



**STUDI EFEKTIVITAS DAN PERANAN STRATEGI KOPERASI DALAM
MENDORONG PERTUMBUHAN DAN KEMANDIRIAN UMKM ERA DIGITALISASI
SOSIAL DI KOTA MAKASSAR**

TIM PENELITIAN

Ketua : Kaharuddin, S.Pd., M.Pd., Ph.D. (Golongan III.D)

Anggota : Dr. Jaelani, S.Pd., M.Pd (Golongan III.C)

Anggota : Suharmiah S, S.Pd., M.Pd (Golongan III.A)

Anggota : Muhammad Astrianto Setiadi, S.Pd., M.Pd. (III.C)

PEMERINTAH KOTA MAKASSAR

SULAWESI SELATAN

TAHUN 2025

DAFTAR ISI

Sampul	i
Daftar Isi	ii
Bab I. Pendahuluan	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
Bab II. Kajian Pustaka	5
2.1 UMKM dalam Perekonomian	5
2.2 Konsep dan Teori Koperasi.....	5
2.3 Efektifitas Koperasi	6
2.4 Pertumbuhan UMKM melalui Peranan Koperasi.....	6
2.5 Penelitian Terdahulu.....	7
2.6 Kerangka Teori.....	7
Bab III. Metodologi Penelitian.....	10
3.1 Metode Penelitian	10
3.2 Pendekatan Penelitian.....	10
3.3 Lokasi dan Subjek Penelitian	10
3.4 Populasi dan Sampel	10
3.5 Teknik Pengumpulan Data	11
3.6 Teknik Analisis Data.....	11
3.7 Validitas dan Reabilitas	12
3.8 Tahapan Penelitian	12
Bab IV. Hasil Penelitian dan Pembahasan	22
4.1 Hasil Penelitian	22
4.2 Pembahasan Penelitian	44
Bab V. Kesimpulan dan Rekomendasi	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Rekomendasi	64
Daftar Pustaka	65
Lampiran	

BAB. 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Dalam dekade terakhir UMKM berkontribusi signifikan terhadap PDB nasional dan penyerapan tenaga kerja, menjadikan sektor ini sebagai pilar stabilitas ekonomi dan pengentasan kemiskinan. Data nasional terbaru menunjukkan UMKM berjumlah puluhan juta unit dan menyumbang proporsi besar terhadap PDB serta penyerapan tenaga kerja. Menurut Poling, M. Y., Herdi, H., & Lamawitak, P. L. (2023), keberadaan koperasi sebagai badan usaha memiliki peranan yang sangat fundamental dalam membantu peningkatan pendapatan dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Secara fungsional dalam menumbuhkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sampai sekarang ini, koperasi, simpan pinjam masi memiliki peranan yang strategis karena Koperasi Simpan Pinjam merupakan Koperasi yang kegiatannya perputaran permodalan. Selain itu, keanggotaan koperasi simpan pinjam memiliki prinsip kebebasan untuk menjadi anggota walaupun tetap harus memenuhi atas dasar mempunyai kegiatan usaha atau memiliki kepentingan ekonomi yang sama, Moan, B. R., Mitan, W., & Lamawitak, P. L. (2023).

Merujuk pada salah satu hasil penelitian Tia, C. R., Mitan, W., & Aurelia, P. N. (2023) menyatakan bahwa kehadiran koperasi secara permodalan sangat efektif karena tidak hanya hadir sebagai lembaga pembiayaan untuk membantu pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memperoleh modal usaha tetapi juga sebagai lembaga penyimpanan uang dan sebagai fasilitator. Peranan sebagai fasilitator antara lain fasilitator manajemen dalam hal memberikan sosialisasi dan pendampingan terhadap pelaku UMKM, namun Sebahagian besar Koperasi belum menjalankan sebagai fasilitator pemasaran dan fasilitator keuangan. Pandangan Moan, B. R., Mitan, W., & Lamawitak, P. L. (2023) menunjukan bahwa substansi yang tidak dapat dipungkiri adalah peranan koperasi, karena koperasi dapat membantu serta mendampingi pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah salah satunya adalah koperasi simpan pinjam. Koperasi simpan pinjam memiliki tujuan sebagai pengumpulan dana tersebut yaitu untuk

memudahkan para anggotanya agar mendapatkan modal usaha yang produktif dan menambah kesejahteraan.

Koperasi secara fungsional menurut Alfitrah, N. A., & Perkasa, R. D. (2023), memiliki peran yang sangat fundamental dalam mendorong, menumbuhkan dan mengembangkan sistem perekonomian yang berbasis ekonomi kerakyatan. Secara konseptual, koperasi terbagung dengan tujuan mewujudkan demokrasi kehidupan ekonomi dengan prinsip demokratis kebersamaan, kekeluargaan dan keterbukaan. Arena sosial koperasi tidak hanya bermain sebagai usaha yang dikelola secara kekeluargaan dan kurang profesional, akan tetapi koperasi dituntut secara maksimal untuk mengelola unit-unit usaha dengan baik sehingga koperasi secara fungsional betul-betul dapat menumbuhkan perekonomian rakyat seperti UMKM. Hasil penelitian Fatimah, F., & Darna, D. (2011) menemukan bahwa terdapat stigma negatif dari masyarakat yang menimbulkan kurangnya kepercayaan dari pelaku UMKM terhadap koperasi, ini disebabkan karena masih rendahnya pemahaman masyarakat akan pentingnya berkoperasi. Rendahnya pemahaman tersebut juga disebabkan karena faktor pendidikan dan faktor waktu yang cenderung dihabiskan mengurus bisnis usaha mereka daripada terlibat pada organisasi koperasi. Selain dari itu, masalah bunga pinjaman di sektor UMKM masih dirasakan sangat tinggi. Dari sisi citra koperasi menurut Fatimah, F., & Darna, D. (2011) citra koperasi sudah tidak seperti yang diharapkan. Masyarakat umumnya dinilai memiliki kesan yang tidak selalu positif terhadap koperasi karena koperasi dari banyak pandangan diasosiasikan dengan organisasi usaha yang penuh dengan ketidakjelasan, tidak profesional, justru memperkuat kegiatan usaha anggota (karena berbagai persyaratan).

UMKM pada level pemerintah daerah dari aspek kebijakan dan bantuan modal menurut Ondang, C., Singkoh, F., & Kumayas, N. (2019) belum mewujudkan iklim yang sempurna untuk UMKM, hal tersebut terlihat pada aspek strategi serta penyusunan kebijakan publik yang belum berpihak terhadap UMKM sehingga pelaku UMKM terhambat pada pemasaran produk serta hambatan finansial yang cenderung pertumbuhan UMKM lambat. Selain dari itu, hasil penelitian Nurhalita, S. (2022) penyediaan dana dan penyalurannya dari pemerintah daerah dianggap masih terlalu minim untuk mendukung fasilitas bagi UKM. Selanjutnya proses pemberdayaan masih dinilai terbatas karena tidak bisa menjangkau semua pelaku UMKM, sehingga banyak pemilik usaha yang tidak merasakan pemberdayaan dari dinas koperasi untuk UMKM.

Novitasari, A. T. (2022) Permasalahan dalam pengembangan UMKM yang diklasifikasikan diantaranya, permasalahan permodalan, sumber daya manusia, pemasaran, pengembangan produk, serta tidak keseluruhan pelaku usaha yang *familiar* dengan pemasaran menggunakan media digital. Permasalah lain UMKM menurut Pitono, A. (2024) terletak pada digitisasi pemasaran yang belum merata. Berdasarkan temuan terdapat beberapa hambatan yang mempengaruhinya, seperti pelaku UMKM belum mandiri dalam pemasaran produk secara digital disebabkan masih ketergantungan pada proses konvensional, keterbatasan sumber daya manusia yang berkualitas, dan kekurangan dalam perencanaan strategis program.

Berbagai permasalahan yang ditemukan menurut Novitasari, A. T. (2022) dan Pitono, A. (2024) pemerintah sebagai pemangku kebijakan dan stabilisator perekonomian memiliki peranan yang fundamental untuk memberikan beberapa program, pembinaan, pelatihan, dan pendampingan secara menyeluruh kepada seluruh lapisan pelaku usaha baik yang di kota maupun dipelosok secara merata agar melahirkan produk ekonomi kreatif unggulan bangsa. Hal tersebut sejalan dengan Pitono, A. (2024) bahwa pemerintah harus terus meningkatkan sosialisasi dan pelatihan secara berkelanjutan dan responsif terhadap kebutuhan UMKM agar program relevan dan memberikan manfaat yang optimal bagi para UMKM, sehingga dapat mendorong pengembangan program dan terciptanya Digitalisasi Pemasaran Produk UMKM.

Digitalisasi pada arena UMKM masih menjadi masalah yang serius, menurut Hidayat, I., Qurotulaini, D. L., Safitri, N. A., & Novitasari, R. (2024) kesenjangan digital masih menjadi tantangan, mulai dari literasi digital yang rendah hingga keterbatasan infrastruktur dan kepercayaan terhadap pemanfaatan sistem digital. Padahal salah satu solusi potensial yang dapat meningkatkan daya saing UMKM harus berani melakukan transformasi digital. Secara nyata lompatan adopsi teknologi digital dapat memberikan ruang akses pemasaran yang lebih luas terhadap pasar dan pembiayaan. Nilai manfaat hadirnya digitalisasi pada koperasi dan UMKM menurut Afrida, D. K., Lestari, E. W. P., Lailiya, F., & Suwanan, A. F. (2021) sebagai upaya untuk mendongkrak kinerja UMKM sebagai mitra dalam hal permodalan, pendistribusian hasil produksi, maupun pembinaan dan pelatihan agar dapat membantu mengembangkan perekonomian.

Transformasi digital untuk UMKM menurut Faturrahman, F., Subhan, E. S., & Shoalihin, S. (2025) berperan signifikan dalam memperluas jangkauan pasar UMKM, meningkatkan omzet, menciptakan peluang bisnis baru, dan mendorong kesadaran masyarakat terhadap produk lokal.

Walaupun secara substansial demikian, berbagai keadaan pada sektor UMKM tetap terdapat berbagai kendala seperti rendahnya literasi digital, keterbatasan keterampilan teknis, dan infrastruktur pendukung yang belum memadai. Pandangan tersebut mengindikasikan kalau digitalisasi secara konseptual memiliki ruang besar sebagai katalisator penguatan daya saing UMKM di berbagai daerah. Berdasarkan latar belakang di atas sebagai dasar pentingnya penelitian ini yang berjudul “*Studi Efektivitas dan Peranan Strategi Koperasi Dalam Mendorong Pertumbuhan Dan Kemandirian UMKM Era Digitalisasi Sosial Di Kota Makassar*”. Berdasarkan latar belakang dan judul penelitian maka peneliti mengurai rumusan masalah sebagaimana pada poin 1.2 di bawah ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana eksistensi pertumbuhan UMKM dibawa naungan koperasi di Kota Makassar di era digitalisasi?
2. Sejauh mana peranan koperasi dalam mendukung pertumbuhan UMKM, baik dari aspek permodalan, pemasaran, maupun peningkatan kapasitas sumber daya manusia di Kota Makassar?
3. Bagaimana model kemitraan koperasi UMKM yang ideal untuk memperkuat daya saing dan kemandirian UMKM di era digitalisasi ekonomi?
4. Kebijakan dan strategi apa yang diperlukan agar koperasi dapat lebih efektif dalam berkontribusi terhadap pertumbuhan UMKM di tingkat lokal maupun nasional?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berupa arah atau sasaran utama yang ingin dicapai oleh peneliti melalui proses penelitian. Tujuan ini menjelaskan apa yang hendak diketahui, dibuktikan, atau dikembangkan dari suatu permasalahan yang dikaji. Menurut Sugiyono (2019) Tujuan penelitian adalah hasil yang ingin dicapai dari kegiatan penelitian untuk menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya. Sejalan dengan pendapat Arikunto (2013) bahwa tujuan penelitian

lebih mengarah pada pernyataan tentang apa yang diharapkan, diperoleh setelah penelitian selesai dilakukan. Oleh karena itu, adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Menganalisis kondisi eksisting pertumbuhan UMKM serta kendala yang dihadapi dalam pengembangan usaha.
2. Mengkaji peranan koperasi dalam mendukung UMKM melalui pembiayaan, pemasaran, pelatihan, dan digitalisasi.
3. Merumuskan model kemitraan koperasi–UMKM yang efektif, adaptif, dan berkelanjutan.
4. Memberikan rekomendasi kebijakan dan strategi penguatan koperasi dalam rangka mendorong pertumbuhan dan kemandirian UMKM.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang dimaksud pada penelitian ini berupa nilai kegunaan atau kontribusi yang diharapkan dari hasil penelitian, baik secara teoretis maupun praktis. Dengan kata lain, manfaat penelitian menjelaskan apa yang diperoleh dan siapa yang akan memperoleh manfaat dari hasil penelitian tersebut. Menurut Sugiyono (2019) manfaat penelitian berupa kontribusi hasil penelitian terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dan pemecahan masalah praktis dalam kehidupan. Sementara Arikunto (2013) manfaat penelitian adalah hasil yang dapat digunakan oleh pihak-pihak tertentu sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Sejalan dengan pendapat Nazir (2011) bahwa manfaat penelitian lebih mencakup pada aspek kegunaan teoritis dan praktis yang diharapkan muncul dari pelaksanaan penelitian.

1. Manfaat Teoretis / Akademis

- Menambah literatur ilmiah mengenai hubungan koperasi dan UMKM, khususnya dalam konteks efektivitas lembaga ekonomi kerakyatan.
- Memberikan kontribusi konseptual dalam pengembangan teori tentang peran koperasi sebagai agen pembangunan ekonomi berbasis komunitas.
- Menjadi rujukan penelitian lebih lanjut mengenai digitalisasi koperasi dan dampaknya terhadap pertumbuhan UMKM.

2. Manfaat Praktis

- Bagi Pemerintah: Memberikan masukan untuk merumuskan kebijakan yang lebih tepat sasaran dalam penguatan koperasi sebagai mitra UMKM.

- Bagi Koperasi: Menjadi pedoman dalam memperkuat tata kelola, inovasi layanan, dan strategi digitalisasi untuk meningkatkan peran terhadap UMKM.
- Bagi UMKM: Memberikan pemahaman mengenai manfaat kemitraan dengan koperasi, terutama dalam mengakses modal, pasar, dan peningkatan kapasitas.
- Bagi Masyarakat: Mendorong tumbuhnya ekonomi kerakyatan yang inklusif, berkeadilan, dan berkelanjutan.

1.5. Defenisi Operasional Penelitian

Defenisi Operasional Penelitian menurut Moleong (2017) dalam penelitian kualitatif merupakan penjelasan tentang batasan istilah atau konsep yang digunakan, agar tidak terjadi perbedaan penafsiran antara peneliti dan pembaca. Sejalan dengan pedapat Creswell (2014) bahwa pendekatan dapat diartikan sebagai, definisi operasional digunakan untuk mendefinisikan fenomena penelitian melalui deskripsi dan interpretasi makna yang diberikan oleh partisipan.

- a. Studi Efektivitas dalam penelitian dapat diartikan sejauhmana peranan koperasi terhadap UMKM yang menggambarkan sejauh mana koperasi mampu menjadi wadah yang benar-benar membantu UMKM dalam hal permodalan, pemasaran, pelatihan, dan penguatan jaringan usaha.
- b. Peranan Strategi Koperasi yang dimaksud berupa fungsi dan upaya terarah yang dilakukan koperasi melalui kebijakan, program, dan langkah strategis guna mendukung pengembangan, pemberdayaan, serta peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
- c. Mendorong pertumbuhan yang dimaksud disini adalah mencakup berbagai strategi, kebijakan, dan dukungan yang bertujuan untuk memperkuat posisi UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional.
- d. Kemandirian UMKM yang dimaksud berupa tingkat kemampuan pelaku usaha dalam mengatur dan mengembangkan kegiatan ekonominya secara otonom, termasuk kemampuan mengambil keputusan, mengelola keuangan, memanfaatkan teknologi, serta menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan usaha.
- e. Era digitalisasi sosial yang dimaksud disini merupakan transformasi kehidupan sosial masyarakat dari sistem konvensional menuju sistem digital, di mana teknologi menjadi bagian penting dalam berbagai aspek kehidupan seperti pendidikan, ekonomi, budaya, politik, dan hubungan sosial.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. UMKM dalam Perspektif Ekonomi Masyarakat

UMKM merupakan salah satu motor utama pertumbuhan ekonomi Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia mencapai lebih dari 64 juta unit dan berkontribusi sekitar 60% terhadap PDB serta menyerap 97% tenaga kerja (BPS, 2023; KemenkopUKM, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa UMKM berperan strategis dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mengurangi kemiskinan (World Bank, 2022). Hasil penelitian Jasri, J., Mustamin, S. W., & Nurmayanti, S. (2023) menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM di Kota Makassar mampu meningkatkan kesejahteraan Masyarakat. Oleh karena itu, pemerintah secara fungsional harus berupaya melalui kekuatan structural melakukan pemberdayaan UMKM secara maksimal karena ini menjadi salah satu bentuk pelaksanaan perintah syariat yang mengedepankan kehidupan sejahtera yang bebas dari segala jenis keterpurukan, baik secara materi maupun spiritual. Maka dari itu, upaya pemberdayaan UMKM merupakan perwujudan nyata dari prinsip-prinsip dalam ekonomi syariah yang arahnya pada kesejahteraan Masyarakat secara seksama.

Prinsip dasar dari UMKM menurut Harahap, I., Nawawi, Z. M., & Syahputra, A. (2023) berperan penting dalam mengatasi kemiskinan, menciptakan produk lokal yang beragam, dan mendukung ekonomi yang inklusif. Namun, diperlukan solusi terhadap tantangan keuangan, pendidikan, pemasaran, dan regulasi. Dukungan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan perguruan tinggi bersama dengan pengembangan ekonomi syariah dapat mengoptimalkan kontribusi UMKM dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di berbagai Kota. Sejalan dengan pendapat Jasri, J., Mustamin, S. W., & Nurmayanti, S. (2023) pemberdayaan UMKM melalui prinsip ekonomi, terdapat tantangan dan kompleksitas yang perlu dipahami secara lebih mendalam. Misalnya, bagaimana implementasi prinsip-prinsip ekonomi dalam aktivitas UMKM, bagaimana dampak pemberdayaan UMKM terhadap kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh, dan apa potensi hambatan yang dapat membatasi kesuksesan pemberdayaan. UMKM mampu meningkatkan tingkat kesejahteraan dan juga berfungsi sebagai alat untuk mengurangi disparitas, sehingga dapat mengurangi kesenjangan di antara Masyarakat Harahap, I., Nawawi, Z. M., & Syahputra, A. (2023) dan Jasri, J., Mustamin, S. W., & Nurmayanti, S. (2023).

Pertumbuhan UMKM sangat berkaitan erat dengan pemerintah dari sisi eksistensi, menurut Putri, A. A., & Nurhuda, A. (2023) UMKM memerlukan dukungan dari berbagai pihak seperti pemerintahan, sektorswasta, perbankan maupun non perbankan, dan cakupan perguruan tinggi sehingga UMKM dapat berkembang dan bertumbuh menjadi usaha yang mampu memberikan peluang untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Sebagaimana pada konsep siklus kehidupan terkait eksistensi keberadaan UMKM seperti proses berawal dari lahir, tumbuh, dan mati. Selain dari itu, secara manfaat menurut Komariah, K. (2022) dan Putri, A. A., & Nurhuda, A. (2023) kehadiran UMKM memiliki banyak nilai, seperti peluang kerja baru pasti akan terbuka

bagi masyarakat sekitar, mendorong kondisi ekonomi yang lebih berkeadilan, meningkatkan devisa, mendorong ekonomi masyarakat, dan memenuhi kebutuhan hidup secara merata di berbagai sektor. Kontribusi UMKM dalam pemberdayaan masyarakat dibanyak hasil penelitian menurut Happy, F., Surur, A. T., & Adinugraha, H. H. (2021) memiliki peranan yang signifikan, seperti kesejahteraan masyarakat serta menambah pendapatan masyarakat sekitar sehingga dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti tempat tinggal, kesehatan keluarga dan kebutuhan akan pendidikan.

2.2. Konsep dan Teori Koperasi

2.2.1. Definisi Koperasi

Secara ilmiah, koperasi dapat didefinisikan sebagai organisasi ekonomi rakyat yang beranggotakan individu atau badan hukum yang secara sukarela bergabung untuk meningkatkan kesejahteraan bersama melalui usaha yang dimiliki dan dikelola secara demokratis, berdasarkan prinsip kekeluargaan dan gotong royong. Ketika dikaitkan dengan UMKM, koperasi berfungsi sebagai wadah kolektif yang memperkuat posisi ekonomi pelaku UMKM, baik dalam aspek produksi, distribusi, pembiayaan, maupun pemasaran, melalui prinsip ekonomi partisipatif dan solidaritas sosial. Dengan demikian, koperasi menjadi instrumen strategis dalam pemberdayaan UMKM, karena mampu menghimpun potensi ekonomi kecil secara bersama untuk meningkatkan efisiensi, daya saing, dan kemandirian ekonomi anggota.

Koperasi dalam pandangan Muhammad Hatta dalam Inanna, I. (2025) koperasi bertujuan untuk menyediakan sarana bagi kelompok masyarakat yang kurang mampu untuk mencapai kondisi hidup terbaik dengan biaya serendah mungkin. Dalam koperasi, kepentingan umum lebih penting daripada keuntungan. Melihat Sejarah lahirnya koperasi di dunia yang diklasifikasi oleh Heilbroner dalam Ajija, S. R., dkk (2018) terdapat tiga paradigma desai, seperti; dalam bentuk tradisi, komando dan pasar. Sementara sejarah lahirnya koperasi di Indonesia pada tahun 1984 yang dikenal dengan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) yang di prakarsai para pengurus masjid untuk mendukung para pengusaha kecil.

2.2.2. Teori Koperasi

Teori Identitas Koperasi lahir dari kebutuhan untuk menegaskan jati diri koperasi di tengah berkembangnya berbagai bentuk organisasi ekonomi yang berorientasi laba. Pada akhir abad ke-20, terjadi pergeseran fungsi koperasi di berbagai negara dari gerakan sosial-ekonomi rakyat menjadi entitas bisnis komersial. Untuk mencegah hilangnya nilai-nilai dasar koperasi, maka International Cooperative Alliance (ICA) pada tahun 1995 merumuskan “Statement on the Cooperative Identity” di Manchester, Inggris. Dokumen ini kemudian menjadi dasar dari Teori Identitas Koperasi, yang secara ilmiah menjelaskan hakikat, nilai, dan prinsip koperasi sebagai organisasi ekonomi yang berbeda dari perusahaan kapitalistik.

Konseptual dalam kerangka teoritis koperasi pada buku Sitio, A. (2001) yang mensintesis pandangan Munker dari Universitas of Marburg, Jerman Barat membedakan secara prinsipil koperasi menjadi dua aliran yaitu konsep koperasi aliran barat dan konsep koperasi aliran sosialis. Koperasi aliran barat lebih melihat bahwa koperasi lebih pada bentuk organisasi swasta yang dibentuk dalam bentuk sukarelah. Semua terdesain karena adanya persamaan kepentingan yang dibungkus konsep saling menguntungkan. Sementara konsep koperasi sosialis lebih pada proses perencanaan yang dibangun oleh pemerintah dan dikendalikan oleh pemerintah atas dasar rasionalisasi produksi dalam menunjang perencanaan nasional. Koperasi sosialis tersebut lebih pada bentuk kepemilikan kolektif sarana produksi yang pada prinsipnya tidak berdiri sendiri akan tetapi lebih pada subsistem sosialisme dalam mencapai tujuan sosial politik dan sistem sosialis-komunis. Sementara konsep koperasi model negara berkembang pada prinsipnya mengakomodasi dua prinsip koperasi yang dimaksud oleh Munker tentang koperasi barat dan sosialis. Namun secara substansial koperasi negara berkembang suda mengalami percampuran sistem pengelolaan koperasi yang masi tetap mempertahankan pada konsep kemandirian koperasi. Dimana pengelolah koperasi masi lebih memiliki peranan utama dan pemerinta sebagai sektor pendukung pembinaan.

Teori Collective Action Koperasi merupakan salah satu kerangka teoretis penting untuk memahami mengapa individu memilih untuk bekerja sama dalam koperasi, meskipun mereka dapat bertindak secara mandiri. Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh Mancur Olson 1965 dalam karyanya "*The Logic of Collective Action*", yang menjelaskan bahwa individu akan bergabung dan berpartisipasi dalam organisasi kolektif (seperti koperasi) jika mereka memperoleh manfaat yang tidak bisa mereka capai secara sendiri-sendiri. Dalam konteks koperasi, teori ini menjelaskan mekanisme sosial, ekonomi, dan psikologis yang mendorong individu untuk, bersatu dalam wadah bersama (koperasi), menyumbangkan sumber daya (modal, tenaga, pengetahuan), dan mengelola usaha secara demokratis untuk mencapai kepentingan bersama (mutual benefit) Weimann, J., Brosig-Koch, J., Heinrich, T., Hennig-Schmidt, H., & Keser, C. (2018)

Secara ilmiah, teori ini berangkat dari masalah rasionalitas individu dalam mencapai tujuan kelompok. Menurut Olson, dan Weimann, J., Brosig-Koch, J., Heinrich, T., Hennig-Schmidt, H., & Keser, C. (2018) individu pada dasarnya rasional dan cenderung menghindari biaya kolektif jika mereka bisa mendapatkan manfaat tanpa berkontribusi (dikenal sebagai *free-rider problem*). Dari perspektif ekonomi mikro, teori aksi kolektif menjelaskan bagaimana koperasi menurunkan biaya transaksi (*transaction costs*) melalui kerja sama dan solidaritas antar anggota. Sedangkan dalam perspektif sosiologis, teori ini menggambarkan bahwa koperasi adalah wadah solidaritas sosial yang menumbuhkan nilai gotong royong, kepercayaan, dan komitmen sosial.

2.2.3. Peranan Koperasi bagi UMKM

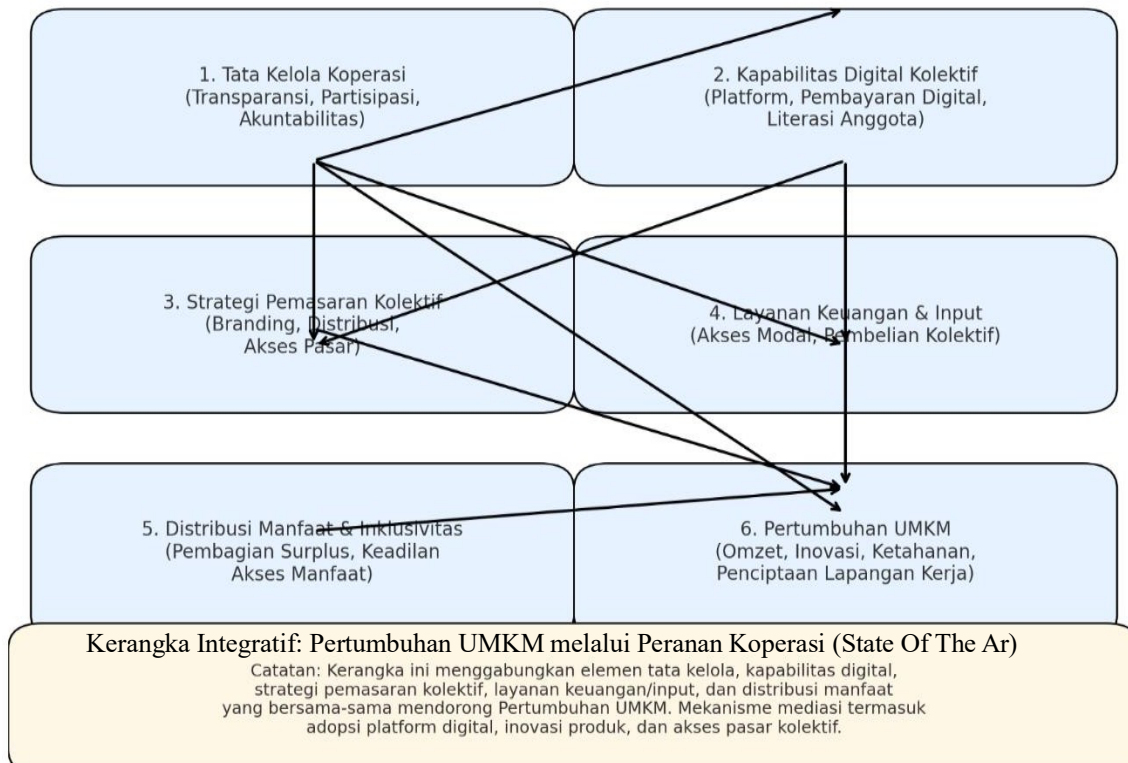
Koperasi merupakan salah satu pilar ekonomi kerakyatan yang berperan penting dalam memperkuat sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam konteks perekonomian Indonesia, koperasi berfungsi sebagai wadah kolektif yang membantu UMKM mengatasi berbagai kendala struktural seperti keterbatasan modal, akses pasar, dan teknologi. Koperasi pada dasarnya merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang melandaskan kegiatannya pada asas kekeluargaan dan gotong royong. Prinsip inilah yang membuat koperasi relevan dan strategis dalam pemberdayaan UMKM berbasis komunitas dan solidaritas ekonomi.

Potensi-potensi koperasi dalam mendorong UMKM menurut Poling, M. Y., Herdi, H., & Lamawitak, P. L. (2023) di antaranya mendorong pertumbuhan sektor riil khususnya UMKM, mampu menciptakan keterkaitan jalinan usaha kemitraan antara Koperasi-UMKM maupun pengembangan jaringan antar KSP/USP untuk memperluas akses, dan menjalankan fungsi intermediasi yaitu memobilisasi dan masyarakat dan menghubungkan pada sektor riil khususnya UMKM. Selain itu, menurut Afrida, D. K., Lestari, E. W. P., Lailiya, F., & Suwanan, A. F. (2021) koperasi sebagai entitas usaha juga harus mampu menyelesaikan permasalahan internal maupun tantangan eksternal untuk menangkap peluang usaha.

Upaya pengembangan UMKM menurut Kartika, L. D. (2022) koperasi mesti melakukan berbagai upaya seperti meningkatkan kualitas SDM dan meningkatkan kompetensi jiwa kewirausahaan, dipandang sudah baik, karena disini pelatihan koperasi mengadakan untuk para pelaku UMKM dan untuk pengurus Koperasi, dengan adanya para pelaku UMKM bisa lebih meningkatkan kualitas SDM dengan itu akan tercapai pengembangan UMKM melalui kompetensi jiwa kewirausahaan dan juga kualitas SDM, dan juga dalam Upaya Pengembangan UMKM melalui upaya "peningkatan sumber dana" sudah baik, mulai dari mengaktifkan simpanan wajib, mengaktifkan tabungan anggota, cara ini di nilai efektif untuk meningkatkan sumber dana koperasi dalam upaya pengembangan UMKM. Dari beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM yang dikelola dengan jiwa kewirausahaan, pendampingan, dan pelatihan yang berkelanjutan mempunyai peranan yang penting terhadap pengembangan UMKM. Selain dari itu, jika dikaitkan dengan ekspor UMKM Indonesia, menurut Sucipto, A. (2023) mesti memperkuat pada aspek peningkatan promosi, karena menjadi jalan bagi pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk-produk secara global. Dengan terkenalnya produk-produk UMKM oleh konsumen luar negeri, peluang ekspor UMKM lebih terbuka secara besar.

