

## Analisis Sistemik Kebangkrutan Dapur Mami Medan dan Perumusan Kerangka Resiliensi Digital

Yoga Fitriana<sup>1\*</sup>, Muhammad Irfan Sarif<sup>2</sup>, Yohannes France Limbong<sup>3</sup>, Lamsihar Banjarnahor<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Magister Teknologi Informasi, Universitas Pembangunan Panca Budi, Jl. Jenderal Gatot Subroto KM. 4,5, Sei Sikambing, Kota Medan, Sumatera Utara

E-mail: [yohannesfr4anc3@gmail.com](mailto:yohannesfr4anc3@gmail.com)

\* Corresponding Author

<https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4996>

### ARTICLE INFO

#### Article history

Received: 13 Dec 2025

Revised: 23 Dec 2025

Accepted: 01 Jan 2026

#### Kata Kunci:

Kebangkrutan UMKM, Ekspor Kuliner, Studi Kasus Kualitatif, Resiliensi Digital, Sistem Informasi

#### Keywords:

MSME Bankruptcy, Culinary Exports, Qualitative Case Studies, Digital Resilience, Information Systems

### ABSTRACT

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengkaji secara mendalam kegagalan UMKM kuliner “Dapur Mami” di Kota Medan, yang pada 2021 sempat menunjukkan kinerja unggul melalui ekspor produk ke pasar internasional. Penelitian bertujuan mengidentifikasi faktor utama penyebab kebangkrutan serta merumuskan kerangka resiliensi berbasis sistem informasi (SI) sebagai upaya mitigasi risiko. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan telaah artefak digital, kemudian dianalisis menggunakan *thematic analysis*. Hasil penelitian menunjukkan empat penyebab utama kegagalan, yaitu dominasi pasar ekspor yang tidak stabil, lemahnya pengelolaan produksi dan rantai pasok, belum optimalnya pemasaran digital dan *customer relationship management* (CRM), serta ketiadaan sistem informasi pendukung analisis keuangan dan pengambilan keputusan. Kebangkrutan ini mencerminkan kegagalan sistemik akibat ekspansi dini tanpa kesiapan operasional dan infrastruktur digital. Sebagai kontribusi, penelitian ini mengembangkan Kerangka Resiliensi Digital UMKM Kuliner (KRD-UK) berbasis transformasi digital dan manajemen risiko, yang mencakup penguatan pasar domestik, diversifikasi pasar berbasis otomatisasi, dan optimalisasi kinerja usaha berbasis data, guna meningkatkan daya tahan UMKM kuliner menghadapi dinamika pasar global.

*This study uses a qualitative approach to in-depth examine the failure of the culinary MSME "Dapur Mami" in Medan City, which in 2021 demonstrated superior performance through product exports to international markets. The study aims to identify the main factors causing the bankruptcy and formulate an information systems (IS)-based resilience framework for risk mitigation. Data were collected through in-depth interviews and digital artifact review, then analyzed using thematic analysis. The results identified four main causes of failure: unstable export market dominance, weak production and supply chain management, suboptimal digital marketing and customer relationship management (CRM), and the absence of an information system supporting financial analysis and decision-making. This bankruptcy reflects a systemic failure resulting from premature expansion without operational readiness and digital infrastructure. As a contribution, this study develops a Digital Resilience Framework for Culinary MSMEs (KRD-UK) based on digital transformation and risk management, which encompasses strengthening the domestic market, automation-based market diversification, and data-driven business performance optimization, to increase the resilience of culinary MSMEs in facing global market dynamics.*



This is an open access article under the CC-BY-SA license.



**How to Cite:** Yoga Fitriana, et al (2025). Analisis Sistemik Kebangkrutan Dapur Mami Medan dan Perumusan Kerangka Resiliensi Digital, 4(3) 16683-16689. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4996>

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis sebagai tulang punggung perekonomian nasional, dengan sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto yang melampaui 60 persen

(Kemenkop UKM, 2022). Di antara berbagai subsektor, bidang kuliner menempati posisi penting karena pertumbuhannya yang relatif cepat dan daya serap pasarnya yang luas. Seiring meningkatnya arus globalisasi dan keberadaan komunitas diaspora, peluang ekspor produk pangan tradisional Indonesia termasuk kue basah dan kue kering semakin berkembang (Utomo & Santoso, 2020). Meskipun demikian, keberhasilan menembus pasar global sering kali disertai tingkat risiko yang signifikan dan belum sepenuhnya dipahami oleh pelaku UMKM.

