ANALISIS STAKEHOLDER PADA PENGEMBANGAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI KOTA YOGYAKARTA

SKRIPSI

Oleh:

Nama	: Lamda Duta Praja
Nomor Mahasiswa	: 20313120
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNGAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2024

Analisis Stakeholder Pada Pengembangan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Yogyakarta

HALAMAN JUDUL

SKRIPSI

disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir
guna memperoleh gelar Sarjana jenjang Strata 1
Program Studi Ekonomi Pembangunan,
pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama	: Lamda Duta Praja
Nomor Mahasiswa	: 20313120
Program Studi	: Ekonomi pembangunan

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
2024

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul **"Analisis Stakeholder Pada Pengembangan Ekonomi Usaha Mikro Kecil dan Menegah di Kota Yogyakarta"** telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti yang dimaksud dalam buku pedoman penulisan skripsi Program Studi Ekonomi Pembangunan FBE UII. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 18 September 2024

Penulis



(Lamda Duta Praja)

No. Mahasiswa 20313120

PENGESAHAN SKRIPSI

Analisis Stakeholder Pada Pengembangan Ekonomi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Yogyakarta

Nama	: Lamda Duta Praja
Nomor Mahasiswa	: 20313021
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 18 September 2024
telah disetujui dan disahkan oleh
Dosen Pembimbing,



Lak Lak Nazhat El Hasanah, SE.,M.Si.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

ANALISIS STAKEHOLDER PDA PENGEMBANGAN EKONOMI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI KOTA YOGYAKARTA

Disusun oleh : LAMDA DUTA PRAJA

Nomor Mahasiswa : 20313120

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Senin, 07 Oktober 2024

Penguji/Pembimbing Skripsi : Lak lak Nazhat El Hasanah, SE.,M.Si. .....

Penguji : Abdul Hakim, SE, M.Ec., Ph.D. .....

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Prof. Jaka Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat, kelancaran, dan ridho serta karuniannya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas skripsi ini dengan lancar dan tepat waktu. Sholawatserta salam tidak lupa saya panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya, sahabatnya, dan umatnya hingga akhir zaman.

Skripsi ini peneliti persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua tercinta Bapak Suharto Margono dan Ibu Nur Hayati yang selalu memberikan perhatian, motivasi, pembelajaran, dan doa tanpa henti kepada peneliti sehingga tugas akhir skripsi ini mampu peneliti selesaikan.
2. Kakak dan adik peneliti yaitu Jerry Paku Praja dan Jagad Surya Praja yang telah memberikan semangat dan dukungan sehingga tugas akhir skripsi ini bisa berjalan dengan lancar.
3. Kepada dosen pembimbing peneliti yaitu Ibu Lak Lak Nazhat El Hasanah, S.E., M.Si., yang selalu memberikan bimbingan dan motivasi kepada peneliti sehingga penelitian ini dapat diselesaikan.
4. Seluruh keluarga besar yang senantiasa selalu memberikan doa dan nasihat untuk peneliti.
5. Seluruh dosen prodi Ekonomi Pembangunan yang telah mengajarkan dan mengamalkan ilmunya dengan ikhlas dan sabar.
6. Teman-teman yang telah menemani dan senantiasa mendukung peneliti dalam melakukan penelitian.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bismillahirrohmanirrohim, segala puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiratAllah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat, kelancaran, dan ridho serta karunian nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas skripsi ini dengan lancar dantepat waktu. Sholawat serta salam tidak lupa saya panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya, sahabatnya, dan umatnya hingga akhir zaman. *Alhamdulillahi Rabbil'aalamin* atas izin Allah SWT tuhan semesta alam yang menciptakan dunia beserta isinya dan berkat rahmat serta karunianya yang diberikan kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **"Analisis Stakeholder Pada Pengembangan Ekonomi Usaha Mikro Kecil dan Menegah di Kota Yogyakarta"** dengan lancar.

Penulisan skripsi ini merupakan bentuk persyaratan bagi peneliti sebagai tugas akhir untuk prasyarat mendapatkan gelar Sarjana jenjang Strata 1 (S1) di Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Dalam proses penulisan skripsi ini, peneliti sangat menyadari bahwa segala bantuan, masukan, dan pembelajaran dari berbagai pihak sangat bermanfaat dalamproses penulisan dan penelitian. Oleh karena itu, dengan hati yang tulus, peneliti menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua tercinta Bapak Suharto Margono dan Ibu Nur Hayati yang selalu memberikan perhatian, motivasi, pembelajaran, dan doa tanpa henti kepada peneliti sehingga tugas akhir skripsi ini mampu peneliti selesaikan.
3. Kakak dan adik peneliti yaitu Jerry Paku Praja dan Jagad Surya Praja yang selalu memberikan semangat dan motivasi.

4. Kepada dosen pembimbing peneliti yaitu Ibu Lak Lak Nazhat El Hasanah, S.E., M.Si., yang selalu memberikan bimbingan dan motivasi kepada peneliti sehingga penelitian ini dapat diselesaikan.
5. Keluarga besar peneliti yang selalu mendoakan agar peneliti mendapatkan kelancaran dan kesuksesan.
6. Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
7. Bapak Abdul Hakim S.E., M.Ec. selaku Kepala Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
8. Seluruh dosen Prodi Ekonomi Pembangunan Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya.
9. Novalindo Ramadhan, Shaviera Priska Azzahra, Riana Fatimah Azzahrani, Andra, Dandy Ramadhan selaku teman dekat saya.
10. Teman-teman KKN Wali Shafar, Hanif, Ayma, Noval, Deandra, Annie, Iip, Rahma yang selalu ada untuk berbagi cerita dan saling membantu dalam berbagai kegiatan.
11. Teman se-angkatan Ekonomi Pembangunan yang tidak dapat penulis tuliskan satu per satu.

Yogyakarta, 18 September 2024

Penulis,



Lamda Duta Praja

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME iii
PENGESAHAN SKRIPSI iv
PENGESAHAN UJIAN v
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR v
KATA PENGANTAR vii
DAFTAR TABEL xi
DAFTAR GAMBAR xii
DAFTAR LAMPIRAN xiii
ABSTRAK xiv

BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 7
1.3 Tujuan Penelitian 7
1.4 Manfaat Penelitian 7
1.4.1 Manfaat Teoritis 7
1.4.2 Manfaat Aplikatif 7

BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI 9
2.1 Kajian Pustaka 9
2.2 Landasan Teori 15
2.2.1 Stakeholders 15
2.2.2 UMKM 16
2.3 Kerangka Penelitian 17

BAB III METODE PENELITIAN 19
3.1 Jenis dan Cara Pengumpulan Data 19
3. Metode Analisis 20
3.2 Teknik Pengumpulan Data 21

3.2.1 Wawancara 21
3.2.2 Dokumentasi 21
3.2.3 Tekhnik Analisis Data 22
3.2.4 Pengumpulan Data 22
3.2.5 Reduksi Data 23
3.2.6 Penyajian Data dengan Menggunakan Alat Analisisis Mactor 23
3.2.7 Kesimpulan dan Verifikasi 24

BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN 26
4.1 Deskripsi Data Penelitian 26
4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan 28
4.2.1 Input Data 28
4.2.2 Pengaruh dan Ketergantungan Aktor 31
4.2.3 Daya Saing Aktor 34
4.2.4 Potensi Kerjasama Antar Aktor 35
4.2.5 Faktor Pendukung dan Penghambat 37

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 43
5.1 Kesimpulan 43
5.2 Implikasi 43
5.2.1 Implikasi Teoritis 43
5.2.2 Implikasi Kebijakan 44

DAFTAR PUSTAKA 45
LAMPIRAN 48

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 10
Tabel 4 1 Jumlah UMKM Kota Yogyakarta 27
Tabel 4 2 Aktor dan Tujuan 30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian 17
Gambar 3.1 Model Analisis Interaktif Miles dan Hubberman 22
Gambar 3.2 Penerapan Model Analisis Miles dan Hubberman 24
Gambar 4.1 Peta Administrasi Kota Yogyakarta 26
Gambar 4.2 Hasil MDII (Matrix of Direct and Indirect Influences) 31
Gambar 4.3 Peta Pengaruh dan Ketergantungan Antar Aktor 32
Gambar 4.4 Nilai Daya Saing Antar Aktor 34
Gambar 4.5 Histogram Nilai Daya Saing Antar Aktor 35
Gambar 4.6 Potensi Kerjasama Antar Stakeholder 36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara 48
Lampiran 2 Pedoman Dokumentasi 50
Lampiran 3 Transkrip Wawancara 52

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran *stakeholder* terhadap terhadap pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta. Dan Untuk mengetahui strategi dan tantangan yang dihadapi *stakeholder* dalam pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta. Stakeholders memiliki peran penting dalam perekonomian dalam pengembangan ekonomi UMKM Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya di Indonesia, dengan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB). Namun seberapa besar dan signifikan kontribusi masing-masing stakeholder terhadap perkembangan UMKM tersebut masih belum diketahui. Penelitian ini berfokus pada peran *stakeholder* terhadap pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta, serta strategi dan tantangan yang dihadapi *stakeholder* dalam pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif MACTOR. Metode analisa pada penelitian ini yaitu dengan interaksi antar aktor yaitu dengan metode *Matrix of Alliances and Conflict: Tactics, Objective and Recommendations (MACTOR). Hasil penelitian ini yaitu* aktor yang memiliki pengaruh tertinggi hingga terendah dalam pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta adalah Dinas Koperasi dan UMKM (DISKOPUMKM), Pelaku UMKM, Paguyuban UMKM (Forkom UMKM), Akademisi Perguruan Tinggi, Lembaga Keuangan, dan Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA). Faktor yang mendukung pengembangan ekonomi UMKM meliputi penyediaan pelatihan bagi pelaku UMKM serta program dari instansi yang bertujuan mendukung pengembangan UMKM. Namun, terdapat faktor penghambat, seperti kurangnya minat pelaku UMKM untuk berpartisipasi dalam pelatihan yang disediakan, keterbatasan sumber daya, serta pemahaman yang rendah tentang manajemen usaha di kalangan pelaku UMKM.

Kata Kunci: *Stakeholder, UMKM, Pengembangan Ekonomi*

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM memiliki definisi yang beragam di berbagai negara, tergantung pada kondisi ekonomi dan sektor usaha setempat. Umumnya, UMKM merujuk pada usaha kecil milik individu yang berperan signifikan dalam ekonomi, dengan batasan pendapatan dan aset tertentu. Bank Dunia, misalnya menggolongkan UMKM sebagai usaha dengan omzet tahunan kurang dari 3 juta USD. Data Bank Dunia mengelompokkan UMKM berdasarkan ukuran dan sektor ekonomi. Tahun 2020, 63% pekerja di negara berpenghasilan rendah dan menengah bekerja di sektor UMKM (Yamali & Putri, 2020). Sementara itu, ILO memperkirakan 90% usaha global termasuk UMKM, menyerap 50% tenaga kerja dunia (Oktaviandono & Syahputra, 2021). Di kawasan Asia Pasifik, ESCAP melaporkan bahwa pada 2021, UMKM berkontribusi sekitar 60% terhadap PDB dan menyediakan 80% lapangan kerja di wilayah tersebut.

Pemberdayaan UMKM memiliki peran strategis dalam mendorong aktivitas ekonomi masyarakat dan menjadi sumber penghasilan utama bagi banyak orang, sehingga berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan. UMKM juga berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja, kontribusi terhadap PDB, pemasukan devisa, dan investasi nasional (Kadeni, 2020). Ekspansi pasar, baik lokal maupun global, menjadi tantangan sekaligus peluang bagi pertumbuhan UMKM. Sektor ritel di Indonesia telah berkembang pesat dengan hadirnya pengecer modern. Implementasi Masyarakat Ekonomi ASEAN menjadikan Indonesia pasar yang menarik bagi peritel asing, didukung oleh populasinya yang besar (Maharani, 2023). Sektor ini menarik karena kebutuhan modal yang rendah dan prospek yang menjanjikan, didorong oleh perubahan perilaku konsumen yang menginginkan kenyamanan, kecepatan, keterjangkauan, dan kualitas dalam berbelanja.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2021, kemiskinan di Indonesia mencapai 27,54 juta orang pada bulan Maret 2021 karena pandemi Covid-19 (Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2021 No. 53/07/Th. XXIV, 15 Juli 2021). Masalah kemisinan ini menyebabkan persentase penduduk miskin sebesar 10,14%, yang kemudian

mengalami penurunan sebesar 0,05% dibandingkan bulan September 2020. Pada kuartal I tahun 2021, sinyal positif perekonomian Indonesia mulai terlihat. Perekonomian Indonesia mulai bangkit dengan beberapa adaptasi baru, termasuk di sektor UMKM. Bagi UMKM, mereka berusaha untuk tetap bertahan dan beradaptasi melalui digitalisasi. Sektor UMKM termasuk salah satu sektor dalam program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) yang digalakkan oleh pemerintah. Pemerintah berupaya keras untuk memulihkan perekonomian melalui bidang UMKM dengan memberikan alokasi dana bantuan seperti kredit usaha agar UMKM tetap berjalan. Berdasarkan data Kementerian Keuangan (Kemenkeu), pemerintah melalui realisasi program PC-PEN telah merealisasikan total Rp. 123,46 triliun untuk membantu para pelaku UMKM (Harjowiryono & Siallagan, 2021). Program PC-PEN ini menunjukkan bahwa pemerintah sangat peduli terhadap sektor UMKM.

Bidang perekonomian memainkan peran penting dalam pembangunan suatu daerah sebagai upaya untuk mengalokasikan sumber daya secara efektif. Pembangunan ekonomi melibatkan proses yang berkelanjutan dan terus-menerus, yang bertujuan untuk meningkatkan dan memperbaiki segala aspek menjadi lebih baik. Pada proses ini, diharapkan pendapatan riil masyarakat akan meningkat secara berkelanjutan (Erawati & Yasa, 2012). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan Produk Domestik Bruto (PDB) di Indonesia (Sidin & Indiarti, 2020). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (Kemenkop UKM), kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional menunjukkan bahwa UMKM Indonesia mampu memberikan dana sebesar Rp 9,216 Triliun. Kekayaan sumber daya alam yang melimpah di Indonesia akan menyebabkan UMKM semakin berkembang, terutama dengan memanfaatkan teknologi yang telah ada.

Pemerintah juga mendukung penuh perkembangan UMKM melalui Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021, yang bertujuan untuk meningkatkan kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah (PP No 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Melalui peraturan ini, pemerintah memastikan perlindungan hak bagi setiap UMKM. Harapan pemerintah adalah UMKM dapat berkembang dan memberikan dampak positif bagi perekonomian. Berdasarkan data dari Kementerian

Koperasi dan UKM (Kemkop UKM), terdapat peningkatan signifikan jumlah UMKM di Indonesia. Pada tahun 2018, jumlah UMKM sekitar 64,19 juta, kemudian pada tahun 2019 meningkat menjadi 65,47 juta, yaitu peningkatan sebesar 1,27 juta unit. Kemenkop UKM terus membantu meningkatkan potensi UMKM, juga merupakan upaya dukungan terhadap Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (TPB) atau *Sustainable Development Goals* (SDGs). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), tujuan Pembangunan Berkelanjutan atau *Sustainable Development Goals* (SDGs) diartikan sebagai pembangunan yang meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan, serta menjaga keberlanjutan kehidupan sosial masyarakat, kualitas lingkungan hidup, dan menjamin keadilan serta tata kelola yang efektif untuk meningkatkan kualitas hidup dari generasi ke generasi (Indikator Pembangunan Berkelanjutan Daerah Istimewa Yogyakarta 2022/2023). Rencana pembangunan yang dilakukan ini, capaian harus didasarkan pada prinsip keberlanjutan atau yang dikenal dengan benefit 3P (People, Planet, Profit).

Peningkatan UMKM ini juga merupakan suatu bentuk implementasi dari beberapa poin yang tertuang dalam *Sustainable Development Goals* (SDGs). Poin yang menjadi tujuan utama dalam mendukung SDGs ini adalah pada poin pertama, yaitu menghapus kemiskinan, dan pada poin ke delapan, yaitu pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi. Adanya peningkatan UMKM diharapkan akan membantu mengatasi kemiskinan di berbagai daerah. UMKM saat ini telah menjadi lapangan pekerjaan yang penting bagi perekonomian Indonesia. UMKM ini menjadi harapan untuk menjadi sebuah pekerjaan yang layak serta membantu pertumbuhan perekonomian. Optimasi setiap UMKM di berbagai daerah dapat dilakukan melalui kebijakan desentralisasi fiskal. Kebijakan desentralisasi fiskal ini merupakan salah satu hak otonomi daerah yang bertujuan untuk memanfaatkan potensi daerah masing-masing secara mandiri. Istilah otonomi berasal dari Bahasa Yunani, dengan *"autos"* berarti sendiri dan *"noumos"* berarti hukum atau peraturan. Otonomi memiliki makna kebebasan atau kemandirian, tetapi bukan kemerdekaan. Kebebasan yang terbatas atau disebut dengan kemandirian merupakan wujud pemberian kesempatan yang harus dapat dipertanggungjawabkan (Sarfiah et al., 2019a).

Otonomi daerah adalah suatu keadaan di mana suatu daerah memiliki kesempatan untuk merealisasikan potensi terbaiknya secara optimal (Safitri, 2016). Menurut Kamus

Besar Bahasa Indonesia (KBBI), otonomi daerah adalah hak, wewenang, dan kewajiban daerah untuk mengatur dan mengurus rumah tangganya sendiri sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Hak otonomi daerah ini juga diatur dalam UU No. 32 Tahun 2004 yang kemudian diganti menjadi UU No. 23 Tahun 2014 Pasal 1 Ayat 6, dimana pengertian Otonomi Daerah adalah hak, wewenang, dan kewajiban daerah otonom untuk mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintahan dan kepentingan masyarakat setempat dalam sistem Negara Kesatuan Republik Indonesia.

UMKM berperan penting dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja di berbagai daerah. Pengembangan UMKM diharapkan dapat meningkatkan ekonomi pelaku usaha dan kondisi ekonomi secara umum (Geremewe, 2018). Faktor fisik, alam dan modal sosial juga berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM. Menurut Acs & Audretsch (2010) menekankan peran penting modal sosial dalam kewirausahaan. Modal sosial didefinisikan sebagai kemampuan pemangku kepentingan untuk memperoleh keuntungan melalui keanggotaan dalam jaringan atau struktur sosial (Fuadi et al., 2021). Konsep pembangunan berkelanjutan, modal sosial dianggap sebagai mata rantai yang hilang *(the missing link*) di samping modal alam, fisik, dan manusia (Rahadian, 2016). Pengembangan UMKM melibatkan setidaknya tiga pemangku kepentingan utama: Akademisi, Bisnis, dan Pemerintah, yang dikenal sebagai model *Triple Helix*. Akademisi berperan sebagai konsultan dan pengembang ilmu pengetahuan dan teknologi. Bisnis menciptakan nilai tambah dan pertumbuhan berkelanjutan. Pemerintah berfungsi sebagai regulator dan fasilitator dalam pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan penciptaan pasar.

Pengembangan UMKM berperan vital dalam memperkuat ekonomi Kota Yogyakarta, kota yang terkenal dengan budaya, pariwisata, dan kreativitasnya. UMKM bukan hanya menjadi penggerak ekonomi, tetapi juga pelestari warisan budaya dan pemberdaya masyarakat lokal (Sarfiah et al., 2019a). Analisis *stakeholder* dalam konteks ini membantu memetakan peran dan kepentingan berbagai pihak dalam ekosistem UMKM, termasuk pemilik UMKM, pemerintah daerah, lembaga keuangan, asosiasi bisnis, institusi pendidikan, organisasi masyarakat, dan konsumen. Memahami interaksi antar *stakeholder* ini penting untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan dan keberlanjutan

UMKM di Yogyakarta. Pemilik UMKM memerlukan dukungan dalam akses modal, pelatihan, teknologi, dan pasar, sementara pemerintah daerah berperan dalam membuat regulasi yang mendukung dan memfasilitasi kolaborasi. Era teknologi dan kompetisi global di zaman sekarang, UMKM Yogyakarta menghadapi tantangan seperti keterbatasan akses teknologi informasi, keberlanjutan sumber daya, dan perubahan kebijakan yang mempengaruhi operasional. Analisis *stakeholder* yang komprehensif dapat membantu menemukan solusi berkelanjutan dan inklusif. Penelitian ini bertujuan mengkaji peran dan interaksi *stakeholder* dalam pengembangan UMKM di Yogyakarta, dengan harapan memberikan wawasan bagi pembuat kebijakan, pelaku bisnis, dan akademisi untuk meningkatkan ekosistem UMKM yang berkelanjutan dan kompetitif (Safitri, 2016).

UMKM memainkan peran krusial dalam rantai pasok ekonomi, terutama melalui model bisnis yang inovatif. Inovasi menjadi kunci ketahanan bisnis selama pandemic (Vinatra, 2023). Pentingnya memahami masa kritis untuk merespons perubahan dengan transformasi dinamis, menjalankan rencana yang telah disusun, dan mencari solusi tepat untuk meningkatkan ketahanan jangka panjang. Pandemi telah memaksa perubahan organisasi yang drastis, sehingga strategi bisnis harus mencakup berbagai aspek dengan adaptabilitas tinggi untuk pemulihan yang cepat.

UMKM berperan penting dalam mencapai kemandirian ekonomi negara (Sarfiah et al., 2019b). Fungsi utama UMKM meliputi penciptaan lapangan kerja, dorongan inovasi, pengentasan kemiskinan, stabilitas ekonomi, dan peningkatan kesejahteraan sosial. UMKM menghadapi kendala klasik seperti keterbatasan bahan baku yang sering mengharuskan impor (Astuti & Ayuningtyas, 2018). Tantangan terkait pendanaan, energi, infrastruktur, pemasaran, dan informasi sering menimbulkan konflik kompleks yang berdampak pada aspek non-fisik seperti kreativitas, regulasi ketenagakerjaan, dan inflasi.