2.3 Kerangka Integratif Tata Kelola dan Pertumbuhan UMKM melalui Peranan Koperasi

Aspek tata kelola dari sisi manajemen sumber daya manusia yang fundamental menurut Sucipto, A. (2023) diantaranya, pendampingan dalam bentuk pelatihan ekspor. Proses peningkatan kapasitas SDM tidak terlepas dari peran-peran dinas terkait sebagai wadah pendorong pertumbuhan UMKM. Selain itu, pelatihan yang paling mendasar untuk UMKM berupa pelatihan dasar bahasa Inggris terkait model pemasaran secara online, termasuk desain fitur pemasaran. proses pencapaian tersebut tidak hanya peranan dinas tetapi koperasi juga memiliki bagian agar UMKM tetap eksis dan koperasi juga berjalan secara produktif. Kolaborasi antara UMKM dengan koperasi harus jalan searah agar tetap tumbuh bersama. Menurut Sucipto, A. (2023) strategi pengembangan lewat tata Kelola UMKM antarlain, menjaga kepercayaan pelanggan, kuantitas barang sesuai dengan keinginan konsumen, kontinuitas barang stabil, menjaga komitmen dengan pelanggan, media pemasaran online yang digunakan, antara website lain, toko online, melakukan promosi berbayar di Alibaba, pengiriman penawaran melalui e-mail kepada calon pembeli potensial, mengikuti bussiness match dengan berbagai pihak, tergabung dalam pertemuan Diaspora 8 negara untuk mendapatkan informasi pasar ekspor, mencari trader dari pihak lain yang bisa melakukan pembelian pesanan, mengikuti grup Kantor Dagang Luar Negeri di Kanada, dan membuat profil perusahaan untuk mengirim penawaran.



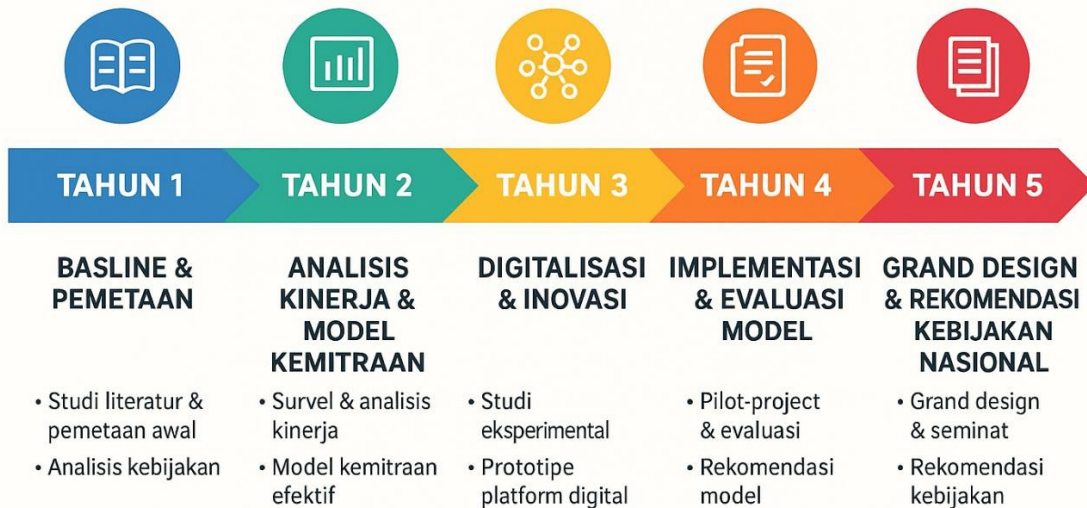
Tata Kelola Koperasi kualitas governance (transparansi, partisipasi anggota, akuntabilitas) menentukan efektivitas koperasi dalam menyediakan layanan keanggotaan dan memengaruhi hasil ekonomi UMKM. Bukti hubungan governance kinerja didukung oleh studi corporate/cooperative governance.

Kapabilitas Digital Kolektif adopsi platform digital, payment rails, dan literasi digital anggota meningkatkan akses pasar dan efisiensi transaksi UMKM; ide platform cooperativism memberi alternatif model platform yang mempertahankan nilai koperasi.

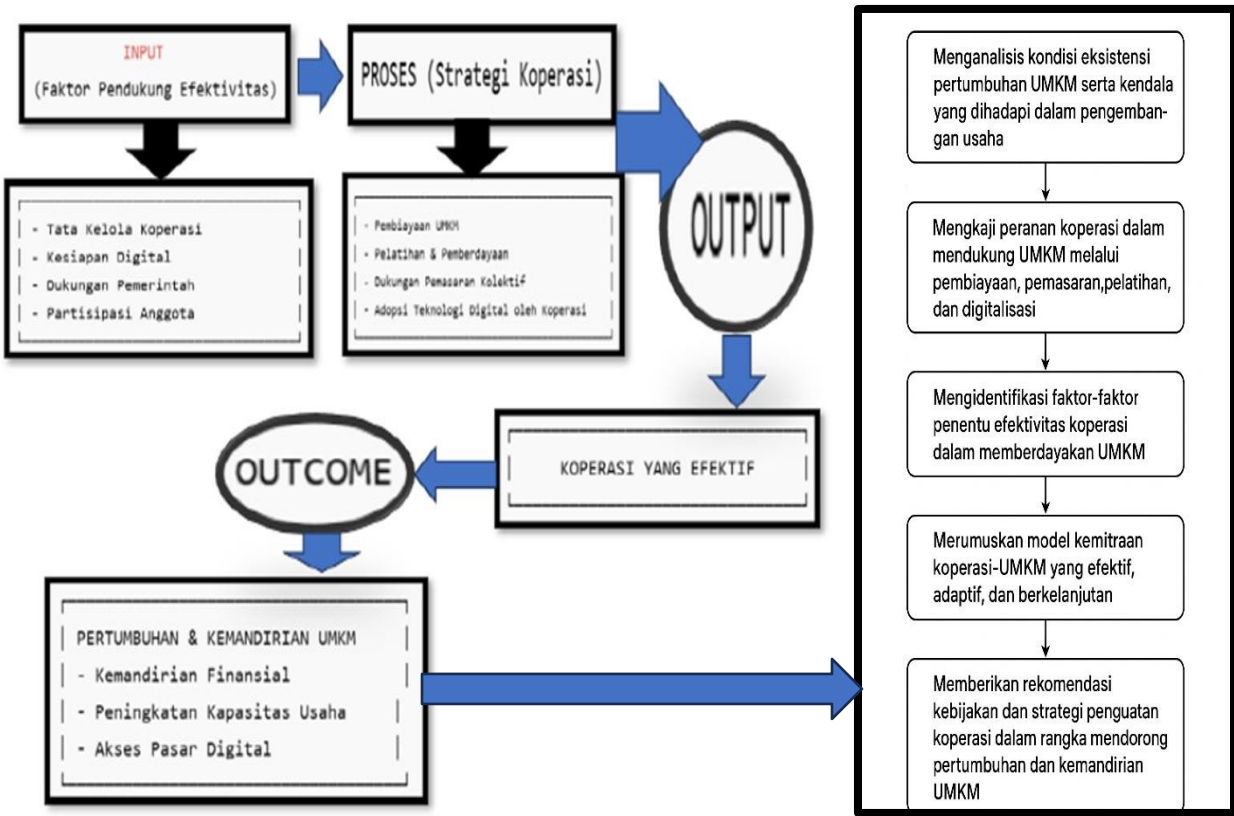
Strategi Pemasaran Kolektif & Layanan Keuangan pembelian kolektif, akses pembiayaan mikro dan pemasaran bersama terbukti menurunkan biaya input dan meningkatkan skala pasar UMKM, World Bank & studi kebijakan SME merekomendasikan solusi kolektif/inovatif untuk pembiayaan dan akses pasar.

Distribusi Manfaat & Inklusivitas isu distribusi manfaat (apakah manfaat dinikmati merata atau timpang) penting untuk keberlanjutan sosial koperasi; kajian-kajian kontekstual (termasuk studi lokal Indonesia) menyorot perlunya kebijakan tata kelola untuk menjaga inklusivitas.

ROAD MAP PENELITIAN 5 TAHUN PERTUMBUHAN UMKM MELALUI PERANAN KOPERASI



2.4. Kerangka Pikir



Penelitian diawali dengan menganalisis kondisi aktual pertumbuhan UMKM di Kota Makassar, termasuk aspek produktivitas, omzet, daya saing, dan hambatan pengembangan usaha (modal, pemasaran, SDM, digitalisasi).

Identifikasi bentuk dukungan koperasi terhadap UMKM dan tingkat efektivitasnya dalam mendorong pertumbuhan usaha. Langkah berikutnya mengkaji peran koperasi dalam mendukung UMKM melalui: Pembiayaan dan akses modal usaha, Pemasaran bersama dan jaringan digital, Pelatihan manajerial dan kewirausahaan, Adaptasi teknologi dan digitalisasi layanan koperasi.

Setelah memahami peranan koperasi, penelitian berlanjut dengan mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi efektivitasnya, baik internal (kepemimpinan, struktur organisasi, kompetensi pengurus, teknologi, keanggotaan aktif) maupun eksternal (dukungan kebijakan, kemitraan, lingkungan digital). Hasil tahap ini: peta faktor penentu keberhasilan koperasi dalam memberdayakan UMKM.

Berdasarkan hasil analisis sebelumnya, penelitian merumuskan model kemitraan koperasi UMKM yang ideal. Model ini bersifat: Efektif, karena berorientasi pada peningkatan kinerja

usaha. Adaptif, karena responsif terhadap perubahan teknologi digital. Berkelanjutan, karena memperkuat kemandirian ekonomi anggota. Hasil tahap ini: rancangan konseptual model sinergi koperasi UMKM di era digitalisasi sosial.

Tahap akhir penelitian memberikan rekomendasi kebijakan kepada pemerintah daerah, dinas koperasi, dan pengurus koperasi, meliputi: Strategi digitalisasi kelembagaan koperasi, Model pembiayaan inklusif berbasis teknologi, Penguatan SDM dan literasi digital anggota koperasi UMKM, Roadmap kemitraan koperasi-UMKM jangka panjang. Hasil tahap ini: rekomendasi strategis yang dapat menjadi dasar pengambilan kebijakan publik untuk penguatan koperasi dan pemberdayaan UMKM.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3. Metode Penelitian

3.1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran (Mixed Methods Research) dengan model sekuensial eksplanatori (sequential explanatory design). Menurut Creswell & Plano Clark (2018), metode ini menggabungkan data kuantitatif dan kualitatif secara berurutan, di mana hasil kuantitatif terlebih dahulu dianalisis, kemudian diperkuat melalui data kualitatif. Alasan penggunaan pendekatan ini adalah karena pertumbuhan UMKM melalui peranan dan efektivitas koperasi tidak hanya dapat diukur secara angka (kuantitatif) tetapi juga dipahami secara mendalam melalui pengalaman, persepsi, dan praktik di lapangan (kualitatif).

3.2. Lokasi dan Subjek Penelitian

Secara ilmiah, lokasi penelitian diartikan sebagai tempat atau wilayah tertentu di mana suatu penelitian dilaksanakan untuk memperoleh data yang relevan dengan fokus dan tujuan penelitian. Lokasi dipilih berdasarkan pertimbangan kesesuaian konteks dengan variabel atau fenomena yang dikaji. Menurut Kaharuddin, K. (2021), "*Lokasi penelitian merupakan tempat di mana peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan, sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian.*". Selain itu, Kaharuddin (2023) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif, pemilihan lokasi dilakukan secara purposif (berdasarkan pertimbangan tertentu) yang dianggap dapat memberikan data yang paling lengkap dan relevan dengan fenomena yang diteliti. Dengan demikian, lokasi penelitian merupakan konteks spasial atau geografis yang menjadi sumber informasi empiris, dipilih secara sistematis agar sesuai dengan kebutuhan metodologis dan tujuan ilmiah penelitian sebagaimana berikut;

- Lokasi: Kota Makassar yang memiliki koperasi aktif mendukung UMKM.
- Subjek:
 - Pengurus koperasi (ketua, manajer, pengelola keuangan).
 - Anggota UMKM binaan koperasi.
 - Instansi pemerintah terkait (Dinas Koperasi & UMKM).

3.3. Populasi dan Sampel

Secara ilmiah, populasi adalah keseluruhan subjek atau objek penelitian yang memiliki karakteristik tertentu dan menjadi fokus perhatian peneliti untuk diteliti serta ditarik kesimpulan darinya. Menurut Sugiyono (2019:80), *“Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.”* Sedangkan Arikunto (2019:173) mendefinisikan populasi sebagai *“keseluruhan subjek penelitian yang dapat berupa orang, benda, atau hal yang memiliki karakteristik tertentu dalam suatu penelitian.”* Dengan demikian, populasi merupakan keseluruhan unit analisis yang relevan dengan masalah penelitian dan menjadi sumber utama pengambilan data untuk menggeneralisasi hasil penelitian sebagaimana berikut;

- Populasi kuantitatif: seluruh UMKM yang menjadi anggota koperasi di wilayah penelitian. Sebagaimana data koperasi dan UKM: Koperasi 1,400, UMKM Lorong 809, UMKM Binaan 500 dan Produk Lokal 456.
- Karena ukuran populasi pasti sulit dipastikan di awal, maka di gunakan rumus Cochran untuk proporsi:

$$N_0 = \frac{Z^2 p(1-p)}{e^2}$$

Dengan $Z = 1,96$ (95% CI), $p = 0,5$ (konservatif), $e=0,05$
Hasil: $N_0 = 384$ UMKM.

- Jika total populasi terjangkau N sudah diketahui, terapkan Finite Population Correction (FPC):

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$$

skenario (pilih setelah N diketahui):

Jika $N = 5.000 \rightarrow n = 357$

Jika $N = 10.000 \rightarrow n = 370$

Jika $N \geq 20.000 \rightarrow n = 377-384$

Jadi cadangan non-respon 15% \rightarrow targetkan - 430 responden (aman untuk 95% CI & 5% error).

- Sampel kualitatif: ditentukan dengan purposive sampling, yaitu informan kunci yang memiliki pengalaman mendalam terkait peranan koperasi dalam pengembangan UMKM.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Secara ilmiah, teknik pengumpulan data adalah cara atau prosedur yang digunakan peneliti untuk memperoleh data empiris yang relevan, valid, dan reliabel guna menjawab rumusan masalah penelitian. Teknik ini merupakan tahap penting dalam metodologi penelitian karena menentukan kualitas data yang akan dianalisis. Menurut Sugiyono (2019:224) teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Teknik ini dapat dilakukan melalui wawancara, observasi, kuesioner, dokumentasi, maupun gabungan dari beberapa metode tersebut, tergantung pada pendekatan penelitian yang digunakan (kualitatif atau kuantitatif).

Sementara menurut Moleong (2021:157), teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis dalam penelitian kualitatif karena tujuan utama penelitian adalah memperoleh data yang mendalam tentang makna, tindakan, dan interaksi sosial dari subjek yang diteliti. Adapun menurut Arikunto (2019:265) menambahkan bahwa teknik pengumpulan data adalah prosedur sistematis yang digunakan peneliti untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian, baik melalui tes, angket, wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Dengan demikian, teknik pengumpulan data dapat diartikan sebagai seperangkat prosedur ilmiah yang digunakan peneliti untuk memperoleh informasi faktual dari sumber data, dengan tujuan agar data yang dikumpulkan memiliki validitas dan reliabilitas tinggi sesuai dengan pendekatan penelitian yang digunakan.

a. Data Kuantitatif

1. Kuesioner (angket terstruktur):
 - Variabel independen: Peranan Koperasi (pelatihan, akses modal, akses pasar, pendampingan usaha).
 - Variabel mediasi: Efektivitas Koperasi (manajemen, transparansi, partisipasi anggota, keberlanjutan).
 - Variabel dependen: Pertumbuhan UMKM (peningkatan omzet, jumlah tenaga kerja, kapasitas produksi, akses pasar digital).
2. Dokumentasi: laporan tahunan koperasi, data keanggotaan, dan catatan kinerja UMKM.

b. Data Kualitatif

1. Wawancara mendalam (in-depth interview): dengan pengurus koperasi, anggota UMKM, dan pejabat dinas terkait.
2. Focus Group Discussion (FGD): menggali perspektif kolektif UMKM mengenai efektivitas koperasi.

3. Observasi partisipatif: mengamati kegiatan koperasi dalam mendukung UMKM.

3.5. Teknik Analisis Data

Secara ilmiah, teknik analisis data adalah proses sistematis untuk mengolah, menafsirkan, dan menarik kesimpulan dari data yang telah dikumpulkan agar dapat menjawab rumusan masalah penelitian dan menguji hipotesis (bila ada). Analisis data berfungsi mengubah data mentah menjadi informasi bermakna yang mendukung tujuan penelitian. Menurut Sugiyono (2019:244) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun pola, memilih mana yang penting, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami.”

Teknik analisis data perspektif Moleong (2021:288) menjelaskan bahwa analisis data merupakan proses pengorganisasian dan pengurutan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Seterusnya Arikunto (2019:278) menyatakan bahwa teknik analisis data adalah cara yang digunakan peneliti untuk mengolah data yang telah dikumpulkan agar dapat memberikan makna dan menjawab permasalahan penelitian. Dengan demikian, teknik analisis data dapat diartikan sebagai proses ilmiah yang bertujuan untuk menginterpretasikan data secara logis dan sistematis agar menghasilkan temuan yang dapat dipertanggungjawabkan secara akademik.

a. Analisis Kuantitatif

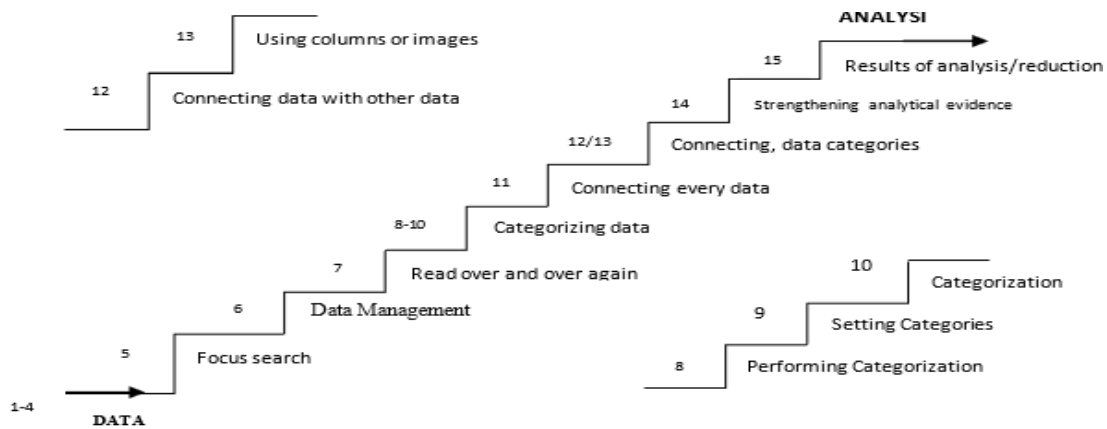
Analisis Kuantitatif dilakukan dengan menggunakan metode statistik, baik deskriptif maupun inferensial, untuk menguji hipotesis dan menarik kesimpulan berdasarkan angka.

- Uji validitas & reliabilitas instrumen (Cronbach's Alpha).
- Analisis regresi berganda SEM (Structural Equation Modeling) untuk mengukur pengaruh *Peranan Koperasi, Efektivitas Koperasi, Pertumbuhan UMKM*.
- Software: SPSS, AMOS, SmartPLS.

b. Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif dilakukan dengan menafsirkan data berbentuk narasi, hasil wawancara, observasi, atau dokumen, kemudian dikategorikan dan disimpulkan berdasarkan tema dan makna yang muncul.

- Menggunakan model Miles, Huberman & Saldaña (2014): reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.
- Analisis data Ian Day dalam Kaharuddin (2021)



Picture 1. Data Analysis Steps Ian Dey In Kaharuddin, (2021)

3.6. Validitas dan Reliabilitas

Secara ilmiah, reliabilitas adalah tingkat konsistensi atau kestabilan hasil suatu instrumen penelitian ketika digunakan berulang kali dalam kondisi yang relatif sama. Instrumen yang reliabel akan menghasilkan data yang konsisten dan tidak berubah-ubah. Menurut Sugiyono (2019:268) reliabilitas adalah derajat konsistensi dan kestabilan hasil pengukuran, yaitu sejauh mana instrumen dapat memberikan hasil yang sama ketika digunakan kembali untuk mengukur hal yang sama.

Sedangkan Arikunto (2019:221) menjelaskan bahwa reliabilitas menunjukkan bahwa suatu instrumen dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena hasilnya konsisten apabila digunakan berulang kali. Dalam penelitian kualitatif, Moleong (2021:327) menyebut reliabilitas dengan istilah “*dependability*”, yaitu sejauh mana proses penelitian dapat dilacak dan diulang oleh peneliti lain dengan hasil yang relatif sama. Dengan demikian, reliabilitas menunjukkan sejauh mana suatu instrumen atau proses penelitian menghasilkan data yang konsisten, stabil, dan dapat dipercaya.

- Kuantitatif: uji validitas konstruk, uji reliabilitas, uji multikolinearitas, dan goodness of fit model.
- Kualitatif: menggunakan triangulasi sumber, metode, dan teori untuk menjamin kredibilitas data.

3.7. Tahapan Penelitian

No	Tahapan Penelitian	Uraian Kegiatan	Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4			
			I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Persiapan	Studi literatur, penyusunan proposal, perizinan, koordinasi dengan koperasi & dinas terkait	■	■	■													
2	Penyusunan Instrumen	Pembuatan kuesioner, pedoman wawancara, uji coba instrumen	■	■	■													
3	Pengumpulan Data Kuantitatif	Penyebaran kuesioner ke anggota UMKM koperasi, dokumentasi data koperasi			■	■	■	■										
4	Analisis Data Kuantitatif	Input data, uji validitas, reliabilitas, regresi/SEM					■	■	■	■	■							
5	Pengumpulan Data Kualitatif	Wawancara mendalam, FGD, observasi lapangan						■	■	■	■	■						
6	Analisis Data Kualitatif	Reduksi data, kategorisasi, interpretasi temuan									■	■	■					
7	Integrasi Data (Mixing)	Membandingkan hasil kuantitatif & kualitatif, triangulasi											■	■	■	■		
8	Penyusunan Laporan	Penulisan hasil penelitian, kesimpulan, rekomendasi											■	■	■	■	■	

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Eksistensi Pertumbuhan UMKM Dibawah Naungan Koperasi di Kota Makassar Di era Digitalisasi

Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar menunjukkan dinamika yang semakin kompleks seiring memasuki era digitalisasi. Sebagai salah satu sektor strategis yang menopang perekonomian lokal, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi agar tetap memiliki daya saing di tengah perubahan perilaku konsumen dan pola transaksi ekonomi berbasis digital. Digitalisasi membuka peluang yang luas melalui akses pasar yang lebih besar, proses distribusi yang lebih efisien, serta strategi pemasaran yang lebih inovatif. Namun demikian, tidak semua UMKM berada pada tingkat kesiapan yang sama untuk memanfaatkan perkembangan tersebut, sehingga peran lembaga pendukung, terutama koperasi, menjadi semakin krusial dalam memastikan keberlanjutan usaha.

Koperasi sebagai wadah pembinaan dan pemberdayaan UMKM berfungsi sebagai mediator antara kebutuhan pelaku usaha dan akses terhadap berbagai fasilitas pengembangan, termasuk pendampingan, permodalan, serta transformasi digital. Di bawah naungan koperasi, UMKM di Makassar dapat memperoleh dukungan yang lebih terstruktur, mulai dari peningkatan kapasitas produksi hingga pemanfaatan teknologi pemasaran digital. Eksistensi UMKM dalam era digitalisasi tidak hanya ditentukan oleh kesiapan individu pelaku usaha, tetapi juga oleh efektivitas ekosistem kelembagaan yang menaungi mereka. Dengan demikian, kajian mengenai pertumbuhan UMKM di bawah naungan koperasi menjadi penting untuk memahami sejauh mana digitalisasi mampu memperkuat posisi UMKM dalam menghadapi tantangan ekonomi modern.

“Kalau saya selama berada di inkubator yang kebetulan dibawah naungan dinas koperasi sudah sangat terbantu. Lewat fasilitas inkubator kami memiliki banyak pengetahuan baru dari aspek pengelolaan UMKM di Kota Makassar, sehingga kami dapat eksis sampai sekarang.”¹

Berada di bawah naungan dinas koperasi melalui program inkubator bisnis merupakan pengalaman yang sangat berharga bagi kami. Sejak awal bergabung, kami merasakan berbagai bentuk dukungan yang nyata, baik dalam hal pendampingan, pelatihan, maupun akses terhadap jaringan usaha yang lebih luas. Inkubator ini bukan hanya menjadi tempat bernaung, tetapi juga menjadi wadah pembelajaran yang membuka wawasan kami tentang bagaimana mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan.

Melalui fasilitas yang disediakan oleh inkubator, kami mendapatkan banyak kesempatan untuk mengembangkan kapasitas dan keterampilan dalam berbagai aspek, mulai dari manajemen

keuangan, pemasaran digital, hingga strategi pengembangan produk. Setiap sesi pelatihan dan pendampingan yang diberikan selalu relevan dengan tantangan yang kami hadapi sebagai pelaku UMKM di lapangan. Dengan bimbingan dari para mentor dan praktisi berpengalaman, kami menjadi lebih percaya diri dalam mengambil keputusan bisnis yang tepat.

Salah satu hal yang paling berkesan adalah bagaimana inkubator ini membantu kami memahami pentingnya inovasi dan kolaborasi dalam dunia usaha. Kami diajak untuk tidak hanya fokus pada penjualan, tetapi juga pada peningkatan kualitas produk dan layanan agar mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Selain itu, kami juga belajar bagaimana membangun jaringan dengan sesama pelaku UMKM, yang ternyata menjadi salah satu kunci penting dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Dukungan dari dinas koperasi juga sangat terasa, terutama dalam membuka akses terhadap program pemerintah dan peluang pendanaan. Melalui jaringan yang dimiliki inkubator, kami berkesempatan untuk mengikuti berbagai pameran, temu bisnis, dan kegiatan promosi yang memperluas jangkauan pasar kami. Semua pengalaman ini membuat kami semakin sadar bahwa keberadaan inkubator bukan hanya sekadar fasilitas, tetapi juga mitra strategis dalam perjalanan bisnis kami.

Kini, setelah beberapa waktu berjalan, kami dapat merasakan hasil nyata dari proses inkubasi tersebut. Usaha kami tidak hanya bertahan, tetapi juga mampu berkembang dengan lebih terarah. Pengetahuan dan pengalaman yang kami peroleh selama berada di inkubator menjadi bekal berharga untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan. Kami sangat bersyukur dan berterima kasih atas dukungan yang diberikan, karena melalui inkubator inilah kami dapat terus eksis dan memberikan kontribusi bagi pengembangan UMKM di Kota Makassar.

“UMKM di bawah pendampingan Dinas koperasi lewat INKUBATOR Koperasi Kota Makassar UMKM semakin eksis dan memiliki arah, beberapa informan menyatakan bahwa hadirnya inkubator UMKM di Kota Makassar semakin eksis dari aspek pengetahuan pengelolaan UMKM. Selain itu, beberapa informan menyatakan bahwa untuk masuk inkubasi itu memerlukan waktu 6 bulan, akan tetapi lewat pengetahuan yang di peroleh lewat pelatihan di inkubator kini saya masuk kategori proses cepat yaitu 2 bulan sudah masuk di inkubasi. Perkembangan bisnis UMKM kami semakin baik, dan sudah masuk pada proses pendaftaran Halal.”²

Program pendampingan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi melalui Inkubator Koperasi Kota Makassar telah memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap perkembangan UMKM di wilayah ini. Banyak pelaku usaha kecil dan menengah yang sebelumnya belum memiliki arah dan strategi yang jelas, kini mampu menata kembali sistem pengelolaan usaha mereka dengan lebih baik. Inkubator ini tidak hanya menjadi wadah pembinaan, tetapi juga menjadi tempat berbagi pengetahuan, pengalaman, serta inovasi antar pelaku UMKM. Melalui program ini, UMKM di

Makassar semakin eksis dan memiliki daya saing yang kuat di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Beberapa informan menyatakan bahwa kehadiran Inkubator Koperasi memberikan dampak positif terutama dari aspek peningkatan pengetahuan dalam pengelolaan usaha. Para peserta mendapatkan pemahaman baru tentang manajemen keuangan, strategi pemasaran, serta cara membangun merek yang kuat. Mereka juga dibekali dengan kemampuan analisis pasar dan pengelolaan sumber daya manusia yang efektif. Dengan bekal tersebut, pelaku UMKM dapat mengelola usaha mereka secara lebih profesional, efisien, dan berorientasi pada pertumbuhan jangka panjang.

Selain aspek pengetahuan, inkubator ini juga memberikan kesempatan bagi para pelaku UMKM untuk merasakan pengalaman langsung melalui berbagai kegiatan pelatihan dan simulasi bisnis. Hal ini membantu mereka memahami kondisi nyata dunia usaha serta mempersiapkan diri menghadapi tantangan pasar. Pendekatan yang dilakukan oleh inkubator sangat aplikatif dan disesuaikan dengan kebutuhan riil para peserta, sehingga hasil yang diperoleh benar-benar terasa dan dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Salah satu hal menarik yang disampaikan oleh para informan adalah terkait proses masuk inkubasi. Biasanya, untuk dapat diterima dalam program ini dibutuhkan waktu sekitar enam bulan. Namun, berkat kesiapan dan peningkatan kapasitas yang mereka peroleh melalui pelatihan sebelumnya, beberapa pelaku UMKM kini dapat melalui proses tersebut dengan lebih cepat, yakni hanya dalam waktu dua bulan sudah berhasil masuk ke tahap inkubasi. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan memang efektif dalam membentuk kesiapan mental dan administrasi bagi para pelaku usaha.

Setelah bergabung dalam program inkubasi, perkembangan bisnis para pelaku UMKM pun menunjukkan hasil yang menggembirakan. Mereka menjadi lebih terarah dalam mengelola keuangan, mampu mengatur produksi dengan lebih efisien, serta dapat mengidentifikasi peluang pasar baru. Selain itu, kolaborasi antar peserta inkubasi juga semakin kuat, menciptakan ekosistem bisnis yang saling mendukung dan mendorong kemajuan bersama.

Tidak hanya itu, beberapa UMKM yang berada di bawah binaan inkubator kini telah memasuki proses pendaftaran sertifikasi halal. Langkah ini menjadi salah satu indikator keberhasilan pendampingan, karena menunjukkan kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya standar dan legalitas produk. Dengan memiliki sertifikat halal, produk-produk UMKM tersebut menjadi lebih dipercaya oleh konsumen dan berpotensi menembus pasar yang lebih luas, termasuk pasar nasional dan internasional.

Secara keseluruhan, kehadiran Inkubator Koperasi Kota Makassar telah menjadi motor penggerak utama dalam memperkuat eksistensi dan daya saing UMKM. Melalui pendampingan yang berkelanjutan, pelatihan yang relevan, serta dukungan penuh dari Dinas Koperasi, para pelaku

UMKM kini tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga tumbuh dan berinovasi. Program inkubasi ini membuktikan bahwa dengan pembinaan yang tepat, UMKM lokal dapat menjadi pilar penting dalam pembangunan ekonomi daerah dan turut berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat Kota Makassar.

“Ikut inkubator sangat membantu pak, kemarin waktu dikasih pelatihan mereka bilang janganmaki takut untuk mulai usahata sendiri itu yang paling pertama mereka tanamkan pada kami pelaku UMKM karena sebagai pebisnis awal kan itu biasanya kita takut-takut dan ada keraguan ketika nanti bersaing.”³

Mengikuti program inkubator UMKM merupakan pengalaman yang sangat berharga bagi para pelaku usaha kecil di Kota Makassar. Salah satu peserta menyampaikan bahwa selama mengikuti kegiatan inkubasi, ia merasakan banyak perubahan positif, baik dari sisi pengetahuan maupun mentalitas dalam berwirausaha. Sejak awal pelatihan, pendamping di inkubator selalu menekankan pentingnya memiliki keberanian untuk memulai usaha sendiri. Kalimat sederhana seperti *“janganmaki takut untuk mulai usahata sendiri”* menjadi pesan utama yang ditanamkan kepada para peserta sebagai pondasi awal untuk membangun kepercayaan diri.

Bagi pelaku usaha pemula, rasa takut dan keraguan memang menjadi hambatan utama. Banyak yang khawatir tidak mampu bersaing atau takut menghadapi kegagalan. Melalui inkubator, para peserta diajarkan bahwa setiap pebisnis besar pun pernah berada di titik yang sama merintis dari nol dengan segala keterbatasan. Pelatihan yang diberikan bukan hanya fokus pada aspek teknis seperti manajemen atau pemasaran, tetapi juga pada pembentukan mental kewirausahaan yang tangguh. Hal ini penting karena keberanian untuk memulai merupakan langkah pertama menuju kesuksesan.