Kasus UMKM kuliner “Dapur Mami” di Kota Medan menjadi contoh empiris yang relevan untuk ditelaah secara akademik. Usaha ini sempat mencapai kinerja puncak pada rentang tahun 2020–2021 melalui aktivitas ekspor ke beberapa negara, namun dalam periode berikutnya justru mengalami kegagalan usaha hingga menghentikan seluruh operasionalnya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa capaian ekspor tidak selalu sejalan dengan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Bahkan, dalam konteks tertentu, ekspansi internasional dapat mencerminkan fenomena premature scaling, yaitu pertumbuhan yang terlalu cepat tanpa didukung kesiapan manajerial dan infrastruktur digital yang memadai (Hampel et al., 2020).

Sebagian besar penelitian sebelumnya menitikberatkan pada determinan keberhasilan ekspor UMKM, seperti kekuatan jejaring sosial dan mutu produk (Rahayu & Day, 2017). Namun demikian, kajian yang secara khusus membahas penyebab kegagalan UMKM dengan pertumbuhan tinggi di sektor kuliner tradisional masih relatif terbatas, terutama yang ditinjau dari sudut pandang sistem informasi dan pengelolaan pengetahuan. Penelitian ini berpandangan bahwa salah satu sumber kerentanan utama terletak pada rendahnya tingkat digital resilience, yakni kapasitas usaha dalam mengantisipasi, merespons, dan memulihkan diri dari gangguan melalui pemanfaatan teknologi digital (Teece, 2018).

Bertolak dari uraian tersebut, penelitian ini merumuskan beberapa pertanyaan utama, yaitu: (1) faktor-faktor sistemik apa yang berkontribusi terhadap kebangkrutan UMKM “Dapur Mami” setelah keberhasilannya menembus pasar ekspor; (2) sejauh mana keterbatasan adopsi sistem informasi memperbesar tingkat kerentanan usaha; serta (3) model atau kerangka strategis apa yang dapat dikembangkan untuk memperkuat digital resilience pada UMKM kuliner dengan karakteristik serupa.

Adapun tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi akar permasalahan kegagalan usaha secara komprehensif, menilai kesenjangan dalam pemanfaatan teknologi digital, serta menyusun dan merekomendasikan kerangka resiliensi berbasis sistem informasi yang bersifat aplikatif. Hasil penelitian diharapkan mampu memperkaya literatur terkait manajemen risiko UMKM berorientasi ekspor sekaligus menjadi rujukan praktis bagi pelaku usaha, pendamping UMKM, dan perumus kebijakan.

## **METODE**

Penelitian ini menerapkan desain studi kasus kualitatif dengan tipe intrinsik sebagaimana dikemukakan oleh Stake (1995), yang bertujuan untuk memahami secara komprehensif dinamika kegagalan usaha “Dapur Mami” dalam konteks nyata yang melingkupinya. Fokus penelitian diarahkan pada pendalaman makna dan proses yang melatarbelakangi terjadinya kebangkrutan, bukan pada generalisasi temuan. Objek penelitian dipilih melalui teknik purposive sampling dengan mempertimbangkan sejumlah kriteria khusus, yakni usaha berada pada sektor kuliner tradisional, memiliki pengalaman menembus pasar ekspor, serta berakhir pada penghentian operasional secara menyeluruh. Karakteristik tersebut menjadikan kasus ini sebagai critical case yang relevan untuk menghasilkan pembelajaran reflektif dan konseptual mengenai risiko kegagalan UMKM berorientasi pertumbuhan.

