

Transformasi Kesejahteraan Pelaku UMKM melalui Digitalisasi Pembinaan dalam Program “Sibakul Jogja” di Yogyakarta

¹*Khofifah Hany Amari'a, ²Roma Ulinnuha

¹UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, Indonesia

²UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, Indonesia

Abstract

Sustainable local economic growth and the improvement of the welfare of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) have been the primary focus of various government policies across different regions. In Yogyakarta, the Sibakul Jogja Program stands as an initiative aimed at strengthening the welfare of MSMEs actors through the digitalization of coaching. This research aims to analyze the transformation of MSMEs welfare resulting from technology adoption within the Sibakul Jogja Program in Yogyakarta. The study adopts a qualitative approach by conducting in-depth interviews with the Yogyakarta Cooperative and MSMEs Service, as well as MSMEs actors engaged in the Sibakul Jogja Program. The collected data is then thematically analyzed to comprehend the perceptions and experiences of MSMEs actors. The research findings indicate that the digitalization of coaching within the “Sibakul Jogja” has brought a significant transformation in enhancing the welfare of MSME in Yogyakarta. This program offers broader access, skills training, and business capital. Consequently, there is an impact on increasing income, living standards, and economic independence among MSMEs actors. However, this research also identifies several challenges faced by MSMEs actors, such as limited work networks, product distribution, few options for accessing capital, and frequent errors experienced with the platform.

Keywords: social welfare; MSMEs; Sibakul Jogja

Pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan dan peningkatan kesejahteraan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi fokus utama bagi berbagai kebijakan pemerintah di berbagai wilayah. Di Yogyakarta, Program Sibakul Jogja menjadi inisiatif yang bertujuan untuk memperkuat kesejahteraan UMKM melalui digitalisasi pembinaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis transformasi kesejahteraan pelaku UMKM yang terjadi akibat adopsi teknologi dalam Program Sibakul Jogja. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara mendalam dengan pihak Dinas Koperasi dan UKM DIY serta pelaku UMKM yang terlibat dalam Program Sibakul Jogja. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara tematik untuk memahami persepsi dan pengalaman pelaku UMKM terkait dengan program ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa digitalisasi pembinaan “Sibakul Jogja” telah memberikan transformasi signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan UMKM di Yogyakarta. Program ini memberikan akses lebih luas, pelatihan keterampilan, dan modal usaha. Hal ini berdampak pada peningkatan pendapatan, taraf hidup, dan kemandirian ekonomi pelaku UMKM. Namun, penelitian ini juga mengidentifikasi beberapa tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM, seperti jaringan kerja dan distribusi produk mereka masih terbatas, pilihan akses modal belum banyak, serta platform Sibakul Jogja yang masih sering mengalami error.

Kata Kunci: Kesejahteraan sosial; UMKM; Sibakul Jogja

*Author Correspondence: Khofifah Hany Amari'a, 22200011042@student.uin-suka.ac.id, Yogyakarta, 55281.

Copyright © 2023 Khofifah Hany Amari'a, Roma Ulinnuha

Pendahuluan

Perkembangan ekonomi digital di Indonesia telah mengalami transformasi sejalan dengan perubahan pola perilaku masyarakat. Lebih dari 49,6%, dari konsumen aktif mencari informasi produk secara daring sebelum melangsungkan transaksi pembelian. Situasi ini menjadi kesempatan yang terbuka bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk memperluas jangkauan pasar mereka (Fuadi, 2021).

Penggunaan media digital sebagai strategi pemasaran produk bertujuan agar produk-produk dari UMKM dapat lebih dikenal oleh konsumen. UMKM yang aktif dalam ruang online, terlibat di berbagai platform media sosial, serta mengembangkan kemampuan dalam perdagangan daring, umumnya akan memperoleh keuntungan bisnis yang lebih signifikan, mulai dari pendapatan yang meningkat, peluang lebih luas, kemampuan berinovasi, hingga peningkatan daya saing (Jannatin, 2020).

Hal tersebut sejalan dengan pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang saat ini semakin merata, baik di kawasan perkotaan maupun di wilayah pedesaan. Faktor utama penyebab pertumbuhan ini adalah kemajuan teknologi yang memungkinkan para pengusaha untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka dengan menggunakan teknologi. Perkembangan ini telah memberikan dampak positif dalam pembangunan daerah-daerah yang sebelumnya kurang memiliki aktivitas ekonomi yang signifikan, sekarang mampu meningkatkan perekonomian lokal mereka (Putri, 2023).

Dalam konteks Yogyakarta, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah

satu pendorong utama ekonomi regional. Karakter ekonomi DI Yogyakarta didominasi oleh sektor industri mikro dan kecil mencapai 98,4 persen, mengungguli daerah-daerah lain dalam kapasitas penyerapan tenaga kerja yang mencapai 79 persen. Hal ini disebabkan oleh keunggulan UMKM Yogyakarta dalam hal pendidikan vokasi, budaya, dan kreativitas yang tinggi. Di area Yogyakarta, bukan hanya keberadaan sumber daya manusia yang berkualitas, tetapi juga infrastruktur yang mendukung serta ketersediaan bahan baku dengan harga yang terjangkau telah mengukuhkan citra Yogyakarta sebagai wilayah yang mampu menghasilkan UMKM yang kreatif dan inovatif (Arianto, 2019).