Selama proses inkubasi, para mentor juga banyak berbagi kisah inspiratif tentang perjalanan bisnis yang penuh lika-liku. Cerita-cerita nyata ini menjadi penyemangat bagi peserta untuk tidak mudah menyerah. Mereka belajar bahwa kegagalan bukanlah akhir, melainkan bagian dari proses belajar. Dukungan moral dari para pembimbing dan sesama peserta inkubasi menciptakan suasana positif yang membuat para pelaku UMKM semakin yakin bahwa mereka tidak sendiri dalam menghadapi tantangan usaha.

Selain penguatan mental, inkubator juga memberikan pembekalan pengetahuan praktis yang sangat bermanfaat. Peserta dilatih untuk memahami bagaimana cara merencanakan usaha, mengatur keuangan, memasarkan produk secara digital, dan membangun jaringan bisnis. Pendekatan pembelajaran yang digunakan bersifat partisipatif dan aplikatif, sehingga mudah dipahami dan langsung bisa diterapkan dalam kegiatan usaha mereka. Dengan begitu, para pelaku UMKM tidak hanya berani memulai, tetapi juga mampu mengelola bisnisnya dengan lebih profesional.

Hal yang menarik, para peserta juga diajak untuk menumbuhkan rasa percaya pada potensi lokal. Mereka belajar bagaimana memanfaatkan bahan, sumber daya, dan budaya Makassar sebagai nilai tambah dalam produk mereka. Pendamping di inkubator menekankan bahwa kekhasan lokal justru dapat menjadi keunggulan kompetitif jika dikembangkan dengan strategi yang tepat. Dengan semangat itu, banyak peserta yang mulai berinovasi dalam produk maupun kemasan untuk menarik pasar yang lebih luas.

Seiring berjalannya waktu, keberanian yang awalnya sulit dibangun kini mulai tumbuh menjadi keyakinan yang kuat. Para peserta yang dulunya ragu untuk memulai usaha kini sudah memiliki produk sendiri, bahkan beberapa di antaranya telah berani memasarkan produknya secara online. Inkubator menjadi wadah yang efektif dalam mengubah pola pikir pelaku UMKM dari yang pasif menjadi aktif, dari yang takut gagal menjadi siap mencoba hal baru.

Secara keseluruhan, pengalaman mengikuti inkubator memberikan dampak yang sangat besar, tidak hanya pada kemampuan teknis, tetapi juga pada pembentukan karakter wirausaha yang berani dan mandiri. Pesan sederhana “janganmaki takut” kini menjadi semboyan yang melekat kuat di hati para peserta. Dengan bimbingan yang berkelanjutan dari Dinas Koperasi dan Inkubator Kota Makassar, para pelaku UMKM kini semakin percaya diri untuk melangkah, bersaing secara sehat, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal yang lebih kuat.

“Eksistensi UMKM dibawa naungan dinas koperasi kota makassar melalui inkubator eksis mendorong UMKM di Kota Makassar, beberapa informan menyatakan bahwa saya sudah eksis dengan UMKM yang dijalankannya dimana pada awalnya modal 1.8 juta sampai 3 jutaan saya kembangkan dan sekarang saya kasih kerja karyawan 2 orang dan sudah berjalan sampe 6 bulan ini.”⁴

Eksistensi UMKM di bawah naungan Dinas Koperasi Kota Makassar melalui program Inkubator Koperasi menjadi salah satu bukti nyata bahwa pembinaan yang tepat dapat membawa perubahan signifikan bagi pelaku usaha kecil. Inkubator ini hadir sebagai wadah pembelajaran, pendampingan, dan penguatan kapasitas bagi pelaku UMKM agar mampu mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Melalui program ini, banyak pelaku usaha yang awalnya memulai dengan keterbatasan modal dan pengalaman kini mampu berdiri lebih kuat dan berdaya saing di pasar lokal maupun regional.

Beberapa informan menyampaikan bahwa mereka merasakan dampak positif secara langsung dari keikutsertaan dalam program inkubasi tersebut. Salah satu pelaku UMKM menuturkan bahwa pada awalnya ia hanya memiliki modal antara Rp1,8 juta hingga Rp3 juta, namun dengan bimbingan dan arahan dari tim inkubator, usahanya kini mampu berkembang pesat. Melalui pendampingan intensif, ia belajar bagaimana mengelola keuangan, memasarkan produk dengan strategi yang efektif, serta menjaga kualitas produk agar tetap diminati oleh konsumen.

Selain itu, program inkubator juga membantu peserta dalam memperluas jaringan usaha. Pelaku UMKM mendapatkan akses untuk mengikuti pelatihan, pameran, dan pertemuan bisnis yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi. Melalui kegiatan tersebut, mereka dapat bertemu dengan calon mitra, pelanggan baru, bahkan mendapatkan peluang kolaborasi dengan pelaku usaha lainnya. Jaringan yang luas ini menjadi salah satu faktor penting yang memperkuat eksistensi mereka di dunia usaha.

Perjalanan usaha yang dimulai dengan modal kecil kini membuahkan hasil yang membanggakan. Informan tersebut mengaku bahwa saat ini usahanya sudah mempekerjakan dua orang karyawan, sebuah pencapaian yang menunjukkan pertumbuhan positif dalam skala usaha. Tidak hanya membuka lapangan kerja baru, hal ini juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM binaan inkubator telah memiliki kemampuan manajerial yang lebih baik. Peningkatan kapasitas ini tentu tidak terlepas dari peran aktif inkubator dalam memberikan pendampingan berkelanjutan.

Usaha yang telah berjalan selama enam bulan tersebut menjadi contoh nyata bahwa dukungan pemerintah melalui Dinas Koperasi dan Inkubator Koperasi Kota Makassar memberikan hasil konkret. Pelaku UMKM kini tidak lagi berjalan sendiri, melainkan memiliki sistem pendukung yang membantu mereka dalam menghadapi tantangan usaha. Pendampingan yang diberikan tidak hanya sebatas teori, tetapi juga praktik langsung yang menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi lapangan.

Kisah sukses seperti ini menunjukkan bahwa eksistensi UMKM di bawah program inkubator bukan hanya sebatas slogan, tetapi telah menjadi gerakan nyata dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Keberhasilan pelaku usaha kecil dengan modal terbatas menjadi inspirasi bagi masyarakat lain untuk berani memulai usaha. Dengan semangat kerja keras dan pendampingan yang tepat, UMKM dapat tumbuh menjadi pilar ekonomi yang kuat di tingkat daerah.

Secara keseluruhan, kehadiran Inkubator Koperasi Kota Makassar terbukti mampu memperkuat eksistensi UMKM sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melalui bimbingan, pelatihan, dan akses terhadap peluang usaha, pelaku UMKM kini lebih percaya diri dan mandiri dalam menjalankan bisnisnya. Harapan ke depan, semakin banyak UMKM yang dapat mengikuti jejak keberhasilan tersebut, sehingga Kota Makassar dapat dikenal sebagai daerah dengan ekosistem UMKM yang produktif, inovatif, dan berdaya saing tinggi.

4.1.2. Peranan Koperasi dalam Mendukung Pertumbuhan UMKM, Baik Dari Aspek Permodalan, Pemasaran, Maupun Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia di Kota Makassar

Koperasi memiliki peranan strategis dalam mendorong pertumbuhan UMKM di Kota Makassar melalui dukungan yang komprehensif meliputi aspek permodalan, pemasaran, dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Sebagai lembaga ekonomi kerakyatan, koperasi berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan pelaku UMKM dengan akses pembiayaan yang lebih mudah dan terjangkau, sehingga mampu mengatasi kendala klasik berupa keterbatasan

modal. Di sisi lain, koperasi juga berperan aktif dalam membuka ruang pemasaran yang lebih luas melalui fasilitasi kegiatan promosi, expo, serta integrasi dengan jaringan pemasaran modern. Selain itu, koperasi turut memperkuat kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan manajemen usaha, inovasi produk, dan pemanfaatan teknologi digital. Kombinasi ketiga aspek tersebut menjadikan koperasi sebagai aktor kunci dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM di tengah dinamika ekonomi yang semakin kompetitif.

“Aspek permodalan kita belum pernah dapat modal dari dinas koperasi, rata-rata kita memakai modal sendiri untuk menjalankan UMKM. Tapi harapan kedepan semoga pemerintah bisa membantu dari aspek permodalan untuk UMKM. Selama menjalankan UMKM yang menjadi masalah yang saya hadapi memang permodalan.”¹

Berdasarkan hasil wawancara, informan menegaskan bahwa aspek permodalan merupakan kendala utama yang dihadapi dalam mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Informan menyampaikan bahwa hingga saat ini mereka belum pernah memperoleh bantuan modal dari Dinas Koperasi maupun lembaga pemerintah lainnya. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara kebutuhan pelaku UMKM dan kapasitas pemerintah dalam menyediakan akses permodalan yang memadai.

Informan menjelaskan bahwa untuk menjalankan kegiatan usaha sehari-hari, mereka mengandalkan modal pribadi sebagai sumber utama pembiayaan. Ketergantungan pada modal sendiri mencerminkan terbatasnya akses pelaku UMKM terhadap sumber pembiayaan eksternal, baik dari lembaga keuangan formal maupun dari program pendanaan pemerintah. Kondisi ini dapat membatasi kemampuan pelaku usaha dalam mengembangkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan pasar.

Keterbatasan permodalan seperti yang diungkapkan informan merupakan salah satu permasalahan klasik dalam sektor UMKM. Dalam banyak penelitian, faktor permodalan menjadi hambatan struktural yang sering menghambat pertumbuhan usaha, terutama pada tahap awal pengembangan bisnis. Informasi ini semakin menegaskan bahwa UMKM membutuhkan dukungan finansial yang lebih terstruktur dan mudah diakses, khususnya bagi mereka yang tidak memiliki jaminan atau akses kredit yang memadai.

Selain menyampaikan kondisi yang dihadapi saat ini, informan juga mengungkapkan harapan terhadap keterlibatan pemerintah, khususnya melalui Dinas Koperasi, dalam memberikan bantuan permodalan di masa mendatang. Harapan ini mencerminkan persepsi pelaku UMKM bahwa pemerintah memiliki peran strategis dalam mendorong kemajuan usaha melalui skema pembiayaan, bantuan modal, atau program pemberdayaan ekonomi.

Narasi informan menggambarkan bahwa intervensi pemerintah dipandang penting karena modal bukan hanya persoalan finansial, tetapi berkaitan dengan kemampuan UMKM untuk mempertahankan keberlanjutan usaha. Tanpa modal yang cukup, pelaku UMKM cenderung

menghadapi kesulitan dalam meningkatkan kualitas produk, memenuhi permintaan pasar, serta memanfaatkan peluang bisnis yang lebih besar.

Permasalahan yang disampaikan informan menunjukkan adanya kebutuhan untuk memperkuat kebijakan pembiayaan UMKM agar lebih responsif terhadap kondisi riil di lapangan. Pemerintah daerah, melalui dinas terkait, perlu memastikan bahwa program bantuan modal benar-benar menjangkau pelaku usaha yang membutuhkan. Mekanisme penyaluran dana, syarat administratif, dan transparansi program menjadi aspek penting yang harus diperhatikan untuk mencegah ketidakmerataan akses.

Secara keseluruhan, pernyataan informan menggambarkan bahwa permodalan merupakan isu sentral dalam dinamika UMKM, baik sebagai hambatan maupun sebagai harapan dalam pengembangan usaha. Pernyataan tersebut tidak hanya menyoroti kondisi aktual yang dihadapi pelaku UMKM, tetapi juga menekankan pentingnya peran pemerintah dalam menyediakan dukungan yang lebih efektif. Oleh karena itu, narasi ini mempertegas urgensi penguatan kebijakan pembiayaan sebagai upaya strategis mendukung pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan.

“Menurut informan, pendanaan di dinas koperasi memang belum ada, tapi bantuan dinas koperasi melalui INKUBATOR lewat pelatihan sudah lebih dari bantuan dana dalam aspek pengembangan SDM. Selain itu kita juga akan mendapatkan bantuan label kemasan 50 paket jikan UMKM sudah masuk pada tahap inkubasi sampai pada tahap akselerasi.”³

Pernyataan informan mencerminkan kondisi bahwa bantuan pendanaan langsung dari Dinas Koperasi belum pernah diterima oleh pelaku UMKM. Informasi ini menunjukkan adanya keterbatasan pada aspek pembiayaan langsung dalam kebijakan pemberdayaan UMKM di wilayah tersebut. Secara struktural, hal ini dapat dipahami sebagai tantangan yang sering muncul dalam birokrasi, di mana alokasi dana kerap memiliki persyaratan ketat atau kuota terbatas, sehingga tidak semua pelaku usaha dapat mengaksesnya.

Meskipun demikian, informan menegaskan bahwa Dinas Koperasi tetap memberikan dukungan melalui program inkubasi bisnis. Hal ini menandakan adanya diversifikasi bentuk bantuan yang tidak hanya terfokus pada pemberian modal, tetapi juga pada penguatan kapasitas pelaku usaha. Inkubator UMKM secara umum dirancang sebagai ruang pembinaan yang memberikan akses pada pengetahuan, pelatihan, dan pendampingan intensif, sehingga mampu meningkatkan kesiapan pelaku UMKM dalam menghadapi kompetisi pasar.

Informan memaknai bahwa pelatihan yang diberikan melalui inkubasi lebih bernilai daripada bantuan dana langsung, terutama pada aspek pengembangan sumber daya manusia (SDM). Pernyataan ini menunjukkan pergeseran pola pikir dari ketergantungan pada modal finansial menuju pemahaman bahwa kapasitas individu memiliki peran signifikan dalam menentukan kualitas dan keberlanjutan usaha. Secara ilmiah, pandangan ini sejalan dengan teori peningkatan

kapabilitas (*capability approach*) yang menekankan pentingnya keterampilan dan pengetahuan sebagai modal utama pembangunan.

Dalam perspektif manajemen pengembangan UMKM, pelatihan inkubasi menciptakan peluang bagi pelaku usaha untuk memperoleh kompetensi manajerial, teknis, dan kreatif. Peningkatan kompetensi ini memiliki implikasi jangka panjang dan tidak bersifat sementara, berbeda dengan bantuan dana yang dapat habis digunakan. Dengan demikian, dukungan pelatihan dapat dianggap sebagai bentuk investasi strategis bagi pembentukan kualitas kewirausahaan yang lebih baik.

Informan juga mengungkapkan adanya bentuk bantuan tambahan berupa paket label kemasan. Bantuan ini diberikan apabila UMKM berhasil melewati tahap inkubasi hingga tahap akselerasi. Program ini menunjukkan bahwa Dinas Koperasi menerapkan pendekatan berbasis tahapan (*staged development*), di mana pelaku UMKM yang menunjukkan progres dan komitmen dalam inkubasi berhak memperoleh bantuan lanjutan. Strategi ini menekankan asas seleksi dan kualitas dalam pemberdayaan.

Bantuan berupa label kemasan sebanyak 50 paket memiliki nilai strategis, karena kemasan merupakan elemen penting dalam meningkatkan daya tarik, profesionalitas, dan posisi produk di pasar. Secara ilmiah, pemberian dukungan ini dapat diinterpretasikan sebagai upaya peningkatan nilai tambah (*value added*) produk UMKM, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar. Intervensi seperti ini merupakan bagian dari konsep peningkatan kualitas produk dalam pengembangan industri kreatif.

Informan memaknai bantuan kemasan dan pelatihan sebagai bentuk dukungan yang bersifat holistik, yaitu tidak hanya memperkuat aspek internal (kompetensi pelaku usaha), tetapi juga aspek eksternal (kualitas produk). Dengan cara ini, UMKM mendapatkan pendampingan yang terintegrasi, yang mencakup kemampuan pengelolaan usaha, pengembangan produk, pemahaman pasar, hingga strategi branding. Pendekatan integratif tersebut dianggap lebih efektif daripada hanya memberikan bantuan modal tanpa pendampingan.

Secara sosiologis, pernyataan informan ini mencerminkan adanya perubahan persepsi pelaku UMKM terhadap intervensi pemerintah. UMKM menyadari bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh jumlah modal, melainkan oleh kemampuan adaptasi, inovasi, dan peningkatan kualitas produk. Pandangan ini menggambarkan tumbuhnya kesadaran tentang pentingnya pemberdayaan berbasis peningkatan keterampilan dibandingkan bantuan finansial jangka pendek.

Selain itu, informan menunjukkan adanya sikap apresiatif terhadap program Dinas Koperasi, meskipun belum menerima bantuan dana langsung. Ini mengindikasikan bahwa pelaku UMKM tidak sepenuhnya menggantungkan harapan pada bantuan finansial, melainkan juga pada

dukungan yang lebih relevan dengan kebutuhan jangka panjang mereka. Sikap ini mencerminkan kedewasaan dan adaptabilitas pelaku usaha dalam memanfaatkan peluang peningkatan kapasitas.

Dengan demikian, makna utama dari pernyataan informan adalah bahwa pemberdayaan UMKM yang efektif tidak hanya diukur dari pemberian modal, tetapi lebih pada peningkatan kualitas sumber daya manusia, penguatan kapasitas usaha, dan peningkatan mutu produk. Informan menilai bahwa pelatihan inkubasi dan bantuan kemasan merupakan bentuk dukungan strategis yang berdampak pada keberlanjutan usaha. Pernyataan ini sejalan dengan paradigma pembangunan kewirausahaan modern yang menekankan pada pembinaan, inovasi produk, dan akselerasi usaha sebagai fondasi utama bagi pertumbuhan UMKM.

“Kami sangat membutuhkan pelatihan digital marketing pastinya semacam workshop, pendampingan dan pelatihan berkelanjutan, dan yang paling dibutuhkan dari segi manajemen keuangan dan modal.”⁵

Pernyataan informan menunjukkan bahwa kebutuhan utama UMKM saat ini tidak hanya berkaitan dengan peningkatan kapasitas produksi, tetapi lebih pada peningkatan kemampuan adaptasi terhadap perkembangan teknologi digital. Permintaan terhadap pelatihan digital marketing mengindikasikan bahwa pelaku usaha telah menyadari pentingnya transformasi digital sebagai kunci untuk memperluas pasar, meningkatkan visibilitas produk, dan mempertajam strategi pemasaran di era kompetisi digital. Hal ini sejalan dengan trend global bahwa digitalisasi menjadi pondasi utama keberlangsungan usaha mikro dan kecil.

Informan juga menyebutkan kebutuhan akan workshop dan pendampingan berkelanjutan, yang menunjukkan bahwa pelaku UMKM tidak hanya membutuhkan pengetahuan sesaat, tetapi juga proses pembelajaran yang terstruktur dan berkesinambungan. Ini mengindikasikan bahwa pelatihan yang sifatnya sekali hadir (*one-shot training*) tidak lagi memadai dalam menjawab tantangan usaha, terutama dalam menghadapi dinamika pasar digital yang cepat berubah. Dengan demikian, terdapat kebutuhan terhadap model pendampingan yang bersifat progresif dan adaptif.

Permintaan terhadap pendampingan berkelanjutan juga merupakan cerminan bahwa pelaku UMKM membutuhkan ruang konsultasi dan mentoring yang dapat membantu mereka mengaplikasikan pengetahuan baru ke dalam praktik bisnis sehari-hari. Secara ilmiah, hal ini menunjukkan bahwa proses pembelajaran dewasa (*andragogi*) membutuhkan keterlibatan aktif, pengalaman langsung, dan bimbingan praktis untuk menghasilkan perubahan nyata dalam perilaku dan kompetensi wirausaha.

Selain aspek digital marketing, informan menegaskan bahwa bantuan paling dibutuhkan adalah dalam bidang manajemen keuangan dan permodalan. Ini menunjukkan bahwa meskipun kemampuan pemasaran sangat penting, aspek fundamental seperti pengelolaan keuangan tetap menjadi titik lemah utama UMKM. Banyak pelaku UMKM belum memiliki sistem keuangan yang

tertata, mulai dari pencatatan kas, analisis biaya, hingga perencanaan modal. Hal ini sering menjadi kendala dalam mengakses bantuan, kredit usaha, maupun dalam mengukur kinerja bisnis mereka sendiri.

Makna ini mengindikasikan bahwa penguatan UMKM perlu dilakukan secara holistik, yaitu tidak hanya meningkatkan promosi digital tetapi juga menguatkan pondasi internal usaha. Secara ilmiah, kombinasi pelatihan digital marketing dengan penguatan manajemen keuangan mencerminkan pendekatan pemberdayaan yang bersifat integratif. Tanpa manajemen keuangan yang baik, strategi digital marketing sekalipun tidak akan memberikan dampak optimal karena usaha tidak mampu menata arus keuangan, memprediksi kebutuhan modal, atau menghitung profitabilitas secara akurat.

Pernyataan informan juga mencerminkan adanya *self-awareness* atau kesadaran kritis dari pelaku UMKM terhadap kelemahan internal mereka. Kesadaran seperti ini sangat penting dalam konteks pemberdayaan, karena pelaku usaha dapat mengidentifikasi kebutuhan pelatihan yang paling relevan dengan kondisi mereka. Dalam perspektif sosiologi pembangunan, kesadaran kebutuhan (*felt need*) merupakan dasar utama dalam menciptakan intervensi pemberdayaan yang efektif dan berorientasi pada kebutuhan nyata masyarakat.

Dengan demikian, makna keseluruhan dari pernyataan informan adalah adanya kebutuhan mendesak akan pendekatan pemberdayaan UMKM yang komprehensif, yaitu mencakup penguatan kompetensi digital, pendampingan berkelanjutan, serta peningkatan literasi manajemen keuangan dan akses modal. Informan melihat bahwa keberhasilan usaha tidak hanya bergantung pada kemampuan memanfaatkan teknologi, tetapi juga pada pengelolaan internal usaha yang baik. Ini menegaskan bahwa pemberdayaan UMKM harus dirancang sebagai proses jangka panjang yang menyentuh aspek kapasitas individu, sistem manajemen usaha, dan kemampuan adaptasi di era digital.

“Secara pribadi kami membutuhkan pembiayaan berdasarkan kapasitas produksinya, seperti saya ini maksimal 30 cup perhari, yang bisa saya handel kalau misalkan ada pendanaan masuk kan bisa diperbanyak lagi bahan bakunya, karena banyak permintaan sampai ratusan tapi saya tidak mampu memenuhi disebabkan ketersediaan bahan baku sangat kurang atau tidak mencukupi.”³

Pernyataan informan menunjukkan adanya keterbatasan kapasitas produksi sebagai kendala utama dalam pengembangan usaha. Dengan kemampuan produksi maksimal hanya 30 cup per hari, informan menegaskan bahwa skala operasi bisnisnya masih berada pada tahap mikro. Secara ilmiah, kondisi ini menggambarkan tipikal permasalahan UMKM yang umumnya masih mengandalkan sumber daya terbatas, baik dari segi tenaga kerja, modal, maupun perangkat produksi.

Informan secara eksplisit mengaitkan keterbatasan produksi dengan kurangnya pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa modal finansial memiliki peran signifikan dalam menentukan kapasitas produksi. Dalam konteks teori ekonomi produksi, keterbatasan input dalam hal ini bahan baku secara langsung menghambat output. Dengan kata lain, tanpa tambahan modal, informan tidak dapat meningkatkan jumlah produksi meskipun permintaan pasar sesungguhnya jauh lebih tinggi.

Informan menggambarkan bahwa potensi pasar sebenarnya sangat besar, bahkan mencapai ratusan permintaan per hari. Namun ketidakmampuan memenuhi permintaan tersebut menunjukkan adanya *supply-demand gap*. Secara ilmiah, kondisi ini mencerminkan bahwa usaha berada pada tahap *growth constraint*, yaitu fase di mana permintaan meningkat tetapi kapasitas produksi belum mampu menyesuaikan. Jika dibiarkan, kondisi ini dapat menyebabkan konsumen beralih ke produk lain, sehingga peluang pertumbuhan usaha menjadi terhambat.

Pernyataan ini juga mencerminkan tantangan dalam *resource management* pada UMKM, khususnya dalam hal pengelolaan dan pengadaan bahan baku. Keterbatasan bahan baku bukan semata-mata akibat kurangnya akses, tetapi juga keterbatasan modal yang membuat informan tidak mampu membeli bahan dalam jumlah lebih besar. Fenomena ini sering terjadi pada UMKM yang masih beroperasi pada skala manual dan belum memiliki buffer stock yang memadai.

Informan menunjukkan bahwa motivasi untuk memperluas usaha sudah ada, namun terhambat oleh struktur modal yang lemah. Hal ini memberi makna bahwa pelaku usaha memiliki *entrepreneurial intention* namun tidak memiliki dukungan finansial yang proporsional. Dalam studi kewirausahaan, kondisi ini disebut sebagai *credit constraint*, yaitu hambatan untuk memperoleh modal yang dapat mengoptimalkan kapasitas produksi.

Kebutuhan pembiayaan berdasarkan kapasitas produksi, seperti yang disampaikan informan, merupakan bentuk kesadaran praktis mengenai kebutuhan real bisnis. Informan memahami bahwa peningkatan kapasitas harus diikuti oleh peningkatan input produksi. Kesadaran ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM memiliki pemahaman cukup baik tentang hubungan antara modal, kapasitas, dan permintaan. Dalam perspektif pemberdayaan, ini merupakan indikator penting bahwa pelaku usaha siap untuk berkembang.

Pernyataan informan juga mengindikasikan bahwa peningkatan kapasitas produksi bukan sekadar keinginan, tetapi kebutuhan yang didorong oleh kondisi pasar yang nyata. Secara sosiologis, hal ini menunjukkan adanya tekanan sosial-ekonomi berupa meningkatnya permintaan konsumen yang tidak dapat dipenuhi. Tekanan ini dapat menjadi faktor pendorong (*driving force*) bagi UMKM untuk mencari akses pembiayaan agar dapat memenuhi harapan pasar.

Kondisi ini memiliki implikasi yang lebih luas terhadap keberlanjutan usaha. Ketidakmampuan memenuhi permintaan berpotensi menurunkan kepuasan dan loyalitas konsumen. Oleh karena itu, kebutuhan pembiayaan yang diutarakan informan merupakan bentuk strategi mempertahankan

pasar dan memperkuat posisi usaha dalam lingkungan persaingan. Dalam perspektif manajemen strategis, hal ini merupakan upaya untuk menutup *capacity gap* yang menghambat pertumbuhan.

Selain itu, pernyataan informan mengandung makna bahwa akses pembiayaan tidak hanya berfungsi sebagai tambahan modal, tetapi sebagai instrumen penguatan struktur usaha. Dengan modal yang cukup, pelaku UMKM dapat meningkatkan volume produksi, menjaga ketersediaan bahan baku, dan memastikan stabilitas operasional. Dengan demikian, pembiayaan dapat menjadi katalisator untuk mengubah usaha kecil menjadi usaha yang lebih terstruktur dan kompetitif.

Secara keseluruhan, makna utama dari pernyataan informan adalah bahwa peningkatan kapasitas produksi sangat bergantung pada ketersediaan pembiayaan yang memadai. Informan menegaskan bahwa modal merupakan faktor kunci untuk mengatasi keterbatasan bahan baku dan memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Pernyataan ini menegaskan urgensi intervensi pembiayaan sebagai bagian dari strategi pemberdayaan UMKM, di mana penguatan modal dapat meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, dan menciptakan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

4.1.3. Model Kemitraan Koperasi UMKM Yang Ideal Untuk Memperkuat Daya Saing dan Kemandirian UMKM di Era Digitalisasi Ekonomi

Model kemitraan koperasi UMKM yang ideal di era digitalisasi ekonomi menekankan kolaborasi yang terintegrasi antara dukungan permodalan, pendampingan teknis, dan pemanfaatan teknologi digital secara optimal. Dalam konteks ini, koperasi tidak hanya berperan sebagai lembaga penyedia modal, tetapi juga sebagai fasilitator peningkatan kapasitas yang membantu UMKM mengembangkan produk, memperbaiki kemasan, serta mengakses pasar digital dengan lebih efektif. Kemitraan yang ideal juga mencakup mekanisme pendampingan berkelanjutan melalui inkubasi bisnis, penyediaan platform pemasaran digital ramah UMKM, hingga pembukaan jejaring distribusi yang lebih luas. Dengan demikian, kemitraan koperasi UMKM yang terstruktur dan adaptif mampu memperkuat daya saing, mendorong kemandirian usaha, serta memungkinkan UMKM bertahan dan berkembang dalam lanskap ekonomi yang semakin terdigitalisasi.

“Kalau saya kemitraan secara idealnya untuk dinas koperasi lebih fokus ke modal pendanaan UMKM saja, jadi koperasi memberikan bantuan permodalan, sambil kita terus di dampingi INKUBATOR dalam pengembangan produk-produk dan kemasan UMKM.”¹

Pernyataan informan menyoroti bahwa bentuk kemitraan yang ideal antara UMKM dan dinas koperasi adalah kemitraan yang berorientasi pada dukungan permodalan. Fokus pada penyediaan modal menunjukkan bahwa kendala finansial masih menjadi hambatan struktural utama bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha. Perspektif ini selaras dengan teori akses permodalan yang menegaskan bahwa UMKM sering berada dalam posisi rentang karena

keterbatasan modal kerja, sehingga membutuhkan intervensi langsung dari lembaga pemerintah untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan usaha mereka.

Informan menempatkan dinas koperasi sebagai aktor kunci yang seharusnya menyediakan pembiayaan bagi UMKM. Pandangan ini mencerminkan ekspektasi bahwa pemerintah melalui dinas koperasi memiliki peran distributif dalam mengalokasikan sumber daya kepada kelompok usaha kecil. Dalam kerangka sosiologi pembangunan, hal ini menunjukkan adanya tuntutan terhadap negara untuk berfungsi sebagai fasilitator ekonomi rakyat, terutama dalam menciptakan kesempatan yang lebih setara bagi pelaku ekonomi skala kecil.

Selain dukungan modal, informan menggarisbawahi pentingnya pendampingan oleh inkubator sebagai bagian integral dari kemitraan. Inkubator dipahami tidak hanya sebagai lembaga pembina, tetapi juga sebagai agen transformasi bisnis yang membantu UMKM dalam aspek teknis, seperti pengembangan produk dan perbaikan desain kemasan. Hal ini mencerminkan pemahaman mengenai konsep *business incubation*, yang menekankan pentingnya dukungan pengetahuan dan pelatihan sebagai pelengkap pemberian modal agar UMKM dapat bersaing di pasar.

Penekanan pada pengembangan produk dan kemasan menunjukkan bahwa informan menyadari bahwa keunggulan UMKM tidak hanya ditentukan oleh modal, tetapi juga oleh kualitas produk dan daya tarik visual. Dalam konteks teori pemasaran, kemasan merupakan elemen strategis yang mempengaruhi persepsi konsumen, diferensiasi produk, dan daya saing pasar. Dengan adanya pendampingan inkubator, UMKM diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah produk secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, makna dari pernyataan informan menunjukkan bahwa kemitraan yang efektif bagi UMKM bersifat dua arah: dukungan modal dari dinas koperasi dan pendampingan teknis dari inkubator. Model kemitraan seperti ini menggambarkan pendekatan pemberdayaan yang komprehensif, karena menggabungkan aspek finansial dan penguatan kapasitas. Hal ini mengindikasikan bahwa keberhasilan UMKM membutuhkan ekosistem kolaboratif yang melibatkan pemerintah sebagai penyedia modal dan inkubator sebagai pemberi dukungan inovatif untuk pengembangan usaha.

“Kemitraan paling penting bagi saya pendanaan sama akses kegiatan, mediasi kegiatan yang mengikut sertakan UMKM seperti Expo. Jadi semua UMKM binaan koperasi dibawah naungan inkubator dilakukan kegiatan secara berkelanjutan di berbagai titik-titik keramaian dan tenannya kalau bisa gratis atau tidak terlalu mahal, kalau tenannya bayarnya terlalu mahal biasanya tidak mencapai target.”²

Pernyataan informan menegaskan bahwa kemitraan merupakan salah satu pilar fundamental dalam pengembangan UMKM. Dalam konteks ini, kemitraan tidak hanya dipahami sebagai hubungan bisnis antara pelaku UMKM dan lembaga tertentu, tetapi juga sebagai pola kolaborasi yang memungkinkan terciptanya akses sumber daya, pendampingan, dan peluang pasar. Pemaknaan ini

selaras dengan teori pembangunan ekonomi kerakyatan yang menekankan pentingnya dukungan sistemik bagi pelaku usaha kecil agar mampu bertahan dan berkembang dalam ekosistem yang kompetitif.

