COMSERVA
JURNAL PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
Volume 2 No. 6 Juni 2025 (652-665)
e-ISSN: 2798-5210
p-ISSN: 2798-5652

Peran Jejaring Kolaborasi dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM Dimoderasi oleh Peran Pemerintah di Wilayah Perbatasan Kalimantan Barat

Beni Novri, Nur Afifah, Mustaruddin
Universitas Tanjungpura, Indonesia
Email : beninovri1@gmail.com

DOI:

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran jejaring kolaborasi dalam meningkatkan kinerja pemasaran UMKM yang dimoderasi oleh peran pemerintah di wilayah perbatasan Kalimantan Barat. Metodologi: Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam terhadap 30 pelaku UMKM di wilayah perbatasan Kalimantan Barat (Kabupaten Sambas, Sanggau, dan Kapuas Hulu) dan 5 pejabat pemerintah yang relevan. Data sekunder diperoleh dari dokumen kebijakan, laporan ancer a, dan literatur ilmiah. Analisis data dilakukan dengan menggunakan pendekatan tematik dengan bantuan software Nvivo 12. Hasil: Penelitian menemukan bahwa: (1) Jejaring kolaborasi berpengaruh positif terhadap kinerja pemasaran UMKM di wilayah perbatasan melalui tiga mekanisme utama: akses pasar, transfer pengetahuan, dan efisiensi rantai nilai; (2) Peran pemerintah memoderasi hubungan tersebut melalui kebijakan fasilitatif, program pengembangan kapasitas, dan pembangunan infrastruktur perdagangan; (3) Tantangan spesifik wilayah perbatasan seperti kesenjangan infrastruktur dan perbedaan regulasi memerlukan model jejaring kolaborasi yang adaptif. Implikasi Praktis: Penelitian ini memberikan panduan bagi UMKM dalam membangun jejaring kolaborasi efektif dengan memperhatikan dimensi ancer a , relasional, dan kognitif. Bagi pemerintah, penelitian ini menawarkan rekomendasi kebijakan untuk memperkuat peran moderasi dalam mendukung jejaring kolaborasi UMKM di wilayah perbatasan.Orisinalitas: Penelitian ini memberikan kontribusi baru tentang dinamika jejaring kolaborasi dalam konteks wilayah perbatasan dengan mengintegrasikan teori Resource-Based View, Dynamic Capabilities, dan Network Theory, serta mengembangkan model konseptual yang menjelaskan peran moderasi pemerintah dalam hubungan jejaring kolaborasi dan kinerja pemasaran UMKM.

Kata Kunci: Jejaring Kolaborasi, Peran Pemerintah, Kinerja Pemasaran, UMKM, Wilayah Perbatasan.

Abstract

This study aims to analyze the role of collaborative networks in improving the marketing performance of MSMEs moderated by the government's role in the border region of West Kalimantan. Methodology: The research employs a qualitative approach with a case study design. Primary data were collected through in-depth interviews with 30 MSME actors in the border areas of West Kalimantan (Sambas, Sanggau, and Kapuas Hulu Regencies) and 5 relevant government officials. Secondary data were obtained from policy documents, statistical reports, and scientific literature. Data analysis was performed using a thematic approach with the assistance of Nvivo 12 software. Findings: The research found that: (1) Collaborative networks positively influence the marketing performance of MSMEs in border areas through three main mechanisms: market access, knowledge transfer, and value chain efficiency; (2) The government's role moderates this relationship through facilitative policies, capacity development

programs, and trade infrastructure development; (3) Border region-specific challenges such as infrastructure gaps and regulatory differences require adaptive collaborative network models. Practical Implications: This study provides guidance for MSMEs in building effective collaborative networks by considering structural, relational, and cognitive dimensions. For the government, this research offers policy recommendations to strengthen its moderating role in supporting MSME collaborative networks in border regions. Originality: This research contributes new insights on the dynamics of collaborative networks in border regions by integrating Resource-Based View, Dynamic Capabilities, and Network Theory, and developing a conceptual model that explains the government's moderating role in the relationship between collaborative networks and MSME marketing performance.
Keywords: Collaborative Networks, Government Role, Marketing Performance, MSMEs, Border Regions

PENDAHULUAN

Jejaring kolaborasi telah menjadi strategi penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi tantangan persaingan global dan keterbatasan sumber daya. Sebagaimana diungkapkan oleh Zeng et al. (2010), jejaring kolaborasi memungkinkan UMKM untuk mengakses sumber daya eksternal, meningkatkan kapabilitas inovasi, dan memperluas jangkauan pasar. Jejaring kolaborasi menjadi semakin penting bagi UMKM yang beroperasi di wilayah perbatasan, yang menghadapi tantangan unik terkait dengan kesenjangan infrastruktur, perbedaan regulasi antar negara, dan kompleksitas perdagangan lintas batas.

Penelitian menunjukkan bahwa jejaring kolaborasi yang lebih kuat menciptakan kreasi ancer yang berkualitas untuk meningkatkan kinerja bisnis (Arsawan, 2019; Febrian et al., 2020; Harmawan Saputra & Adiati Pratomo, 2023; Muda et al., 2022; Sukresna & Ferdinand, 2018). Dalam konteks wilayah perbatasan Kalimantan Barat yang berbatasan langsung dengan Malaysia, peran jejaring kolaborasi menjadi semakin strategis karena dapat membantu UMKM memanfaatkan peluang perdagangan lintas batas dan mengatasi tantangan geografis dan ancer a yang khas di wilayah perbatasan.