Namun ribuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) belum mampu merubah bisnisnya ke kelas yang lebih tinggi karena mereka masih kesulitan dalam memperoleh akses ke sumber dana dari lembaga perbankan. Kendala utama yang dihadapi adalah kurangnya kemampuan dalam mengelola keuangan, yang menghambat pemberian pinjaman oleh lembaga perbankan. Salah satu faktor penyebabnya adalah UMKM ini kesulitan dalam menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh lembaga perbankan (Kumpanan.com, 2018).

Selain itu, tantangan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berasal dari berbagai sisi, baik itu dari dalam maupun dari luar. Faktor internal diantaranya adalah keterbatasan dana, kurangnya pengetahuan dan keterampilan tenaga kerja, serta keterbatasan dalam memperluas jejaring bisnis yang menghambat akses pasar. Di sisi lain, ancaman eksternal muncul dari produk impor yang memiliki harga lebih

murah karena produksi besar-besaran, tapi memiliki kualitas yang sebanding. Hal ini jelas mengancam keberlangsungan bisnis UMKM di Indonesia (Sunardi, 2020).

Bahkan UMKM sempat mengalami masa krisis saat terjadi masa pandemi covid-19 kemarin. Data BPS DIY memperlihatkan bahwa semua sektor yang didalamnya terdapat kegiatan UMKM menunjukkan pertumbuhan yang negatif selama triwulan I pada tahun 2020. UMKM DIY merasakan kondisi terpukul atas dampak dari pandemi covid tersebut. Lebih dari 55% konsumen tidak dapat mengakses produk-produk UMKM, sehingga berakibat pada penurunan omzet penjualan. Dampak ini juga berpengaruh pada banyaknya tenaga kerja yang dirumahkan atau diputuskan hubungan kerjanya. Lebih jauh lagi, sebanyak 58% UMKM tidak mampu membayar angsuran meski hanya membayar bunga pinjamannya (Setyarini, 2022).

Masalah tersebut juga mengakibatkan UMKM mengalami penurunan daya saing dengan negara-negara tetangga, terutama terlihat dari kontribusi ekspor yang rendah. Kondisi ini memerlukan perhatian akan upaya penyelesaiannya. UMKM membutuhkan inovasi serta gagasan kreatif yang mampu meningkatkan tingkat daya saing, sehingga memungkinkan UMKM untuk menjadi unggul di dalam negeri dan bahkan dapat mengembangkan kompetisi di pasar internasional. Upaya ini pada akhirnya diharapkan dapat memperkuat pertumbuhan ekonomi yang berkualitas di Indonesia, terutama di Daerah Istimewa Yogyakarta (Asri, 2018).

Berdasarkan permasalahan tersebut Pemerintah Daerah DIY dalam hal ini Dinas Koperasi dan UMKM DIY berinisiatif untuk mengembangkan sebuah Program Sistem

Informasi Pembinaan Koperasi dan Pelaku Usaha (Sibakul Jogja) yang diluncurkan pada bulan November 2019. Sibakul Jogja menjadi bentuk digitalisasi model pembinaan bagi pelaku koperasi dan UMKM di DIY (Setyarini, 2022).

Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) menggarisbawahi bahwa pembinaan serta pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memang menjadi salah satu kebijakan utama dalam mengurangi tingkat kemiskinan melalui penguatan ekonomi masyarakat dengan membangun wirausaha. Pemerintah DIY berupaya mendorong perkembangan usaha yang produktif untuk memaksimalkan potensi UMKM (Ayem, 2021).

Saat pandemi Covid-19, Sibakul yang awalnya berfokus pada pendataan untuk mendapatkan Bantuan Presiden Produktif Usaha Mikro (BPUM), kini telah bertransformasi menjadi markethub. Keberadaan SiBakul Jogja Markethub merupakan bagian dari stimulus yang diberikan oleh Dinas Koperasi dan UKM DIY kepada pelaku UMKM agar dapat terus memasarkan produk mereka secara digital. Sehingga program tersebut diharapkan dapat menjawab tantangan baru ini. Pelaku UMKM akan dapat menguasai berbagai platform media sosial seperti Facebook, Instagram, TikTok, dan platform pemasaran online seperti Shopee, Lazada, JDID, dan sebagainya. (Setyarini, 2022).

Berdasarkan uraian di atas, studi tentang dampak dan efektivitas digitalisasi pembinaan dalam Program "Sibakul Jogja" bagi UMKM di Yogyakarta menjadi penting untuk dilakukan. Tidak hanya untuk memahami sejauh mana digitalisasi ini memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan dan kemajuan UMKM,

tetapi juga untuk mengidentifikasi tantangan yang masih harus diatasi guna memastikan keberhasilan implementasi program ini secara lebih luas.