### ***Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data***

Untuk memastikan keandalan dan kekuatan temuan, penelitian ini menerapkan strategi triangulasi sumber sebagaimana disarankan oleh Creswell dan Poth (2018). Data penelitian diperoleh dari dua kategori utama, yaitu:

#### **Data primer**

Informasi utama dihimpun melalui wawancara mendalam dengan format semi-terbuka terhadap lima partisipan utama, yang terdiri atas satu mantan pemilik usaha, dua eks karyawan yang masing-masing mewakili fungsi produksi dan pemasaran, serta dua pelanggan tetap atau mitra bisnis. Panduan wawancara disusun secara fleksibel dengan penekanan pada dinamika perjalanan usaha, pola

pengelolaan operasional dan pemasaran, kendala yang dihadapi selama masa pertumbuhan, hingga faktor-faktor yang berkontribusi terhadap penghentian kegiatan usaha.

#### **Data sekunder**

Data pendukung dikumpulkan melalui penelaahan berbagai jejak digital dan dokumen relevan, meliputi arsip konten media sosial pada platform Instagram dan Facebook, ulasan konsumen pada Google Maps dan platform niaga daring, dokumentasi visual produk, serta laporan media daring lokal yang mengangkat keberhasilan usaha pada fase awal perkembangannya.

#### **Teknik Analisis Data**

Seluruh data kualitatif yang berasal dari transkrip wawancara dan bahan dokumenter dianalisis dengan pendekatan analisis tematik sebagaimana dikembangkan oleh Braun dan Clarke (2006), dengan bantuan perangkat lunak NVivo versi 12. Tahapan analisis dilakukan secara sistematis melalui enam langkah, yaitu: pemahaman awal terhadap keseluruhan data, penyusunan kode-kode awal, pengelompokan kode ke dalam tema potensial, evaluasi konsistensi dan relevansi tema, perumusan serta penamaan tema secara konseptual, dan penyusunan narasi hasil analisis. Untuk meningkatkan kredibilitas hasil, proses validasi dilakukan melalui member checking dengan melibatkan kembali informan kunci.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### ***Temuan dan Analisis***

#### **Profil dan Trajektori Bisnis "Dapur Mami"**

Usaha kuliner "Dapur Mami" mulai menjalankan aktivitas bisnisnya pada tahun 2020 dengan fokus pada pembuatan aneka kue tradisional khas Medan, seperti kue talam dan pohul-pohul, serta berbagai jenis kue kering. Pada tahap awal, kegiatan pemasaran dan penjualan lebih banyak dilakukan secara langsung melalui saluran luring dan pemesanan berbasis relasi pribadi. Lonjakan permintaan dari luar negeri terjadi pada periode 2020 hingga 2021, bertepatan dengan situasi pandemi, yang dipicu oleh minat komunitas diaspora Indonesia di negara tetangga seperti Malaysia dan Singapura melalui perantara informal. Kondisi tersebut mendorong peningkatan kapasitas produksi secara signifikan. Namun, pertumbuhan volume usaha tersebut tidak diiringi dengan penyesuaian pada tata kelola internal maupun pembaruan sistem operasional yang digunakan.

#### **Tema-Tema Penyebab Kebangkrutan**

Hasil pengolahan data mengidentifikasi empat tema kunci yang merepresentasikan faktor-faktor utama penyebab runtuhnya usaha:

1. Tema 1: Over-reliance on Unstable Export Channels.

Pasar internasional yang dilayani usaha ini menunjukkan pola permintaan yang tidak stabil dan sangat bergantung pada satu pihak penghubung. Seorang informan menjelaskan bahwa ketika permintaan dalam jumlah besar datang dari Singapura, seluruh sumber daya produksi dan bahan baku diarahkan untuk memenuhi pesanan tersebut, namun setelah itu tidak jarang terjadi kekosongan permintaan selama dua hingga tiga bulan (wawancara dengan mantan staf pemasaran). Ketika regulasi dan pembatasan pengiriman lintas negara terhadap produk pangan diperketat, volume permintaan menurun secara tajam karena tidak adanya alternatif pasar yang dapat berfungsi sebagai penyangga.

