

**ALIANSI STRATEGIS UNTUK MEMBANGUN KEUNGGULAN  
KOMPETITIF UMKM  
(Studi pada AP Alumuniam Yogyakarta)**

**Ulfa Afifah**

**Universitas Gadjah Mada**

**INTISARI**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan aliansi strategis untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan menentukan faktor-faktor penghambat optimalisasi pelaksanaan aliansi strategis yang dilakukan SP Alumuniam. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi dan studi pustaka untuk mendapatkan data. Penelitian ini menggunakan konsep tahapan aliansi strategis untuk mendapatkan keunggulan bersaing untuk menilai optimalisasi aliansi strategis yaitu, tahap pembentukan, tahap operasional, dan tahap evaluasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aliansi strategis belum optimal dalam memberikan keunggulan bersaing bagi SP Alumuniam. Bantuan produksi mitra belum membantu SP Alumuniam dalam memenuhi 100% pesanan dari distributor dan masih banyak produk dari mitra yang tidak sesuai dengan kualitas SP Alumuniam. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor penghambat yaitu: tidak adanya kesepakatan tertulis (kontrak), tidak adanya perencanaan produksi internal yang berdampak pada perencanaan pemesanan kepada mitra, rendahnya kompetensi mitra, tidak adanya penilaian kinerja dan sistem insentif atau penghargaan, dan komunikasi yang tidak rutin.

Kata kunci: aliansi strategis, keunggulan kompetitif

**STRATEGIC ALLIANCES TO BUILD THE COMPETITIVE  
ADVANTAGE OF MSMEs  
(A Study at SP Alumunium Yogyakarta)**

**Ulfa Afifah**

**Universitas Gadjah Mada**

**ABSTRACT**

*This study aims to analyze the implementation of strategic alliance to gain competitive advantage and determine factors inhibiting the optimal implementation of strategic alliances conducted by SP Aluminum. This research was a qualitative research with a case study approach. It employed interviews, observation and literature study to collect the data. This study used the concept of strategic alliance stages to gain competitive advantage, namely the formation stage, operational stage, and evaluation stage to assess the optimization of the strategic alliances. The results of this study indicate that strategic alliances have not been applied optimally in providing competitive advantage for SP Alumunium. Assistance from the partners in the production has not successfully met 100% of the orders from the distributors. Many products from the partners have neither met the quality standards of SP Alumunium. This is because of several inhibiting factors, such as the absence of a written agreement (contract), the absence of internal production planning that impact on the planning of orders to the partners, the low competence of the partners, the absence of performance appraisal and incentive or reward systems, and non-routine communication.*

*Keywords: strategic alliance, competitive advantage*