Metode

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Peneliti akan mendekati pemahaman tentang sejauh mana digitalisasi pembinaan Sibakul Jogja dapat berkontribusi terhadap kesejahteraan sosial para pelaku UMKM. Kemudian mengungkapkan tantangan yang masih dihadapi oleh UMKM yang terlibat dalam program Sibakul Jogja.

Peneliti melakukan penggalian informasi baik dengan stakeholder di Dinas Koperasi dan UMKM DIY yakni dari Bidang Kewirausahaan, maupun dengan pelaku UMKM yang tergabung dalam Sibakul Jogja. Data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan analisis kualitatif yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Peneliti menggunakan pendekatan tematik atau analisis isi untuk mengidentifikasi pola-pola yang muncul dari data yang terkumpul.

Hasil

1. Dampak Digitalisasi Pembinaan terhadap Kesejahteraan UMKM

Pada era di mana teknologi semakin menjadi pusat perhatian dalam berbagai bidang kehidupan, penggunaan teknologi digital telah membuka peluang baru bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Dalam konteks ini, digitalisasi pembinaan menjadi sorotan penting karena diharapkan akan memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM. Sub bab ini bertujuan untuk mengeksplorasi

bagaimana program pembinaan "Sibakul Jogja" di Yogyakarta berkontribusi terhadap perubahan kesejahteraan pelaku UMKM.

Sibakul Jogja adalah sebuah bentuk digitalisasi dari model Pembinaan Sirkular DISKOP UKM DIY untuk para pelaku Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang beroperasi di Daerah Istimewa Yogyakarta. Transformasi digital ini melibatkan serangkaian kegiatan seperti Pendataan dan Klastering, Upaya Peningkatan Koperasi dan UKM, Sesi Pelatihan, Pembinaan, Fasilitasi, Layanan Konsultasi, serta Pendampingan.

Sibakul Jogja merupakan akronim dari Sistem Informasi Pembinaan Koperasi dan Pelaku Usaha di Daerah Istimewa Yogyakarta. Sibakul Jogja muncul dari inovasi karena adanya permasalahan yang muncul atas sistem data UMKM yang belum terpusat dan terhubung.

Wahyu Trihatmojo dari pihak DISKOP UKM DIY mengungkapkan bahwa sebelum bertransformasi menjadi markethub, Sibakul Jogja awalnya merupakan sistem pendataan UMKM yang beroperasi di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Namun, seiring berjalannya waktu, Sibakul Jogja terus mengembangkan fungsinya sesuai dengan kebutuhan yang ada. Program ini juga semakin meluas melalui kolaborasi dengan berbagai pihak.

"Awal mula muncul Sibakul karena kere-sahan data yang belum terintegrasi den-gan baik. Kita menyusun database yang berisi tentang data UMKM secara rinci pada akhrit tahun 2018.

Kita mengacu pada sistem database yang dibuat sekalian ada kurikulum pembi-naan, kita beri nama Sibakul Bringharjo. Kita uji coba di tahun 2019. Salah satu program yang sangat konsen dengan kurikulum namanya inkubator bisnis yang di motori oleh PLUT Jogja. Ternyata

hasilnya luar biasa, karena memang kurikulumnya sangat intensif. Ketika UMKM mengikuti kurikulum, dalam waktu kurang dari 5 bulan hasilnya sudah kelihatan. Keberhasilan tersebut kemudian disampaikan kepada Bapak Gubernur. Disitulah sistem kurikulum dan pendataan yang ada di Sibakul Bringharjo kemudian ditarik menjadi Sibakul Jogja. Jadi yg memberi nama Sibakul Jogja itu langsung dari Ngerso Ndalem, pada tahun 2019 sebelum pandemi (Wahyu Trihatmojo).

Pendampingan yang ditawarkan oleh Sibakul Jogja dapat membantu peserta dalam mengatasi tantangan dan kesulitan yang mungkin mereka hadapi dalam menjalankan bisnis mereka. Dengan adanya dukungan ini, pelaku UMKM dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola bisnis dan mengambil keputusan yang lebih baik, yang pada gilirannya dapat berdampak memberikan akses ke pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM.

“Sibakul bukan marketplace, tapi sebenarnya database UMKM yang ada di DIY. Kemudian agar menarik kami kembangkan menjadi market hub. Kenapa market hub?