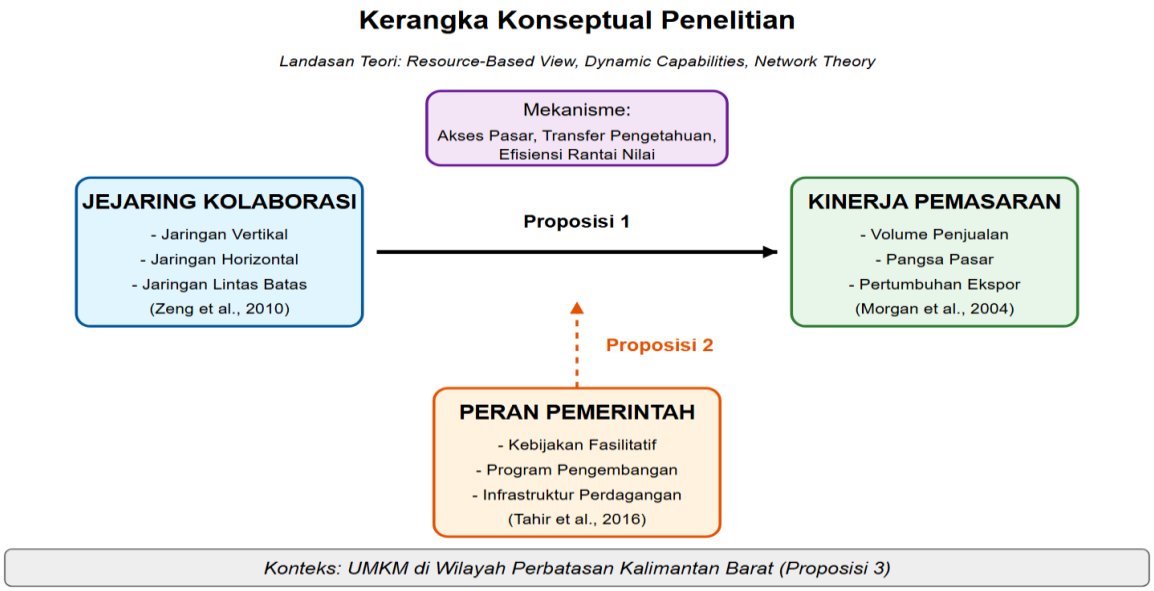
Studi terdahulu telah mengkaji peran jejaring kolaborasi dalam meningkatkan kinerja UMKM (Gronum et al., 2012; Mulyana & Wasitowati, 2021), namun masih terbatas penelitian yang secara spesifik menganalisis bagaimana peran pemerintah memoderasi hubungan tersebut, khususnya dalam konteks wilayah perbatasan. Penelitian Tahir et al. (2016) mengungkapkan bahwa insentif pemerintah dan dukungan politik sangat penting bagi UMKM, namun belum menjelaskan secara komprehensif bagaimana mekanisme moderasi tersebut bekerja dalam konteks jejaring kolaborasi di wilayah perbatasan.

Kalimantan Barat (Kalbar) sebagai provinsi ketiga terbesar di Indonesia dengan luas wilayah 147.307 km² memiliki 966 km perbatasan darat dengan Malaysia, 4 Pos Lintas Batas Negara (PLBN), 2 Pelabuhan Laut dan 2 Bandar Udara. Data dari Dinas Koperasi dan UKM Kalbar pada triwulan I tahun 2024 menunjukkan terdapat 172.521 pelaku UMKM di Kalbar yang terdiri dari usaha mikro (170.162), usaha kecil (2.179) dan usaha menengah (180). Data dari Kanwil Bea Cukai Kalbagbar menunjukkan peningkatan nilai ekspor UMKM perbatasan

dari Rp. 101 Milyar pada tahun 2023 menjadi Rp. 150 Milyar pada tahun 2024, hal ini menunjukkan potensi besar UMKM perbatasan dalam mendukung perekonomian wilayahnya.

Meskipun demikian, UMKM di wilayah perbatasan Kalimantan Barat masih menghadapi berbagai tantangan dalam membangun jejaring kolaborasi yang efektif. Mulyana & Wasitowati (2021) mengidentifikasi bahwa kemampuan rata-rata pengusaha UMKM dalam membangun jejaring dengan pihak eksternal tidak optimal karena keterbatasan kemampuan SDM, akses informasi, dan perbedaan regulasi antar daerah. Wang et al. (2015) menambahkan bahwa kemampuan sumber daya yang tidak unggul membuat kolaborasi menjadi tidak efektif karena ketidakseimbangan nilai yang didapatkan melalui kolaborasi.

Berdasarkan kesenjangan penelitian dan fenomena empiris tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran jejaring kolaborasi dalam meningkatkan kinerja pemasaran UMKM yang dimoderasi oleh peran pemerintah di wilayah perbatasan Kalimantan Barat. Penelitian ini berkontribusi secara teoretis dengan mengembangkan model konseptual yang mengintegrasikan teori Resource-Based View, Dynamic Capabilities, dan Network Theory dalam konteks UMKM perbatasan, memperkaya literatur tentang moderasi peran pemerintah dalam jejaring kolaborasi dan kinerja pemasaran, serta memberikan perspektif baru terhadap dinamika jejaring di wilayah perbatasan; secara praktis, penelitian ini memberikan panduan bagi pelaku UMKM dalam membangun kolaborasi yang efektif, merekomendasikan kebijakan bagi pemerintah untuk memperkuat dukungan terhadap jejaring UMKM, serta menawarkan kerangka strategis bagi pemangku kepentingan lainnya untuk berpartisipasi dalam penguatan ekosistem kolaboratif UMKM perbatasan.



