

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia usaha saat ini ditandai dengan intensitas persaingan yang semakin tajam. Faktor seperti globalisasi, digitalisasi, dan perubahan perilaku konsumen terus mendorong dinamika bisnis modern. Dalam persaingan global, perusahaan dituntut tidak hanya bersaing di pasar lokal, tetapi juga harus berhadapan dengan kompetitor internasional. Kondisi kompetitif ini mengharuskan setiap perusahaan memiliki strategi bisnis yang adaptif, inovatif, serta efisien dalam mengelola sumber daya yang dimiliki. Secara fundamental, tujuan utama setiap perusahaan, terlepas dari skala bisnisnya, adalah untuk memperoleh keuntungan semaksimal mungkin guna menjamin kelangsungan hidup perusahaan melalui peningkatan produktivitas dan efisiensi kerja (Agustian et al., 2023).

Bagi usaha kecil dan menengah, keberlangsungan bisnis sangat bergantung pada bagaimana kegiatan harian dijalankan. Mulai dari pengadaan bahan, proses produksi, pencatatan keuangan, sampai pelayanan pelanggan, semuanya harus berjalan rapi dan konsisten meskipun dengan sumber daya yang terbatas. Pengelolaan aktivitas sehari-hari yang baik membantu pelaku usaha menghemat biaya, menghindari kesalahan berulang, dan menjaga kualitas produk atau jasa. Dengan cara kerja yang teratur, UMKM dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan, mempercepat proses kerja, dan memiliki peluang lebih besar untuk berkembang (Kaswadi et al., 2025).

Dalam kondisi perekonomian saat ini yang ditandai dengan ketidakpastian, persaingan usaha yang semakin ketat, serta perubahan perilaku konsumen, pelaku usaha dituntut untuk mampu mengelola kegiatan usahanya secara efektif. Tidak hanya strategi pemasaran dan inovasi produk, tetapi juga kemampuan menjalankan aktivitas operasional sehari-hari menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha (Tang & Cao, 2025). Kinerja operasional merupakan cerminan dari seberapa baik suatu usaha mengelola proses kerjanya, mulai dari penggunaan sumber daya, efisiensi biaya, hingga konsistensi kualitas produk atau jasa yang dihasilkan. Kinerja operasional yang baik memungkinkan pelaku usaha untuk menekan pemborosan, meningkatkan produktivitas, serta memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan (Farida & Setiawan, 2022). Bagi UMKM, kinerja operasional memiliki peran yang semakin penting di tengah tekanan ekonomi saat ini, seperti kenaikan harga bahan baku dan fluktuasi daya beli masyarakat. Dengan kinerja operasional yang optimal, UMKM dapat meningkatkan daya saing, menjaga kepercayaan pelanggan, serta memperkuat keberlanjutan usaha dalam jangka panjang (Saptono et al., 2024).

Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan gerai minuman mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat dan meningkatnya minat terhadap produk minuman siap saji. Munculnya berbagai konsep gerai minuman, mulai dari minuman kopi, teh, hingga minuman berbasis rasa dan kemasan menarik, menunjukkan bahwa sektor ini memiliki peluang pasar yang besar (Kaur et al., 2024). Perkembangan teknologi dan media sosial turut mendorong pertumbuhan gerai minuman, terutama dalam hal promosi dan

perluasan jangkauan pasar. Konsumen kini lebih mudah mengenal produk melalui platform digital, sementara pelaku usaha dapat memanfaatkan layanan pesan antar dan pembayaran non-tunai untuk meningkatkan kemudahan transaksi. Kondisi ini membuat persaingan antar gerai minuman semakin ketat, baik dari segi harga, kualitas produk, maupun pelayanan (Rahmawati et al., 2023).

