

Implementasi Platfrom Sibakul Jogja dalam Pemberdayaan UMKM Terdampak Pandemi Covid-19 di Daerah Istimewa Yogyakarta

Dhea Shinta Prabandari (1), Muhammad Eko Atmojo (2)

(1) Program Studi Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta/081326900143

(2) Program Studi Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta/081326900143

(1) Email Korespondensi: muhammadekoatmojo05@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi SiBakul sebagai bentuk pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terdampak pandemic covid-19 di Daerah Istimewa Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, yaitu di DIY. Hasil dari penelitian ini menemukan beberapa fakta menarik yaitu (1) Implementasi SiBakul Jogja *Free* sudah memiliki manfaat, tujuan dan sasaran yang jelas bagi keberlangsungan usaha para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), namun kegiatan sosialisasi yang dilakukan masih kurang maksimal. (2) Dukungan sumber daya manusia sangat penting bagi pelaksanaan SiBakul Jogja *Free*, dimana Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah masih minim sumber daya manusia untuk menjalankan SiBakul Jogja *Free* Ongkir sehingga melakukan perekrutan tenaga tambahan dari luar. (3) Para implementor telah memiliki disposisi yang baik. Mereka telah memiliki satu tujuan yang sama bagi keberhasilan pelaksanaan SiBakul Jogja *Free* Ongkir dan telah memiliki pengetahuan yang cukup terkait SiBakul. (4) Pelaksanaan SiBakul telah menjalin kerja sama yang baik dengan berbagai jasa pengiriman sehingga memudahkan dalam akses pengiriman produk-produk UMKM, serta telah memiliki buku panduan untuk memudahkan pemahaman tata cara penggunaan SiBakul.

Kata kunci; Implementasi, Sibakul Jogja, Pemberdayaan UMKM, Pandemi Covid-19

Abstract: *This study aims to determine the implementation of SiBakul as a form of empowering Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) affected by the COVID-19 pandemic in the Special Region of Yogyakarta. This research uses a qualitative method with a case study approach in DIY. The results of this study found several interesting facts, namely (1) the implementation of SiBakul Jogja Free already has clear benefits, goals, and objectives for the business continuity of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), but the socialization activities carried out are still not optimal. (2) Human resource support is crucial for the implementation of SiBakul Jogja Free, where the Department of Cooperatives and Small and Medium Enterprises still lacks human resources to run SiBakul Jogja Free Shipping so that they recruit additional personnel from outside. (3) The implementors have had a good disposition. They already have one common goal for the successful implementation of SiBakul Jogja Free Shipping and already have sufficient knowledge regarding SiBakul. (4) The implementation of SiBakul has established good cooperation with various shipping services to facilitate access to the delivery of MSME products and already has a guidebook to facilitate understanding of the procedures for using SiBakul.*

Keywords: Implementation, Sibakul Jogja, MSME Empowerment, Covid-19 Pandemic

Informasi Artikel: Disubmit: 2022-05-26; Direvisi 2022-06-26; Disetujui: 2022-07-22

PENDAHULUAN

Diberlakukannya Kebijakan Pengetatan secara Terbatas Kegiatan Masyarakat (PTKM) oleh pemerintah rupanya cukup berdampak pada laju perekonomian pusat maupun daerah. Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) juga menjadi salah satu daerah yang terdampak pandemic covid-19, terlebih DIY populer dengan destinasi wisatanya yang menjadi potensi daya tariknya. Diberlakukannya Kebijakan PTKM secara tidak langsung membekukan aktivitas pariwisata di DIY yang tentunya akan berdampak pada kontraksi ekonomi DIY. Kebijakan ini menciptakan ‘keparnaan’ pada masyarakat untuk berwisata, ditambah pula diberlakukannya beberapa kebijakan serupa yang membatasi mobilisasi masyarakat untuk mencegah penyebaran covid-19.



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Fenomena ini berdampak pada penurunan intensitas kunjungan wisata di tahun 2020 yang hanya mencapai 1.384.781 pengunjung. Angka ini mengalami kemerosotan yang cukup tajam apabila dibandingkan dengan intensitas kunjungan wisata di tahun 2019 yang mencapai 4.378.600 pengunjung (Chairunisa, N., 2021). Apabila data ini dikalkulasikan maka terdapat penurunan intensitas kunjungan wisatawan sekitar 60%.

Kontraksi yang dirasakan sector pariwisata di DIY juga berdampak pada eksistensi UMKM yang mana dalam pemasaran produknya sebagian besar masih bergantung pada sector pariwisata. DIY sebagai kota pariwisata seolah menjadi pasar induk bagi UMKM dalam menjajakan produknya pada destinasi wisata tertentu. Menurut hasil survey yang dilakukan Dinas Koperasi dan UKM DIY bersama dengan Jogja *Economic Resilience for Covid-19* (Jercovid) terhadap 1000 UMKM yang terdaftar Sibakul Jogja, menemukan fakta bahwa sebagian besar pelaku UMKM DIY merasakan dampak pandemic covid-19. Hasil survey tersebut menyatakan bahwa pendapatan pelaku UMKM menurun signifikan hingga 80% dalam kurun waktu triwulan kedua di tahun 2020 (Ginting, N. S., 2020). Kondisi ini kemudian diperparah dengan adanya keterbatasan kemampuan pelaku UMKM di DIY dalam pengoperasian digital yang semakin membatasi ruang gerak pemasaran produknya. Hal ini juga dirasakan lebih dari 55% konsumen yang merasa kesulitan dalam mengakses produk UMKM yang berakibat pada penurunan omzet penjualan produk UMKM. Bahkan 44% pelaku UMKM di DIY memutuskan untuk *lay-off* guna memangkas biaya operasional usaha dengan mengurangi jumlah tenaga kerja baik dengan cara merumahkan maupun memutuskan hubungan kerja (PHK) (Wijayanti et al., 2021).