Adaptasi adalah strategi kunci bagi UMKM untuk mencapai kemandirian usaha (Respatiningsih et al., 2020). Adaptasi memerlukan pengawasan dan optimalisasi sumber daya yang ada. Kolaborasi antar pemangku kepentingan dalam menentukan posisi bisnis dapat meningkatkan kapabilitas sumber daya. Perkembangan teknologi juga mendorong transformasi aktivitas bisnis. Pemerintah perlu memberikan dukungan tidak hanya melalui kebijakan, tetapi juga dengan memastikan ketersediaan pasar dan faktor produksi untuk

mendukung pertumbuhan ekonomi kreatif, menciptakan keunggulan kompetitif, dan membangun jejaring antar pemangku kepentingan (Khouroh et al., 2019).

Lembaga keuangan dan lembaga pembiayaan lainnya memiliki peran langsung terhadap UMKM. Optimalisasi peran perbankan harus berkontribusi langsung pada pengembangan dan pengelolaan sektor UMKM, baik jangka pendek maupun jangka panjang (Romadhon & Fitri, 2020). Bank yang beroperasi di suatu wilayah sebaiknya menyediakan program pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik bisnis UMKM setempat. Diperlukan adanya kerjasama terintegrasi dengan lembaga atau instansi lain. Lembaga perbankan di daerah tertentu perlu memahami nilai-nilai kearifan lokal dan budaya masyarakat setempat agar dapat merancang program pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik UMKM lokal. Lembaga keuangan perlu menawarkan sistem pembiayaan konvensional atau berbasis syariah, terutama di daerah dengan mayoritas pelaku UMKM beragama Islam.

Kolaborasi pemangku kepentingan *(stakeholder)* berperan penting dalam pengembangan ekonomi UMKM. Pemangku kepentingan sebagai kelompok atau individu yang dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh pencapaian tujuan organisasi (Putri et al., 2022). Tujuan adanya organisasi digambarkan sebagai pendekatan untuk memahami perilaku, niat, interaksi, dan kepentingan aktor serta menilai pengaruh dan sumber daya mereka dalam pengambilan keputusan dan implementasi. Tujuan analisis pemangku kepentingan adalah memahami perspektif mereka dan menentukan relevansinya bagi organisasi.

Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY), dengan kekayaan budaya, potensi wisata, topografi, dan infrastruktur pendidikan serta akomodasi, menjadi target pengembangan usaha. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM yang didapat dari hasil wawancara dengan Bapak Tommy selaku Divisi UMKM Kota Yogyakarta menunjukkan bahwa Kota Yogyakarta memiliki jumlah UMKM tertinggi kedua setelah Kabupaten Sleman di DIY. Daya tarik ekonomi dan kelembagaan yang baik menjadikan Kota Yogyakarta pilihan utama bagi pengembang usaha, dengan 23,75 persen dari total UMKM di provinsi. Berbagai program pengembangan dari pemerintah, akademisi,dan pelaku usaha berkontribusi pada perkembangan UMKM. Kolaborasi pemangku kepentingan memberikan kontribusi terhadap perkembangan ini. Namun, pertanyaan yang

muncul adalah seberapa besar dan signifikan kontribusi masing-masing stakeholder terhadap perkembangan UMKM tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatass, maka dapat diambil rumusan masalah dari penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana peran *stakeholder* terhadap pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta?
2. Bagaimana strategi dan tantangan yang dihadapi *stakeholder* dalam pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat diambil tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk menjelaskan peran *stakeholder* terhadap terhadap pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta.
2. Untuk menjelaskan strategi dan tantangan yang dihadapi *stakeholder* dalam pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi UMKM Yogyakarta yaitu:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam mengembangkan teori mengenai peran dan pengaruh stakeholder dalam pengembangan ekonomi UMKM. Memahami interaksi antara berbagai stakeholder, penelitian ini bisa memperkaya literatur mengenai tantangan dan strategi dalam pengembangan UMKM di konteks perkotaan

1.4.2 Manfaat Aplikatif

1. Bagi UMKM Kota Yogyakarta

Penelitian ini diharapkan UMKM dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang lingkungan bisnis mereka, termasuk kekuatan dan kelemahan dari berbagai stakeholder. Hasil penelitian dapat membantu UMKM mengidentifikasi sumber daya yang tersedia dan cara mengaksesnya, serta UMKM dapat mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dengan mempertimbangkan peran dan kepentingan berbagai stakeholder

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat membuka peluang untuk penelitian lebih lanjut mengenai topik yang sama, misalnya dengan menggunakan metodologi yang berbeda atau fokus pada sektor UMKM tertentu. Hasil penelitian dapat digunakan untuk mengembangkan kurikulum perkuliahan yang relevan dengan isu pengembangan UMKM.

BAB II
KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Pustaka

Penelitian yang serupa telah dilakukan diantaranya penelitian yang dilakukan devi analiaa, 2021 yang berjudul Peran Stakeholder dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil di Kota Padang, Sumatra Barat, dengan hasil penelitian menunjukan bahwa stakeholder memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja UMKM melalui sinergi dan kolaborasi. Penelitian tersebut memiliki kesamaan dengan tugas akhir peneliti yang dimana terdapat kesamaan dalam analisa *stakeholder* pada pengembangan usaha mikro kecil. Selanjutnya ada penelitian dari Hikmatus Sabilil Izzah yang dilakukan pada tahun 2021 yang berjudul "Peran *Stakeholders* dalam Proses Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Alas Kaki Unggulan melalui Program Pembiayaan Usaha Syariah (PUSYAR) di Kota Mojokerto". Hasil dari penelitian tersebut menunjukan bahwa *Stakeholder* memiliki peran penting dalam proses pemberdayaan UMKM melalui program pembiayaan syariah, termasuk dalam hal pendampingan, pembiayaan, dan pemasaran. Hubungan yang terdapat dari penelitian tersebut dengan tugas akhir peneliti adalah kesamaan dalam menganalisa peran *stakeholders* dalam pengembangan UMKM.

Penelitian lagi yang lain juga dilakukan oleh Rischi Agustina dengan judul "Peran *Stakeholder* dalam Meningkatkan Perekonomian Lokal melalui Industri Kecil Menengah (IKM) di Kota Kediri" yang dilakukan pada tahun 2020 di kota kediri. Hasil penelitian tersebut menunjukan bahwa *stakeholder* memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian lokal melalui IKM, termasuk dalam hal pembinaan, pendampingan, dan pemasaran. Hubungannya dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah kesamaan dalam analisa *stakeholders* dalam perkembangan ekonomi lokal. Lalu ada penelitian dari Setyowati dan Kusumawardhani yang dilakukan pada tahun 2019 dan berjudul "Analisis *Stakeholder* dalam Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Semarang". Dari penelitian itu, hasil yang didapat adalah pentingnya peran *stakeholder* dalam implementasi kebijakan pengembangan UMKM, termasuk dalam hal perumusan kebijakan, pelaksanaan kebijakan, dan evaluasi kebijakan.

Penelitian terakhir yang memiliki keterkaitan dengan judul tugas akhir peneliti adalah penelitian yang dilakukan oleh tiga orang peneliti yang bernama Iqbal, Amin, dan Baridwan dengan penelitian yang berjdul "Menganalisis dinamika peran *stakeholder* dalam pengembangan UMKM di Kota Yogyakarta". Penelitian yang dilakukan di kota Yogyakarta tersebut menemukan hasil bahwa peran *stakeholder* dalam pengembangan UMKM di Kota Yogyakarta bersifat dinamis dan berubah seiring dengan perkembangan UMKM. Dari kelima penelitian terdahulu diatas, masing-masing memiliki hubungan dan perbedaan dari tugas akhir peneliti yang akan dijabarkan lebih lengkap sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian	Hubungan dengan Tugas Akhir Peneliti	Perbedaan
1	a) Devi Analia b) Peran Stakeholder dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil di Kota Padang, Sumatera Barat c) Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri, Vol 7(2), 2021	Menganalisis peran stakeholder dalam meningkatkan kinerja UMKM di Kota Padang.	Stakeholder memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja UMKM melalui sinergi dan kolaborasi.	Hubungan penelitian ini dengan tugas akhir peneliti yaitu kesamaan dalam analisa *stakeholder* pada pengembangan usaha mikro kecil.	Terdapat beberapa hal yang menjadi pembeda dari penelitian tersebut dengan tugas akhir peneliti, seperti obyek penelitian yang berbeda daera, tahun penelitaian yang dimana penelitian tersebut dilakukan

					pada tahun 2021 sedangkan tugas akhir peneliti dilakukan pada tahun 2024, dan Stakeholder yang berbeda.
2	a) Hikmatus Sabilil Izzah b) Peran Stakeholders dalam Proses Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Alas Kaki Unggulan melalui Program Pembiayaan Usaha Syariah (PUSYAR) di Kota Mojokerto. c) Jurnal Administrasi Bisnis, Vol 24(2), 2021	Menganalisis peran stakeholders dalam proses pemberdayaan UMKM alas kaki melalui program pembiayaan syariah.	Stakeholder memiliki peran penting dalam proses pemberdayaan UMKM melalui program pembiayaan syariah, termasuk dalam hal pendampingan, pembiayaan, dan pemasaran.	Penelitian ini dengan tugas akhir peneliti adalah sama sama menganalisa peran *stakeholders* dalam pengembangan UMKM.	Perbedaan penelitian ini dengan tugas akhir peneliti terdapat pada objek penelitian yang berbeda dan lokasi penelitian dari penelitian tersebut yang dilakukan di kota Mojokerto.

3	a) Rischi Agustina b) Peran Stakeholder dalam Meningkatkan Perekonomian Lokal melalui Industri Kecil Menengah (IKM) di Kota Kediri c) Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Gresik, Vol 6(1), 2020	Menganalisis peran stakeholder dalam meningkatkan perekonomian lokal melalui IKM di Kota Kediri.	Stakeholder memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian lokal melalui IKM, termasuk dalam hal pembinaan, pendampingan, dan pemasaran.	Hubungan penelitian ini dengan judul tugas akhir peneliti yaitu kesamaan dalam analisa *stakeholders* dalam perkembangan ekonomi lokal.	Dalam penelitian ini perbedaannya dengan penelitian atau tugas akhir peneliti adalah lokasi penelitian yang dimana penelitian tersebut dilakukan di kota kediri. Selain itu objek penelitian yang berbeda dari tugas akhir peneliti dan tahun penelitian yang dilakukan pada tahun 2020, sedangkan tugas akhir peneliti dilaksanakan

					pada tahun 2024.
4	a) A. A. Setyowati & A. H. Kusumawardhani b) Analisis Stakeholder dalam Implementasi Kebijakan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Semarang. c) Jurnal Administrasi Publik, Vol 8(2), 2019	Menganalisis peran stakeholder dalam implementasi kebijakan pengembangan UMKM di Kota Semarang.	Stakeholder memiliki peran penting dalam implementasi kebijakan pengembangan UMKM, termasuk dalam hal perumusan kebijakan, pelaksanaan kebijakan, dan evaluasi kebijakan.	Relevansi penelitian ini dengan tugas akhir peneliti adalah kesamaan dalam analisa peran *stakeholders* kepada pengusaha kecil dan menengah.	Perbedaan dari penelitian tersebut dengan tugas akhir peneliti ada di lokasi penelitian yang dilakukan di kota semarang dan stakeholder yang di jadikan objek penelitian adalah pemerintah kota semarang dan tahun penelitian yang dilakukan dalam penelitian tersebut dilaksanakan

					pada tahun 2019, berbeda 5 tahun dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti.
5	a) M. Iqbal, M. Amin, & N. Baridwan b) Dinamika Peran Stakeholder dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Yogyakarta c) Jurnal Dinamika Administrasi Publik, Vol 7(2), 2018	Menganalisis dinamika peran stakeholder dalam pengembangan UMKM di Kota Yogyakarta.	Peran stakeholder dalam pengembangan UMKM di Kota Yogyakarta bersifat dinamis dan berubah seiring dengan perkembangan UMKM.	Penelitian ini sama-sama membahas tentang peran *stakeholders* dalam pengembangan usaha lokal.	Dari penelitian ini, perbedaan dengan tuigas akhir peneliti adalah objek penelitian yang berbeda, dan juga perbedaan waktu penelitian yang dimana penelitian tersebut dilakukan pada tahun 2018.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Stakeholders

Stakeholders merupakan individu atau kelompok yang memiliki kepentingan terhadap suatu organisasi atau isu (Harini et al., 2016). Menurut Prawita (2018) dalam penelitiannya yang berjudul *Corporate Social Responsibility Dan Corporate Financial Performance* Teori ini juga merupakan bagian dari kepentingan terhadap UMKM yang meliputi konsumen, karyawan, pemegang saham, masyarakat, pemerintah, kreditur, dan lain-lain. *Stakeholders* dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh organisasi atau isu dalam penelitian ini. Teori stakeholder sendiri adalah sekelompok orang yang diyakini memiliki kemampuan untuk mempengaruhi atau menerima ativitas bisnis.

UMKM harus bisa memperhatikan keseluruhan kepentingan dan nilai-nilai *stakeholders* dalam perusahaan dan menjalankan perannya sesuai dengan arah kegiatan dan operasionalnya untuk memenuhi kebutuhan perusahaan itu sendiri atau pemangku kepentingan (Ramadhania, 2019). Teori ini juga bisa mengidentifikasi pemangku kepentingan sebagai kelompok atau individu yang dapat mempengaruhi atau dipengaruhi dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Melalui teori *stakeholder*, analisa *stakeholder* dapat dilakukan dengan melibatkan pengumpulan informasi tentang kelompok atau individu yang terkait, mengkategorikan informasi, dan menjelaskan kemungkinan konflik antar kelompok dan kondisi yang memungkinkan terjadinya *trade-off*.

Dasarnya, *stakeholder* memiliki keahlian untuk mengendalikan pelaksanaan sumber ekonomi yang ada di suatu UMKM. Menurut Febriantoro (2018) bahwa ada beberapa alasan yang mendorong perusahaan harus memperhatikan *stakeholders*, yaitu:

1. Isu lingkungan yang menyangkut kepentingan banyak masyarakat yang bisa mengganggu kualitas hidup mereka.
2. Meminta barang atau suplai yang didistribusikan harus berkaitan dengan lingkungan.
3. Investor yang menanamkan modalnya biasanya lebih memilih UMKM yang memiliki atau memajukan kebijakan program lingkungan.

Teori stakeholder menyeduakan kerangka yang tepat untuk memahamperan dan hubungan antara berbagai pemangku kepentingan yang terlibat dalam pengembangan

UMKM. Dari teori ini juga dapat membantu menganalisa bagaimana kepentingan, kekuatan, dan pengaruh stakeholder pada pengembangan UMKM.

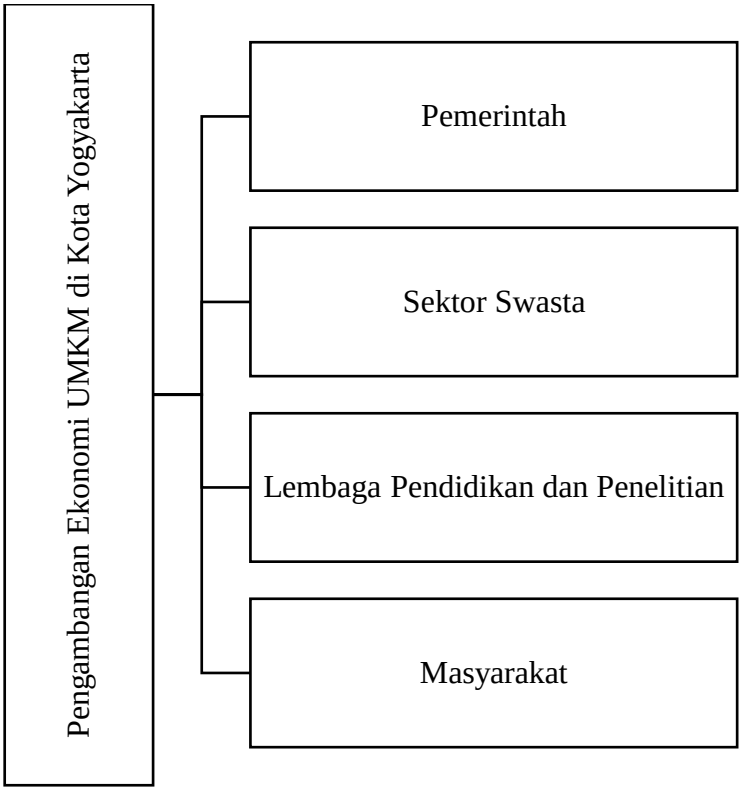
2.2.2 UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau biasa disingkat UMKM merupakan sesuatu kegiatan yang bisa memperluas suatu lapangan pekerjaan dan memiliki peran penting dalam proses pemerataan serta peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas ekonomi nasional.

Menurut Mutegi, Njeru, dan Ongesa (2015), Kinerja UMKM adalah hasil kerja yang diraih individu yang menyesuaikan dengan peran atau tugas individu tersebut pada suatu perusahaan dalam periode tertentu, yang dapat dikaitkan dengan suatu nilai ukuran atau standar tertentu pada perusahaan seseorang tersebut bekerja. Mengacu pada undang-undang Nomor 20, 2008, ketentuan umum Usaha Mikro Kecil, dan Menengah atau UMKM dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah suatu usaha produktif yang dimiliki perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha Mikro seperti yang diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Selanjutnya ada Usaha Kecil yang merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memiliki kriteria Usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Yang terakhir adalah Usaha Menengah yang merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang suatu perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung ataupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2.3 Kerangka Penelitian



Sumber: Data diolah peneliti 2024

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

Pengembangan ekonomi UMKM di kota Yogyakarta menjadi payung utama dalam penelitian ini. Selain itu, ada beberapa turunan yang menjadi bagian dalam kerangka penelitian ini. yang pertama ada Pemerintah, yang berperan dalam pembuat kebijakan, penyedia infrastruktur, fasilitator permodalan. Pemerintah berpengaruh pada kebijakan pendukung UMKM, penyediaan infrastruktur, dan akses permodalan. Selanjutnya ada Sektor Swasta, yang berperan dalam investor, mitra bisnis, dan penyedia teknologi yang memiliki pengaruh pada investasi, transfer teknologi, dan pengembangan pasar. Masyarakat yang memiliki peran dalam konsumen, tenaga kerja, dan pelaku UMKM dan berpengaruh pada permintaan pasar, ketersediaan tenaga kerja, budaya kewirausahaan.

Diagram ini menggambarkan secara visual bagaimana berbagai stakeholder mempengaruhi pengembangan ekonomi UMKM di kota Yogyakarta. Pemerintah berperan

penting dalam menciptakan lingkungan yang kondusif melalui kebijakan dan infrastruktur. Sedangkan sektor swasta berperan sebagai penyedia sumber daya keuangan dan non-keuangan. Lembaga Pendidikan dan peneliti berperan dalam meningkatkan kapasitas UMKM melalui pendidikan dan penelitian. Masyarakat berperan sebagai konsumen dan penyedia tenaga kerja.

BAB III
METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Cara Pengumpulan Data

Penelitian ini, menggunakan metode kualitatif MACTOR yang mana data primer dikumpulkan melalui *in-depth interview* atau wawancara mendalam yang diperoleh dari aktor-aktor pengembangan UMKM di kota Yogyakarta yang merupakan analisis *stakeholders*. Penelitian kualitatif adalah suatu metode untuk meneliti kondisi objek ilmiah dimana peneliti sendiri adalah sebagai instrument utamanya (Kusumastuti & Khoiron, 2019). Analisis *stakeholder* yang merupakan sebuah sistem pengumpulan informasi tentang kelompok atau individu yang terkait, mengkategorisasikan informasi dan menjelaskan kemungkinan konflik antar kelompok dan kondisi kemungkinan terjadinya *trade off* (Pangaribuan & Munandar, 2021).

Berdasarkan dengan apa yang sudah disebutkan sebelumnya, cara pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu melalui *in-depth interview* yang dapat dijelaskan kedalam beberapa bagian, yaitu:

1. Mengidentifikasikan *stakeholdes* dan kepentingan masing-masing.
2. Menilai pengaruh, tentang pentingnya dan tingkat dampak pada masing-masing *stakeholders*.
3. Mengidentifikasi cara terbaik untuk melibatkan para pemangku kepentingan.

Penelitian ini dilakukan menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu dengan *stakeholders* yang berkaitan dengan pengembangan UMKM di Yogyakarta. Adapun informan dari penelitian ini terdapat 6 *stakeholders* atau aktor yang terkait yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.1 Responden Penelitian

No	***Stakeholders***	**Responden**
1.	Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah DIY Yogyakarta	Tommy
2.	BAPPEDA DIY Yogyakarta	Lia

No	*Stakeholders*	Responden
3.	Paguyuban UMKM atau Forkom UMKM	Dea Tulistiawati
4.	Pelaku UMKM	Tulistiawati (dea modis)
5.	Akademisi Perguruan Tinggi	Endah Marendah
6.	Lembaga Keuangan	Atok Riwanto

3. Metode Analisis

Metode analisa pada penelitian ini yaitu dengan interaksi antar aktor yaitu dengan metode *Matrix of Alliances and Conflict: Tactics, Objective and Recommendations (MACTOR)* yaitu merupakan suatu cara untuk mengevaluasi hubungan penting antara aktor serta konvergensi dan perbedaan mereka yang mana masing-masing terkait dengan tujuan yang akan dicapai. Cara yang sangat umum untuk membedakan jenis-jenis pemangku kepentingan yaitu dengan mempertimbangkan kelompok orang yang memiliki hubungan yang dapat diklasifikasikan dengan organisasi. Hubungan yang jelas di antara definisi dari apa yang menjadi pemangku kepentingan dan identifikasi dari siapa saja yang menjadi pemangku kepentingan Friedman & Miles (2006).

