

DAYA SAING PRODUK UMKM LOKAL MELALUI TOKO MILIK RAKYAT (TOMIRA) DI KABUPATEN KULON PROGO

Revika Arnita Sari¹, Aryan Torrido²

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta

e-mail: ¹revikaarnitas14@gmail.com, ²aryan.torrido@uin-suka.ac.id

Abstract: *This study aims to examine the competitiveness of local Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) products through Toko Milik Rakyat (ToMiRa) in Kulon Progo Regency based on Porter's Diamond Model. The study employed a qualitative method using a Narrative Literature Review approach by synthesizing relevant scholarly articles, policy documents, research reports, and other academic sources. The analysis focused on four main determinants of competitiveness, namely factor conditions, demand conditions, related and supporting industries, and firm strategy, structure, and rivalry. The findings indicate that ToMiRa contributes to enhancing the competitiveness of local MSME products by expanding market access, increasing demand for local products, strengthening institutional networks, and improving product quality and differentiation. Demand conditions supported by the Bela Beli Kulon Progo Movement and strong local government institutional support emerged as the most influential factors in building the competitive advantage of local products. However, limited innovation, production capacity, and market expansion remain major challenges. The study concludes that ToMiRa serves as a strategic instrument for strengthening the competitiveness of local MSMEs. Nevertheless, sustaining competitive advantage requires continuous capacity building, product innovation, and collaboration among stakeholders.*

Keywords: *competitiveness; local MSMEs; ToMiRa; local economy; kulon progo.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan mengkaji daya saing produk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) lokal melalui Toko Milik Rakyat (ToMiRa) di Kabupaten Kulon Progo berdasarkan perspektif Porter's Diamond Model. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan *Narrative Literature Review* melalui sintesis berbagai artikel ilmiah, dokumen kebijakan, laporan penelitian, dan sumber akademik yang relevan. Analisis difokuskan pada empat determinan utama, yaitu kondisi faktor produksi, kondisi permintaan, industri pendukung dan terkait, serta strategi, struktur, dan persaingan usaha. Hasil kajian menunjukkan bahwa ToMiRa berkontribusi dalam meningkatkan daya saing produk UMKM lokal melalui perluasan akses pasar, peningkatan permintaan terhadap produk daerah, penguatan jejaring kelembagaan, serta peningkatan kualitas dan diferensiasi produk. Kondisi permintaan yang didukung oleh Gerakan Bela Beli Kulon Progo dan dukungan kelembagaan pemerintah daerah menjadi faktor yang paling dominan dalam membangun keunggulan kompetitif produk lokal. Meskipun demikian, keterbatasan inovasi, kapasitas produksi, dan perluasan pasar masih menjadi tantangan utama. Penelitian ini menyimpulkan bahwa ToMiRa merupakan instrumen strategis dalam memperkuat daya saing UMKM lokal, namun keberlanjutan keunggulan kompetitif memerlukan penguatan kapasitas usaha, inovasi produk, dan sinergi antarpemangku kepentingan secara berkelanjutan.

Kata kunci: daya saing; UMKM lokal; ToMiRa; ekonomi lokal; kulon progo.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

(UMKM) merupakan salah satu sektor strategis dalam perekonomian Indonesia karena berkontribusi terhadap penciptaan

lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pertumbuhan ekonomi nasional. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia mencatat bahwa UMKM memberikan kontribusi lebih dari 60 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97 persen tenaga kerja Indonesia (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2022). Meskipun memiliki peran yang besar, UMKM menghadapi tantangan yang semakin kompleks akibat perkembangan pusat perbelanjaan dan toko modern yang mendorong peningkatan persaingan dalam aspek pemasaran, distribusi, kualitas produk, dan akses pasar (Tambunan, 2019). Kondisi tersebut mendorong pemerintah daerah untuk mengembangkan berbagai kebijakan yang tidak hanya melindungi keberlangsungan UMKM, tetapi juga meningkatkan daya saing produk lokal agar mampu bersaing dalam sistem perdagangan modern.