Selain itu, kebijakan PTKM juga berdampak pada proses distribusi barang antar daerah yang menyebabkan pelaku UMKM merasa kesulitan dalam men-supply bahan baku untuk usahanya. Kelangkaan bahan baku di tengah tingginya permintaan memantik peningkatan harga bahan baku. Kondisi ini akan semakin mempersulit pelaku UMKM untuk bertahan, bahkan tidak sedikit pula yang mencoba mencari alternatif lain untuk menggantikan bahan bakunya dengan bahan yang lebih terjangkau (Kesuma & Istanto, 2021). Kontraksi yang dirasakan akibat pandemic covid-19 juga memicu beberapa pelaku UMKM memilih untuk beralih pada jenis usaha lain yang dianggap memiliki angka permintaan yang tinggi. Sebagaimana menurut data dari Dinas Koperasi dan UKM DIY per Oktober 2020, terdapat 70% dari total keseluruhan jumlah UMKM di DIY mengalihkan jenis produksinya menjadi produk lain. Langkah ini dianggap dapat menyiasati minimnya permintaan produk mereka terutama UMKM yang bergerak pada bidang fashion, craft maupun oleh oleh khas DIY (Suryani, B., 2020). Namun bagi pelaku UMKM yang tidak dapat beradaptasi maupun menginovasi usahanya, terpaksa harus menutup usaha untuk meminimalisir kemungkinan kerugian yang berkelanjutan, baik menutup usaha sementara maupun permanent.

Melihat problematika yang dihadapi oleh sebagian besar UMKM di DIY, tentu memantik Pemerintah DIY mengambil Langkah untuk menyiasati problematika tersebut. Pemerintah DIY melalui Dinas Koperasi dan UKM DIY berusaha untuk mengambil strategi guna memulihkan perekonomian salah satunya dengan peberdayaan UMKM. Krusialnya kontribusi UMKM sebagai salah satu tulang punggung perekonomian DIY (Junianto, A., 2021) memaksa pemerintah harus dengan cepat mengambil langkah agar problematika ini tidak berkelanjutan. Dari beberapa permasalahan yang ada, permasalahan dalam pemasaran produk UMKM merupakan permasalahan paling urgent yang dihadapi UMKM di DIY. Keterbatasan pelaku UMKM dalam mengoperasikan digital juga menjadi PR tersendiri bagi pemerintah maupun pelaku UMKM sebagai tokoh utama dalam hal ini. Sebagaimana hal ini disebutkan (Atmasari, N., 2021) bahkan sekitar 81,66% pelaku UMKM di DIY belum melibatkan internet dalam usahanya.

Oleh karena itu Dinas Koperasi dan UKM DIY mencoba berinovasi dengan memfasilitasi pelaku UMKM dengan Program Sibakul Free Ongkir. Inovasi ini diperkirakan dapat membantu pelaku UMKM dalam problematika kesulitan pasar yang dihadapi (jogjaprovo.go.id, 2021), sekaligus dapat menjadi wadah pembelajaran bagi pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan digital. Fenomena ini menarik peneliti untuk melihat bagaimana implementasi Aplikasi Sibakul Jogja Free Ongkir dalam membantu problematika kesulitan pemasaran pada pelaku UMKM dengan bantuan teknologi digital. Kajian akan menggunakan teori implementasi yang dikembangkan George C. Edwards III yang terdiri dari 4 indikator yaitu komunikasi (tujuan dan sasaran, sosialisasi, manfaat bagi kelompok sasaran), sumber daya (jumlah Sumber Daya Manusia, standar kualifikasi Sumber Daya Manusia, dana, sarana dan prasarana), disposisi (komitmen dan sifat demokratis implementor), dan struktur birokrasi (kerja sama dan *Standar Operating Procedures*).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pemilihan metode kualitatif dalam penelitian ini dilatarbelakangi oleh hasil penelitian akan dituangkan dalam bentuk deskriptif berupa tulisan baik itu data maupun pernyataan pihak yang sebagai sumber data dalam penelitian (Sugiyono., 2014). Teknik pengambilan data dalam penelitian ini adalah teknik wawancara yang menghasilkan data primer, kemudian teknik dokumentasi yang menghasilkan sekunder. Wawancara dilakukan pada beberapa pihka dari Dinas Koperasi dan UKM DIY selaku tokoh utama dalam penyelenggara Aplikasi Sibakul dan pada pelaku UMKM sebagai konsumen dari Aplikasi Sibakul yang dipilih berdasarkan purposive sampling. Adapun jenis



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

usaha yang menjadi kriteria sampel yaitu usaha makanan, fashion dan aksesoris, kerajinan dan jasa. Teknik dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data resmi dari Dinas Koperasi dan UKM DIY serta beberapa penelitian terdahulu yang relevan. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan intercative model yang terdiri dari tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan (Miles et al., 2013).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagaimana yang telah dijabarkan sebelumnya, bahwa penelitian ini akan membahas bagaimana implementasi Platform Sibakul Jogja dalam memberdayakan UMKM di DIY di tengah pandemic covid-19. Implementasi Sibakul dalam penelitian ini akan dikaji menggunakan teori George C. Edwards III, yang menghasilkan temuan menarik sebagai berikut:

1. Komunikasi

a) Tujuan Dan Sasaran SiBakul Jogja *Free Ongkir*

SiBakul Jogja *Free Ongkir* hadir sebagai tindak lanjut dari Dinas Koperasi dan UKM DIY terkait Surat Edaran Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 519/7669 tentang himbauan untuk pembelian produk-produk UMKM lokal. Surat Edaran tersebut merupakan pengajuan dari Dinas Koperasi dan UKM DIY kepada Gubernur DIY yang didasarkan dari keinginan untuk mengembangkan UMKM, terutama di masa pandemic covid-19. Sibakul pertama kali diluncurkan pada Bulan September 2019 yang mana awalnya dibentuk sebagai inovasi dalam membantu pengelolaan data UMKM, penentuan kelas pelatihan bagi UMKM dan kurikulum yang ditentukan berdasarkan kemampuan dan kebutuhan UMKM itu sendiri. Namun setelah pandemic covid-19 hadir dan diberlakukannya beberapa kebijakan pembatasan social untuk meminimalisir penularan cobid-19, fungsi Sibakul meluas menjadi wadah bagi UMKM dalam memasarkan produknya melalui digital. Pengembangan inovasi ini berangkat dari adanya keterbatasan kemampuan pelaku UMKM di DIY dalam mengoperasikan digital, terutama dalam melibatkan adopsi teknologi pada usahanya.