Penelitian ini, terdapat 6 aktor utama yang masing-masing actor mewakili kelompok pemangku kepentingan yang berbeda dengan peran dan kepentingan yang unik dalam konteks pengembangan UMKM di Yogyakarta. Kelompok pemangku kepentingan sendiri masing-masing memiliki peran dan kepentingannya sendiri. Lebih lanjut, kelompok utama berdasarkan data aktor diatas dapat dilihat bahwa kelompok pemangku kepentingan utama dalam penelitian ini adalah pemerintah, UMKM, akademisi, dan sektor swasta yang dalam hal ini diwakilkan oleh lembaga keuangan. Setiap kelompok juga memiliki peran yang saling melengkapi dan mempengaruhi dalam pengembangan UMKM. Pemerintah membuat kebijakan, sektor swasta menyediakan modal, akademisi memberikan dukungan riset, dan UMKM sebagai pelaku usaha langsung.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian kualitatif ini menggunakan beberapa teknik antara lain menggunakan wawancara, dan dokumentasi. Kemudian data yang diambil diolah menggunakan alat analisis *Mactor*. Teknik yang digunakan oleh peneliti ini merupakan teknik yang digunakan untuk menyesuaikan pengumpulan data yang diambil dari tempat penelitian. Sehingga penelitian ini merupakan sebuah penelitian yang hasilnya merupakan sebuah data primer atau data secara langsung. Teknik yang digunakan oleh peneliti yaitu :

3.2.1 Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang biasa digunakan untuk penelitian melalui metode kualitatif (Hakim, 2021). Menurut pengertiannya wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal – hal dari responden yang lebih mendalam. Dalam pengertian lain wawancara adalah percakapan antara periset, yaitu seseorang yang berharap mendapatkan informasi, dan informan, yaitu seseorang yang diasumsikan mempunyai informasi penting tentang suatu objek (Fadhallah, 2021).

Penelitian ini dilakukan wawancara dengan berbagai *stakeholder* atau pemangku kebijakan yang terlibat dengan pengembangan ekonomi UMKM. Wawancara ini dilakukan dengan cara mengajukan suatu pertanyaan dan diberikan sebuah jawaban oleh seorang narasumber yang terpilih, wawancara yang diberikan kepada narasumber ini bersifat secara verbal dengan menggunaan sistem *open question* atau pertanyaan terbuka dimana pertanyaan ini nantinya mengalir mengikuti arah dari informan serta merupakan lanjutan dari pertanyaan – pertanyaan sebelumnya. Tujuan dari *open question* adalah untuk menggali informasi secara mendalam dari narasumber, namun tetap sesuai arahan dari peneliti (Suprayogi et al., 2022).

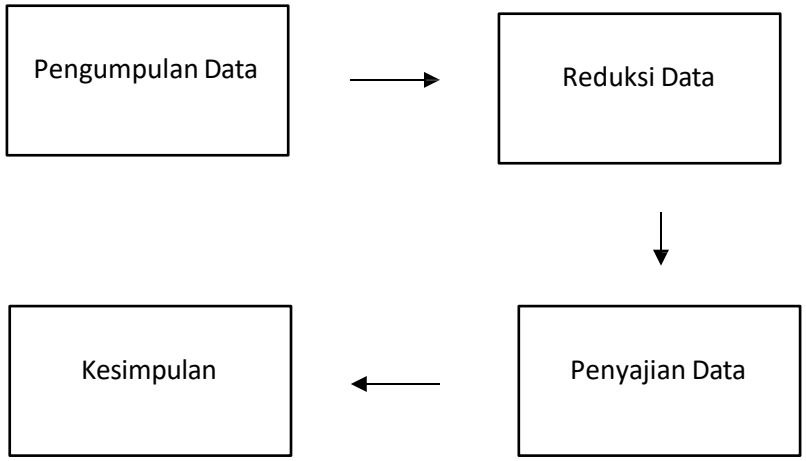
3.2.2 Dokumentasi

Wawancara dan observasi yang dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai Komunitas Langkah Berdikari juga diperoleh melalui beberapa arsip kegiatan atau dokumentasi. Dokumentasi merupakan sebuah teknik pengumpulan data yang berfokus dalam pencatatan melalui data arsip kegiatan maupun dokumen lama yang menjadi bukti

tentang sautu objek (Sudarsono, 2017). Sedangkan menurut Pujiyanto (2021) dokumentasi merupakan sebuah catatan suatu peristiwa yang sudah terlewati atau telah berlalu. Dokumentasi ini memiliki berbagai jenis seperti tulisan, gambar ataupun sebuah karya dari orang lain yang meliput objek tersebut.

3.2.3 Tekhnik Analisis Data

Analisis kualitatif telah dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah terjun ke lapangan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis interaktif menurut Miles dan Hubberman. Menurut Miles dan Hubberman dalam penelitian yang berjudul *Qualitative data Analysis a methods sourcebook* dalam mengemukakan aktivitas dalam analisis data kualitatif dapat dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas (Ridder, 2014). Berikut ini merupakan gambaran analisis data kualitatif menurut Miles dan Hubberman:



Sumber : (Latifah & Supena, 2020)

Gambar 3.1 Model Analisis Interaktif Miles dan Hubberman

Bentuk dari analisis data interaktif dapat digali dengan interpretasinya, dengan langkah berikut:

3.2.4 Pengumpulan Data

Pengumpulan data pertama dimulai dengan mengumpulkan dan menggali

data dari berbagai sumber, pengamatan serta wawancara yang kemudian dituliskan dalam catatan lapangan dengan memanfaatkan dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar maupun foto. Pengumpulan data juga dilakukan dengan dua teknik yaitu : wawancara, dan dokumentasi.

3.2.5 Reduksi Data

Pengambilan data melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi tentu akan menghasilkan data yang jumlahnya sangat banyak, maka data tersebut akan terlebih dahulu untuk dipilah – pilah untuk mengidentifikasikannya terlebih dahulu. Salah satu tahapan yang harus dilalui yaitu reduksi data. Reduksi data merupakan kegiatan merangkum, memilih beberapa hal yang pokok, memfokuskan pada hal – hal yang penting serta mencari polanya (Rijali, 2018). Tujuan dari reduksi data ini adalah untuk mempermudah peneliti dalam memfokuskan tema penelitian.

3.2.6 Penyajian Data dengan Menggunakan Alat Analisisis Mactor

Pendekatan analisis mactor merupakan sebuah alat analisis yang bertujuan untuk melihat besarnya keterlibatan seorang pemangku kepentingan atau *stakeholder* dalam mempengaruhi sebuah objek seperti proyek tertentu. Alat analisis mactor ini menyediakan beragam alat dan analisis yang berguna untuk mendapatkan informasi dan agregat situasi dari beberapa masukan sederhana tentang permasalahan yang sedang dianalisis (Fauzi, 2019). Memanfaatkan alat analisis ini dapat membantu memetakkan setiap *stakeholder* yang berpengaruh terhadap sebuah proyek yang sedang dikembangakan.

Alat analisis yang digunakan *stakeholder* ini juga dapat dilihat hubungannya dengan *stakeholder* yang lain, apakah mereka saling berpengaruh positif atau negatif. Selain itu kita juga dapat melihat adanya *stakeholder* yang memiliki konvergenitas dengan *stakeholder* yang lain. Banyaknya manfaat yang bisa diambil dengan menggunakan alat analisis ini menjadi sebuah keuntungan untuk dapat menggunakannya.

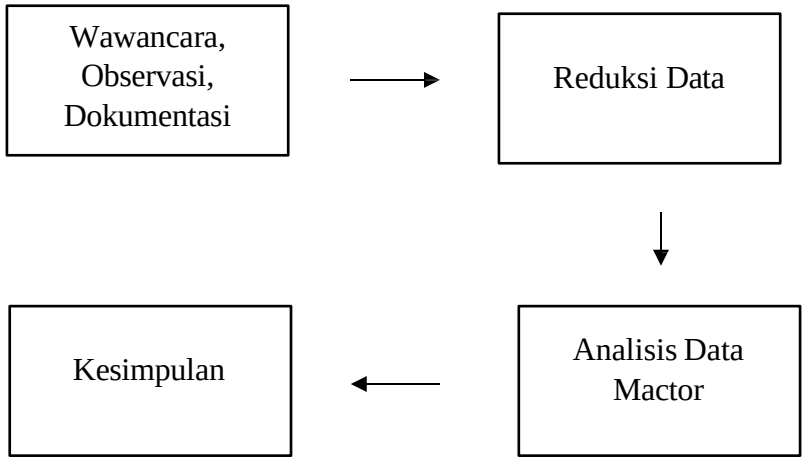
Melakukakan reduksi data, setelah itu langkah yang dilakukan selanjutnya yaitu menyajikan data. Penyajian data ini bertujuan untuk mengorganisir sehingga data dapat mudah dipahami. Penyajian data yang ditampilkan berkaitan dengan menampilkan dan menjelaskan tujuan dari setiap *stakeholder* atau pemangku kebijakan yang memiliki hubungan dengan pengembangan ekonomi UMKM.

Penyajian data menggunakan alat analisis mactor agar senantiasa hasil yang ditampilkan lebih mudah untuk dibaca. Selain itu dengan menggunakan alat analisis mactor kita dapat melihat secara luas potensi dari setiap *stakeholder* yang berhubungan. Sehingga peneliti dapat memberi saran untuk setiap pemangku kepentingan yang terlibat.

3.2.7 Kesimpulan dan Verifikasi

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat memberikan jawaban rumusan masalah dan mengambil kesimpulan kemudian akan dianalisis. Menurut Miles dan Hubberman penarikan kesimpulan dan verifikasi yang dikemukakan masih bersifat sementara, sehingga dapat berubah – ubah apabila ditemukan bukti kuat yang mendukung (Rini et al., 2021). Didukung bukti – bukti yang valid dan konsisten saat penelitian lapangan, maka kesimpulan dapat dipercaya.

Berdasarkan interpretasi diatas, maka gambaran terkait teknik analisis data peneliti yang telah dilakukan dapat dilihat pada gambar dibawah :



Sumber: Data Peneliti Diolah 2024

Gambar 3.2 Penerapan Model Analisis Miles dan Hubberman

3.3 Uji Keabsahan Data

Teknik triangulasi merupakan teknik penelitian yang berupaya untuk mengumpulkan data yang berbeda tetapi melalui sumber yang sama sehingga tercipta kombinasi melalui

sumber data, peneliti, teori, dan teknik metodologi (Octaviani & Sutriani, 2019). Teknik ini menggunakan metode wawancara, dan dokumentasi melalui sumber data yang sama secara serempak. Hal ini sangat perlu untuk dilakukan karena perlu adanya suatu alat untuk menguji kebenaran data yaitu melalui teknik triangulasi, teknik ini sendiri dilakukan dengan cara melakukan pengecekan data dari berbagai sumber seperti melalui pengamatan yang kemudian dikonfimasi melalui wawancara kepada informan kemudian dipastikan kembali dengan dokumen yang ada.

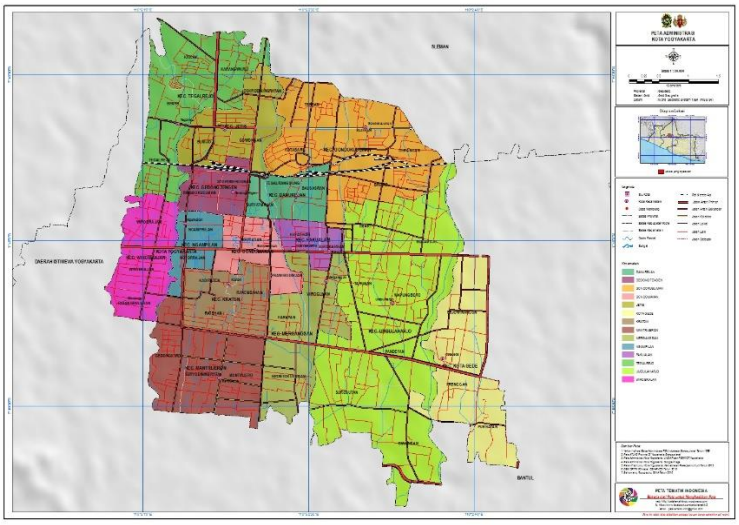
Metode yang digunakan peneliti dalam teknik triangulasi yaitu metode triangulasi sumber. Peneliti akan mengumpulkan data dari berbagai sumber. Data dari ketiga sumber kemudian dikelompokkan untuk mengetahui mana pendapat yang sama serta mana pendapat yang berbeda yang kemudian dapat diambil kesimpulan.

BAB IV
HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data Penelitian

Kota Yogyakarta merupakan kotamadya yang terletak di D.I Yogyakarta dan salah satu kota yang memiliki pendapatan daerah dari sektor pariwisata dan UMKM. Kota Yogyakarta memiliki luas wilayah tersempit dibandingkan dengan daerah tingkat II lainnya, yaitu 32,5 Km² yang berarti 1,025% dari luas wilayah Propinsi DIY Dengan luas 3.250 hektar tersebut terbagi menjadi 14 Kecamatan, 45 Kelurahan, 617 RW, dan 2.531 RT, serta dihuni oleh 413,78 ribu jiwa data per Juni 2023 (sumber data dari BPS) dengan kepadatan rata-rata 13.177 jiwa/Km².

Kota Yogyakarta adalah ibu kota dan pusat pemerintahan provinsi D.I Yogyakarta. Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dengan warisan budaya, potensi wisata, topografi wilayah serta jumlah sarana prasarana seperti pendidikan dan akomodasi menjadikan provinsi ini sebagai target pengembangan usaha.Sebagian besar penduduk Kota Yogyakarta merupakan pelaku UMKM yang sangat berperan penting sebagai roda perekonomian di Kota Yogyakarta.



Sumber: ***Perda Kota Yogyakarta/ RTRW Kota Yogyakarta, Rabu, 16 Oktober 2019***

Gambar 4.1 Peta Administrasi Kota Yogyakarta

Secara rinci Kota Yogyakarta memiliki sejumlah pelaku UMKM, para pelaku UMKM tersebut dikelompokan menjadi beberapa wilayah dan dikordinasikan melalui Forum Komunitas UMKM (FORKOM UMKM) sebagai pusat informasi dan komunikasi dari DISKOPUMKM, wilayah tersebut mencakup kecamatan atau yang disebut dengan kemantren. Dari data yang diperoleh melalui Dinas Koperasi dan UMKM Kota Yogyakarta, pelaku UMKM kota Yogyakarta dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Dngan pendataan terakhir pada tahun 2022 tercatat pelaku UMKM sebesar 4.066 pelaku UMKM. Berbagai macam UMKM yang ada di Kota Yogyakarta diantaranya yaitu UMKM Kuliner, UMKM Fashion, UMKM sektor Jasa, UMKM Kerajinan, UMKM Lainya. Berdasarkan data jumlah umkm yang diberikan oleh DISKOPUMKM berikut ini:

Tabel 4.1 Jumlah UMKM Kota Yogyakarta

Jenis UMKM	Jumlah UMKM
Fashion	293
Kuliner	2230
Jasa	447
Kerajinan	231
Lainnya	865

Sumber: Diolah peneliti 2024

Berdasarkan tabel 4.1 data yang didapat dari DISKOPUMKM terdapat kenaikan jumlah pelaku UMKM setiap tahunnya, data tersebut terakhih dilakukan pada tahun 2022 dengan total pelaku UMKM sebesar 4066. Data tersebut belum total dari keseluruhan jumlah pelaku UMKM di Kota Yogyakarta karena terdapat kendala pada saat pendataan yang dilakukan oleh tim riset pendataan dan tidak semua pelaku UMKM ingin dimasukan data nya sehingga tidak dapat dikatakan data rill.

4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan

4.2.1 Input Data

Cara dalam melakukan analisis terhadap *stakeholder* atau aktor yang terlibat dalam pengembangan UMKM Kota Yogyakarta yaitu melalui aplikasi Mactor. Peneliti memilih menggunakan aplikasi ini karena dirasa dapat sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Peneliti telah melakukan wawancara secara mendalam dengan *stakeholder* atau aktor terkait yang kemudian hasilnya diolah dan diinput kedalam aplikasi Mactor.

Penginputan data ke dalam aplikasi Mactor sebaiknya terlebih dahulu mengetahui nama aktor serta tujuan yang hendak dicapai dalam analisis *stakeholder* pada pengembangan UMKM di Kota Yogyakarta. Tujuan yang ingin dicapai dapat diketahui melalui wawancara yang telah dilakukan sebelumnya. Hal ini disampaikan oleh Bapak Tommy selaku sekretaris dari divisi UMKM pada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Yogyakarta yangb ditemui pada tanggal 3 Juli 2024:

"Awalnya ya. Strateginya pengembang UMKM kota, kota ini kita klasterkan yang pertama. Pembinaannya kita klasterkan. Kita ada 14 kemantren, Di tempat saya kota itu kemantren. Nah, kami punya 14 forum komunikasi UMKM di 14 kemantren. Sama kayak Sleman juga punya forum UMKM. Ada organisasi, istilahnya klasterisasi kelompok forum UMKM di setiap kemantren. Di situ kita klasterkan pelaku UMKM yang dia itu warinti sahan usaha, masih baru mulai usaha sampai dia sudah UMKM yang sudah bagus. Bukan premium tapi bagus dan layak usaha. Kemudian kita klaster lagi menjadi klaster pelaku UMKM anak muda, segmen anak muda seumuran Anda ini usia age-nya rangenya 18-28 tahun. Kita klasterkan di klaster home business camp HBC, rumah usaha bisnis. Khusus untuk anak-anak muda berKTP kota yang punya warinti sahan usaha dan juga sudah punya usaha 18-28. Itu kita klasterkan di situ. Kita sudah punya 13 angkatan kurang lebih 600 member aktif anak muda yang punya usaha."

Penyampaian oleh Ibu Lia selaku perwakilan dari BAPPEDA Kota Yogyakarta yang ditemui pada tanggal 4 Juli 2024 di kantor BAPPEDA Kota Yogyakarta. Dalam sesi wawancara beliau menyampaikan beberapa hal mengenai UMKM dan DISKOPUMKM maupun tujuan dari Pemerintah:

"Dalam menciptakan peningkatan pertumbuhan ekonomi. Nah, di bawahnya nanti ada sasaran untuk kepala daerahnya. Kepala daerahnya ngapain? Oh, kepala daerahnya tuh tugasnya harus bisa

meningkatkan omset UMKM. Itu turun lagi dari kepala perangkat daerah turun lagi nanti ke kepala bidang. Kepala bidang tuh tugasnya apa? Oh, dia harus bisa mencetak bidang usaha baru. Terus setelah wira usaha baru, nanti dia menyangkut ke tugasan kedua. Di program yang lain, dia harus bisa membuat UMKM mikro mandiri."

Pengungkapkan oleh bu Tulistiawati selaku ketua salah satu forkom UMKM di Kota Yogyakarta yaitu kemantren Umbulharjo. Dalam sesi wawancara pada tanggal 15 Juli 2024 di toko beliau yaitu "Dea Modis" yang berlokasi di Umbulharjo Kota Yogyakarta, beliau menyampaikan keadaan UMKM pada saat ini:

"Umbul Harijo ini menjadi contoh sekota Karena anggotanya banyak, kemudian aktif Kalau pertemuan yang datang itu sekitar 90 orang Yang lainnya kecamatan yang lain paling 20, 15, 30 Punya Umbul Harijo hampir 100 Dan itu kami sering kerjasama dengan ,Seperti kemarin Bank Mandiri pertemuannya di tempat saya, Difasilitasi semuanya, Dan nanti kalau beli snacknya Yang beli Bank Mandiri, tapi belinya di kami, Kemudian kalau ada seperti pengadaan Mau ngisi tentang pengadaan-pengadaan itu Harus kontribusi ke kami Jadi pesan snacknya disana, dan kami uangkasnya juga banyak, jadi dari kita untuk kita."

Ibu Tulistiwati menjadi ketua paguyuban UMKM (Forkom UMKM) sudah kurang lebihnya 5 tahun. Selama 5 tahun ibu Tulistiwati membantu para pelaku UMKM untuk menginformasikan adanya pelatihan – pelatihan yang dilakukan oleh beberapa *stakeholder*. Selain menjadi ketua UMKM beliau juga membuka pelatihan bagi para pelajar yang tertarik dengan jumputan atau membuat kain bahan baju dengan kesenian secara abstrak.

Tabel 4.2 Aktor dan Tujuan

Stakeholders		Tujuan	
Aktor	Keterangan	Objek	Keterangan
DISKOPUMKM	Dinas Koprasi dan UMKM Kota Yogyakarta	Pengembangan UMKM	Memberi fasilitas pelatihan UMKM
BAPPEDA	Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kota Yogyakarta	Pendukung Pengembangan UMKM dan Perencanaan	Mendukung Pengembangan UMKM dan Kemajuan Bidang Ekonomi
Lembaga Keuangan	Lembaga Keuangan	Pemberi Modal UMKM dengan KUR	Pemberi Modal UMKM Melalui KUR dan Mendukung Pengembangan UMKM
Akademisi	Tenaga Pengajar atau Dosen	Pelatihan dan Pembekalan UMKM	Meberikan Pelatihan
FORKOM UMKM	Forum Komunikasi UMKM Kota Yogyakarta	Pemberi informasi dan pusat komunikasi	Sarana Komunikasi dan Informasi Mengenai Pelatihan
Pelaku UMKM	Pelaku Usaha Mikro Menengah Kota Yogyakarta	Pengembangan usaha	Peningkatan Pendapatan

Sumber: Diolah peneliti 2024

Wawancara yang diinput kedalam aplikasi Mactor yang pertama adalah MDI (*Matrix of Direct Influences).* Dalam MDI ini mendeskripsikan nilai pengaruh antar aktor inti dengan aktor yang lainnya. Peneliti memberikan nilai kepada setiap aktor yang memiliki pengaruh terhadap aktor lain yang didasari hasil wawancara yang telah dilakukan. Poin yang diberikan yaitu bernilai nol hingga empat, dimana nilai nol yang berarti tidak ada pengaruh suatu aktor terhadap aktor lain dan nilai empat yang berarti terdapat pengaruh yang di berikan terhadap aktor sangat tinggi.

