

Evaluasi Program *Floratama Academy* Terhadap Pengembangan Kapasitas UMKM

Maria Tricy Domine Jebaru¹, Hendrik Toda², David W. Rihi³

^{1,2,3} Universitas Nusa Cendana

tricyjebaru@gmail.com¹

ABSTRACT

The Floratama Academy program is an initiative aimed at enhancing the capacity of SMEs in the super-premium tourism area of Labuan Bajo, which faces challenges in competing with larger businesses. This study aims to evaluate the impact of the program on improving the managerial, business, and digital marketing skills of local SMEs. The research method used is a qualitative approach, with in-depth interviews conducted with program participants and organizers. The findings indicate that the Floratama Academy program successfully improved participants' skills in business management, digital marketing, and market access expansion. Several participants reported significant improvements in financial systems, product development, and business revenue growth. In conclusion, the program has a positive impact on the development of SMEs in Labuan Bajo; however, continued mentoring and supportive policies are needed to ensure the long-term sustainability of these positive effects.

Keywords : *Floratama Academy, SMEs, business capacity, digital marketing.*

ABSTRAK

Program Floratama Academy merupakan inisiatif untuk meningkatkan kapasitas UMKM di kawasan pariwisata super premium Labuan Bajo, yang menghadapi tantangan dalam bersaing dengan pelaku usaha besar. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak dari program tersebut terhadap peningkatan keterampilan manajerial, usaha, dan pemasaran digital UMKM lokal. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam terhadap peserta program serta pengelola program. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Program Floratama Academy berhasil meningkatkan keterampilan peserta dalam pengelolaan usaha, penerapan pemasaran digital, dan memperluas akses pasar. Beberapa peserta melaporkan perbaikan signifikan dalam sistem keuangan, pengembangan produk baru, dan peningkatan omzet usaha. Kesimpulannya, program ini memberikan dampak positif bagi pengembangan UMKM di Labuan Bajo, namun pendampingan berkelanjutan dan kebijakan yang lebih mendukung diperlukan agar dampak positif tersebut dapat berkelanjutan dalam jangka panjang.

Kata kunci : *Floratama Academy, UMKM, kapasitas usaha, pemasaran digital.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memainkan peran vital dalam perekonomian, menyumbang 61,07% dari PDB nasional dan menyerap 97% tenaga kerja (BPS, 2023). Ketahanan UMKM terbukti nyata saat pandemi COVID-19 mengguncang perekonomian nasional, namun sektor ini tetap mampu bertahan (BPS, 2021). Meskipun demikian, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan

struktural, seperti rendahnya produktivitas yang hanya mencapai 4,8% dari total produktivitas nasional (Bank Indonesia, 2022), keterbatasan akses modal, serta literasi digital yang rendah, dengan 78% UMKM belum memanfaatkan teknologi digital secara maksimal (Survei APJII, 2022). Kondisi ini memperlebar kesenjangan daya saing antara UMKM dan perusahaan besar, terutama di era ekonomi digital.

Pemerintah Indonesia telah menjadikan penguatan UMKM sebagai prioritas dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020-2024, dengan fokus pada peningkatan daya saing melalui program produktivitas berbasis teknologi dan kemitraan usaha besar (Kemenparekraf, 2023). Fokus kebijakan ini juga sejalan dengan SDGs ke-8, yang mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif dan pemberdayaan UMKM (UNDP, 2023). Namun, meskipun berbagai program telah dijalankan, evaluasi Bank Dunia (2021) menyatakan bahwa efektivitas program pelatihan UMKM di Indonesia masih rendah. Penyebab utamanya adalah kurangnya pendampingan berkelanjutan dan ketidaksesuaian kurikulum pelatihan dengan kebutuhan riil pelaku usaha. Banyak UMKM yang sudah mengikuti pelatihan namun belum menunjukkan peningkatan signifikan dalam produktivitas dan perluasan pasar.

Di tingkat daerah, Labuan Bajo sebagai destinasi pariwisata super prioritas Indonesia menghadapi tantangan unik dalam pemberdayaan UMKM berbasis pariwisata. Sebagai pintu gerbang menuju Taman Nasional Komodo, Labuan Bajo telah mengalami transformasi ekonomi yang luar biasa. PDRB Kabupaten Manggarai Barat tercatat Rp 4,25 triliun dengan pertumbuhan 12% (BPS, 2023). Sektor pariwisata yang berkembang pesat sangat bergantung pada UMKM lokal, yang berkontribusi sebesar 89,9% dalam ekosistem pariwisata, khususnya di sektor kuliner, kerajinan tangan, transportasi wisata, dan akomodasi berbasis homestay (Guridno et al., 2024).