Kebijakan pembatasan social yang diberlakukan di masa pandemic covid-19 menuntut pelaku UMKM harus mentransformasikan usahanya melalui pelibatan digital, salah satunya dalam memasarkan produknya. Hadirnya Sibakul dapat menjadi wadah pembelajaran sekaligus jembatan bagi pelaku UMKM di DIY untuk memasarkan produk di dalamnya tanpa harus menjajakan produknya secara konvensional sebagaimana yang terjadi sebelum pandemic covid-19. Transformasi digital bagi UMKM juga menjadi salah satu strategi dalam meningkatkan daya saing antar UMKM dengan UMKM dari daerah lain sehingga dapat membantu UMKM DIY terjaga eksistensinya meski di masa pandemic covid-19. Sibakul Jogja juga dilengkapi dengan fasilitas gratis ongkir yang dapat meningkatkan daya tarik masyarakat untuk membelinya. Sehingga penerapan fasilitas gratis ongkir secara tidak langsung menguntungkan kedua belah pihak baik dari pelaku UMKM karena membantu meningkatkan penjualan produknya, serta bagi masyarakat selaku konsumen dapat mendapatkan produk tanpa harus membayar ongkir. Berdasarkan penjabaran tersebut, maka dapat ditarik benang merah bahwa tujuan utama dari penerapan Sibakul yaitu untuk membantu memasarkan produk UMKM di DIY terutama di masa pandemic covid-19.

b) Sosialisasi SiBakul Jogja *Free Ongkir*

Sosialisasi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menyebarluaskan sekaligus memberi pemahaman terkait suatu hal yang dapat menambah pengetahuan dan pemahaman dari pihak yang menjadi sasaran dan berguna untuk memudahkan proses jalannya kebijakan, program maupun kegiatan (Herdiana, 2018). Guhna melancarkan penerapan Sibakul, Dinas Koperasi dan UKM DIY melaksanakan sosialisasi untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai implementasi Sibakul, fungsi serta fasilitas apa saja yang dapat diakses. Sosialisasi dilakukan dengan dua acara yaitu secara luring (luar jaringan) maupun daring (dalam jaringan). Sosialisasi secara luring dilakukan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terkait implementasi Sibakul secara mendasar. Sosialisasi secara luring dapat dilakukam secara langsung tatap muka antara pihak Dinas Koperasi dan UKM DIY dengan masyarakat yang menjadi sasaran sosialisasi, seperti diadakan pertemuan dengan masyarakat desa dalam acara sarasehan. Berikut beberapa potret pelaksanaan sosialisasi Sibakul secara luring:



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.



Gambar 1. Sosialisasi Sibakul Jogja Free Ongkir

Sedangkan untuk sosialisasi secara daring dilakukan dengan konteks pembahasan yang lebih dalam seperti fasilitas yang dapat diakses masyarakat maupun pelaku UMKM melalui Sibakul. Sosialisasi secara daring dilakukan melalui berbagai media seperti televisi, videon iklan, social media, podcast, youtube bahkan berkolaborasi dengan agency periklanan untuk memasifkkan sosialisasi secara daring. Sosialisasi juga dilakukan melalui rekaman radio gerolimo yang dilakukan oleh beberapa pihak perwakilan Dinas Koperasi dan UKM DIY di beberapa desa. Berikut salah satu social media Dinas Koperasi dan UKM DIY yang menjadi wadah sosialisasi secara daring:



Gambar 2. Akun YouTube Dinas Koperasi dan UKM DIY untuk Sosialisasi Sibakul Jogja Free Ongkir

Beberapa cara sosialisasi di atas dilakukan untuk mengoptimalkan upaya dalam menanamkan pemahaman dan pengetahuan masyarakat terkait Sibakul.

c) Manfaat Sibakul Jogja Free Ongkir

Secara garis besar manfaat Sibakul adalah untuk membantu pemasaran produk bagi UMKM di DIY melalui digital. Namun Sibakul juga memiliki manfaat lain yang dampaknya dapat dirasakan oleh pelaku UMKM itu sendiri yaitu penyelenggaraan pelatihan baik pelatihan pemasaran, tata kelola keuangan maupun pelatihan lain yang berguna untuk memajukan usaha mereka. berikut beberapa pelatihan bagi UMKM yang diselenggarakan Dins Koperasi dan UKM DIY :

Tabel 1. Kegiatan Pelatihan UMKM

Jenis Pelatihan	Tahun Periode	Jumlah Kegiatan	Peserta
Promosi dan Pemasaran	2020-2021	2	2.606
Asesmen Kompetensi	2020-2021	1	1
Pelatihan Kompetensi	2020-2021	18	609

Data di atas menunjukkan bahwa Dinas Koperasi dan UKM DIY bukan hanya membantu pemasaran produk UMKM melalui Platform Sibakul, namun juga memberi pendampingan pada pelaku UMKM terutama dalam hal pemasaran maupun promosi. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mempertahankan serta mengembangkan usahanya, terutama di mas pandemic covid-19 ini. Selain itu fasilitasi gratis ongkir pada Platform Sibakul juga memberi manfaat lebih untuk pelaku UMKM meskipun dampak ini belum dirasakan pelaku UMKM seluruhnya. Sebagaimana fakta tersebut diungkapkan oleh sampel pelaku UMKM, sebagai berikut:

“Sebetulnya dengan adanya free ongkir itu akan membantu. Di Jogja sendiri teman-teman dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah banyak yang bermunculan usaha seperti saya, jadi mungkin mereka sudah ada pelanggan juga tapi bukan dari Jogja. Jadi istilahnya disini banyak penjualnya daripada pembelinya.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Sebetulnya tujuan saya masuk sibakul itu ingin dari free ongkirnya itu tapi malah belum ada yang masuk pembeli. Tapi mungkin saya belum mengerti istilahnya gimana cara supaya langganannya masuk sibakul saja, karena agenda saya masih padat.” Ungkap salah satu pelaku UMKM yang bergerak di bidang craft dan fashion di Kota Yogyakarta.

Pernyataan tersebut mengandung makna bahwa Sibakul belum secara keseluruhan dirasakan dampak positifnya oleh pelaku UMKM, terutama dalam hal pemasaran. Namun belum optimalnya Sibakul dalam membantu penjualan produk UMKM juga dapat disebabkan adanya pengalihan prioritas masyarakat di masa pandemic covid-19. Masyarakat lebih mengutamakan pengeluaran untuk bertahan hidup dibanding membeli barang yang kurang mendesak kepentingannya.