Penginput nilai MDI (*Matrix of Direct Influence*), selanjutnya yaitu menginput nilai 2MAO (*Matrix Actor Objective*) dimana dalam 2MAO mendeskripsikan sikap suatu aktor terhadap tujuan yang hendak dicapai.

4.2.2 Pengaruh dan Ketergantungan Aktor

Setelah input data, maka selanjutnya kita dapat melihat matriks yang menjelaskan tentang hubungan tingkat pengaruh dan ketergantungan dari masing-masing aktor dalam pengembangan UMKM Kota Yogyakarta, matriks ini dapat dilihat pada MDII (*Matrix of Direct and Indirect Influences*)

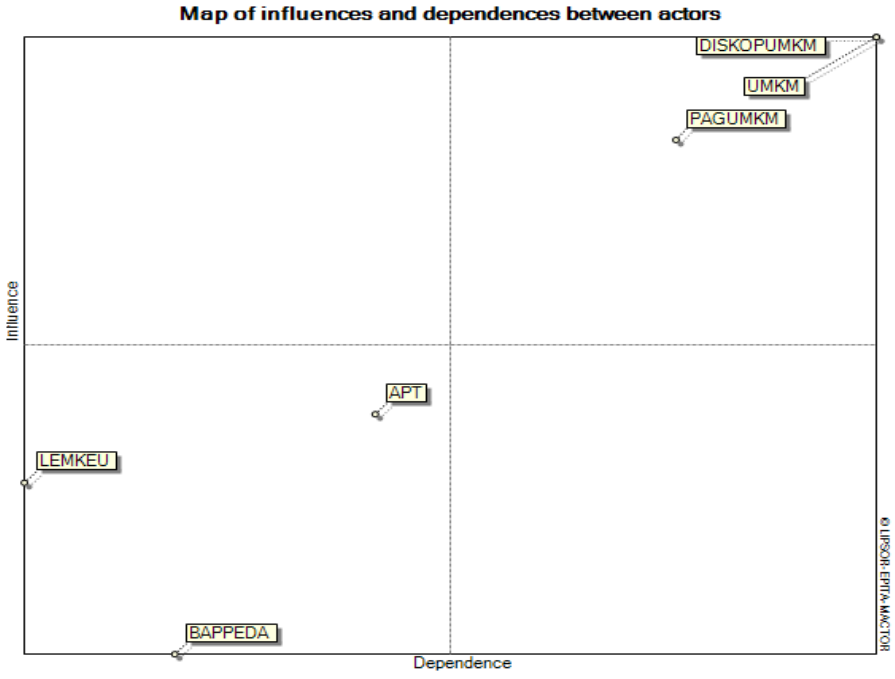
MDII	BAPPEDA	DISKOPUMKM	LEMKEU	APT	UMKM	PAGUMKM	Ii
BAPPEDA	10	10	8	9	10	10	47
DISKOPUMKM	11	17	10	12	17	15	65
LEMKEU	9	11	10	11	11	10	52
APT	9	12	10	12	12	11	54
UMKM	11	17	10	12	18	15	65
PAGUMKM	11	15	10	11	15	15	62
Di	51	65	48	55	65	61	345

© LIPSOR-EPITA-MACTOR

Sumber: Aplikasi Mactor

Gambar 4.2 Hasil MDII *(Matrix of Direct and Indirect Influences)*

Berdasarkan gambar 4.2 dari MDII, maka dapat diketahui bahwa *stakeholder* yang memiliki pengaruh paling tinggi yaitu DISKOPUMKM Kota Yogyakarta dan UMKM Kota Yogyakarta dengan nilai (65), kemudian diikuti dengan Paguyuban UMKM (Forkom UMKM) dengan nilai (62), dan APT (Akademisi Perguruan Tinggi) dengan nilai (54), untuk *stakeholder* yang memberikan pengaruh paling rendah adalah BAPPEDA dengan nilai (47). Sedangkan untuk *stakeholder* yang memiliki ketergantungan atau dipengaruhi paling tinggi yaitu DISKOPUMKM dan UMKM dengan nilai (65), kemudian diikuti oleh Paguyuban UMKM (Forkom UMKM) dengan nilai (61), dan APT (Akademisi Perguruan Tinggi) dengan nilai (55), sedangkan untuk ketergantungan paling rendah yaitu Lembaga Keuangan dengan nilai (48). Untuk lebih jelas posisi atau setiap *stakeholder* dalam memberikan pengaruh dan ketergantungan dapat dilihat pada gambar dibawah yang memetakkan setiap *stakeholder*.



Sumber: Aplikasi Mactor

Gambar 4.3 Peta Pengaruh dan Ketergantungan Antar Aktor

Berdasarkan gambar 4.3 dapat diketahui bahwa *stakeholder* DISKOPUMKM, Pelaku UMKM, dan Paguyuban UMKM (Forkom UMKM) merupakan *stakeholder* yang memiliki pengaruh dan ketergantungan tinggi terhadap pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta. Bagi APT (Akademisi Perguruan Tinggi) dan Lembaga Keuangan merupakan

stakeholder memiliki pengaruh dan ketergantungan yang cukup tinggi terhadap pengembangan ekonomi UMKM Kota Yogyakarta. Bagi BAPPEDA merupakan *stakeholder* yang memiliki pengaruh rendah dan ketergantungan yang rendah juga.

Hasil dari MDII pada alat analisis Mactor diketahui bahwa *stakeholder* yang memiliki pengaruh paling tinggi terdapat pada *stakeholder* DISKOPUMKM dan Pelaku UMKM. Hal ini dikarenakan *stakeholder* tersebut merupakan aktor yang memiliki peran sebagai penyedia pelatihan dan Pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan akan mengembangkan pada sektor usahanya sehingga yang mempengaruhi pengembangan ekonomi nanti nya ialah para Pelaku UMKM tersebut dan DISKOPUMKM yang memberi fasilitas yang digunakan sebagai sarana pelatihan UMKM. Paguyuban UMKM (Forkom UMKM) memiliki pengaruh paling besar selanjutnya karena peran mereka sebagai perkumpulan Pelaku UMKM dari masing-masing kemantren dan pusat informasi bagi Pelaku UMKM lainnya terhadap informasi pelatihan yang disediakan oleh dinas dan intansi lainnya, jadi selain sebuah pusat informasi Forkom UMKM ini juga sebagai tempat *sharing* antar Pelaku UMKM. Kemudian APT (Akademisi Perguruan Tinggi) memiliki pengaruh menengah atau cukup tinggi terhadap pengembangan UMKM karena akademisi memiliki tujuan agar Pelaku UMKM dapat bersaing dengan Pelaku UMKM di daerah lain. Adapun yang dilakukan oleh Akademisi yaitu memberi pelatihan dan pembinaan kepada para Pelaku UMKM mengenai management dari pengelolaan usaha yang UMKM lakukan. Selanjutanya yang berpengaruh dalam pengembangan ekonomi UMKM yaitu lembaga keuangan yang juga menegah setelah APT (Akademisi Perguruan Tinggi) yaitu sebagai pemberi pinjaman modal kepada Pelaku UMKM yang dinamakan KUR (Kredit Usaha Rakyat), lembaga keuangan ini juga berkontribusi memberikan pelatihan dan memfasilitasi UMKM dibeberapa acara rakyat untuk membuka stand/tempat dan berdagang di *event* tersebut. Selanjutnya yang memiliki hubungan terendah yaitu BAPPEDA yang merupakan intansi pemerintah yang mengatur pendapatan dan keuangan pemerintah dan tingkat pengaruhnya sangat rendah terhadap UMKM di Kota Yogyakarta.

Bagian nilai ketergantungan yang paling tinggi yaitu ada DISKOPUMKM dan Pelaku UMKM. Hal ini dikarenakan memiliki hubungan yang tinggi untuk pengembangan ekonomi UMKM Kota Yogyakarta, karena hubungan ketergantungan dari dua *stakeholder*

tersebut yang memiliki tujuan serta pencapaian untuk yang sama yaitu mengembangkan ekonomi dan kualitas dari UMKM Kota Yogyakarta dan mampu bersaing serta mempertahankan usahanya dalam jangka panjang.

4.2.3 Daya Saing Aktor

Proses pengembangan Ekonomi UMKM Kota Yogyakarta pada setiap *stakeholder* memiliki tujuan yang ingin dicapai, sehingga terjadi adanya persaingan antar *stakeholder*. Untuk mengetahui daya saing tersebut dapat dilihat dalam MDII *Competitiveness Vector*. Hasil nilai MDII *Competitiveness Vector* dapat dilihat dalam tabel dibawah :

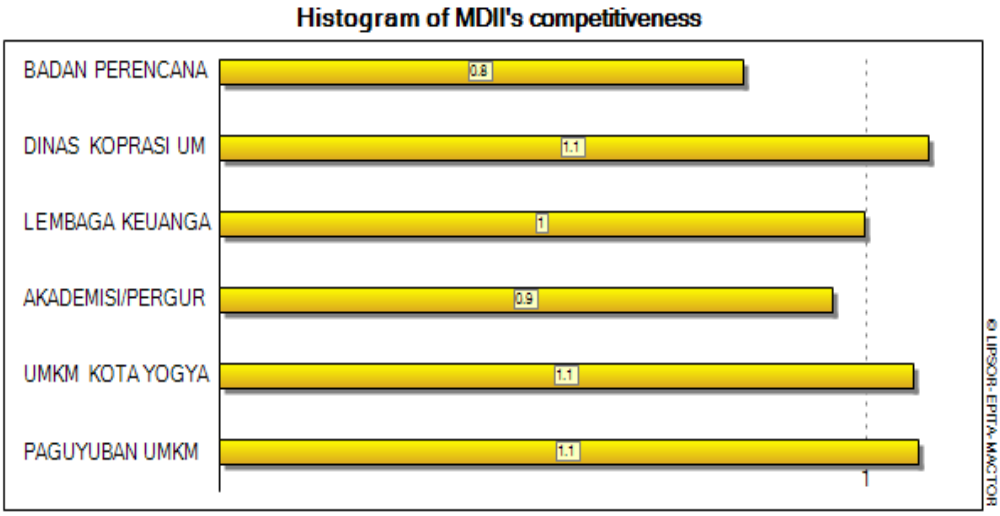
	Ri
BAPPEDA	0.81
DISKOPUMKM	1.09
LEMKEU	1.00
APT	0.95
UMKM	1.07
PAGUMKM	1.08

© LIPSOR-EPITA-MACTOR

Sumber; Aplikasi Mactor

Gambar 4.4 Nilai Daya Saing Antar Aktor

Berdasarkan gambar 4.4 dapat diketahui bahwa daya saing tertinggi berada pada *stakeholder* DISKOPUMKM dengan nilai (1.09), diikuti *stakeholder* Paguyuban UMKM (Forkom UMKM) dengan nilai (1.08), kemudian *stakeholder* Pelaku UMKM dengan nilai (1.07), *stakeholder* lembaga keuangan dengan nilai (1.00), *stakeholder* APT (Akademisi Perguruan Tinggi) dengan nilai (0.95), dan *stakeholder* dengan daya saing terendah adalah BAPPEDA dengan nilai (0.81). Agar lebih jelas dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



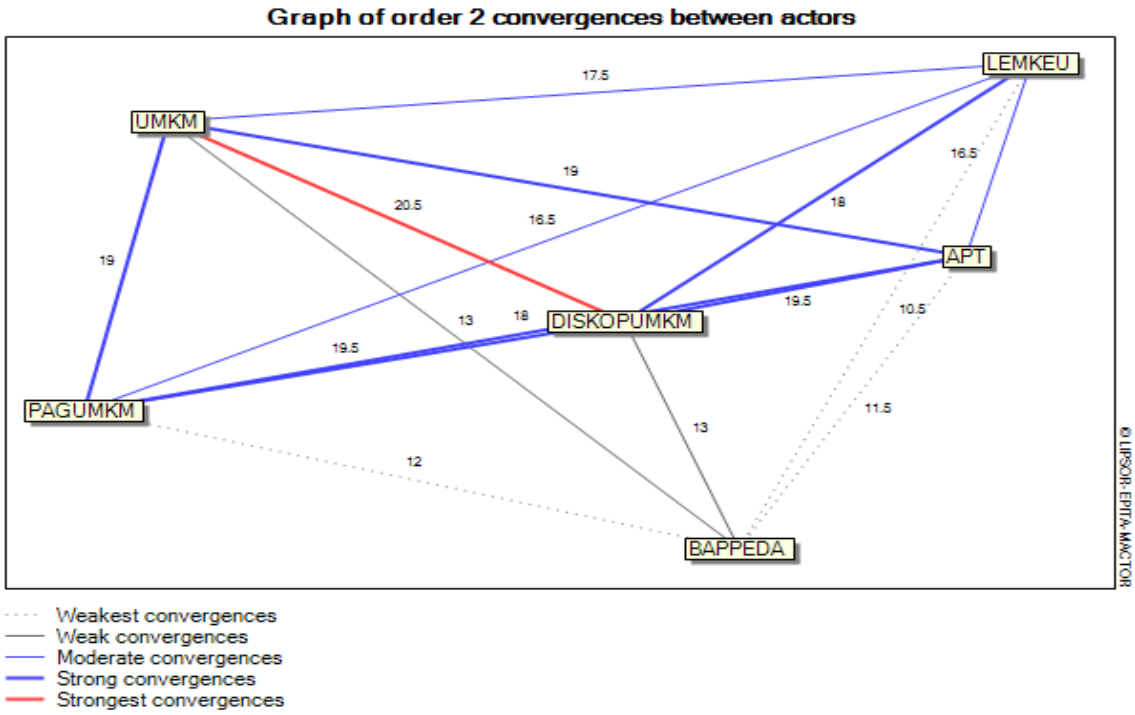
Sumber: Aplikasi Mactor

Gambar 4.5 Histogram Nilai Daya Saing Antar Aktor

Berdasarkan data dari gambar 4.5 diketahui bahwa daya saing yang tinggi diantaranya terletak pada aktor DISKOPUMKM (1.1), Pelaku UMKM Kota Yogyakarta (1.1), Paguyuban UMKM (Forkom UMKM) Kota Yogyakarta (1.1), Lembaga Keuangan (1), Akademisi Perguruan Tinggi (0.9). Hal ini mengidentifikasikan bahwa aktor tersebut memiliki peran yang sangat penting bagi pengembangan ekonomi UMKM dan perkembangan UMKM baik secara langsung maupun tidak langsung. Sedangkan aktor BAPPEDA (0.8) memiliki daya saing yang rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa aktor tersebut memiliki peran yang kurang begitu berpengaruh terhadap pengembangan UMKM Kota Yogyakarta.

4.2.4 Potensi Kerjasama Antar Aktor

Stakeholder yang berhubungan dengan UMKM Kota Yogyakarta pasti memiliki peran dan tujuan yang ingin dicapai. Tetapi perlu kita ketahui adanya potensi kerjasama diantara *stakeholder* yang terlibat, karena dengan adanya kerjasama antar *stakeholder* dalam pengembangan ekonomi UMKM Kota Yogyakarta dapat terus berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Untuk dapat melihat potensi ini dapat dilihat melalui nilai konvegensi aktor terhadap tujuan yang hendak dicapai atau objeknya. Lebih jelasnya dapat dilihat dari gambar 4.6:



Sumber: Aplikasi Mactor

Gambar 4.6 Potensi Kerjasama Antar *Stakeholder*

Berdasarkan gambar 4.6 dapat kita petakan bahwa sebagian besar aktor dalam pengembangan ekonomi Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Yogyakarta cenderung memiliki hubungan *strong* atau kuat dan beberapa lainnya *weak* atau lemah, Hanya ada 2 aktor yang memiliki hubungan *strongest convergences* atau memiliki hubungan paling kuat yaitu DISKOPUMKM dan Pelaku UMKM. Hal ini mengindikasikan bahwa aktor DISKOPUMKM dan Pelaku UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam mencapai tujuan yang ingin dicapai. Karena pada dasarnya setiap kegiatan yang dilaksanakan merupakan inisiasi serta rancangan program dari DISKOPUMKM dengan Pelaku UMKM yang sudah ditingkatan kelas *upper* atau sudah mandiri.

Peran aktor Akademisi Perguruan Tinggi dan Paguyuban UMKM (Forkom UMKM) nantinya akan didukung melalui hubungan aktor lain yang berada dalam kategori *strong convergences* atau hubungan yang kuat. Aktor yang masuk dalam kategori ini yaitu DISKOPUMKM dengan UMKM, aktor yang masuk kedalam *moderate convergences* yaitu UMKM dengan Lembaga Keuangan, Lembaga Keuangan dengan Akademisi Perguruan Tinggi, Paguyuban UMKM dengan Lembaga Keuangan. Artinya hubungan aktor yang

masuk dalam kategori ini memiliki peran yang cukup berpengaruh terhadap pengembangan ekonomi UMKM Kota Yogyakarta. Aktor yang masuk kedalam kategori *weak convergences* atau hubungan aktor yang lemah yaitu UMKM dengan BAPPEDA, DISKOPUMKM dengan BAPPEDA. Sedangkan aktor yang masuk kategori *weakest convergences* atau hubungan aktor yang paling lemah yaitu Lembaga Keuangan dengan BAPPEDA, Akademisi Perguruan Tinggi dengan BAPPEDA, Paguyuban UMKM dengan BAPPEDA.

Aktor yang memiliki hubungan sangat kuat terligat sangan besar adanya potensi untuk terus melakukan kerjasama. Sehingga menandakan bahwa DISKOPUMKM dan Pelaku UMKM telah memiliki tujuan yang sama dalam Pengembangan Ekonomi UMKM Kota Yogyakarta. Aktor yang memiliki hubungan yang kuat juga memiliki potensi kerjasama untuk bersatu dan mendukung dalam pengembangan. Kemudian untuk aktor yang memiliki hubungan *moderate*, ini menandakan bahwa hubungan aktor tersebut kurang begitu besar terhadap pengembangan ekonomi UMKM. Kemudian untuk aktor yang memiliki hubungan *weak* ini menandakan bahwa aktor memiliki hubungan yang kurang berpengaruh terhadap pengembangan ekonomi UMKM, sehingga pengaruhnya kurang dapat dilihat. Sedangkan untuk aktor yang memiliki hubungan *weakest* menandakan bahwa hubungan aktor tersebut sangat lemah dan pengaruhnya sangat kecil terhadap pengembangan ekonomi UMKM, sehingga aktor tersebut hanya berfungsi untuk menjalankan perannya tanpa peduli terhadap pengaruh yang di berikan.

4.2.5 Faktor Pendukung dan Penghambat

Berjalanannya setiap *stakeholder* yang berhubungan dengan UMKM pasti merasakan adanya hal yang perlu untuk terus dikembangkan dan hal yang perlu dihindari. Peneliti telah mengidentifikasi adanya faktor pendukung dan penghambat dalam Pengembangan Ekonomi UMKM Kota Yogyakarta ini melalui wawancara yang telah dilakukan kepada para *stakeholder*. Berikut faktor pendukung dalam pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta:

1. Terpenuhinya Kebutuhan Para UMKM

   Pengembangan ekonomi UMKM yang paling utama ialah terpenuhinya kebutuhan dari para pelaku UMKM itu sendiri, seperti pelatihan mengenai perkembangan dari para pelaku mengenai management usaha dari setiap UMKM di Kota Yogyakarta. Hal ini

disampaikan langsung oleh Bapak Tommy selaku perwakilan dari DISKOPUMKM dari divisi UMKM:

"Kita fasilitasi setelah pelatihan di hotel maupun di mana lokasi yang kita pilih setiap tahun. Kemudian didampingi oleh tenaga ahli kami selama 2 tahun. Ada pendampingan intensif baik per orang maupun per kelompok per angkatan. Ada tenaga ahli yang kita rekrut. Tenaga pendampingnya itu adalah praktisi UKM dan juga akademisi. Biasanya dosen dan juga dia pun sekolah praktis UKM. Selama 2 tahun kita udah bikin intensif. Makanya tadi pengembangannya di situ. Kemudian ada fasilitasi gratis di pusat perbelanjaan di Galeri, Amplaz dan Plaza Malioboro. Kita biayai APBD, kita sewakan tempat di sana. Mereka belajar display toko di sana."

Wawancara diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pendampingan ini bersifat intensif, baik secara individu maupun kelompok, dan dilakukan oleh praktisi UKM serta akademisi, seperti dosen yang juga memiliki pengalaman praktis di bidang UKM. Selain itu, difasilitasi secara gratis dipusat perbelanjaan seperti Galeria, Amplaz, dan Plaza Malioboro, di mana tempat disewakan menggunakan anggaran APBD untuk memberikan pelatihan praktik display toko kepada para peserta yang di fasilitasi, sehingga para peserta dapat berkembang dengan baik.

2. Indikator Keberhasilan Pengembangan Ekonomi UMKM

Terdapat beberapa indikator untuk mendukung keberhasilan pengembangan Ekonomi UMKM yaitu bersangkutan dengan pelatihan untuk perkembangan dari sector usaha para pelaku UMKM. Hal ini disampaikan langsung oleh ibu Endah selaku Akademisi Perguruan Tinggi melalui wawancara yang telah dilakukan kepada para *stakeholder,* sebagai berikut:

"Indikator keberhasilan UMKM adalah ketika mereka menjalani proses-proses yang telah ditetapkan, seperti mengikuti pelatihan, mematuhi peraturan pemerintah, dan memanfaatkan fasilitas yang disediakan, seperti platform Sibakul di Yogyakarta dan Ngelarisi di Sleman. Keberhasilan ini juga terlihat dari penyerapan dana yang dialokasikan pemerintah untuk pembelian produk UMKM, misalnya di sektor kuliner. Selain itu, UMKM perlu mendaftar dan lulus kurasi di platform-platform tersebut, serta mengikuti pendidikan dan pelatihan yang tepat dari fasilitator yang kompeten. Mereka harus mematuhi regulasi pemerintah seperti label halal, PIRT, BPOM, dan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI), serta berusaha menggunakan modal sendiri. UMKM juga perlu tertib secara

administratif, seperti memiliki NPWP perusahaan, rekening bank atas nama perusahaan, dan SDM yang mumpuni di bidang manajemen, keuangan, dan pemasaran. Keberhasilan juga ditentukan oleh ketertiban operasional, misalnya tidak menutup usaha terlalu lama untuk acara pribadi atau budaya setempat. Pada akhirnya, indikator keberhasilan ini tercermin dalam laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku."