Gambar 1. Kerangka konseptual

Berdasarkan kerangka konseptual tersebut, penelitian ini mengembangkan proposisi sebagai berikut: Proposisi 1 (P1): Jejaring kolaborasi berpengaruh positif terhadap kinerja

pemasaran UMKM di wilayah perbatasan Kalimantan Barat melalui mekanisme akses pasar, transfer pengetahuan, dan efisiensi rantai nilai.

Proposisi 2 (P2): Peran pemerintah memoderasi hubungan antara jejaring kolaborasi dan kinerja pemasaran UMKM di wilayah perbatasan Kalimantan Barat melalui kebijakan fasilitatif, program pengembangan kapasitas, dan pembangunan infrastruktur perdagangan.

Proposisi 3 (P3): Tantangan spesifik wilayah perbatasan seperti kesenjangan infrastruktur dan perbedaan regulasi memerlukan model jejaring kolaborasi yang adaptif dengan dimensi ancer a , relasional, dan kognitif yang sesuai dengan konteks dan budaya ance.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena sesuai untuk mengeksplorasi dan memahami fenomena sosial yang kompleks seperti jejaring kolaborasi dan peran moderasi pemerintah (Creswell & Poth, 2018). Desain studi kasus memungkinkan peneliti untuk menganalisis secara mendalam konteks spesifik wilayah perbatasan Kalimantan Barat dengan kompleksitas dan karakteristik uniknya (Yin, 2018). Penelitian dilakukan di tiga kabupaten di wilayah perbatasan Kalimantan Barat, yaitu Kabupaten Sambas, Sanggau, dan Kapuas Hulu. Ketiga kabupaten ini dipilih karena memiliki Pos Lintas Batas Negara (PLBN) dan aktivitas perdagangan lintas batas yang signifikan. Subjek penelitian adalah 30 pelaku UMKM yang aktif dalam kegiatan ekspor produk ke Malaysia, yang dipilih dengan ancer purposive sampling dengan kriteria: (1) telah beroperasi minimal 3 tahun, (2) memiliki pengalaman ekspor ke Malaysia, dan (3) terlibat dalam jejaring kolaborasi. Selain itu, penelitian juga melibatkan 5 pejabat pemerintah dari instansi terkait (Dinas Koperasi dan UKM, Dinas Perdagangan, Bea Cukai, dan Badan Pengelola Perbatasan Daerah) untuk memperoleh perspektif dari sisi regulator dan fasilitator.

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa metode untuk memastikan triangulasi data:

1) Wawancara Mendalam: Wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan 30 pelaku UMKM dan 5 pejabat pemerintah untuk menggali informasi mendalam tentang jejaring kolaborasi, kinerja pemasaran, dan peran pemerintah. Panduan wawancara dikembangkan berdasarkan kerangka konseptual penelitian dan divalidasi oleh ahli sebelum digunakan. Setiap wawancara berlangsung selama 60-90 menit dan direkam dengan persetujuan informan.
2) 2. Observasi Lapangan: Observasi dilakukan pada kegiatan bisnis UMKM dan interaksi dalam jejaring kolaborasi untuk memperoleh pemahaman kontekstual. Peneliti menggunakan ancer observasi terstruktur untuk memastikan konsistensi dalam pengumpulan data.
3) Analisis Dokumen: Data sekunder dikumpulkan dari berbagai sumber, termasuk:
    a) Data ancer a dari Dinas Koperasi dan UKM Kalimantan Barat
    b) Data ekspor UMKM dari Kanwil Bea Cukai Kalbagbar (2023-2024)
    c) Laporan kinerja perekonomian dari Badan Pusat Statistik
    d) Dokumen kebijakan dan program pemerintah terkait UMKM

e) Studi dan publikasi ilmiah terdahulu

4) Focus Group Discussion (FGD): Dua sesi FGD dilakukan dengan masing-masing 6-8 peserta untuk mengkonfirmasi temuan awal dan mendapatkan perspektif kolektif tentang jejaring kolaborasi dan peran pemerintah.

Analisis data dilakukan dengan pendekatan tematik menggunakan software Nvivo 12 untuk membantu organisasi dan pengkodean data. Proses analisis mengikuti enam tahap yang direkomendasikan oleh Braun & Clarke (2006):

1) Familiarisasi dengan Data: Transkrip wawancara dan catatan lapangan dibaca berulang kali untuk memperoleh pemahaman menyeluruh.
2) Pengkodean Awal: Data dikodekan secara sistematis berdasarkan unit makna yang relevan dengan pertanyaan penelitian.
3) Pencarian Tema: Kode-kode yang saling berhubungan dikelompokkan menjadi tema potensial.
4) Peninjauan Tema: Tema-tema ditinjau untuk memastikan koherensi internal dan distinktif eksternal.
5) Pendefinisian dan Penamaan Tema: Tema-tema diperhalus dan diberi nama yang mencerminkan esensi dari konten yang direpresentasikan.
6) Penyusunan Laporan: Temuan diorganisir dan disajikan secara naratif dengan dukungan kutipan langsung dari informan.

Untuk menganalisis peran moderasi pemerintah, penelitian ini menggunakan pendekatan analisis komparatif kualitatif untuk mengidentifikasi pola-pola sistematis dalam data yang menunjukkan bagaimana berbagai bentuk dukungan pemerintah memperkuat atau memperlemah hubungan antara jejaring kolaborasi dan kinerja pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM di Wilayah Perbatasan Kalimantan Barat

Mayoritas UMKM bergerak di ancer produk pertanian/perkebunan (36.7%) dan ancer pengolahan makanan (26.7%). Sebagian besar responden merupakan usaha mikro (46.7%) dan kecil (43.3%) dengan pengalaman usaha 6-10 tahun (46.7%). Dalam hal pengalaman ekspor, ancer besar UMKM memiliki pengalaman 1-3 tahun (43.3%), menunjukkan bahwa aktivitas ekspor ke Malaysia merupakan strategi pengembangan pasar yang ancer baru bagi UMKM di wilayah perbatasan.