Karena layanan pemerintah tidak boleh profit oriented, harus social oriented. Kita fokus utamanya akses pembinaan dulu, baru market hub. Selanjutnya saat andemic muncul kita ada inisiatif untuk menyediakan fasilitas gratis ongkir. Teman-teman UMKM banyak yang mengeluh, ingin tetap membuka usaha tetapi usahanya harus ditutup karena andemic, misalnya usaha kuliner. Tapi kalau mereka tetap membuka opsinya adalah mengantarkan barang ke tempat pelanggan. Pelanggan enggak mau membayar biaya ongkir. Kita bikinkan subsidi untuk ongkirnya. Jadi meskipun UMKM membuat makanan dari rumah, produknya tetap bisa nyampe ke tempat para pelanggan. Fasilitas gratis ongkos kirim tersebut masih ada hingga saat ini.” (Wahyu Trihatmojo)

Produk-produk UMKM dapat mencapai pasar dan konsumen tanpa harus melakukan transaksi konvensional atau berinteraksi langsung. Pembelian produk UMKM hingga saat ini masih terus digencarkan untuk dapat dilakukan secara daring atau online. Konsumen tidak dikenakan biaya pengiriman untuk produk yang dibeli dari UMKM dengan minimal nominal belanja yang telah ditentukan. Langkah ini merupakan bentuk dukungan terhadap UMKM sekaligus memberikan pembinaan kepada mereka. Pemerintah daerah yang bekerja sama dengan ojek online dan jasa pengiriman akan menanggung biaya pengiriman.

“Saat mendaftar Sibakul Jogja mereka akan mengisi data untuk mengetahui seberapa jauh aspek-aspek yang dimiliki dari usaha yang dijalani.

Ada 6 aspek tata kelola bisnis dalam sistem Sibakul Jogja. Keenam aspek tersebut antara lain aspek kelembagaan, produktifitas, sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, dan teknologi informasi. Pelatihan kita menyesuaikan dari peserta. Pelatihan secara umum kita bagi elas dibagi menjadi tiga, yaitu basic, intermediate, dan advance. Setelah pelatihan peserta harus mengikuti skema pendampingan. Mereka akan diberi tugas untuk melaksanakan materi yang didapat selama pelatihan. Tim pendamping akan melakukan evaluasi dan verifikasi untuk mengontrol apakah mereka benar-benar melaksanakan apa yang telah diajarkan saat pelatihan. UMKM diberi semacam raport sederhana. Untuk menilai indikator pencapaian yang telah berhasil dicapai oleh UMKM.” (Wahyu Trihatmojo)

Melalui pelatihan yang disesuaikan dengan tingkat keahlian peserta, program ini berusaha meningkatkan kapasitas dan keterampilan para pelaku usaha. Pelatihan dibagi menjadi tiga tingkatan, yaitu basic, intermediate, dan advanced, yang membantu UMKM untuk belajar sesuai dengan kebutuhan mereka.

Selain pelatihan, pendampingan juga menjadi bagian penting dalam program ini. Setelah mengikuti pelatihan, peserta diharapkan melaksanakan tugas yang diberikan sesuai dengan materi yang telah dipelajari. Tim pendamping akan melakukan evaluasi dan verifikasi untuk memastikan implementasi yang tepat dari pengetahuan dan keterampilan yang diberikan selama pelatihan. Dengan adanya pendampingan ini, UMKM dapat memperoleh umpan balik, bimbingan, dan pemantauan dalam pengembangan usaha mereka.

"Dalam rangka mensosialisasikan program Sibakul Jogja, kami ada kegiatan bernama Sarasehan Sibakul. Kami mempromosikan Sibakul di berbagai daerah, hingga ke desa-desa pelosok.

Sarasehan tersebut dilaksanakan hampir setiap minggu. Tahun kemarin 2022 total sosialisasi yang dilaksanakan kisaran 60 lokasi. Perlu diketahui bahwa program Sibakul ini bukan hanya untuk merespon pandemi. Tetapi berkelanjutan sampai sekarang. Program masih terus berjalan hingga saat ini. Kita bekerjasama dengan berbagai sektor, baik antar lembaga pemerintahan, lembaga swadaya masyarakat, maupun bank. Pemasaran sudah sampai ekspor internasional"(Wahyu Trihatmojo)

Sarasehan Sibakul menjadi salah satu upaya dalam mensosialisasikan program ini ke berbagai daerah, termasuk desa-desa pelosok. Sibakul Jogja menjalin kerjasama dengan berbagai sektor, termasuk lembaga pemerintahan, lembaga swadaya masyarakat, dan bank. Hal ini menunjukkan keterlibatan berbagai pemangku kepentingan dalam mendukung dan mendorong perkembangan UMKM melalui program ini. Kolaborasi antara sektor publik, swasta, dan masyarakat sipil menjadi strategi penting dalam menciptakan dampak sosial yang lebih luas dan berkelanjutan.

2. Peningkatan Keterampilan dan Akses Pasar UMKM

Program Sibakul Jogja menawarkan berbagai macam pembinaan bagi pelaku UMKM. Program ini memberikan intervensi untuk memenuhi kebutuhan material, spiritual, dan sosial para pelaku UMKM. Pembinaan yang dilakukan menjadi lebih terorganisir dan terfokus, karena melalui proses pendataan yang menyediakan informasi detail mengenai setiap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berdasarkan nama dan alamatnya. Data yang tersedia dalam Sibakul Jogja dilengkapi dengan profil bisnis dan kondisi UMKM, yang digunakan untuk menentukan pengelompokan dan penyesuaian strategi pembinaan yang diperlukan.