Wawancara dengan ibu Endah diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pelatihan menjadi hal utama dalam keberhasilan perkembangan terhadap UMKM dan bisa mencapai tujuan untuk pengembangan ekonomi UMKM Kota Yogyakarta.

3. Mendapatkan Sertifikasi Halal Gratis

Pemerintah memberikan fasilitas berupa sertifikasi halal gratis untuk para pelaku UMKM. Hal ini dilakukan berupaya agar pengembangan ekonomi UMKM dapat berjalan sesuai dengan tujuan dan mempermudah UMKM untuk mendapatkan hak legal dalam berdagang makanan serta memberikan kepercayaan terhadap pelanggan dalam hal kualitas makanan yang higenis dan halal. Hal ini disampaikan langsung oleh Bapak Tommy selaku perwakilan dari DISKOPUMKM dari divisi UMKM:

"Termasuk juga halal. Halal itu kan ada kewajiban. Besok itu kan wajib walaupun kabar-kabarnya kan mau diperemajakan pada 2026. Sebelumnya belum ada beberapa itu, kuliner wajib halal. Itu sudah kita fasilitasi. Baik itu yang gratis maupun yang berbayar. Yang berbayar kita fasilitasi lewat APBD. APBD cuma nggak banyak per tahun. Hanya bisa 30-20 tergantung tahun anggaranya. Itu kita fasilitasi untuk kuliner"

Dapat disimpulkan bahwa pemerintah sudah berupaya membantu pengembangan ekonomi UMKM dengan memberikan fasilitas gratis seperti serttifikasi Halal dan UMKM dapat mengajukannya secara bergantian karena terdapat kuota pertahunya.

4. Kemudahan Mendapatkan Modal Dengan Pinjaman KUR

Lembaga Keuangan bekerjasama dengan Intansi Pemerintah dengan menargetkan jumlah pinjaman modal kepada UMKM yang disebut dengan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Dengan kemudahan tersebut dapat diupayakan pengembangan ekonomi UMKM dapat berjalan sesuai dengan target dan tujuan dari program Pemerintah. Hal ini disampaikan langsung oleh Pak Atok sebagai perwakilan dari Lembaga Keuangan dalam wawancara dibawah:

"Kalau di pemerintahan itu kan mereka pasti punya target ya. Jadi pemerintah menargetkan Lembaga Keuangan itu harus menyalurkan sekian, kuotanya sekian. Tersalurkan berapa persen. Kalau 100 persen berarti salah satu indikator keberhasilan. Kedua, tujuan besarnya itu kan menstabilkan perekonomian nasional."

Wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa Lembaga Keungan bersama pemerintah mengupayakan kemudahan dalam peminjaman modal yang bertujuan dapat menaikan Pendapatan Nasional. Adapun faktor penghambat dalam pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta:

1. Kurangnya Minat dari Pelaku UMKM dalam Pelatihan

Kendala yang sering sekali dihadapi dalam pengembangan UMKM yaitu kurangnya minat dari para pelaku UMKM dengan pelatihan yang sudah difasilitasi oleh beberapa intansi. Hal ini disampaikan langsung oleh Bapak Tommy dari DISKOPUMKM divisi UMKM seperti berikut:

"Kendalanya adalah yang utama kita sebenarnya kalau mau dibilang sombong, boleh sombong. Tapi itu juga kesombongan itu menjadi kesulitan kita. Di kota ini pelaku UMKM-nya sudah banyak yang bagus. Contohnya ketika kita fasilitasi NIB, legalitas. itu kalau kita tawarkan ke UMKM, hampir no respon. Karena mereka sudah punya. Baik itu dibantu oleh stakeholder lain, atau mereka self-digger, self-daftar sendiri. Karena literasi digital di kota ini sudah bagus dibanding, maaf, Gunung Kidul atau Kulong Progo. Warga masyarakatnya sudah lebih melek tekhnologi itu dari akses legalitas, kemudian halal juga. Kita tawar-tawarin halal, mereka ternyata sudah punya. Mereka responnya adalah ketika ada unsur bawa-bawa bantuan, itu mereka langsung merapat ke dinas. Kalau hanya diberikan, kami ada program pelatihan, kami program sosialisasi, kita agak susah mencari peserta. Sudah dapat peserta, konsistensi mengikuti program itu dari peserta kurang secaranya. Misalkan program 3 hari, 5 hari, ada saja alasannya. Satu hari tidak ada, dengan bermacam-macam. Orang sekarang tidak ada yang orang selong, tidak ada yang orang lunggar, semua orang sibuk, itu yang kita, kendalanya seperti itu. Konsistensi dari pelaku UKM sendiri. Mereka sukses bisnisnya, Pak, saya ada pesanan. Kita ikut senang, kan ada pesanan. Tapi kan ketika kita butuh orang mengikuti program itu, akhirnya diabsen, tidak ikut. Untuk sesi ini, untuk hari ini. Kendalannya seperti itu. Khusus di kota"

Rendahnya minat dan kesadaran dari para pelaku UMKM mengenai pelatihan ini menyebabkan terhambatnya tujuan dari perkembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta. Hal ini perlu menjadi perhatian utama bagi DISKOPUMKM mengenai rendahnya minat pelaku UMKM dalam mengikuti pelatihan yang sudah difasilitasi secara gratis oleh intansi terkait.

2. Sulitnya Mengelola Sumber Daya Para Pelaku UMKM

Pengelolaan sumber daya saat ini di Kota Yogyakarta sangat sulit sehingga menjadi perhatian yang harus dilakukan oleh para pelaku UMKM sumber daya tersebut bukan hanya manuia saja tetapi terdapat sumber daya yang lainnya, dan SDM yang baik akan menghasilkan pekerjaan yang baik juga. Hal ini disampaikan langsung oleh Ibu Endah dalam wawancara, dibawah ini:

"Sumber daya sumber daya itu enggak cuma manusia secara keseluruhan, kalau manusia akhirnya apa mas? Kekeuangan. Ya karena mereka ngerjain sendiri, apa-apa sendiri, jadi otomatis keilmuannya kadang lupa mencatat. Kadang lupa menyatet gitu ya. Terus jadi yang berikutnya, ini masih keterbatasan sumber daya, mereka enggak punya infrastruktur yang baik ya. Jadi dari mereka, biasanya mas kalau UMKM itu mas, dari bikin memproduksi belanja enggak belanja, dari belanja memproduksi packaging, sampai diantar ke customer terakhir, pemesanan itu biasanya dilakukan sendiri. Sampai menerima pesanan, dia lakukan sendiri itu. Jadi akhirnya mereka sibuk begitu, lupa bikin laporan keuangan. Infrastrukturnya juga kadang rasa, cuma usaha kecil, mereka jarang banget punya kaya booth. Jadi cuma dilakukan di rumah-rumah itu kadang. Jadi kadang, karena SDM-nya yang ini, untuk koordinasi sama stakeholder itu agak susah."

Dapat disimpulkan bahwa yang menjadi penghambat yaitu sumber daya yang masih sulit untuk dikelola oleh para pelaku UMKM karena management yang kurang baik dari para pelaku UMKM sehingga banyak yang menghambat mereka untuk lebih berkembang.

3. Tidak Siapnya Para Pelaku UMKM Dalam Mengelola Modal

Pelaku UMKM terkadang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya tetapi hal yang menghambat yaitu tidak siapnya pelaku UMKM dalam mengelola modalnya sehingga sering kali tidak dapat membayar hutang kepada Lembaga keuangan

seperti yang disampaikan Ibu Tulistiawati sebagai ketua Forkom UMKM Umbulharjo dalam wawancara dibawah:

"Sebenarnya Itu sangat mudah untuk pinjaman bank, hampir setiap hari setiap hari selalu ada orang menawarkan KUR, tetapi kan saya gak sukanya nanti teman-teman kuliner utang, jadi itu saya menghindari. Untuk kayak kemarin Bank BNI mengadakan acara, snacknya dari saya harga Berapa katanya Sewajarnya malah mintanya di bawah kita Jadi pesannya tidak di kita Snacknya sangat Murah gak enak pada dibuang, gak dimakan. Saya gak dapet soalnya Saya dapetnya yang dari UMKM, UMKM kan produknya bagus-bagus, Akhirnya terus sudah disampaikan sekarang gak, makanya kalau ngisi di tempat saya Harus hati-hati, haha. Terus kemudian dia Menyarankan untuk ada pinjaman Di pertemuan saya Saya kan gak ada arisan,Gak ada simpan pinjam, Adanya cuma ngisi kas udah 10 ribu, Sangat mudah, Tetapi kalau mau pinjam Ibu hati-hati, Dengan pinjaman bank, apalagi pinjol Karena ini ada UMKM saya Kayaknya kena pinjol Rumahnya gompal Kasian."

Dapat disimpulkan bahwa tidak semua pelaku UMKM dapat mengelola keuangan dengan baik dan tidak memiliki asset yang lebih untuk jaminan sehingga terjadi gagal bayar yang menyebabkan beberapa pelaku UMKM ini gagal dalam menjalankan usahanya dan yang diharapkan oleh ibu Endah sebagai ketua Forkom UMKM Umbulharjo pelaku UMKM dapat memanfaatkan modal yang ada dan berkembang secara struktur tanpa utang dan menjual asset yang dimilikinya.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti untuk mengumpulkan data yang dilakukan melalui wawancara dan zoom meeting dan dokumentasi yang telah dilakukan dari awal hingga akhir, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Stakeholder yang ada dalam pengembangan Ekonomi UMKM memiliki kapasitasnya masing – masing. Dari hasil analisis dapat diambil kesimpulan bahwa actor yang memiliki pengaruh yang tertinggi ke terendah yaitu DISKOPUMKM, Pelaku UMKM, Paguyuban UMKM (Forkom UMKM), Akademisi Perguruan Tinggi, Lembaga Keuangan, dan BAPPEDA. Terdapat beberapa factor yang mempengaruhi pengembangan ekonomi UMKM baik faktor pendukung maupun faktor penghambat. Faktor pendukung dari adanya pengembangan ekonomi UMKM dengan memberikan segala pelatihan bagi Pelaku UMKM maupun program – program yang diberikan oleh beberapa intansi dan organisasi yang memiliki tujuan dalam pengembangan ekonomi UMKM. Sedangkan faktor penghambat yaitu faktor – faktor yang mempengaruhi perkembangan ekonomi UMKM seperti kurangnya minat dalam berpartisipasi pada pelatihan – pelatihan yang sudah difasilitasi dan kurangnya sumber daya serta pengertian dari management usaha dari pelaku UMKM tersebut.

5.2 Implikasi

5.2.1 Implikasi Teoritis

Kerjasama berbagai aktor yang terlibat dalam pengembangan Ekonomi UMKM Kota Yogyakarta dapat ditingkatkan kembali terutama pada aktor – aktor yang memiliki potensi kerjasama rendah dimulai dengan cara pelatihan yang lebih terpusat dan tertuju ke pelaku UMKM yang memang butuh pembinaan dan tidak hanya yang sudah besar dan mandiri saja yang di fokuskan dan pendanaannya intens tetapi yang baru mulai mebuka usaha juga harus dibina lebih baik agar usaha yang dijalankan tidak tutup begitu cepat hanya karna tidak dapat mengatur keuangannya dengan baik.

5.2.2 Implikasi Kebijakan

Kepada Perguruan Tinggi khususnya yang ada di wilayah DI Yogyakarta penulis harapkan dapat bersedia membantu pengembangan ekonomi UMKM di wilayah DI Yogyakarta agar para pelaku UMKM bisa sejahtera dan dapat besaing dengan pendatang dari luar DIY sehingga pertumbuhan ekonomi di wilayah DI Yogyakarya bertumbuh dengan baik dan angka kemiskinan nya dapat berkurang setiap tahunnya, dan warga DI Yogyakarta bisa sejahtera menyusul wilayah lain dari negara ini Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2010). Introduction to the 2nd Edition of the Handbook of Entrepreneurship Research. *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, 1–19.

Astuti, I. P., & Ayuningtyas, F. J. (2018). Pengaruh ekspor dan impor terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan*, *19*(1), 1–10.

Erawati, N. K., & Yasa, I. N. M. (2012). Analisis pola pertumbuhan ekonomi dan sektor potensial Kabupaten Klungkung. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, *1*, 44668.

Fadhallah, R. (2021). *Wawancara*. Unj Press.

Fauzi, A. (2019). *Teknik analisis keberlanjutan*. Gramedia Pustaka Utama.

Febriantoro, W. (2018). Kajian dan strategi pendukung perkembangan e-commerce bagi UMKM Di Indonesia. *Jurnal Manajerial*, *17*(2), 184.

Fuadi, D. S., Akhyadi, A. S., & Saripah, I. (2021). Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial. *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, *5*(1), 1–13.

Geremewe, Y. T. (2018). The role of micro and small enterprises for poverty alleviation. *International Journal of Research Studies in Agricultural Sciences*, *4*(12), 1–10.

Hakim, L. (2021). Wawancara. *Lombok Utara: Pordakwirs*.

Harini, S., Sudarijati, S., & Ashari, I. (2016). Pengaruh Keterlibatan Stakeholders Terhadap Kinerja Umkm. *Jurnal Sosial Humaniora*, *7*(1).

Harjowiryono, M., & Siallagan, W. A. (2021). Studi Kasus Intervensi Pemerintah Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Masa Pandemi COVID-19. *Indonesian Treasury Review: Jurnal Perbendaharaan, Keuangan Negara Dan Kebijakan Publik*, *6*(3), 263–287.

Kadeni, N. S. (2020). Peran UMKM (usaha mikro kecil menengah) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, *8*(2), 191–200.

Khouroh, U., Windhyastiti, I., & Handayani, K. (2019). Peran kebijakan pemerintah dalam memperkuat aliansi strategis dan meningkatkan daya saing ekonomi kreatif. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan (JMDK)*, *7*(2), 205–224.

Kusumastuti, A., & Khoiron, A. M. (2019). *Metode penelitian kualitatif*. Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (LPSP).

Maharani, K. R. (2023). *Implementasi Kerjasama Cross Border Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) Indonesia–Thailand dalam Perspektif Hukum Internasional*.

Octaviani, R., & Sutriani, E. (2019). *Analisis data dan pengecekan keabsahan data*.

Oktaviandono, O., & Syahputra, M. Z. (2021). Kerjasama Indonesia Dan International Labour Organization Dalam Melindungi Wni Sebagai Pekerja Migran Di Malaysia Melalui Program Decent Work Country Programmes (Dcwp). *Jurnal Sains Riset*, *11*(2), 155–169.

Pangaribuan, M. T., & Munandar, A. I. (2021). Analisis Stakeholder Dalam Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Jakarta Periode Tahun 2020. *Jurnal Pemerintahan Dan Politik*, *6*(2).

Prawita, W. D. (2018). Corporate Social Responsibility Dan Corporate Financial Performance: Peran Mediasi Stakeholders Influence Capacity. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, *2*(3), 341–359.

Pujiyanto, H. (2021). Metode Observasi Lingkungan dalam Upaya Peningkatan Hasil Belajar Siswa MTs. *JIRA: Jurnal Inovasi Dan Riset Akademik*, *2*(6), 749–754.

Putri, G. A. M., Maharani, S. P., & Nisrina, G. (2022). Literature view pengorganisasian: SDM, tujuan organisasi dan struktur organisasi. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, *3*(3), 286–299.

Rahadian, A. (2016). *Strategi pembangunan berkelanjutan*. *3*(1), 46–56.

Ramadhania, N. (2019). *Kolaborasi Antar Stakeholder Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Pada Sektor UMKM (Studi Pada Kampung Kreatif Eks Lokalisasi Dolly Kota Surabaya)*.

Respatiningsih, H., Arini, A., Kurniawan, B., Perpajakan, A., Ngudi, U., & Purworejo, K. (2020). Kemampuan adaptasi umkm di era revolusi industri 4.0. *SEGMEN Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, *16*(2), 99–113.

Ridder, H.-G. (2014). *Book Review: Qualitative data analysis. A methods sourcebook*.

Rijali, A. (2018). Analisis data kualitatif. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, *17*(33), 81–95.

Rini, C. P., Hartantri, S. D., & Amaliyah, A. (2021). Analisis kemampuan literasi sains pada aspek kompetensi mahasiswa PGSD FKIP universitas muhammadiyah Tangerang. *Jurnal Pendidikan Dasar Nusantara*, *6*(2), 166–179.

Romadhon, F., & Fitri, A. (2020). Analisis Peluang dan Tantangan Penggunaan Financial Technology Sebagai Upaya optimalisasi Potensi UMKM (Studi Kasus UMKM di Gresik). *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, *3*(1), 30–44.

Safitri, S. (2016). Sejarah perkembangan otonomi daerah di Indonesia. *Criksetra: Jurnal Pendidikan Sejarah*, *5*(1).

Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019a). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, *4*(2), 137–146.

Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019b). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, *4*(2), 137–146.

Sidin, C., & Indiarti, M. (2020). Pengaruh Jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah Dan Jumlah Tenaga Kerja Umkm Terhadap Sumbangan Produk Domestik Bruto Umkm Periode Tahun 1997–2016. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, *16*(2), 189.

Sudarsono, B. (2017). Memahami dokumentasi. *Acarya Pustaka: Jurnal Ilmiah Perpustakaan Dan Informasi*, *3*(1), 47–65.

Suprayogi, S., Puspita, D., Putra, E. A. D., & Mulia, M. R. (2022). Pelatihan Wawancara Kerja Bagi Anggota Karang Taruna Satya Wira Bhakti Lampung Timur. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *3*(1), 356–363.

Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, *1*(3), 01–08.

Yamali, F. R., & Putri, R. N. (2020). Dampak covid-19 terhadap ekonomi indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, *4*(2), 384–388.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. Diakses tanggal 12 September 2024

Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2021 No. 53/07/Th. XXIV, 15 Juli 2021. Diakses tanggal 12 September 2024

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Informasi Penelitian		
Nama	:	
Pekerjaan	:	
Domisili	:	
Hari/Tanggal Wawancara	:	

Pertanyaan Dalam Wawancara (Pembuka)	
1.	Menurut Bapak/Ibu Siapa saja stakeholder utama dalam ekosistem UMKM, dan bagaimana peran masing-masing dalam mendukung perkembangan UMKM?
2.	Bagaimana pemerintah daerah dan pusat berkolaborasi dengan stakeholder lain untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM?
Pertanyaan Dalam Wawancara (Hubungan Stakeholder)	
1.	Apa saja tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam berinteraksi dengan stakeholder seperti lembaga keuangan, pemasok, dan pelanggan?
2.	Bagaimana peran institusi keuangan dalam menyediakan akses modal bagi UMKM, dan apakah kondisi ini telah cukup mendukung perkembangan UMKM?
3.	Sejauh mana peran asosiasi atau organisasi bisnis dalam memfasilitasi kebutuhan dan hak-hak UMKM?
4.	Bagaimana respons UMKM terhadap inisiatif dan kebijakan pemerintah yang dirancang untuk mendukung mereka?
5.	Bagaimana kontribusi dan dampak nyata dari masing-masing stakeholder terhadap perkembangan UMKM?
6.	Apa peran lembaga pendidikan dan pelatihan dalam meningkatkan kompetensi dan keterampilan tenaga kerja UMKM? (opsional)
Pertanyaan Dalam Wawancara (Penutup)	
1.	Bagaimana evaluasi dampak kemitraan strategis antara UMKM dan perusahaan besar dalam rangka meningkatkan inovasi dan efisiensi?

2.	Apa strategi yang dapat diterapkan oleh UMKM untuk meningkatkan keterlibatan stakeholder dalam proses pengambilan keputusan bisnis?
3.	Bagaimana perubahan regulasi dan kebijakan ekonomi mempengaruhi hubungan antara UMKM dan stakeholder utama mereka?

Lampiran 2 Pedoman Dokumentasi

Selama melakukan pendokumentasian peneliti akan memperhatikan hal-hal berikut:

1. Fotografi dan dokumentasi visual dalam proses wawancara
2. Data Penyebaran UMKM Kota Yogyakarta. (Data Dari Excel)
3. Foto Dokumentasi Kegiatan UMKM yang diselenggarakan Oleh DISKOPUMKM.

DOKUMENTASI

Fotografi dan Dokumentasi Visual

1. Foto Proses Wawancara









2. Foto Kegiatan DISKOPUMKM









Lampiran 3 Transkrip Wawancara

NARASUMBER 1

Informasi Penelitian		
Nama	:	Tommy
Pekerjaan	:	Sekretaris DISKOPUMKM Divisi UMKM
Domisili	:	Kota Yogyakarta
Hari/Tanggal Wawancara	:	Rabu/3 Juli 2024

Pertanyaan Dalam Wawancara (Pembuka)	
1.	Apa strategi yang telah Anda terapkan untuk mendukung pengembangan UMKM di wilayah Anda?