Namun, meskipun UMKM lokal menjadi tulang punggung industri pariwisata, mereka sering kali tersingkir dalam persaingan dengan pelaku usaha besar yang memiliki modal dan jaringan yang lebih kuat. Fenomena ini mencerminkan kontradiksi antara visi pembangunan inklusif yang digagas pemerintah dengan kenyataan penguasaan pasar oleh perusahaan besar. Beberapa tantangan yang dihadapi UMKM di Labuan Bajo antara lain adalah harga barang dan biaya hidup yang sangat tinggi, akses kredit perbankan yang terbatas, dan kesulitan menembus pasar yang lebih luas akibat keterbatasan infrastruktur digital dan literasi teknologi.

Meskipun PDRB Manggarai Barat meningkat, kontribusi UMKM terhadap ekonomi masih belum optimal, dengan keterbatasan dalam teknologi, infrastruktur, dan regulasi yang mendukung pertumbuhannya. BPOLF, yang dibentuk untuk mengelola kawasan pariwisata di Labuan Bajo, memiliki misi untuk mengembangkan infrastruktur, meningkatkan kualitas SDM lokal, dan memberdayakan UMKM setempat (Indonesia, 2025). BPOLF fokus pada dua aspek penting: menyediakan akses yang sebelumnya tidak ada (*availability*) dan meningkatkan kualitas layanan UMKM agar dapat memenuhi standar internasional (*service quality*).

Namun, meskipun BPOLF telah menyediakan akses pelatihan dan pendampingan bisnis, perubahan pola pikir UMKM lokal yang masih berorientasi jangka pendek dan tradisional menjadi tantangan utama. UMKM lokal seringkali tidak siap untuk beradaptasi dengan standar internasional dan teknologi modern. BPOLF bertujuan untuk memberikan alternatif bagi UMKM, termasuk melalui model bisnis baru, jaringan pasar yang lebih luas, akses teknologi digital, dan pemahaman tentang standar kualitas yang diharapkan oleh wisatawan modern. *Floratama Academy*, sebagai bagian dari ekosistem inkubasi yang dikembangkan BPOLF, dirancang untuk meningkatkan kapasitas UMKM melalui pelatihan manajerial, pendampingan bisnis, serta penguatan literasi digital.

Sejak diluncurkan pada 2021, *Floratama Academy* telah melatih 448 pelaku usaha di wilayah Floratama, dengan 150 UMKM di Labuan Bajo yang sudah mengikuti program tersebut (BPOLF, 2024). Meskipun telah beroperasi selama empat tahun, belum ada evaluasi sistematis mengenai dampak nyata dari program ini terhadap peningkatan kapasitas UMKM di Labuan Bajo. Ini menjadi hambatan dalam memahami apakah program benar-benar berhasil mengatasi masalah struktural UMKM atau hanya berhenti pada pencapaian kuantitatif semata.

Program *Floratama Academy* masih menghadapi kendala dalam mengukur dampak terhadap omzet, perluasan pasar, dan kemampuan adaptasi digital UMKM. Evaluasi yang komprehensif dibutuhkan untuk memastikan bahwa program ini benar-benar efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM agar mereka bisa bertahan dan berkembang di tengah kompetisi yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk mengisi kekosongan evaluasi terhadap Program *Floratama Academy* dengan menggunakan model evaluasi CIPP (Context, Input, Process, Product) yang dikembangkan oleh Stufflebeam (1967). Model ini dipilih karena memberikan analisis menyeluruh tentang latar belakang program, sumber daya yang digunakan, implementasi program, dan hasil yang dicapai (Siregar, 2021). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi program *Floratama Academy* terhadap pengembangan kapasitas UMKM pada Badan Pelaksana Otorita Labuan Bajo Flores.

METODE PENELITIAN

Pendekatan, Jenis, dan Fokus Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi secara mendalam Program *Floratama Academy* dalam mengembangkan kapasitas UMKM di Labuan Bajo. Pendekatan ini bertujuan untuk menggali makna dari pengalaman para partisipan yang terlibat dalam program tersebut, serta mengidentifikasi tantangan dan dampak yang dihasilkan. Studi kasus digunakan karena penelitian ini berfokus pada analisis mendalam terhadap satu entitas spesifik, yaitu Badan Pelaksana Otorita Labuan Bajo Flores (BPOLF) dan implementasi Program *Floratama Academy*. Studi kasus sangat efektif untuk memahami konteks dan proses dalam suatu kebijakan atau program yang sedang berjalan, seperti yang dijelaskan oleh Yin (2018). Dalam hal ini, penelitian ini

bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana Program Floratama Academy telah berhasil mencapai tujuannya, serta dampaknya terhadap kapasitas dan daya saing UMKM di Labuan Bajo. Penelitian ini berfokus pada empat aspek utama, yaitu konteks lokal Labuan Bajo, masukan yang diterima program, proses pelaksanaan, dan hasil yang dicapai oleh UMKM lokal pasca intervensi program *Floratama Academy*.

