

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, tetapi masih banyak para pelaku UMKM khususnya *supplier* yang mengalami kesulitan dalam menemukan *partner* mitra bisnis seperti *reseller* yang konsisten dan terpercaya. Sehingga di era digitalisasi ini dibutuhkan media penghubung dalam melakukan interaksi kerjasama bisnis antara *supplier* dengan *reseller*, sehingga dapat meningkatkan pendapatan serta efisiensi operasional dalam kerjasama bisnis dengan menggunakan model jual beli. Melalui survei menunjukkan bahwa 80% perlu adanya *platform* yang menghubungkan *supplier* dengan *reseller*. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan solusi terkait masalah tersebut dengan mengembangkan *platform* kerjasama bisnis dengan nama Mitra.id menggunakan metode *Extreme Programming* (XP) karena fleksibilitasnya dan kemampuan yang cepat dalam menyesuaikan perubahan, fitur-fitur yang dikembangkan untuk membantu *supplier* meliputi, manajemen produk, mengelola pesanan, dan monitoring penjualan serta stok produk. *Platform* ini dilakukan pengujian dengan menggunakan *User Acceptance Test* (UAT). Hasil pengujian terhadap *platform* menunjukkan bahwa *platform* ini mampu dalam memenuhi kebutuhan serta mengatasi kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM khususnya *supplier* dan *platform* ini juga dapat membantu dalam meningkatkan keberlanjutan bisnis UMKM di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Kata kunci: UMKM, *Platform*, Kerjasama Bisnis, *Supplier*, *Reseller*, *Extreme Programming* (XP), *User Acceptance Test* (UAT)