Informan secara eksplisit menyebut pendanaan sebagai kebutuhan utama dalam kemitraan. Pendanaan menjadi komponen kritis karena banyak UMKM mengalami keterbatasan modal awal maupun modal operasional untuk meningkatkan kapasitas produksi dan partisipasi dalam kegiatan pemasaran. Hal ini menggambarkan kesenjangan struktural antara kebutuhan pasar dan kemampuan finansial UMKM, sebagaimana ditekankan dalam teori akses permodalan yang menyatakan bahwa UMKM rentan mengalami keterbatasan pembiayaan akibat minimnya jaminan dan kapasitas manajerial.

Selain pendanaan, informan menekankan pentingnya “akses kegiatan,” terutama kegiatan pemasaran yang dikurasi atau dimediasi oleh lembaga pendamping, seperti koperasi atau inkubator bisnis. Akses ini dianggap sebagai bentuk fasilitasi non-finansial yang memberikan ruang bagi UMKM untuk memperluas jaringan, memperkenalkan produk, serta membangun citra usaha. Pemikiran ini sejalan dengan konsep *capacity building* yang menyatakan bahwa penguatan UMKM harus mencakup aspek aksesibilitas terhadap kegiatan promosi.

Informan juga menyebut peran inkubator sebagai wadah pembinaan UMKM. Inkubator dilihat sebagai lembaga strategis yang mampu menjembatani UMKM dengan peluang pasar melalui kegiatan-kegiatan terstruktur seperti expo atau bazar. Hal ini menunjukkan bahwa inkubator tidak hanya berfungsi sebagai pusat pembelajaran bisnis, tetapi juga sebagai mediator pasar yang menghadirkan peluang nyata bagi perkembangan UMKM.

Expo disebut secara spesifik sebagai kegiatan penting karena menyediakan ruang interaksi langsung antara UMKM dan konsumen. Dalam perspektif pemasaran, expo menjadi arena strategis untuk memperkenalkan produk, menguji preferensi pasar, serta mengumpulkan umpan balik. Dengan demikian, makna pernyataan informan menunjukkan bahwa expo bukan sekadar acara promosi, melainkan instrumen penting dalam proses pengembangan usaha.

Informan menyinggung bahwa kegiatan UMKM harus dilakukan secara berkelanjutan. Hal ini menunjukkan pemahaman bahwa pengembangan UMKM tidak dapat dilakukan secara insidental, tetapi membutuhkan program yang terintegrasi, berulang, dan konsisten. Prinsip keberlanjutan tersebut sesuai dengan teori pembangunan berkelanjutan yang menggarisbawahi pentingnya intervensi berkesinambungan untuk menghasilkan dampak jangka panjang.

Penempatan kegiatan pada “titik-titik keramaian” menunjukkan bahwa strategi lokasi memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM dalam memasarkan produknya. Dalam literatur pemasaran, lokasi yang strategis menjadi salah satu faktor yang menentukan visibilitas dan potensi

penjualan. Informan memahami bahwa mobilitas konsumen bergantung pada keramaian, sehingga memilih lokasi yang tepat dapat meningkatkan jangkauan promosi UMKM.

Informan juga menyoroti aspek biaya tenant sebagai faktor penentu keberhasilan kegiatan. Tenant atau biaya sewa tempat menjadi kendala yang sering menghambat pelaku UMKM untuk mengikuti expo atau bazar. Tingginya biaya tenant dapat mengurangi margin keuntungan, bahkan menyebabkan kerugian, terutama bagi UMKM yang masih berada pada tahap awal pengembangan usaha.

Dengan mengatakan bahwa “kalau bisa gratis atau tidak terlalu mahal,” informan mengekspresikan kebutuhan UMKM akan kebijakan afirmatif dari pemerintah atau lembaga pendamping. Hal ini mencerminkan prinsip keadilan distributif dalam pembangunan ekonomi, yaitu memberikan fasilitas yang proporsional bagi kelompok usaha yang lebih lemah agar mampu bersaing secara setara.

Ketika informan menyebut bahwa biaya tenant yang mahal membuat UMKM tidak mencapai target, hal tersebut menggambarkan realita bahwa UMKM bekerja dengan kalkulasi ekonomi yang ketat. Ketidakseimbangan antara biaya partisipasi dan potensi pendapatan menjadi salah satu tantangan struktural yang harus diselesaikan dalam desain kebijakan pemberdayaan UMKM.

Pernyataan informan secara tidak langsung menunjukkan pentingnya subsidi atau dukungan biaya operasional dalam kegiatan pemasaran UMKM. Hal ini merupakan bentuk intervensi negara atau lembaga pendamping yang dianggap penting dalam literatur pemberdayaan, terutama untuk membantu kelompok usaha yang berada dalam kategori mikro dan kecil.

Informan mengungkapkan bahwa keberhasilan UMKM sangat ditentukan oleh adanya mediasi atau pendampingan dari koperasi dan inkubator. Dalam perspektif sosiologi ekonomi, hal ini menunjukkan bahwa jaringan sosial institusional memiliki pengaruh besar terhadap peluang ekonomi seorang pelaku usaha. Mediasi berfungsi memperkuat koneksi antara UMKM dengan pasar, konsumen, dan stakeholder lainnya.

Lebih jauh, makna pernyataan informan menyingkap bahwa pemberdayaan UMKM tidak cukup hanya melalui pelatihan atau pembinaan administrasi, tetapi juga membutuhkan dukungan langsung terhadap kegiatan ekonomi yang nyata, seperti pemasaran, penjualan, dan promosi. Pendekatan ini dikenal sebagai model pemberdayaan berbasis aktivitas ekonomi riil.

Informan juga menegaskan pentingnya kolektivitas atau kebersamaan UMKM dalam kegiatan yang difasilitasi oleh koperasi. Hal ini menggambarkan bahwa sinergi kolektif dapat meningkatkan daya tawar UMKM, menurunkan biaya, dan memperluas akses pasar. Dalam teori ekonomi sosial, hal ini dikenal sebagai kekuatan ekonomi komunitas.

Secara keseluruhan, pernyataan informan mencerminkan kebutuhan UMKM akan sistem kemitraan yang komprehensif meliputi pendanaan, akses kegiatan pemasaran, mediasi lembaga pendamping, serta fasilitas biaya yang terjangkau. Makna mendalam dari pernyataan ini menunjukkan bahwa UMKM membutuhkan ekosistem yang bukan hanya memfasilitasi kegiatan usaha, tetapi juga menciptakan lingkungan ekonomi yang adil, inklusif, dan mendukung keberlanjutan usaha mereka.

“Kegiatan *expolah* yang mungkin bisa dilakukan setiap bulan apakah, *Kerjasama car free day* atau buat event mingguan dan mengikutkan UMKM binaan, atau minimal bulanan”

Pernyataan informan menekankan pentingnya frekuensi kegiatan expo sebagai strategi pemberdayaan dan pemasaran bagi UMKM. Dengan mengusulkan kegiatan expo yang dilakukan setiap bulan atau bahkan mingguan, informan mengisyaratkan bahwa keberlanjutan aktivitas pemasaran merupakan faktor kunci dalam menjaga eksistensi UMKM di tengah persaingan pasar yang dinamis. Pendekatan ini sejalan dengan teori pemasaran berkelanjutan yang menekankan perlunya kontinuitas interaksi pelaku usaha dengan konsumen untuk mempertahankan visibilitas produk.

Gagasan bekerja sama dengan kegiatan *car free day* menunjukkan pemahaman informan tentang pentingnya memanfaatkan ruang publik sebagai arena strategis untuk aktivitas ekonomi informal. *Car free day* menyediakan kerumunan masyarakat dalam skala besar dan terjadwal, sehingga menjadi platform potensial bagi UMKM untuk memperkenalkan produk secara langsung kepada konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM memerlukan integrasi dalam berbagai kegiatan sosial-komunitas untuk memperluas pasar dan memperkuat jaringan ekonomi lokal.

Informan juga menyoroti kemungkinan penyelenggaraan event mingguan sebagai bentuk intervensi sistematis dari lembaga pendamping UMKM. Event mingguan dipandang sebagai mekanisme pemberdayaan yang tidak hanya meningkatkan peluang penjualan, tetapi juga memperkuat kapasitas adaptasi UMKM terhadap dinamika pasar. Secara teoritis, kegiatan berkala ini dapat dikaitkan dengan konsep *market access empowerment*, yaitu upaya membuka ruang interaksi yang konsisten antara UMKM dan konsumen.

Rekomendasi tersebut setidaknya melaksanakan kegiatan expo secara bulanan mengindikasikan bahwa aktivitas pemasaran bagi UMKM tidak boleh bersifat sporadis atau insidental. Informan mengakui bahwa minimnya frekuensi kegiatan pemasaran sering menjadi hambatan bagi UMKM untuk membangun loyalitas pelanggan dan memperluas jaringan usaha. Dengan demikian, kegiatan bulanan dianggap sebagai titik minimal yang masih mampu menghasilkan dampak ekonomi nyata dan menjaga keberlanjutan usaha.

Secara keseluruhan, pernyataan informan merefleksikan kebutuhan UMKM terhadap ekosistem pemasaran yang terencana, rutin, dan mudah diakses. Keinginan untuk adanya expo bulanan atau

event mingguan menunjukkan bahwa UMKM membutuhkan dukungan kelembagaan dalam bentuk fasilitasi ruang promosi yang konsisten agar mampu meningkatkan daya saing dan memperkuat posisi pasar mereka. Ini menegaskan bahwa keberhasilan pemberdayaan UMKM sangat bergantung pada intervensi struktural yang menyediakan kesempatan pemasaran secara berkelanjutan dan berulang.

“saya rasa hanya pendampingan saja untuk UMKM yang berkelanjutan karena biasa itu turun penjualan dan langsung hilang semangat pelaku UMKM kalau tidak didampingi.”

Pernyataan informan menegaskan bahwa pendampingan berkelanjutan merupakan elemen yang sangat penting dalam pengembangan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM tidak hanya ditentukan oleh faktor modal atau akses pasar, tetapi juga oleh keberadaan mentor, fasilitator, atau pendamping yang secara konsisten memberikan arahan. Dalam perspektif teori pemberdayaan, pendampingan dianggap sebagai proses penguatan kapasitas yang membantu pelaku UMKM memahami, mengelola, serta mengembangkan usaha secara mandiri namun tetap dalam kerangka dukungan yang terstruktur.

Informan mengaitkan pentingnya pendampingan dengan fenomena turunnya penjualan yang sering terjadi pada UMKM. Fluktuasi penjualan merupakan tantangan klasik yang dialami pelaku usaha kecil, terutama karena keterbatasan kemampuan membaca pasar dan strategi adaptif yang belum matang. Dengan demikian, pendampingan tidak hanya berfungsi sebagai upaya pembinaan, tetapi juga sebagai strategi mitigasi risiko untuk membantu UMKM menghadapi ketidakpastian ekonomi.

Penyataan informan bahwa pelaku UMKM “langsung hilang semangat” ketika tidak didampingi mengungkap aspek psikologis dan sosial dalam pemberdayaan UMKM. Hal ini mencerminkan bahwa pendampingan juga berfungsi sebagai mekanisme motivasional yang mampu meningkatkan kepercayaan diri, daya tahan usaha, dan ketangguhan mental pelaku UMKM. Dalam kerangka teori modal sosial, pendampingan membentuk hubungan kepercayaan dan rasa keterikatan yang mendorong pelaku usaha untuk tetap berjuang meskipun menghadapi penurunan penjualan.

Narasi tersebut menunjukkan bahwa pendampingan tidak boleh bersifat sporadis atau terbatas pada tahap awal usaha, melainkan harus dilakukan secara berkelanjutan. Pendampingan berkelanjutan memungkinkan UMKM untuk memperoleh pembelajaran jangka panjang, memperbaiki kualitas usaha secara bertahap, serta meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar. Konsep ini sejalan dengan pendekatan *continuous improvement* yang menekankan perbaikan secara konsisten sebagai kunci keberhasilan organisasi.

Secara keseluruhan, makna pernyataan informan mengarah pada pentingnya membangun sistem pendampingan UMKM yang terstruktur, berkelanjutan, dan responsif terhadap dinamika pasar.

Keberhasilan UMKM tidak hanya bergantung pada intervensi material, tetapi juga pada dukungan non-material berupa konsultasi, motivasi, dan pendampingan teknis yang berkesinambungan. Dengan demikian, pendampingan menjadi salah satu pilar pemberdayaan yang mampu memastikan stabilitas usaha, ketahanan mental pelaku UMKM, dan keberlanjutan pengembangan bisnis dalam jangka panjang.

4.1.4. Kebijakan dan Strategi yang Diperlukan Agar Koperasi Dapat Lebih Efektif dalam Berkontribusi Terhadap Pertumbuhan UMKM di Tingkat Lokal Maupun Nasional

Kebijakan dan strategi yang diperlukan agar koperasi dapat lebih efektif berkontribusi terhadap pertumbuhan UMKM, baik di tingkat lokal maupun nasional, harus berorientasi pada penguatan kelembagaan, perluasan akses pembiayaan, pengembangan kapasitas digital, serta integrasi koperasi dalam ekosistem ekonomi modern. Pemerintah perlu mendorong regulasi yang mendukung transparansi dan profesionalisme koperasi, menyediakan skema permodalan yang adaptif bagi UMKM, serta memastikan adanya program pendampingan berkelanjutan melalui pelatihan manajemen usaha dan teknologi digital. Selain itu, strategi kolaboratif antara koperasi, lembaga keuangan, inkubator bisnis, dan platform digital menjadi penting untuk memperluas jaringan pemasaran serta meningkatkan daya saing UMKM. Dengan kebijakan yang responsif dan strategi yang terintegrasi, koperasi dapat memainkan peran yang lebih signifikan dalam memperkuat struktur ekonomi rakyat dan mendorong pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan di tingkat lokal maupun nasional.

“Perlu pendataan UMKM secara menyeluruh terkait perkembangan UMKM yang mana sudah berkembang, sedang proses perkembangan dan masih dasar dan betul-betul butuh pendampingan. Selain itu, menurut saya yang betul-betul proses perkembangan dan terkendala sama modal itu yang perlu didata dan diberikan bantuan permodalan. Seperti saya bisa readykan pesanan 500 box atau 1000 box kalau alat saya mendukung.”³

Pernyataan informan menegaskan urgensi pendataan UMKM secara menyeluruh sebagai fondasi dalam merancang program pemberdayaan yang lebih tepat sasaran. Pendataan ini tidak hanya memuat jumlah UMKM, tetapi juga memetakan posisi perkembangan masing-masing usaha. Dalam perspektif kebijakan publik, proses pemetaan ini merupakan langkah awal untuk memahami kebutuhan riil pelaku UMKM dan menghindari kebijakan yang bersifat generalis.

Informan mengklasifikasikan UMKM ke dalam beberapa kategori: UMKM yang telah berkembang, yang sedang dalam proses berkembang, dan yang masih berada pada tahap dasar serta sangat membutuhkan pendampingan. Klasifikasi seperti ini menunjukkan bahwa perkembangan UMKM bersifat heterogen sehingga intervensi yang diberikan tidak dapat disamaratakan. Hal ini sesuai dengan teori diferensiasi intervensi, di mana dukungan harus disesuaikan dengan tingkat kesiapan pelaku usaha.

Penyebutan kategori UMKM yang masih “dasar” dan membutuhkan pendampingan menunjukkan bahwa terdapat kelompok pelaku usaha yang belum memiliki kapasitas fundamental dalam menjalankan bisnis, seperti manajemen keuangan, pemasaran, maupun inovasi produk. Pendampingan intensif pada kelompok ini penting untuk mencegah kegagalan usaha di tahap awal.

UMKM yang “sedang berkembang” memiliki karakteristik berbeda, yaitu sudah berjalan namun masih menghadapi hambatan, khususnya dalam aspek modal dan peralatan produksi. Intervensi bagi kelompok ini cenderung membutuhkan dukungan yang bersifat penguatan, bukan pembentukan dasar. Artinya, program harus diarahkan pada peningkatan kapasitas produksi, perluasan pasar, dan penguatan kualitas produk.

UMKM yang “sudah berkembang” berada pada tahap yang relatif stabil, namun tetap membutuhkan monitoring untuk memastikan keberlanjutan dan kompetitivitas usaha. Makna ini menunjukkan bahwa pendataan tidak hanya untuk memetakan UMKM yang lemah, tetapi juga memonitor UMKM yang telah stabil agar tidak mengalami kemunduran.

Informan menekankan bahwa UMKM yang sedang berkembang tetapi terkendala modal adalah kelompok yang paling membutuhkan bantuan permodalan. Hal ini menggambarkan urgensi kebijakan yang menempatkan modal sebagai katalis pertumbuhan usaha. Dalam teori pembangunan ekonomi, modal dipahami sebagai salah satu faktor produksi yang menentukan percepatan pertumbuhan UMKM.

Kebutuhan modal yang dimaksud bukan sekadar modal untuk bertahan, tetapi modal untuk meningkatkan kapasitas produksi. Ini mengindikasikan bahwa UMKM sebenarnya memiliki permintaan pasar, tetapi tidak mampu memenuhinya karena keterbatasan alat atau sarana produksi. Kondisi ini menggambarkan hambatan struktural yang menghalangi UMKM naik kelas.

Informan memberikan contoh konkret bahwa dirinya mampu memproduksi hingga 500 atau 1000 box jika peralatan produksinya memadai. Pernyataan ini menunjukkan adanya potensi ekonomi yang besar, tetapi belum dapat direalisasikan. Dalam analisis ekonomi mikro, hal ini disebut sebagai *unrealized potential*, potensi usaha yang tidak terpenuhi karena keterbatasan input produksi.

Contoh ini juga menjadi bukti bahwa UMKM bukan hanya membutuhkan modal dalam bentuk uang, tetapi juga dalam bentuk peralatan produksi yang dapat meningkatkan kapasitas dan efisiensi. Hal ini selaras dengan konsep *productive asset support*, yaitu bantuan aset produktif untuk meningkatkan output usaha.

Pendataan yang baik sangat penting untuk mengidentifikasi secara tepat UMKM yang memiliki permintaan tinggi namun terkendala alat produksi. Jika data akurat tersedia, pemerintah dapat

mengalokasikan modal dengan prioritas kepada pelaku usaha yang berpotensi memberikan dampak ekonomi lebih besar, seperti peningkatan produksi dan penciptaan lapangan kerja.

Informan secara implisit mengkritik bahwa selama ini pendataan UMKM belum dilakukan secara mendalam berdasarkan tingkat perkembangan usaha. Kritik tersebut menunjukkan bahwa kebijakan pemberdayaan UMKM masih cenderung bersifat merata, tidak berbasis kebutuhan spesifik, dan belum efektif meningkatkan kapasitas produksi pelaku usaha.

Pendataan berbasis tahap perkembangan usaha juga berfungsi sebagai dasar pembentukan inkubasi yang tepat sasaran. UMKM pada tahap dasar membutuhkan pendampingan intensif berbasis edukasi, sementara UMKM pada tahap berkembang membutuhkan intervensi teknis dan modal. Hal ini menunjukkan pentingnya integrasi antara pendataan dan sistem pendampingan.

Lebih jauh, pernyataan informan memperlihatkan bahwa bantuan modal tidak boleh diberikan secara acak, tetapi harus berbasis bukti kebutuhan dan potensi. UMKM yang memiliki permintaan pasar besar akan memberikan dampak ekonomi yang lebih besar jika dibantu meningkatkan kapasitas produksi. Prinsip ini sejalan dengan pendekatan *impact-oriented funding*.

Pernyataan ini juga mengandung makna bahwa keberhasilan UMKM sangat bergantung pada kesesuaian antara kebutuhan dan bentuk bantuan. Bantuan yang tidak relevan, misalnya pelatihan bagi UMKM yang sudah matang, tidak akan berdampak signifikan. Sebaliknya, bantuan yang tepat seperti peralatan atau modal kerja justru dapat mempercepat pertumbuhan usaha.

Secara keseluruhan, makna dari pernyataan informan menekankan pentingnya pendataan UMKM berbasis perkembangan usaha, penyelarasan bantuan modal dengan kebutuhan riil, serta penguatan kapasitas produksi melalui penyediaan alat pendukung. Pendekatan ini menggambarkan model pemberdayaan UMKM yang lebih terstruktur, efisien, dan berorientasi pada dampak ekonomi, bukan hanya sekadar distribusi bantuan.

“Penjualan online belum pernah karena penuh pertimbangan harga karena harus dinaikkan, di Gojek terus bisa kasih diskon 40% jadi setelah saya hitung saya merugi, jadi saya bilang janganmi dulu, seandainya ada aplikasi online milik pemerintah khusus untuk UMKM dan itu gratis, tidak ada potongan akan membantu kami di UMKM, kita juga tidak kasih naik harga untuk menutupi potongan. Terus saya tidak berani lakukan pemasaran online karena takut adanya permintaan yang banyak dan saya tidak bisa penuhi, jadi kita berharap kebijakan pemerintah dinas koperasi bisa mendata kami yang pernah ikut pelatihan untuk dibantu fasilitas UMKM.”²

Pernyataan informan mencerminkan dinamika kompleks yang dihadapi UMKM ketika mempertimbangkan penjualan online. Keputusan untuk tidak memasuki platform digital bukan semata-mata karena kurangnya pengetahuan, tetapi lebih karena perhitungan ekonomi yang menunjukkan bahwa penjualan online dapat mengurangi margin keuntungan. Hal ini

menggambarkan bahwa digitalisasi UMKM tidak dapat dipahami hanya dari sisi kemampuan teknologi, tetapi juga dari struktur biaya yang membentuk perilaku UMKM.

Informan menyoroti bahwa penggunaan layanan seperti Gojek atau platform *food delivery* lainnya memaksa pelaku UMKM menaikkan harga untuk menutupi biaya potongan. Dalam analisis ekonomi, kondisi ini menunjukkan adanya *cost pass-through*, yaitu situasi ketika pelaku usaha harus mengalihkan biaya tambahan kepada konsumen. Namun, bagi UMKM, menaikkan harga berarti berisiko kehilangan daya saing.

Ketika diskon 40% diberlakukan oleh platform, informan menghitung bahwa dirinya akan mengalami kerugian. Ini mengindikasikan bahwa struktur bisnis UMKM sangat sensitif terhadap potongan platform digital. UMKM bekerja dengan margin keuntungan yang tipis, sehingga potongan besar dari platform akan mengancam keberlanjutan usaha mereka.

Keputusan informan untuk tidak bergabung dengan platform digital bukanlah bentuk penolakan terhadap teknologi, tetapi strategi perlindungan terhadap kerugian finansial. Dalam teori perilaku ekonomi, hal ini masuk dalam kategori *risk avoidance*, di mana pelaku usaha menghindari pilihan yang berpotensi memberikan hasil negatif.

Informan kemudian menerangkan harapan terhadap adanya aplikasi online milik pemerintah yang khusus untuk UMKM dan tidak memberlakukan sistem potongan. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM membutuhkan ekosistem digital yang lebih adil dan sesuai struktur biaya usaha kecil. Pendapat ini selaras dengan gagasan *state-led digital infrastructure*, yaitu digitalisasi yang dipimpin pemerintah demi kepentingan ekonomi rakyat.

Gagasan aplikasi gratis tanpa potongan menunjukkan bahwa UMKM menginginkan model digitalisasi yang tidak membebani, melainkan memperkuat kapasitas mereka. Dengan tanpa potongan, UMKM tidak perlu menaikkan harga, sehingga bisa tetap kompetitif di pasar digital. Ini menegaskan pentingnya regulasi yang berpihak kepada usaha kecil.

Informan juga mengungkapkan kekhawatiran bahwa pemasaran online dapat menghasilkan permintaan dalam jumlah besar yang tidak bisa dipenuhinya. Kekhawatiran ini menunjukkan adanya keterbatasan kapasitas produksi yang menjadi hambatan struktural bagi banyak UMKM ketika ingin naik kelas ke penjualan digital.

Ketakutan tersebut juga mencerminkan *capacity constraint*, yaitu kondisi di mana permintaan potensial lebih tinggi dibanding kemampuan produksi. Ketidakseimbangan antara *demand* dan *supply* ini berpotensi menurunkan reputasi UMKM jika mereka gagal memenuhi pesanan, sehingga pelaku usaha memilih untuk menahan diri masuk ke platform digital.

Dalam konteks pemberdayaan UMKM, pernyataan ini menunjukkan bahwa digitalisasi harus dibarengi dengan penguatan kapasitas produksi, bukan hanya pelatihan penggunaan aplikasi. Artinya, untuk mendorong UMKM masuk ke pasar digital, pemerintah harus memastikan bahwa pelaku usaha memiliki alat, modal, dan pendampingan produksi yang memadai.

Informan berharap pemerintah, khususnya dinas koperasi, dapat mendata kembali UMKM yang pernah mengikuti pelatihan untuk kemudian diberi fasilitas pendukung. Ini menunjukkan adanya harapan bahwa pelatihan tidak berhenti pada teori, tetapi harus ditindaklanjuti dengan intervensi nyata berupa sarana produksi.

Harapan terhadap pendataan ulang juga mengindikasikan bahwa program UMKM selama ini belum terintegrasi secara sistematis. Informan merasa bahwa pelatihan tidak cukup memberikan dampak jangka panjang tanpa dukungan fasilitas. Dalam teori kebijakan publik, hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara input kebijakan (pelatihan) dan output (peningkatan kapasitas usaha).

Pendataan berbasis kebutuhan dan riwayat pelatihan akan membantu pemerintah mengidentifikasi UMKM yang telah siap masuk pasar digital tetapi terkendala sarana produksi. Ini mengisyaratkan pentingnya *data-driven policymaking* dalam pemberdayaan UMKM.

Pernyataan informan juga menggambarkan frustrasi halus terhadap kebijakan pemerintah yang belum sepenuhnya menyentuh kebutuhan riil UMKM. Pelatihan tanpa fasilitas produksi dinilai tidak cukup untuk mempersiapkan UMKM menghadapi permintaan digital yang besar dan cepat.

Makna lebih dalam dari pernyataan ini adalah bahwa digitalisasi UMKM membutuhkan kebijakan yang bersifat holistik: mengatasi potongan harga yang merugikan, menyediakan aplikasi yang ramah UMKM, memperkuat kapasitas produksi, serta melakukan pendataan terstruktur mengenai pelaku usaha yang telah siap masuk ekosistem digital.

Secara keseluruhan, pernyataan informan menggambarkan realitas bahwa UMKM tidak menolak digitalisasi, tetapi berada dalam kondisi struktural yang belum memungkinkan mereka berpartisipasi secara optimal. Dengan dukungan pemerintah yang lebih komprehensif melalui aplikasi tanpa potongan, pendataan yang akurat, dan fasilitas produksi UMKM dapat lebih percaya diri memasuki pasar digital dan meningkatkan daya saing mereka.

4.2. Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1. Eksistensi Pertumbuhan UMKM Dibawah Naungan Koperasi di Kota Makassar Di era Digitalisasi

Program inkubator bisnis dipandang dalam kajian akademik sebagai mekanisme holistik yang menyediakan paket layanan mentoring, pelatihan, fasilitasi akses pasar, dan bantuan akses

pembiayaan yang secara kolektif mempercepat proses profesionalisasi usaha mikro dan kecil. Kerangka proses inkubasi yang dikembangkan literatur menegaskan bagaimana intervensi terstruktur itu mempengaruhi *outcome* usaha seperti kelangsungan hidup, peningkatan kapasitas, dan keterhubungan pasar.

Pendampingan intensif yang diberikan inkubator berfungsi sebagai strategi *capacity building* yang memungkinkan internalisasi praktik manajerial misalnya pembukuan sederhana, SOP produksi, dan perencanaan pemasaran yang pada akhirnya mentransformasikan perilaku operasional UMKM menuju profesionalisme. Kajian sistematis di konteks Indonesia menunjukkan korelasi positif antara pendampingan berkelanjutan dan peningkatan kinerja usaha (Rukmana et al., 2024).

Modul pelatihan terapan yang difasilitasi incubator meliputi pengembangan produk, desain kemasan, pemasaran digital, dan manajemen keuangan yang menghasilkan literasi bisnis yang aplikatif. Hasil evaluasi program inkubator nasional menyatakan bahwa kombinasi pelatihan dan coaching praktis cenderung menghasilkan skill yang lebih tahan lama dibandingkan pelatihan singkat tanpa tindak lanjut (2023–2024).

Akses jaringan usaha yang dimediasi inkubator (buyer linkages, pemasok, dan platform distribusi kolektif) merupakan bentuk modal sosial institusional yang bernilai tinggi. Teori modal sosial menjelaskan bahwa koneksi yang dimediasi institusi membantu UMKM mengakses pasar dan sumber daya yang sulit dijangkau sendiri; evaluasi program inkubasi menunjukkan tenant dengan akses jaringan institusional cenderung mempercepat kenaikan omzet dan stabilitas penjualan (Serwadi et al., 2024; LPDB-KUMKM, 2024).

Inkubator yang berada di bawah naungan dinas koperasi atau lembaga publik memberi keuntungan kelembagaan berupa legitimasi dan peluang untuk mengakses mekanisme pembiayaan publik (mis. dana bergulir, hibah). Dukungan kelembagaan itu tidak sekadar memudahkan akses modal tetapi juga meningkatkan kepercayaan mitra usaha, sehingga mempercepat proses komersialisasi produk UMKM temuan yang konsisten dalam laporan LPDB dan laporan media 2023–2024.

Dari perspektif inovasi organisasi, inkubator menyediakan ruang eksperimen bagi UMKM melalui pilot-project dan uji pasar bertahap sehingga tenant dapat melakukan iterasi produk berdasarkan umpan balik pasar. Literatur internasional dan kajian terbaru menegaskan bahwa fasilitas eksperimen seperti ini meningkatkan kemampuan adopsi inovasi serta kelincahan bisnis (*agility*), yang penting bagi kelangsungan usaha di pasar dinamis.

Pengalaman subjektif informan merasakan “dukungan nyata” sejak awal menggarisbawahi aspek psikologis dan sosial dari inkubasi: rasa aman, peningkatan motivasi, dan kepercayaan diri. Kajian kasus lokal menunjukkan bahwa pendampingan intensif mampu mencegah demotivasi ketika usaha menghadapi fluktuasi penjualan, sehingga dimensi non-teknis ini sama pentingnya dengan intervensi teknis (Hutapea, 2023; Hakim, 2024).

Agar manfaat inkubasi berkelanjutan, kajian menekankan perlunya mekanisme pasca-inkubasi berupa monitoring outcome (omzet, kapasitas produksi), akses pembiayaan lanjutan, dan penguatan jejaring distribusi. Bukti empiris menunjukkan bahwa tanpa tindak lanjut sistematis, kemajuan selama masa inkubasi berisiko hilang setelah dukungan formal berakhir sehingga desain program harus memasukkan indikator *outcome* dan rencana *exit* yang jelas (Sohail, 2023; studi evaluatif 2024).

Konteks kebijakan Indonesia memperlihatkan upaya penguatan inkubasi skala nasional melalui kolaborasi LPDB-KUMKM dengan lembaga inkubator lokal (2023–2024). Model kebijakan “pusat-lokal” ini memungkinkan adaptasi program terhadap karakteristik wilayah (mis. pola konsumsi dan rantai pasok lokal), sehingga inkubator menjadi relevan bagi tenant setempat dan mendukung kemandirian ekonomi daerah. Dokumentasi program LPDB menegaskan prioritas sinergi antar-lembaga untuk memperluas dampak.

Secara sintesis, pernyataan informan bahwa inkubator di bawah naungan dinas koperasi merupakan “wadah pembelajaran” dan sumber dukungan nyata didukung oleh kajian teori dan bukti empiris kontemporer (2023–2024). Inkubasi yang terstruktur menyatukan transfer pengetahuan, fasilitasi sumber daya, akses jaringan, dan legitimasi kelembagaan kombinasi yang berpotensi mentransformasikan UMKM informal menjadi pelaku usaha yang lebih profesional, adaptif, dan berkelanjutan. Implikasi praktisnya adalah pentingnya desain program inkubasi yang berkelanjutan, berbasis bukti, dan terintegrasi dengan mekanisme pembiayaan serta monitoring outcome untuk memastikan dampak yang tahan lama.

