

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi dapat hasil penelitiannya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Event (Ideas) Rumah Kreatif Sleman Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Sleman

RKS sendiri menghasilkan gagasan-gagasan program yang inovatif, seperti program coaching, kelas mentoring, kelas berbagi dan kelas praktik bagi para pelaku UMKM dengan penjelasan sebagai berikut: **(a) Program Coaching**, program coaching adalah upaya pendampingan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dilaksanakan secara pribadi oleh seorang pelatih yang ahli. **(b) Kelas Mentoring**, mentoring kelas adalah jenis bimbingan klasik untuk para pelaku UMKM yang dipimpin oleh mentor profesional dalam bidangnya. Dalam kelas mentoring ini, berbagai topik ditawarkan, seperti kelas pemasaran digital yang berkaitan dengan penggunaan media sosial seperti Instagram, WhatsApp Business, dan platform Marketplace di Facebook. **(c) Kelas Berbagi**, kelas berbagi adalah inisiatif di mana pelaku UMKM yang telah mencapai kesuksesan berbagi pengetahuan dan pengalaman mereka kepada rekan-rekan sesama pelaku UMKM yang masih berkembang terkait dengan bidang usaha dan keahlian yang mereka miliki. **(d) Kelas Praktik**, dalam kelas ini para pelaku UMKM akan diajarkan secara langsung terkait dengan masalah teknis misalnya dalam mempromosikan produknya melalui media digital seperti tiktok, instagram dan media sosial lainnya.

2. Process (Deliverable) Pada Inovasi Rumah Kreatif Sleman dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Sleman

Kemudian berkaitan dengan proses-proses dalam penyelenggaraan beberapa program inovatif dari RKS yaitu: **(a) Program Coaching**,

program coaching sendiri memberikan pemantauan serta penilaian terhadap perkembangan usaha para pelaku UMKM yang berpartisipasi dalam program ini. Dalam prosesnya, tim RKS akan memilih para pelaku UMKM untuk mendapatkan bimbingan pribadi, di mana setiap pertemuan dilakukan secara individual dengan coach mereka dengan dikelompokkan menjadi beberapa batch yang di dalamnya beranggotakan 5 orang. Untuk saat ini jumlah coach yang tersedia di RKS yaitu sebanyak dua orang, dengan satu coach bisa mendampingi satu kelompok pelaku UMKM. Program tersebut biasanya berlangsung selama 6 bulan dengan 12 sesi pertemuan. Durasi dalam sesi pertemuan untuk satu orang UMKM dengan coach diberikan waktu 30-45 menit. **(b) Kelas Mentoring**, kelas mentoring sendiri merupakan kelas yang diikuti oleh banyak pelaku UMKM sekaligus dalam pelaksanaannya. Kelas ini mendatangkan mentor profesional, ada beragam tema yang ditawarkan misalnya terkait dengan digital marketing, pengemasan produk, fotografi dan masih beragam lainnya. **(c) Kelas Berbagi**, kelas berbagi merupakan kelas yang diinisiasi oleh RKS dengan proses pelaksanaannya yaitu tim RKS sendiri akan mendatangkan para pelaku UMKM yang sudah sukses untuk berbagi hal yang berkaitan dengan motivasi dan masalah teknis penjualan produk, pengemasan, branding dan lain sebagainya. Sebelum mendatangkan narasumbernya, RKS terlebih dahulu akan menawarkan kelas tersebut kepada para pelaku UMKM yang tertarik. **(d) Kelas Praktik**, dalam kelas ini ini, para pelaku UMKM akan mendapatkan bimbingan teknis secara langsung, misalnya dalam pengemasan produk, para pelaku UMKM diminta untuk menyediakan bahan-bahan dan alat-alat yang diperlukan, kemudian dalam kelas pembuatan bucket, para pelaku UMKM akan diajarkan tata cara pemilihan bahan, mendesain, dan proses pengemasan jika ada transaksi penjualan.

3. Capability (Environment) Rumah Kreatif Sleman Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah di Kabupaten Sleman

Dalam hal ini berkaitan dengan kapasitas dari penyelenggara program yang dijalankan.