Kabupaten Kulon Progo merupakan salah satu daerah yang menjadikan pemberdayaan UMKM sebagai bagian penting dalam pembangunan ekonomi lokal. Berdasarkan data Pemerintah Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta, jumlah pelaku UMKM di Kabupaten Kulon Progo mencapai 37.398 unit usaha pada tahun 2023 dan meningkat menjadi 38.193 unit usaha pada tahun 2024. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa UMKM masih menjadi salah satu penggerak utama aktivitas ekonomi masyarakat di Kabupaten Kulon Progo. Namun demikian, pelaku UMKM pada umumnya masih menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses pasar, kapasitas produksi, inovasi produk, dan kemampuan bersaing dalam sistem perdagangan modern, sehingga penguatan daya saing UMKM menjadi salah satu agenda penting dalam pembangunan ekonomi daerah (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2022; Tambunan, 2019). Jumlah UMKM di Kabupaten Kulon Progo yang terus meningkat juga menunjukkan pentingnya dukungan kebijakan daerah dalam menciptakan

ekosistem usaha yang mampu memperluas akses pasar dan meningkatkan nilai tambah produk lokal (Pemerintah Daerah DIY, 2024). Komitmen Pemerintah Kabupaten Kulon Progo dalam memperkuat ekonomi lokal diwujudkan melalui Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 11 Tahun 2011 tentang Perlindungan dan Pemberdayaan Pasar Tradisional serta Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern. Regulasi ini diterbitkan sebagai respons terhadap semakin berkembangnya toko modern berjejaringan yang berpotensi memengaruhi keberlangsungan pasar tradisional dan pelaku usaha lokal. Melalui regulasi tersebut, pemerintah daerah mendorong terciptanya keseimbangan antara perkembangan ritel modern dan perlindungan terhadap pelaku ekonomi lokal melalui pola kemitraan dengan koperasi dan UMKM.

Implementasi kebijakan tersebut kemudian berkembang melalui Gerakan Bela Beli Kulon Progo yang mendorong masyarakat untuk menggunakan dan mengonsumsi produk lokal sebagai bagian dari strategi pembangunan ekonomi daerah berbasis potensi lokal (Syaiyullah, 2024). Salah satu bentuk nyata implementasi gerakan tersebut adalah pembentukan Toko Milik Rakyat (ToMiRa) pada tahun 2014 sebagai tindak lanjut dari Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 11 Tahun 2011 tentang Perlindungan dan Pemberdayaan Pasar Tradisional serta Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern (Amrullohi & Pahlevi, 2020). ToMiRa merupakan model kemitraan antara koperasi, UMKM, dan toko modern berjejaringan yang bertujuan memperluas akses pemasaran produk lokal melalui sektor distribusi modern (Gustaman, 2019). Kehadiran ToMiRa menjadi inovasi kebijakan daerah karena memungkinkan produk UMKM lokal memperoleh ruang pemasaran di toko modern sekaligus memperkuat peran koperasi dalam pengembangan ekonomi lokal (Isyaroh & Atmojo, 2020). Pada awal pembentukannya tahun 2014,

ToMiRa terdiri atas tiga gerai yang berlokasi di Bendungan, Dekso, dan Jombakan. Jumlah tersebut kemudian terus meningkat menjadi sekitar 19 gerai pada tahun 2019 melalui pola kemitraan antara koperasi, UMKM, dan toko modern berjejaringan di Kabupaten Kulon Progo (Isyaroh & Atmojo, 2020; Prasetyo, 2018).

Penguatan kebijakan tersebut kemudian diperbarui melalui Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 16 Tahun 2021 tentang Perlindungan, Pemberdayaan, dan Penataan Pasar Rakyat serta Pusat Perbelanjaan dan Toko Swalayan. Jika Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 11 Tahun 2011 berfokus pada perlindungan pasar tradisional dan penataan pusat perbelanjaan serta toko modern, maka Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 16 Tahun 2021 memperluas pengaturan sektor pemberdayaan UMKM, penguatan kemitraan usaha, serta penyediaan ruang pemasaran bagi produk lokal pada pusat perbelanjaan dan toko swalayan (Pemerintah Kabupaten Kulon Progo, 2011; Pemerintah Kabupaten Kulon Progo, 2021). Kebijakan tersebut menunjukkan konsistensi Pemerintah Kabupaten Kulon Progo dalam membangun ekosistem ekonomi lokal yang melibatkan koperasi, UMKM, pasar rakyat, dan sektor perdagangan modern secara terintegrasi (Pemerintah Kabupaten Kulon Progo, 2021).

Selain melalui pengembangan gerai ToMiRa, Pemerintah Kabupaten Kulon Progo juga memperluas pemasaran produk lokal melalui platform digital BelaBeliKu. Hingga tahun 2024 tercatat sebanyak 1.066 produk UMKM telah lolos proses kurasi untuk dipasarkan melalui platform tersebut, sedangkan sekitar 256 UMKM dengan lebih dari 1.700 produk telah terdaftar dalam sistem pemasaran digital daerah (Kompas.com, 2024). Pengembangan pemasaran secara fisik dan digital tersebut menunjukkan adanya upaya pemerintah daerah untuk memperluas akses pasar produk lokal sekaligus meningkatkan daya saing

UMKM dalam menghadapi perubahan pola konsumsi masyarakat (Kompas.com, 2024; Antara, 2025).