Mekanisme Jejaring Kolaborasi dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM

Hasil penelitian mengidentifikasi tiga mekanisme utama melalui peran jejaring kolaborasi dalam meningkatkan kinerja pemasaran UMKM di wilayah perbatasan Kalimantan Barat, sesuai dengan Proposisi 1 (P1).

Akses Pasar Melalui Jejaring Kolaborasi

Jejaring kolaborasi membuka akses UMKM ke pasar Malaysia melalui koneksi dengan distributor, pengecer, dan platform digital lintas batas. Hampir 80% responden mengakui

bahwa hubungan dengan mitra bisnis di Malaysia menjadi ancer kunci dalam keberhasilan ekspor mereka. Beberapa kutipan wawancara mengilustrasikan mekanisme ini:

"Awalnya saya tidak tahu bagaimana cara memasarkan produk ke Malaysia. Lewat perkenalan dengan pedagang Malaysia yang berkunjung ke pameran UMKM di Entikong (Sanggau), saya mulai menjalin ancer a dan sekarang pesanan terus meningkat." (R7, Produsen Keripik Pisang, Sanggau)

"Kerjasama dengan asosiasi pengusaha di Kuching membantu kami memahami preferensi konsumen Malaysia dan menyesuaikan produk kami. Omset ekspor kami naik 40% tahun lalu karena strategi ini." (R15, Pengrajin Anyaman, Sambas)

Data dari Kanwil Bea Cukai Kalbagbar mengkonfirmasi peningkatan volume ekspor UMKM yang terlibat dalam jejaring kolaborasi lintas batas, dengan rata-rata pertumbuhan 27% dalam dua tahun terakhir.

Transfer Pengetahuan dan Inovasi

Jejaring kolaborasi memfasilitasi transfer pengetahuan dan praktik inovasi yang meningkatkan kapabilitas pemasaran UMKM. Kolaborasi dengan perguruan tinggi, ancer penelitian, dan ancer pelaku usaha memungkinkan UMKM untuk mengadopsi teknologi baru, meningkatkan desain produk, dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif.

"Program pendampingan dengan Universitas Tanjungpura mengajari kami cara mengembangkan kemasan yang memenuhi standar ekspor. Ini membuat produk kami lebih diterima di pasar Malaysia." (R23, Produsen Madu Hutan, Kapuas Hulu)

"Bergabung dengan komunitas UMKM ekspor membuka wawasan kami tentang tren pasar dan strategi digital marketing yang efektif untuk konsumen Malaysia. Kami belajar dari pengalaman pelaku usaha yang lebih senior." (R11, Pengusaha Kopi, Sambas)

Observasi lapangan menunjukkan bahwa 63% UMKM yang aktif dalam komunitas pembelajaran antar-pelaku usaha menunjukkan tingkat inovasi produk dan proses yang lebih tinggi dibandingkan UMKM yang beroperasi secara ancer a t.

Efisiensi Rantai Nilai dan Pengurangan Biaya Transaksi

Jejaring kolaborasi memungkinkan UMKM untuk mencapai efisiensi rantai nilai dan mengurangi biaya transaksi melalui koordinasi ancer , berbagi sumber daya, dan pengadaan ancer . Hal ini sangat signifikan dalam konteks wilayah perbatasan yang memiliki tantangan infrastruktur.

"Kami membentuk kelompok dengan lima UMKM lain untuk mengirim produk ancer ke Malaysia. Biaya ancer kami turun ancer 30% dan pengiriman lebih tepat waktu." (R4, Produsen Kerupuk Ikan, Sambas)

"Melalui koperasi, kami bisa melakukan sertifikasi halal secara kolektif untuk produk makanan yang diekspor ke Malaysia. Ini menghemat biaya dan mempercepat proses." (R19, Produsen Makanan Olahan, Sanggau)

Analisis dokumen pengiriman ekspor menunjukkan bahwa UMKM yang tergabung dalam jejaring ancer kolaboratif mengalami penurunan biaya transportasi rata-rata 25% dan peningkatan frekuensi pengiriman 40% dibandingkan dengan pengiriman individual.

Peran Moderasi Pemerintah

Hasil penelitian mengungkapkan tiga bentuk peran moderasi pemerintah yang memperkuat hubungan antara jejaring kolaborasi dan kinerja pemasaran UMKM, sesuai dengan Proposisi 2 (P2).

Kebijakan Fasilitatif

Kebijakan pemerintah yang mendukung perdagangan lintas batas memperkuat hubungan antara jejaring kolaborasi dan kinerja pemasaran. Kebijakan seperti penyederhanaan prosedur ekspor, pengurangan biaya perizinan, dan kesepakatan perdagangan bilateral memungkinkan UMKM untuk lebih efektif memanfaatkan jejaring kolaborasi mereka.

"Kebijakan PLBN terpadu di Entikong sangat membantu. Dulu proses ekspor bisa memakan waktu berhari-hari, sekarang bisa selesai dalam hitungan jam. Ini membuat kami lebih percaya diri untuk menerima pesanan dalam jumlah besar dari mitra di Malaysia." (R9, Eksportir Hasil Pertanian, Sanggau)

"Program insentif pajak untuk UMKM ekspor memungkinkan kami menawarkan harga yang lebih kompetitif kepada distributor Malaysia. Kolaborasi kami jadi lebih berkelanjutan karena margin keuntungan yang lebih baik." (R27, Produsen Camilan, Kapuas Hulu)

Pejabat Bea Cukai mengkonfirmasi bahwa implementasi Indonesia National Single Window di PLBN telah mengurangi waktu pengurusan dokumen ekspor hingga 30% dan meningkatkan volume ekspor UMKM sebesar 40% dalam dua tahun terakhir.

