

EFEKTIVITAS PROGRAM BELA BELI KULON PROGO DALAM PENGEMBANGAN UMKM BERBASIS POTENSI LOKAL DI KABUPATEN KULON PROGO PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Andin Wicaksono

NPP. 29.0870

*Asdaf Kabupaten Kulon Progo Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
Program Studi Pembangunan Ekonomi dan Pemberdayaan Masyarakat*

Email: awicaksana80@gmail.com

ABSTRACT

Problem Statement/Background (GAP): In the current era of globalization, many modern shops have sprung up which have threatened the existence of MSMEs. With the Kulon Progo Regency Regulation Number 5 of 2016 concerning the Protection of Local Products, the Kulon Progo Regency Government issued the Kulon Progo Bela Beli program with the aim of developing and protecting local products in Kulon Progo. **Purpose:** The purpose of this study was to find out how the effectiveness of the Kulon Progo Bela Beli program in developing MSMEs based on local potential in Kulon Progo Regency, find out what are the inhibiting and supporting factors, and what efforts are being made to overcome the inhibiting factors. **Methods:** This study used a descriptive qualitative method. Informants in this study were determined by purposive sampling. The data were obtained by using observation, interview, and documentation techniques. Data analysis techniques through data reduction, data display, and data verification. **Results:** The results show that the effectiveness of the Bela Beli Kulon Progo program has not been fully effective, there are still some obstacles, including the inadequate quality of human resources and the unfulfilled quota for local products. Efforts are being made to provide training for existing human resources, as well as providing guidance and assistance to local business actors. **Conclusion:** The findings obtained by the author in this study are that the Bela Beli Kulon Progo program has not been fully effective and several obstacles are still being found. In addition, there are several targets that have not been achieved.

Keywords : *Effectiveness, Bela Beli, UMKM*

ABSTRAK

Permasalahan/Latar Belakang (GAP): Pada era globalisasi saat ini banyak bermunculan toko-toko modern yang menyebabkan keberadaan UMKM terancam. Dengan adanya Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 5 Tahun 2016 Tentang Perlindungan Produk Lokal, Pemerintah Daerah Kabupaten Kulon Progo mengeluarkan program Bela Beli kulon Progo dengan tujuan untuk mengembangkan dan melindungi produk lokal yang ada di Kulon Progo. **Tujuan:** Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana efektivitas berjalannya program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Kabupaten Kulon Progo, mengetahui apa saja yang menjadi factor penghambat dan pendukung, serta apa saja upaya yang dilakukan untuk mengatasi factor penghambat. **Metode:** Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Informan dalam penelitian ini ini ditentukan dengan cara purposive sampling. Data diperoleh dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data melalui reduksi data, display data, dan verifikasi data. **Hasil/Temuan:** Hasil penelitian menunjukkan efektivitas program Bela Beli Kulon Progo

belum berjalan sepenuhnya efektif, masih ditemukan beberapa kendala antara lain kualitas sumber daya manusia yang belum memadai dan belum terpenuhinya kuota untuk produk lokal. Upaya yang dilakukan adalah dengan mengadakan pelatihan sumber daya manusia yang ada, serta memberikan pembinaan dan pendampingan terhadap para pelaku usaha lokal.

Kesimpulan: Temuan yang diperoleh penulis dalam penelitian ini adalah program Bela Beli Kulon Progo belum berjalan sepenuhnya efektif dan masih ditemukannya beberapa kendala. Selain itu juga ada beberapa target yang belum tercapai

Kata Kunci : Efektivitas, Bela Beli, UMKM

I.PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kondisi perekonomian di suatu negara menjadi indikator keberhasilan dalam suatu pembangunan. Stabilitas perekonomian di Indonesia akan berpengaruh pada keberlangsungan pembangunan. Kondisi perekonomian di Indonesia saat ini semakin mengkhawatirkan dan tidak menentu. Adanya inflasi, kemiskinan dimana-mana, melemahnya nilai tukar rupiah, dan meningkatnya jumlah pengangguran menandakan jika keadaan ekonomi di Indonesia saat ini sedang tidak baik. Hingga saat ini Indonesia masih terus berupaya untuk memperbaiki stabilitas perekonomian yang semakin hari semakin menurun.