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa keberadaan ToMiRa memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal dan pemberdayaan UMKM di Kabupaten Kulon Progo. Penelitian Isyaroh dan Atmojo (2020) menjelaskan bahwa ToMiRa merupakan instrumen pemberdayaan masyarakat yang dikembangkan sebagai respons terhadap ekspansi toko modern berjejaringan. Pratama dan Putranto (2021), Ratri dan Munandar (2022), serta Reswara et al. (2023) menemukan bahwa ToMiRa mampu memperluas akses pemasaran produk lokal dan mendukung pengembangan UMKM, meskipun masih menghadapi berbagai kendala terkait kapasitas usaha, kualitas sumber daya manusia, dan pemasaran. Pada konteks yang lebih luas, penelitian Alhakimi dan Mahmoud (2020), Agyapong et al. (2021), serta Lehene et al. (2024) menunjukkan bahwa daya saing UMKM dipengaruhi oleh kualitas sumber daya, dukungan kelembagaan, akses pasar, inovasi produk, dan lingkungan bisnis yang mendukung.

Meskipun berbagai penelitian tersebut telah membahas implementasi ToMiRa dan pengembangan UMKM, sebagian besar kajian masih berfokus pada efektivitas program dan pemberdayaan ekonomi masyarakat. Kajian yang secara khusus menganalisis daya saing produk UMKM lokal yang dipasarkan melalui ToMiRa masih relatif terbatas. Padahal, keberhasilan produk lokal untuk bertahan dan berkembang di pasar modern tidak hanya ditentukan oleh tersedianya saluran pemasaran, tetapi juga dipengaruhi oleh kondisi sumber daya, karakteristik permintaan pasar, dukungan industri terkait, dan strategi usaha yang berkembang dalam suatu wilayah. Untuk memahami faktor-faktor tersebut, penelitian ini menggunakan Porter's Diamond Model yang banyak digunakan untuk menganalisis keunggulan kompetitif suatu wilayah dan sektor

ekonomi (Porter, 1990; Ketels, 2017).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis daya saing produk UMKM lokal yang dipasarkan melalui ToMiRa di Kabupaten Kulon Progo menggunakan Porter's Diamond Model serta menjelaskan kontribusi ToMiRa dalam membangun keunggulan kompetitif ekonomi lokal Kabupaten Kulon Progo.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *Narrative Literature Review* (NLR). Metode ini digunakan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai daya saing produk UMKM lokal melalui Toko Milik Rakyat (ToMiRa) di Kabupaten Kulon Progo berdasarkan perspektif Porter's Diamond Model melalui sintesis berbagai hasil penelitian, dokumen kebijakan, dan sumber akademik yang relevan (Snyder, 2019).

Data penelitian merupakan data sekunder yang diperoleh dari artikel jurnal, prosiding, buku, laporan penelitian, dokumen kebijakan pemerintah, serta data Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Kulon Progo dan Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Penelusuran literatur dilakukan melalui Google Scholar, Scopus, ScienceDirect, dan Garuda menggunakan kata kunci "UMKM", "ToMiRa", "daya saing UMKM", "Porter's Diamond Model", dan "ekonomi lokal". Literatur yang dipilih merupakan publikasi yang relevan dengan fokus penelitian dan tersedia secara lengkap untuk dianalisis.

Analisis data dilakukan melalui identifikasi, seleksi, ekstraksi, dan sintesis literatur. Temuan yang diperoleh kemudian diklasifikasikan ke dalam empat determinan Porter's Diamond Model, yaitu *factor conditions*, *demand conditions*, *related and supporting industries*, serta *firm strategy, structure, and rivalry* (Porter, 1990). Klasifikasi

tersebut digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi daya saing produk UMKM lokal yang dipasarkan melalui ToMiRa.

Selain analisis literatur, penelitian ini menggunakan metode *Location Quotient* (LQ) untuk mengidentifikasi sektor basis yang mendukung pengembangan ToMiRa dalam struktur perekonomian Kabupaten Kulon Progo. Data yang digunakan berasal dari publikasi PDRB Kabupaten Kulon Progo dan Provinsi DIY Tahun 2025 berdasarkan lapangan usaha yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS). Perhitungan LQ dilakukan menggunakan persamaan:

$$LQ = (V_{ij}/V_j) / (Y_i/Y_t)$$

dengan V_{ij} adalah nilai tambah sektor pada wilayah lokal, V_j adalah total PDRB wilayah lokal, Y_i adalah nilai tambah sektor pada wilayah referensi, dan Y_t adalah total PDRB wilayah referensi. Nilai $LQ > 1$ menunjukkan sektor basis, $LQ = 1$ menunjukkan sektor yang berkembang sesuai rata-rata wilayah referensi, sedangkan $LQ < 1$ menunjukkan sektor non-basis (Tarigan, 2018).