2. Sumber daya

a) Jumlah Sumber Daya Manusia Pelaksana SiBakul Jogja *Free* Ongkir

Menurut Jeffrey Pfeffer (Mambo, 2015) sumber daya manusia merupakan kunci keunggulan yang berdaya saing dan mampu menghadapi tantangan. SDM yang dimaksud dalam hal ini merupakan SDM yang berguna untuk menunjang penerapan Platform Sibakul. Terdapat 2 jenis klasifikasi tugas dalam penerapan Sibakul yaitu sosialisasi dan operasi platform Sibakul. Sosialisasi dilakukan oleh beberapa pihak perwakilan dari Dinas Koperasi dan UKM DIY yang merupakan pegawai internal yang diamanahi untuk mensosialisasikan Sibakul pada masyarakat baik secara daring maupun luring. Kemudian dalam pengoperasian Platform Sibakul, dibentuk 4 divisi yaitu divisi pemasaran, divisi publikasi, pemasaran, *Customer Service* (CS), dan divisi kurasi produk. Untuk tim kurasi berasal dari Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta, dan yang lain ada berasal dari mahasiswa-mahasiswa magang dengan jumlah sumber daya manusia kurang lebih sekitar 20 orang. Adapun alasan yang melatarbelakangi Dinas Koperasi dan UKM DIY melibatkan beberapa mahasiswa magang karena seiring masifnya Platform Sibakul Jogja membutuhkan bantuan tenaga kerja yang lebih banyak. Penambahan tenaga kerja bertujuan untuk memberi layanan yang prima bagi pelaku UMKM maupun masyarakat sebagai konsumen.

b) Standar Kualifikasi SDM

Dalam proses perekrutan tenaga operasional Sibakul yang berasal dari program magang mahasiswa, Dinas Koperasi dan UKM DIY tidak memiliki standar kualifikasi khusus. Teknis dalam mengoperasikan Sibakul dianggap sebagai bahan pembelajaran sehingga tidak ditetapkan kualifikasi khusus. Dinas Koperasi dan UKM DIY hanya memberi pelatihan sebagai upaya pembekalan bagi mahasiswa magang yang akan membantu dalam mengoperasikan Sibakul. Adapun durasi magang ini hanya berjalan selama 2 bulan dalam satu kluster recruitment, setelah itu Dinas Koperasi dan UKM DIY akan melakukan proses perekrutan kembali untuk tenaga teknis operasional Sibakul selanjutnya.

c) Dukungan Dana bagi Pelaksanaan Sibakul Jogja *Free* Ongkir

Dalam mendukung program SiBakul Jogja *Free* Ongkir, Dinas Koperasi dan UKM DIY mengalokasikan dana yang berasal dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) dan Dana Keistimewaan. Berdasarkan Undang-undang Nomor 9 Tahun 2015 Tentang Pemerintahan daerah, pada Pasal 1 angka 32 menyatakan bahwa Anggaran Pendapatan Belanja Daerah selanjutnya disingkat APBD adalah rencana keuangan tahunan Daerah yang ditetapkan dengan Perda. Anggaran yang dikeluarkan suatu daerah setiap tahunnya, merupakan suatu rencana kegiatan dan pembiayaan penyelenggaraan tugas-tugas pemerintahan dan pembangunan daerah otonom dituangkan dalam dokumen yang disebut dengan APBD (Yuliastati, 2017). Sedangkan Dana Keistimewaan DIY adalah dana yang diperuntukkan bagi dan dikelola oleh Pemerintah Daerah DIY yang pengalokasian dan distribusinya melalui mekanisme transfer ke daerah. Dalam hal ini Dinas Koperasi dan UKM DIY menerima sebesar 1,2 Milyar dari Pemerintah Daerah atau Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD) dan 900 juta dari Dana Keistimewaan DIY untuk membiayai fasilitas gratis ongkos kirim markethub SiBakul Jogja.

Subsidi gratis ongkir yang diberlakukan pada Platform Sibakul terbukti mampu mendobrak angka penjualan produk UMKM dan meraup keuntungan yang fantastis. Berikut rekapitulasi Input dan Output anggaran yang dihasilkan dari transaksi Sibakul Jogja :



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Tabel 2. Rekapitulasi Data Free Ongkos Kirim 2021

No.	Komponen	Rekap s.d Bulan Oktober
1.	GRAB - GRAB EXPRESS	
	Jumlah Transaksi Grab (Grab Express)	28.026
	Nominal Ongkos Kirim Grab (Grab Express)	806.709.000
	Nominal Pembelian Produk Di Grab (Grab Express)	5.601.793.533
2.	GOJEK-GO FOOD	
	Jumlah Transaksi Gojek (Go Food)	26.912
	Nominal Ongkos Kirim Gojek (Go Food)	426.096.200
	Nominal Pembelian Produk Di Gojek (Go Food)	2.263.050.348
3.	KIRIMIN AJA	
	Jumlah Transaksi Di Kirim Aja	1.613
	Nominal Ongkos Kirim Di Kirim Aja	57.643.500
	Nominal Pembelian Produk Di Kirim Aja	339.579.389
4.	JOGJAKARTA	
	Jumlah Transaksi Di Jogjakarta	645
	Nominal Ongkos Kirim Di Jogjakarta	16.397.550
	Nominal Pembelian Produk Di Jogjakarta	139.982.998
5.	PT POS INDONESIA	
	Jumlah Transaksi Di PT Pos Indonesia	4.934
	Nominal Ongkos Kirim Di PT Pos Indonesia	164.157.658
	Nominal Pembelian Produk Di PT Pos Indonesia	1.123.271.454
6.	REKAP TOTAL	
	Jumlah Transaksi	62.130
	Nominal Ongkos Kirim	1.471.003.908
	Nominal Pembelian Produk	9.467.677.772

Data di atas menunjukkan bahwa penerapan subsidi gratis ongkir pada platform Sibakul membuahkan hasil yang cukup fantastis. Subsidi yang diberikan mampu menggerakkan kembali perekonomian DIY seiring meningkatnya jumlah transaksi yang dilakukan didalamnya. Secara garis besar maka platform Sibakul cukup berdampak positif baik bagi pelaku UMKM, masyarakat luas sebagai konsumen maupun bagi lajunya perekonomian DIY di masa pandemic covid-19.