2. Fragile Production and Supply Chain System.

Proses produksi dijalankan secara konvensional dan bersifat responsif terhadap situasi jangka pendek, tanpa perencanaan yang terstruktur. Seorang mantan pekerja bagian produksi mengungkapkan bahwa ketersediaan bahan baku utama seperti tepung dan mentega tidak pernah dipantau secara pasti untuk kebutuhan hari berikutnya; kondisi ini kerap berujung pada dua situasi ekstrem, yakni kekurangan bahan atau kelebihan stok ketika pesanan ekspor dibatalkan (hasil wawancara). Selain itu, ketiadaan mekanisme pengendalian masa simpan produk yang relatif singkat menyebabkan meningkatnya risiko kerugian akibat produk yang tidak terjual hingga melewati batas konsumsi.

3. Absence of Digital Marketing and CRM Strategy.

Pemanfaatan platform media sosial terbatas pada fungsi etalase visual semata, tanpa strategi interaksi atau pengelolaan hubungan pelanggan yang berkelanjutan. Tidak ditemukan inisiatif untuk

membentuk jejaring komunitas daring, menjalankan komunikasi berbasis surel, maupun mengoptimalkan fitur-fitur pendukung usaha digital seperti layanan WhatsApp Business. Informasi pelanggan, baik dari pasar lokal maupun luar negeri, tidak terdokumentasi secara sistematis. Seorang pelanggan lama menyampaikan bahwa konsumen di Medan secara bertahap kehilangan kedekatan dengan merek tersebut karena tidak lagi menerima informasi atau pembaruan setelah fokus usaha dialihkan ke pasar ekspor (hasil wawancara).

4. Lack of Financial and Management Information Systems.

Pengelolaan keuangan dilakukan secara sangat dasar, sehingga tidak memungkinkan evaluasi kinerja laba secara rinci berdasarkan jenis produk maupun saluran penjualan. Seorang informan yang pernah menangani aspek keuangan menjelaskan bahwa perhatian manajemen lebih terfokus pada besarnya arus kas masuk dari pesanan berskala besar, sementara setelah dilakukan perhitungan ulang terlihat bahwa biaya pengiriman dan pengemasan untuk pasar ekspor menyerap hampir seluruh margin keuntungan (hasil wawancara). Ketiadaan data finansial yang presisi berdampak pada lemahnya dasar pengambilan keputusan terkait penetapan harga dan perencanaan volume produksi.

### **Analisis Konvergensi Kegagalan**

Keempat tema temuan tersebut tidak bekerja secara terpisah, melainkan saling berinteraksi dan membentuk pola kegagalan yang berulang. Dominasi orientasi pada pasar ekspor (Tema 1) menimbulkan beban berlebih pada mekanisme produksi yang belum kokoh (Tema 2). Ketiadaan sistem informasi keuangan yang memadai (Tema 4) menyebabkan tekanan operasional tersebut tidak teridentifikasi sejak awal, sehingga kerugian terus terakumulasi tanpa intervensi yang tepat. Pada saat yang sama, lemahnya pengelolaan hubungan pelanggan berbasis digital (Tema 3) mengakibatkan hilangnya penopang pasar domestik yang seharusnya dapat berfungsi sebagai bantalan ketika akses pasar ekspor mengalami gangguan. Interaksi simultan dari seluruh faktor ini mempercepat proses runtuhnya keberlanjutan usaha.

### **Pembahasan: Merumuskan Kerangka Resiliensi Digital (KRD-UK)**

Temuan penelitian menunjukkan bahwa runtuhnya usaha “Dapur Mami” mencerminkan sebuah ironi, di mana percepatan pertumbuhan justru berperan sebagai pemicu kegagalan karena rendahnya tingkat kematangan digital yang dimiliki. Menanggapi kondisi tersebut, penelitian ini mengembangkan sebuah Kerangka Resiliensi Digital bagi UMKM Kuliner (KRD-UK) yang dirancang secara normatif dan berjenjang sebagai panduan strategis pencegahan kegagalan usaha.