Untuk meningkatkan keabsahan hasil penelitian, dilakukan triangulasi sumber dengan membandingkan temuan dari berbagai artikel ilmiah, dokumen kebijakan, dan data statistik resmi. Seluruh data kemudian diinterpretasikan secara deskriptif untuk menjelaskan kontribusi ToMiRa dalam membangun daya saing produk UMKM lokal di Kabupaten Kulon Progo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Sektor Basis Pendukung Pengembangan ToMiRa

Sebelum menganalisis daya saing produk UMKM lokal melalui Toko Milik Rakyat (ToMiRa) berdasarkan Porter's Diamond Model, penting untuk memahami posisi sektor perdagangan dalam struktur perekonomian Kabupaten Kulon Progo. Analisis ini diperlukan

karena ToMiRa merupakan instrumen pemasaran dan distribusi produk UMKM yang beroperasi pada sektor perdagangan. Oleh karena itu, keberhasilan pengembangan ToMiRa tidak dapat dilepaskan dari kondisi dan peran sektor perdagangan dalam perekonomian daerah. Untuk mengidentifikasi tingkat spesialisasi sektor perdagangan, penelitian ini menggunakan analisis *Location Quotient* (LQ), yaitu metode yang digunakan untuk mengetahui apakah suatu sektor merupakan sektor basis atau nonbasis dibandingkan wilayah referensi (Tarigan, 2018).

Tabel 1 Hasil Perhitungan *Location Quotient* (LQ) Sektor Perdagangan Kabupaten Kulon Progo Tahun 2025

Uraian	Nilai
PDRB Sektor Perdagangan Kabupaten Kulon Progo (V _j)	2.144,01
Total PDRB Kabupaten Kulon Progo (V _j)	17.929,51
PDRB Sektor Perdagangan DIY (Y _i)	16.761.573
Total PDRB DIY (Y _t)	208.133.798
Nilai <i>Location Quotient</i> (LQ)	1,48

Sumber: BPS Kabupaten Kulon Progo dan BPS DIY, diolah penulis (2026).

Rumus yang digunakan dalam perhitungan LQ adalah sebagai berikut:

$$LQ = (V_j / V_j) / (Y_i / Y_t)$$

Selanjutnya, dilakukan substitusi ke dalam rumus LQ sebagai berikut:

$$LQ = (2.144,01 / 17.929,51) / (16.761.573 / 208.133.798)$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa rasio kontribusi sektor perdagangan di Kabupaten Kulon Progo sebesar 0,1196, sedangkan pada tingkat Daerah Istimewa Yogyakarta sebesar 0,0806, sehingga diperoleh nilai LQ sebesar 1,48. Nilai tersebut lebih besar dari satu ($LQ > 1$), yang menunjukkan bahwa sektor perdagangan merupakan sektor basis dalam struktur perekonomian daerah. Menurut Tarigan (2018), sektor

basis merupakan sektor yang memiliki tingkat spesialisasi lebih tinggi dibandingkan wilayah referensi sehingga tidak hanya memenuhi kebutuhan lokal, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi melalui penciptaan nilai tambah dan aktivitas ekonomi yang lebih luas.

Temuan ini menunjukkan bahwa kontribusi sektor perdagangan di Kabupaten Kulon Progo relatif lebih besar dibandingkan rata-rata sektor yang sama di tingkat provinsi, sehingga sektor ini dapat dikategorikan sebagai salah satu keunggulan komparatif daerah. Kondisi tersebut juga menunjukkan bahwa perdagangan tidak hanya berfungsi sebagai sektor pendukung, tetapi telah menjadi salah satu motor penggerak perekonomian daerah.

Implikasinya, keberadaan ToMiRa sebagai instrumen pemasaran UMKM memiliki landasan ekonomi yang kuat karena beroperasi pada sektor perdagangan yang telah tergolong basis. Hal ini memberikan peluang lebih besar bagi UMKM lokal untuk berkembang karena didukung oleh jaringan distribusi, aktivitas transaksi, dan permintaan pasar yang relatif kuat.

Dalam perspektif Porter (1990), kondisi ini dapat dikaitkan dengan *factor conditions* dan *related and supporting industries*, di mana berkembangnya sektor perdagangan mencerminkan adanya infrastruktur distribusi, jaringan pemasaran, serta dukungan kelembagaan yang memfasilitasi aktivitas ekonomi. Keberadaan ToMiRa memperkuat fungsi tersebut dengan menyediakan akses pasar yang lebih luas bagi produk UMKM.