Program Pengembangan Kapasitas

Program pengembangan kapasitas yang diinisiasi pemerintah memperkuat kemampuan UMKM untuk mengelola dan memanfaatkan jejaring kolaborasi secara efektif. Program seperti pelatihan ekspor, pendampingan bisnis, dan fasilitasi bisnis matching dengan mitra potensial meningkatkan kapabilitas UMKM dalam membangun dan mengelola jejaring kolaborasi.

"Program pelatihan ekspor dari Dinas Koperasi dan UKM mengajarkan kami cara bernegosiasi dengan mitra asing dan memahami dokumen perdagangan internasional. Ini sangat membantu dalam menjalin ancer a dengan distributor Malaysia." (R18, Pengusaha Kerajinan, Sambas)

"Pendampingan dari Kementerian Perdagangan membantu kami mengikuti pameran di Kuching. Di sana kami bertemu banyak mitra potensial dan sekarang sudah menjalin kontrak dengan tiga distributor." (R22, Produsen Minyak Kelapa, Kapuas Hulu)

Data dari Dinas Koperasi dan UKM Kalbar menunjukkan bahwa 60% UMKM yang mengikuti program pelatihan ekspor dan business matching berhasil menjalin ancer a ekspor dalam enam bulan setelah program.

Pembangunan Infrastruktur Perdagangan

Investasi pemerintah dalam infrastruktur perdagangan di wilayah perbatasan memperkuat efektivitas jejaring kolaborasi. Pembangunan PLBN yang modern, pusat ancer, dan infrastruktur digital memfasilitasi interaksi dan transaksi dalam jejaring kolaborasi lintas batas.

"Pembangunan PLBN Aruk membuat kontak dengan mitra Malaysia jadi lebih mudah. Sekarang mereka bisa mengunjungi workshop kami untuk melihat langsung proses produksi dan memastikan kualitas." (R3, Pengrajin Tenun, Sambas)

"Adanya pusat ancer di perbatasan memungkinkan kami menyimpan produk dan mengirim secara ancer ke Malaysia. Ini meningkatkan kepercayaan mitra distributor kami karena pasokan lebih stabil." (R12, Eksportir Produk Pertanian, Sanggau)

Observasi lapangan di tiga PLBN menunjukkan peningkatan signifikan dalam frekuensi pertemuan bisnis lintas batas, dengan rata-rata 10 pertemuan business-to-business setiap bulan di masing-masing PLBN.

Tantangan dan Strategi Adaptif dalam Jejaring Kolaborasi

Penelitian ini mengidentifikasi tantangan spesifik dan strategi adaptif dalam membangun jejaring kolaborasi yang efektif di wilayah perbatasan, sesuai dengan Proposisi 3 (P3).

Tantangan dalam Jejaring Kolaborasi

Responden mengidentifikasi lima tantangan utama dalam membangun dan mengelola jejaring kolaborasi di wilayah perbatasan:

1) Kesenjangan Infrastruktur Digital: 73% responden melaporkan keterbatasan akses internet dan infrastruktur digital sebagai hambatan signifikan untuk komunikasi dan koordinasi dengan mitra di Malaysia.
2) Perbedaan Regulasi: 68% responden mengalami kesulitan memahami dan mematuhi peraturan ekspor-impor yang berbeda antara Indonesia dan Malaysia.
3) Kesenjangan Kapasitas: 62% responden merasa kapasitas produksi mereka terlalu kecil untuk memenuhi permintaan pasar Malaysia secara konsisten, menghambat kolaborasi jangka ancer .
4) Isu Kepercayaan: 57% responden melaporkan kesulitan membangun kepercayaan dengan mitra asing akibat perbedaan budaya dan sejarah transaksi perdagangan masa lalu.
5) Keterbatasan Akses Keuangan: 54% responden menghadapi keterbatasan akses ke pembiayaan ekspor, menghambat kemampuan mereka untuk memanfaatkan peluang kolaborasi.

Strategi Adaptif dalam Membangun Jejaring Kolaborasi

UMKM yang berhasil mengembangkan jejaring kolaborasi di wilayah perbatasan mengadopsi beberapa strategi adaptif:

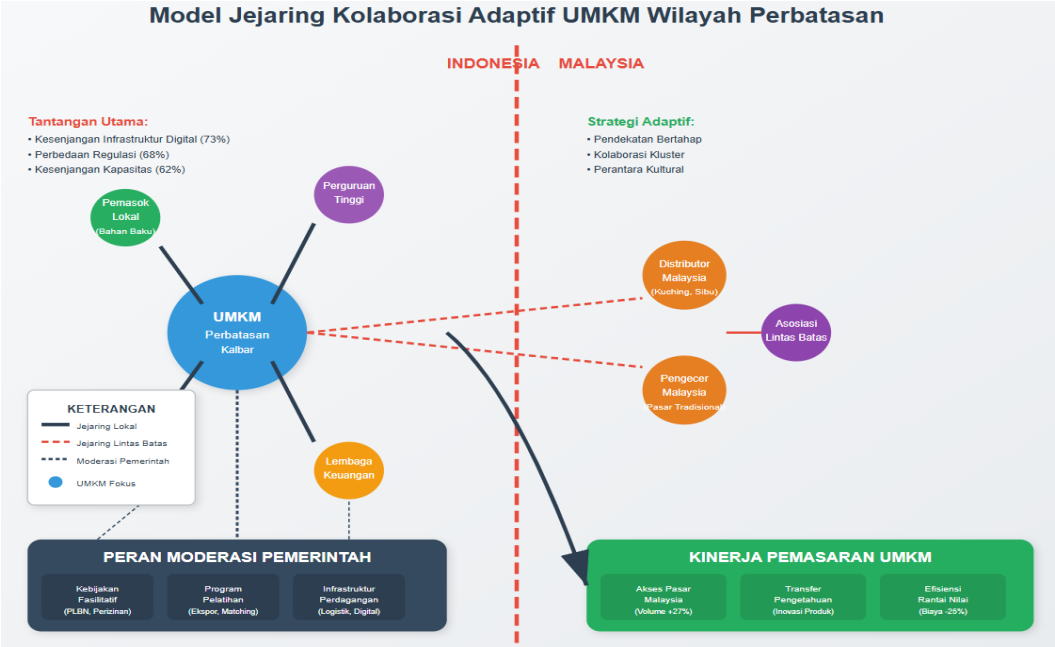
1) Pendekatan Bertahap dalam Kolaborasi: Memulai dengan transaksi kecil untuk membangun kepercayaan sebelum memperluas cakupan kolaborasi.

"Kami memulai dengan mengirim sampel kecil dan perlahan meningkatkan volume seiring dengan membangun kepercayaan. Sekarang kami punya kontrak jangka ancer dengan distributor di Kuching." (R5, Produsen Kopi, Sambas)

2) Kolaborasi Kluster: Membentuk kluster UMKM dengan produk yang saling melengkapi untuk menawarkan solusi komprehensif ke pasar Malaysia.
"Lima UMKM kami bergabung menawarkan paket produk lengkap: kopi, keripik, kue kering, kerajinan, dan madu. Distributor Malaysia lebih tertarik karena bisa mendapatkan berbagai produk sekaligus." (R14, Koordinator Kluster UMKM, Sanggau)
3) Pemanfaatan Perantara Kultural: Melibatkan ancer a tau organisasi yang memahami kedua budaya bisnis untuk memfasilitasi kolaborasi lintas batas.
"Kami bekerja sama dengan asosiasi pengusaha Malaysia-Indonesia yang membantu menerjemahkan ekspektasi dan memfasilitasi negosiasi. Ini mengurangi kesalahpahaman dalam ancer a." (R21, Pengusaha Makanan Olahan, Kapuas Hulu)
4) Adaptasi Produk Berbasis Pasar: Modifikasi produk berdasarkan preferensi konsumen Malaysia dengan memanfaatkan umpan balik dari mitra kolaborasi.
"Feedback dari distributor Malaysia membantu kami menyesuaikan rasa dan kemasan produk. Penjualan meningkat 60% setelah penyesuaian ini." (R8, Produsen Makanan Ringan, Sanggau)
5) Pemanfaatan Platform Digital Lintas Batas: Menggunakan platform e-commerce dan media sosial yang ancer di kedua negara untuk memfasilitasi komunikasi dan transaksi.
"Kami menggunakan grup WhatsApp dan platform Shopee untuk koordinasi dengan mitra Malaysia. Ini membuat komunikasi lebih ancer dan pesanan bisa diproses lebih cepat." (R26, Pengusaha Fesyen, Sambas)

Model Jejaring Kolaborasi Adaptif untuk UMKM Perbatasan

Berdasarkan temuan penelitian, kami mengembangkan Model Jejaring Kolaborasi Adaptif untuk UMKM di wilayah perbatasan yang terintegrasi dengan peran moderasi pemerintah (Gambar 2).



Gambar 2. Moderasi Pemerintah

Berdasarkan temuan empiris di lapangan, Model Jejaring Kolaborasi Adaptif untuk UMKM di wilayah perbatasan Kalimantan Barat (Gambar 2) menggambarkan bagaimana UMKM membangun dan mengelola hubungan kerjasama untuk meningkatkan kinerja pemasarannya. Model ini menempatkan UMKM sebagai pusat jejaring yang terhubung dengan berbagai pihak baik di sisi Indonesia maupun Malaysia.

UMKM perbatasan Kalbar yang menjadi fokus penelitian ini didominasi oleh sektor produk pertanian dan perkebunan (36,7%) serta industri pengolahan makanan (26,7%). Sebagian besar merupakan usaha mikro dan kecil dengan pengalaman ekspor 1-6 tahun, yang berlokasi di empat kabupaten perbatasan strategis yaitu Sambas, Sanggau, Jagoi dan Kapuas Hulu. Posisi geografis ini memberikan keuntungan akses langsung ke pasar Malaysia namun juga menghadirkan tantangan khusus terkait infrastruktur dan regulasi lintas batas.

Model jejaring ini terbagi menjadi dua sisi utama yang dipisahkan oleh garis perbatasan Indonesia-Malaysia. Di sisi Indonesia, UMKM membangun jejaring lokal dengan empat komponen utama. Pertama adalah pemasok lokal yang menyediakan bahan baku hasil pertanian dan perkebunan dengan hubungan yang dibangun berdasarkan kepercayaan dan kedekatan geografis. Kedua adalah kluster UMKM yang melakukan kolaborasi horizontal dengan produk yang saling melengkapi, menerapkan strategi "paket produk lengkap" yang terbukti efektif untuk pasar Malaysia dan mampu mengurangi biaya transportasi hingga 25% melalui sharing logistik.