Keberlangsungan UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan usaha dalam menjalankan dan mengelola aktivitas operasionalnya secara efektif. Kinerja operasional yang baik memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan sumber daya yang terbatas secara optimal, sehingga proses produksi dan pelayanan dapat berjalan secara efisien dan terkontrol (Hamzah et al., 2023). Pentingnya kinerja operasional bagi keberlanjutan UMKM terlihat dari kemampuannya dalam menekan biaya operasional, menjaga konsistensi kualitas produk atau jasa, serta meningkatkan produktivitas usaha. Dalam kondisi ekonomi yang dinamis dan penuh tekanan, UMKM yang memiliki kinerja operasional yang baik akan lebih mampu bertahan dibandingkan usaha yang proses operasionalnya tidak tertata dengan baik (Larios-francia & Ferasso, 2023).

Kinerja operasional yang optimal berperan dalam meningkatkan kepuasan dan kepercayaan pelanggan. Pelayanan yang cepat, kualitas yang konsisten, serta ketersediaan produk yang terjaga akan mendorong loyalitas pelanggan, yang menjadi faktor penting bagi keberlanjutan usaha dalam jangka panjang (Rane et al., 2023). Dengan demikian, kinerja operasional tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi, tetapi juga menjadi fondasi utama bagi UMKM

dalam menjaga stabilitas usaha, menghadapi persaingan, dan memastikan keberlanjutan di tengah perubahan lingkungan bisnis (Pantangan et al., 2024).

Kinerja operasional suatu usaha tidak berdiri sendiri, melainkan dipengaruhi oleh berbagai faktor pendukung yang saling berkaitan. Salah satu faktor penting adalah kualitas hubungan yang terjalin secara berkelanjutan antara pelaku usaha dengan pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan usaha, seperti pemasok, karyawan, dan pelanggan (Thi et al., 2024). Hubungan yang terbangun secara konsisten dan berjangka panjang dapat menciptakan kepercayaan, komunikasi yang lebih efektif, serta kerja sama yang lebih stabil. Kondisi ini memudahkan pelaku usaha dalam memperoleh bahan baku tepat waktu, menjaga kelancaran proses produksi, serta meningkatkan koordinasi dalam aktivitas operasional sehari-hari (Mohammed, 2023).

Long Term Relationship merupakan hubungan kerja sama yang terjalin secara berkelanjutan antara pelaku usaha dengan mitra usahanya, terutama pemasok dan pelanggan, yang didasarkan pada kepercayaan, komitmen, dan saling ketergantungan. Hubungan ini tidak bersifat sementara atau transaksional semata, melainkan dibangun untuk memberikan manfaat bersama dalam jangka panjang (Zafari et al., 2023). Hubungan jangka panjang antara pelaku usaha dengan mitra bisnis memiliki keterkaitan yang erat dengan kinerja operasional suatu usaha. Hubungan yang terbangun secara berkelanjutan dan dilandasi oleh kepercayaan serta komitmen memungkinkan proses operasional berjalan lebih stabil dan terkoordinasi. Ketika pelaku usaha memiliki mitra yang dapat diandalkan, aktivitas

seperti pengadaan bahan baku, proses produksi, dan distribusi dapat dilakukan secara lebih efisien dan terencana (Yang & Liu, 2022).

Salah satu manfaat utama dari *Long Term Relationship* dengan kinerja operasional adalah terciptanya stabilitas dalam proses operasional. Hubungan yang terjalin secara berkelanjutan memungkinkan pelaku usaha memperoleh kepastian pasokan bahan baku, baik dari segi waktu, jumlah, maupun kualitas, sehingga proses produksi dapat berjalan lebih lancar dan terencana (Alkhatib, 2023). Selanjutnya, hubungan yang dilandasi kepercayaan dan komitmen jangka panjang dapat mengurangi biaya transaksi, seperti biaya pencarian pemasok baru, negosiasi berulang, serta risiko keterlambatan dan ketidaksesuaian produk. Kondisi ini membantu pelaku usaha menghemat waktu dan biaya, yang berdampak positif pada efektivitas aktivitas operasional sehari-hari (Business & Gbfr, 2022).