Lokasi Penelitian dan Informan

Penelitian ini dilakukan di Labuan Bajo, Kabupaten Manggarai Barat, Nusa Tenggara Timur (NTT), yang merupakan salah satu Destinasi Pariwisata Super Prioritas (DPSP) di Indonesia. Fokus utama penelitian adalah pada BPOLF yang bertanggung jawab dalam pengelolaan kawasan pariwisata dan pengembangan kapasitas UMKM di Labuan Bajo. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi implementasi Program *Floratama Academy* yang dijalankan oleh BPOLF, serta dampaknya terhadap peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM lokal. Informan dalam penelitian ini dipilih secara *purposive sampling*, berdasarkan relevansi dan pengalaman mereka dengan fenomena yang diteliti. Berdasarkan teknik *purposive sampling*, informan yang dipilih mencakup pelaku UMKM peserta program, pelaku UMKM non-peserta, pejabat BPOLF, serta pihak terkait lainnya yang berperan dalam pelaksanaan program dan pengembangan UMKM di Labuan Bajo. Teknik pemilihan informan ini digunakan agar data yang diperoleh lebih relevan dan mendalam, serta dapat menggambarkan berbagai perspektif terkait dengan pelaksanaan dan dampak dari program *Floratama Academy*. Informan yang dipilih adalah mereka yang memiliki pengalaman langsung atau pengetahuan yang mendalam mengenai pelaksanaan program, baik dari sisi penyelenggara maupun pelaku UMKM yang terlibat dalam program tersebut.

Jenis dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari informan melalui wawancara, observasi, dan jajak pendapat. Data primer ini memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai implementasi Program *Floratama Academy* dan dampaknya terhadap UMKM di Labuan Bajo. Data primer ini diperoleh dengan cara langsung berinteraksi dengan informan yang memiliki keterkaitan langsung dengan fenomena yang diteliti. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi terkait dengan keberhasilan program, tantangan yang dihadapi dalam pelaksanaannya, serta rekomendasi untuk peningkatan program di masa depan. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari sumber lain yang mendukung penelitian ini, seperti dokumen resmi, laporan tahunan BPOLF, publikasi dari Dinas Koperasi dan UMKM, serta studi akademik yang relevan. Data sekunder ini digunakan untuk mendalami konteks dan kebijakan yang mendasari pelaksanaan Program *Floratama Academy*, serta untuk memberikan gambaran yang lebih luas mengenai implementasi kebijakan dan evaluasi dampak program terhadap UMKM di Labuan Bajo.

Prosedur Pengumpulan Data dan Teknik Triangulasi

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan tiga teknik utama, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Triangulasi digunakan untuk meningkatkan kredibilitas dan validitas data yang diperoleh. Observasi dilakukan untuk melihat secara langsung pelaksanaan Program *Floratama Academy*, kegiatan pelatihan, serta interaksi antara BPOLF dan UMKM. Observasi ini memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana program dijalankan, serta dampaknya terhadap kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM. Peneliti juga mencatat pola perilaku subjek dan objek secara sistematis tanpa komunikasi langsung, yang memungkinkan untuk memperoleh informasi yang tidak bisa didapatkan hanya melalui wawancara.

Wawancara dilakukan dengan menggunakan teknik tanya jawab langsung antara peneliti dan informan yang relevan. Informan yang dipilih adalah individu yang memiliki pemahaman serta pengalaman dalam pelaksanaan dan dampak Program *Floratama Academy*. Wawancara ini bertujuan untuk menggali informasi terkait keberhasilan program, kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan, serta rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas program dalam mengembangkan kapasitas UMKM di Labuan Bajo. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dari berbagai sumber tertulis yang relevan, seperti laporan program, data peserta, serta materi pelatihan. Dokumentasi ini memperkuat hasil observasi dan wawancara, serta memberikan informasi tambahan yang dapat membantu dalam analisis.

Validitas temuan dalam penelitian ini dikembangkan dengan menggunakan teknik triangulasi, yang terdiri dari triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari berbagai sumber untuk memastikan akurasi dan objektivitas informasi. Dalam hal ini, data yang diperoleh dari BPOLF, peserta Program *Floratama Academy*, pemilik UMKM, akademisi/pakar UMKM, serta stakeholder lain di Labuan Bajo akan dibandingkan untuk memverifikasi temuan. Triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh melalui berbagai metode pengumpulan data, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan model analisis data kualitatif yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman (1994). Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan dalam empat tahap, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi data. Tahap pertama adalah pengumpulan data, yang dilakukan dengan wawancara dan observasi langsung terhadap para informan yang relevan. Data yang dikumpulkan kemudian direduksi, yaitu diseleksi dan disaring agar fokus pada informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Reduksi data ini membantu peneliti untuk menyaring informasi yang tidak perlu dan lebih fokus pada hasil yang relevan dengan rumusan masalah.