Komponen ketiga adalah perguruan tinggi, seperti Universitas Tanjungpura, yang berperan dalam transfer pengetahuan dan teknologi melalui penelitian terapan untuk inovasi produk serta program pendampingan standardisasi produk ekspor. Keempat adalah lembaga keuangan yang menyediakan akses pembiayaan ekspor, layanan keuangan lintas batas, dan program kredit khusus untuk UMKM ekspor.

Model ini juga menggambarkan bagaimana peran moderasi pemerintah (kebijakan fasilitatif, program pelatihan, dan infrastruktur perdagangan) berinteraksi dengan ketiga dimensi jejaring kolaborasi untuk meningkatkan kinerja pemasaran UMKM.

Pembahasan

Integrasi Teori dan Temuan Empiris

Temuan penelitian ini memperkuat dan memperluas teori yang ada tentang jejaring kolaborasi, kinerja pemasaran, dan peran moderasi pemerintah dalam konteks UMKM di wilayah perbatasan.

Resource-Based View dan Dynamic Capabilities

Temuan penelitian ini menegaskan premis dasar teori RBV bahwa akses ke sumber daya yang berharga, langka, sulit ditiru, dan tidak dapat disubstitusi berkontribusi pada keunggulan kompetitif berkelanjutan (Barney, 2001). Dalam konteks UMKM perbatasan, jejaring kolaborasi berfungsi sebagai saluran untuk mengakses sumber daya eksternal yang tidak tersedia secara internal.

Mekanisme transfer pengetahuan dan inovasi yang teridentifikasi dalam penelitian ini sejalan dengan teori Dynamic Capabilities (Teece et al., 1997), yang menekankan pentingnya kemampuan organisasi untuk mengintegrasikan, membangun, dan merekonfigurasi kompetensi dalam menghadapi lingkungan bisnis yang dinamis. UMKM yang berhasil memanfaatkan jejaring kolaborasi untuk menyerap pengetahuan baru dan mengembangkan kapabilitas inovasi menunjukkan kinerja pemasaran yang lebih baik.

Penelitian ini menambahkan nuansa penting bahwa dalam konteks wilayah perbatasan, dynamic capabilities tidak hanya berkaitan dengan adaptasi terhadap perubahan teknologi atau pasar, tetapi juga adaptasi terhadap perbedaan regulasi, budaya bisnis, dan infrastruktur antar negara.

Network Theory dan Jejaring Kolaborasi

Temuan penelitian ini memperluas Network Theory (Gulati et al., 2000) dengan mengidentifikasi konfigurasi jejaring yang efektif dalam konteks wilayah perbatasan. Khususnya, penelitian ini menunjukkan bahwa jejaring kolaborasi yang menggabungkan ikatan kuat (dengan mitra lokal) dan ikatan lemah (dengan mitra lintas batas) memberikan keseimbangan optimal antara kohesi dan akses ke informasi dan peluang baru.

Model Jejaring Kolaborasi Adaptif yang dikembangkan dalam penelitian ini memperkaya tipologi jaringan yang diajukan oleh Antonelli et al. (2013) dengan menambahkan dimensi "Cross-Border Collaborative Network" yang memiliki karakteristik unik dalam hal struktur, tata kelola, dan dinamika.

Temuan tentang strategi adaptif dalam membangun jejaring kolaborasi, seperti pendekatan bertahap dan pemanfaatan perantara kultural, memberikan kontribusi praktis penting dalam konteks literatur jejaring kolaborasi lintas batas.

Peran Moderasi Pemerintah

Temuan penelitian ini sejalan dengan studi Safari et al. (2022) dan Tahir et al. (2016) tentang pentingnya dukungan pemerintah bagi UMKM, namun penelitian ini lebih jauh mengidentifikasi mekanisme spesifik melalui bagaimana peran pemerintah memoderasi hubungan antara jejaring kolaborasi dan kinerja pemasaran.

Khususnya, penelitian ini menunjukkan bahwa efektivitas moderasi pemerintah bervariasi tergantung pada jenis dukungan dan karakteristik UMKM. Kebijakan fasilitatif seperti penyederhanaan prosedur ekspor memiliki dampak moderasi yang lebih kuat pada UMKM yang sudah memiliki koneksi dengan mitra di Malaysia tetapi terhambat oleh kompleksitas regulasi. Sementara itu, program pengembangan kapasitas lebih efektif memoderasi hubungan jejaring-kinerja bagi UMKM yang baru memulai aktivitas ekspor.

Penelitian ini memberikan tiga kontribusi teoretis utama: Pertama, mengembangkan model integratif yang menghubungkan teori RBV, Dynamic Capabilities, dan Network Theory dalam konteks UMKM di wilayah perbatasan. Model ini menjelaskan bagaimana jejaring kolaborasi memungkinkan UMKM mengatasi keterbatasan sumber daya internal dan mengembangkan kapabilitas dinamis untuk bersaing di pasar lintas batas.

Kedua, mengidentifikasi mekanisme spesifik (akses pasar, transfer pengetahuan, efisiensi rantai nilai) melalui bagaimana peran jejaring kolaborasi mempengaruhi kinerja pemasaran UMKM di wilayah perbatasan. Mekanisme ini memperkaya pemahaman tentang hubungan kausal antara jejaring dan kinerja.

Ketiga, mengembangkan kerangka analitis tentang peran moderasi pemerintah yang menjelaskan bagaimana kebijakan fasilitatif, program pengembangan kapasitas, dan pembangunan infrastruktur berinteraksi dengan jejaring kolaborasi untuk meningkatkan kinerja UMKM.