UMKM menjadi sektor perekonomian paling strategis di Indonesia dan menjadi tulang punggung perekonomian di Indonesia. Namun, UMKM pada saat ini masih menghadapi berbagai persoalan yang mendasar seperti, kurangnya modal, kualitas produk, sarana pemasaran, akses pasar, dan keberlangsungan usaha.

Sebagai roda penggerak perekonomian negeri, seharusnya tidak ada lagi permasalahan-permasalahan mendasar yang dialami UMKM. Pemerintah perlu membuat kebijakan-kebijakan untuk memutus permasalahan tersebut. Hingga saat ini globalisasi berkembang dengan pesat, hal ini bisa dilihat dengan semakin banyak toko-toko modern bermunculan, hal ini membuat produk lokal UMKM sedikit kurang diminati oleh masyarakat. Seperti halnya di Kabupaten Kulon Progo yang masih terkendala dalam pengembangan produk local UMKM.

Kabupaten Kulon Progo adalah kabupaten yang terletak di provinsi Yogyakarta dengan potensi produk lokal yang bervariasi seperti Airku, beras, Batik Geblek Renteng dan masih banyak lagi. AirKu ini merupakan produk air minum dalam kemasan yang diproduksi oleh Perusahaan daerah Air Minum (PDAM) Tirta Raharja Kulon Progo. Selain itu ada batik Geblek Renteng yang merupakan batik asli dari Kulon Progo. Batik geblek Renteng ini memiliki motif geblek yang berjejer, geblek sendiri merupakan makanan khas asli dari Kulon Progo yang berbentuk seperti angka delapan. Kemudian masih banyak produk-produk unggulan lainnya yang menjadi potensi besar untuk pengembangan ekonomi daerah.

Pada tahun 2013 Hasto Wardoyo sebagai Bupati Kulon Progo pada saat itu mengeluarkan program yang bernama “Bela Beli Kulon Progo”, program ini bertujuan untuk membangun ekonomi dalam masyarakat di Kulon Progo. Program Bela Beli ini mengajak masyarakat untuk memakai produk-produk asli buatan Kulon Progo untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain bertujuan untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produk lokal, program ini juga mampu meningkatkan daya

saing produk lokal terutama produk asli Kulon Progo terhadap produk-produk luar daerah.

Salah satu upaya dalam pengembangan koperasi dan UMKM adalah program TOMIRA (Toko Milik Rakyat). Berdasarkan Perda Nomor 11 Tahun 2011 tentang Perlindungan dan Pemberdayaan Pasar Tradisional Serta Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern, pemerintah merubah toko modern seperti Alfamart dan Indomart yang melanggar zonasi sesuai dengan perda yang berlaku yaitu minimal 1000 meter dari pasar tradisional menjadi TOMIRA (Toko Milik Rakyat) yang kemudian diambil alih dan dikelola oleh koperasi Kulon progo sebagai sarana pemasaran produk lokal.

1.2 Permasalahan

Kulon Progo memiliki banyak potensi sumber daya yang bisa dikembangkan guna meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Namun pemerintah kabupaten Kulon Progo sendiri masih mengalami kendala dan belum maksimal dalam mengembangkan produk-produk lokal di Kulon Progo. Masyarakat masih kesulitan untuk mendapatkan produk-produk lokal, kebanyakan dari mereka harus mendatangi langsung tempat produksi. Hal ini dikarenakan masih terkendalanya jaringan pemasaran meskipun hanya di lingkup Kulon Progo sendiri.