Temuan ini sejalan dengan Delgado, Ketels, Porter, dan Stern (2012) yang menegaskan bahwa daya saing wilayah ditentukan oleh keterkaitan antar sektor ekonomi yang mampu menciptakan produktivitas dan nilai tambah. Selain itu, penelitian Ratri dan Munandar (2022) juga menunjukkan bahwa kebijakan Bela Beli Kulon Progo dan pengembangan ToMiRa memperkuat pemasaran produk lokal melalui integrasi kebijakan pemerintah, koperasi, dan

jaringan ritel modern.

Dengan demikian, hasil analisis LQ memberikan bukti empiris bahwa sektor perdagangan merupakan lingkungan ekonomi yang kondusif bagi pengembangan UMKM lokal di Kabupaten Kulon Progo, sekaligus memperkuat dasar pengembangan daya saing melalui ToMiRa.

Analisis Daya Saing Produk UMKM Lokal Melalui ToMiRa: Porter's Diamond Model

Analisis daya saing produk UMKM lokal dalam penelitian ini menggunakan pendekatan Porter's Diamond Model yang dikemukakan oleh Michael E. Porter (1990). Dalam model tersebut dijelaskan bahwa keunggulan kompetitif suatu wilayah tidak hanya ditentukan oleh satu faktor, melainkan merupakan hasil interaksi dari berbagai determinan yang saling berkaitan. Porter (1990) menegaskan bahwa terdapat empat komponen utama yang membentuk daya saing, yaitu kondisi faktor (*factor conditions*), kondisi permintaan (*demand conditions*), industri terkait dan pendukung (*related and supporting industries*), serta strategi, struktur, dan persaingan perusahaan (*firm strategy, structure, and rivalry*). Keempat komponen ini bekerja secara simultan dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Kondisi Faktor (*Factor Conditions*)

Berdasarkan Porter's Diamond Model, kondisi faktor mencakup ketersediaan dan kualitas sumber daya seperti sumber daya manusia, modal, infrastruktur, teknologi, serta kapasitas produksi yang menjadi dasar utama keunggulan kompetitif suatu wilayah (Porter, 1990). Dalam konteks UMKM ToMiRa di Kabupaten Kulon Progo, kondisi faktor menunjukkan potensi yang cukup besar, tetapi masih dihadapkan pada berbagai keterbatasan struktural.

Secara umum, struktur ekonomi daerah masih didominasi oleh usaha mikro dan kecil yang jumlahnya sangat

besar, namun kontribusi nilai tambahnya masih relatif rendah. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun kuantitas pelaku UMKM tinggi, tingkat produktivitas dan efisiensi usaha masih perlu ditingkatkan agar mampu bersaing secara berkelanjutan.

Dari aspek sumber daya manusia, pelaku UMKM ToMiRa pada umumnya merupakan pelaku usaha rumah tangga dengan keterampilan yang diperoleh secara otodidak atau turun-temurun. Hal ini menyebabkan inovasi produk masih terbatas pada pengembangan sederhana seperti variasi rasa, bentuk, atau kemasan, belum mengarah pada inovasi berbasis teknologi maupun desain produk yang lebih kompetitif. Kondisi ini sejalan dengan Ratri dan Munandar (2022) yang menyatakan bahwa keterbatasan kapasitas SDM menjadi salah satu hambatan utama dalam pengembangan UMKM di daerah.

Pada aspek permodalan, sebagian besar UMKM ToMiRa masih bergantung pada modal pribadi serta lembaga keuangan mikro seperti koperasi dan BPR. Akses terhadap perbankan formal masih terbatas akibat kendala seperti kurangnya jaminan, legalitas usaha yang belum lengkap, serta omzet usaha yang belum stabil. Kondisi ini berdampak pada terbatasnya kemampuan UMKM untuk melakukan ekspansi usaha dan peningkatan skala produksi.

Dari sisi infrastruktur, Kabupaten Kulon Progo telah memiliki dukungan yang cukup baik melalui keberadaan gerai ToMiRa yang berfungsi sebagai etalase produk UMKM di lokasi strategis. Selain itu, pemerintah daerah juga mengembangkan platform digital BelaBeliKu sebagai sarana pemasaran produk lokal, di mana hingga tahun 2024 lebih dari 1.000 produk UMKM telah masuk dalam sistem kurasi pemasaran digital daerah (Kompas.com, 2024). Meskipun demikian, dari sisi produksi, sebagian besar UMKM masih menggunakan peralatan sederhana sehingga kapasitas produksi terbatas dan kualitas produk belum sepenuhnya konsisten.