Ahmad merupakan salah satu pelaku UMKM yang tergabung dalam Sibakul Jogja. Dia memiliki usaha bernama Rumah Berkah Group yang memproduksi green coffee, jahe instan, wedang uwuh lereng merapi, dan Madu MAM. Produk herbal tersebut bermanfaat sebagai solusi untuk berbagai macam masalah kesehatan. Ahmad bergabung dengan Sibakul Jogja sejak 2019, saat mendapatkan informasi dari group WhatsApp UMKM Sleman.

"Saya tertarik mengikuti program Sibakul Jogja karena ada pembinaan untuk UMKM. Terdapat pelatihan-pelatihan yang mana di dalamnya diajari keterampilan manajerial, pembukuan, fasilitasi pameran, mendapat bantuan promosi, dll. Kemudian yang paling menarik adalah mendapat fasilitas gratis ongkir." (Ahmad)

Ahmad mengungkapkan bahwa dia memiliki ketertarikan untuk mengikuti program Sibakul Jogja karena program tersebut menyediakan pembinaan khusus untuk UMKM. Dalam program ini, dia mendapatkan kesempatan untuk mengikuti

berbagai pelatihan yang mengajarkan keterampilan manajerial, pembukuan, fasilitasi pameran, serta mendapatkan bantuan promosi dan lainnya. Salah satu hal yang paling menarik bagi dia adalah mendapatkan fasilitas gratis ongkir.

“Setelah mengikuti program pelatihan, omzet dari hasil usaha saya meningkat, pengetahuan menjadi lebih luas, manajemen usaha jadi lebih baik, penghematan, dan promosi jualan jadi mudah. Jaringan UMKM juga semakin luas. Ketemu banyak orang yang memiliki jenis usaha berbeda-beda. Jadi kita bisa saling kolaborasi atau kerjasama, tukar informasi. Nah itu dipertemukan di Sibakul.” (Ahmad)

Setelah mengikuti program pelatihan, Ahmad mengalami peningkatan omzet dalam usahanya, pengetahuannya menjadi lebih luas, manajemen usahanya menjadi lebih baik, dan berhasil menghemat biaya produksi. Selain itu, promosi penjualan juga menjadi lebih mudah baginya. Dia juga dapat memperluas jaringan dengan bertemu dengan banyak pelaku UMKM lain yang memiliki berbagai jenis usaha berbeda. Hal ini membuka peluang untuk saling berkolaborasi, kerjasama, dan pertukaran informasi antar sesama anggota Sibakul.

“Akan tetapi kami juga masih menghadapi beberapa hambatan yaitu penjualan naik turun, omzet belum meningkat tajam masih landai, karyawan baru dua orang padahal sebelum corona pernah punya karyawan lima orang.”

Jumlah agen maupun reseller masih sedikit. Jaringan kerja, misalnya toko oleh-oleh yang bisa dimasuki produk kami baru di area Sleman dan Jogja kota. Sibakul Jogja sudah bagus tapi saya rasa bisa ditingkatkan lagi untuk membantu pemasaran produk-produk UMKM dengan menggandeng toko-toko/ supermarket di DIY agar produk kami bisa masuk ke sana dengan mudah” (Ahmad)

Rumah Berkah Group masih menghadapi beberapa hambatan dalam mencapai

kesejahteraan yang lebih baik. Salah satu hambatan yang dihadapi adalah pemasaran yang dirasa masih belum cukup luas, pertumbuhan omzet masih terbilang rendah, serta jumlah karyawan yang belum banyak. Selain itu, jaringan kerja dan distribusi produk mereka juga masih terbatas, terutama dalam hal menjangkau toko oleh-oleh di wilayah DIY.

Pelaku UMKM lain yakni Indah, seorang pemilik usaha Ayam goreng Ninit. Sejak awal pandemi telah bergabung menjadi anggota Sibakul Jogja. Informasi tentang Sibakul Jogja ia dapatkan dari salah satu staff Dinas Koperasi dan UKM DIY yang menghubunginya sebagai pelaku UMKM. Selama menjadi anggota, Indah telah mengikuti berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh Sibakul, seperti pelatihan sertifikasi Halal, PIRT, GoFood, dan manajemen keuangan. Dampak positif yang dirasakan setelah mengikuti pelatihan tersebut adalah memperluas jangkauan pelanggan tanpa perlu khawatir dengan biaya pengiriman yang mahal. Selain itu, kegiatan yang diadakan oleh Sibakul juga memberikan peningkatan pengetahuan umum dalam mengelola usaha.