#### **Fase I: Konsolidasi & Digitalisasi Fondasi (Build Digital Foundation)**

1. Sasaran: Memperkuat basis pasar dalam negeri dengan dukungan pencatatan dan pengelolaan data secara digital.
2. Intervensi Sistem Informasi: Penerapan sistem *point-of-sale* yang terhubung langsung dengan aplikasi akuntansi berbasis cloud (misalnya Jurnal atau Accurate Online) guna memastikan keterlacakan dan visibilitas kondisi keuangan secara waktu nyata. Pemanfaatan perangkat *customer relationship management* berskala sederhana (seperti HubSpot versi gratis atau Zoho CRM) untuk mendokumentasikan serta mengelola hubungan dengan pelanggan lokal. Selain itu, strategi penguatan merek dilakukan melalui narasi merek yang disajikan dalam bentuk konten media sosial yang bersifat partisipatif dan interaktif.
3. Hasil yang Diharapkan: Terbentuknya pusat data terpadu sebagai rujukan utama informasi keuangan dan pelanggan, disertai peningkatan kesadaran dan keterikatan merek di tingkat lokal.

#### **Fase II: Diversifikasi & Otomasi (Diversify with Automation)**

1. Sasaran: Mengurangi ketergantungan pada satu pasar sekaligus meningkatkan efisiensi melalui otomasi aktivitas usaha yang bersifat krusial.
2. Intervensi Sistem Informasi: Penyatuan sistem pengelolaan persediaan dengan aplikasi POS serta kanal penjualan digital, termasuk toko daring mandiri yang dibangun menggunakan platform seperti WooCommerce atau Shopify. Pemanfaatan platform niaga global, misalnya Amazon atau Alibaba, dilakukan secara terbatas sebagai jalur distribusi pelengkap dan bukan sebagai sumber penjualan utama. Selain itu, diterapkan fitur otomatis untuk peringatan ketersediaan stok minimum serta pengawasan masa simpan produk.

3. Hasil yang Diharapkan: Meningkatnya transparansi alur pasok, bertambahnya variasi sumber penerimaan usaha, serta berkurangnya pemborosan akibat ketidakefisienan operasional.

**Fase III: Optimasi & Skalasi Cerdas (Scale with Intelligence)**

1. Sasaran: Menjalankan proses pertumbuhan usaha secara terkendali dengan berlandaskan bukti dan informasi yang terukur.
2. Intervensi Sistem Informasi: Pemanfaatan *dashboard* analitik, seperti Google Data Studio, untuk memantau performa produk, tingkat keuntungan berdasarkan kanal penjualan, serta pola perilaku pelanggan. Penerapan teknologi pendukung untuk membakukan proses produksi, misalnya melalui dokumentasi resep dalam format digital. Keputusan terkait perluasan pasar ekspor ditetapkan berdasarkan hasil evaluasi data permintaan serta analisis kelayakan keuntungan.
3. Hasil yang Diharapkan: Terwujudnya ekspansi usaha yang berkelanjutan, ditopang oleh pengambilan keputusan berbasis data dan kesiapan operasional yang telah terstandarisasi.

Kerangka KRD-UK menegaskan bahwa aktivitas ekspor seharusnya diposisikan sebagai konsekuensi dari kesiapan digital yang telah matang pada tahap awal, bukan dijadikan sasaran utama sejak awal pengembangan usaha. Pendekatan ini secara langsung dirancang untuk merespons dan menanggulangi sumber permasalahan mendasar yang teridentifikasi dalam kasus “Dapur Mami”.

Tabel 1. Logbook tabel

No	Waktu/Tahap	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Outout
1	Awal penelitian	Identifikasi topik	Mengidentifikasi fenomena kebangkrutan UMKM kuliner “Dapur Mami” pasca ekspor	Topik & fokus penelitian
2	Tahap awal	Studi literatur	Mengkaji literatur UMKM, ekspor, sistem informasi, digital resilience, dan premature scaling	Kerangka teori
3	Perumusan masalah	Penyusunan rumusan masalah & tujuan	Menyusun 3 rumusan masalah dan tujuan penelitian	Rumusan masalah & tujuan
4	Desain penelitian	Penentuan metode	Menetapkan pendekatan studi kasus kualitatif intrinsik	Desain metodologi
5	Pengumpulan data	Wawancara mendalam	Melakukan wawancara semi-terstruktur dengan owner kunci	Data primer (transkrip)
6	Pengumpulan data	Dokumentasi & artefak digital	Mengumpulkan arsip media sosial, foto produk, ulasan daring, dan berita lokal	Data sekunder
7	Analisis data	Analisis tematik	Pengodean dan penarikan tema menggunakan pendekatan Braun & Clarke	Tema penelitian
8	Validasi data	Member checking	Konfirmasi temuan utama kepada Owner kunci	Data tervalidasi
9	Penulisan hasil	Penyusunan temuan & pembahasan	Menyusun 4 tema penyebab kebangkrutan dan analisis konvergensi kegagalan	Bab hasil & pembahasan
10	Pengembangan model	Perumusan kerangka KRD-UK	Menyusun Kerangka Resiliensi Digital UMKM Kuliner 3 fase	Model konseptual
11	Finalisasi	Penulisan kesimpulan & implikasi	Menyusun kesimpulan, implikasi teoretis & praktis	Naskah lengkap
12	Akhir	Penyusunan referensi	Menyusun daftar pustaka sesuai sumber yang dikutip	Bibliografi final