Selain hubungan jangka panjang, perkembangan teknologi juga menjadi faktor penting yang memengaruhi kinerja operasional, salah satunya adalah *Internet of Things*. *Internet of Things* merupakan konsep teknologi yang menghubungkan berbagai perangkat fisik dengan jaringan internet sehingga perangkat tersebut dapat mengumpulkan, mengirim, dan menerima data secara otomatis tanpa harus selalu dikendalikan secara manual oleh manusia (Brous et al., 2020). Pada UMKM, penerapan *Internet of Things* dapat dilihat dari penggunaan system pembayaran digital yang terhubung dengan internet, sistem pemantauan stok bahan baku secara otomatis, mesin produksi atau peralatan usaha yang dapat dipantau kinerjanya secara real-time, serta aplikasi pemesanan dan pembayaran digital yang terintegrasi dengan operasional usaha (Mardiani et al., 2024).

Pemanfaatan *Internet of Things* memberikan kontribusi penting terhadap peningkatan kinerja operasional UMKM. Dengan perangkat yang saling terhubung melalui jaringan internet, pelaku usaha dapat memantau aktivitas operasional secara real-time, seperti kondisi peralatan, ketersediaan bahan baku, dan arus transaksi. Hal ini memungkinkan proses kerja berjalan lebih terkontrol dan mengurangi ketergantungan pada pencatatan manual (Almeida, 2025). Selain itu, *Internet of Things* membantu meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi proses. Sistem yang terintegrasi memungkinkan pencatatan transaksi, pengelolaan stok, serta pengawasan penggunaan sumber daya dilakukan secara otomatis dan akurat. Dampaknya, kesalahan operasional dapat diminimalkan, waktu kerja menjadi lebih efektif, dan biaya operasional dapat ditekan (Allioui, 2023).

Tabel 1.1 Jumlah UMKM Tasikmalaya Per Desember 2024

No	Nama Kecamatan	Jumlah UMKM (2023)	Jumlah UMKM (2024)
1	Bungursari	1.914	2.010
2	Cibeureum	2.440	2.562
3	Cihideung	2.753	2.891
4	Cipedes	3.051	3.214
5	Indihiang	3.194	3.354
6	Kawalu	3.498	3.673
7	Mangkubumi	3.628	3.809
8	Purbaratu	1.400	1.470
9	Tamansari	2.685	2.819
10	Tawang	2.631	2.763
Jumlah		27.204	28.565

Berdasarkan Tabel 1.1, tercatat sebanyak 28.565 unit UMKM yang tersebar di 10 kecamatan di Kota Tasikmalaya pada tahun 2024. Kecamatan dengan jumlah UMKM tertinggi adalah Mangkubumi sebanyak 3.809 unit, diikuti oleh Kawalu sebanyak 3.673 unit, Indihiang sebanyak 3.354 unit, dan Cipedes sebanyak 3.214

unit, sedangkan jumlah terendah terdapat di Purbaratu sebanyak 1.470 unit dan Bungursari sebanyak 2.010 unit. Sebaran dan tingginya jumlah UMKM tersebut menunjukkan adanya potensi ekonomi yang besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi daerah, namun di sisi lain juga memunculkan berbagai tantangan dalam kinerja operasional UMKM. Permasalahan yang sering dihadapi antara lain keterbatasan kapasitas produksi, pengelolaan persediaan yang belum optimal, pencatatan keuangan yang masih sederhana, rendahnya efisiensi proses kerja, serta terbatasnya pemanfaatan teknologi dalam kegiatan operasional. Pada kecamatan dengan konsentrasi UMKM yang tinggi, tingkat persaingan usaha cenderung semakin ketat sehingga pelaku usaha dituntut untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi operasional, serta kualitas produk dan layanan agar mampu bertahan dan berkembang. Sementara itu, pada kecamatan dengan jumlah UMKM yang relatif lebih sedikit, tantangan yang dihadapi umumnya berkaitan dengan keterbatasan sumber daya, skala usaha yang kecil, serta akses terhadap teknologi dan manajemen usaha yang masih terbatas, sehingga peningkatan efisiensi operasional dan pemanfaatan teknologi menjadi aspek penting dalam mendukung keberlanjutan dan daya saing UMKM di Kota Tasikmalaya.