Setelah data direduksi, tahap selanjutnya adalah penyajian data. Pada tahap ini, data yang telah disaring akan diorganisir dalam bentuk narasi deskriptif, tabel,

dan diagram untuk mempermudah proses analisis dan pengambilan kesimpulan. Penyajian data akan memberikan gambaran yang jelas mengenai temuan yang diperoleh, serta membantu peneliti dalam mengidentifikasi keunggulan, tantangan, dan rekomendasi untuk perbaikan dalam implementasi program Floratama Academy. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi data, di mana peneliti akan mengidentifikasi temuan utama dan memastikan keabsahan serta konsistensi temuan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi Program *Floratama Academy* terhadap Pengembangan Kapasitas UMKM pada Badan Pelaksana Otorita Labuan Bajo Flores

Context (Konteks)

Labuan Bajo, yang ditetapkan sebagai salah satu dari lima Destinasi Super Prioritas (DSP) oleh Pemerintah Indonesia, kini berkembang menjadi destinasi super premium dengan daya tarik global. Status ini mengukuhkan Labuan Bajo sebagai destinasi kelas dunia, yang tidak hanya menjadi pintu masuk menuju Taman Nasional Komodo yang diakui UNESCO sebagai warisan dunia, tetapi juga menuntut adanya standar layanan dan fasilitas yang lebih tinggi. Hal ini sejalan dengan konsep *The Experience Economy* yang digagas oleh Pine dan Gilmore (1999), yang menekankan pentingnya penciptaan pengalaman menyeluruh dalam industri pariwisata. Wisatawan yang berkunjung ke Labuan Bajo tidak hanya mencari panorama alam yang indah, tetapi juga menginginkan interaksi sosial yang kaya, layanan berkualitas, serta pengalaman autentik yang menjadi bagian integral dari perjalanan mereka. Oleh karena itu, pengelolaan pariwisata di Labuan Bajo harus mampu menciptakan pengalaman yang lebih dari sekedar penyediaan jasa.

Bapak Fery Suprato, Direktur Industri dan Kelembagaan BPOLF, menjelaskan pentingnya peran UMKM lokal dalam mendukung pengembangan destinasi super premium ini. Beliau menekankan bahwa branding "super premium" bukan hanya soal label, tetapi juga bagaimana UMKM lokal harus bisa meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka agar dapat memenuhi standar internasional. Jika wisatawan datang dan hanya mendapatkan produk seadanya, hal ini akan merusak citra premium yang sudah dibangun Labuan Bajo. "Super premium itu bukan berarti menutup diri dari masyarakat lokal, tetapi justru menempatkan mereka sebagai aktor utama. Tantangannya adalah bagaimana UMKM bisa naik kelas, baik dari sisi produk maupun layanan, sehingga mampu menyesuaikan diri dengan standar internasional," ujar beliau dalam wawancara pada 16 Juli 2025.

Meskipun status super premium memberikan peluang besar bagi UMKM lokal, tantangan untuk memenuhi standar kualitas internasional tetap ada. Menurut Bapak Chris Mamisa, Sekretaris Dinas Pariwisata, Ekonomi Kreatif, dan Kebudayaan Manggarai Barat, agar Labuan Bajo dapat mempertahankan statusnya sebagai destinasi berkelas dunia, diperlukan sinergi antara pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat. Semua pihak harus bergerak dalam satu visi, yaitu menciptakan pariwisata yang tidak hanya berkelas, tetapi juga berkelanjutan dan berkeadilan bagi

masyarakat lokal. "Labuan Bajo punya potensi yang luar biasa, tapi potensi itu tidak akan bermakna tanpa pengelolaan yang serius. Branding super premium menuntut adanya koordinasi lintas sektor, mulai dari penyedia transportasi, akomodasi, hingga pelaku UMKM. Semua harus bergerak dalam satu visi," ujar beliau dalam wawancara pada 9 Juli 2025.

Pentingnya pelatihan dan pendampingan bagi UMKM menjadi sorotan banyak pihak. Ibu Theresia Asmon, Kepala Dinas Tenaga Kerja, Transmigrasi, Koperasi, dan UKM Manggarai Barat, menyatakan bahwa UMKM harus dilibatkan dalam setiap langkah pengembangan kualitas produk dan layanan mereka. Hal ini diperlukan agar UMKM bisa bersaing dengan pelaku usaha global. Pelatihan seperti *Floratama Academy* memberikan banyak manfaat dalam meningkatkan kapasitas UMKM dalam pemasaran dan digitalisasi. Namun, kendala lainnya, seperti keterbatasan modal dan akses pasar, tetap menjadi hambatan yang signifikan bagi banyak pelaku UMKM di Labuan Bajo (Izzalqurny et al., 2024; Surbakti et al., 2024).