	Jawaban: "Awalnya ya. Strateginya pengembang UMKM kota, kota ini kita klasterkan yang pertama. Pembinaannya kita klasterkan. Kita ada 14 kemantren/ kecamatan, Di tempat saya kota itu kemantren. Nah, kami punya 14 forum komunikasi UMKM di 14 kemantren. Sama kayak Sleman juga punya forum UMKM. Ada organisasi, istilahnya klasterisasi kelompok forum UMKM di setiap kemantren. Di situ kita klasterkan pelaku UMKM yang dia itu warinti sahan usaha, masih baru mulai usaha sampai dia sudah UMKM yang sudah bagus. Bukan premium tapi bagus dan layak usaha. Kemudian kita klaster lagi menjadi klaster pelaku UMKM anak muda, segmen anak muda seumuran Anda ini usia age-nya rangenya 18-28 tahun. Kita klasterkan di klaster home business camp HBC, rumah usaha bisnis. Khusus untuk anak-anak muda berKTP kota yang punya warinti sahan usaha dan juga sudah punya usaha 18-28. Itu kita klasterkan di situ. Kita sudah punya 13 angkatan kurang lebih 600 member aktif anak muda yang punya usaha."
2.	Sebenarnya ini 13 angkatan berarti setiap angkatannya per tahun ya Pak? Setiap tahun. 13 ini berarti 13 tahun ke belakang ya Pak?
	Jawaban: "Enggak, sebenarnya kita mulai dari 2017. Pernah kita setahun itu 4 kali pelatihan. Itu kan kita tergantung anggaran berjalan setiap tahun ya mas. Fluktuatif, ketika PBD itu besar, kita bisa alokasikan jumlah pelatihan yang lebih besar. Baik itu volume maupun kuantitasnya. Terus kemudian yang 28 ke atas kemana? Kita klasterkan lagi di kelompok karang mitra usaha. "Kamu" untuk 28 up sampai tak terhingga, sampai dia masih sanggup untuk berusaha"
Pertanyaan Dalam Wawancara (Hubungan Stakeholder)	
1.	Bagaimana instansi ini berkolaborasi dengan UMKM dan stakeholder lainnya untuk mendukung pengembangan ekonomi UMKM di Kota Yogyakarta

	Jawaban: "kita kerja sama. Enggak, kalau perbelanjaan kan stakeholdernya perbelanjaan. Kita kerjasama sama perbelanjaan dengan rate khusus. Dengan rate UMKM. Karena kan di PP 7 juta kerja itu kan ada kewajiban bahwa fasilitas publik itu harus menyediakan 30% space untuk UMKM. Itu yang ke perbelanjaan. Itu udah jalan lama, dari 2017. Ada sponsor, kita stakeholdernya banyak. Kalau tadi Mas bicara lembaga keuangan jelas. Lembaga keuangan itu kan aksesnya ke permodalan. Karena di kota ini, pemerintah kota ini ada peraturan wali kota bahwa kami tidak memberikan hibah uang dan modal pada UMKM. Ada peraturan wali kotanya, dilarang. Makanya UMKM ini yang butuh akses permodalan dimana? Kita di lembaga keuangan. Untuk akses KUR, maupun akses kredit lainnya. Itu yang kita fasilitasikan ke stakeholder di sektor keuangan."
2.	Di sektor sponsor yang lain bagaimana?
	Jawaban: "Kita udah kerjasama dengan Tokopedia udah jalan 3 tahun ini untuk promosi sponsor kegiatan kami. Kerjasama dengan Tokopedia Jakarta. -commerce. Dan juga ada kelas digital marketing. Kelas maju digital bagi kurang lebih sekarang ini udah jalan 8 angkatan, setelah angkatan 50 UMKM. Kita beri training gimana mereka belajar digital dan belajar berjualan punya toko di Tokopedia. Itu, stakeholdernya itu. Selain stakeholder yang lain. Itu pelatihan, pendampingan, terus juga fasilitas-fasilitas yang bisa diklaim oleh para pelaku UMKM ini."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Penutup)	
1.	Apakah terdapat tantangan atau hambatan khusus yang dihadapi dalam mendukung UMKM di Kota Yogyakarta? Bagaimana cara instansi ini mengatasi tantangan tersebut?

	Jawaban: "Terkait kebutuhannya para UMKM. Supaya bisa jadi. Mungkin planning-planning. Respon ya. Responnya itu kalau sekarang sih nggak terlalu banyak masalah, Nggak terlalu banyak permintaan dari UMKM. Karena kan kondisi ekonomi sudah bagus. Beda kalau waktu pandemi. COVID itu hancurkan pelaku UMKM. Yang non-kuliner ya, Karena kuliner jahat waktu itu. Kuliner itu... Bisa dikatakan hampir tidak terdampak. Atau malah dia omzetnya sangat besar ketika pandemi. Karena orang pasti makan. Termasuk dinas juga. Istilahnya hancur juga. Karena anggarannya direfokusin ke COVID, Kita ada potong-potong anggaran. Potong-potong anggaran semua dihalikan ke penanganan COVID. Yang hancur juga bukan cuma UMKM. Kami juga hancur, Kami nggak bisa melakukan kegiatan pembinaan Fasilitasi kami nggak bisa. Akhirnya kita cuma...Ya, masa kita cuma bengong sih lihat UMKM kita hancur, kan akhirnya kita jalankan ke stakeholder. Ke pemerhati instansi yang care dengan UMKM itu kan banyak, Mas. Bisa BUMN, bisa swasta, dan juga yayasan, dan sebagainya. Itu yang kita channelkan untuk memberikan pembinaan, pendampingan, promosi gratis sampai dengan pelaku UMKM ini bisa merasakan mereka itu sedang tidak dalam kondisi hancur karena pandemi. dan itu sudah berjalan. Kemudian ada juga waktu itu akses permodalan dari Presiden. BUMN, Bantuan Produktif Usaha Mikro itu. Itu juga kita bantu pelaku UMKM kita, kota, untuk bisa mengakses itu melalui jalur pendaftaran. Pendaftarannya lewat dinas kami."

NARASUMBER 2

Informasi Penelitian		
Nama	:	LIA
Pekerjaan	:	STAFF BAPPEDA
Domisili	:	Kota Yogyakarta
Hari/Tanggal Wawancara	:	KAMIS/4 Juli 2024

Pertanyaan Dalam Wawancara (Pembuka)	
1.	Apakah Bappeda ada program terkait UMKM
	Jawaban: "Ada. Kayaknya dia ada program atau. Kalau BAPPEDA itu kan badan perencanaan pembangunan daerah. Berarti tugas kami itu memastikan Satu, kami bikin menyusun dokumen-dokumen itu ada dokumen jangka Panjang sama tahunan, gak ada jangka pendek. Ya, jangka pendek itu tahunan itu, ada jangka menengah itu 5 tahun. Di situ sebenarnya udah kelihatan nih masing-masing perangkat daerah terutama Diskop tuh dia tugasnya apa? Oh, misalnya kayaknya dia menciptakan peningkatan pertumbuhan ekonomi. Nah, di bawahnya nanti ada sasaran untuk kepala daerahnya. Kepala daerahnya ngapain? Oh, kepala daerahnya tuh tugasnya harus bisa meningkatkan omset UMKM. Itu turun lagi dari kepala perangkat daerah turun lagi nanti ke kepala bidang. Kepala bidang tuh tugasnya apa? Oh, dia harus bisa mencetak bidang usaha baru. Terus setelah wira usaha baru, nanti dia menyangkut ke tugasan kedua. Di program yang lain, dia harus bisa membuat UMKM mikro mandiri. Nah, nanti turun ke habis kepala bidang, di bawahnya ada kepala sub bidang. Kepala sub bidang tugasnya nanti memetakan nih kalau pengen wirausaha baru harus apa? Angka-angkanya harus apa? Latihan. Fasilitasi perizinan. Terus pendataan. Kan harus tahu, kalau misalnya orang itu, aku mau pelatihan tapi berapa orang yang harus dilatihkan harus ada data. Pokoknya ada pendataan kayak gitu."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Hubungan Stakeholder)	
1.	Adakah kerjasama dengan pihak lain,Siapa saja pihak atau lembaga lain yang biasanya terlibat dalam proses pengambilan keputusan terkait kebijakan pengembangan UMKM di tingkat Kota?

	Jawaban: "Kalau. utamanya itu masing-masing dinas kan punya program, punya kehidupan. Nah masalah kerjasama sama pihak luar itu di luar dari program utama. Jadi, kemitraan Ini dulu ya. Ini dulu ya. Kemitraan itu kalua sekolah, ibaratnya sekolah itu kaya Ekstrakurikuler. Kalau kemudian ada pihak luar yang mau oh ya, saya mau menyediakan pelatihan nih. Mungkin kita bisa kerjasama misalnya Tokopedia. Dia harus pakai MOU dulu. Harus kayak perjanjian dulu kemudian saya ada program ini. Nah, itu yang kemudian dikomunikasikan. Kalau cocok dengan kita baru mereka bisa masuk. Kalau nggak cocok ya mereka nggak bisa masuk. Cocok nggak? Ini kan sesuai kebutuhan. Butuh ku narasumber. Yang ini butuh ini nggak punya narasumber, punyanya tempat, misalnya. Kan nggak cocok. Nah, itu yang harus kemudian di apa Namanya di matchkan. Gitu trus, apa lagi? Mungkin ini kesangutannya sama apa Namanya, kalau untuk program BPD sendiri yang untuk UMKM dekat-dekat ini. Maksudnya 2 tahun-tahun yang masanya yang datang itu secara agar sebesar. Programnya masih program Buktin dan yang jelas gini, Mas. Segala sesuatu itu harus bikin struktur dulu. Ini kan sekarang 5 tahun udah hampir habis. 5 tahun ini lagi, nanti dimulai di Januari 2025 itu ada Kepala Daerah Terpilih. Kepala Daerah Terpilih nanti punya visi sama misi. Visi sama misi nanti dilihat. Kita menyediain program, oh, kita ada pelatihan nih kita ada kemitraan nih kita ada pameran nih. Terus, Pak Lukasnya bilang, oh, aku nggak mau pameran. Oh, nggak mau pelatihan. Yang lain. Kita harus nyesuaiin. Jadi, sekali lagi kalau ngomongin perencanaan, itu ada proses politisnya. Ada proses teknokratis-teknokratis yang melibatkan akademisi. Kita bikin rancangan tapi masalah rancangan nanti jalan apa nggak tergantung politisnya. Kita ada DPRD. DPRD juga akan intervensi. Di luar itu, kita ada masyarakat. Masyarakat punya usulan. Nggak usah pelatihan, deh. Kita ini aja, magang di perusahaan. Bisa jadi berbeda. Masyarakatnya minta apa, itu yang kita masukkan ke dokumen perencanaan. Kalau itu dari BAPPEDA dan dari dinas terkait. Dinas UMKM itu punya. Oh, aku punya sumberdayanya. Oh, aku bisa mengupayakan. Oh ya, ini cocok dengan visi-misi kami. Jalan. Kalau nggak Jadi, harus ada korelasinya."

2.	Kalau untuk menjalani salah satu program gitu, ada kerjasama, sama pihak lain nggak?
	Jawaban: "Beda-beda. Kalau itu yang dimaksud, kita ada yang Namanya kalau di pusat di daerah manapun itu sudah mainstream, ada yang Namanya Pentahelix. Pentahelix itu kolaborasi dari unsur-unsur stakeholder pembangunan. Jadi, saya nggak bilang pemerintahan aja. Disitu ada pemerintahan. Disitu ada swasta. Swasta itu korporate ya. Kampus ya. Terus ada komunitas. Sama kampung. Nah, limanya ini saling melengkapi. Artinya, ke 5 ini ya kolaborasi. Ketika dia lebih dari 1. Tidak harus 5, tapi dia lebih dari 1. Karena kalau pemerintahan, oh namanya bukan kolaborasi. Swasta, oh, namanya bukan kolaborasi. Jadi kalau dibilang kolaborasi, ya pemerintah sama swasta. Pemerintah sama komunitas. Pemerintah sama kampus. Masing-masing punya peran. Kalau kampus itu mungkin lebih banyak keriset sama pengembangan. Korporate lebih banyak mengajukan, memberikan dana. Dana itu bisa buat layanan publik. Bisa buat ekonomi. Bisa buat kemiskinan. Komunitas. Komunitas itu orang-orang yang sifatnya bisa membantu dari sisi tenaga dan pemikiran. Contohnya, kalau kemarin ada program strategi sungai. Tapi pasti butuh orang-orang yang peduli sungai. Pencinta alam atau apapun yang mereka tergabung dalam komunitas yang memperdulikan sungai. Kampung-Kampung itu bagian dari masyarakat. Kalau di masyarakat ada RT, RW, kampung. Kalau kita fokus ke pembangunan. Kita fokusnya ke masyarakat. Di kampung itu. Apalagi tadi yang belum disebut. Kalau swasta itu contohnya, Swasta apa itu pembangunan swasta? Oke. Swasta itu berarti kalau di kami swasta itu kaitannya dengan corporate. Corporate kaitannya dengan dunia usaha. Dunia usaha itu macam-macam sektornya ada perbankan, ada. perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang farmasi misalnya. Ada yang bergerak di bidang produk daily. Kayak susu, misalnya

	tepung terigu."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Penutup)	
1.	Apakah ada pendanaan khusus dari BAPPEDA untuk UMKM??
	Jawaban: "Namanya bukan pendanaan khusus tapi program kegiatan. Program kegiatan itu masing-masing ada anggaranya. Kalau pendanaan khusus gak ada. Kita gak ada istilah pendanaan khusus. Kalau pendanaan khusus mungkin CSR. Tapi CSR itu sifatnya melengkapi, bukan yang utama. Kalau APBD gak mampu baru kita minta CSR. Karena kalau ini ngasih, ini ngasih. Nanti yang bergerak pemeriksa keuangan. Ini kok ada Ini ngasih, ini ngasih. Ada apa ini? Terus ada program atau inisiatif yang lagi dilakukan sama BAPPEDA untuk akses UMKM. Kayak sumber daya pelatihan atau pasar. Jadi BAPEDA ke UMKM tugasnya tidak untuk memberikan intervensi langsung. Tugas BAPPEDA adalah melakukan perencanaan. Kita ada visi-misi ini. Kita turunkan lagi strateginya apa. Kita turunkan lagi sasaran kota apa. Kita turunkan lagi kepala perangkat daerahnya. Kita kasih tugas masing-masing. tugasmu meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Perdagangan tugasmu meningkatkan indeks perdagangan. Kita bantu mereka untuk menurunkan sampai di level kepala bidang. Tapi tugas kita sama sekali tidak boleh kasih pelatihan. Karena kita perencanaan, secara teknis dari dinas lain. Teknisnya di dinas lain tapi kita lebih ke ngatur, kita menata anggarannya ada segini. Kamu ingin mengadakan kegiatan apa? Untuk meningkatkan omset UMKM? Oh iya, kami bisa pameran. Kami bisa pelatihan untuk meningkatkan kapasitas. Kita lihat. Movement kemarin gimana? Sukses nggak? Berapa banyak yang lulus dari pelatihan? Ini kan bentar lagi. Januari. Januari nya masih lama. Sekarang bulan Juli. Menurut dia bentar ya. Besok tuh bentar. 6 bulan nggak kerasa."

NARASUMBER 3

Informasi Penelitian		
Nama	:	ATOK RIWANTO
Pekerjaan	:	MARKETING BANK BRI
Domisili	:	Kota Yogyakarta
Hari/Tanggal Wawancara	:	RABU/10 Juli 2024

	Pertanyaan Dalam Wawancara (Pembuka)
1.	Apa Jenis Layanan keuangan yang disediakan oleh Lembaga Keuangan untuk UMKM?
	Jawaban: "Kalau untuk kredit,itu ada kur, ada kredit usaha rakyat (komersial) KUR itu subsidi dari pemerintah"
2.	Kalau resiko dari kredit yang terkait itu gimana? Kayak resiko dari kur itu, kayak bunganya atau gimana gitu biasanya?
	Jawaban: "Enggak sih, kalau resiko di internal itu pasti penyalah gunaan wewenang/tidak tepat sasaran, resiko Eksternal ya Usaha nasabah yang tidak stabil Kondisi ekonomi menurun."
3.	Misalnya kayak UMKM itu misalnya ada yang bangkrut Itu solusinya bagaimana, seperti dia udah gak bisa bayar Itu gimana Apa ada aset yang diambil atau bagaimana pak?
	Jawaban: "Itu harus Pendekatan Kira -kira faktor yang mempengaruhi Dia menunggak itu kenapa, Misalnya Katakanlah bangkrut Terus kan Dia kan punya penghasilan Kalau selain dari usaha kan Biasanya ada suami kerja Kerja atau anak -anaknya gitu

	Mungkin bisa bersama -sama Kalau memang Tidak ada uang Sama sekali Jadi terpaksa harus jual asset. ."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Hubungan Stakeholder)	
1.	Bagaimana lembaga keuangan dapat berkolaborasi dengan pihak lain (misalnya pemerintah lokal, lembaga pendidikan, atau organisasi non-profit) untuk mendukung UMKM?
	Jawaban: "Biasanya ulang tahun Kabupaten, kita sponsor, kita bikin stand dan lain -lain. Hari Ramadhan kaya pasar Ramadan itu kita kan salah satunya juga membantu pemerintah dalam memberikan program -program desa wisata."
2.	bagaimana Lembaga keuangan merespons perubahan ekonomi dan sosial yang mempengaruhi UMKM.?
	Jawaban: "kalau nyawa perbankan itu kan tergantung nyawa dari usahanya nasabah -nasabahnya ramai lancar pasti perbankan juga lancar pembayaran juga rutin untuk menahan itu semua apa merespon itu kita anu kayak,pasarkan sekarang sepi kita bikin pasar online untuk mereka kita fasilitas apa namanya kayak took online itu loh apa -apa terus memberikan edukasi keuangan pada para nasabah"
3.	Kalau dari BRI sendiri tuh biasanya ini gak sih mas, ada kolaborasi gitu dengan pihak lain kayak pemerintah lokal atau lembaga perintikan atau organisasi yang non -profit gitu untuk mendukung UMKM.

	Jawaban: "kalau kolaborasi pasti kalau kolaborasi pasti, kita selalu kolaborasi dengan pemerintah desa itu paling utama biasanya kita kolaborasi untuk bagaimana desa -desa terkembang dari situUsahanya kira -kira butuh bantuan apa dari BRI, terus pendidikan, pendidikan kan butuh tabungan kayak gitu, terus edukasi keuangan setelah dia lulus dari sekolah. Terus ada ini, seperti biaya siswa itu loh, hadiah proposal untuk UMKM."
4.	Bagaimana lembaga keuangan dapat berkolaborasi dengan pihak lain (misalnya pemerintah lokal, lembaga pendidikan, atau organisasi non-profit) untuk mendukung UMKM?
	Jawaban: "Kemitraan untuk akses keuangan, kita ada agen drilling, agen drilling itu ditempatkan di warung -warung,tapi kita mapping di setiap desa.Jadi kan mereka biar bisa dekat dengan masyarakat juga dong, nasabah -nasabah juga, gak terlalu jauh gitu k an. Gak terlalu jauh. Ada setiap desa itu, biasanya satu tukuan ada dua. Kalau satu tiga, ya kurang lebihnya ada enam sampai puluh lah."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Penutup)	
1.	Apakah terdapat hambatan untuk akses keuangan dari UMKM??
	Jawaban: "hambatan secara umum Akses hambatannya apa Usaha Yang punya usaha itu kan terbatas Jadi kalau kita Memberikan Kredit kur itu juga terbatas hambatannya itu, Terus ekonominya juga Kalau sekarang kan Gak stabil juga Banyak para petani juga Gagal panen Usaha mereka juga sekarang Beralih pada online, hambatannya gitu sih Kita Agak sedikit takut untuk Memberikan Kelonggaran kredit yang terlalu Terlalu mudah. Kita sekarang memilih Screeningnya terlalu ketat."