Tabel 1.2 Jumlah UMKM minuman Kota Tasikmalaya

Provinsi	Kabupaten/Kota	Jenis Usaha	Jumlah UMKM	Tahun
Jawa Barat	Kota Tasikmalaya	Industri minuman	546	2023
			335	2024

Sumber: *Open data kota tasikmalaya*

Berdasarkan Tabel 1.2, tercatat sebanyak 546 unit UMKM sektor industri minuman di Kota Tasikmalaya pada tahun 2023, kemudian mengalami perubahan

menjadi 335 unit pada tahun 2024. UMKM tersebut tersebar di 10 kecamatan, yaitu Kecamatan Bungursari, Cibeureum, Cihideung, Cipedes, Indihiang, Kawalu, Mangkubumi, Purbaratu, Tamansari, dan Tawang. Data tersebut menunjukkan bahwa sektor industri minuman merupakan salah satu bagian dari UMKM yang berperan dalam aktivitas ekonomi di Kota Tasikmalaya. Berdasarkan data tersebut, peneliti kemudian melakukan pra-survei terhadap pelaku UMKM sektor minuman yang tersebar di 10 kecamatan tersebut untuk memperoleh gambaran awal mengenai kondisi usaha serta berbagai permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan operasional. Pada masing-masing kecamatan, total terdapat 25 UMKM yang terlibat dalam kegiatan pra-survei ini. Adapun hasil dari pra-survey dalam penelitian ini, yaitu:

Tabel 1.3 Hasil Pra-Survey

Pernyataan	Jawaban	Persentase
<i>Long Term Relationship (LONG TERM RELATIONSHIP)</i>		
Memiliki pemasok tetap	Ya	80%
	Tidak	20%
Kerja sama dengan pemasok > 1 tahun	Ya	60%
	Tidak	40%
Memiliki pelanggan tetap	Ya	100%
	Tidak	0%
Memiliki program loyalitas pelanggan	Ya	60%
	Tidak	40%
<i>Internet of Things</i>		
Menggunakan sistem pembayaran digital	Ya	100%
	Tidak	0%
Dapat monitoring penjualan real-time	Ya	70%
	Tidak	30%
<i>Kinerja Operasional</i>		
Pernah kehabisan stok	Ya	100%
	Tidak	0%
Pernah terjadi kesalahan pencatatan	Ya	70%
	Tidak	30%
Pelayanan lambat saat jam ramai	Ya	75%

	Tidak	25%
Merasa operasional belum efisien	Ya	65%
	Tidak	35%

Sumber : Data diolah (2026)

Berdasarkan hasil pra-survei pada pelaku UMKM gerai minuman di 10 kecamatan di Kota Tasikmalaya, diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha telah menerapkan beberapa aspek *Long Term Relationship* dan pemanfaatan teknologi digital dalam operasional usahanya. Sebanyak 80% responden memiliki pemasok tetap dan 60% telah menjalin kerja sama dengan pemasok yang sama lebih dari satu tahun. Selain itu, 100% responden memiliki pelanggan tetap dan 60% telah memiliki program loyalitas pelanggan.

Dari aspek digitalisasi, seluruh responden (100%) telah menggunakan sistem pembayaran digital, serta 70% responden dapat memantau penjualan secara *real-time*. Namun demikian, penerapan hubungan jangka panjang dan digitalisasi tersebut belum sepenuhnya diikuti oleh peningkatan kinerja operasional. Seluruh responden (100%) mengaku pernah mengalami kehabisan stok bahan baku secara tiba-tiba, 70% pernah mengalami kesalahan pencatatan penjualan, dan 75% mengalami keterlambatan pelayanan saat jam ramai. Bahkan, 65% responden menyatakan bahwa operasional usaha mereka belum berjalan secara efisien.

Kondisi ini menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara penerapan *Long Term Relationship* dan pemanfaatan *Internet of Things* dengan hasil kinerja operasional yang diperoleh. Dengan kata lain, meskipun sebagian besar aspek hubungan jangka panjang dan digitalisasi telah diterapkan, permasalahan operasional masih terjadi. Fenomena ini menjadi dasar penting untuk mengkaji

lebih lanjut pengaruh *Long Term Relationship* dan *Internet of Things* terhadap kinerja operasional UMKM gerai minuman di Kota Tasikmalaya.