d) Dukungan Sarana dan Prasarana

Sarana merupakan segala sesuatu yang dapat digunakan sebagai alat dalam mencapai maksud dan tujuan. Sedangkan prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggaranya suatu proses program atau kegiatan. Pada dasarnya sarana dan prasarana memiliki arti yang sama dengan fasilitas yang dapat mempermudah upaya dan memperlancar kerja dalam rangka mencapai suatu tujuan. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta memberikan fasilitas sarana prasarana yang dapat digunakan untuk melaksanakan SiBakul Jogja Free Ongkir, diantaranya yaitu:

Tabel 3. Sarana dan Prasaran Pendukung SiBakul Jogja Free Ongkir

No.	Sarana dan Prasarana	Kegunaan
1.	Penyediaan dan pengembangan software	Untuk menunjang pelaksanaan teknis SiBakul Jogja Free Ongkir dan memberikan panduan dalam mensukseskan proyek pengembangan sistem SiBakul Jogja Free Ongkir
2.	Anggaran	Mendukung jalannya pelaksanaan SiBakul Jogja Free Ongkir yang digunakan untuk pembiayaan program tersebut
3.	Ruang khusus bagi tim <i>Information technology</i> (IT) dan <i>Customer Service</i> (CS)	Agar sumber daya manusia yang menjalankan SiBakul Jogja Free Ongkir dapat memberi kenyamanan dan ketengan bagi mereka sehingga dapat fokus dalam menjalankan tugas dan kewajibannya.
4.	Fasilitas internet, laptop dan komputer	Mendukung dalam pelaksanaan teknis SiBakul Jogja Free Ongkir karena berhubungan dengan teknologi informasi.

Kebutuhan sarana dan prasaran dalam menunjang SiBakul Jogja Free Ongkir, baik dari segi anggaran maupun dari segi perangkat yang digunakan dalam pelaksanaannya dapat dikatakan sudah terpenuhi. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta telah menyediakan berbagai fasilitas sarana dan prasarana di atas untuk menunjang jalannya pelaksanaan SiBakul Jogja Free Ongkir agar para sumber daya manusia dapat menjalankan tugasnya dan mampu memberikan pelayanan kepada masyarakat secara optimal.

3. Disposisi



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

a) Komitmen dan Sifat Implementator

Pelaksanaan SiBakul Jogja *Free* Ongkir dilaksanakan dibawah Seksi Layanan Usaha Terpadu KUKM Dinas Koperasi dan UKM DIY. Sejauh ini pelaksanaan Sibakul didukung oleh implementator dengan SDM yang mumpuni dalam menjalankan tugas dan kewajibannya. Pada dasarnya implementator telah memahami tugas dan kewajibannya, sehingga mampu menjalankannya dengan baik. Sejatinya, semua implementor memiliki tujuan yang sama dari dijalankannya Platform SiBakul untuk membantu pemberdayaan pelaku UMKM agar usahanya dapat bertahan di tengah pandemi Covid-19. Sehingga dapat dikatakan bahwa setiap implementor telah memiliki pengetahuan yang cukup untuk melaksanakan SiBakul Jogja *Free* Ongkir baik dari segi tujuan dibentuk maupun terkait bagaimana pelaksanaan di lapangan. Apabila implementor memiliki komitmen bersama untuk mensukseskan program SiBakul Jogja *Free* Ongkir maka besar kemungkinan program tersebut akan berjalan sesuai dengan apa yang telah ditetapkan.

4. Struktur Organisasi

a) Kerjasama Antar Instansi Terkait

Kerjasama merupakan kegiatan yang dilakukan dua pihak atau lebih melalui inetraksi antar individu yang saling mengisi dan berkolaborasi sehingga dapat mencapai tujuan bersama. Kerjasama dapat dilakukan apabila memenuhi 3 aspek terdapat pihak yang menjalin kerjasama, interaksi dan tujuan. Dinas Koperasi dan UKM DIY menjalin kerjasama untuk menunjang pelaksanaan Platform SiBakul. Kerja sama dilakukan dengan pihak peneydia jasa pengiriman seperti Grab, Gojek, Kirimn Aja, dan juga ada dengan PT Pos Indonesia untuk membantu pengiriman produk UMKM. Selain itu, kerjasama juga dilakukan dengan Jogjakita untuk membantu dalam pengiriman sekaligus pemasaran produk UMKM bersama KADIN. PT Pos Indonesia juga hadir sebagai jawaban atas kendala pelaku UMKM yang berada di wilayah terpencil dari wilayah DIY. PT Pos Indonesia cukup berjasa bagi pelaku UMKM untuk menyimpan produknya di kantor kecamatan maupun langsung di ambil oleh kurir sehingga jangkauannya juga sudah sampai ke cabangnya.



Gambar 3. Dokumentasi Perjanjian Kerja Sama

Dinas Koperasi dan UKM DIY menjalin kerjasama menggunakan metode Swakelola Tipe III. Metode Swakelola yaitu kerjasama yang dijalin oleh Dinas Koperasi dan UKM DIY dengan organisasi masyarakat, salah satunya seperti koperasi. Dalam hal ini Dinas Koperasi dan UKM DIY menjalin kerjasama dengan Koperasi Java Prama Niaga (JPN) untuk membantu administrasi pembayaran dan pemasaran galeri UMKM SiBakul Jogja.

Dalam pelaksanaan kerja sama pihak Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta bersama Koperasi Java Prama Niaga (JPN) telah melakukan kerja sama dengan berbagai jasa pengiriman, dimana kerja sama tersebut tertulis dalam Memorandum of Understanding (MoU). Memorandum of Understanding (MoU) penting dilakukan sebagai langkah awal penentuan penawaran, pertimbangan, penerimaan serta niat yang terikat hukum. Terkait kerja sama, Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta telah melaksanakan dengan berbagai jasa pengiriman guna mendukung dalam pelaksanaan SiBakul Jogja *Free* Ongkir. Kegiatan kerja sama tersebut sudah memenuhi tiga unsur utama dalam kerja sama yaitu adanya orang, adanya interaksi, dan adanya tujuan. Berbagai pihak yang telah melakukan kerja sama tersebut tentu memiliki tujuan bersama dalam membantu para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam menjalankan usaha di tengah pandemi Covid-19.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