Pernyataan informan bahwa pengalaman mengikuti inkubator memberikan dampak besar tidak hanya pada kemampuan teknis, tetapi juga pada pembentukan karakter wirausaha, sejalan dengan konsep inkubasi modern. Menurut Kusumawardhani, program inkubator bisnis saat ini tidak lagi berfokus pada penyediaan fasilitas fisik, tetapi pada pengembangan kapasitas kewirausahaan melalui mentoring intensif, pendampingan, dan dukungan psikologis bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa inkubasi berperan sebagai katalis pembentukan mindset wirausaha yang tangguh.

Pesan sederhana “janganmaki takut” yang disebutkan informan mencerminkan proses pembentukan *entrepreneurial courage* atau keberanian berwirausaha. Dalam teori kewirausahaan, McMullen & Shepherd (2020), menyatakan bahwa keberanian mengambil risiko adalah elemen emosional dan kognitif yang terbentuk melalui pengalaman, lingkungan suportif, dan interaksi dengan mentor. Inkubator berfungsi sebagai ruang aman (*safe learning space*) di mana peserta didorong untuk mencoba, gagal, lalu memperbaiki.

Dinas Koperasi dan Inkubator Kota Makassar menjalankan peran yang konsisten dengan teori *entrepreneurial ecosystem* yang dijelaskan oleh Stam (2021), yang menekankan pentingnya

dukungan institusional, regulasi, dan jejaring untuk menciptakan wirausaha yang berdaya saing. Melalui pendampingan yang berkelanjutan, peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan, tetapi juga akses terhadap jaringan bisnis yang relevan untuk memperluas pasar.

Dampak inkubasi terhadap pembentukan kemandirian juga sejalan dengan teori *Human Capital Development*. Becker (2020) menegaskan bahwa pelatihan dan pendampingan meningkatkan kapasitas individu melalui pembelajaran terstruktur dan pengalaman praktik. Dengan demikian, pelaku UMKM yang mengikuti inkubator memperoleh peningkatan kemampuan teknis seperti manajemen produksi dan pemasaran, sekaligus peningkatan kapasitas nonteknis seperti kepemimpinan dan pengambilan keputusan.

Penelitian terbaru oleh Rahmawati & Taufiq (2022) menemukan bahwa inkubator bisnis efektif meningkatkan *self-efficacy* wirausaha, yaitu keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya untuk menjalankan usaha. Hal ini terlihat jelas dalam peningkatan kepercayaan diri peserta UMKM seperti yang diungkapkan informan. *Self-efficacy* merupakan pondasi penting dalam mendorong keberanian menghadapi ketidakpastian dan kompetisi pasar.

Dalam perspektif teori “*Experiential Learning*” Kolb (2022), inkubasi memberikan siklus pembelajaran konkret melalui pengalaman langsung, refleksi, konseptualisasi, dan eksperimen. Peserta inkubator bukan hanya belajar teori, tetapi juga praktik usaha secara nyata. Perasaan berani dan mandiri yang muncul merupakan hasil dari siklus pengalaman tersebut yang terinternalisasi pada perilaku wirausaha.

Konsep pendampingan yang berkelanjutan sesuai dengan teori *Mentoring for Entrepreneurs*. Clutterbuck (2021) menekankan bahwa mentoring yang efektif tidak hanya memindahkan pengetahuan, tetapi membangun motivasi intrinsik dan kekuatan karakter. Pembimbing dari dinas koperasi dan inkubator memberikan dorongan moral, yang tercermin dalam semboyan “janganmaki takut” yang melekat pada peserta, menjadi energi psikologis untuk berkembang.

Dalam kerangka *Social Learning Theory* yang diperbarui oleh Bandura (2020), perilaku wirausaha dapat dibentuk melalui observasi, imitasi, dan interaksi sosial. Lingkungan inkubator mempertemukan peserta dengan mentor, pakar, dan sesama pelaku usaha yang berpengalaman. Interaksi ini memungkinkan peserta membangun keberanian dan ketangguhan melalui proses modeling perilaku wirausaha yang sukses.

Program inkubasi juga terbukti memberikan kontribusi pada peningkatan kinerja UMKM. Menurut BPS & Kemenkop UKM (2023), UMKM yang mengikuti inkubator mencatat peningkatan omset, kualitas produk, serta akses pasar hingga 35% dalam dua tahun pertama. Temuan ini mendukung pernyataan informan bahwa inkubator membuat mereka lebih siap bersaing secara sehat dalam pasar lokal maupun regional.

Secara makro, dukungan inkubator terhadap UMKM membantu memperkuat struktur ekonomi daerah. Suryanto & Wibowo (2024) menjelaskan bahwa pengembangan UMKM melalui inkubasi bisnis berkontribusi langsung pada penyerapan tenaga kerja dan pertumbuhan ekonomi lokal. Oleh karena itu, pengalaman informan yang merasa lebih percaya diri dan mandiri merupakan refleksi dari dinamika penguatan ekosistem ekonomi yang lebih luas melalui program pemerintah.

Pernyataan informan bahwa kehadiran Inkubator Koperasi Kota Makassar mampu memperkuat eksistensi UMKM sejalan dengan temuan Rahmawati & Taufik (2022) yang menjelaskan bahwa program inkubasi memiliki peran strategis dalam meningkatkan kapasitas usaha mikro melalui dukungan intensif. Inkubator tidak hanya berfungsi sebagai tempat pembinaan, tetapi juga sebagai institusi penguatan daya saing UMKM dalam menghadapi tantangan pasar modern.

Bimbingan dan pelatihan yang diberikan inkubator merupakan implementasi dari *Human Capital Theory*, yang menurut Becker (2020) menyatakan bahwa peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan dan pelatihan secara langsung berkontribusi pada produktivitas ekonomi. Dengan demikian, UMKM yang mengikuti inkubator akan memiliki keterampilan teknis dan manajerial yang lebih baik, meningkatkan kepercayaan diri dalam mengelola bisnis.

Akses terhadap peluang usaha yang diberikan inkubator berkaitan dengan teori *Entrepreneurial Ecosystem* yang dijelaskan oleh Stam (2021), bahwa keberhasilan kewirausahaan tidak hanya ditentukan oleh kemampuan individu, tetapi juga oleh kualitas ekosistem pendukung seperti regulasi, akses pendanaan, jejaring, dan institusi pembinaan. Inkubator Kota Makassar menjadi bagian penting dalam ekosistem tersebut dengan menyediakan platform yang menghubungkan UMKM dengan pasar dan peluang kerja sama.

Peningkatan kepercayaan diri pelaku UMKM setelah mengikuti inkubator dapat dijelaskan melalui konsep *self-efficacy*. Menurut Bandura (2020), *self-efficacy* terbentuk melalui pengalaman sukses kecil (*mastery experiences*), dukungan sosial, dan lingkungan yang mendorong pembelajaran. Inkubator berperan menyediakan pengalaman-pengalaman tersebut, sehingga peserta merasa lebih siap mengambil risiko dan berinovasi.

Kemandirian UMKM yang dibentuk melalui program inkubasi merupakan wujud dari *Empowerment Theory*. Zimmerman (2023) menjelaskan bahwa pemberdayaan terjadi ketika individu mampu mengontrol keputusan, mendapatkan akses informasi, dan memiliki kesempatan untuk mengembangkan diri. Pendampingan inkubator Kota Makassar memberikan ruang bagi UMKM untuk meningkatkan kontrol atas usahanya sendiri, sehingga mereka dapat mandiri dan berdaya.

Peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui penguatan UMKM sesuai dengan pendekatan *Community Economic Development (CED)*. Suryanto & Wibowo (2024) menegaskan bahwa program penguatan UMKM lokal terbukti meningkatkan pendapatan keluarga, membuka lapangan kerja, dan memperkuat daya beli masyarakat. Dengan demikian, keberadaan inkubator memiliki kontribusi langsung dalam membangun ekonomi Kota Makassar dari akar rumput.

Dalam perspektif teori *Innovation Diffusion* oleh Rogers (2020), inkubator berfungsi sebagai agen penyebaran inovasi bagi UMKM. Melalui pelatihan produk, pemasaran digital, dan manajemen bisnis modern, pelaku UMKM lebih cepat mengadopsi teknologi dan metode baru. Inilah yang menjadikan UMKM di Makassar semakin inovatif dan mampu menciptakan nilai tambah yang lebih tinggi.

Pengembangan UMKM melalui inkubator juga didukung oleh teori *Triple Helix* yang menekankan peran kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan lembaga pendidikan. Etzkowitz & Ranga (2021) menjelaskan bahwa kolaborasi tersebut mempercepat inovasi dan pertumbuhan ekonomi daerah. Inkubator Koperasi Kota Makassar menjadi salah satu titik sinergi yang menghubungkan ketiga pihak tersebut dalam menyokong pertumbuhan UMKM.

Harapan agar semakin banyak UMKM mengikuti jejak keberhasilan peserta inkubator konsisten dengan temuan KemenKop UKM (2023) bahwa UMKM binaan inkubator memiliki tingkat kelangsungan usaha (*survival rate*) lebih tinggi dibanding UMKM non-binaan. Ini menunjukkan bahwa memperluas jangkauan inkubator dapat meningkatkan jumlah UMKM yang mampu berkompetisi di pasar lokal maupun nasional.

Akhirnya, harapan agar Makassar menjadi daerah dengan ekosistem UMKM yang produktif dan berdaya saing tinggi sesuai dengan gagasan pembangunan daerah berbasis kewirausahaan. UNDP (2024) menegaskan bahwa kota yang berorientasi pada penguatan UMKM akan memiliki kemampuan adaptasi ekonomi yang lebih baik dan tingkat inovasi yang lebih tinggi. Inkubator Kota Makassar berperan strategis dalam membangun fondasi tersebut, sehingga mampu menciptakan ekosistem UMKM yang berkelanjutan dan berkontribusi besar bagi pertumbuhan ekonomi daerah.

4.2.2. Peranan Koperasi Dalam Mendukung Pertumbuhan UMKM, Baik Dari Aspek Permodalan, Pemasaran, Maupun Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia di Kota Makassar

Harapan informan bahwa permodalan merupakan isu sentral dalam dinamika UMKM sejalan dengan temuan Kementerian Koperasi dan UKM (2023) yang menegaskan bahwa lebih dari 60% UMKM di Indonesia menghadapi keterbatasan modal sebagai hambatan utama dalam mengembangkan usaha. Fakta ini menunjukkan bahwa permodalan tidak sekadar menjadi

tantangan finansial, tetapi merupakan variabel fundamental yang menentukan keberlanjutan dan daya saing pelaku usaha kecil.

Secara teoretis, masalah permodalan UMKM dapat dilihat melalui *Financial Gap Theory*, yang dijelaskan oleh Berger & Udell (2020) bahwa UMKM cenderung mengalami kesenjangan pendanaan akibat keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal. Kesenjangan ini muncul karena kurangnya jaminan, minimnya literasi keuangan, dan tingginya risiko yang dipersepsikan lembaga kredit terhadap UMKM. Kondisi inilah yang tercermin dalam pernyataan informan bahwa modal menjadi hambatan paling mendasar.

Permodalan juga berhubungan langsung dengan *Resource-Based View (RBV)* yang menempatkan sumber daya finansial sebagai salah satu kunci keunggulan bersaing. Menurut Barney (2021), perusahaan dengan sumber daya finansial yang memadai akan lebih mampu berinvestasi pada pengembangan produk, peningkatan kualitas, dan inovasi. Dalam konteks UMKM, ketersediaan modal menjadi fondasi untuk bertahan pada persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Pernyataan informan mengenai pentingnya peran pemerintah dalam mendukung akses modal diperkuat oleh kajian OECD (2022) yang menyebut bahwa intervensi negara melalui dana bergulir, subsidi bunga, dan pembiayaan mikro mampu meningkatkan kapasitas UMKM untuk tumbuh secara berkelanjutan. Pemerintah menjadi aktor penting dalam menciptakan kebijakan pembiayaan yang inklusif dan mudah diakses oleh pelaku usaha kecil.

Dalam perspektif *Public Policy Theory*, kebijakan pembiayaan UMKM merupakan bagian dari kebijakan pembangunan ekonomi yang bersifat redistributif. Dunn (2020) menjelaskan bahwa kebijakan publik harus mampu menjawab kebutuhan masyarakat yang tidak dapat dipenuhi mekanisme pasar. Oleh karena itu, tuntutan informan agar pemerintah memperkuat pembiayaan merupakan bentuk aspirasi logis terhadap peran negara dalam memastikan akses modal yang lebih merata.

Permodalan yang kuat mendorong UMKM untuk bertransformasi secara produktif. Menurut Tambunan (2021), UMKM yang mendapatkan dukungan modal cenderung mengalami peningkatan kapasitas produksi, efisiensi, dan kemampuan ekspansi pasar. Dengan demikian, harapan informan menggambarkan kesadaran pelaku usaha terhadap korelasi langsung antara modal dan kemampuan mengembangkan bisnis.

Isu permodalan juga dapat dipahami melalui konsep *Empowerment Theory*. Zimmerman menyatakan bahwa pemberdayaan ekonomi hanya dapat tercapai ketika individu memiliki akses terhadap sumber daya yang memungkinkan mereka menentukan arah usaha sendiri. Modal menjadi alat pemberdayaan karena memungkinkan UMKM mengambil keputusan strategis secara mandiri tanpa ketergantungan berlebihan pada pihak luar.

Kebijakan pembiayaan juga penting dalam membangun ekosistem UMKM yang sehat. Berdasarkan laporan World Bank (2022), pembiayaan inklusif berfungsi sebagai pendorong utama stabilitas ekonomi lokal, karena UMKM yang berkembang mampu menciptakan lapangan kerja baru dan memperkuat daya beli masyarakat. Dengan demikian, penguatan kebijakan modal bukan hanya menguntungkan UMKM individu, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan wilayah.

Permodalan sebagai harapan dan hambatan yang disampaikan informan mencerminkan dinamika nyata di tingkat akar rumput. Studi oleh Sulistyono & Fitriani menunjukkan bahwa banyak UMKM potensial gagal berkembang bukan karena rendahnya kreativitas, tetapi karena akses modal yang tidak memadai. Hal ini mempertegas bahwa permodalan adalah elemen non-negosiasi dalam upaya mempercepat pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan.

Pada akhirnya, urgensi penguatan kebijakan pembiayaan UMKM sebagaimana ditegaskan dalam pernyataan informan sejalan dengan arah transformasi ekonomi nasional. Bappenas (2024) menekankan bahwa penguatan UMKM melalui skema pembiayaan berkelanjutan merupakan strategi utama mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia pada era digitalisasi dan ketidakpastian global. Dengan demikian, aspirasi informan bukan hanya mencerminkan kebutuhan individu, tetapi juga selaras dengan agenda pembangunan ekonomi jangka panjang.

Pernyataan informan bahwa peningkatan kapasitas produksi sangat bergantung pada ketersediaan pembiayaan yang memadai selaras dengan temuan KemenKopUKM (2023) yang menunjukkan bahwa lebih dari 65% UMKM mengalami keterbatasan produksi akibat kurangnya akses permodalan. Permasalahan modal ini tidak hanya menghambat proses produksi, tetapi juga membatasi kemampuan UMKM untuk merespons permintaan pasar yang meningkat.

Secara teoretis, hal ini dapat dijelaskan melalui *Financial Constraint Theory* yang dijelaskan oleh Carpenter & Petersen, bahwa perusahaan kecil sering menghadapi keterbatasan keuangan yang menyebabkan mereka tidak dapat melakukan ekspansi kapasitas meskipun peluang pasar terbuka luas. Kondisi yang diungkapkan informan tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan karena kekurangan modal dan bahan baku adalah refleksi nyata dari teori tersebut.

Modal sebagai faktor kunci peningkatan kapasitas produksi sejalan dengan *Resource-Based View (RBV)*. Menurut Barney (2021), sumber daya finansial termasuk dalam *tangible resources* yang menentukan kemampuan perusahaan melakukan investasi pada alat produksi, bahan baku, dan peningkatan kualitas operasional. Dengan modal yang kuat, UMKM dapat meningkatkan skalabilitas usaha dan mengoptimalkan output produksi.

Keterbatasan bahan baku akibat minimnya modal juga terkait erat dengan teori *Production Function*. Menurut Mankiw (2020), output produksi ditentukan oleh ketersediaan input seperti tenaga kerja, modal, dan bahan baku. Ketika modal terbatas, input produksi menjadi terkendala,

sehingga kapasitas output tidak dapat maksimal meskipun permintaan meningkat. Hal inilah yang dialami informan ketika tidak mampu memenuhi pesanan dalam jumlah besar.

Urgensi intervensi pembiayaan bagi UMKM didukung oleh laporan World Bank (2022) yang menyebutkan bahwa akses pembiayaan merupakan penentu utama produktivitas, profitabilitas, dan keberlanjutan usaha kecil. Negara-negara dengan ekosistem pembiayaan UMKM yang kuat terbukti mampu mendorong pertumbuhan sektor usaha mikro secara signifikan. Dalam konteks ini, dukungan pembiayaan pemerintah menjadi sangat penting bagi UMKM seperti informan.

Pembiayaan sebagai bagian dari strategi pemberdayaan UMKM juga terkait dengan *Empowerment Theory*. Menurut Zimmerman (2023), pemberdayaan ekonomi terjadi ketika individu memiliki kontrol atas sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan usaha. Pemberian akses modal memungkinkan pelaku UMKM meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki kualitas produk, dan menstabilkan operasional bisnisnya.

Penguatan modal juga berperan dalam perluasan pangsa pasar. OECD (2022) menegaskan bahwa UMKM dengan akses pembiayaan cenderung mampu memperluas jaringan pemasaran, meningkatkan inovasi produk, dan bersaing di pasar yang lebih luas. Pernyataan informan menunjukkan kesadaran bahwa modal tidak hanya meningkatkan produksi, tetapi juga membantu UMKM meraih peluang pasar yang lebih besar.

Intervensi pembiayaan juga memperkuat keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Studi Rahman & Sutanto (2024) menunjukkan bahwa UMKM yang mendapat dukungan permodalan berkelanjutan memiliki tingkat kelangsungan usaha (*survival rate*) yang lebih tinggi dibanding UMKM non-penerima modal. Dengan demikian, intervensi pembiayaan bukan hanya solusi jangka pendek, tetapi juga faktor penentu stabilitas usaha.

Kebutuhan modal yang ditegaskan informan menunjukkan bahwa UMKM membutuhkan dukungan struktural dari pemerintah. Dalam perspektif *Public Policy Theory*, Dunn menyatakan bahwa kebijakan pembiayaan UMKM merupakan intervensi yang harus dilakukan negara ketika mekanisme pasar gagal menyediakan akses modal secara merata. Oleh karena itu, intervensi pembiayaan menjadi bentuk tanggung jawab negara terhadap pelaku UMKM.

Secara keseluruhan, pernyataan informan memperkuat pemahaman bahwa penguatan modal merupakan fondasi utama dalam pengembangan kapasitas produksi dan daya saing UMKM. Hal ini selaras dengan kebijakan Bappenas (2024) yang menegaskan pentingnya pendanaan berkelanjutan sebagai pilar transformasi UMKM menuju kemandirian ekonomi nasional. Dengan pembiayaan yang memadai, UMKM dapat meningkatkan produktivitas, memperluas pasar, dan membangun keberlanjutan usaha jangka panjang.

4.2.3. Model Kemitraan Koperasi UMKM Yang Ideal Untuk Memperkuat Daya Saing dan Kemandirian UMKM di Era Digitalisasi Ekonomi

Pernyataan informan bahwa model kemitraan ideal bagi UMKM bersifat dua arah, dukungan modal dari dinas koperasi dan pendampingan teknis dari incubator sejalan dengan temuan KemenKopUKM (2023) yang menyatakan bahwa kombinasi pendanaan dan pembinaan merupakan bentuk intervensi paling efektif dalam meningkatkan performa UMKM. Pendekatan komprehensif ini dianggap mampu menjawab persoalan struktural UMKM seperti minimnya modal, lemahnya manajemen, dan kurangnya inovasi produk.

Secara teoritis, model kemitraan dua arah ini mencerminkan konsep *Collaborative Governance* yang dijelaskan oleh Ansell & Gash (2020). Dalam model ini, keberhasilan program ditentukan oleh kolaborasi antar pemangku kepentingan dengan peran yang saling melengkapi. Pemerintah berfungsi sebagai penyedia sumber daya finansial, sementara inkubator menyediakan pendampingan teknis dan pembelajaran kewirausahaan. Sinergi ini menciptakan tata kelola yang lebih efektif bagi UMKM.

Pendekatan ini juga sesuai dengan teori *Empowerment* yang menekankan bahwa pemberdayaan tidak hanya tentang memberikan modal, tetapi juga membangun kapasitas dan kontrol individu terhadap perkembangan usahanya. Zimmerman (2023) menegaskan bahwa pemberdayaan ekonomi hanya tercapai ketika pelaku usaha memiliki pengetahuan, keterampilan, dan dukungan yang memungkinkan mereka membuat keputusan strategis secara mandiri.

Kemitraan komprehensif tersebut juga mencerminkan prinsip *Integrated Support System for SMEs*, sebagaimana dijelaskan OECD (2022) bahwa UMKM membutuhkan dukungan yang holistik, mulai dari permodalan, pelatihan manajemen, akses pasar, hingga inovasi digital. Pendampingan yang diberikan inkubator memperkuat aspek teknis dan kreativitas, sementara modal yang diberikan pemerintah membangun stabilitas usaha.

Dari perspektif *Resource-Based View (RBV)*, kemitraan dua arah ini memberikan kombinasi sumber daya finansial (*tangible resources*) dan sumber daya pengetahuan (*intangible resources*). Menurut Barney (2021), kedua jenis sumber daya tersebut merupakan faktor utama yang memungkinkan perusahaan kecil mengembangkan keunggulan kompetitif berkelanjutan. Dengan modal dan pendampingan, UMKM memiliki kondisi ideal untuk bertumbuh.

Model kemitraan seperti ini juga merepresentasikan *Triple Helix Theory* yang dikemukakan Etzkowitz & Ranga (2021), di mana kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan lembaga pendukung (inkubator) menjadi motor penggerak inovasi. Inkubator sebagai perpanjangan fungsi akademik menyediakan pengetahuan dan inovasi, sementara pemerintah menyediakan kebijakan dan pendanaan yang memperkuat ekosistem kewirausahaan.

Pendampingan teknis dari inkubator mencerminkan prinsip *Business Incubation Theory*. Menurut Hernández & Ramos (2022), inkubator merupakan institusi yang dirancang untuk mengurangi risiko kegagalan usaha melalui mentoring, pelatihan, bimbingan desain produk, dan sinergi jejaring bisnis. Dengan pendampingan yang berkelanjutan, UMKM lebih siap menghadapi dinamika pasar.

Pentingnya ekosistem kolaboratif sebagaimana ditegaskan informan selaras dengan *Entrepreneurial Ecosystem Theory*, Stam (2021) menyatakan bahwa UMKM hanya dapat bertumbuh optimal bila berada dalam lingkungan yang menyediakan akses pembiayaan, teknologi, jejaring usaha, dan dukungan regulasi. Kemitraan koperasi–inkubator menciptakan struktur ekosistem yang memungkinkan UMKM mengembangkan usaha secara sistematis.

Model kemitraan ini juga memiliki implikasi pada keberlanjutan usaha. Menurut Suryanto & Wibowo (2024), UMKM yang memperoleh modal sekaligus pendampingan teknis memiliki tingkat keberlanjutan lebih tinggi dibanding UMKM yang hanya mendapatkan akses pembiayaan. Pendampingan inkubator membantu UMKM memanfaatkan modal secara efektif dan terarah sehingga mencegah risiko kegagalan usaha.

Pada akhirnya, pernyataan informan mengindikasikan bahwa keberhasilan UMKM sangat bergantung pada kemitraan komprehensif yang melibatkan pemerintah sebagai penyedia modal dan inkubator sebagai pemberi dukungan inovatif. Hal ini sejalan dengan kebijakan Bappenas (2024) bahwa penguatan ekosistem UMKM harus dilakukan melalui sinergi pembiayaan, peningkatan kapasitas, dan percepatan inovasi. Dengan demikian, model kemitraan dua arah ini menjadi fondasi penting dalam mewujudkan UMKM yang mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Pernyataan informan mengenai kebutuhan UMKM terhadap sistem kemitraan yang komprehensif mencerminkan kesadaran pelaku usaha bahwa keberlanjutan bisnis tidak hanya ditentukan oleh kapasitas internal, tetapi juga oleh dukungan eksternal yang sistematis. Menurut Wahyudi (2023), UMKM membutuhkan dukungan menyeluruh yang mencakup modal, pemasaran, akses teknologi, dan pendampingan agar mampu bertahan pada dinamika pasar yang semakin kompetitif. Dengan demikian, pandangan informan menunjukkan bahwa ekosistem yang berdaya dukung tinggi merupakan prasyarat utama dalam memperkuat kemandirian UMKM

Kebutuhan terhadap pendanaan menjadi salah satu komponen utama dalam ekosistem tersebut. Beberapa penelitian terkini menegaskan bahwa kekurangan modal masih menjadi hambatan terbesar bagi UMKM di Indonesia, terutama dalam proses ekspansi usaha dan pemenuhan permintaan pasar. Hal ini selaras dengan teori *Resource-Based View* (Barney, 1991) yang menekankan pentingnya akses sumber daya untuk menciptakan keunggulan bersaing. Modal yang memadai memungkinkan UMKM meningkatkan kapasitas produksi dan memperbaiki struktur biaya, sehingga lebih kompetitif.

Selain permodalan, akses terhadap kegiatan pemasaran menjadi dimensi penting dalam sistem kemitraan yang ideal. Menurut Sari & Hadi (2024), UMKM membutuhkan saluran pemasaran yang efektif untuk memperluas jangkauan produk dan meningkatkan visibilitas di tengah persaingan digital. Hal ini sesuai dengan teori pemasaran Kotler & Keller (2023) yang menekankan bahwa pemasaran bukan hanya tentang mempromosikan produk, tetapi juga menciptakan nilai dan hubungan yang berkelanjutan antara produsen dan konsumen.

Informan juga menyoroti pentingnya mediasi lembaga pendamping, seperti inkubator bisnis atau lembaga pelatihan. Fasilitas semacam ini merupakan bentuk *intermediary support* yang sangat penting bagi UMKM, terutama dalam transformasi digital dan peningkatan kapasitas manajerial (Fauzan, 2023). Dari perspektif teori *Entrepreneurial Ecosystem* (Stam, 2015), lembaga pendamping berfungsi sebagai katalisator yang menghubungkan UMKM dengan sumber daya eksternal, sehingga mampu memperkuat daya adaptif dan inovasi usaha.

Fasilitas biaya yang terjangkau merupakan tuntutan realistis yang muncul dari kondisi ekonomi pelaku UMKM yang cenderung terbatas. Dalam penelitian Dewi (2021), biaya administrasi, biaya produksi, dan biaya akses digital seringkali menjadi beban tambahan yang menghambat pertumbuhan UMKM. Kemitraan yang menawarkan biaya terjangkau mencerminkan prinsip ekonomi inklusif, yaitu ekonomi yang memberikan ruang partisipasi luas bagi pelaku usaha kecil.

Makna mendalam dari pernyataan informan menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya membutuhkan bantuan sesaat atau program sementara, tetapi membutuhkan sistem yang menciptakan lingkungan usaha yang adil dan berkelanjutan. Hal ini relevan dengan teori *Sustainable Development* yang menekankan pentingnya pembangunan ekonomi yang tidak hanya mengutamakan efisiensi, tetapi juga keadilan dan keberlanjutan (UNDP, 2022). Dengan kata lain, pembangunan UMKM harus menempatkan aspek keberlanjutan sebagai inti kebijakan.

Ekosistem inklusif bagi UMKM berarti memberikan kesempatan yang setara bagi semua pelaku usaha, terutama mereka yang masih berada pada tahap awal perkembangan bisnis. Menurut Herlambang (2023), UMKM membutuhkan akses yang adil terhadap fasilitas pemerintah dan lembaga pendukung, sehingga tidak terjadi bias pada kelompok tertentu. Perspektif ini sejalan dengan teori *Equity in Economic Development* yang menekankan bahwa keadilan dalam distribusi peluang merupakan pilar penting pertumbuhan ekonomi berkelanjutan.

Konteks kemitraan yang komprehensif juga dapat ditinjau dari konsep *Collaborative Governance*. Ansell & Gash (2008) menjelaskan bahwa kolaborasi efektif antara pemerintah, swasta, dan komunitas usaha dapat menciptakan solusi yang lebih adaptif dan responsif terhadap kebutuhan lokal. Dalam kasus UMKM, kolaborasi ini meliputi penyediaan modal oleh pemerintah, pendampingan oleh lembaga inkubasi, dan partisipasi aktif pelaku usaha dalam proses pengembangan bisnis.

Implementasi kemitraan komprehensif diharapkan tidak hanya memperkuat posisi UMKM secara ekonomi, tetapi juga mempengaruhi struktur sosial masyarakat. Menurut penelitian terbaru oleh Yusuf (2024), peningkatan kapasitas UMKM berdampak pada peningkatan kesejahteraan rumah tangga, pembukaan lapangan kerja, dan penguatan ekonomi lokal. Dengan demikian, kemitraan yang efektif memiliki dampak multidimensi yang melampaui sekadar peningkatan pendapatan usaha.

Secara keseluruhan, pernyataan informan tersebut menggarisbawahi pentingnya membangun ekosistem UMKM yang tidak hanya berfokus pada pemberian modal, tetapi juga penguatan kapasitas, inklusivitas, akses pasar, dan biaya yang terjangkau. Model kemitraan seperti ini mencerminkan paradigma pembangunan UMKM modern yang terintegrasi dengan teori *entrepreneurship development*, *collaborative governance*, dan *sustainable economic growth*. Dengan hadirnya sistem yang komprehensif dan inklusif, UMKM akan mampu bertahan, tumbuh, dan menjadi tulang punggung ekonomi daerah maupun nasional.

4.2.4. Kebijakan Dan Strategi Apa Yang Diperlukan Agar Koperasi Dapat Lebih Efektif Dalam Berkontribusi Terhadap Pertumbuhan UMKM Di Tingkat Lokal Maupun Nasional

Pernyataan informan tentang pentingnya pendataan UMKM berbasis perkembangan usaha menunjukkan bahwa pengelolaan informasi merupakan fondasi utama dalam merumuskan kebijakan yang efektif. Pendataan yang akurat memungkinkan pemerintah memetakan kondisi riil pelaku usaha, mengidentifikasi hambatan utama, serta menentukan jenis intervensi yang relevan (Sulastri, 2023). Hal ini sejalan dengan teori *Evidence-Based Policy* yang menekankan bahwa kebijakan publik harus bertumpu pada data, fakta, dan analisis yang valid agar menghasilkan dampak yang optimal (Nutley et al., 2020).

Pendekatan pendataan berbasis perkembangan usaha juga mencerminkan kebutuhan untuk memahami dinamika UMKM secara lebih mendalam. Menurut Rachman & Dewi (2024), segmentasi UMKM berdasarkan tahap perkembangan—mulai dari rintisan, berkembang, hingga siap ekspansi—dapat membantu pemerintah merancang program yang lebih tepat sasaran. Ini berkaitan dengan teori *Lifecycle Business Model*, yang menjelaskan bahwa kebutuhan usaha berbeda-beda sesuai tahap pertumbuhannya (Adizes, 1999).

Informan juga menekankan pentingnya penyalarsan bantuan modal dengan kebutuhan riil pelaku UMKM. Banyak penelitian terbaru menemukan bahwa ketidaksesuaian antara jenis bantuan dan kebutuhan nyata UMKM justru menyebabkan program pemerintah kurang efektif (Prasetyo, 2022). Dalam perspektif teori *Needs Assessment*, setiap intervensi harus diawali dengan analisis kebutuhan objektif agar bantuan modal benar-benar memperbaiki kapasitas usaha, bukan hanya menambah beban administrasi (Witkin & Altschuld, 2023).