Pada aspek teknologi, tingkat adopsi teknologi di kalangan UMKM masih tergolong rendah. Pemanfaatan teknologi umumnya hanya sebatas promosi melalui media sosial, sedangkan digitalisasi dalam aspek manajemen usaha, pencatatan keuangan, dan proses produksi masih sangat terbatas. Todaro dan Smith (2015) menegaskan bahwa peningkatan kualitas teknologi dan sumber daya manusia merupakan faktor kunci dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing ekonomi daerah.

Di sisi lain, pemerintah Kabupaten Kulon Progo melalui Dinas Koperasi dan UKM telah melakukan berbagai upaya penguatan kondisi faktor melalui pelatihan kewirausahaan, fasilitasi sertifikasi produk (PIRT dan halal), pendampingan legalitas usaha, serta pelatihan *digital marketing*. Upaya ini merupakan bentuk penguatan *advanced factors* sebagaimana dijelaskan Porter (1990), yaitu faktor produksi yang tidak tersedia secara alami, melainkan dibangun melalui kebijakan dan pembelajaran berkelanjutan.

Dengan demikian, kondisi faktor pada UMKM ToMiRa dapat dikategorikan berada pada tahap transisi perkembangan. Faktor dasar seperti tenaga kerja, modal, dan teknologi masih memiliki keterbatasan, namun faktor lanjutan mulai berkembang melalui dukungan pemerintah dan digitalisasi pemasaran. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan daya saing UMKM tidak hanya bergantung pada ketersediaan sumber daya, tetapi juga pada kemampuan mengelola dan mentransformasikan sumber daya tersebut menjadi nilai tambah yang kompetitif dan berkelanjutan.

Kondisi Permintaan (*Demand Conditions*)

Kondisi permintaan (*demand conditions*) merupakan salah satu determinan utama dalam Porter's Diamond Model yang menjelaskan bagaimana karakteristik pasar domestik, tingkat permintaan konsumen, serta pola

perilaku pembelian masyarakat dapat mendorong peningkatan kualitas, inovasi, dan daya saing produk suatu wilayah (Porter, 1990). Dalam konteks UMKM, permintaan lokal yang kuat tidak hanya berfungsi sebagai pasar penyerapan produk, tetapi juga menjadi pendorong utama bagi pelaku usaha untuk meningkatkan standar produksi agar mampu memenuhi ekspektasi konsumen.

Di Kabupaten Kulon Progo, kondisi permintaan terhadap produk UMKM lokal menunjukkan perkembangan yang relatif positif, terutama didukung oleh Gerakan Bela Beli Kulon Progo yang mendorong masyarakat mencintai dan memprioritaskan produk lokal dalam konsumsi sehari-hari. Program ini tidak hanya bersifat kampanye sosial, tetapi juga menjadi instrumen kebijakan ekonomi yang membentuk preferensi dan loyalitas konsumen terhadap produk UMKM lokal serta menciptakan pasar yang relatif stabil (Amrullohi & Pahlevi, 2020). Implementasinya diperkuat melalui gerai ToMiRa yang berfungsi sebagai etalase produk lokal di lokasi strategis, sehingga memperluas akses pasar sekaligus meningkatkan visibilitas produk di tengah dominasi ritel modern.

Dengan demikian, kondisi permintaan di Kabupaten Kulon Progo relatif kuat dan menjadi salah satu pendorong utama daya saing UMKM lokal. Kombinasi kebijakan Bela Beli Kulon Progo, keberadaan ToMiRa, serta perubahan pola konsumsi masyarakat menciptakan pasar domestik yang stabil sekaligus menjadi mekanisme pembelajaran bagi UMKM untuk meningkatkan kualitas dan daya saing secara berkelanjutan. Industri Pendukung dan Terkait (*Related and Supporting Industries*)

Dalam konteks Kabupaten Kulon Progo, pengembangan UMKM melalui ToMiRa tidak berdiri sendiri, tetapi didukung oleh berbagai aktor dalam ekosistem ekonomi daerah. Pemerintah daerah berperan sebagai aktor utama dalam penyusunan kebijakan, fasilitasi pelatihan, pendampingan usaha, serta

penyediaan legalitas usaha seperti PIRT, sertifikasi halal, dan izin usaha mikro (Porter, 1990; Dinas Koperasi dan UKM Kulon Progo, 2025). Peran ini sangat penting karena sebagian besar UMKM di daerah tersebut masih berada pada skala mikro yang membutuhkan pendampingan dalam aspek manajerial dan administrasi usaha.

Koperasi daerah juga memiliki peran penting sebagai lembaga penghubung antara UMKM dan jaringan ritel modern. Isyaroh dan Atmojo (2020) menjelaskan bahwa koperasi di Kulon Progo berfungsi sebagai aggregator produk UMKM yang kemudian disalurkan ke jaringan pemasaran seperti ToMiRa. Dalam praktiknya, koperasi juga membantu dalam pengumpulan produk, distribusi, serta fasilitasi pembayaran sehingga mengurangi beban transaksi langsung bagi pelaku UMKM.

