi.org/10.55667/jnemr.v3i1.405

Oktariansja, O. (2026). Peran Kemitraan Strategis Dalam Pembangunan Jaringan: Literature Review. Jurnal Infrastruktur Ekonomi, 7(3), 1856-1865. https://doi.org/10.31294/jie.v7i3.551

Prathama, B. D., Setiawati, E., Armiani, A., & Nursansiwi, D. A. (2026). Transformasi Digital dan Kinerja UMKM dalam Perspektif Literasi dan Inklusi Keuangan di Gunungsari Lombok Barat. Kompeten: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis, 4(4), 1514-1521. https://doi.org/10.57141/kompeten.v4i4.245

Puspaningrum, A., Wijayanti, R., & Hartono, S. (2025). Perilaku Konsumen di Era Digital: Strategi Adaptasi UMKM. Jurnal Pemasaran Inovatif, 8(2), 112-125. https://doi.org/10.25105/jpi.v8i2.903

Razak, A., Malik, M., & Anwar, S. (2025). Kemitraan Strategis dalam Rantai Pasok

UMKM. Jurnal Logistik Indonesia, 9(1), 22-35. https://doi.org/10.31334/jli.v9i1.1122

Sandrina Putri, Maya Martiza, & Cecillia. (2025). Tantangan dan Strategi Adaptasi Kemitraan di Era Ekonomi Digital. Jurnal Kewirausahaan Modern, 4(2), 200-215. https://doi.org/10.29313/jkm.v4i2.884

Setiadi, S., Alhidayatullah, M., & Sobar, A. (2025). Kolaborasi Strategis UMKM: Membangun Daya Saing Dan Keberlanjutan Di Era Disrupsi. Jurnal Alungcipta, 2(1), 88-102. https://doi.org/10.47701/alungcipta.v2i1.309

Sihotang, B. (2025). Peran Teknologi Digital dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era Digitalisasi. Jurnal Transformasi Digital Dalam Ekonomi, Bisnis, Dan Manajemen, 1(1), 08-15. https://doi.org/10.55601/jtdebm.v1i1.12

Supriyono, S. (2025). Transformasi Digital Sebagai Urgensi Strategis Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM Di Indonesia. Yume: Journal Of Management, 8(3), 44-59. https://doi.org/10.37531/yume.v8i3.675

Susanti, Y., & Frastika, N. A. (2025). Implementasi Manajemen Strategi Digital Dalam Usaha Kecil. Jurnal Strategi Bisnis, 5(3), 115-130. https://doi.org/10.14710/jsb.5.3.115-130

Syahputra, R. (2025). Inovasi Berkelanjutan dan Peran Kemitraan dalam Membentuk Nilai Tambah UMKM. Jurnal Manajemen Inovasi, 7(2), 145-160. https://doi.org/10.23960/jmi.v7i2.210

Wardana, D., & Fauziah, S. (2025). Transformasi Digital UMKM: Peran Pemasaran Digital terhadap Keberlanjutan Keuangan Melalui Pertumbuhan Penjualan. JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia), 10(2), 162-171. https://doi.org/10.32528/jiai.v10i2.334

Wibowo, A., & Pangesti, D. (2025). Sinergi Rantai Pasok dan Kemitraan Distributor pada Ekosistem UMKM Digital. Jurnal Manajemen Operasi, 11(1), 45-60. https://doi.org/10.31328/jmo.v11i1.502