Penyelarasan bantuan modal ini juga relevan dengan pendekatan *Targeted Financing* dalam ekonomi pembangunan. Pembiayaan yang bersifat tepat guna dan tepat sasaran misalnya untuk bahan baku, alat produksi, atau digitalisasi terbukti meningkatkan produktivitas UMKM lebih signifikan dibanding bantuan umum tanpa perencanaan. Konsep ini menguatkan bahwa pendanaan tidak boleh bersifat seragam, tetapi harus menyesuaikan konteks dan kebutuhan usaha.

Informan lebih lanjut menegaskan bahwa penguatan kapasitas produksi merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari proses pemberdayaan UMKM. Ketersediaan alat pendukung seperti mesin pengolah, alat pengemasan, atau peralatan digital dapat meningkatkan efisiensi serta konsistensi kualitas produk (Amalia, 2024). Pandangan ini sejalan dengan teori *Technology Adoption* (Rogers, 2003), yang menyatakan bahwa adopsi teknologi produksi merupakan kunci peningkatan daya saing usaha kecil.

Pemberian alat pendukung produksi juga mencerminkan pendekatan pemberdayaan yang berfokus pada *capacity building*. Menurut Wijaya (2021), bantuan berbasis peralatan memiliki dampak jangka panjang karena meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi permintaan pasar dan mempertahankan kualitas. Dari perspektif teori *Empowerment* (Zimmerman, 2000), intervensi ini memberi kontrol lebih besar kepada pelaku UMKM atas proses bisnis mereka.

Pendataan, bantuan modal terarah, dan penyediaan alat produksi merupakan konsep yang menggambarkan model pemberdayaan UMKM yang lebih terstruktur. Menurut Putri (2024), pemberdayaan terstruktur menuntut adanya alur program yang jelas mulai dari identifikasi kebutuhan, pemberian bantuan, monitoring, hingga evaluasi dampak. Hal ini sejalan dengan teori *Program Planning Cycle*, di mana setiap program harus mengikuti tahapan logis agar hasilnya dapat diukur.

Pendekatan yang efisien sebagaimana dimaksud informan menekankan bahwa program UMKM harus mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk menghasilkan dampak maksimal. Efisiensi dalam konteks kebijakan publik diartikan sebagai kemampuan mengelola anggaran dengan tepat sehingga manfaat dapat dirasakan secara luas oleh pelaku usaha (Herlambang, 2022). Ini berhubungan dengan teori *Public Value* (Moore, 1995), bahwa kebijakan harus menciptakan nilai nyata bagi masyarakat.

Pernyataan informan juga menggambarkan pergeseran paradigma pemberdayaan dari sekadar distribusi bantuan menuju orientasi pada dampak ekonomi. Menurut Yusuf (2024), pendekatan berbasis dampak menilai keberhasilan program dari sejauh mana terjadi peningkatan pendapatan, kapasitas produksi, dan kemandirian usaha. Perspektif ini align dengan teori *Outcome-Based Development*, yang menekankan hasil nyata sebagai indikator utama keberhasilan kebijakan.

Secara keseluruhan, makna mendalam dari pernyataan informan menunjukkan bahwa UMKM membutuhkan ekosistem pemberdayaan yang modern, berbasis data, kebutuhan, dan peningkatan kapasitas produksi. Model ini mencerminkan integrasi antara teori *evidence-based policy*, *empowerment*, *technology adoption*, dan *targeted financing* sebagai kerangka yang komprehensif dalam memperkuat UMKM di era ekonomi dinamis. Dengan pendekatan terstruktur dan berorientasi dampak, pemberdayaan UMKM akan lebih mampu meningkatkan produktivitas, daya saing, serta kesejahteraan pelaku usaha secara berkelanjutan.

Pernyataan informan mencerminkan realitas bahwa pelaku UMKM tidak menolak digitalisasi, namun mereka berada dalam keterbatasan struktural yang membuat proses adopsi digital menjadi tidak maksimal. Realitas ini sejalan dengan temuan Rahman & Lestari (2023) yang menyatakan bahwa resistensi UMKM terhadap digitalisasi bukan disebabkan oleh penolakan, melainkan oleh minimnya dukungan infrastruktur, kapasitas teknologi, dan biaya layanan platform digital. Dengan demikian, langkah digitalisasi harus dipahami sebagai proses yang membutuhkan kesiapan sistemik, bukan semata-mata kesiapan individu pelaku usaha.

Menurut teori *Digital Divide* (van Dijk, 2020), kesenjangan digital tidak hanya terjadi karena kurangnya akses terhadap teknologi, tetapi juga karena kurangnya kemampuan, literasi, dan dukungan ekonomi untuk memanfaatkan platform digital. Informan menggambarkan situasi di mana aplikasi pemasaran online justru membebani UMKM melalui sistem potongan harga yang tinggi, sehingga bukan hanya akses teknologi yang menjadi kendala, tetapi juga aspek finansial dan kebijakan *platform digital*.

Kondisi yang digambarkan informan memperlihatkan bahwa UMKM berada dalam lingkaran masalah biaya operasional yang meningkat jika masuk ke platform digital berbayar. Penelitian oleh Wibowo (2024) menunjukkan bahwa biaya komisi aplikasi digital seperti transportasi berbasis daring dan marketplace dapat menggerus margin keuntungan UMKM hingga 30–40%. Dalam konteks ini, digitalisasi yang ideal tidak hanya menyediakan platform, tetapi juga memastikan UMKM tidak mengalami kerugian dalam proses transformasinya.

Oleh karena itu, gagasan informan mengenai pentingnya aplikasi digital tanpa potongan yang disediakan pemerintah merupakan bentuk tuntutan terhadap kebijakan inklusif. Pendekatan ini sejalan dengan konsep *Inclusive Digital Economy* (UNCTAD, 2023), di mana negara harus berperan menyediakan ekosistem digital yang dapat diakses semua kelompok usaha tanpa hambatan biaya yang tidak proporsional. Negara dianggap bertanggung jawab dalam menciptakan ruang digital yang adil dan mendukung daya saing UMKM.

Dalam teori *Platform Economy* (Kenney & Zysman, 2021), digitalisasi membawa keuntungan hanya jika platform tidak menciptakan ketimpangan baru melalui struktur biaya dan algoritma yang merugikan pelaku kecil. Informan menegaskan bahwa potongan layanan yang tinggi

menyebabkan mereka merugi, sehingga platform digital yang bersifat publik dan non-komersial dari pemerintah dapat menjadi solusi struktural untuk mengurangi ketimpangan.

Kebutuhan akan pendataan akurat sebagaimana disebutkan informan juga merupakan langkah mendasar dalam membangun kebijakan yang responsif. Pendataan berbasis digital memungkinkan pemerintah mengetahui siapa yang membutuhkan bantuan modal, siapa yang siap masuk digitalisasi, dan siapa yang memerlukan dukungan produksi. Suyanto & Aditya (2022) menegaskan bahwa *data-driven policy* dalam sektor UMKM meningkatkan efektivitas program hingga 45% karena intervensi menjadi lebih tepat sasaran.

Dari perspektif teori *Evidence-Based Policy* (Nutley et al., 2020), pendataan yang sistematis berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan yang rasional. Hal ini membantu mencegah program yang tumpang tindih dan memastikan hanya UMKM yang berada dalam fase kesiapan tertentu yang diberikan fasilitas digital atau peralatan produksi. Pernyataan informan menekankan bahwa hanya UMKM dengan hambatan modal dan kapasitas produksi yang perlu diprioritaskan, mencerminkan logika kebijakan berbasis bukti.

Selain itu, informan juga menyinggung pentingnya fasilitas produksi sebagai faktor pendukung keberhasilan UMKM ketika memasuki pasar digital. Menurut penelitian Putra (2024), UMKM yang memperoleh alat produksi modern mengalami peningkatan kapasitas produksi hingga 60%, sehingga mereka lebih siap memenuhi lonjakan permintaan online. Hal ini relevan dengan teori *Technology Adoption* (Rogers, 2003), di mana inovasi teknologi meningkatkan efisiensi, kecepatan produksi, dan daya saing.

Ketidakberanian UMKM memasuki pasar digital, seperti ditegaskan informan, sebenarnya merupakan refleksi dari keterbatasan kapasitas produksi. Teori *Resource-Based View* (Barney, 2020) menjelaskan bahwa daya saing usaha sangat dipengaruhi oleh sumber daya internal seperti alat produksi, modal, dan keterampilan. Tanpa sumber daya yang memadai, UMKM berisiko tidak mampu memenuhi permintaan digital yang bersifat cepat dan massal.

Permodalan sebagai dukungan pemerintah yang diharapkan informan merupakan komponen penting dalam memperkuat fondasi usaha. Menurut laporan Kementerian Koperasi dan UMKM (2024), 76% UMKM mengaku membutuhkan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi sebelum masuk ke digitalisasi. Ini sejalan dengan teori *Financial Inclusion* (Demirgüç-Kunt et al., 2021), bahwa akses pembiayaan mempengaruhi kemampuan usaha untuk bertahan dan bertumbuh.

Dengan demikian, dukungan pemerintah yang komprehensif harus mencakup modal usaha, fasilitas produksi, literasi digital, dan platform digital yang ramah UMKM. Pendekatan multi-dimensi ini sesuai dengan model *Integrated SME Development* (OECD, 2023), yang menekankan bahwa pengembangan UMKM tidak dapat dilakukan secara parsial, melainkan harus melibatkan kebijakan terpadu dari hulu ke hilir.

Informan mengungkapkan harapan adanya platform digital pemerintah tanpa potongan, yang dalam teori *Public Digital Infrastructure* (Srinivasan, 2022) disebut sebagai *digital public goods*. Platform semacam ini terbukti di berbagai negara membantu UMKM mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan penetrasi pasar tanpa harus membayar biaya komisi seperti di platform komersial.

Selain platform digital, fasilitas pendampingan dan inkubasi juga menjadi bagian dari ekosistem digital UMKM yang holistik. Studi oleh Karim & Sulastri (2024) menunjukkan bahwa pendampingan digital meningkatkan kepercayaan diri pelaku UMKM dalam menggunakan aplikasi pemasaran dan keuangan. Hal ini sesuai dengan kerangka teori *Entrepreneurial Capability Building* (Teece, 2020), yang menyoroti pentingnya peningkatan kapasitas adaptif pelaku usaha.

Pernyataan informan pada dasarnya menegaskan bahwa UMKM membutuhkan lingkungan digital yang adil, mudah diakses, dan bebas hambatan struktural. Tanpa dukungan ini, digitalisasi hanya akan memperluas kesenjangan antara UMKM besar dan kecil. Teori *Economic Empowerment* (Zimmerman, 2021) menunjukkan bahwa pemberdayaan ekonomi hanya berhasil jika hambatan struktural dihilangkan dan pelaku usaha kecil mendapatkan akses setara untuk berkembang.

Secara keseluruhan, pandangan informan menunjukkan bahwa transformasi digital UMKM tidak akan terwujud tanpa dukungan kebijakan yang komprehensif mencakup modal, teknologi, pendampingan, aplikasi gratis tanpa potongan, dan pendataan akurat. Dengan menciptakan ekosistem digital inklusif yang didukung pemerintah, UMKM akan lebih percaya diri memasuki pasar digital, meningkatkan kapasitas produksi, dan memperkuat daya saing mereka dalam ekonomi digital yang semakin kompetitif.

4.3.1. Analisis Data Kualitatif

Dinas koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah berdiri berdasarkan Peraturan Daerah Kota Makassar Nomor 8 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah (Lembaran Daerah Kota Makassar Nomor 8 Tahun 2016) dan Peraturan Walikota Kota Makassar 98 Tahun 2016 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas dan fungsi serta tata kerja Dinas Koperasi dan UKM (Lembaran Daerah Kota Makassar Nomor 98 Tahun 2016). Jumlah UMKM 2022 s.d 2025 berdasarkan kecamatan yang ada di Kota Makassar adalah sebagai berikut :

Tabel 4. Jumlah UMKM 2022 s.d 2025 berdasarkan kecamatan

NO.	UMKM 2022-2023 BERDASARKAN KECEMATAN	JUMLAH UMKM
1	Tamalanrea	150
2	Biringkanaya	225
3	Manggala	1.119
4	Panakukang	335
5	Tallo	429
6	Ujung Tanah	207
7	Bontoala	139
8	Wajo	160
9	Ujung Pandang	415
10	Makassar	256
11	Rappocini	551
12	Tamalate	668
13	Mamajang	305
14	Mariso	242
15	Kepulauan Sangkarang	86
TOTAL		5.287

Sumber Data : Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar

Jumlah Responden UMKM Berdasarkan Kecamatan

NO.	UMKM 2022-2023 BERDASARKAN KECEMATAN	JUMLAH UMKM
1	Tamalanrea	8
2	Biringkanaya	7
3	Manggala	9
4	Panakukang	7
5	Tallo	8
6	Ujung Tanah	8
7	Bontoala	7

8	Wajo	9
9	Ujung Pandang	7
10	Makassar	8
11	Rappocini	9
12	Tamalate	8
13	Mamajang	7
14	Mariso	9
15	Kepulauan Sangkarang	9
TOTAL		120

Sumber Data : Data diolah 2025

4. 3.2 Hasil Analisis Data

4.3.2.1 Karakteristik Responden

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut adalah karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin:

Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
1	Laki-Laki	40	33,3%
2	Perempuan	80	66,7%
Total		120	100%

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan tabel 5 di atas diketahui bahwa jumlah responden pada penelitian ini sebanyak 105 orang yang terdiri atas 33,3% berjenis kelamin laki-laki dan 66,7% berjenis kelamin perempuan.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Kepemilikan NPWP

Berikut adalah karakteristik responden berdasarkan kepemilikan NPWP :

Tabel 6. Karakteristik Responden Berdasarkan Kepemilikan NPWP

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
1	Memiliki NPWP	95	79,2%
2	Tidak Memiliki NPWP	25	20,83%
Total		120	100%

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 6 di atas diketahui bahwa responden yang memiliki NPWP sebanyak 79,2% atau 95 orang, sementara yang tidak memiliki NPWP sebanyak 20,83% atau 25 orang.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Omzet

Berikut karakteristik responden berdasarkan omzet:

Tabel 7. Karakteristik Responden Berdasarkan Omzet

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
1	< 300 juta	92	76,7%
2	300 juta – 2 milyar	25	20,83%
3	2 – 4,8 milyar	3	2,5%
Total		105	100%

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 7 di atas diketahui bahwa omzet yang diperoleh responden terbagi menjadi tiga kategori, yaitu pertama responden dengan omzet < 300 juta sebanyak 76,7%. Kedua, responden dengan omzet 300 juta hingga 2 milyar sebanyak 20,83%. Ketiga, yaitu responden dengan omzet sebanyak 3 hingga 4,8 milyar sebanyak 2,5%.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha Di Kota Makassar

Berikut karakteristik responden berdasarkan Jenis Usaha:

Tabel 8. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha

No	Keterangan	Jumlah	Persentase
1	Dagang	73	60,83%
2	Jasa	9	7,5%
3	Produksi	20	16,7%
4	Lainnya	18	15%
Total		120	100%

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 8 di atas diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis usaha yang digunakan tergolong atas empat kategori seperti jenis usaha

dagang berjumlah 73 orang, jenis usaha jasa berjumlah 9 orang, jenis usaha Produksi berjumlah 20 orang dan jenis usaha lainnya berjumlah 18 orang.

4.3.2.2 Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas

Berikut adalah hasil uji validitas, yaitu variabel Eksistensi Pertumbuhan UMKM di Bawah Naungan Koperasi di Kota Makassar pada Era Digitalisasi, Peranan Koperasi dalam Mendukung Pertumbuhan UMKM di Kota Makassar, Model Kemitraan Koperasi–UMKM yang Ideal dalam Memperkuat Daya Saing dan Kemandirian di Era Digitalisasi Ekonomi, Kebijakan dan Strategi Penguatan Koperasi untuk Meningkatkan Kontribusi terhadap Pertumbuhan UMKM di Tingkat Lokal dan Nasional.

Tabel 9. Uji Validitas

Variabel	Item	<i>r</i>-hitung	<i>r</i>-tabel	Keterangan
Eksistensi Pertumbuhan UMKM	X1.1	0,542	0,2144	Valid
	X1.2	0,533	0,2145	Valid
	X1.3	0,427	0,2146	Valid
	X1.4	0,494	0,2147	Valid
	X1.5	0,666	0,2148	Valid
	X1.6	0,674	0,2149	Valid
	X1.7	0,761	0,2150	Valid
Peranan Koperasi	X2.1	0,522	0,2151	Valid
	X2.2	0,524	0,2152	Valid
	X2.3	0,789	0,2153	Valid
	X2.4	0,743	0,2154	Valid
	X2.5	0,654	0,2155	Valid
Model Kemitraan Koperasi–UMKM	X3.1	0,535	0,2156	Valid
	X3.2	0,752	0,2157	Valid
	X3.3	0,622	0,2158	Valid
	X3.4	0,646	0,2159	Valid
	X3.5	0,632	0,2160	Valid
	X3.6	0,622	0,2161	Valid
	X3.7	0,579	0,2162	Valid

	X3.8	0,488	0,2163	Valid
Kebijakan dan Strategi Penguatan Koperasi	Y.1	0,671	0,2164	Valid
	Y.2	0,493	0,2165	Valid
	Y.3	0,639	0,2166	Valid
	Y.4	0,671	0,2167	Valid
	Y.5	0,692	0,2168	Valid
	Y.6	0,529	0,2169	Valid
	Y.7	0,777	0,2170	Valid
	Y.8	0,663	0,2171	Valid
	Y.9	0,697	0,2172	Valid
	Y.10	0,615	0,2173	Valid

Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 9 uji validitas menunjukkan bahwa keempat variabel, yaitu Eksistensi Pertumbuhan UMKM (X1), Peranan Koperasi (X2), Model Kemitraan Koperasi–UMKM (X3) dan Kebijakan dan Strategi Penguatan Koperasi (Y) adalah valid. Hal ini dikarenakan nilai *r-hitung* > *r-tabel*. Dalam hal ini, *r-tabel* sama dengan 0,2144.

b. Uji Reliabilitas

Berikut adalah hasil uji reliabilitas, yaitu variabel Eksistensi Pertumbuhan UMKM (X1), Peranan Koperasi (X2), Model Kemitraan Koperasi–UMKM (X3) dan Kebijakan dan Strategi Penguatan Koperasi (Y).

Tabel 10. Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
(X1)	0,654	Reliabel
(X2)	0,682	Reliabel
(X3)	0,751	Reliabel
(Y)	0,838	Reliabel

Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 10 uji reliabilitas menunjukkan bahwa keempat variabel menghasilkan data yang reliabel dengan *cronbach alpha* X1, yaitu 0,654 >

0,60. Variabel X2 menghasilkan *cronbach alpha*, yaitu $0,682 > 0,60$. Variabel X3 menghasilkan *cronbach alpha*, yaitu $0,751$ dan variabel Y *cronbach alpha*, yaitu $0,838 > 0,60$.

4.3.2.3. Deskriptif Frekuensi

a. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Eksistensi Pertumbuhan UMKM

Variabel pengaruh Eksistensi Pertumbuhan UMKM atas tujuh item pernyataan. Berikut tabel frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel Eksistensi Pertumbuhan UMKM.

Tabel 11. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Eksistensi Pertumbuhan UMKM

Item	Tanggapan Responden										Total	Rata-Rata
	1		2		3		4		5			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
X1.1	-	-	-	-	5	8.3	32	53.3	23	38.3	258	4.30
X1.2	-	-	-	-	16	26.7	25	41.7	19	31.7	243	4.05
X1.3	-	-	-	-	14	23.3	13	21.7	15	25.0	169	2.82
X1.4	-	-	-	-	6	10.0	34	56.7	20	33.3	254	4.23
X1.5	-	-	-	-	20	33.3	23	38.3	17	28.3	237	3.95
X1.6	-	-	-	-	17	28.3	26	43.3	17	28.3	240	4.00
X1.7	-	-	-	-	15	25.0	32	53.3	13	21.7	238	3.97

Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 11 frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel Eksistensi Pertumbuhan UMKM dapat dilihat bahwa rata-rata tertinggi, yaitu item X1.1 dengan rata-rata 4,30. Bermakna bahwa 23 orang menjawab sangat setuju, 32 orang menjawab setuju dan 5 orang menjawab kurang setuju.

b. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Peranan Koperasi

Variabel pemahaman perpajakan terdiri atas lima item pernyataan. Berikut tabel frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel Peranan Koperasi.

Tabel 12. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Peranan Koperasi

Item	Tanggapan Responden										Total	Rata-Rata
	1		2		3		4		5			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
X2.1	-	-	2	3.3	12	20.0	35	58.3	11	18.3	235	3.92
X2.2	-	-	1	1.7	16	26.7	30	50.0	13	21.7	235	3.92

X2.3	-	-	4	6.7	21	35.0	20	33.3	15	25.0	226	3.77
X2.4	-	-	-	-	15	25.0	30	50.0	15	25.0	240	4.00
X2.5	1	1.7	1	1.7	17	28.3	31	51.7	10	16.7	228	3.80

Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 12 frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel Peranan Koperasi dapat dilihat bahwa rata-rata tertinggi, yaitu item X2.4 sebesar 4,00 dimana 15 orang menjawab kurang setuju, 30 orang menjawab setuju dan 15 orang menjawab sangat setuju.

c. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Model Kemitraan Koperasi–UMKM

Variabel Sanksi Perpajakan terdiri atas delapan item pernyataan. Berikut tabel frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel Sanksi Perpajakan.

Tabel 13. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Model Kemitraan Koperasi–UMKM

Item	Tanggapan Responden										Total	Rata-Rata
	1		2		3		4		5			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
X3.1	2	3.3	8	13.3	14	23.3	22	36.7	14	23.3	218	3.63
X3.2	1	1.7	6	10.0	13	21.7	27	45.0	13	21.7	225	3.75
X3.3	-	-	3	5.0	10	16.7	26	43.3	21	35.0	245	4.08
X3.4	-	-	4	6.7	7	11.7	29	48.3	21	35.0	250	4.17
X3.5	-	-	2	3.3	8	13.3	32	53.3	18	30.0	246	4.10
X3.6	-	-	-	-	13	21.7	27	45.0	20	33.3	247	4.12
X3.7	-	-	1	1.7	10	16.7	31	51.7	18	30.0	246	4.10
X3.8	-	-	3	5.0	9	15.0	23	38.3	25	41.7	250	4.17

Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 13 frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel Model Kemitraan Koperasi–UMKM dapat dilihat bahwa rata-rata tertinggi, yaitu item X3.4 dan X3.8 dengan rata-rata 4,17. Item X3.4 sebanyak 4 orang menjawab tidak setuju, 7 orang menjawab kurang setuju, 29 menjawab setuju dan 21 orang menjawab sangat setuju. Adapun X3.8 sebanyak 3 orang menjawab tidak setuju, 9 orang menjawab kurang setuju, 23 orang menjawab setuju dan 25 orang menjawab sangat setuju.

d. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Kebijakan dan Strategi Penguatan Koperasi

Variabel kepatuhan wajib pajak terdiri atas sepuluh item pernyataan. Berikut tabel frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel kepatuhan wajib pajak.

14. Frekuensi Responden Berdasarkan Variabel Kebijakan dan Strategi Penguatan Koperasi

Item	Tanggapan Responden										Total	Rata-Rata
	1		2		3		4		5			
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Y.1	-	-	-	-	24	40.0	25	41.7	11	18.3	227	3.78
Y.2	-	-	-	-	9	15.0	40	66.7	11	18.3	242	4.03
Y.3	-	-	-	-	6	10.0	36	60.0	18	30.0	252	4.20
Y.4	-	-	2	3.3	7	11.7	35	58.3	16	26.7	245	4.08
Y.5	-	-	3	5.0	8	13.3	37	61.7	12	20.0	238	3.97
Y.6	-	-	9	15.0	14	23.3	27	45.0	10	16.7	218	3.63
Y.7	-	-	1	1.7	11	18.3	36	60.0	12	20.0	239	3.98
Y.8	-	-	1	1.7	15	25.0	26	43.3	18	30.0	241	4.02
Y.9	-	-	-	-	15	25.0	31	51.7	14	23.3	239	3.98
Y.10	-	-	1	1.7	13	21.7	37	61.7	9	15.0	234	3.90

Sumber: Data diolah (2025)

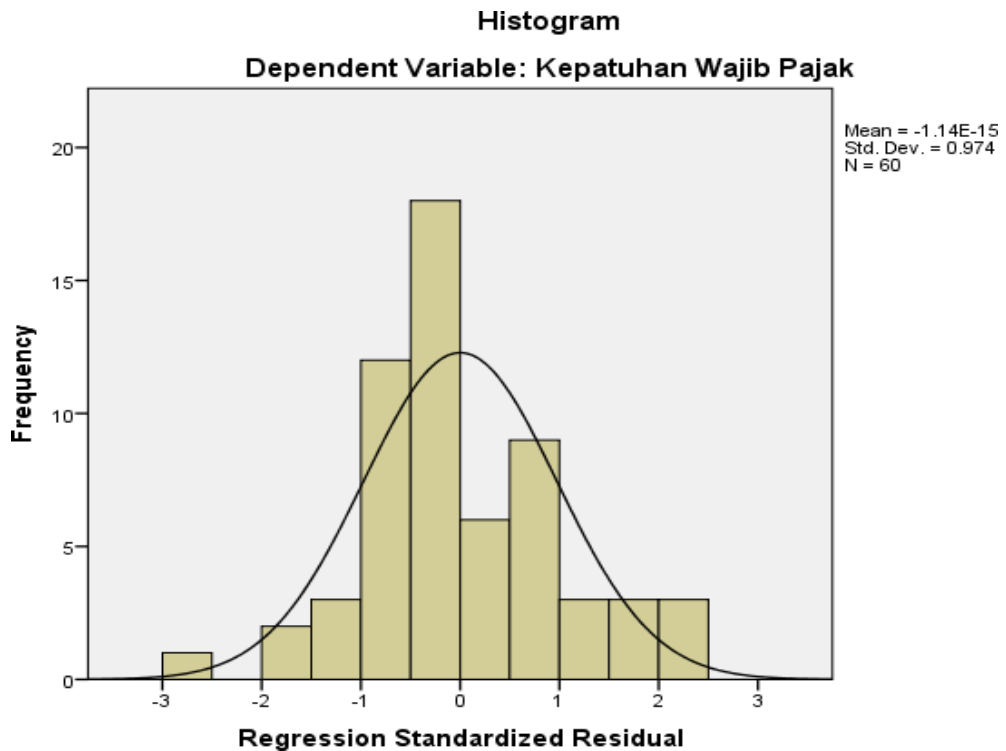
Tabel 14 frekuensi jawaban responden berdasarkan variabel Kebijakan dan Strategi Penguatan Koperasi dapat dilihat bahwa rata-rata tertinggi, yaitu item Y.3 sebesar 4,20 dimana 6 orang menjawab kurang setuju, 36 orang menjawab setuju dan 18 orang menjawab sangat setuju.

4.3.2.4. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dapat dilihat dengan menggunakan diagram histogram. Dengan ketentuan pola distribusi yang tidak menceng ke kanan dan ke kiri dikatakan data tidak berdistribusi normal. Sementara apabila data berbentuk lonceng maka dikatakan data berdistribusi normal.

Gambar 2. Uji Normalitas Histogram

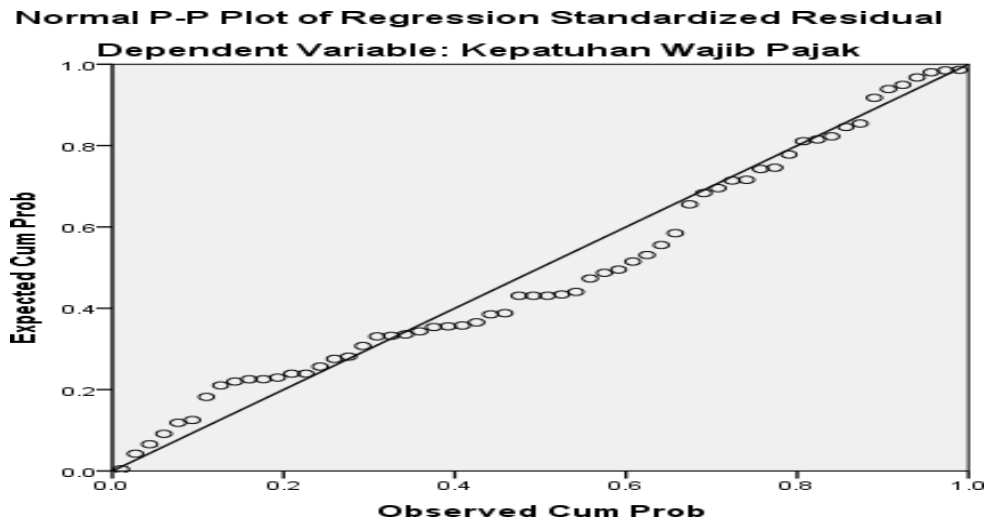


Sumber: Data diolah (2025)

Grafik histogram di atas menggambarkan pola distribusi yang tidak menceng ke kanan dan ke kiri, tetapi tepat ditengah seperti bentuk lonceng maka hasil tersebut menunjukkan bahwa data terdistribusi secara normal.

Selain itu uji normalitas dapat dilihat dengan menggunakan grafik p-plot dengan ketentuan apabila data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Sedangkan apabila data menyebar jauh dari diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Gambar 3. Uji Normalitas P-Plot



Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan gambar uji normalitas p-plot diketahui bahwa data berdistribusi normal sebab data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal.

b. Uji Multikolinearitas

Berikut hasil uji multikolinearitas ketiga variabel (X1), (X2), dan (X3).

Tabel 15. Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1	.780	1.282
	X2	.697	1.435
	X3	.834	1.200
a. Dependent Variable: Y			

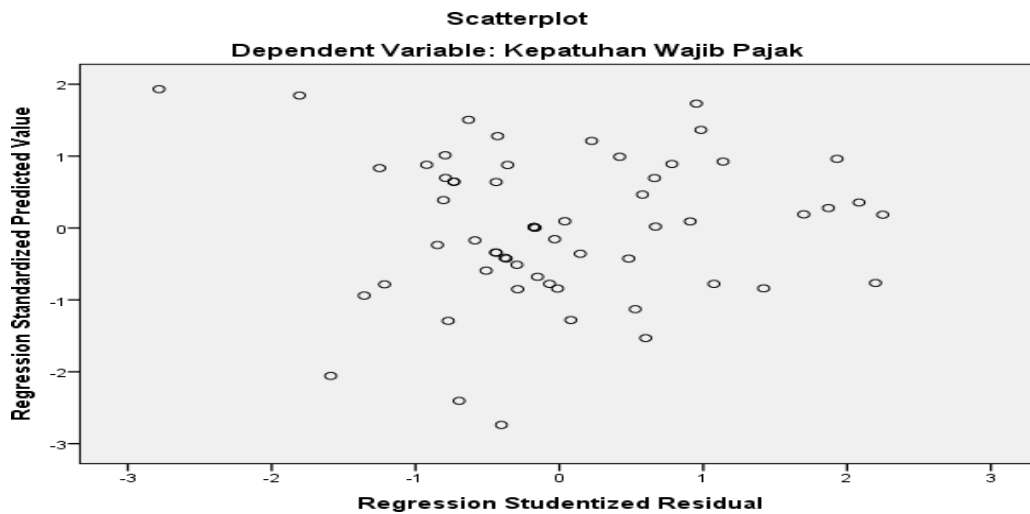
Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 15 uji multikolinearitas di atas dapat menunjukkan nilai *variance inflation factor* (VIF) untuk semua variabel, yaitu Pengaruh ketiga variabel (X1), (X2), dan (X3) memiliki nilai lebih kecil daripada 10 dan nilai *tolerance* lebih besar dari 0,10, sehingga tidak terdapat gejala multikolinearitas antar variabel independen.

c. Uji Heteroskadastisitas

Berikut adalah hasil uji heteroskadastisitas menggunakan scatterplot :

Gambar 4. Uji Heteroskadastisitas



Sumber: Data diolah (2025)

Gambar 4 uji heteroskadastisitas memperlihatkan bahwa tidak terjadi heteroskadastisitas karena titik-titik data menyebar di atas, di bawah atau di sekitar angka 0, titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas dan dibawah saja.

d. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui apakah variabel X berpengaruh positif atau negatif terhadap variabel Y. Berikut adalah hasil regresi linear berganda variabel (X1); (X2), dan (X3) terhadap (Y).