Gambar 1. Logo UMKM

KUE KERING		KUE BASAH	
Nastar Keju	Rp. 70.000,-	Cheese Cake	Rp. 75.000,-
400 Gram,	Rp. 35.000,-	1 Loyang,	Rp. 75.000,-
250 Gram,	Rp. 35.000,-	Cheese Birthday Cake	Rp. 95.000,-
Skippy	Rp. 65.000,-	1 Loyang,	Rp. 95.000,-
500 Gram,	Rp. 35.000,-	Kue Talam	Rp. 10.000,-
250 Gram,	Rp. 35.000,-	400 Gram,	Rp. 10.000,-
Putri Selju	Rp. 70.000,-	Lupis	Rp. 10.000,-
600 Gram,	Rp. 35.000,-	5 Pcs,	Rp. 10.000,-
250 Gram,	Rp. 35.000,-	Kue Malaka	Rp. 10.000,-
Cheese Chips	Rp. 70.000,-	4 Pcs,	Rp. 10.000,-
500 Gram,	Rp. 35.000,-	Pohul-Pohul	Rp. 10.000,-
250 Gram,	Rp. 35.000,-	5 Pcs,	Rp. 10.000,-
Kue Bawang (250 Gram)	Rp. 17.000,-	Paha Ayam	Rp. 7.000,-
Original,	Rp. 18.000,-	Big Size,	Rp. 5.000,-
Padas,	Rp. 18.000,-	Small Size	Rp. 5.000,-
Udang,	Rp. 18.000,-	Dadar Gulung	Rp. 5.000,-
Stik Keju	Rp. 25.000,-	2 Pcs,	Rp. 5.000,-
250 Gram,	Rp. 25.000,-	Donat Kentang	1 Pcs,
Makaroni Jagung Balado	Rp. 25.000,-	1 Pcs,	Rp. 6.000,-
250 Gram,	Rp. 25.000,-	Tahu Isi	2 Pcs,
Gabus Keju	Rp. 40.000,-	Ongol-Ongol	Rp. 5.000,-
200 Gram,	Rp. 40.000,-	2 Pcs,	Rp. 5.000,-
Rohi Katwa	Rp. 15.000,-	2 Pcs,	Rp. 5.000,-
250 Gram,	Rp. 15.000,-	Ongol-Ongol	2 Pcs,
Kacang Tajin	Rp. 20.000,-	2 Pcs,	Rp. 5.000,-
100 Gram,	Rp. 20.000,-		
Kacang Almond	Rp. 70.000,-		
500 Gram,	Rp. 70.000,-		
Kue Akar	Rp. 17.000,-		
250 Gram,	Rp. 17.000,-		

Gambar 3. Daftar Menu UMKM



Gambar 2. Produk UMKM



Gambar 4. Wawancara Dengan Owner UMKM

### SIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa runtuhnya usaha “Dapur Mami” berakar pada struktur model bisnis yang rapuh, terutama akibat ekspansi ke pasar internasional yang dilakukan terlalu dini tanpa kesiapan yang memadai. Kondisi tersebut semakin diperburuk oleh absennya dukungan sistem informasi yang mampu menopang proses operasional secara menyeluruh. Keterbatasan pada pengelolaan produksi, pencatatan keuangan, strategi pemasaran, serta pemeliharaan hubungan pelanggan yang semestinya dapat diperkuat melalui pemanfaatan teknologi informasi menyebabkan usaha ini kehilangan kemampuan bertahan ketika dihadapkan pada tekanan eksternal dari dinamika pasar ekspor. Studi kasus ini memberikan pelajaran strategis bahwa dalam konteks ekonomi digital, percepatan skala usaha secara fisik perlu berjalan seiring dengan peningkatan kapasitas dan kematangan digital.