Hasil penelitian Tedja et al. (2024) menunjukkan bahwa *Long Term Relationship* berpengaruh terhadap kinerja operasional. Hal ini disebabkan karena hubungan jangka panjang yang terjalin antara perusahaan dan mitra bisnis mampu membangun kepercayaan dan komitmen sehingga koordinasi dalam kegiatan operasional dapat berjalan lebih efektif. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan penelitian Prihandoko dan Alifah (2022) yang juga menyatakan bahwa hubungan jangka panjang antara perusahaan dan mitra bisnis dapat meningkatkan kualitas layanan serta kerja sama yang lebih baik, sehingga berdampak pada peningkatan kinerja operasional perusahaan.

Selain itu, Jamaluddin dan Saibani (2021) serta Dwiarta et al. (2025) juga menyatakan bahwa *Long Term Relationship* memiliki pengaruh terhadap kinerja operasional. Hal ini karena hubungan jangka panjang mampu menciptakan kerja sama yang lebih kolaboratif dan konsistensi dalam pasokan, sehingga proses operasional perusahaan menjadi lebih efisien. Temuan tersebut juga didukung oleh penelitian Panggaresta dan Alhazami (2022) serta Rahayu et al. (2024) yang menyatakan bahwa hubungan jangka panjang antara perusahaan dan mitra bisnis dapat memperlancar koordinasi serta meningkatkan efisiensi operasional perusahaan. Namun, hasil penelitian tersebut tidak sejalan dengan penelitian Toker (2021) yang menyatakan bahwa *Long Term Relationship* tidak berpengaruh terhadap kinerja operasional, karena hubungan yang terjalin masih bersifat transaksional dan belum didukung oleh tingkat integrasi internal yang memadai.

Namun demikian, hasil penelitian tersebut tidak sejalan dengan penelitian Toker (2021) yang menyatakan bahwa *Long Term Relationship* tidak berpengaruh terhadap kinerja operasional. Hal ini disebabkan karena hubungan yang terjalin antara perusahaan dan mitra bisnis masih bersifat transaksional dan belum berkembang menjadi hubungan yang lebih strategis. Selain itu, hubungan tersebut juga belum didukung oleh tingkat integrasi internal yang memadai, sehingga manfaat dari hubungan jangka panjang belum dapat diterjemahkan secara langsung ke dalam peningkatan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

Hasil penelitian Katias et al. (2025) menunjukkan bahwa *Internet of Things* berpengaruh terhadap kinerja operasional. Hal ini disebabkan karena penerapan teknologi *Internet of Things* mampu mengintegrasikan berbagai proses operasional secara real-time, sehingga mempermudah pemantauan aktivitas operasional dan meningkatkan akurasi dalam pengelolaan data. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian Handoko (2025) dan Mashat et al. (2024) yang menyatakan bahwa penggunaan teknologi *Internet of Things* dapat meningkatkan kecepatan pengolahan informasi serta mendukung otomatisasi proses kerja, sehingga aktivitas operasional dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Selain itu, Suhandi et al. (2025) dan Nababan dan Handayani (2024) juga menyatakan bahwa *Internet of Things* berpengaruh terhadap kinerja operasional karena teknologi ini mampu meningkatkan kualitas pengambilan keputusan melalui ketersediaan informasi yang lebih akurat dan tepat waktu. Temuan tersebut juga didukung oleh penelitian Ariani (2025), Pranata dan Veri (2025), serta Fatah et al. (2025) yang menunjukkan bahwa penerapan *Internet of Things* dapat meningkatkan

efisiensi, efektivitas, serta produktivitas operasional usaha, sehingga kinerja operasional perusahaan dapat mengalami peningkatan