Ketimpangan ekonomi antara UMKM lokal dan pelaku usaha besar di Labuan Bajo masih sangat jelas. Banyak UMKM lokal, seperti usaha tenun tradisional "Asro Rosa" yang dimiliki oleh Ibu Rosalina, merasa kesulitan untuk bersaing dengan usaha besar yang memiliki akses lebih besar terhadap sumber daya dan pasar. Ibu Rosalina mengungkapkan bahwa akses ke pelatihan dan program pengembangan kapasitas belum merata, sehingga usaha kecil seperti miliknya sering kali kalah bersaing dengan usaha besar yang memiliki fasilitas lebih lengkap. "Kami dengar ada program Floratama, tapi belum pernah diajak ikut. Sekarang banyak usaha besar sudah masuk ke Labuan Bajo, mereka jual produk modern, kemasannya bagus, dan punya banyak pelanggan. Kalau kami tidak ada pelatihan atau bantuan, lama-lama bisa kalah," ungkap beliau dalam wawancara pada 10 Juli 2025.

Bapak Fery Suprato juga menambahkan bahwa meskipun program seperti *Floratama Academy* bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UMKM, kesenjangan antara usaha besar dan kecil tetap ada, terutama pada aspek modal dan akses pasar yang lebih luas. Meskipun ada usaha pemerintah untuk melibatkan UMKM dalam pelatihan dan pendampingan, kenyataannya banyak pelaku UMKM yang kesulitan untuk berkembang karena terbatasnya akses terhadap sumber daya dan pasar yang lebih luas.

Mahalnya harga bahan baku dan biaya logistik menjadi hambatan utama bagi UMKM di Labuan Bajo. Ibu Emilia Delti, pemilik usaha kopi Rejejeleleng, menjelaskan bahwa biaya pengiriman bahan baku dari luar daerah sangat tinggi, yang menurunkan margin keuntungan mereka. "Untuk usaha kopi kemasan seperti kami, tantangan paling besar itu di bahan baku dan ongkos kirim. Biji kopi kami beli dari petani di Ruteng, tapi kemasan, label, dan tutup botol harus pesan dari Jawa. Kalau satu kali pesan, biaya kirimnya bisa hampir sama dengan harga barang. Jadi modal cepat habis di ongkos, belum lagi harga bahan lain ikut naik," jelas beliau dalam wawancara pada 10 Juli 2025.

Bapak Adrianus Taur, pemilik Sari Toga Komodo, juga menyoroti tingginya biaya bahan pokok dan pengemasan yang menyebabkan harga jual produk menjadi

tinggi. Hal ini mempengaruhi daya saing produk lokal yang tidak bisa bersaing dengan harga produk impor atau produk yang dijual oleh usaha besar yang memiliki akses lebih murah terhadap bahan baku dan logistik. Temuan penelitian ini memiliki kesesuaian dengan penelitian Nabila Cahya Pramita, Herawati, dan Subowo (2023) yang mengevaluasi Program Pengembangan Kewirausahaan Terpadu (PKT) di Jakarta Barat. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa program pengembangan UMKM sering terkendala oleh aspek struktural seperti keterbatasan pendampingan, akses modal, dan hambatan operasional yang belum ditangani secara sistematis.

Tantangan dalam pembangunan pariwisata berbasis komunitas di Labuan Bajo terlihat pada keterbatasan sumber daya manusia dan infrastruktur. Ibu Emilia Delti mengungkapkan bahwa meskipun mereka telah mendapatkan pelatihan dari *Floratama Academy*, banyak pelaku UMKM yang kesulitan untuk mengimplementasikan hasil pelatihan karena keterbatasan teknologi dan fasilitas. “Setelah ikut pelatihan, kami bisa mengemas produk lebih bagus, tetapi kalau mau produksi dalam jumlah banyak, modalnya tidak cukup. Kami belum memahami cara bekerja sama dengan koperasi atau investor, jadi usaha tetap berjalan dalam skala kecil,” ujar beliau dalam wawancara pada 10 Juli 2025. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nabila Cahya Pramita, Augustin Rina Herawati, dan Ari Subowo (2023) yang mengevaluasi Program Pengembangan Kewirausahaan Terpadu (PKT) di Jakarta Barat. Penelitian tersebut menemukan bahwa kendala utama program terletak pada kurangnya pendampingan berkelanjutan, terbatasnya akses terhadap modal, serta lemahnya pelaporan dan monitoring hasil pelatihan. Sama seperti *Floratama Academy*, program PKT juga menekankan peningkatan kapasitas peserta, tetapi tidak diimbangi dengan dukungan sistemik yang memadai untuk memastikan keberlanjutan dampaknya.

Bapak Fery Suprato juga mengungkapkan bahwa masalah koordinasi antara pelaku UMKM, pemerintah daerah, dan sektor pariwisata masih menjadi hambatan besar dalam pengembangan pariwisata berbasis komunitas. “Kami dari BPOLF sudah berusaha melibatkan banyak pihak dalam pelatihan, tetapi kenyataannya setelah program selesai, peserta tidak memiliki wadah untuk kerja sama lintas bidang. Ke depan, kami ingin membentuk forum komunikasi UMKM pariwisata agar kerja sama dapat berjalan lebih konkret,” jelas beliau dalam wawancara pada 16 Juli 2025.