Penelitian ini memberikan sumbangan konseptual terhadap kajian kewirausahaan dan sistem informasi melalui tiga aspek utama. Pertama, studi ini menyajikan temuan empiris yang mengungkap kerentanan ekspansi usaha yang dilakukan terlalu cepat pada UMKM berbasis tradisi dalam lingkungan negara berkembang. Kedua, penelitian ini memperluas pemahaman mengenai digital resilience dengan menunjukkan relevansinya pada skala usaha mikro dan kecil. Ketiga, kajian ini secara langsung menjembatani pembahasan mengenai kegagalan usaha dengan wacana adopsi sistem informasi, yang selama ini cenderung dikaji secara terpisah.

Bagi para pelaku UMKM, hasil penelitian ini menekankan bahwa penguatan fondasi digital internal sebagai “dapur digital” merupakan prasyarat penting sebelum melakukan perluasan ke pasar internasional. Sementara itu, bagi institusi pendamping dan pembuat kebijakan, temuan ini mengindikasikan perlunya pendekatan pembinaan yang melampaui aspek administratif ekspor, dengan penekanan pada peningkatan kapasitas digital melalui pelatihan sistem informasi yang mendukung operasional usaha. Skema bantuan dan insentif juga dapat difokuskan pada pemanfaatan aplikasi berbasis cloud yang relevan bagi kebutuhan UMKM.

Di sisi lain, bagi pelaku dalam ekosistem teknologi digital, penelitian ini membuka ruang pengembangan solusi sistem informasi yang dirancang secara spesifik sesuai karakteristik UMKM

kuliner di Indonesia, seperti fitur pengelolaan resep terstandar, pengendalian persediaan bahan baku yang mudah rusak, serta manajemen kemasan produk.

Keterbatasan utama penelitian ini berkaitan dengan penggunaan satu kasus tunggal, sehingga ruang lingkup penerapan temuan menjadi relatif terbatas. Selain itu, proses penggalian data dari mantan pemilik usaha tidak dapat dilakukan secara menyeluruh, yang berpotensi memengaruhi kedalaman perspektif strategis yang diperoleh. Ke depan, penelitian selanjutnya disarankan untuk menerapkan dan menguji kerangka KR-D-UK melalui pendekatan action research pada UMKM kuliner lain, maupun dengan melakukan kajian perbandingan lintas kasus guna mengungkap pola umum yang membedakan praktik keberhasilan dan kegagalan usaha secara lebih komprehensif.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak yang sudah berkontribusi dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan artikel ini.

#### **REFERENSI**

- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101.
- Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches* (4th ed.). Sage Publications.
- Hampel, C. E., Tracey, P., & Weber, K. (2020). The art of the pivot: How new ventures manage identification relationships with stakeholders as they change direction. *Academy of Management Journal*, 63(2), 440–471.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022). *Perkembangan data usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan usaha besar tahun 2021–2022*. Jakarta.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2018). *Management information systems: Managing the digital firm* (15th ed.). Pearson Education.
- Leonidou, L. C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279–302.
- Marmer, M., Herrmann, B. L., Dogrultan, E., & Berman, R. (2012). Startup Genome report extra: Premature scaling. *Startup Genome*.
- Rahayu, R., & Day, J. (2017). E-commerce adoption by SMEs in developing countries: Evidence from Indonesia. *Eurasian Business Review*, 7(1), 25–41.
- Stake, R. E. (1995). *The art of case study research*. Sage Publications.
- Teece, D. J. (2018). Business models and dynamic capabilities. *Long Range Planning*, 51(1), 40–49.
- Utomo, S. B., & Santoso, A. (2020). Faktor penentu keberlangsungan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di masa pandemi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 23(2), 345–360.