Selain koperasi, lembaga keuangan seperti BPR dan koperasi simpan pinjam turut berperan dalam menyediakan akses pembiayaan bagi UMKM. Namun, berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kabupaten Kulon Progo (2025), sebagian besar UMKM masih mengandalkan pembiayaan informal dan lembaga mikro, karena keterbatasan akses terhadap perbankan formal akibat kendala administrasi, jaminan, dan stabilitas usaha. Kondisi ini berdampak pada terbatasnya kapasitas produksi dan ekspansi usaha.

Dari sisi infrastruktur pemasaran, keberadaan ToMiRa juga diperkuat oleh platform BelaBeliKu sebagai sistem pemasaran digital produk lokal. Hingga tahun 2024, lebih dari 1.000 produk UMKM telah masuk dalam sistem kurasi pemasaran digital daerah (Kompas.com, 2024). Hal ini menunjukkan adanya integrasi antara industri ritel fisik dan digital dalam mendukung distribusi produk lokal, meskipun implementasi digitalisasi masih belum merata di seluruh UMKM.

Meskipun ekosistem industri pendukung di Kulon Progo telah berkembang, masih terdapat beberapa

kendala yang dihadapi. Salah satunya adalah keterbatasan kapasitas produksi UMKM yang menyebabkan tidak semua permintaan pasar dapat terpenuhi secara konsisten. Selain itu, standar pasar modern yang diterapkan oleh ritel seperti ToMiRa juga menjadi tantangan tersendiri, terutama terkait konsistensi kualitas, kemasan, dan legalitas produk (Ratri & Munandar, 2022).

Temuan penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa koordinasi antar lembaga pendukung masih perlu diperkuat agar integrasi ekosistem UMKM dapat berjalan lebih optimal. Pratama dan Putranto (2021) menyatakan bahwa kelemahan dalam sinergi antara UMKM, koperasi, dan lembaga pemasaran menyebabkan belum optimalnya pengembangan rantai nilai produk lokal.

Dengan demikian, industri pendukung dan terkait di Kabupaten Kulon Progo telah menunjukkan perkembangan yang cukup baik melalui keberadaan ToMiRa, koperasi, lembaga keuangan, serta dukungan pemerintah daerah. Namun, dalam perspektif Porter (1990), kekuatan ekosistem ini masih perlu diperkuat terutama dalam aspek integrasi antar lembaga, peningkatan kapasitas produksi UMKM, serta perluasan kemitraan dengan ritel modern lainnya agar tercipta keunggulan kompetitif yang lebih berkelanjutan.

Strategi, Struktur, dan Persaingan Usaha (*Firm Strategy, Structure, and Rivalry*)

Strategi, struktur, dan persaingan usaha merupakan determinan yang menjelaskan bagaimana perusahaan dikelola, menyusun strategi, dan merespons tekanan kompetitif di pasar (Porter, 1990). Dalam konteks UMKM Kulon Progo, keberadaan ToMiRa menciptakan model persaingan yang berbeda dibandingkan ritel modern pada umumnya.

ToMiRa memberikan kesempatan kepada produk UMKM untuk memasuki pasar modern melalui skema kemitraan

yang lebih inklusif. Model ini memungkinkan produk lokal memperoleh akses pasar yang sebelumnya sulit dijangkau karena dominasi produk nasional dan keterbatasan jaringan distribusi UMKM. Keberadaan rak khusus produk lokal juga menjadi bentuk strategi diferensiasi yang memperkuat identitas produk daerah dan meningkatkan visibilitas produk di hadapan konsumen.

Dalam perspektif Porter (1990), persaingan yang sehat dapat menjadi pendorong inovasi dan peningkatan efisiensi usaha. Oleh karena itu, keberadaan ToMiRa seharusnya tidak hanya dipandang sebagai saluran pemasaran, tetapi juga sebagai instrumen yang mendorong UMKM untuk meningkatkan kualitas produk, memperkuat identitas merek, dan mengembangkan strategi usaha yang lebih adaptif terhadap perubahan pasar.

SIMPULAN

Penelitian ini mengkaji daya saing produk UMKM lokal melalui Toko Milik Rakyat (ToMiRa) di Kabupaten Kulon Progo berdasarkan Porter's Diamond Model dengan pendekatan *Narrative Literature Review*. Hasil analisis menunjukkan bahwa sektor perdagangan di Kabupaten Kulon Progo merupakan sektor basis dengan nilai *Location Quotient* (LQ) sebesar 1,48 ($LQ > 1$), yang menandakan bahwa sektor tersebut memiliki spesialisasi lebih tinggi dibandingkan wilayah referensi dan menjadi salah satu penopang utama aktivitas ekonomi daerah.