NARASUMBER 4

Informasi Penelitian		
Nama	:	ENDAH MARENDAH
Pekerjaan	:	AKADEMISI PERGURUAN TINGGI
Domisili	:	Kota Yogyakarta
Hari/Tanggal Wawancara	:	SENIN/22 Juli 2024

Pertanyaan Dalam Wawancara (Pembuka)	
1.	Menurut Anda, siapa saja stakeholder kunci dalam ekosistem UMKM di Provinsi Yogyakarta dan bagaimana peran mereka?
	Jawaban: "Oke, yang pertama itu pemerintah. Karena pemerintah itu tentu yang bikin, pemerintah tuh ada pemerintah pusat, daerah, kayak gitu ya. Ada pemerintah, ada lembaga-lembaganya yang terkait sama regulasi kebijakan tentang UMKM sendiri. Karena kan memang kalau UMKM sendiri itu kan dibawah kementerian Koperasi dan UMKM. Beda juga kalau di sini tuh dibawah binas Koperasi dan UMKM. Jadi otomatis pemerintah yang utama. Tadi itu baik pusat, kan ada ya permenko, sekarang undang-undangnya, undang-undang perkoperasian itu dia masuknya, undang-undang perooperasian itu tetap masuknya tahun 92. Yang terbaru itu udah nggak dipakai lagi karena menimbulkan kurang pas lah ya kalau dilakukan di Koperasi dari UMKM. Terus yang kedua adalah pelaku di sisi itu sendiri, maksudnya pelaku UMKM-nya. Karena di sini boleh dibilang UMKM juga ya terutama itu kalau di YIA itu mencapai 4.000 mas, 4.000 total UMKM. Tapi itu yang terdaftar ya, kita yang nggak tau ya, yang nggak daftar itu ya kalau gasalah kan kayaknya kurang lebih segitu. Kalau UMKM kan kayak yang dipinggir-pinggir jalan itu UMKM, tapi kan dia belum tentu mendaftar gitu. Karena tidak semua mendaftar itu, kenapa sih mereka terlibat? Karena mereka merupakan rantai pasokan untuk ekosistem gitu. Kemudian yang kedua, masyarakat lokal. Masyarakat lokal tentunya yang tinggal di sini gitu. Walaupun masnya mungkin

	dari Bekasi, tapi tetap termasuk masyarakat lokal. Karena yang termasuk menggunakan, menjadi konsumen. Konsumen terutama dari UMKM itu sendiri. Misalnya beli di warung, segala macam. Itu kan termasuk UMKM, termasuk orang yang kerja di sini. Makanya termasuk yang ketiga tadi, masyarakat lokal. Karena yang kerja itu SDM-nya otomatis orang sini. Walaupun maksudnya ada mahasiswa yang dari Ambon, tetap masyarakat lokal. Yang keempat itu lembaga keuangan. Lembaga keuangan itu juga termasuk lembaga pembiayaan ke investor. Jadi lembaga keuangan jangan suka ngomongin cuma bank doang, mas. Tapi juga ada Koperasi, BPR gitu. Intinya tuh yang bisa diakses sama UMKM. Jadi kita nggak bisa ngomongin cuma perbankan. Tapi ada BPR, ada koperasi. Ada juga BPRS yang termasuk BNT. BNT itu Koperasi Tarif Syariah. Kemudian yang kelima itu asosiasi bisnis. Jadi banyak banget organisasi atau asosiasi yang tergabung di UMKM. Misalnya organisasi-organisasi UMKM, perkumpulan-perkumpulan dari tingkat RT sampai RW. Ada kelurahan bahkan kecamatan juga kota sendiri. Atau di provinsi. Ada asosiasinya. Itu kan ada forum kota, ada forum kecamatan sendiri-sendiri. Tapi itu pun sekali lagi tidak semua masuk ke sana. Maksudnya nggak semua ikut. Ada beberapa yang UMKM nggak ikut. Jadi itu yang kadang susah dihitung ya. Maksudnya berapa sih jumlah sesungguhnya. Terus ada lagi LSM. LSM itu juga yang berfokus kepada membantu UMKM itu. Ada organisasi-organisasi LSM yang memang membantu mereka ya, membantu UMKM itu. Kemudian ada lagi konsumen ya. Konsumen ini adalah orang-orang yang memang menggunakan produk UMKM gitu ya. Kalau tadi kan orang lokal itu, masyarakat lokal itu beda misalnya yang sumber daya. Ini yang kerja di sini nih ya. Jadi kan orang sini kan kebanyakan gitu. Orang yang stay di sini. Walaupun mungkin bukan orang sini, tapi stay di sini. Itu yang masyarakat lokal. Kalau konsumen itu yang manggeng. Terus media itu juga termasuk ke dalam stakeholder. Karena media itu tadi media yang bisa menyebarkan informasi-informasi gitu. Misalnya ada pameran, ada event, ada kegiatan-kegiatan UMKM. Mau dia misalnya pelatihan, diklat. Itu juga media sangat membantu. Ini tidak mencerakan spesifik media sosial, tidak. Tetapi semua media, baik koran, radio,

	seperti itu. Ini masuknya media ini luas. Jadi itu termasuk kesempurnaan. Karena apa sih? Karena bahkan beberapa radio itu mengundang para UMKM. Mas, ada acara khusus untuk mengundang UMKM sharing. Karena apa? Karena dengan adanya media, baik media sosial maupun media lain, seperti koran. Kemudian, biasanya kan koran lokal yang masih ya. Seperti Tribun. Itu kan sekarang sudah mulai link juga di internetnya. Jadi kita makanya bisa mengakses apapun. Itu kan termasuk mempengaruhi citra sama reputasi dari UMKM itu sendiri. Kemudian pasar global. Sekarang karena UMKM istilahnya naik kelas, kenapa dibilang naik kelas? Harapannya daritadi go digital. Karena banyak banget. Sekarang mas, yang dari hasil jualan UMKM kecil, kayak model PE aja, kacang itu bisa ekspor. Ya, karena memang tadi ya, kalau orang jualan kan kalender itu misalnya rasa ya. Kemudian juga kayak model kain ya. Kain-kain itu kan banyak banget di sini sentra-sentra. Kemudian juga ada kerajinan dari kayu, kerajinan tembikar, kayak yang di Kasungan itu ya. Kemudian patung-patung juga di daerah Bantul kan banyak banget. Craft-craft. Mayoritas udah 50 persen itu ekspor, mas. Seperti itu. Saya rasa itu mas ya."
2.	Kalau menurut Ibu, efektivitas dari kebijakan pemerintah Jogja untuk mendukung UMKM saat ini?
	Jawaban: "Kalau menurut saya, lebih dimudahkan ke akses pendanaan masih yang pertama ya. Jadi akses pendanaan itu kayak misalnya dia lebih mudah mengakses ke pinjaman misalnya BRI. Kita sebut aja gitu kan. Itu di pasar, di sentra-sentra, kayak model kasungan itu udah ada mas BRI-BRI kecil yang memang menyediakan untuk kegiatan ini ya. Untuk menyuplai dana. Kemudian pemerintah sendiri memberikan, yang kedua ya, memberikan pembinaan dan pelatihan. Jadi pembinaan dan pelatihan dari pemerintah ini saya melihatnya tidak kurang-kurang ya. Yaitu dari beberapa dinas terkait, tidak hanya Koperasi dan UMKM, tapi dari pendustrian, para wisata, bahkan bale-bale mas, bale batik itu menyediakan pembinaan pelatihan mas. Itu craft, itu sampai dibantu untuk kayak yang kuliner

	pun untuk sertifikasi halalnya gratis. Kemudian untuk akses sortifikasi BNSP ya, pelatihan-pelatihan itu juga diakses dan dapet fasilitas gratis gitu. Kemudian yang ketiga ada Regulasi dan Birokrasi. Jadi kalau di kota itu ada yang namanya, kita pakai Jogja Smart, Jogja Smart Service itu JSS namanya, kalau di kota Jogja, di kota Jogja mas. Kalau di, itu untuk yang kuliner itu, kuliner itu namanya Ngelarisi, nama-nama ini Ngelarisi. Kemudian ada lagi, kalau di DI sendiri mas, ada Sibakul, itu untuk UMKM-UMKM jualan. Kemudian yang keempat akses pasar mas, akses pasar ini lokal nasional dan internasional itu difasilitasi banget. Misalnya kayak yang sekarang ini, UMKM yang lulus kurator ini mas, bisa ikut ini, kemarin PRJ. Banyak, banyak. Karena tadi ya lulus kurasi ya, jadi lulus kurasi, otomatis sudah di kurasi, jadinya kurasi itu udah dilihat, udah sesuai ya misalnya. Itu peneleksian. Iya, kurasi itu dilakukan oleh pemerintah ya, pemerintah DI, dan mereka bisa berangkat di PRJ sekarang ini. Kadang juga ikut Inacraft mas, itu juga banyak yang Inacraft. Kemudian yang kelima, dukungan teknologi mas. Itu juga dukungan teknologi inovasi ini, bekerja sama dengan beberapa kampus juga mas. Jadi mereka melakukan kegiatan regulasi ini ya, untuk dukungan ini, supaya mereka lebih naik kelas tadi ya. Karena banyak banget, mereka itu pinter jualan ya ibaratnya mas. Tapi gak bisa maksimal, karena SDM-nya kurang bisa mengakses teknologi gitu. Mungkin bisa mas, Instagram, Facebook, tetapi gak bisa, misalnya gimana sih, supaya followernya banyak, supaya standar ya menurut kita, kayaknya receh, tapi buat mereka tuh kan, mereka udah sibuk memproduksi, masa mereka harus sibuk jualan juga gitu ya. Itu yang bikin mereka ini suka di zona nyamannya. Yang terakhir mungkin, adanya perlindungan konsumen ya, dan keamanan usaha untuk produknya dia sendiri. Produknya UMKM ini sendiri, karena pemerintah sendiri disini tadi, karena ini pendapat saya, supaya aman, supaya tadi ada perlindungan untuk usahanya, mereka biasanya dari beberapa perbankan itu, menawarkan insurans gitu ya. Seperti itu, kerjasama ya."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Hubungan Stakeholder)	

1.	Peran perguruan tinggi bu, untuk mendukung inovasi dari UMKM itu, pengembangan UMKM Bagaimana?
	Jawaban: "Ya, seperti ini mas, kamu. Ngeyediain, kalau bisa sih, besok sama bu Lak-Lak ya, nanti selain riset juga harus learning by doing ya. Belajar di lapangan gitu. Maksudnya gini loh mas, itu akan penting banget, karena menambah pengetahuan sama riset itu, nggak bisa hanya dibentuk dari hasil wawancara gitu. Tapi, harus bisa paham produknya itu apa, prosesnya gitu. Kenapa sih harus sedetil itu? Karena, kalau nggak sedetil itu kayak saya mas, saya bukan pengusaha jumputan ya. Nggak pengusaha siborin, nggak pengusaha ecoprint, tapi saya bisa semuanya. (LAMDA) Oh iya?' Karena saya ke lapangan mas. Maksudnya pengen tau banget gitu ya, gimana belajar ecoprint, belajar siborin, belajar jumputan. Jadi ketika bisa menyatakan, memasarkan, menyampaikan di forum ya,pembuat riset seperti itu, udah kayak di ini mas, udah kayak bisa digambarkan apa kesulitan mereka. Misalnya kayak saya, karena di lapangan jadi tau, mereka buang limbahnya itu suka sembarangan. Akhirnya, ngenai sumber mata air tangganya. Kerjaan rumah kan? Homemade dan dikerjakan oleh pengusaha UMKM-UMKM rumahan. Nah akhirnya, mereka tidak punya mas, knowledge tentang limbah. Buang aja, tidak tau bahwa itu terus menerus setiap hari, dan akhirnya, limbah-limbah itu ngenai rumahnya orang. Masuk ke sumber mata air masalahnya gitu. Seperti itu. Nah itu sampai ngundang DNR mas, untuk cek Ph airnya. Ya itu, karena mungkin rasanya sudah berubah, warnanya mulai berubah gitu loh mas."
2.	Menurut Ibu, sejauh mana lembaga keuangan berperan untuk membiayai UMKM ini?
	Jawaban: "Kalau tadi ya, yang pertama adanya akses di atas pendanaan ini bagus banget ya. Tadi BPR, bank, dengan 0, sekian itu kecil banget mas. Itu bisa untuk tanpa

	jaminan loh mas. Yang penting kayak Bu Tulis itu punya tokonya. Itu bisa untuk minjem itu. Jaminannya apa? Tokonya itu. Jadi nggak perlu ribet gitu ya. Itu sampai segitunya pemerintah pendanaan, maaf, keuangan ya. Lembaga keuangan itu berperan. Apalagi koperasi, yang penting punya pas. Di pasar itu mas, yang penting punya warungnya. Nggak pindah-pindah gitu ya. Itu nggak ada jaminan mas. Koperasi itu sama BMT. Itu nggak ada jaminan kalau pinjem. Jadi cuma, si A punya toko di situ tetap. Punya warung di situ tetap. Misalnya di pasar Bringharjo. Itu bakal dikucurin tuh dananya. Asal nggak pindah-pindah ya. Maksudnya bukan nomaden gitu. Kan semua lembaga keuangan seperti itu. Maksudnya tadi tidak hanya, tadi saya sebut BRI, yang mandiri, semuanya. Yang memberikan khusus, memang ada bidang khusus yang memberikan akses untuk pinjaman mikro dan UMKM. Terus yang kedua ada program khusus untuk UMKM ini mas, yang harganya tadi kompetitif, kemudian juga bunganya nggak kecil, kemudian kayak saing-saingan itu. Jangka waktunya juga bisa disesuaikan ya. Misalnya sejuta juga dilayani, dua juta juga dilayani. Terus juga nggak ribet mas, nggak melalui aplikasi yang ribet. Karena kalau Koperasi BNT, itu biasanya malah datengin mas, sama BRI juga. Sekarang udah mulai turun. Dulu nggak. Sekarang ikut-ikutan Koperasi itu. Makanya kompetitornya Koperasi itu. Nagih-nagih. Rumah-rumah. BRI juga dipermudahnya ada agen-agen. Terus yang ketiga itu ada pendidikan keuangan, mas. Pendidikan keuangan itu dari mulai funding, lending ya. Pembiayaan, penabung itu nggak perlu lagi mereka datang ke kantor. Jadi nggak takut ya. Terus juga biasanya untuk syarat pinjaman itu kan kadang suruh bikin laporan keuangan, mereka diajarin bikin laporan keuangan sederhana. Nah itu sebetulnya bagus juga. Sayangnya nggak jarang dikembangin. Gimana misalnya ada pendidikan supaya nggak resiko. Itu penting banget. Terus lembaga keuangan ini juga sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi, mas. Karena salah satu yang mendukung pertumbuhan ekonomi di UMKM itu adalah lembaga keuangan itu. Karena memang bantuan dari pemerintah kan jarang. Apalagi Hibah ya. Maksudnya pemerintah itu kan jarang banget. Jadi mereka bisa mengakses ini mudah ini adalah termasuk membantu meningkatkan pendapatan

	UMKM sama mempromosikan inovasi. Karena tadi udah door-to-door. Kemudian aplikasinya juga nggak sulit. Gitu, mas. Terus kalau untuk saat ini kan kemudian ada ini pajak UMKM. Itu menurut gue pengaruh ini ke pendapatan dari UMKM itu. Itu kan ada standarnya, mas. Kalau nggak sekian miliar atau sekian dua juta nggak masuk. Nggak masuk. Karena ada ini, mau koperasi mau UMKM tuh pajaknya itu tidak besar karena tadi disesuaikan dengan pendapatan UMKM. Sementara mereka, maaf kata gitu. Mereka nggak nganuin pajak karena apa, mas. Nggak laporan juga. Nggak ada NPWP-nya. Nah, itu yang sulit. Kenapa kayak beberapa orang nggak perlu saya sebut namanya bisa etnis ya? Karena dia kadang pakai NPWP pribadi. Padahal kan harusnya dibedain sama NPWP usaha itu. Itu masih harusnya diedukasi juga. Bahwa NPWP usaha sama pribadi itu harusnya pisah. Nah, sehingga ketika dia NPWP-nya nggak berjalan, ya pajaknya nggak berjalan, mas. Nggak punya ini yang harusnya."
3.	Selain itu, kalau dari Ibu sendiri, nggak ada potensi kemitraan antara UMKM itu sama perusahaan besar di Jogja? Ada nggak sih sebelumnya kayak kemitraan antara UMKM sama perusahaan besar itu? Kayak model tempat bu Tulis itu kemarin, Bermitra dengan Astra, kan?
	Jawaban: "Kemitraannya banyak banget. Kemudian juga Bank Indonesia juga menyediakan itu, mas. Menyediakan booth-booth untuk pameran UMKM, mas. Asal lulus kurasi, gitu. Masalahnya. Mau kuriner, mau pakraf. Menyediakan di tempatnya.cJadi sekarang kan hotel juga kan banyak karena kan punya UMKM-UMKM, gitu. Bahkan di setiap hotel, mas. Di seluruh. Eh, sorry. Bukan cuma hotel, sih ada Mall. Mall itu ada tempatnya UMKM, mas. Dia ada konternya khusus. Kalau di Malioboro Mall itu di lantai 2. Kalau di JCM eh JCM, di Galeria Mall itu di deket Matahari. Jejernya itu. Khusus jualan Itu, mas. craft-craft gabungannya. Semua lengkap. Kalau di apa namanya? Semua amplas ada. Semua ada, mas. Di semua ini wajib, gitu. Kalau di Jakarta, di Tamrin, mas. Di Sarinah. Khusus craft ada. Berarti itu. Kalau misalnya, kebijakan nasional itu terhadap

	peran stakeholder lokal untuk membangun UMKM yang Kalau Stakeholder itu kan. Stakeholder lokal pengembangannya itu adalah yang pertama, pemasaran dan promosi. Gitu kan? Makanya kan sekarang Koperasi dan UMKM itu dibilang naik kelas itu, mas. Sekarang banyak banget asistensi istilahnya, mas, di kementerian itu Jadi terutama pemasaran dan promosi itu dilakukan melalui media sosial, mas. Terus situs web, kemudian platform e-commerce, gitu. Kemudian di media sosialnya kementerian Koperasi dan UMKM sendiri, itu yang dampingan itu, mas. Dari prosesnya sampai ini semua dipromosikan. Jadi, masnya nanti bisa masuk ke comment post UMKM di Instagram-nya itu. Itu dia membantu, mas, memasarkan produksi-produksi dan pemasaran untuk itu. Bahkan kalau masnya mau tertarik untuk ini, ya, itu setiap hari itu ada webinar, mas. Setiap hari ada webinar, mas. Kementerian itu setiap hari. Banyak banget UMKM yang Jadi kalau waktu saya kan ngisi, Saya ngisinya yang agribusiness sama retail. Itu didampingi, mas, sampai kurang lebihnya dua bulan. Terus, yang kedua, konektifitas sama dengan pelanggan. Jadi, melalui aplikasi pesan, kemudian media sosial ini, diharapkan tadi, ya, mas, karena semua UMKM kebanyakan mengakses, ya, termasuk saya, stakeholder yang butuh, ya. Saya cuma trainer, gitu. Tapi saya butuh banget buat nambah ilmu, nambah itu. Jadi saya ngakses itu. Karena dari situ kita bisa tahu opening penerimaan pendamping, opening buat fasilitator, gitu. Jadi si UMKM ini kalau pinter, selain dia praktisi, mas, dia bisa nyari sertifikasi kompetensi. UMKM, pendamping UMKM, fasilitator, itu naik kelas, dia bisa jadi trainernya juga. Itu awalnya dari banyak ngikut-ngikutin kayak gitu, mas. Kalau praktisi kan dia semakin banyak paham hal-hal seperti itu. Kemudian adanya kolaborasi. Jadi, kayak kemarin yang agribusiness itu, mas, ada 15 ribu yang ikut UMKM seluruh Indonesia. Ini fokus ke agribusiness ikan-ikan, udang, dan sodara-sodara. Pokoknya dari laut dan tawar. Pokoknya ikan perikanan, mau udang, cumi, dan lain sebagainya. Jadi yang ikut juga, tukang somai juga ikut, UMKM somai. Kemudian seblak juga ikut, karena ada gitu-gitu. Itu banyak banget ragamnya. Kemudian ada yang frozen food dan sebagainya, mas. Itu seluruh Indonesia ada yang punya usaha rumah makan. Rumah makan kuliner yang seafood, ya. Ikut

	juga. Jadi, asistensi ini berguna banget. 15 ribu, kemudian disaring jadi 100, mas. Nah, satu pendamping itu, satu pendamping dan satu fasilitator megang 50 orang. Nah, tinggal 15 ribu bagi 50 orang. Satu orang, kayak saya, megangnya 50. Didampingi satu fasilitator. Nah, fasilitator itu nanti ngebantu saya buat nyatet, ngatur jadwal, gitu. Nanti dia nginfo, ngirim link Zoom-nya. Karena kita pendampingannya online, karena seluruh Indonesia. Nah, itu. Itu konektivitas dan pelangganan. Kita juga disitu jadi dijaring, mas. Eh, ini ya, gimana sih cara apa? Oh, ini ya. Gimana sih ngelink ke Indomaret, misalnya ke Super Indo, suplaying, kayak gitu. Frozen, misalnya. Terus pengiriman, kayak gitu. Jadi diajarin. Kemudian yang ketiga, eh, keempat, ya. Tadi kan pertama, pemasaran dan promosi. Kedua, konektivitas dengan pelanggan. Ketiga, kolaborasi sama jaringan. Kemudian yang keempat, mas, ada manajemen operasionalnya. Nah, ini dia. Ada yang namanya ERP, Resort Planning. Jadi, disitu nanti UMKM itu bisa melolai yang namanya inventaris, pasokan, gak cuman kayak model, sekarang gampang ya, saya sebutin misalnya Indomaret, gak cuman kayak gitu. Jadi, harapannya UMKM itu bisa kayak gitu. Kan kalau Indomaret itu bisa ngeliat berapa sisa barangnya. Nah, harapannya UMKM juga bisa kayak gitu. Dengan adanya Enterprise Resort Planning itu. Jadi, bisa tahu uangannya gimana. Ini mau untuk beli modal lagi, dia masih punya uang, gak kayak gitu. Sepele ya, misalnya packaging itu kan butuh kardus, mas. Butuh packaging yang kalau itu kan kadang itu harus ada ini. Terus pendidikan dan pelatihan. Jadi, ada platform pembelajaran daring. Ini dia, mas. Misalnya, kalau di Indomaret ya, itu kemarin saya ngisi gimana packaging yang sesuai dengan SNI gitu, misalnya. Standard nasional Indonesia. Nah, itu standarnya mereka sendiri masih banyak belum paham. Misalnya kemarin ya, kan pada bawa produk ini saya kasih contoh ya, mas. Kenapa harus ada pendidikan dan pelatihan. Itu mereka bawa produk, pas saya lihat disitu expired date-nya apa tulisannya? One month. Satu bulan. Terus saya bilang, ini satu bulan dari ibu membuat atau dari yang beli. Atau dari yang dititipin. Nah, itu mas pernahnya pendidikan dan pelatihan. Satu bulan dari saya buat, dong. Kalau saya belinya misalnya bikin tanggal 1 Juli, terus saya beli 1 Agustus, udah satu bulan.