Dengan terkendalanya pemasaran, masyarakat kurang bisa menikmati barang-barang produk asli Kulon Progo. Akibatnya masyarakat lebih memilih untuk mencari kebutuhan hingga di daerah lain, terlebih bagi mereka yang berada di wilayah perbatasan dengan kabupaten lain. Hal ini cukup menyulitkan bagi mereka dan secara tidak langsung juga menurunkan minat masyarakat terhadap produk-produk buatan Kulon Progo. Dengan adanya permasalahan tersebut pemerintah Kabupaten Kulon Progo terus berupaya untuk membuat berbagai kebijakan dan program terkhusus untuk mengembangkan produk-produk asli Kulon Progo

Kabupaten Kulon Progo memiliki letak yang strategis. Adanya pembangunan bandara YIA juga membuka peluang untuk lebih memasarkan produk asli dari Kulon Progo, akan tetapi juga akan diimbangi dengan peluang masuknya produk-produk asing yang akan bersaing dengan produk local. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi pemerintah untuk menentukan kebijakan dan juga bagi masyarakat sebagai pelaku usaha untuk terus mengembangkan produk-produknya

1.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Taranggana Ghani Putra (2015), Program Studi Ilmu Administrasi Negara, FISIP, Universitas Airlangga yang judulnya adalah “Peran Pemerintah Daerah dan Pelaku Usaha Dalam Pengembangan UMKM Manik-Manik di Kabupaten Jombang”. Metode penelitian yang dipakai yaitu deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, serta dokumentasi. Objek penelitian ini adalah pengembangan UMKM Manik-Manik di Kabupaten Jombang. Hasil penelitian ini adalah Pemerintah Kabupaten Jombang memiliki peran sebagai fasilitator dengan memberikan fasilitas pelatihan manajemen usaha dan proses produksi, bantuan sarana dan prasarana, promosi produk, dan penyediaan modal. Sedangkan para pelaku usaha memiliki peran dengan menghadiri temu usaha dan memberikan gagasan-gagasan untuk pengembangan kedepannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Arif Pujiyono, Ro'fah Setyowati, idris (2018), Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis

Universitas Diponegoro yang judulnya adalah Strategi Pengembangan UMKM Halal Di Jawa Tengah Dalam Menghadapi Persaingan Global penelitiannya menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan data statistik nonparametrik. Hasil penelitian ini adalah Strategi utama UMKM halal dalam menghadapi persaingan yaitu dengan meningkatkan sertifikasi halal, penggunaan teknologi tepat guna, peningkatan kualifikasi SDM, dan juga meningkatkan peran Lembaga keagamaan.

1.4 Pernyataan Kebaruan Ilmiah

Penulis melakukan penelitian yang berbeda dan belum dilakukan oleh penelitian terdahulu, dimana 2 penelitian sebelumnya memiliki lokus yang berbeda dimana salah satunya memiliki lokus di provinsi. Untuk cara memperoleh data dari kedua penelitian sebelumnya ini lebih menekankan kepada teknik observasi, sedangkan penulis lebih ke teknik wawancara dikarenakan waktu penelitian yang terbatas, yaitu 2 (dua) minggu saja. Untuk penelitian sebelumnya lebih mendeskripsikan bagaimana strategi dan peran pemerintah, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini lebih berfokus ke bagaimana efektivitas berjalannya program serta memberikan solusi untuk mengatasi kendala dalam efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal.

1.5 Tujuan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal, mengetahui apa saja yang menjadi factor penghambat dan pendukung, serta mengetahui apa saja upaya yang dilakukan untuk mengatasi factor penghambat dalam efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Kabupaten Kulon Progo

II. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Moleong dalam Nurdin dan Hartati (2019:75), “penelitian kualitatif adalah penelitian dengan tujuan untuk menelaah suatu kejadian tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan mendeskripsikannya dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alami dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah”. Menurut Sugiyono (2017:8) “penelitian kualitatif sering juga disebut dengan penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah. Penelitian ini tidak dalam situasi yang dikondisikan atau dibuat dalam keadaan tertentu, penelitiannya ini murni.”

Menurut Hamdi dan Ismaryati, penelitian kualitatif memiliki tujuan sebagai berikut:

- Mendeskripsikan suatu hal atau keadaan tertentu berdasarkan teori-teori yang telah banyak dikembangkan
- Mengeksplorasi suatu hal atau keadaan tertentu yang dalam hal literatur belum ada atau masih sedikit yang relevan.