Input (Masukan)

Desain kelembagaan dalam Program *Floratama Academy* yang dijalankan oleh BPOLF berperan penting dalam pengembangan kapasitas UMKM berbasis pariwisata. Kelembagaan yang kuat berfungsi sebagai wadah koordinasi antar-stakeholder, yang mencakup pemerintah, akademisi, pelaku usaha, dan komunitas kreatif. Menurut Grindle (1997), desain kelembagaan yang efektif harus mencakup tiga elemen utama: struktur organisasi yang jelas, mekanisme kerja yang partisipatif, dan aliran informasi yang terbuka. Dalam konteks BPOLF, ketiga aspek ini berperan dalam memastikan Program *Floratama Academy* berjalan tidak hanya administratif, tetapi juga substantif dalam memperkuat kemampuan bisnis peserta.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BPOLF telah membangun kelembagaan yang relatif terstruktur, dengan pembagian fungsi yang jelas antara bidang pelatihan, pemasaran, dan kemitraan strategis. Namun, meskipun struktur kelembagaan tersebut terjalin dengan baik, tantangan utama yang dihadapi BPOLF adalah dalam hal koordinasi internal dan keberlanjutan pendampingan setelah pelatihan. Bapak Fery Suprato, Direktur Industri dan Kelembagaan BPOLF, menjelaskan bahwa meskipun desain kelembagaan sudah berbasis kolaborasi lintas bidang di BPOLF, tantangannya terletak pada menjaga konsistensi pendampingan setelah program selesai. "Sumber daya manusia kami terbatas, sementara jumlah peserta semakin banyak," ujar beliau (Wawancara, 16 Juli 2025).

Pernyataan ini menggarisbawahi bahwa meskipun desain kelembagaan BPOLF sudah mengadopsi *integrated institutional design*, tantangan terbesar tetap ada pada keberlanjutan pendampingan. Otoo et al. (2019) juga menyatakan bahwa salah satu indikator penting dalam menilai efektivitas program pelatihan berbasis kapasitas adalah adanya pendampingan berkelanjutan. Ibu Elimia Delti, pelaku UMKM Rejeleleng Coffee, menyampaikan bahwa meskipun pelatihan sangat membantu, mereka merasa bingung melanjutkan konsultasi setelah pelatihan selesai: "Kami sangat terbantu dengan pelatihan dari Floratama Academy, terutama saat diajarkan soal kemasan dan pemasaran online. Tapi setelah pelatihan selesai, kadang kami bingung mau lanjut konsultasi ke mana, karena tidak ada pendamping tetap" (Wawancara, 10 Juli 2025). Hal ini mencerminkan keinginan untuk pendampingan yang lebih intensif dan berkelanjutan.

Program *Floratama Academy* didanai melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) dengan mekanisme Badan Layanan Umum (BLU) BPOLF, yang memungkinkan pengelolaan pendanaan yang lebih fleksibel. Pendanaan ini digunakan untuk kegiatan pelatihan, pendampingan usaha, promosi, dan fasilitasi jejaring bisnis serta investasi. Bapak Fery Suprato menjelaskan bahwa dana tidak diberikan dalam bentuk uang tunai, tetapi lebih pada kegiatan seperti pelatihan kewirausahaan dan akses ke jejaring investor. "Dana program Floratama Academy tidak diberikan langsung dalam bentuk uang kepada peserta, melainkan dalam bentuk kegiatan, pelatihan, pendampingan, dan akses ke jejaring investor," ungkapnya (Wawancara, 16 Juli 2025).

Namun, meskipun pelatihan dan promosi sudah diberikan, realisasi investasi konkret pasca kegiatan masih belum sepenuhnya terealisasi. Bapak Adrianus Taur, pemilik Sari Toga Komodo, mengungkapkan bahwa meskipun mereka mendapat manfaat dari pelatihan, "Setelah bootcamp selesai, belum ada tindak lanjut investasi seperti yang dijanjikan. Plakat yang kami terima dengan nominal rupiah itu hanya simbolik" (Wawancara, 9 Juli 2025). Hal ini disampaikan pula oleh Ibu Angelina Ayuni Praise, pelaku usaha Sanggar Tate Kind Art, yang berharap agar ada tindak lanjut nyata setelah pelatihan terkait investasi: "Kami berharap ada tindak lanjut nyata setelah pelatihan" (Wawancara, 10 Juli 2025).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun BPOLF berupaya membuka akses pembiayaan bagi UMKM melalui Program *Floratama Academy*, banyak pelaku

UMKM yang masih mengandalkan modal pribadi untuk pengembangan usaha mereka. Bapak Adrianus Taur menyatakan, "Kami jalankan usaha ini dari hasil tabungan sendiri saja. Dulu waktu ikut *Floratama Academy* memang ada investor yang datang, tapi sampai sekarang belum ada realisasinya. Kalau pinjam di bank kami takut, karena bunganya besar 16 persen setahun itu berat untuk kami yang pendapatannya tidak tetap" (Wawancara, 9 Juli 2025).