“Saya bergabung sejak awal pandemi Mbak. Saya tertarik bergabung terutama karena ada fasilitas/program Gratis Ongkir. Saya sudah mengikuti berbagai kegiatan yang ditawarkan Sibakul, seperti sertifikasi Halal, PIRT, GoFood, dan manajemen keuangan. Manfaat yang dirasakan setelah mengikuti pelatihan yakni jadi lebih leluasa utk jangkauan pelanggan. Tidak khawatir kena ongkir mahal. Kegiatan yang diadakan tentunya menambah wawasan secara umum untuk usaha.” (Indah)

Keikutsertaan dalam program Sibakul Jogja memberikan peluang bagi pengembangan keterampilan dan pengetahuan pelaku UMKM. Pelatihan yang

diikuti oleh Indah memberikan peningkatan human kapital yang merupakan aset berharga dalam usaha.

Namun menurut Indah, program pendampingan juga belum mencakup kebutuhan untuk membuka cabang di berbagai kota atau daerah. Ini menunjukkan bahwa program Sibakul Jogja belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan dan aspirasi para peserta yang memiliki tujuan mengembangkan usaha di luar DIY. Pembatasan anggaran dan fokus pada pertumbuhan ekonomi di wilayah DIY juga dapat menjadi faktor pembatas dalam pengembangan program pendampingan yang lebih luas.

"Kegiatan yang diadakan memang menambah wawasan, tapi belum bisa spesifik seperti yang diberikan oleh konsultan khusus usaha kuliner maupun kelas-kelas pengembangan usaha yang berbayar.

Saya rasa pelatihannya masih kurang efektif. Jadi sebatas ke networking saja. Namun saya memaklumi, mungkin mengingat budget per-peserta yang disediakan dengan anggaran pemerintah juga terbatas ya, jadi kurang bisa mendalam. Paling hanya praktek saat acara/workshop berlangsung saja. Selain itu pemilihan mentor/ pendamping juga bukan dari expert yang berskala nasional. Padahal kan kebutuhan pendampingan tiap level/skala usaha kan berbeda-beda. Bagi kami yg punya keinginan untuk membuka cabang di banyak kota, belum ada program pendampingannya. Mungkin supaya PAD-nya masuk DIY, bukan mengembangkan ke kota-kota/ daerah lainnya. Saran atau masukan dari saya lebih ke strategi bisnis. Saya berharap kita diajari untuk membaca situasi kompetisi. Kemudian bagaimana kita akan mengambil langkah/ strategi berikutnya. Selain itu saat ini skema modal yang ditawarkan setahu saya baru yang konvensional. Sedangkan saya ingin skema yang berbasis syariah. Saya sudah tidak pakai kredit dari bank konvensional, karena ada riba yang dilarang dalam agama." (Indah)

Indah menggaris-bawahi bahwa Sibakul Jogja harus memperluas penawaran skema modal yang berbasis syariah agar sesuai dengan kebutuhan peserta yang memiliki preferensi ini. Dengan demikian, program dapat lebih efektif dalam memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kualitas pengembangan UMKM.

Terakhir, Winanda merupakan seorang ibu rumah tangga yang menekuni bisnis sebagai pemilik Kebab Kebul Jogja Homade. Ia telah menjalani usaha tersebut sejak tahun 2018. Minat untuk bergabung dengan Sibakul Jogja muncul karena fasilitas yang ditawarkan oleh program ini dianggap sangat menguntungkan.

"Saya tertarik bergabung karena Sibakul Jogja menawarkan fasilitas yang menurut saya luar biasa. Kita diberi kesempatan untuk mengembangkan usaha agar orang tertarik untuk bisa membeli produk yg kita jual. Salah satu contohnya adalah program free ongkir. Customer jadi lebih mudah untuk menjangkau produk UMKM. Kita tahu bahwa customer kadang memiliki kesulitan saat harus membayar ongkos kirim, padahal seringkali ongkos kirim lebih mahal dari produk yang dibeli." (Winanda)

Program tersebut memberikan peluang bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya agar lebih banyak menarik minat pembeli. Salah satu fasilitas yang menjadi perhatian adalah program free ongkir, yang membuat pelanggan lebih mudah mengakses produk UMKM.

"Selain itu, Sibakul juga menyediakan berbagai pelatihan, disitu kita diajari bagaimana cara untuk melakukan promosi dan penawaran dengan baik. Sibakul sangat bermanfaat untuk menaikkan produk, menambah kepercayaan diri untuk promosi. Menaikkan omset untuk kami yang berjualan. Saya ikut kegiatan disela-sela kesibukkan saya berjualan dan mengurus keluarga. Saya rasa sangat bermanfaat buat masyarakat Jogja. Karena

tidak semua Dinas di kota-kota lain ada yang menyediakan fasilitas seperti ini. (Winanda)

Selain itu, Sibakul juga menyediakan berbagai pelatihan yang mengajarkan cara efektif dalam melakukan promosi dan penawaran. Program ini membantu meningkatkan kualitas produk dan kepercayaan diri dalam berpromosi. Dampaknya adalah peningkatan omset penjualan bagi pelaku UMKM. Meskipun sibuk dengan kegiatan berjualan dan tanggung jawab keluarga, peserta tetap dapat mengikuti kegiatan Sibakul. Program ini dianggap sangat bermanfaat oleh masyarakat Jogja karena tidak semua Dinas di kota-kota lain menyediakan fasilitas serupa.