Penulis mengumpulkan data melalui wawancara, dan dokumentasi. Dalam melakukan pengumpulan data kualitatif, penulis melakukan wawancara secara mendalam terhadap 5 orang informan yang terdiri dari Kepala Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo, Kepala Bidang Pemberdayaan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo, Kepala Seksi Pemberdayaan Usaha Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kulon Progo, Ketua Koperasi Bina Ria, serta masyarakat pelaku UMKM. Adapun analisisnya menggunakan teori efektivitas yang

digagas oleh Duncan dalam Richar M.Steers (1985) yang menyatakan bahwa pengukuran efektivitas ada 3 indikator adanya pencapaian Tujuan adanya Integrasi dan Adaptasi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penulis menganalisis efektivitas program Bela Beli Kulon progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Kabupaten Kulon Progo Provinsi daerah Istimewa Yogyakarta Menggunakan Teori efektivitas Duncan yang menyebutkan bahwa pengukuran efektivitas terdapat 3 indikator Yaitu 1. Pencapaian Tujuan, 2. Integrasi, dan 3. Adaptasi. Hasil penelitian ini disimpulkan bahwa efektivitas program Bela Beli Kulon progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di kabupaten Kulon Progo Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. belum berjalan sepenuhnya efektif dan masih ditemukannya beberapa kendala dalam berjalannya program. Penulis memilih teori tersebut karena dengan pertimbangan bahwa teori ini diperuntukan mengukur dan mengetahui bagaimana efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di kabupaten Kulon Progo Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

3.1 Efektivitas Program Bela Beli Kulon Progo dalam Pengembangan UMKM Berbasis Potensi Lokal di Kabupaten Kulon Progo Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

3.1.1 . Pencapaian Tujuan

a. Waktu

Dalam Bela Beli Kulon Progo terdapat satu program yaitu TOMIRA. TOMIRA (Toko Milik Rakyat) adalah sebuah program dimana terjalannya kerjasama antara UMKM dengan toko modern seperti alfamart dan indomart yang ada di wilayah Kulon Progo dengan harapan dapat melindungi produk-produk lokal dari persaingan produk asing yang ada di Kulon Progo. Program TOMIRA dikeluarkan sejak tahun 2014 dan dinilai cukup berpengaruh terhadap keberlangsungan produk UMKM yang ada di Kabupaten Kulon Progo.

b. Sasaran

Program Bela Beli Kulon Progo ini memang erat kaitannya dengan pemanfaatan produk lokal. Pemerintah memfasilitasi para pelaku UMKM dalam memasarkan produknya dengan melalui TOMIRA (Toko Milik Rakyat). Dengan terfasilitasinya pemasaran produk lokal maka masyarakat akan lebih mudah untuk mendapatkannya. Program pemerintah ini memang menitikberatkan pada pengembangan produk lokal. Bapak Muh Ikhsan, S.H, M.M selaku Kepala Bidang Pemberdayaan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo mengatakan bahwa program ini memang berpihak pada pelaku UMKM dan membantu mereka dalam memasarkan produknya, dengan ini masyarakat akan lebih mengenall produk lokal dan lebih mudah untuk mendapatkannya.

3.1.2 . Integrasi

Keberhasilan penerapan suatu program juga dipengaruhi oleh bagaimana pemerintah merangkul dan mengajak masyarakatnya. Sosialisasi merupakan cara unruk menyampaikan kepada masyarakat terkait program yang sedang dijalankan mulai dari pengenalan program hingga bagaimana mekanisme berjalannya program, selain itu juga koordinasi dari pihak-pihak yang terlibat dalam berjalannya program. Hal ini dilakukan karena partisipasi dari masyarakat sangat diperlukan.

a. Sosialisasi

Program TOMIRA adalah bentuk kemitraan antara koperasi dengan pihak swasta yang berjalan sejak tahun 2014 hingga saat ini. Program ini disosialisasikan sendiri oleh Bupati Kulon Progo Bapak dr. Hasto Wardoyo, SpOG(K). Sejak awal dikeluarkannya program sosialisasi mulai dilakukan oleh pemerintah, hal ini disampaikan oleh Bapak Muh Ikhsan, SH, M.M selaku Kepala Bidang Pemberdayaan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo yang menyampaikan bahwa sosialisai dilakukan secara formal kepada pihak koperasi yang nantinya akan bermitra kemudian dilanjutkan dengan sosialisasi informal kepada masyarakat luas.