**SURAT PERJANJIAN KERJASAMA
GRABFOOD, GRABMART x Koperasi Java Parama Niaga**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jaka Wiradinata
 Jabatan : Regional Head Central Java & Yogyakarta
 Perusahaan : PT. Grab Teknologi Indonesia
 Alamat Perusahaan : GD. LIPPO KUNINGAN LT.27, JL. HR RASUNA SAID KAV B12, KARET, SETIABUDI, JAKARTA SELATAN 12920
 No. NPWP : 74.220.169.2-071.000

Nama : Wahyu Nugrah
 Jabatan : City Manager Grabfood Yogyakarta
 Perusahaan : PT. Grab Teknologi Indonesia
 Alamat Perusahaan : GD. LIPPO KUNINGAN LT.27, JL. HR RASUNA SAID KAV B12, KARET, SETIABUDI, JAKARTA SELATAN 12920
 No. NPWP : 74.220.169.2-071.000

Informasi rekening bank :
 - Nama Bank : CIMB NIAGA
 - Alamat : GD. LIPPO KUNINGAN LT.27, JL. HR RASUNA SAID KAV B12, KARET, SETIABUDI, JAKARTA SELATAN 12920
 - No. rekening : 80500333600
 - Bank kay : G22
 - Atas Nama : GRAB TEKNOLOGI INDONESIA

Dalam hal ini mewakili Grab Yogyakarta,

Nama : Enikita Lestari Noor Pratiwi
 Jabatan : Ketua Koperasi
 Perusahaan : Koperasi Java Parama Niaga
 Alamat : Jl. Mangkyudan No.45, Mantriheron, Kec. Mantriheron, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55143

Dalam hal ini mewakili pihak Koperasi Java Parama Niaga

Kemapat pihak setuju untuk melakukan kerjasama kolaborasi Grabfood, Grabmart x Dinas Koperasi & UMKM DIY dengan detail sebagai berikut:

Perjanjian Kerjasama
 PT Jogjakita Multi Andalan
 dengan
 Koperasi Java Parama Niaga
 tentang
 Free Ongkir Anggota SiBakul Jogja

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wawan Hartawan
 Jabatan : Direktur Utama
 Perusahaan : PT Jogjakita Multi Andalan
 Alamat Perusahaan : Jl. Kol. Sugiono No. 104C Brontokusuman, Mergangsan, Yogyakarta 55133
 Rekening Bank : Bank BNI KCU Yogyakarta
 Nomor Rea 8118020687
 Atas nama PT Jogjakita Multi Andalan

Dalam hal ini mewakili Jogjakita,

Nama : Enikita Lestari Noor Pratiwi
 Jabatan : Ketua Koperasi
 Perusahaan : Koperasi Java Parama Niaga
 Alamat : Jl. Mangkyudan No.45, Mantriheron, Kec. Mantriheron, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55143

Dalam hal ini mewakili pihak Koperasi Java Parama Niaga

Kedua pihak setuju untuk melakukan kerjasama kolaborasi Jogjakita dengan Koperasi Java Parama Niaga dengan detail sebagai berikut:

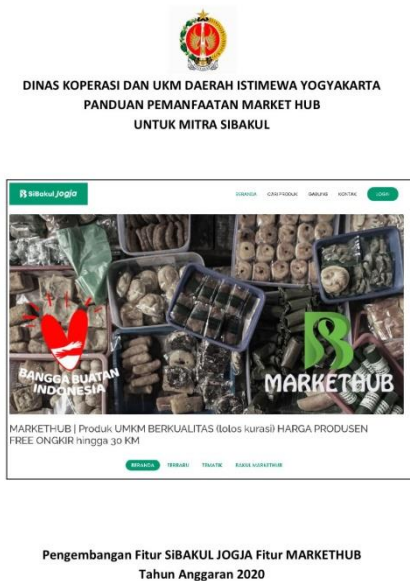
KETENTUAN UMUM

1. Akan dilaksanakan program kolaborasi antara Jogjakita dengan Koperasi Java Parama Niaga selaku mitra Dinas Koperasi & UMKM DIY dengan tema "Free Ongkir Anggota SiBakul Jogja".
2. Program Campaign akan dilaksanakan dalam periode 1 Maret 2021 – 31 Mei 2021, dan dapat diperpanjang setelah terdapat kesepakatan bersama.
3. Promo ini akan berlangsung di Yogyakarta.
4. Calapan campaign berlaku untuk anggota SiBakul Jogja yang sudah menjadi partner Jogjakita.
5. Kompetisi yang akan diberikan Jogjakita kepada Koperasi Java Parama Niaga, selaku mitra Dinas Koperasi & UMKM DIY adalah berupa promosi Free Ongkir kepada anggota SiBakul Jogja telah menjadi partner dengan eksposur di berbagai media yang meliputi:
 - a. Banner exclusive In-App Jogjakita
 - b. Publikasi melalui aplikasi, Puan Notification, Inbox, dan Digital Marketing
 - c. Promosi media sosial Jogjakita & Endorser

Gambar 4. Surat Perjanjian Kerja Sama

b) Standard Operating Procedures (SOP)

SOP merupakan panduan yang berkaitan dengan prosedur yang harus dijalankan. Dalam hal ini, Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki petunjuk panduan dalam penggunaan SiBakul Jogja Free Ongkir bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai penunjang jalannya pelaksanaan SiBakul Jogja Free Ongkir.



Pengembangan Fitur SIBAKUL JOGJA Fitur MARKETHUB Tahun Anggaran 2020



Setelah halaman portal SIBAKUL JOGJA terbuka, maka akses menu dan pilih menu **DAFTAR SEKARANG**

Gambar 5. Buku Panduan Pemanfaat Markethub Untuk Mitra SiBakul

Buku panduan tersebut berisi panduan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Mitra SiBakul Jogja untuk memanfaatkan fitur markethub SiBakul Jogja, yaitu sebuah layanan direktori usaha dan produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Daerah Istimewa Yogyakarta dengan maksud :

- a) Memfasilitasi media transaksi online antara pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan masyarakat calon konsumen



This work is licensed under a
 Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

- b) Sebagai direktori online usaha dan produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Daerah Istimewa Yogyakarta yang mempermudah masyarakat mendapatkan informasi usaha, profil dan produk pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
- c) Memperkuat konten bisnis pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Daerah Istimewa Yogyakarta di internet, dimana pada saat ini dominasi informasi adalah kunci dalam memenangkan pasar.