Tabel 16. Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6.352	5.270		1.205	.233
	X1	.505	.180	.320	2.801	.007

X2	.541	.220	.297	2.459	.017
X3	.260	.121	.237	2.147	.036
a. Dependent Variable: Y					

Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 16 di atas menunjukkan persamaan regresi sebagai berikut: $Y = 6,352 + 0,505 X1 + 0,541 X2 + 0,260 X3$. Dalam persamaan regresi linear berganda di atas dapat dijelaskan secara rinci sebagai berikut:

1) Konstan

Konstanta (a) sebesar 6,352 hal ini berarti jika (X1), (X2), dan (X3) secara bersama-sama tidak mengalami perubahan atau sama dengan nol (0) maka besarnya (Y) yakni 6,352.

2) (X1)

Nilai koefisien regresi untuk variabel (X1) adalah sebesar 0,505. Dalam penelitian ini dapat dinyatakan bahwa Tarif Pajak (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap (Y), hal ini menunjukkan bahwa ketika (X1) meningkat, maka (Y) akan meningkat.

3) (X2)

Nilai koefisien regresi untuk variabel (X2) adalah sebesar 0,541. Dalam penelitian ini dapat dinyatakan bahwa (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap (Y), hal ini menunjukkan bahwa ketika (X2) meningkat, maka (Y) akan meningkat.

4) (X3)

Nilai koefisien regresi untuk variabel (X3) adalah sebesar 0,260. Dalam penelitian ini dapat dinyatakan bahwa (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap (Y), hal ini menunjukkan bahwa ketika (X3) meningkat, maka (Y) akan meningkat.

4.3.2.5. Uji Hipotesis

a. Uji Simultan

Hasil pengujian untuk uji F (simultan) dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 17. Uji Simultan

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	536.717	3	178.906	14.074	.000 ^b
	Residual	711.866	56	12.712		

	Total	1248.583	59			
a. Dependent Variable: Y						
b. Predictors: (Constant), X1, X2, dan X3						

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan hasil uji F (uji simultan) menunjukkan bahwa nilai F sebesar 14,074 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000, karena probabilitas atau nilai Sig menunjukkan 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi (X1), (X2), dan (X3) secara bersama-sama atau secara simultan berpengaruh terhadap Y.

b. Koefisien Determinasi

Berikut adalah tabel hasil uji koefisien determinasi :

Tabel 18. Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.656 ^a	.430	.399	3.565
a. Predictors: (Constant), Pengaruh tarif pajak, pemahaman Perpajakan, Sanksi Perpajakan,				

Sumber: Data diolah (2025)

Koefisien determinasi pada nilai R Square yaitu 0,430 atau 43%, yang menunjukkan bahwa variasi dari (Y), dapat dijelaskan Pengaruh (X1), (X2) dan (X3), sedangkan sisanya sebesar 57% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. KESIMPULAN

Eksistensi dan pertumbuhan UMKM dibawa naungan koperasi di Kota Makassar di era digitalisasi dapat disimpulkan bahwa kehadiran Inkubator Koperasi Kota Makassar memiliki peran fundamental dalam memperkuat eksistensi dan daya saing UMKM di tingkat lokal. Pendampingan yang berkelanjutan, pelatihan yang relevan, dan dukungan dari Dinas Koperasi memungkinkan UMKM tidak hanya bertahan menghadapi tantangan ekonomi, tetapi juga tumbuh, berinovasi, dan memposisikan diri sebagai pilar penting dalam pembangunan ekonomi daerah. Hal ini menunjukkan bahwa program inkubasi mampu memberikan dampak nyata terhadap pengembangan kapasitas UMKM secara menyeluruh.

Eksistensi UMKM memperlihatkan bahwa dampak incubator tidak hanya terjadi pada aspek teknis usaha, tetapi juga pada aspek psikologis dan karakter kewirausahaan. Pesan sederhana seperti “janganmaki takut” menjadi representasi simbolis bahwa program inkubasi berhasil menumbuhkan keberanian, kemandirian, dan mentalitas wirausaha yang lebih kuat. Transformasi karakter ini sangat penting karena memberikan fondasi bagi UMKM untuk lebih percaya diri dalam mengambil keputusan, menghadapi persaingan, dan beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berubah.

Hasil temuan menegaskan bahwa Inkubator dibawa naungan Dinsa Koperasi Kota Makassar telah memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui penguatan UMKM. Bimbingan, pelatihan, dan akses terhadap peluang usaha membuat UMKM semakin mandiri dan kompetitif. Harapan informan agar semakin banyak UMKM mengikuti jejak keberhasilan ini mencerminkan pentingnya perluasan program inkubasi untuk membangun ekosistem UMKM yang lebih produktif, inovatif, dan berdaya saing tinggi, sehingga Kota Makassar dapat semakin berkembang sebagai pusat pemberdayaan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

Peranan koperasi dalam mendukung pertumbuhan UMKM di Kota Makassar, memperjelas bahwa permodalan merupakan elemen fundamental dalam pertumbuhan UMKM, sekaligus menjadi isu sentral yang dapat menjadi hambatan maupun peluang dalam pengembangan usaha. Harapan agar koperasi memperkuat dukungan pembiayaan menunjukkan bahwa akses modal masih menjadi kebutuhan mendesak bagi pelaku UMKM di Kota Makassar. Oleh karena itu, kebijakan pembiayaan yang lebih efektif, adaptif, dan tepat sasaran harus menjadi prioritas pemerintah daerah, mengingat modal merupakan fondasi bagi peningkatan kapasitas produksi, pemenuhan permintaan pasar, dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Di sisi lain, hasil penelitian menegaskan bahwa peran Dinas Koperasi tidak hanya terbatas pada penyediaan modal, tetapi juga mencakup peningkatan kualitas sumber daya manusia, penguatan kapasitas usaha, dan peningkatan mutu produk. Melalui pelatihan inkubasi, pendampingan, dan bantuan pengemasan, koperasi telah memberikan dukungan strategis yang sejalan dengan paradigma pembangunan kewirausahaan modern. Pendekatan ini menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM yang efektif bersifat multidimensional, menggabungkan aspek modal, kapasitas manusia, inovasi, dan peningkatan daya saing produk sebagai bagian dari strategi pembangunan ekonomi yang holistik.

Hasil penelitian juga menegaskan bahwa pemberdayaan UMKM harus dirancang sebagai proses jangka panjang yang mencakup penguatan kompetensi digital, peningkatan literasi manajemen keuangan, serta pendampingan berkelanjutan. Hal ini menunjukkan bahwa kesuksesan UMKM tidak hanya ditentukan oleh kemampuan memanfaatkan teknologi, tetapi juga oleh efektivitas pengelolaan internal, strategi adaptasi, dan kesiapan menghadapi dinamika pasar yang berubah. Dengan memperkuat pembiayaan, kapasitas produksi, dan kualitas sumber daya manusia secara simultan, koperasi dan pemerintah daerah dapat menciptakan ekosistem UMKM yang lebih tangguh, kompetitif, dan berkelanjutan di Kota Makassar.

Model kemitraan UMKM yang efektif secara ilmiah harus menganut pendekatan pemberdayaan yang komprehensif dan bersifat dua arah, mengintegrasikan dukungan finansial dan penguatan kapasitas non-finansial secara simultan. Kesuksesan model ini mensyaratkan kolaborasi ekosistem yang melibatkan intervensi struktural dari pemerintah (seperti Dinas Koperasi) sebagai penyedia modal awal dan fasilitas biaya yang terjangkau, serta lembaga pendamping (seperti inkubator) sebagai penyalur pendampingan teknis dan inovatif. Kemitraan yang optimal harus memastikan bahwa UMKM tidak hanya menerima suntikan dana, tetapi juga memperoleh bimbingan yang terstruktur, berkelanjutan, dan responsif terhadap dinamika pasar, meliputi konsultasi, motivasi, dan pelatihan teknis. Hal ini menegaskan bahwa keberlanjutan UMKM bergantung pada sinergi antara intervensi material (modal) dan intervensi non-material (pendampingan), yang berperan penting dalam meningkatkan stabilitas usaha dan ketahanan mental pelaku UMKM.

Pilar penting kedua dalam ekosistem pemberdayaan UMKM adalah penciptaan lingkungan ekonomi yang adil dan inklusif melalui fasilitasi akses pasar yang terencana. Pernyataan informan secara konsisten menyoroti kebutuhan mendesak akan ekosistem pemasaran yang terencana, rutin, dan mudah diakses seperti *event* mingguan atau *expobulanan*. Kebutuhan ini mengindikasikan bahwa intervensi kelembagaan dalam bentuk fasilitasi ruang promosi yang konsisten merupakan faktor kunci untuk meningkatkan daya saing dan memperkuat posisi pasar UMKM. Keberhasilan pemberdayaan tidak dapat hanya mengandalkan inisiatif mandiri UMKM, melainkan sangat bergantung pada intervensi struktural yang berkelanjutan dalam menyediakan kesempatan pemasaran yang berulang. Secara ilmiah, ini menunjukkan bahwa pengembangan bisnis UMKM adalah fungsi dari dukungan kelembagaan yang memitigasi hambatan pemasaran dan menciptakan peluang bisnis yang konsisten.

Secara keseluruhan, keberlanjutan dan keberhasilan UMKM sangat bergantung pada pembentukan ekosistem kolaboratif yang melampaui sekadar transfer dana, menuju mediasi lembaga pendamping dan pendampingan yang berkesinambungan. Model ini menggambarkan bahwa *output* utama kemitraan bukanlah hanya pertumbuhan bisnis sesaat, melainkan penciptaan lingkungan yang mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Prinsip komprehensif dalam kemitraan harus diterjemahkan menjadi penyediaan akses kegiatan pemasaran, pendanaan yang adil, serta dukungan kapasitas non-finansial. Dengan demikian, pemberdayaan UMKM yang efektif merupakan hasil dari intervensi multi-pihak yang didasarkan pada kebutuhan riil UMKM akan dukungan holistik, memastikan bahwa usaha kecil mampu beradaptasi dan bertumbuh dalam sistem pasar yang dinamis.

Kebijakan dan strategi yang diperlukan agar koperasi dapat lebih efektif dalam berkontribusi terhadap pertumbuhan UMKM. Efektivitas kontribusi koperasi terhadap pertumbuhan UMKM memerlukan pergeseran strategis dari model distribusi bantuan pasif menuju pendekatan pemberdayaan yang terstruktur, efisien, dan berorientasi dampak. Kebijakan yang esensial harus berfokus pada tiga pilar utama: pendataan UMKM berbasis perkembangan usaha yang akurat, penyelarasan bantuan modal yang proporsional dengan kebutuhan riil usaha, dan penguatan kapasitas produksi melalui penyediaan alat pendukung. Pendekatan ini secara ilmiah menjamin bahwa intervensi yang dilakukan bukan hanya meningkatkan omzet sesaat, tetapi juga memperkuat fondasi struktural UMKM. Dengan demikian, peran koperasi di masa depan adalah sebagai institusi mediasi dan fasilitator, yang memastikan sumber daya (finansial dan material) dialokasikan secara optimal untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan bukan sekadar *window dressing* dari program bantuan sosial.

Digitalisasi diakui sebagai faktor krusial untuk meningkatkan daya saing UMKM, namun keberhasilannya sangat bergantung pada intervensi struktural komprehensif dari pemerintah, bukan hanya inisiatif mandiri UMKM. Meskipun UMKM secara sikap tidak menolak digitalisasi, kondisi struktural yang ada (misalnya, biaya platform, literasi digital, dan infrastruktur) menghambat partisipasi optimal mereka. Oleh karena itu, kebijakan harus berfokus pada penghilangan hambatan biaya dan akses. Dukungan pemerintah yang diperlukan meliputi penyediaan platform aplikasi tanpa potongan biaya dan gratis, didukung oleh data UMKM yang akurat untuk memudahkan segmentasi dan targeting, serta fasilitas produksi yang memadai. Intervensi ini secara kolektif akan meningkatkan kepercayaan diri UMKM dalam memasuki pasar digital, memampukan mereka untuk beralih dari sekadar pengguna teknologi menjadi peserta aktif dan kompetitif dalam ekosistem digital.

Peningkatan kontribusi koperasi terhadap UMKM mensyaratkan ekosistem kolaboratif yang mengintegrasikan dukungan material dan digital secara strategis. Kebijakan yang dibutuhkan adalah holistik, menggabungkan dukungan modal usaha yang diselaraskan dengan kebutuhan, penguatan kapasitas fisik (alat produksi), dan fasilitasi akses digital yang terjangkau dan didukung kelembagaan. Pendekatan ini menjamin bahwa keberhasilan UMKM tidak hanya

menjadi indikator peningkatan aktivitas, tetapi juga indikator peningkatan daya saing dan keberlanjutan jangka panjang. Dengan demikian, peran koperasi dan pemerintah harus didefinisikan menjadi arsitek kebijakan yang menciptakan lingkungan yang adil, efisien, dan inklusif, sehingga UMKM dapat bertransformasi menjadi pilar utama pertumbuhan ekonomi nasional yang didukung oleh sistem yang terstruktur dan responsif terhadap dinamika pasar.

B. REKOMENDASI

1. Rekomendasi Eksistensi dan Pertumbuhan UMKM di Bawah Naungan Koperasi di Kota Makassar di Era Digitalisasi

Proses dalam mendukung eksistensi dan pertumbuhan UMKM di bawah naungan koperasi di Kota Makassar perlu penguatan permodalan bagi koperasi di Kota Makassar dalam mendukung UMKM sebagai suatu kerangka yang menempatkan koperasi sebagai lembaga intermediasi modal yang menghimpun, mengelola, dan menyalurkan dana secara berkelanjutan kepada pelaku UMKM. Menurut Dzikrullah, A. A., & Chasanah, U. (2024) penguatan akses permodalan menjadi isu strategis pembangunan ekonomi nasional. Penelitian terkini Sundayana, A., & Pratama, G. (2025) juga menegaskan bahwa koperasi dan UMKM adalah kekuatan ekonomi akar rumput yang berperan penting bagi ketahanan ekonomi nasional.

Berdasarkan temuan bahwa keterbatasan modal merupakan hambatan utama skala usaha dan produktivitas UMKM. Oleh karena itu, dalam mendukung eksistensi dan pertumbuhan UMKM koperasi di Kota Makassar secara umum harus menjadi koperasi yang berfungsi sebagai penyedia modal usaha, sehingga pemerintah perlu menyediakan anggaran lebih besar untuk koperasi. Karena koperasi dapat berfungsi sebagai alternatif tabungan, serta sarana pembiayaan yang relatif terjangkau di luar perbankan untuk UMKM. Dengan demikian, penguatan permodalan koperasi dirancang sebagai mekanisme untuk mengubah posisi koperasi: dari sekadar lembaga jasa keuangan sederhana menjadi *mesin pengungkit* (leverage) yang mampu memperluas kapasitas pembiayaan UMKM baik dari sisi volume, jangkauan, maupun kualitas layanan.

Jalan dalam mendorong eksistensi dan pertumbuhan UMKM di bawah naungan koperasi di Kota Makassar perlu penguatan modal internal koperasi. Riset menunjukkan bahwa keberlanjutan koperasi sangat dipengaruhi oleh kecukupan modal sendiri yang bersumber dari simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela, dan modal penyertaan anggota. Dalam model ini, koperasi didorong menerapkan kebijakan yang lebih progresif terhadap penghimpunan simpanan anggota, misalnya skema simpanan berjangka dengan imbal hasil kompetitif, program loyalitas anggota, serta digitalisasi pencatatan simpanan untuk meningkatkan kepercayaan dan transparansi.

Di tingkat implementasi dalam mendorong eksistensi dan pertumbuhan UMKM di bawah naungan koperasi di Kota Makassar, penguatan permodalan koperasi harus diiringi dengan perbaikan tata kelola, manajemen

risiko, dan kapasitas manajerial. Penelitian menunjukkan bahwa tanpa manajemen keuangan yang baik, manfaat inklusi keuangan bagi UMKM dapat menjadi terbatas, meskipun akses terhadap layanan keuangan meningkat. Oleh karena itu, model menempatkan pelatihan manajemen keuangan, literasi keuangan, dan literasi digital bagi pengurus koperasi dan pelaku UMKM sebagai komponen kunci yang menjembatani antara penguatan permodalan dan peningkatan kinerja usaha di lapangan.

Mendorong eksistensi dan pertumbuhan UMKM di bawah naungan koperasi di Kota Makassar perlu penguatan permodalan koperasi dalam mendukung UMKM yang pada prinsipnya bermuara pada penguatan ketahanan ekonomi lokal dan inklusi keuangan. Studi-studi terbaru menegaskan bahwa koperasi dan UMKM yang kuat mampu meningkatkan ketahanan ekonomi masyarakat, memperluas inklusi keuangan di berbagai wilayah, dan mengurangi kesenjangan akses ke sumber daya keuangan formal. Dengan demikian, model ini tidak hanya relevan untuk meningkatkan skala usaha UMKM, tetapi juga untuk mendukung agenda pembangunan yang lebih luas: pertumbuhan inklusif, pemerataan kesejahteraan, dan kemandirian ekonomi berbasis kolektivitas.

2. Rekomendasi Peranan Koperasi dalam Mendukung Pertumbuhan UMKM di Kota Makassar

Koperasi sebagai institusi ekonomi kerakyatan memiliki peran strategis dalam ekosistem UMKM, terutama di Kota Makassar yang ditandai oleh pertumbuhan sektor usaha mikro dan kecil yang dinamis. Kebijakan koperasi di Kota Makassar menjadi instrumen penting dalam menciptakan tata kelola ekonomi yang inklusif melalui penyediaan akses permodalan, pendampingan usaha, dan literasi digital. Sebagaimana dijelaskan oleh Kementerian Koperasi dan UKM (2024), kebijakan koperasi harus diarahkan pada penguatan kapasitas kelembagaan dan perluasan layanan agar mampu menjawab tantangan UMKM modern.

Peranan kebijakan koperasi dalam pertumbuhan UMKM di Makassar dapat dilihat dari aspek *financial inclusion*, yaitu bagaimana koperasi menyediakan skema pembiayaan yang lebih fleksibel, rendah biaya, dan mudah diakses oleh pelaku usaha. UMKM di Makassar umumnya menghadapi keterbatasan modal kerja yang menghambat kemampuan mereka memenuhi permintaan pasar dan meningkatkan kualitas produksi. OECD (2023) menekankan bahwa kebijakan pembiayaan berbasis komunitas, termasuk koperasi, mampu mengurangi kesenjangan akses kredit bagi pelaku usaha kecil.

Kebijakan penguatan permodalan koperasi sangat terkait dengan pengembangan *microfinance* lokal,

termasuk optimalisasi simpan pinjam dan penyaluran kredit berbasis kapasitas produksi UMKM. Di Makassar, banyak pelaku UMKM yang bergantung pada pembiayaan informal karena persyaratan perbankan yang ketat. Melalui kebijakan yang mendorong penguatan struktur modal koperasi, pemerintah daerah dapat meningkatkan kemampuan koperasi untuk menyediakan pembiayaan produktif seperti pembiayaan bahan baku, modal kerja, atau alat produksi.

Selain permodalan, kebijakan koperasi di Makassar juga perlu diarahkan pada peningkatan kapasitas manajerial dan literasi keuangan UMKM. Studi oleh Sari & Hadi (2024) menunjukkan bahwa UMKM yang memperoleh pelatihan manajemen dan perencanaan keuangan melalui koperasi memiliki probabilitas lebih tinggi untuk meningkatkan efisiensi usaha. Kebijakan ini penting mengingat banyak pelaku UMKM di Makassar menjalankan bisnis secara tradisional tanpa sistem pencatatan yang memadai.

Aspek digitalisasi merupakan pilar lain dalam kebijakan koperasi modern. Di Kota Makassar, kebijakan yang mendorong koperasi untuk mengadopsi layanan digital seperti *digital payment*, *e-commerce onboarding*, dan sistem informasi keanggotaan dapat memperkuat daya saing UMKM. Menurut laporan World Bank (2023), UMKM yang bertransformasi ke digital memiliki peningkatan omzet rata-rata 25–30 persen dalam satu tahun. Oleh karena itu, kebijakan digitalisasi koperasi memiliki implikasi langsung terhadap peningkatan produktivitas UMKM.

Kebijakan kolaborasi dan kemitraan strategis juga menjadi faktor penting. Pemerintah Kota Makassar dapat memperkuat koperasi melalui kebijakan yang mendorong kerja sama dengan lembaga perbankan, fintech, perguruan tinggi, dan dunia industri. Model kolaboratif ini sejalan dengan konsep *Collaborative Governance* (Ansell & Gash, 2020), yang menempatkan koperasi sebagai mediator antara UMKM dan berbagai aktor pendukung. Dengan kebijakan yang mendukung kolaborasi, fasilitas teknologi, pelatihan, dan pemasaran dapat lebih mudah diakses oleh UMKM.

Kebijakan koperasi juga berperan dalam memperluas jaringan pasar UMKM melalui program inkubasi bisnis, fasilitasi pameran produk, dan integrasi dalam rantai pasok lokal maupun nasional. Di Makassar, banyak UMKM yang memiliki produk potensial tetapi belum mampu menembus pasar yang lebih luas. Kebijakan koperasi yang mendukung pemasaran terpadu dapat meningkatkan visibilitas produk dan daya saing dalam persaingan ekonomi regional. Dalam perspektif tata kelola kelembagaan, kebijakan koperasi yang menekankan transparansi, akuntabilitas, dan manajemen profesional memiliki dampak signifikan

terhadap kepercayaan anggota dan efektivitas layanan koperasi. Penelitian oleh Kemenkop UKM (2024) menunjukkan bahwa koperasi yang memiliki tata kelola baik cenderung memiliki tingkat partisipasi anggota yang tinggi, sehingga semakin besar modal yang dapat dihimpun dan didistribusikan untuk pengembangan UMKM.

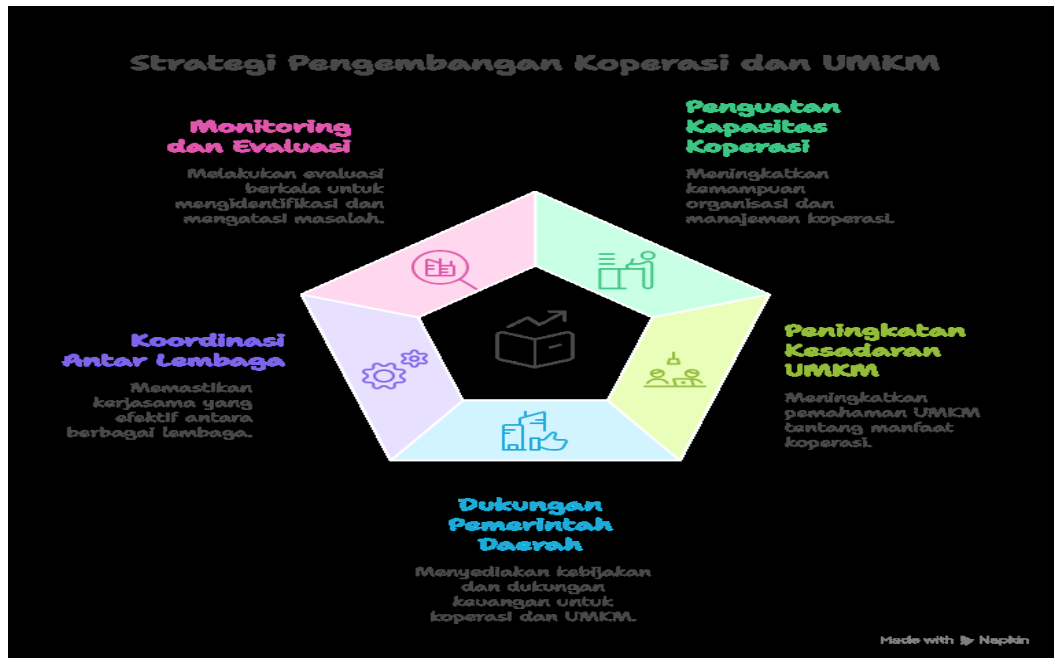
Kebijakan koperasi yang adaptif terhadap konteks lokal Makassar juga menjadi faktor kunci. Dengan karakteristik UMKM yang beragam mulai dari kuliner, kerajinan, jasa, hingga industri kreatif kebijakan koperasi perlu disesuaikan dengan kebutuhan sektor-sektor tersebut. Pendekatan berbasis potensi lokal (local-based policy) memungkinkan koperasi menjadi institusi yang lebih responsif dalam menyediakan layanan pembiayaan, pendampingan, dan inovasi bagi UMKM. Secara keseluruhan, peranan kebijakan koperasi dalam mendukung pertumbuhan UMKM di Kota Makassar sangat signifikan. Melalui kebijakan permodalan, digitalisasi, pendampingan usaha, penguatan tata kelola, dan kolaborasi multisektor, koperasi dapat menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan dukungan kebijakan yang konsisten dan berbasis data, koperasi berpotensi menjadi pilar utama dalam mewujudkan ekosistem UMKM yang inklusif, berdaya saing, dan berkelanjutan.

3. Rekomendasi Model Penguatan Koperasi UMKM Yang Ideal Dalam Memperkuat Daya Saing dan Kemandirian UMKM di Era Digitalisasi

Di tengah percepatan transformasi ekonomi global, digitalisasi telah menjadi faktor kunci dalam menentukan daya saing dan kelangsungan hidup usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Di banyak negara berkembang termasuk Indonesia, UMKM tetap menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Namun, mereka sering menghadapi kendala seperti keterbatasan akses modal, infrastruktur teknologi minim, rendahnya literasi digital, dan kurangnya kapabilitas manajerial. Dalam konteks ini, peran lembaga kolektif seperti koperasi menjadi sangat penting, bukan hanya sebagai wadah sosial, tetapi juga sebagai infrastruktur ekonomi yang memungkinkan agregasi sumber daya, kolaborasi, dan akses bersama ke teknologi dan pasar.

Salah satu model ideal dalam mendorong koperasi dan UMKM berupa model koperasi kontinuitas multipihak, yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan pemerintah, sektor swasta, lembaga keuangan, institusi pendidikan, dan masyarakat dalam satu ekosistem kolaboratif. Hal ini memungkinkan akses ke modal, pelatihan, teknologi, distribusi, dan pasar dalam satu paket terpadu. Studi Koperasi Multipihak dalam Mendukung Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

(UMKM) menekankan pentingnya bentuk kemitraan ini untuk keberlanjutan UMKM di jangka panjang. Model koperasi digital dan kolaboratif terbukti mampu meningkatkan daya saing dan kemandirian UMKM, Model pengembang tersebut dapat dilihat pada gambar berikut:



a. Penguatan Kapasitas Koperasi

Penguatan kapasitas koperasi berbasis digitalisasi telah mengubah lanskap ekonomi dan menuntut UMKM untuk beradaptasi dengan teknologi, pemasaran digital, dan sistem manajemen modern. Namun, sebagian besar UMKM masih menghadapi keterbatasan pengetahuan digital, akses modal, serta infrastruktur pendukung. Dalam konteks ini, koperasi memiliki posisi strategis sebagai lembaga kolektif yang mampu mengkonsolidasikan kebutuhan anggota dan menyediakan layanan berbasis komunitas. Penguatan kapasitas koperasi menjadi kunci agar lembaga ini dapat menjalankan fungsi intermediasi secara optimal, termasuk memperluas akses UMKM terhadap teknologi, pendanaan, pelatihan, dan pasar digital.

Model penguatan kapasitas koperasi di era digitalisasi mencakup tiga aspek utama: digitalisasi internal, peningkatan kompetensi sumber daya manusia, dan pengembangan layanan berbasis teknologi. Digitalisasi internal meliputi pemanfaatan sistem informasi manajemen koperasi, platform keanggotaan digital, pencatatan keuangan berbasis aplikasi, serta integrasi layanan pembayaran digital. Di sisi lain, peningkatan kompetensi SDM—baik pengurus maupun anggota—dilakukan

melalui pelatihan literasi digital, manajemen bisnis modern, pemasaran digital, dan keamanan data. Pengembangan layanan berbasis teknologi pun penting, termasuk penyediaan marketplace koperasi, layanan agregasi logistik, hingga akses pembiayaan digital, sehingga UMKM memperoleh dukungan operasional yang lebih efisien dan terstandar.

Model penguatan kapasitas koperasi tersebut diperkuat melalui pendekatan kolaboratif antara koperasi, pemerintah, lembaga pendidikan, dan sektor swasta. Pemerintah berperan menyediakan regulasi yang mendukung, insentif digitalisasi, dan infrastruktur teknologi, sementara institusi pendidikan dapat memberikan dukungan riset serta pelatihan. Sektor swasta, seperti penyedia teknologi dan platform digital, dapat menjadi mitra strategis untuk meningkatkan kualitas layanan koperasi. Melalui sinergi multipihak ini, koperasi mampu mengembangkan ekosistem yang mendukung transformasi UMKM secara lebih menyeluruh. Pada akhirnya, koperasi tidak hanya berperan sebagai lembaga ekonomi tradisional, tetapi juga sebagai *digital enabler* yang memperkuat daya saing dan kemandirian UMKM dalam era digitalisasi.

b. Peningkatan Kapasitas Kesadaran UMKM Tentang Manfaat Koperasi

Kesadaran UMKM terhadap peran strategis koperasi masih relatif rendah, terutama karena persepsi bahwa koperasi hanyalah lembaga tradisional yang tidak mampu bersaing dengan lembaga keuangan modern. Padahal, koperasi memiliki fungsi ekonomi yang penting sebagai wadah kolektif dalam menyediakan akses permodalan, pelatihan, serta jaringan pasar yang sulit dijangkau UMKM secara individual. Rendahnya literasi kelembagaan dan pemahaman mengenai manfaat koperasi membuat banyak UMKM belum melihat koperasi sebagai mitra strategis. Situasi ini menunjukkan perlunya model penguatan yang dirancang khusus untuk meningkatkan pengetahuan, kepercayaan, dan partisipasi UMKM terhadap koperasi.

Model penguatan kesadaran UMKM dapat dibangun melalui tiga pendekatan utama: edukasi, pendampingan, dan demonstrasi manfaat. Edukasi dapat dilakukan melalui sosialisasi berbasis digital, seminar, dan pelatihan literasi kelembagaan yang menekankan nilai tambah koperasi seperti akses pembiayaan yang lebih adil, kekuatan kolektif, dan efisiensi operasional. Pendampingan berperan membantu UMKM memahami cara bergabung, memanfaatkan layanan, serta

mengintegrasikan aktivitas bisnis dengan ekosistem koperasi. Sementara itu, demonstrasi manfaat dilakukan melalui studi kasus, testimoni pelaku usaha, serta proyek percontohan (pilot project) yang menunjukkan dampak nyata bergabungnya UMKM ke dalam koperasi. Ketiga pendekatan ini membentuk siklus kesadaran yang efektif: informasi, pemahaman, kepercayaan dan partisipasi.

Keberhasilan model penguatan tersebut membutuhkan dukungan multipihak, termasuk pemerintah, akademisi, dan sektor swasta. Pemerintah dapat menyediakan program literasi dan regulasi yang mendukung citra positif koperasi; akademisi berperan dalam riset dan pengembangan metode edukasi efektif; sementara sektor swasta dan platform digital dapat membantu memperluas jangkauan informasi sehingga lebih mudah diakses oleh UMKM. Ketika model penguatan kesadaran ini diimplementasikan secara sistematis dan berkelanjutan, UMKM akan semakin memahami fungsi koperasi sebagai *economic enabler* yang mampu meningkatkan daya saing, stabilitas usaha, serta kemandirian mereka. Dengan demikian, koperasi tidak hanya menjadi alternatif lembaga ekonomi, tetapi juga bagian strategis dari ekosistem pemberdayaan UMKM.

c. Dukungan Pemerintah dari Aspek Kebijakan, Anggaran untuk Koperasi dan UMKM

Koperasi dan UMKM memegang peranan penting dalam struktur perekonomian nasional, terutama sebagai penyerap tenaga kerja dan penggerak pertumbuhan ekonomi berbasis komunitas. Namun, sektor ini masih menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan akses pembiayaan, rendahnya adopsi teknologi, serta kapasitas manajerial yang belum optimal. Oleh karena itu, dukungan pemerintah melalui kebijakan dan anggaran menjadi unsur fundamental dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan koperasi serta UMKM. Intervensi kebijakan yang tepat dapat menciptakan lingkungan regulasi yang kondusif, sementara dukungan anggaran dapat memperkuat kemampuan lembaga koperasi dan UMKM dalam beradaptasi terhadap perubahan ekonomi, terutama di era digitalisasi.