b. Mekanisme

Program TOMIRA merupakan bentuk kerjasama antara koperasi dengan pihak swasta yaitu Alfamaart dan Indomart. Adapun bentuk kerjasamanya yaitu koperasi sebagai perantara antara pihak pelaku UMKM dengan pihak pemasaran yaitu TOMIRA.

c. Koordinasi

Dalam pelaksanaan suatu program koordinasi dan komunikasi sangatlah penting untuk berjalannya program. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Suyitno selaku ketua Koperasi Bina Ria yang merupakan mitra dari TOMIRA bahwa kerjasama TOMIRA ini melibatkan beberapa pihak yaitu koperasi pengelola, koperasi induk sebagai distributor, pelaku UMKM dan juga pihak swasta. Dapat disimpulkan bahwa koordinasi dan komunikasi antar pihak dilakukan dengan baik. Hal ini harus dipertahankan dan juga ditingkatkan demi keberhasilan berjalannya program.

3.1.3. Adaptasi

Adaptasi dalam indicator ini adalah suatu kemampuan untuk mengembangkan program yang berjalan yaitu TOMIRA. Dalam indicator ini yang dimaksud adalah adaptasi dari pemerintah dan para pelaku usaha UMKM dilihat dari pengadaan dan juga bagaimana Sumber Daya Manusia seiring berjalannya program.

a. Pengadaan

Pengadaan yang dimaksud adalah pengadaan sarana dan prasarana untuk menunjang program TOMIRA ini. Dalam kemitraan TOMIRA ini memerlukan sarana dan prasarana yang mendukung agar TOMIRA dapat berkembang dengan baik, salah satunya yaitu rak display untuk memajangkan produk di TOMIRA. Seperti yang kemukakan oleh Kepala Bidang Pemberdayaan Dinas Koperasi Usaha kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo bahwa Dalam pengembangan TOMIRA ini diperlukan adanya peningkatan salah satunya pada penyediaan sarana dan prasarana. Sarana dan prasarana yang dimaksud adalah rak yang digunakan untuk meletakkan produk-produk UMKM pada TOMIRA ,ini juga masih perlu ditingkatkan lagi untuk menunjang keberhasilan program dan juga kenyamanan masyarakat Ketika berbelanja.

3.2 Diskusi Temuan Utama Penelitian

Penulis menemukan beberapa faktor yang menjadi kendala dalam efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal antara lain kurangnya kualitas sumber daya manusia yang ada dalam mengimbangi program dan juga belum terpenuhinya kuota 20% untuk produk UMKM di TOMIRA. Selain itu dalam mengatasi kendala tersebut beberapa langkah dilakukan oleh pemerintah antara lain dengan mengadakan pembinaan dan pelatihan kepada para pelaku usaha lokal supaya produk mereka bisa lebih bersaing lagi.

IV. KESIMPULAN

Program Bela Beli Kulon Progo di Kabupaten Kulon Progo belum berjalan sepenuhnya efektif, masih ditemukan beberapa hambatan, dimensi pencapaian tujuan, integrasi dan juga adaptasi. Sementara pada dimensi adaptasi terutama pada indikator pengadaan masih harus ditingkatkan lagi demi mencapai tujuan yang diinginkan yakni terpenuhinya kuota 20% dari keseluruhan produk yang dijual di TOMIRA. Namun dengan adanya program ini dinilai membantu para pelaku UMKM dan juga menaikkan nilai dari produk-produk lokal terutama yang ada di Kulon Progo.

Dari hasil pembahasan diperoleh beberapa kendala yang ditemukan dalam efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Kabupaten Kulon Progo adalah sebagai berikut :

1. Kualitas Sumber Daya manusia yang kurang memadai

Kepala Bidang Pemberdayaan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah.

Kendala yang dialami hingga saat ini adalah sumber daya manusia karena karyawan TOMIRA berasal dari karyawan koperasi yang bersangkutan, maka dari itu karyawan-karyawan yang baru bekerja masih sering kebingungan dan mengalami kesulitan terutama pelaporan keuangan. Dari pihak Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah sendiri juga masih terus berusaha untuk mengatasi hal tersebut.