Hal serupa disampaikan oleh Ibu Angelina Praise yang merasa bahwa meskipun mereka telah diberi kesempatan untuk bertemu dengan investor, tidak ada tindak lanjut setelah pitching: "Kami sadar pentingnya akses ke perbankan, tapi prosedurnya terlalu rumit untuk kami yang usaha kecil" (Wawancara, 10 Juli 2025). Kebijakan afirmatif yang diterapkan melalui Program *Floratama Academy* masih menghadapi keterbatasan, terutama dalam akses ke modal usaha. Ibu Emilia Delti dari Rejeleleng Coffee mengungkapkan bahwa mereka lebih memilih menggunakan modal pribadi karena bunga pinjaman yang tinggi. "Kami jalankan usaha kopi ini pakai modal sendiri, belum pernah pinjam dari bank karena bunganya besar" (Wawancara, 10 Juli 2025). Ibu Andi Tenri, pemilik Sanggar I Production, juga menyampaikan bahwa bantuan dari Kementerian Pariwisata yang hanya sebesar satu juta rupiah tidak cukup untuk mengembangkan usahanya (Wawancara, 5 Juli 2025). Bapak Fery Suprpto, Direktur BPOLF, menjelaskan bahwa Program *Floratama Academy* lebih fokus pada penguatan kapasitas dan jejaring usaha, bukan pemberian modal langsung. "Kami bantu mereka membangun mental usaha, bukan bagi uang. Tapi kami dorong agar mereka bisa bangun kepercayaan dengan investor dan lembaga keuangan" (Wawancara, 16 Juli 2025).

Temuan ini menunjukkan bahwa kebijakan afirmatif dalam *Floratama Academy* masih bersifat fasilitatif dan belum mencapai tahap pemberdayaan finansial yang optimal. Meskipun pelatihan sudah memberikan pengetahuan dasar tentang manajemen usaha, pemasaran digital, dan pengemasan produk, tantangan utama yang dihadapi peserta tetap terletak pada keterbatasan modal dan mahalnya bunga pinjaman. Temuan ini relevan dengan *Financial Accessibility Theory* dari Beck, Demirgüç-Kunt, dan Levine (2007), yang menjelaskan bahwa akses pembiayaan UMKM sangat dipengaruhi oleh tiga faktor: kapasitas manajerial, literasi keuangan, dan struktur kelembagaan.

Selain itu, hasil penelitian yang dilakukan oleh Tomy Rizky Izzalqurny dkk. (2024) tentang pengembangan UMKM melalui pelatihan digital marketing di Desa Pait Kasembon menunjukkan bahwa meskipun pelatihan mampu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku usaha, keberlanjutan hasil program terhambat oleh keterbatasan akses teknologi, minimnya pendampingan lanjutan, dan tidak adanya dukungan struktural dari lembaga terkait. Temuan ini sejalan dengan tantangan yang dihadapi Program *Floratama Academy*, di mana meskipun kapasitas manajerial peserta meningkat, akses terhadap sumber daya ekonomi yang nyata, seperti modal usaha, tetap menjadi kendala.

Process (Proses)

Mekanisme pelatihan dan pendampingan dalam Program *Floratama Academy* yang dikelola oleh BPOLF merupakan tahapan penting dalam pengembangan kapasitas pelaku UMKM di sektor pariwisata dan ekonomi kreatif. Program ini dirancang secara komprehensif untuk membangun kapasitas pelaku UMKM, baik dari sisi manajemen usaha, pengelolaan keuangan, inovasi produk, pemasaran digital, hingga penggunaan teknologi berbasis kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI) dalam promosi produk.

Proses pelatihan dimulai dengan pendaftaran dan seleksi peserta, diikuti oleh pelatihan intensif (*bootcamp*), pembagian kategori pendampingan, coaching, mentoring, hingga fasilitasi akses pasar. Pendekatan ini sejalan dengan konsep *capacity building* yang dikemukakan oleh Eade (1997), yang menekankan bahwa pelatihan formal harus diikuti dengan pendampingan berkelanjutan agar peserta mampu mengimplementasikan pengetahuan baru secara mandiri.

Tahapan pertama adalah seleksi peserta yang dilakukan untuk memastikan kesiapan dan komitmen mereka mengikuti pelatihan. Bapak Muhamad Ariyanto, PIC Program *Floratama Academy*, menjelaskan bahwa, "Peserta diseleksi berdasarkan komitmen dan kesiapan mereka. Kami ingin pastikan yang ikut benar-benar serius dan punya produk yang bisa dikembangkan" (Wawancara, 10 Juli 2024).