“Saran saya, jam pelayanan ditambah sampai hari minggu. Kemudian untuk aplikasi saya harap bisa untuk di perbaikan lagi, dan dipermudah. Karena sering terjadi error. Jika hal ini berlangsung terus menerus ditakutkan akan menurunkan tingkat kepercayaan dari pelanggan.” (Winanda)

Winanda berharap akan ada perbaikan kesalahan atau masalah teknis yang mungkin muncul. Hal ini akan membantu meningkatkan kepuasan pelanggan dan mempertahankan tingkat kepercayaan.

Pembahasan

1. Transformasi Kesejahteraan UMKM dan Implikasinya

Digitalisasi pembinaan menjadi sorotan penting dalam konteks peningkatan kesejahteraan UMKM, di mana program Sibakul Jogja menjadi representasi inovatif dalam upaya membuka peluang baru bagi para pelaku UMKM. Sibakul Jogja, yang merupakan hasil digitalisasi model Pembinaan Sirkular DISKOP UKM DIY, menjadi langkah strategis

dalam mendukung UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta. Transformasi digital ini mencakup berbagai kegiatan, seperti Pendataan dan Klastering, Upaya Peningkatan Koperasi dan UKM, Sesi Pelatihan, Pembinaan, Fasilitas, Layanan Konsultasi, dan Pendampingan.

Awalnya, Sibakul Jogja muncul dari kesadaran akan ketidaktersediaan data yang terintegrasi dengan baik pada UMKM di DIY. Wahyu Trihatmojo dari DISKOP UKM DIY menyoroti evolusi Sibakul Jogja dari database sederhana menjadi market hub yang menyediakan berbagai layanan pembinaan terkait UMKM. Perubahan ini terdorong oleh kurikulum pembinaan yang intensif, serta penyesuaian terhadap kebutuhan aktual UMKM dalam menjalankan bisnis.

Peserta program Sibakul Jogja, seperti Ahmad, Indah, dan Winanda, memberikan pernyataan tentang dampak positif yang mereka rasakan setelah bergabung dengan Sibakul Jogja. Mereka menyuarakan manfaat yang mereka peroleh, seperti peningkatan omzet, pengetahuan yang lebih luas tentang manajemen usaha, serta kemudahan dalam promosi dan perluasan jaringan UMKM. Di samping itu, mereka mengakui fasilitas gratis ongkir sebagai nilai tambah yang signifikan dalam menjangkau pasar yang lebih luas tanpa beban biaya pengiriman yang mahal.

Kolaborasi antara sektor publik, swasta, dan masyarakat sipil melalui program ini sangat nyata. Sarasehan Sibakul yang diselenggarakan di berbagai daerah, termasuk desa-desa terpencil, menunjukkan upaya nyata dalam menyosialisasikan program ini. Program ini juga memperhatikan secara spesifik kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh setiap UMKM melalui data yang terperinci dan kurikulum yang disesuaikan.

Dengan menghadirkan pelatihan yang terstruktur dan pendampingan yang terfokus, Sibakul Jogja menegaskan komitmennya dalam memberikan akses, peningkatan keterampilan, dan pengembangan pasar bagi UMKM.

Dengan demikian, Sibakul Jogja tidak hanya menjadi contoh nyata digitalisasi pembinaan bagi UMKM di DIY, tetapi juga menjadi bukti kolaborasi yang sukses antara berbagai sektor dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, memperluas jaringan, serta meningkatkan kesejahteraan para pelaku UMKM.

2. Tantangan dan Peluang dalam Implementasi Digitalisasi Pembinaan

Tantangan dan peluang dalam implementasi program Sibakul Jogja menawarkan wawasan yang penting dalam memahami dinamika perkembangan UMKM di era digital. Peluang besar terbuka lebar bagi para pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas, keterampilan, dan akses pasar melalui program ini. Adanya pelatihan yang beragam, promosi, serta fasilitas gratis ongkir memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan dan keberlanjutan usaha. Namun, sejumlah tantangan juga muncul, khususnya bagi pelaku UMKM yang ingin mengembangkan bisnis di luar wilayah DIY.

Keterbatasan dalam materi pelatihan yang belum mendalam menjadi salah satu tantangan utama. UMKM memiliki keinginan untuk mendapatkan pembinaan yang lebih spesifik, terutama yang dapat disesuaikan dengan skala dan kebutuhan usaha mereka. Fokus program pada pertumbuhan ekonomi wilayah DIY juga menjadi kendala dalam ekspansi nasional, terutama bagi mereka yang

berencana memperluas usaha di luar wilayah tersebut.