Dalam buku panduan tersebut juga akan membawa para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Daerah Istimewa Yogyakarta untuk mampu memahami alur pendaftaran mitra SiBakul Jogja dan mengakses fasilitas markethub, yaitu:

- a) Mendaftar sebagai mitra SiBakul Jogja
- b) Mendapatkan akses ke SiBakul Jogja
- c) Login ke SiBakul Jogja
- d) Mengakses markethub SiBakul Jogja
- e) Memposting produk
- f) Update produk
- g) Hapus produk
- h) Status kurasi

Selain itu, bagi masyarakat yang ingin membeli produk-produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui SiBakul Jogja *Free* Ongkir, dapat menggunakan dua metode pemesanan yaitu pemesanan secara otomatis dan pemesanan secara manual. Teknis pemesanan secara otomatis yaitu sebagai berikut :

- a. Konsumen dapat melihat langsung produk melalui SiBakul Jogja *Free* Ongkir
- b. Lalu konsumen mengklik pada pilihan 'Beli' dan otomatis akan masuk ke keranjang
- c. Konsumen mengisi alamat atau tujuan penerima
- d. Lalu akan terekap total biaya dengan ongkos kirim, jika memenuhi syarat minimal belanja Rp.50.000 maka ongkos kirim akan langsung gratis
- e. Memilih jasa pengiriman
- f. Lalu akan keluar QR Code untuk melakukan transaksi
- g. Konsumen akan di arahkan untuk menghubungi penjual dengan mengirimkan bukti transaksi
- h. Penjual akan memproses dengan menghubungi *Customer Service* (CS) untuk mengirimkan format pembelian
- i. *Customer Service* (CS) akan menghubungi pihak jasa kirim
- j. Jasa kirim datang ke pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
- k. Jasa kirim akan mengantarkan produk ke pembeli.

Lalu ada pemesanan yang dilakukan secara manual, dilakukan untuk memfasilitasi masyarakat yang mungkin tidak tahu SiBakul Jogja *Free* Ongkir, biasanya mereka mengetahui melalui sosial media pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) atau mereka sudah kenal serta langganan sehingga akan repot jika transaksinya diwajibkan melalui SiBakul Jogja *Free* Ongkir. Teknisnya yaitu :

- a. Konsumen melakukan pembelian dengan langsung menghubungi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
- b. Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menghubungi *Customer Service* (CS) melalui whatsapp.
- c. *Customer Service* (CS) lalu memesan jasa pengiriman
- d. Jasa pengirim datang ke pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
- e. Jasa kirim mengantar ke konsumen

Buku panduan tersebut tentu akan memudahkan bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ingin menggunakan markethub SiBakul Jogja *Free* Ongkir dan juga memudahkan para pelaku implementor dalam memberikan informasi terkait SiBakul Jogja *Free* Ongkir.

Faktor Penghambat Implementasi Platform Sibakul

Meskipun dalam implementasi Sibakul, Dinas Koperasi dan UKM DIY telah berusaha semaksimal mungkin untuk mempersiapkan hingga proses operasionalnya. Namun implementasi Sibakul masih memiliki hambatan yang masih menjadi PR bagi Dinas Kopersi dan UKM DIY sebagai tokoh utama dalam penyelenggara Platform Sibakul ini. Berikut beberapa factor penghambat yang sekaligus dapat menjadi bahan evaluasi bagi implementasi Sibakul:

- a. Terbatasnya SDM

Dalam pelaksanaan SiBakul Jogja *Free* Ongkir, para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebenarnya membutuhkan pendampingan yang lebih intens. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta telah mencoba untuk melakukannya namun terkendala tenaga yang



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

belum memadai. Dari wawancara yang telah dilakukan dengan beberapa pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), pada dasarnya mereka mengeluhkan terkait lamanya menunggu antrian di *Customer Service* (CS) untuk mendaftarkan pesanan agar menerima gratis ongkos kirim. Dalam melayani pengguna markethub SiBakul Jogja *Free Ongkir*, Dinas Koperasi dan usaha Kecil Menengah (UMKM) memiliki sumber daya manusia sebanyak 9 orang untuk bagian *Customer Service* (CS). Banyaknya keluhan dari para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentu memperlihatkan bahwa banyaknya *Customer Service* (CS) yang dimiliki sekarang tidak sebanding dengan banyaknya minat pengguna markethub SiBakul Jogja *Free Ongkir*. Terkadang dari pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak kebagian untuk mendapatkan fasilitas gratis ongkos kirim. untu saat ini juga terdapat pembatasan fasiitis gratis ongkos kirim, dimana pada setiap satu pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) hanya mendapat sebanyak 5 kali transaksi berbasis gratis ongkos kirim.

b. Terdapat Masalah Klasik Pada Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Data kasar menunjukkan bahwa sebanyak 2.200 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah bergabung dengan markethub SiBakul Jogja *Free Ongkir*. Namun setelah di evaluasi yang melakukan transaksi kurang lebih hanya sekitar 700 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), artinya ada sekitar 1.500 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang tidak ada transaksi. Para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) banyak yang belum bisa mengoptimalkan metode online. Selain itu, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak semuanya bisa memisahkan antara uang pribadi dan uang usaha. Sehingga walaupun omzetnya naik tapi ketika mereka tidak bisa memisahkan uang pribadi dan uang usaha maka usahanyapun tidak tumbuh.

c. *Human Error* Dan Masalah Teknis

Human error biasanya terjadi karena adanya kesalahan dari *Customer Service* (CS) dalam menginput orderan, seperti adanya orderan yang dibawah mininal transaksi Rp.50.000 tapi tetap dilayani. Selain itu juga, ada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang dipesankan lebih dari satu orang kurir untuk mengambil produk di pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Selain itu, sistem dari SiBakul Jogja *Free Ongkir* sendiri juga mengalami *error* atau gangguan bahkan sempat ada *hacker* dari orang luar yang mencoba untuk mengirimkan barangnya dia yang bukan anggota markethub SiBakul Jogja *Free Ongkir*. Banyak sekali dari pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) agar markethub SiBakul Jogja *Free Ongkir* dibuat semacam aplikasi untuk memudahkan penggunaannya.