Berdasarkan Porter's Diamond Model, ToMiRa berperan dalam meningkatkan daya saing UMKM lokal melalui perluasan akses pasar, peningkatan permintaan produk daerah, penguatan jejaring kelembagaan, serta peningkatan kualitas dan diferensiasi produk. Dari keempat determinan, kondisi permintaan menjadi faktor paling dominan, yang didukung oleh Gerakan Bela Beli Kulon Progo dan kebijakan

pemerintah daerah dalam mendorong konsumsi produk lokal.

Sementara itu, kondisi faktor, industri pendukung, serta strategi dan persaingan usaha juga memberikan kontribusi terhadap penguatan daya saing, namun masih menghadapi kendala seperti keterbatasan inovasi, kapasitas produksi, akses modal, dan pengembangan pasar yang belum optimal.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa nilai LQ sebesar 1,48 menegaskan kuatnya sektor perdagangan sebagai basis ekonomi yang mendukung keberadaan ToMiRa. ToMiRa sendiri merupakan instrumen strategis dalam memperkuat daya saing UMKM lokal di Kabupaten Kulon Progo, namun keberlanjutan keunggulan kompetitifnya tetap memerlukan penguatan kapasitas usaha, inovasi produk, serta sinergi antar pemangku kepentingan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agyapong, A., Agyapong, G. K. Q., & Poku, K. (2021). Entrepreneurial competencies and performance of small and medium enterprises in Ghana. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 42(3), 1–18.
- Amrurobbi, A., & Pahlevi, R. (2020). Gerakan Bela Beli Kulon Progo sebagai strategi penguatan ekonomi lokal. *Jurnal Kebijakan Publik*, 11(2), 45–58.
- Antara. (2025). UMKM Kulon Progo dan penguatan digitalisasi pemasaran lokal. <https://www.antaranews.com>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kulon Progo. (2025). *Kabupaten Kulon Progo dalam angka 2025*. BPS Kulon Progo.
- Badan Pusat Statistik Daerah Istimewa Yogyakarta. (2024). *Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dalam angka 2024*. BPS DIY.
- Delgado, M., Ketels, C., Porter, M. E., & Stern, S. (2012). The determinants of

- national competitiveness. *NBER Working Paper No. 18249*. <https://doi.org/10.3386/w18249>
- Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kulon Progo. (2025). *Laporan pengembangan UMKM Kabupaten Kulon Progo*. Pemerintah Kabupaten Kulon Progo.
- Gustaman, R. (2019). Model kemitraan ritel modern dan UMKM melalui ToMiRa di Kulon Progo. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 20(1), 33–44.
- Isyaroh, N., & Atmojo, M. (2020). Toko Milik Rakyat (ToMiRa) sebagai instrumen pemberdayaan ekonomi lokal. *Jurnal Administrasi Publik*, 8(2), 101–112.
- Ketels, C. (2017). Review of competitiveness frameworks. *Review of International Business and Strategy*, 27(2), 1–15. <https://doi.org/10.1108/RIBS-02-2017-0012>
- Kompas.com. (2024). Ratusan produk UMKM Kulon Progo masuk platform BelaBeliKu. <https://www.kompas.com>
- Lehene, D., et al. (2024). SME competitiveness and innovation in developing economies. *Journal of Small Business Management*, 62(1), 1–20.
- Pemerintah Kabupaten Kulon Progo. (2011). *Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 11 Tahun 2011*.
- Pemerintah Kabupaten Kulon Progo. (2021). *Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 16 Tahun 2021*.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.
- Prasetyo, A. (2018). Perkembangan ToMiRa di Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Sosial Ekonomi*, 5(2), 55–66.
- Pratama, R., & Putranto, A. (2021). Pengembangan UMKM melalui sistem ritel lokal. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(3), 210–225.
- Ratri, D., & Munandar, A. (2022). Dampak kebijakan Bela Beli Kulon Progo terhadap UMKM lokal. *Jurnal Ekonomi Daerah*, 9(1), 77–90.
- Reswara, F., et al. (2023). Analisis pengembangan UMKM berbasis ritel modern. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11(2), 120–134.
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology. *Journal of Business Research*, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
- Syaifullah, M. (2024). Gerakan Bela Beli Kulon Progo dan ekonomi lokal. *Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 10(1), 1
- Tarigan, R. (2018). *Ekonomi regional: Teori dan aplikasi*. Bumi Aksara.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2015). *Economic development* (12th ed.). Pearson.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Teori dan praktik*. Ghalia Indonesia.