Namun, di sisi lain, terdapat potensi besar dalam meningkatkan kolaborasi dan sinergi antara program ini dengan sektor lainnya. Melalui integrasi teknologi yang lebih maju, dukungan dari berbagai pemangku kepentingan, dan pengembangan program yang lebih terfokus dan adaptif, Sibakul Jogja dapat mengatasi sebagian besar tantangan yang dihadapi. Adopsi teknologi yang canggih dan upaya untuk memperluas jaringan kerjasama dengan pihak lain seperti sektor swasta, lembaga pemerintahan, dan masyarakat sipil menjadi kunci dalam memperkuat dampak positifnya terhadap UMKM.

Perlu diakui bahwa keselarasan antara harapan peserta dan ketersediaan sumber daya menjadi titik sentral yang memerlukan perhatian. Dengan mengatasi batasan sumber daya dan fokus program pada wilayah tertentu, Sibakul Jogja dapat memperluas jangkauannya secara nasional. Potensi untuk menyesuaikan program dengan kebutuhan dan tingkat kesiapan peserta dapat meningkatkan daya saing dan kesejahteraan UMKM secara keseluruhan.

Dengan demikian, tantangan dan peluang dalam implementasi Sibakul Jogja menjadi cermin bagi pentingnya mengatasi keterbatasan dan mengoptimalkan potensi dalam mendukung UMKM. Melalui kreativitas, kolaborasi yang kuat, dan adaptabilitas program, pelaku UMKM dapat terus berkembang, sehingga menciptakan dampak yang lebih positif dan berkelanjutan dalam ekonomi lokal dan nasional.

Simpulan

Berdasarkan uraian di atas dapat kita lihat bahwa digitalisasi pembinaan memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap kesejahteraan dan pertumbuhan UMKM. Sibakul Jogja telah memberikan pendekatan pembinaan yang tepat sasaran, memperkuat keterampilan, dan meningkatkan akses pasar bagi pelaku UMKM. Program ini memberikan serangkaian pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tingkat keahlian yang memungkinkan para pelaku UMKM mengembangkan usaha mereka.

Namun, beberapa tantangan masih dihadapi. Program ini belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan dan aspirasi peserta yang memiliki tujuan mengembangkan usaha di luar DIY. Hal ini disebabkan oleh pembatasan anggaran dan fokus pada pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut. Selain itu, meskipun Sibakul Jogja memberikan berbagai pelatihan, ada kebutuhan akan peningkatan kualitas materi dan pemilihan mentor yang lebih ahli sesuai dengan kebutuhan yang beragam dari peserta. Kemudian, aspek teknis seperti aplikasi yang masih sering mengalami error perlu diperbaiki agar tidak mempengaruhi kepercayaan pelanggan.

Meskipun demikian, ada peluang besar untuk meningkatkan program ini. Dengan pengoptimalan kolaborasi antara sektor publik, swasta, dan masyarakat sipil, Sibakul Jogja dapat memperluas jangkauan dan penawaran programnya. Adopsi teknologi yang lebih canggih, termasuk memperluas platform digital, dapat membantu program ini menjadi lebih inklusif dan adaptif terhadap kebutuhan UMKM yang berkembang

Referensi

- Asri, D. P. B., 2018. Pengembangan Industri Kreatif UMKM Asal Yogyakarta melalui Pendaftaran "Jogja Co-Branding". *Kosmik Hukum*, 18(2).
- Arianto, B., 2019. Buzzer Media Sosial dan Branding Produk UMKM Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal UMKM Dewantara*, 2(1).
- Ayem, S. d. U. W., 2021. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan UMKM Di Kota Yogyakarta. *JEMMA (Jurnal of Economic, Management, and Accounting)*, 4(1).
- Fuadi, D. S. d., 2021. Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial. *Dikus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 5(1).
- Jannatin, R. d., 2020. Penerapan Digital Marketing sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal Impact : Implementation and Action*, 2(2).
- Kumparan.com, 2018. *Ribuan UMKM di Yogyakarta Kesulitan Naik Kelas*. [Online] Available at: <https://kumparan.com/> [Diakses 29 11 2023].
- Putri, A. D. d., 2023. Strategi Desain Kemasan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Jual Produk Umkm Kelurahan Labuhan Dalam Bandarlampung. *ournal of Social Sciences and Technology for Community Service*, 4(1).

Setyarini, A. L. T. d. V. D. P., 2022. Sibakul Jogja Application Post-Pandemic Yogyakarta Government Breakthrough. *Formosa: Journal of Multidisciplinary Research*, 1(8).

Sunardi, N. d., 2020. Peran Manajemen Keuangan dan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan bagi Umkm Pasar Modern Intermoda Bsd City Kota Tangerang Selatan di Tengah Pandemi Covid-19. *Humanis: Jurnal Abdi Masyarakat*, 2(1).