	Berarti saya belinya udah yang expired, dong. Padahal itu cuma, saya bilang, loh, ya ibu nggak usah beli loh, dari mana saya bisa nggak beli, gitu. Bagaimana saya bisa nggak beli, saya bilang. Kalau saya misalnya, tadi nggak dapetin itu, gitu. Oh. Akses kependanaan itu ada namanya platform crowdfunding, ya. Atau vintage, ya. Sekarang terkenal, gitu ya. Nah, itu bisa lebih gampang UMKM ngakses itu, mas. Sekarang banyak banget, ya, vintage-vintage yang ditawarkan sama beberapa bank. Itu gampang banget diakses. Terus, yang ketujuh itu analisis data. Nah, tadi di platform digital itu nanti, mas, sebetulnya bisa kita lihat harapannya tadi itu, mas, dengan system misalnya dimasukin datanya bisa kelihatan penjualan hari ini berapa, grafiknya bagaimana. Itu kan harus ada pendidikannya, mas. Itu sebesar punya Bu Sandi aja, Bu Tulis itu belum ada. Sebesar punya Bu Tulis, mas. Biasanya ini nggak sibuk beli aplikasi lagi. Ada yang beli aplikasi sendiri. Ada yang memang bisa sendiri, tau, mas, dibuatkan kayak standar. Kalau suruh beli aplikasi nggak bakal mau, mas. Itu kan cost, ya. Tapi kan kita bisa ngajarin yang standar kayak model kita masukin data kayak di Excel, ya, mas, ya. Masukin terus nanti kita langsung klik, ketemu data grafiknya. intinya kan bisa, mas, masukin data itu sesederhana itu sih sebetulnya. Tapi kan nggak semuanya bisa, ya. Seperti itu. Terus tadi saya baru tau yang standar packaging SNI. Standar Nasional Indonesia. Itu kan sebetulnya ini, tau, mas, semua ini harus ada. Helm aja iya, kan kamu kan taunya, orang Taunya semua harus ada. Jadi standar packaging itu sama standar dari desain untuk packaging itu sendiri Kalau desainnya terserah. Standarnya seperti ini, loh, mas. Misalnya yang pertama, kemasan harus dibuat menarik. Misalnya, kemasan dibuat menarik itu artinya tidak mudah bocor, tidak mudah merubah warna, tidak mudah bau, tidak menggunakan kayak styrofoam. Itu kan ngomongin kemasan doang, yang pertama. Itu kan standarnya begitu, mas. Tidak boleh pakai styrofoam itu kenapa? Edukasi lagi, mas.Itu karena akan kanker. Kalau kanker itu, kenapa ketika kita beli bakso pakai Styrofoam panas, dia akan kenapa? Itu kan yang itu harus diedukasi. Terus, yang standar berikutnya saya tadi, mas. Harus ada pembuatan dan expired-nya. Itu kan standar. Tapi coba kamu lihat yang punya produk UMKM. Tidak semua ada. Ada yang kemarin kemasannya

	bagus. Tidak ada expired-nya. Ini bikinnya kapan, Apalagi saya yang beli. Kalau dia bilang lupa, bagaimana? Tidak ada jaminan, mas. Tadi yang pertama, kemasan memang dibuat tidak cuma menarik. Tapi itu, mas. Harus berkelas. Jangan sampai tadi mudah berubah warna. Mudah bau. Terkontaminasi dengan apa. Terus langsung berjamur. Padahal belum expired. Terus tulisan komposisi. Nah, itu kan harus, mas. Itu kan sering tidak ada di UMKM. Bukan soal cuma ngomongin harus ada brand-nya. Itu yang standar banget. Harus ada brand dan logo. Itu juga masuk SNI, mas. Harus ada brand dan logo. (Lamda) Halal itu? Ya, itu berikutnya. Halal. Itu tidak SNI, mas. Kalau halal itu memang produk yang harus ada. Jadi kalau halal, kemudian PIRT itu kewajiban. Terutama kuliner, ya. Itu kewajiban. Tidak masuk SNI, tapi kewajiban untuk semua kuliner di Indonesia. Karena tadi banyak banget orang mungkin dari luar, ya. Malaysia, gitu kan. Tapi lagi sekarang juga kesadaran masyarakat Indonesia seperti itu."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Penutup)	
1.	Menurut Ibu, itu indikator kepada hasil yang tepat untuk mengukur efektivitas kerjasama atau stakeholder dalam dukung UMKM?
	Jawaban: "Ini ya, indicator keberhasilannya itu sebetulnya ketika UMKM itu, mas, melalui proses-proses yang saya sebutkan tadi. Maksudnya dia ikut pelatihan, dia juga mengikuti peraturan-peraturan yang dilakukan pemerintah. Kemudian dia juga menggunakan kalau bisa, menggunakan fasilitas-fasilitas yang sudah di wadahi atau sudah disiapkan oleh fasilitasnya oleh pemerintah. Kayak tadi misalnya kalau di Jogja itu Sibakul, DIA ya, itu khusus DIA itu sudah ada Sibakul. Kemudian kalau di kota, di Sleman, itu masing-masing sudah ada, mas. Kalau di kota namanya Ngelarisi. Ngelarisi, mas. Ngelarisi. Itu sudah platform-platform itu sudah disediakan khusus untuk itu. Nah, itu sebetulnya akan terlihat sukses oleh pemerintah maupun UMKM ketika pemerintah bisa melihat dana yang terserap, mas, kan disediakan dana sekian banyak untuk penyerapan pembelian kepada UMKM, misalnya sektor kuliner. Itu mereka diwajibkan, mas, untuk memesan

	ke UMKM-nya. Tapi sayangnya kenapa tadi indikatornya sebetulnya itu ketika semua menggunakan aplikasi itu mendaftar dan lulus kurasi, ya, tadi. Dan tadi, mas, ada pendidikan dan pelatihan yang menyertai UMKM itu dalam arti tadi dia mengikuti dan tadi ya, si pengisinya, Narsum-nya atau fasilitator itu paham tentang itu. Sayangnya, jadi ketika saya kemarin ngisi, dia sempat beberapa kali, kemarin pendampingku, gitu, mas. Nggak apa-apa satu bulan sekarang, ilustrasinya gini. Akhirnya saya buat ilustrasi itu tadi, mas. Nggak apa-apa, kok, bu, ditulis sebulan sekarang gini aja. Bukan saya lebih baik atau lebih pintar, tapi ilustrasinya tadi, mas. Ketika ibu membuat, tanggal 1 Juni, ibu menuliskan satu bulan expired-nya. Sampailah ke tangan saya, atau nggak usah saya dulu deh, ibu titipkan di Mirota. Tanggalnya sudah tanggal 5 Agustus. Saya akan membeli di tanggal Oktober. Saya kan tidak tahu, ini buatan ibu di bulan Juli. Ilustrasinya begitu. Ibu ambil kesimpulannya bagaimana, gitu. Itu, mas, yang kadang edukasi-edukasi oleh orang-orang tadi ya, mas. Jadi, ketika ada pendidikan dan pelatihan yang tepat sesuai dengan ini. Kedua yang memberikan itu adalah fasilitator maupun pendamping yang kompeten di bidangnya. Kompeten, loh, mas. Kompeten itu artinya menguasai dan mengerti itu, ya. Bukan pinter pendidikan, loh, mas. Tidak harus kalau kompetensi itu, mas. Itu tadi bedanya. Tidak harus. Kamu juga bisa ikut kompetensi sebagai pendamping. Tanpa harus melalui jalur formal. Itu bedanya. Nah, yang kedua adalah tadi, mas, menggunakan regulasi-regulasi pemerintah yang tepat. Sesuailah, gitu. Misalnya tadi ada label halal untuk makanan, mas. Kemudian PIRT. Kemudian kalau untuk BPOM. Kemudian juga Hakki, ya. Nah, itu juga. Kemudian juga tadi mengikuti melakukan masuk ke dalam platform-platform yang sudah disediakan oleh pemerintah dan berusaha memenuhi standar kurasinya itu. Nah, itu juga. Terus, apa Namanya kalau bisa sebenarnya paling bagus tetap pakai modal sendiri dulu, gitu ya. Selama usahanya masih kecil, gitu. Kemudian juga diusahakan tertip, ya, kayak model punya NPWP perusahaan, punya tabungan juga atas nama perusahaan, tidak atas nama pribadi, gitu. Dan yang kelima itu punya SDM, ya. SDM yang mumpuni, di bidang itu, baik dari sektor keuangannya, manajemen, ya. Manajemen itu luas

	keuangannya, marketingnya, kemudian SDM personalnya secara untuk usaha, ya. Jadi, nggak terus tutup, ya. Mas, kebanyakan tutup karena ada nikahan. Tutup karena ada seripah, ada yang meninggal tetangganya,dia nggak jadi jualan. Nah, itu yang di Jogja, ya. Kita bahasnya Jogja. Jadi, yang masih ya, bagus, ya, menghargai. Tapi, nggak bisa terjadi kalau misalnya dia masih suasana duka 2-3 hari, dia tutup juga atau yang nikahan, ya. Masih dipakai buat nikahan tetangganya di tempat dia juga, dia nggak jualan 3 hari. Nah, itu yang menurut saya bagus budayanya, tapi masih ada di lini-lini. Jadi, indikatornya, ya, tadi ya, kalau berhasil ya tadi udah ada menggunakan tadi ya, yang pas lah, gitu. Laporan keuangannya, gitu. Harus sesuai dengan, mungkin, kalau lebih bagus sesuai standar, memang standar akutansi, ya, SAK-nya Indonesia, gitu. Itu lebih bagus. Tapi, yang standar aja, yang masih sederhana lah. Neraca kemudian Aruskas, Laporan rugi laba, itu aja yang nggak usah, maksudnya masih yang lain lagi. Itu aja, sekiranya kita seperti itu..”

NARASUMBER 5

Informasi Penelitian		
Nama	:	TULISTIAWATI
Pekerjaan	:	KETUA FORKOM UMBULHARJO/PELAKU UMKM
Domisili	:	Kota Yogyakarta
Hari/Tanggal Wawancara	:	SENIN/15 Juli 2024

Pertanyaan Dalam Wawancara (Pembuka)	
1.	Untuk Ibu sendiri sebagai Ketua Forkom UMKM, UMKM Umbul Harijo. tujuan dibentuknya FORKOM itu untuk apa si, Bu?
	Jawaban: “Itu kan yang bentuk dinas ya Jadi ada SK-nya, Untuk menghimpun para UMKM Biar dapat info dari dinas Jadi tangan Kanannya dinas”

2.	Untuk di Umbulharjo ini anggotanya berapa, Bu?
	Jawaban: "200-an, Umbul Harijo ini menjadi contoh sekota Karena anggotanya banyak, kemudian aktif Kalau pertemuan yang datang itu sekitar 90 orang Yang lainnya kecamatan yang lain paling 20, 15, 30 Punya Umbul Harijo hampir 100 Dan itu kami sering kerjasama dengan ,Seperti kemarin Bank Mandiri pertemuannya di tempat saya, Difasilitasi semuanya, Dan nanti kalau beli snacknya Yang beli Bank Mandiri, tapi belinya di kami, Kemudian kalau ada seperti pengadaan Mau ngisi tentang pengadaan-pengadaan itu Harus kontribusi ke kami Jadi pesan snacknya disana, dan kami uangkasnya juga banyak, jadi dari kita untuk kita, Biasanya untuk piknik.."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Hubungan Stakeholder)	
1.	Dari Ibu sebagai ketua Forkom ya, Pihak-pihak yang menurut Ibu Paling berpengaruh di perkembangan UMKM Di Umbul Harijo Kayak pihak-pihak pemerintah, Dinas UMKM, Dinas UMKM itu kan selalu mengadakan pameran, Even dimana-dimana, seperti di mall Itu mempengaruhi Pendapatan yang ada disini juga Kan biasanya dia dikasih stand ya?
	Jawaban: "Iya, dikasih stand Dan itu kurasi sih sebetulnya Kalau tidak masuk kurasi ya gak ikut pameran Makanya kan saya sarankan Selalu saya sarankan bahwa Harus Berkualitas Jadi biar masuk, Ini yang masuk di bandara YIA itu ya Ada cuman tertentu Kadang ada yang Males untuk kurasi saya yang masuk.."

2.	Di bandara Kalau dari program sama bijakan Yang paling berpengaruh dari dinas itu apa? Programnya biasanya ya pameran Kebijakannya biasanya.?
	Jawaban: "Ya itu kurasi Kalau tidak masuk kurasi Kadang-kadang UMKM itu Aduh kok gak masuk ya Kadang-kadang yang kepengen pameran Ya gak bisa Karena kan emang dari dinasnya, Semangat pengen yang terbaik, Kalau ada tamu di info Bu ada tamu, ada event ini, Besok itu ada tamu, Ada lomba nasional Eventnya di Umbulharjo, Itu ukannya harus siap, Jadi event-event seperti itu Tidak kurasi itu semua boleh masuk Jadi kalau yang Biasanya di mall atau di luar daerah Itu harus kurasi Kalau yang event-event Ada tamu gitu. Nanti saya yang milih ya tetep saya pilih nanti diserahkan ke saya untuk milih."
3.	Kalau pelatihan-pelatihan Gitu juga sama?Dari dinas memfasilitasi juga?
	Jawaban: "Pelatihan-pelatihan jalannya cepat-cepatan karena kuotanya kan. Kan itu sendiri-sendiri ada kuliner, Kalau kami kuliner. Kadang-kadang kan orang-orang itu Sukanya ikut pelatihan tetapi tidak dikembangkan, semua pelatihan ikut, tapi apa yang ditekuni gak ada."
4.	Terkait lembaga keuangan Tantangan dari UMKM Yang di umbulharjo ini Ada tantangan utama untuk mendapatkan modal usaha Dari lembaga keuangan Seperti BPD?
	Jawaban: "Sebenarnya Itu sangat mudah, hampir setiap hari Setiap hari selalu ada ini ada itu, tetapi kan saya gak sukanya nanti teman-teman kuliner utang, jadi itu saya menghindari. Untuk kayak kemarin Bank BNI mengadakan acara, snacknya dari saya harga Berapa katanya Sewajarnya malah mintanya di bawah kita Jadi

	pesannya tidak di kita Snacknya sangat Murah gak enak pada dibuang, gak dimakan. Saya gak dapet soalnya Saya dapetnya yang dari UMKM, UMKM kan produknya bagus-bagus, Akhirnya terus sudah disampaikan sekarang gak, makanya kalau ngisi di tempat saya Harus hati-hati, haha. Terus kemudian dia Menyarankan untuk ada pinjaman Di pertemuan saya Saya kan gak ada arisan,Gak ada simpan pinjam, Adanya cuma ngisi kas udah 10 ribu, Sangat mudah, Tetapi kalau mau pinjam Ibu hati-hati, Dengan pinjaman bank, apalagi pinjol Karena ini ada UMKM saya Kayaknya kena pinjol Rumahnya gompal Kasian."
5.	Pernah gak sih UMKM satu umbul harjo ini Kayak kolaborasi Sama perusahaan-perusahaan gitu?
	Jawaban: "Itu sering. Ada bank mandiri Terus kemudian SGM Itu kerjasama dengan kami, kami dibayari BPJS Ketanaga Kerjaan 200 orang 2 tahun, Kerjasama SGM membayari kami, makanya kan teman-teman Kok bisa tuh butuhnya seperti itu Terus kemudian kalau kita mau ada kegiatan, saya minta ke Dewan, Pak saya mau ada kegiatan ini, dibikin proposal kan Dewan itu punya dana Sekitar 5 juta sampai 10 juta Untuk masyarakat Kalau gak diminta masuk kantong, Makanya ada pertemuan setiap bulan ada, nanti tergantung siapa yang mau ngisi kalau gak ada isian ya saya yang ngisi atau pak camat, pak camat biasanya buka aja. Terus saya sering Mengasih pelatihan gratis untuk teman-teman,Bate jumputan Gratis ilmunya mas, Gratis biar saya punya bekal. Ada Astra, Astra itu UKM saya gak ada, Kecuali saya Astra cuma saya, saya dulu dikasih tau temen, Tapi kan itu juga harus, Saya kalau mau rekomendasi temen-temen Mau kesana saya gak berani, Karena Astra juga toh, Elite toh, Ikut lomba-lomba dari Astra banyak dan itu pelatihannya bagus-bagus. Pelatihan manajemen, keuangan. Terus Ini anak saya Astra itu senang karena yang tak butuhkan itu ada disitu, saya butuh keuangan yang langsung sekali nulis pembukuan, ada pelatihan di Astra Kadang-kadang

	kalau di Dinas itu kan FGD ya mas, tapi gak ada diskusi ya sudah, tanda tangan, makan. ”
Pertanyaan Dalam Wawancara (Penutup)	
1.	Saran Ibu Untuk meningkatkan sinergi Antara pemangku kepentingan Kayak UMKM Sama lembaga pendidikan Atau pemerintah itu Untuk pengembangan UMKM, Saran-sarannya menggandeng UMKM, ya kalau kuliner itu Ada namanya gandeng gendong dan lainnya?
	Jawaban: “Ya ada, tetapi itu pemerintah Salah Dalam arti kemarin sudah saya sampaikan, baik ke Dewan maupun ke Pemerintah kota, Gandeng gendong itu Yang digandeng siapa dan yang digendong siapa Kemudian ternyata setelah saya Mendamping UMKM kuliner Itu ternyata malah UMKM yang menggendong pemerintah, Karena apa? kalau pesan 100 pok nasi kemudian bayarnya terminnya sebulan kalau ini dapat lagi 100 pok udah gak bisa ngapa-ngapain, saya itu menyarankan kemarin juga ada, “Tolong ya mbak kalau bisa tuh dikasih DP separoh Atau gimana biar UMKM itu Bisa obah meneh kalau ini bayarnya 3 minggu sampai sebulan nanti dapat pesanan lagi, tidak bisa muterin modal, karena modalnya dari mana, kalau UKM yang seperti saya Itu Suruh pameran ke Ini saya ceritakan ke Balikpapan, kan tiket pesawat hotel harus bayar dulu sendiri ane gak punya, Pesawat berapa PP Terus kemudian hotelnya Seminggu udah berapa juta Itu suruh bayar sendirilah Kemudian uang dari dinas itu cuma kemarin Ya Alhamdulillah sih dapat 2.500.000, padahal kan kita Budgetnya lebih dari itu Mulai bayarnya 2 minggu setelah pulang”

NARASUMBER 6

Informasi Penelitian		
Nama	:	TULISTIAWATI
Pekerjaan	:	PELAKU UMKM (DEA MODIS)
Domisili	:	Kota Yogyakarta

Hari/Tanggal Wawancara	:	SENIN/15 Juli 2024

Pertanyaan Dalam Wawancara (Pembuka)	
1.	Ini kan UMKM ya Bu, itu tenaga kerjanya dari yang luar atau masing-masing saudara gitu, atau mengkaryakan warga masing-masing? itu tangga-tangga ya Bu, apa namanya?
	Jawaban: "Untuk dipekerjaan pada ibu-ibu yang tidak punya pekerjaan, ada PKK, ada anak sekolah, ada privat, macam-macam siapa yang undang kemudian ada anak-anak yang di penjara, saya kira sebagai komunitas ini dia tuh menyediakan pelatihannya"
2.	sebenarnya pelatihan training ini itu dari pihak Ibu sendiri apa ada kaitannya sama dinas?
	Jawaban: "Selama ini mandiri karena dinas jarang sekali untuk pelatihan bersama saya, selama ini mandiri karena dinas jarang sekali untuk pelatihan bersama saya"
Pertanyaan Dalam Wawancara (Hubungan Stakeholder)	
1.	Apakah UMKM telah terlibat dalam kegiatan kolaboratif atau inisiatif bersama dengan UMKM lainnya, pemerintah, atau organisasi lainnya untuk meningkatkan ekosistem bisnis UMKM di Kota Yogyakarta?
	Jawaban: "Kadang dinas mengadakan subsidi, saya kerjasama dengan dinas saya kan ketua UMKM jadi ya ada apa-apa informasinya ke saya tapi kalau pelatihan dari dinas itu kayaknya belum sementara karena kan yang ngundang-ngundang saya adalah kelurahan-kelurahan, kecamatan, kemudian sekolah-sekolah biasanya, malah dari

	kementerian itu kemarin saya ngajar di Palangkaraya, terus kemudian karena Bire, Papua itu karena Bapak Bupatinya ke sini terus saya ke sana .."
2.	Mengenai pelatihan yang diberikan oleh dinas atau intansi lainnya, apakah sebagian besar UMKM merasakannya bu?
	Jawaban: "kalau dari pemerintah yang paling kecil ya kabupaten ataupun desa itu ya mungkin memberikan dukunganya banyak bentuknya, bentuknya ya sempat dari mereka terus kemudian selalu tanya apa namanya, perkembangan ini teman-teman yang di Nabire itu selalu, Bu saya mau bikin ini tapi yang di Nabire itu udah ditinggal sama dinas. pernah di Karohe ya memang dinas kadang-kadang kan seperti itu sudah diperlatihan, kemudian ganti pejabat ya, pindah dari pekerjaan jadi ini kasihan sebetulnya tapi kalau sama saya masih berhubungan masih tanya-tanya saya bikin ini, gimana Bu warnanya, ."
3.	Apakah Lembaga Keuangan mempermudah pinjaman?
	Jawaban: "Untuk dia ngambil kredit kadang-kadang ya kadang-kadang enggak, kemarin ada BPD, dengan syarat tidak boleh sarjana cuma utang dua juta setengah saja, syaratnya tidak boleh sarjana, saya marah, berarti yang bisa itu orang yang masih dapat dana gitu padahal UMKM itu kan banyak yang sarjana jangan dikira UMKM itu cemen-cemen terus kebijakannya ditolong dirubah ini dari kepala. Karena lebih mudah kalau dari UKMnya sendiri diajuin dari sales, kadang-kadang BRI gini, BRI itu kalau kita seandainya ngambil kredit terus kita punya uang banyak ada uang

	lebih mau didonasi dipersulit, saya sekarang males dengan BRI kemudian kalau mau nyuruh utang aja bukan tanpa syarat, pakai syarat lah, ya tergantung mau seperti apa, ada agunan dan lain-lain, sekarang saya males, jadi saya tidak kerjasama dengan BRI tapi masih punya rekening BRI jadi nggak saya panggil."
Pertanyaan Dalam Wawancara (Penutup)	
1.	Saran Ibu ataupun rekomendasi ibu untuk pemerintah ini, kaitannya untuk mendukung UMKM-UMKM yang baru?
	Jawaban: " Saran, harapan. Harusnya lebih tangkap, ya. Kemudian turun ke bawah. Karena kalau tidak turun ke bawah, tidak tahu ada siapa, toh. Kalau cuma dia di kantor aja, ya nggak tahu. Harus turun ke bawah, kemudian. Maksudnya mencari, mencari info-info UMKM yang baru. Atau mau memberikan info, ya."