KESIMPULAN

Secara umum penulis menyimpulkan bahwa implementasi Platform SiBakul oleh Dinas Koperasi dan UKM DIY sebagai upaya pemberdayaan UMKM di DIY berjalan cukup baik. Berikut hasil penelitian terkait Implementasi Platform SiBakul:

- Implementasi SiBakul Jogja *Free* sudah memiliki manfaat, tujuan dan sasaran yang jelas bagi keberlangsungan usaha para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), namun kegiatan sosialisasi yang dilakukan masih kurang maksimal.
- Dukungan sumber daya manusia sangat penting bagi pelaksanaan SiBakul Jogja *Free*, dimana Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah masih minim sumber daya manusia untuk menjalankan SiBakul Jogja *Free Ongkir* sehingga melakukan perekrutan tenaga tambahan dari luar.
- Para implementor telah memiliki disposisi yang baik. Mereka telah memiliki satu tujuan yang sama bagi keberhasilan pelaksanaan SiBakul Jogja *Free Ongkir* dan telah memiliki pengetahuan yang cukup terkait SiBakul
- Pelaksanaan SiBakul telah menjalin kerja sama yang baik dengan berbagai jasa pengiriman sehingga memudahkan dalam akses pengiriman produk-produk UMKM, serta telah memiliki buku panduan untuk memudahkan pemahaman tata cara penggunaan SiBakul.

Dalam pelaksanaannya, Platform SiBakul telah menjadi solusi dalam menyiasati kontraksi ekonomi di tengah pandemic covid-19 melalui adopsi digital. Platform Sibakul membantu pelaku UMKM dalam memasarkan produknya melalui bantuan digital, sekaligus memberi pelatihan dan pendampingan sebagai upaya dalam memperkuat kemampuan UMKM untuk bertahan di tengah pandemic covid-19. Selain itu fasilitas gratis ongkir yang disubsidi melalui pembelian produk UMKM pada Platform Sibakul juga dapat membantu meningkatkan daya tarik masyarakat sebagai konsumen untuk menghemat biaya pengiriman.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis bermaksud memberikan saran yang dapat diambil bagi pemerintah maupun bagi peneliti selanjutnya. Adapun saran tersebut yaitu :



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

- a) Meningkatkan kembali kegiatan sosialisasi SiBakul Jogja *Free* Ongkir bagi para Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dimana kegiatan khusus dilakukan untuk sosialisasi dan bukan melalui kegiatan pelatihan saja.
- b) Sumber daya manusia menjadi modal yang sangat penting dalam pelaksanaan SiBakul Jogja *Free* Ongkir, dapat melakukan perekrutan bagi tenaga tetap dengan mencantumkan beberapa standar kualifikasi sehingga SiBakul Jogja *Free* Ongkir bisa dilaksanakan oleh mereka yang memang ahli di bidangnya. Hal tersebut juga dapat meminimalisir terjadinya *human error*.
- c) Diperlukan pendampingan yang lebih intens bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), khususnya bagi mereka yang masih minim dalam hal penjualan melalui SiBakul Jogja *Free* Ongkir.
- d) Dalam proses pemesanan SiBakul Jogja *Free* Ongkir masih harus melalui pihak ketiga yaitu *Customer Servis* (CS), dimana prosesnya juga memerlukan waktu yang cukup lama sehingga perlu dilakukan penyerdehaan sistem pemesanan seperti markethub lain yang tidak perlu melakukan antrian melalui *Customer Servis* (CS).

REFERENSI

- Atmasari, N. (2021). 80 Persen UMKM di DIY Belum Gunakan Teknologi Internet. Retrieved from: <https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2021/03/20/510/1066719/80-persen-umkm-di-diy-belum-gunakan-teknologi-internet>
- Chairunisa, N. (2021). Jumlah Kunjungan Wisatawan Anjlok, Yogyakarta Siapkan Paket Wisata. Retrieved from: <https://travel.tempo.co/read/1436516/jumlah-kunjungan-wisatawan-anjlok-yogyakarta-siapkan-paket-wisata>
- Ginting, N. S. (2020). Dinas Koperasi dan UKM DIY Kerjasama dengan JERCOVID untuk Survey UMKM yang Terdampak Covid-19. Retrieved from: <https://jogja.tribunnews.com/2020/07/14/dinas-koperasi-dan-ukm-diy-kerja-sama-dengan-jercovid-untuk-survei-umkm-yang-terdampak-covid-19>
- Junianto, A. (2021). Catatan Ekonomi DIY 2021: Berat Beban Tulang Punggung Perekonomian. Retrieved from: <https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2021/12/31/510/1092147/catatan-ekonomi-diy-2021-berat-beban-tulang-punggung-perekonomian>
- jogjapro.go.id. (2021). Pemda DIY Terus Dukung UMKM Lewat Stimulan Bebas Ongkir. Retrieved from: <https://jogjapro.go.id/berita/pemda-diy-terus-dukung-umkm-lewat-stimulan-bebas-ongkir>
- Suryani, B. (2020). 70% UMKM di Bidang Kerajinan di Jogja Terimbas Corona. Retrieved from: <https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2020/04/25/510/1037716/70-umkm-di-bidang-kerajinan-di-jogja-terimbas-corona>
- Herdiana. (2018). Sosialisasi Kebijakan Publik: Pengertian dan Konsep Dasar. *Stiacimahi.Ac.Id*, 14(November), 13–25. <http://www.stiacimahi.ac.id/wp-content/uploads/2019/12/2.-Dian-Herdiana.pdf>
- Kesuma, D., & Istanto, Y. (2021). *Pengaruh entrepreneurial orientation , market orientation dan innovation product terhadap market performance saat pandemi covid-19*. 2(18), 239–247.
- Mambo, R. (2015). Pentingnya Peningkatan Sumberdaya Manusia Dalam Penyelenggaraan Administrasi Perkantoran Pada Kantor Sekretariat Daerah Kabupaten Kepulauan Sangehe. *Jurnal Administrasi Publik UNSRAT*, 35(4), 1471.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2013). *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook*. In *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook* (3rd ed.). Arizona State University. <https://doi.org/10.7748/ns.30.25.33.s40>
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Wijayanti, P. S., Wibawa, & Widyastuti, T. M. (2021). *Pendampingan Pelaku UMKM Wanita untuk Memaksimalkan Marketing melalui Aplikasi SiBakulJogja*. 69–78.
- Yuliasati. (2017). Urgensi Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD) terhadap Perencanaan Pembangunan Daerah. *Katalogis*, 5(4).



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.