Penelitian ini menawarkan kontribusi praktis bagi tiga kelompok pemangku kepentingan:

Untuk pelaku UMKM, penelitian ini memberikan panduan strategis dalam membangun dan mengelola jejaring kolaborasi di wilayah perbatasan. Model Jejaring Kolaborasi Adaptif dan strategi-strategi yang teridentifikasi dapat menjadi referensi dalam mengembangkan pendekatan yang sesuai dengan konteks lokal.

Untuk pemerintah, penelitian ini menawarkan kerangka kebijakan yang komprehensif untuk memperkuat peran moderasi dalam mendukung jejaring kolaborasi UMKM. Rekomendasi spesifik seperti program matchmaking terintegrasi, insentif untuk kolaborasi kluster, dan pengembangan infrastruktur digital di perbatasan dapat menjadi prioritas intervensi kebijakan.

Untuk lembaga pendukung UMKM (perguruan tinggi, lembaga penelitian, asosiasi bisnis), penelitian ini mengidentifikasi area-area kunci di mana dukungan dapat memberikan dampak optimal, seperti fasilitasi transfer pengetahuan, pengembangan kapasitas ekspor, dan mediasi kultural dalam jejaring kolaborasi lintas batas.

KESIMPULAN

Penelitian ini menganalisis peran jejaring kolaborasi dalam meningkatkan kinerja pemasaran UMKM yang dimoderasi oleh peran pemerintah di wilayah perbatasan Kalimantan

Barat. Simpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa jejaring kolaborasi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap peningkatan kinerja pemasaran UMKM di wilayah perbatasan Kalimantan Barat melalui akses pasar, transfer pengetahuan, dan efisiensi rantai nilai; peran pemerintah sebagai moderator memperkuat hubungan ini melalui kebijakan fasilitatif, program pengembangan kapasitas, serta pembangunan infrastruktur, sementara tantangan khas wilayah perbatasan seperti kesenjangan infrastruktur dan perbedaan regulasi dapat diatasi dengan model jejaring kolaborasi adaptif yang mempertimbangkan dimensi struktural, relasional, dan kognitif. Oleh karena itu, disarankan agar pemerintah memperkuat dukungan kebijakan dan membangun ekosistem kolaboratif multi-pemangku kepentingan yang kontekstual, serta mendorong UMKM untuk secara aktif membangun jejaring yang strategis guna mengoptimalkan potensi ekonomi wilayah perbatasan.

DAFTAR PUSTAKA

Antonelli, D., Bruno, G., & Villa, A. (2013). A framework to design a manufacturing network. *International Journal of Networking and Virtual Organizations, 13*(1), 81–93.

Arsawan, I. W. E. (2019). Intellectual capital and innovation culture: Evidence from SMEs performance in Indonesia. *Economics. Ecology. Socium, 3*(4). https://doi.org/10.31520/2616-7107/2019.3.4-2

Barney, J. (2001). Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management, 27*(6), 643–650. https://doi.org/10.1177/014920630102700602

Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology, 3*(2), 77–101. https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches* (4th ed.). Sage Publications.

Febrian, A. C., Sukresna, I. M., & Ghozali, I. (2020). Relational capital and marketing performance: The mediating role of SMEs networking in Indonesia. *Management Science Letters, 10*(14). https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.5.038

Gronum, S., Verreynne, M.-L., & Kastelle, T. (2012). The role of networks in small and medium-sized enterprise innovation and firm performance. *Journal of Small Business Management, 50*(2), 257–282. https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2012.00353.x

Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. (2000). Strategic networks. *Strategic Management Journal, 21*(3), 203–215.

Harmawan Saputra, M., & Adiati Pratomo, L. (2023). Optimization of relational capital and the strength of SMEs network collaboration to improve its performance: Evidence from Indonesia. *Maret, 16*(1).

Leonidou, L. C., Katsikeas, C. S., & Samiee, S. (2002). Marketing strategy determinants of export performance: A meta-analysis. *Journal of Business Research, 55*(1), 51–67. https://doi.org/10.1016/S0148-2963(00)00133-8

Muda, S., Musman, M., Husin, A. H., Mohamed Sadique, R. B., & Idris, A. R. (2022). Relational capital and performance: Empirical evidence on the services sector of SMEs in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, 12*(1). https://doi.org/10.6007/ijarafms/v12-i1/12010

Mulyana, M., & Wasitowati, W. (2021). The improvement of collaborative networks to increase small and medium enterprises (SMEs) performance. *Serbian Journal of Management, 16*(1), 213–229. https://doi.org/10.5937/sjm16-24369

Safari, A., Saleh, A. S., & Balicevac Al Ismail, V. (2022). Enhancing the export activities of small and medium-sized enterprises in emerging markets. *Journal of Business and Industrial Marketing, 37*(5), 1150–1166. https://doi.org/10.1108/JBIM-08-2020-0388

Sukresna, I. M., & Ferdinand, A. T. (2018). The impacts of collaboration on relational performance: Evidence from furniture SMEs in a developing country. In *Proceedings of Asia Conference on Business and …*

Tahir, M., Batool, S., & Takrim, K. (2016). The effects of total quality management on exports in manufacturing based small and medium enterprise's: A case study of organizations from selected regions of Pakistan. *NUML International Journal of Business & Management, 11*(1), 173–197.

Wang, G., Dou, W., Zhu, W., & Zhou, N. (2015). The effects of firm capabilities on external collaboration and performance: The moderating role of market turbulence. *Journal of Business Research, 68*(9), 1928–1936. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.01.002

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). Sage Publications.

Zeng, S. X., Xie, X. M., & Tam, C. M. (2010). Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs. *Technovation, 30*(3), 181–194. https://doi.org/10.1016/j.technovation.2009.08.003

© 2022 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).