2. Belum terpenuhinya kuota 20% untuk produk lokal

Dengan adanya program TOMIRA ini pemerintah berharap dapat membangkitkan lagi semangat para pengusaha lokal. Seperti yang telah disepakati bahwa dalam TOMIRA ini harus memperdagangkan produk-produk buatan Kulon Progo sebanyak 20% dari keseluruhan produk yang dijual di TOMIRA. Hal ini diharapkan bisa memperkenalkan produk-produk asli buatan Kulon Progo kepada masyarakat luas dan juga meningkatkan perekonomian para pelaku UMKM di Kulon Progo, akan tetapi hingga saat ini kuota sebesar 20% tersebut masih belum bisa terpenuhi. Maka dari itu pemerintah khususnya Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah harus mampu mendorong dan juga memberikan pendampingan agar target tersebut dapat tercapai.

Upaya yang dilakukan untuk mengatasi kendala pada efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Kabupaten Kulon Progo.

Dari hasil pembahasan dapat disimpulkan upaya-upaya yang dilakukan yaitu:

1. Memberikan pelatihan kepada sumber daya manusia yang ada

Sumber daya manusia merupakan faktor yang penting dalam mendukung pengembangan TOMIRA di Kabupaten Kulon Progo. Maka dari itu Pemerintah Daerah Kabupaten Kulon Progo melalui Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo harus memfasilitasi dan memberikan pelatihan kepada sumber daya manusia yang ada. Dinas Koperasi bisa memberikan pelatihan kepada pelaku usaha lokal untuk mengembangkan kemampuan dan kreativitas mereka agar produk yang mereka hasilkan bisa bervariasi dan memiliki nilai jual yang tinggi serta kualitas yang bagus sehingga mampu bersaing di pasaran. Selain juga diberikan pelatihan dan pembinaan mengenai pembukuan dan juga laporan keuangan agar mereka tidak kesulitan lagi dalam menyusun laporan.

2. Memberikan pembinaan dan pendampingan kepada para pelaku usaha lokal

Salah satu upaya yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Kulon Progo supaya produk lokal bisa berkembang dan dikenal oleh masyarakat luas adalah dengan menjadikan TOMIRA

sebagai wadah untuk memasarkan produk lokal. Dalam hal ini TOMIRA harus mengikuti ketentuan yang berlaku. Oleh karena itu, melalui Dinas Koperasi harus memberikan pendampingan dan pembinaan kepada para pelaku usaha lokal agar produk mereka lulus tahap akurasi sehingga mereka bisa memasarkan produknya di TOMIRA

Keterbatasan Penelitian. Penelitian ini memiliki keterbatasan utama yakni waktu penelitian yang hanya 2 minggu dan biaya penelitian, sehingga jumlah informan masyarakat yang didatangi untuk mendapatkan informasi masih sedikit.

Arah Masa Depan Penelitian Penulis menyadari bahwa penelitian mengenai efektivitas program Bela Beli Kulon Progo dalam pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Kabupaten Kulon Progo Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta masih minim, sehingga penulis menyarankan agar dilakukan penelitian lanjutan mengenai perkembangan berjalannya program dan juga upaya-upaya yang dilakukan dengan jumlah informan yang lebih diperbanyak.

V. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Kepala Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan penulis untuk melaksanakan penelitian, serta kepada seluruh informan yang terlibat dan seluruh pihak yang membantu dan mensukseskan pelaksanaan penelitian.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Nurdin, Ismail dan Sri Hartati. 2019. Metodologi Penelitian Sosial. Surabaya: Penerbit Media Sahabat Cendekia

Hamdi dan Ismaryati. 2014. Metode Penelitian Administrasi. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.

Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif dan R&D. Bandung: CV Alfabeta.

Jurnal :

Putra, Tarangga Ghani, ” Peran Pemerintah Daerah dan Pelaku Usaha Dalam Pengembangan UMKM Manik-Manik di Kabupaten Jombang” Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik. Vol 3, No 1, Januari-April 2015

Priyono arif dkk. “Strategi Pengembangan UMKM Halal Di Jawa Tengah Dalam Menghadapi Persaingan Global”, Jurnal, Universitas Diponegoro, Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, 2018