Dalam menjalankan programnya, tim RKS mendatangkan sumber daya manusia yang berkualitas sebagai coach, mentor maupun motivator bagi para pelaku UMKM.

Misalnya dalam program coaching, RKS menyediakan seorang profesional business coach, kemudian kelas mentor RKS menghadirkan owner-owner yang profesional dibidangnya. Namun sebelumnya tim RKS terlebih dahulu akan menyeleksi background serta kompetensi dari masing-masing pemateri kelas.

Namun dalam menjalankan programnya RKS sering mengalami hambatan dan tantangan baik dari internal maupun eksternal yaitu: **(a) Keterbatasan Coach**, saat ini RKS hanya memiliki 2 coach yang tidak sebanding dengan jumlah UMKM binaan RKS. **(b) Keterbatasan Akses Informasi**, keterbatasan akses informasi menjadi penyebab kurangnya pengetahuan para pelaku UMKM di daerah terpencil tentang program RKS. **(c) Tingkat Semangat Pelaku UMKM**, beberapa pelaku UMKM juga kehilangan semangat dan berhenti di tengah jalan setelah mengalami beberapa masalah. **(d) Sarana Prasarana**, para pelaku UMKM masih banyak yang menggunakan Handphone atau Laptop versi lama yang tidak dapat mendukung proses kegiatan pelatihan.

Terdapat beberapa jenis-jenis inovasi yang dijalankan di RKS yaitu: **(a) Inovasi Produk**, salah satu bentuk inovasi produk yang ditawarkan oleh Rumah Kreatif Sleman adalah program kolaborasi dengan bank BPD DIY, antara lain pengadaan podcast yang menghadirkan beberapa inspirator, program ini diharapkan mampu menjadi bahan motivasi dari pelaku UMKM. Kemudian pengadaan minibazar yang diisi oleh UMKM mitra RKS. **(b) Inovasi Pemasaran**, RKS menerapkan inovasi dalam pemasaran dengan memanfaatkan media sosial

seperti WhatsApp dan Instagram untuk memperkenalkan programnya kepada para pelaku UMKM di Kabupaten Sleman. Sebagai contoh, melalui Instagram, RKS secara rutin memposting poster tentang kelas bimbingan untuk IKM, aktivitas kelas IKM, dan konten edukatif lainnya. **(c) Inovasi Teknikal**, ada beberapa inovasi teknis yang dihasilkan RKS yaitu, RKS melakukan proses seleksi kepada para pelaku UMKM yang akan tergabung pada program coaching, yang sebelumnya melalui proses seleksi sederhana. UMKM yang terpilih adalah UMKM yang sudah memenuhi kriteria tertentu sesuai dengan standar yang ditetapkan RKS, RKS juga memberikan fasilitasi proses sertifikasi halal secara gratis bagi pelaku UMKM, kemudian hal teknis lainnya RKS mendatangkan orang-orang profesional, penyediaan layer dan google form. **(d) Inovasi Administrasi**, dalam proses pendaftaran untuk menjadi mitra RKS, RKS sendiri sudah menyediakan pendaftaran secara online melalui link yang sudah disediakan di media sosialnya, data data yang sudah diinput pendaftar akan secara otomatis masuk kedalam data base RKS. RKS juga mengadopsi sistem penyimpanan data-data IKM unggulan yang bernama Cariaku.

Berdasarkan beberapa hambatan yang dihadapi dalam program RKS berikut ini beberapa saran dari peneliti:

(a) Keterbatasan Coach

Sebaiknya tim RKS harus memperluas jangkauan kerjasama dengan beberapa perusahaan atau orang-orang profesional di bidangnya.

(b) Keterbatasan Akses Informasi

Mendorong proses sosialisasi program secara lebih luas baik melalui media sosial maupun turun lapangan secara langsung.

(c) Tingkat Semangat Pelaku UMKM

Memberikan motivasi serta arahan bagi para pelaku UMKM yang kehilangan motivasi.

(d) Sarana Prasarana

RKS memberikan fasilitas pelatihan bagi UMKM yang memiliki keterbatasan fasilitas, seperti laptop maupun handphone.