Namun, hasil penelitian tersebut tidak sejalan dengan penelitian Adrian (2025), yang menunjukkan bahwa *Internet of Things* tidak berpengaruh terhadap kinerja operasional karena penerapannya belum diikuti oleh kesiapan infrastruktur teknologi dan sumber daya manusia yang memadai, sehingga pemanfaatan *Internet of Things* belum berjalan secara optimal dan belum mampu memberikan dampak langsung terhadap peningkatan efektivitas dan efisiensi operasional.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Long Term Relationship* dan *Internet of Things* terhadap kinerja operasional UMKM gerai minuman di Kota Tasikmalaya, sebagai upaya memahami faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha di era digital. Urgensi penelitian ini muncul karena meskipun berbagai studi sebelumnya menunjukkan hubungan jangka panjang dan pemanfaatan *Internet of Things* umumnya berpengaruh positif terhadap kinerja operasional, masih terdapat perbedaan temuan empiris yang tidak konsisten, baik pada variabel *Long Term Relationship* maupun *Internet of Things*, yang diduga dipengaruhi oleh perbedaan konteks usaha, tingkat integrasi internal, kesiapan infrastruktur teknologi, serta karakteristik UMKM yang diteliti. Berdasarkan uraian tersebut, maka judul dari penelitian ini, adalah “*Pengaruh Long Term Relationship dan Internet of Things terhadap Kinerja Operasional pada Gerai Minuman UMKM di Kota Tasikmalaya*”

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, permasalahan yang dapat diidentifikasi pada UMKM gerai minuman di Kota Tasikmalaya sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *Long Term Relationship* terhadap kinerja operasional UMKM gerai minuman, yang terlihat dari masih terjadinya kendala dalam pengelolaan pasokan bahan baku, konsistensi kerja sama dengan pemasok, serta pengelolaan hubungan pelanggan yang berdampak pada efisiensi dan kelancaran aktivitas operasional.
2. Bagaimana pengaruh pemanfaatan *Internet of Things* terhadap kinerja operasional UMKM gerai minuman, yang tercermin dari masih adanya permasalahan seperti kehabisan stok, kesalahan pencatatan, dan keterlambatan pelayanan, meskipun sebagian pelaku usaha telah menerapkan sistem digital dalam operasionalnya.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah sebelumnya, maka tujuan dalam penelitian ini, adalah Untuk mengetahui dan menganalisis:

1. pengaruh *Long Term Relationship* terhadap Kinerja Operasional UMKM Gerai Minuman di Tasikmalaya.
2. pengaruh *Internet Of Things* terhadap Kinerja Operasional UMKM Gerai Minuman di Tasikmalaya.

1.4. Kegunaan Hasil Penelitian

Berikut adalah mafaat yang diharapkan mampu diberikan melalui penelitian ini, yaitu:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang manajemen operasional, dengan memperkaya kajian empiris mengenai pengaruh *Long Term Relationship* dan *Internet of Things* terhadap kinerja operasional

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi pelaku UMKM gerai minuman di Kota Tasikmalaya sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan kinerja operasional melalui pengelolaan hubungan jangka panjang dengan pemasok dan pelanggan serta pemanfaatan teknologi *Internet of Things*.

1.5. Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di gerai UMKM minuman Kota Tasikmalaya, khususnya yang sudah menggunakan teknologi berbasis digital pada gerai tersebut.

1.5.2. Jadwal Penelitian

Jadwal penelitian ini disusun secara sistematis dalam rentang waktu September 2025 hingga April 2026, yang mencakup tahapan persiapan, pelaksanaan, hingga penyelesaian penelitian. Kegiatan diawali dengan

persiapan dan pengajuan outline skripsi, konsultasi awal, serta penyusunan proposal penelitian. Selanjutnya, penelitian dilanjutkan dengan pengumpulan data melalui pra-survey di UMKM. Tahap akhir penelitian meliputi proses bimbingan penyusunan skripsi, ujian skripsi, revisi, dan pengesahan skripsi. Penyusunan jadwal ini bertujuan untuk memastikan seluruh rangkaian penelitian dapat terlaksana secara terencana, terstruktur, dan sesuai dengan target waktu yang telah ditetapkan. Terlampir