Model penguatan dukungan pemerintah dari aspek kebijakan mencakup regulasi yang mendukung inovasi, simplifikasi perizinan, serta integrasi kebijakan lintas sektoral. Kebijakan seperti penyederhanaan prosedur legalitas, peningkatan akses pembiayaan melalui skema penjaminan kredit, dan penguatan perlindungan usaha menjadi pilar utama pengembangan sektor ini. Selain itu, pemerintah perlu menyusun kebijakan digitalisasi koperasi dan UMKM, seperti pengembangan

platform layanan digital terpadu, regulasi keamanan data, dan kemitraan publik-swasta untuk mendukung ekosistem inovasi. Kebijakan berbasis bukti (evidence-based policy) juga diperlukan untuk memastikan bahwa intervensi pemerintah benar-benar menjawab kebutuhan pelaku koperasi dan UMKM secara relevan dan efektif.

Dari aspek anggaran, pemerintah dapat memperkuat koperasi dan UMKM melalui alokasi dana khusus untuk pelatihan digital, pengembangan infrastruktur teknologi, akses pembiayaan murah, serta program pendampingan berkelanjutan. Skema anggaran berbasis kinerja (performance-based budgeting) dapat diadopsi untuk memastikan efektivitas penggunaan dana dan meningkatkan akuntabilitas program pemberdayaan. Selain itu, kolaborasi pembiayaan multipihak—antara pemerintah, lembaga keuangan, dan sektor swasta—dapat menciptakan sumber daya yang lebih besar bagi inovasi dan pengembangan koperasi. Dengan kombinasi kebijakan yang adaptif dan dukungan anggaran yang terarah, pemerintah dapat membangun model penguatan yang tidak hanya menolong koperasi dan UMKM bertahan, tetapi juga berkembang secara berkelanjutan di tengah dinamika ekonomi modern.

d. Kordinasi Antar Lembaga: Memastikan Terbagung Kerjasama yang Efektif Lintas Lembaga untuk Mendorong Koperasi dan UMKM

Pertumbuhan koperasi dan UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan berbagai lembaga pemerintah, lembaga keuangan, akademisi, sektor swasta, dan komunitas untuk bekerja secara sinergis dan berkesinambungan. Namun, kolaborasi lintas lembaga sering terhambat oleh ketidakselarasan tujuan, kurangnya koordinasi, serta minimnya mekanisme pengawasan dan evaluasi. Oleh karena itu, diperlukan model kepastian terbangunnya kerjasama lintas lembaga yang terstruktur dan berbasis tata kelola kolaboratif. Model ini menekankan pentingnya *shared goals*, kejelasan peran, serta standar operasional yang disepakati bersama agar setiap aktor dapat berkontribusi secara optimal dalam memperkuat ekosistem koperasi dan UMKM.

Model kerjasama yang efektif lintas lembaga mencakup tiga fondasi utama: integrasi kebijakan dan program, platform koordinasi digital, serta mekanisme akuntabilitas bersama. Integrasi kebijakan diperlukan agar program pemberdayaan koperasi dan UMKM tidak tumpang tindih, melainkan saling melengkapi antar lembaga. Sementara itu, platform koordinasi digital memungkinkan

pertukaran data, pemantauan program, dan komunikasi real-time antar pemangku kepentingan, sehingga keputusan yang diambil lebih cepat dan berbasis bukti. Mekanisme akuntabilitas bersama, seperti indikator kinerja lintas institusi, laporan berkala, dan audit kolaboratif, memastikan bahwa kegiatan kerjasama berjalan efektif, transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan.

Implementasi model ini memberikan kepastian bahwa kerjasama lintas lembaga tidak hanya bersifat formalitas, tetapi benar-benar menghasilkan dampak terhadap pertumbuhan koperasi dan UMKM. Dengan adanya alur koordinasi yang jelas, akses pembiayaan menjadi lebih terbuka; pelatihan dan pendampingan menjadi lebih terpadu; serta inovasi digital dapat digunakan secara luas oleh pelaku UMKM dan koperasi. Selain itu, model ini mendorong terciptanya ekosistem pemberdayaan yang kolaboratif dan berkelanjutan, di mana lembaga-lembaga terkait tidak bekerja secara terpisah, tetapi saling memperkuat. Pada akhirnya, kepastian kerjasama lintas lembaga menjadi salah satu kunci strategis bagi percepatan transformasi koperasi dan UMKM di era ekonomi modern.

e. Monitoring dan Evaluasi: Penguatan Evaluasi Berkala dalam mengidentifikasi dan Mengatasi Masalah Koperasi dan UMKM

Evaluasi berkala merupakan elemen penting dalam memastikan keberlanjutan dan efektivitas pengembangan koperasi dan UMKM. Di tengah dinamika ekonomi yang cepat—termasuk digitalisasi, perubahan perilaku konsumen, dan kompetisi global—koperasi dan UMKM membutuhkan mekanisme evaluasi yang mampu mengidentifikasi masalah secara dini. Tanpa evaluasi terstruktur, banyak persoalan seperti ketidakseimbangan arus kas, lemahnya tata kelola, rendahnya literasi digital, dan stagnasi inovasi menjadi tidak terpantau sehingga berpotensi menghambat pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, model penguatan evaluasi berkala menjadi instrumen strategis untuk menilai kinerja, mengidentifikasi hambatan operasional, dan menetapkan langkah perbaikan yang sistematis.

Model evaluasi berkala yang ideal bagi koperasi dan UMKM terdiri atas tiga komponen utama: pemantauan berbasis indikator, integrasi data digital, dan umpan balik partisipatoris. Pemantauan berbasis indikator memungkinkan pengukuran obyektif atas aspek kinerja seperti keuangan, manajemen, inovasi, dan pelayanan anggota. Integrasi data digital melalui aplikasi pencatatan,

dashboard monitoring, atau sistem informasi koperasi memberikan kecepatan dan akurasi dalam pengumpulan serta analisis informasi. Sementara itu, pendekatan umpan balik partisipatoris menempatkan anggota koperasi dan pelaku UMKM sebagai aktor penting dalam proses evaluasi sehingga rekomendasi perbaikan bersifat lebih relevan dan kontekstual. Kombinasi ketiga komponen ini menciptakan model evaluasi yang komprehensif dan responsif terhadap perubahan lingkungan usaha.

Penguatan evaluasi berkala juga harus didukung oleh struktur koordinasi yang jelas dan tindak lanjut yang berkelanjutan. Pemerintah, lembaga pendamping, dan pengelola koperasi perlu memiliki mekanisme tindak lanjut yang terencana, misalnya perbaikan tata kelola, penguatan kapasitas SDM, atau penyesuaian strategi digitalisasi berdasarkan hasil evaluasi. Selain itu, evaluasi berkala dapat menjadi dasar bagi penyusunan program dukungan baru, pengalokasian anggaran, serta kebijakan yang lebih adaptif terhadap kebutuhan riil pelaku UMKM. Dengan demikian, model penguatan evaluasi berkala tidak hanya berfungsi sebagai alat pengawasan, tetapi juga sebagai motor penggerak inovasi, perbaikan manajerial, dan peningkatan daya saing koperasi serta UMKM secara berkelanjutan.

4. Rekomendasi Kebijakan dan Strategi Agar Koperasi Lebih Efektif Dalam Mendukung Pertumbuhan UMKM di Kota Makassar

1. Perlunya kebijakan penguatan modal anggaran internal koperasi karena berperan strategis dalam memperluas kapasitas koperasi untuk mendukung permodalan UMKM, terutama melalui penyediaan skema pembiayaan inklusif seperti pinjaman tanpa agunan yang tetap berbasis prinsip kehati-hatian. Kebijakan ini perlu diarahkan pada peningkatan akumulasi modal sendiri koperasi, optimalisasi dana cadangan, dan akses koperasi terhadap sumber pembiayaan eksternal yang terjangkau sehingga kemampuan koperasi menyalurkan kredit produktif semakin kuat. Selain itu, kebijakan tersebut harus terintegrasi dengan program pelatihan manajemen keuangan, literasi keuangan, dan literasi digital bagi UMKM agar mereka tidak hanya memperoleh akses modal, tetapi juga memiliki kapasitas mengelola usaha secara profesional dan adaptif terhadap perkembangan teknologi. Dengan demikian, kebijakan penguatan modal internal koperasi tidak hanya memfasilitasi pembiayaan, tetapi juga memastikan eksistensi dan daya saing UMKM melalui

peningkatan kemampuan finansial dan digital yang berkelanjutan.

2. Mendorong koperasi menjadi SDM yang berkualitas dan membentuk gerakan karakter wirausaha yang berani dan mandiri untuk Eksistensi UMKM. Juga penguatan koperasi dalam pendampingan kualitas dan standarisasi produk UMKM berkelanjutan untuk usaha UMKM. Strategi kebijakan yang mendorong koperasi untuk menjadi sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas merupakan langkah krusial dalam memperkuat eksistensi UMKM. Perlunya kebijakan yang menekankan peningkatan kompetensi pengurus dan anggota koperasi melalui pelatihan manajemen usaha, literasi digital, kepemimpinan, inovasi produk, dan pengambilan keputusan berbasis data. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan kapabilitas teknis, tetapi juga membentuk karakter wirausaha yang berani, mandiri, dan proaktif dalam menghadapi tantangan bisnis. Dengan SDM koperasi yang kompeten, UMKM dapat memperoleh pendampingan yang lebih efektif, akses informasi, dan bimbingan strategis sehingga mereka mampu mengembangkan usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

Selain penguatan SDM, strategi kebijakan juga menitikberatkan pada penguatan peran koperasi dalam pendampingan kualitas dan standarisasi produk UMKM. Koperasi berfungsi sebagai fasilitator dalam memastikan produk UMKM memenuhi standar mutu, mulai dari bahan baku, proses produksi, kemasan, hingga sertifikasi yang relevan dengan pasar. Pendampingan berkelanjutan ini tidak hanya meningkatkan daya saing produk UMKM di tingkat lokal maupun global, tetapi juga membangun ekosistem usaha yang berorientasi pada keberlanjutan dan inovasi. Dengan kombinasi pengembangan SDM dan standarisasi produk, koperasi berperan ganda sebagai pusat penguatan kapasitas wirausaha dan peningkatan kualitas UMKM, sehingga mendukung pertumbuhan usaha yang lebih stabil, kompetitif, dan mandiri.

3. Penguatan kebijakan dalam mendorong Koperasi menjadi motor penggerak peluang usaha UMKM sebagai jalan eksistensi UMKM. Penguatan kebijakan pada koperasi agar memastikan lebih memperkuat kegiatan co-working space atau sentra berbasis UMKM. Penguatan kebijakan dalam mendorong koperasi menjadi motor penggerak peluang usaha UMKM menunjukkan bahwa pemerintah atau pemangku kebijakan perlu merancang regulasi, insentif, dan program yang menjadikan koperasi sebagai pusat fasilitasi pertumbuhan UMKM. Hal ini mencakup dukungan dalam bentuk kemudahan akses permodalan, pelatihan kewirausahaan, bimbingan teknis, dan jaringan pasar. Dari sisi kebijakan, fokusnya adalah memastikan koperasi memiliki kapasitas,

peran, dan mandat yang jelas untuk mengidentifikasi dan membuka peluang usaha bagi UMKM sehingga keberlanjutan usaha mereka terjamin. Kebijakan ini menjadikan koperasi sebagai *enabler* strategis yang mendorong UMKM untuk tetap eksis dan kompetitif.

4. Penguatan kebijakan pada koperasi agar memperkuat kegiatan co-working space atau sentra berbasis UMKM menekankan perlunya kebijakan yang mendorong koperasi menyediakan ruang kolaboratif dan fasilitas sentra usaha yang terintegrasi. Dari perspektif kebijakan, hal ini dapat diwujudkan melalui dukungan anggaran, insentif pembangunan infrastruktur, kemudahan regulasi, serta program pelatihan yang menyertai penggunaan fasilitas. Tujuannya adalah menciptakan ekosistem usaha yang mendukung kolaborasi, inovasi, dan efisiensi operasional bagi UMKM. Dengan kebijakan yang tepat, co-working space atau sentra berbasis UMKM yang dikelola koperasi tidak hanya menjadi tempat produksi, tetapi juga pusat pengembangan kapasitas wirausaha, akses pasar, dan standarisasi produk, sehingga mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

5. Kebijakan yang mendorong Koperasi dalam penguatan infrastruktur teknologi untuk promosi, penjualan UMKM berbasis digital. Selain itu, mendorong koperasi agar menjadi holding penggerak sinergitas antara pemerintah dan UMKM. Kebijakan yang mendorong koperasi untuk memperkuat infrastruktur teknologi menjadi strategi krusial dalam mendukung promosi dan penjualan UMKM berbasis digital, sehingga pelaku usaha dapat mengakses pasar lebih luas, memanfaatkan platform e-commerce, serta meningkatkan efisiensi operasional melalui sistem digital terintegrasi. Selain itu, kebijakan ini menekankan peran koperasi sebagai *holding* yang menggerakkan sinergi antara pemerintah dan UMKM, sehingga tercipta koordinasi yang lebih efektif dalam penyediaan akses pembiayaan, pelatihan, pendampingan, serta program inovasi usaha. Dengan pendekatan ini, koperasi berfungsi ganda sebagai fasilitator transformasi digital UMKM sekaligus sebagai mediator strategis yang menjembatani kebijakan pemerintah dengan kebutuhan riil pelaku usaha, sehingga memperkuat eksistensi dan daya saing UMKM di era ekonomi digital.

6. Kebijakan yang mendorong koperasi untuk memperkuat basis data UMKM dan aspek monitoring serta evaluasi berkala merupakan langkah strategis dalam meningkatkan efektivitas pendampingan dan pemberdayaan pelaku usaha. Dengan basis data yang terintegrasi, koperasi dapat memiliki informasi yang akurat mengenai profil, kapasitas, kebutuhan, dan perkembangan UMKM, sehingga intervensi yang dilakukan menjadi tepat sasaran. Selain itu, sistem monitoring dan evaluasi berkala memungkinkan koperasi untuk memantau kinerja UMKM, mengidentifikasi hambatan, serta memberikan rekomendasi perbaikan yang real-time, termasuk dalam hal pengembangan kapasitas,

inovasi produk, dan akses pasar. Kebijakan ini menempatkan koperasi tidak hanya sebagai lembaga pendukung finansial, tetapi juga sebagai pusat pengelolaan informasi dan pengambilan keputusan berbasis data, yang secara langsung memperkuat daya saing dan keberlanjutan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Affa, A. S., Wibowo, M. G., & Berakon, I. (2020). Resilience ability and small medium enterprise (SME) survival rate in the middle of business environmental fluctuation. *Journal of Islamic Economics Management and Business*, 2(1). <https://doi.org/10.21580/jiemb.2020.2.1.7109>
- Afrida, D. K., Lestari, E. W. P., Lailiya, F., & Suwanan, A. F. (2021). Peran digitalisasi koperasi sebagai pendongkrak UMKM dalam pengembangan ekonomi wilayah Kota Surabaya. In *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Pembangunan* (Vol. 1, No. 2, pp. 151-158).
- Ajija, S. R., SE, M. E., Ahmad Hudaifah, S. E., Ec, M., Wasiaturrehman, S. E., Sulistyaningsih, L., & Azzizah, U. A. (2018). *Koperasi BMT: Teori, Aplikasi dan Inovasi*. Inti Media Komunika.
- Alfitrah, N. A., & Perkasa, R. D. (2023). Peranan Koperasi dalam Menumbuhkan Potensi Perekonomian Umat Secara Deskriptif.
- Altschuld, J. W., & Witkin, B. R. (2000). *Needs assessment and education*. (dalam kumpulan karya tentang assessment/ evaluasi) — sebagai kelanjutan teoritis konsep Needs Assessment.
- Ansell, C., & Gash, A. (2008). Collaborative governance in theory and practice. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(4), 543–571.
- Ansell, C., & Gash, A. (2020). Collaborative governance in theory and practice. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(4), 543–571. <https://doi.org/10.1093/jopart/mum032>.
- Ari, Y. A., dkk. (2024). *Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten ... : Pengaruh Digital Marketing, Literasi Keuangan dan Akses Permodalan terhadap Kinerja UMKM*. (Artikel, 2024).
- Arikunto, S. (2019). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azima, M. F., Setiawan, L. G., Saputri, E., Hotma, E. M. H., Saputra, A. A., Darmawan, M., Adella, C. N., & Revolka, S. E. (2023). Pemanfaatan teknologi informasi dalam transformasi digital pada UMKM dan layanan informasi publik Desa Munca. *Publika Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 72–84.
- Bandura, A. (2020). *Social learning theory*. Prentice-Hall.
- Bandura, R., McLean, M., & Sultan, S. (2023). *Unpacking the Concept of Digital Public Infrastructure and Its Importance for Global Development*.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Barney, J. B. (2021). *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage* (Reprint Edition). Pearson Education.

- Barney, J. B. (2021). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27(6), 625–641.
- Barney, J. B., & Clark, D. N. (2020). *Resource-based theory: Creating and sustaining competitive advantage* (2nd ed.). Oxford University Press.
- Barney, J. B., Wright, M., & Ketchen, D. J. Jr. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27(6), 625–641.
- Becker, G. S. (2020). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education* (3rd ed.). University of Chicago Press.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2020). *The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle*. Springer.
- Carpenter, R. E., & Petersen, B. C. (2002). *Is the growth of small firms constrained by internal finance?* *The Review of Economics and Statistics*, 84(2), 298–309.
- Clutterbuck, D. (2021). *Mentoring for Entrepreneurs: Developing Capability, Confidence, and Strategic Thinking*. Routledge.
- Crefioza, O., & Kusumawardhani, A. (2021). *Efektivitas kinerja inkubator bisnis selama pandemi COVID-19 dari perspektif tenant: Studi kasus di KKIB Universitas Diponegoro*. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 21(2), 564–567.
- Creswell, J. W. (2018). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE Publications.
- Davies, H. T. O., Nutley, S. M., & Smith, P. C. (2020). *What Works? Evidence-Based Policy and Practice in Public Services*. Policy Press.
- Dinas Koperasi dan UKM RI. (2022). *Roadmap pengembangan koperasi modern Indonesia*. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Dunn, W. N. (2015). *Public Policy Analysis: An Introduction* (5th ed.). Pearson Education.
- Etzkowitz, H., & Ranga, M. (2021). *The Triple Helix: University–Industry–Government Innovation in Action* (Revised Edition). Routledge.
- Fadhilah. *TAMWIL: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2), 65-77.
- Fatimah, F., & Darna, D. (2011). Peranan koperasi dalam mendukung permodalan usaha kecil dan mikro (UKM). *Ekonomi & Bisnis*, 10(2).
- Faturrahman, F., Subhan, E. S., & Shoalihin, S. (2025). Pengembangan UMKM Berbasis Transformasi Digital Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Lokal. *Advances in Management & Financial Reporting*, 3(3), 990-1008.
- Ginting, S., & Siregar, A. (2020). Strategi pemberdayaan koperasi dalam meningkatkan kapasitas UMKM di daerah. *Jurnal Pengembangan Ekonomi Lokal*, 5(3), 89–101.

- Hadi, M., Hadady, H., & Arilaha, M. A. (2025). *Pengaruh Literasi Keuangan dan Akses Pembiayaan terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Ternate; Peran Digitalisasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi*. *Jurnal Mirai Management*, 10(1), 581–604.
- Hakim, H., & Ramadan, M. H. (2024). *Evaluasi kebijakan Dinas Koperasi terhadap UMKM di Kabupaten Semarang: Terhadap prinsip-prinsip Hukum Administrasi Negara*. *Yustisi: Jurnal Kajian Hukum dan Administrasi Negara*.
- Happy, F., Surur, A. T., & Adinugraha, H. H. (2021). *Prospek Bisnis Dan Pemberdayaan Umkm Dalam Perspektif Ekonomi Islam: Studi Kasus Pada Usaha Permen Jahe*
- Harahap, I., Nawawi, Z. M., & Syahputra, A. (2023). *Signifikansi Perananan Umkm Dalam Pembangunan Ekonomi Di Kota Medan Dalam Perspektif Syariah*. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 6(2), 718-728.
- Herlambang, C. I. F. (2023). *Persepsi dan minat pelaku UMKM pengolahan hasil ternak terhadap sertifikasi halal di Kota Kediri* (Skripsi, Universitas Brawijaya).
- Herlambang, D., Malagano, T., Zildjianda, R., & Aziz, M. A. (2023). *Pemberdayaan administrasi publik guna pelayanan masyarakat di Kampung Bumi Dipasena Sejahtera* *Jurnal Pengabdian UMKM*, 2(2), 125–130
- Hernández-Gantes, V. M., Sorensen, R. P., & Nieri, A. H. (1996). *Fostering Entrepreneurship through Business Incubation: The Role and Prospects of Postsecondary Vocational-Technical Education. Report 2: Case Studies*. National Center for Research in Vocational Education, Berkeley, CA.
- Hidayat, I., Qurotulaini, D. L., Safitri, N. A., & Novitasari, R. (2024). *Transformasi Digital Pada UMKM di Indonesia Dalam Menghadapi Tantangan dan Peluang Pada Akses Pembiayaan*. *Jurnal Intelek Insan Cendikia*, 1(10), 7414-7413.
- Hutapea, M. B., & Hasibuan, N. F. A. (2023). *Analisis pemahaman UMKM terhadap implementasi SAK EMKM pada UMKM binaan Dinas Koperasi dan UKM di Kota Medan*. *Mandiri: Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 2(2), 58–64.
- Inanna, I. (2025). *EKONOMI KOPERASI*. Penerbit Tahta Media.
- Jasri, J., Mustamin, S. W., & Nurmayanti, S. (2023). *Analisis Pemberdayaan UMKM Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Untuk Mencapai Kesejahteraan Masyarakat*. *Jurnal*
- Kaharuddin (2023). *Metodelogi penelitian kualitatif*. Unisma Press. Jalan Sultan Alauddin No. 259 Kel. Gunung Sari Kecamatan Rappocini, Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan 90221 Kartika,
- L. D. (2022). *Peran Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) pada Koperasi Simpan Pinjam Limbago Nagari Cubadak Kecamatan Lima kaum*.
- Kaharuddin, K. (2021). *Kualitatif: ciri dan karakter sebagai metodologi*. *Equilibrium: Jurnal Pendidikan*, 9(1), 1-8.
- Kementerian Komunikasi dan Digital Republik Indonesia, BBPSDMP Makassar. (2025). *Dorong literasi*

digital dan UMKM go digital di Kota Makassar. BBPSDMP Komdigi Makassar.

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2020). *Rencana Induk Pengembangan Koperasi 2020–2024*. Jakarta: Kemenkop UKM.

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). *Peta jalan transformasi digital koperasi dan UMKM*. Jakarta: Deputi Bidang Kelembagaan.

Kenney, M., Bearson, D., & Zysman, J. (2021). The platform economy matures: measuring pervasiveness and exploring power. *Socio-Economic Review*, 19(4), 1451–1483.

Kolb, D. A. (2022). *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development* (Revised Edition). Pearson Education.

Komariah, K. (2022). Peran Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3703-3711.

Mankiw, N. G. (2020). *Principles of Economics* (9th ed.). Cengage Learning.

McDavid, J. C., Huse, I., & Hawthorn, L. R. L. (2019). *Program evaluation and performance measurement: An introduction to practice* (3rd ed.). SAGE Publications. rt & E. Seidman (Eds.), *Handbook of community psychology* (pp. 43–63)

McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). *Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur*. *Academy of Management Review*, 31(1), 132–152.

McMullen, J. S., Brownell, K. M., & Adams, J. (2020). What makes an entrepreneurship study entrepreneurial? Toward a unified theory of entrepreneurial agency. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(2), Article 104225872092246.

Miles, M. B. & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Moan, B. R., Mitan, W., & Lamawitak, P. L. (2023). Peranan Koperasi Simpan Pinjam Kopdit Sube Huter Nita Dalam Mendukung Permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Nita. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(3), 298-314.

Moleong, L. J. (2021). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Moore, M. H. (1995). *Creating public value: Strategic management in government*. Harvard University Press.

Mu'Arif, S., Safi'i, M., & Yulianto, Y. (2025). Peran Lembaga Koperasi Terhadap Umkm Di Tangerang Selatan. *Jurnal Akademik Pengabdian Masyarakat*, 3(4), 202-206.

Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi umkm terhadap pertumbuhan ekonomi era digitalisasi melalui peran pemerintah. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 9(2), 184-204.

Nurhalita, S. (2022). Peran pemerintah daerah dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah

(UMKM) di Kabupaten Langkat. *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 5(1), 84-90.

Nutley, S. M., & Webb, J. (2022). Evidence and the policy process. In H. T. O. Davies, S. M. Nutley & P. C. Smith (Eds.), *What Works? Evidence-Based Policy and Practice in Public Services*. Cambridge University Press.

Ondang, C., Singkoh, F., & Kumayas, N. (2019). Peranan pemerintah daerah dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di kabupaten Minahasa (suatu studi di Dinas Koperasi dan UKM). *Jurnal Eksekutif*, 3(3).

Penelitian UPR, 3(2), 47-54.

Pitono, A. (2024). Digitalisasi Pemasaran Produk Usaha Mikro, Kecil, Menengah (Umkm) Oleh Suku Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, Dan Menengah Kota Administrasi Jakarta Utara Provinsi Dki Jakarta (Doctoral Dissertation, Institut Pemerintahan Dalam Negeri).

Poling, M. Y., Herdi, H., & Lamawitak, P. L. (2023). Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM Pada KSP Kopdit Ikamala. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 1(2), 105-115.

Pratama, M. A. P. (2024). *Pengaruh pengelolaan keuangan dan pemanfaatan sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM (survey pada UMKM di Kota Bandung)*. Skripsi — Universitas Komputer Indonesia.

Putri, A. A., & Nurhuda, A. (2023). Analisis ontologi terhadap peran UMKM dalam upaya meningkatkan perekonomian masyarakat di daerah Ngemplak Boyolali. *Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan manajemen Indonesia (JEAMI)*, 2(01), 56-66.

Rahman, M., & rekan. (2023). Analysis of SMEs performance based on innovation practice, market orientation, and innovation barriers. *Diponegoro International Journal of Business*, 6(2), 77-89. <https://doi.org/10.14710/dijb.6.2.2023.77-89>

Ranga, M., & Etzkowitz, H. (2013). Triple Helix systems: An analytical framework for innovation policy and practice in the knowledge society. In *Entrepreneurship and Knowledge Exchange* (pp. 107-148). Routledge.

Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.). Free Press.

Rogers, E. M. (2020). *Diffusion of Innovations* (5th ed.). Free Press.

Rokhim, A., Fadhilah, M., & Hidayat, R. (2024). *Peningkatan kapasitas manajemen UMKM di Purworejo melalui pelatihan capacity building*. *Jurnal Umum Pengabdian Masyarakat*.

Rosado-Cubero, A., Hernández, A., Blanco-Jiménez, F. J., & Freire-Rubio, T. (2024). *Seeding young entrepreneurs: The role of business incubators*. *Journal of Innovation & Knowledge*, 9(4), 100579. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100579>.

Serwadi, A., Ramdhan, M., & Yusuf, L. (2024). *Kajian strategis penguatan kapasitas UMKM melalui*

pendampingan berkelanjutan di era digital. Pusat Penelitian dan Pengembangan UMKM Indonesia.

- Setyo Wibowo, N., Sugiartono, E., Widianta, M. M. D., & Atmadji, E. S. J. (2024). "Pemberdayaan UMKM melalui pelatihan e-content development dan strategic marketing communication dalam upaya digitalisasi ekonomi bagi UMKM Batik Tamanan Kabupaten Bondowoso." *J-Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 9(3).
- Sitio, A. (2001). *koperasi: Teori dan Praktek*. Erlangga.
- Sohail, K., Belitski, M., & Castro Christiansen, L. C. (2023). *Developing business incubation process frameworks: a systematic literature review*. *Journal of Business Research*, 162, 113902. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113902>
- Stam, E. (2015). *Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique*. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769.
- Stam, E., & Spigel, B. (2021). *Entrepreneurial ecosystem elements*. *Small Business Economics*, 56(2), 809–832.
- Stam, E., & van de Ven, A. (2018). *Entrepreneurial Ecosystems: A Systems Perspective*. U.S.E. Working Paper Series No. 18-06. Utrecht: Utrecht University School of Economics.
- Stam, E., & van de Ven, A. (2021). *Entrepreneurial ecosystem elements*. *Small Business Economics*, 56(2), 809–832. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
- Sucipto, A. (2023). Kajian tata kelola UMKM Kabupaten Purworejo menuju daya saing internasional. *Jurnal Bingkai Ekonomi (JBE)*, 8(2), 29-36.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulastri, S., & rekan-rekan. (2023). *Edukasi digitalisasi pemasaran dan pencatatan keuangan pengrajin keripik Karangbolo Ungaran Barat*. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*, 7(2), 109–119.
- Sulastri, S., Lestari, E., & Askianto, M. (2023). *Pengaruh pengetahuan keuangan, sikap keuangan, dan kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM di Kelurahan Blimbing Kota Malang*. Rinjani Unitri.
- Sulastri, S., Nuryanti, B. L., Mulyadi, H., & Fadhillah, F. (2023). *Pengaruh electronic commerce terhadap daya saing usaha UMKM*. *Journal of Business Management Education*.
- Sunyoto, H. K. (2024). A performance study of Micro-Small-Medium-Enterprises (MSMEs) in emerging economy: Role of entrepreneurial orientation. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 14(1), 104–114. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jab/article/view/55435>.
- Suryanto, A., & Wibowo, S. (2024). *Community Economic Development (CED) sebagai Pendekatan Pemberdayaan UMKM di Era Digital: Model, Strategi, dan Implementasi di Tingkat Lokal*. Jakarta: Pustaka Ekonomi Rakyat.
- Tambunan, T. H. (2021). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu, Tantangan, dan*

Kebijakan. Jakarta: LP3ES.

- Teece, D. J. (2020). *Fundamental issues in strategy: Time to reassess?* *Strategic Management Review*, 1(1), 3–31.
- Tia, C. R., Mitan, W., & Aurelia, P. N. (2023). Peranan Koperasi Sangosay Dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Cabang Maumere. *Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi*, 1(4), 296-312.
- Van Dijk, J. A. G. M. (2020). *The digital divide*. Polity Press.
- Wahyudi, W. (2023). *Implementasi Sistem Pembayaran Digital dalam Penjualan Produk pada Bisnis UMKM di Kota Palopo*. Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo.
- Wahyudi, W.W., Salahudin, & Ulum, I. (2024). *Model Manajemen Kelompok Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha Tepung Tapioka*. ARISTO.
- Weimann, J., Brosig-Koch, J., Heinrich, T., Hennig-Schmidt, H., & Keser, C. (2018). The logic of collective action revisited.
- Wibowo, S., Muis, A., & Rofieq, A. (2024). “Pengembangan identitas usaha UMKM melalui pelatihan pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) berbasis digital di Desa Nagasari, Kabupaten Bekasi.” *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 594–599.
- Wurth, B., Stam, E., & Spigel, B. (2021). *Toward an entrepreneurial ecosystem research program*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(3), 729–778.
- Yusuf, Y., Christianingrum, C., & Fauzi, P. (2024). *Pendampingan UMKM dalam penggunaan digital marketing pengelola Desa Wisata Perlang, Kabupaten Bangka Tengah*. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(4), 6510–6516.
- Zimmerman, M. A. (2000). Empowerment theory: A theoretical analysis and application. In T. Gullotta & R. B. Anderson (Eds.), *Encyclopedia of Primary Prevention and Health Promotion*. Springer.