Setelah seleksi, peserta mengikuti pelatihan intensif (*bootcamp*) yang mencakup strategi bisnis, pengemasan produk, manajemen keuangan, dan pemasaran digital. Dalam pelatihan ini, peserta didorong untuk belajar secara partisipatif, dengan pembelajaran yang melibatkan pengalaman sesama peserta. Ibu Emilia Delti, pemilik Rejeleleng Coffee, mengungkapkan, "Selama pelatihan kami belajar langsung tentang strategi promosi digital, cara membuat kemasan yang menarik, dan bagaimana menulis deskripsi produk untuk jualan online" (Wawancara, 10 Juli 2025).

Setelah *bootcamp*, peserta mendapatkan pendampingan langsung dari mentor untuk memastikan bahwa materi pelatihan dapat diterapkan secara efektif. Ibu Yuliana Permata, pemilik Kopi Mane Inspiration, mengungkapkan, "Mentor datang ke tempat usaha kami dan membantu menghitung ulang biaya produksi serta menentukan harga jual. Kami juga dibantu membuat akun bisnis di Instagram dan TikTok" (Wawancara, 29 Juli 2025). Pendampingan ini mendukung penerapan teori *Digital Transformation* yang dikemukakan oleh Vial (2019), yang berfokus pada pemanfaatan teknologi digital untuk menciptakan nilai baru dalam usaha.

Program ini juga menyediakan akses ke pasar dan investor melalui kegiatan *Business Matching*, yang memberi peluang baru bagi peserta untuk memperluas jaringan usaha mereka. Bapak Adrianus Taur, pemilik Sari Toga Komodo, menyampaikan, "Setelah ikut *Floratama Academy*, kami diundang ke pameran dan bisa promosi produk kami ke investor. Dari situ, ada kerja sama dengan toko oleh-oleh di Labuan Bajo" (Wawancara, 9 Juli 2025).

Secara keseluruhan, mekanisme pelatihan dan pendampingan dalam Program *Floratama Academy* menunjukkan peningkatan signifikan pada kemampuan

digital, kepercayaan diri, dan profesionalitas pelaku UMKM. Program ini memperkuat teori *Capacity Building* dari Grindle (1997), yang menekankan bahwa penguatan kapasitas organisasi atau individu membutuhkan pengetahuan, keterampilan, serta sistem yang mendukung agar dapat berfungsi secara lebih efektif.

Program *Floratama Academy* menunjukkan inklusivitas yang tinggi terhadap pelaku UMKM di kawasan Labuan Bajo dan wilayah Floratama lainnya, dengan memberikan kesempatan yang setara bagi peserta dari berbagai sektor dan latar belakang sosial. Inklusivitas ini sejalan dengan teori partisipasi masyarakat dalam administrasi pembangunan yang dikemukakan oleh Cohen & Uphoff (1980), yang menekankan bahwa program publik dikatakan inklusif apabila memberikan kesempatan luas bagi semua kelompok untuk terlibat dalam proses perencanaan, pelaksanaan, dan pemanfaatan hasil program.

Bapak Muhamad Ariyanto, PIC Program *Floratama Academy*, menegaskan bahwa inklusivitas menjadi prinsip utama dalam pelaksanaan program, "Kami ingin peserta berasal dari berbagai sektor seperti kuliner, pertanian, seni, budaya, hingga pengolahan hasil alam. Setiap pelaku usaha kami dampingi sesuai dengan potensi dan kebutuhan daerahnya" (Wawancara, 16 Juli 2025). Hal ini menunjukkan bahwa program ini tidak membedakan sektor atau skala usaha, memberikan akses setara terhadap pelatihan dan pendampingan.

Salah satu contoh nyata inklusivitas program adalah transformasi UMKM Kopi Mane Inspiration, yang sebelumnya merupakan usaha kecil. Ibu Yuliana Permata mengungkapkan, "Sebelum ikut program, usaha kami kecil dan pelanggan terbatas. Tapi setelah ikut pelatihan, kami belajar manajemen, digital marketing, dan pengemasan produk. Sekarang kami punya kedai di lokasi strategis dekat pantai dengan pemandangan laut" (Wawancara, 29 Juli 2025).

Keberhasilan ini menunjukkan penerapan teori *Digital Empowerment* dari Vial (2019), yang menyatakan bahwa penguasaan teknologi dapat meningkatkan kapasitas ekonomi pelaku usaha. Program ini juga mendukung sektor seni dan budaya, seperti yang ditunjukkan oleh Ibu Angelina Praise, pemilik Sanggar Tate Kind Art, yang mengatakan, "Kami diberi pelatihan untuk membuat katalog digital dan memasarkan karya seni lewat media sosial. Sekarang banyak pesanan datang dari luar daerah" (Wawancara, 10 Juli 2025).

Inklusivitas program juga terlihat pada pelaku pertanian hidroponik, Kakak Arnoldena Safira, yang berkata, "Kami belajar mengelola usaha, pakai WhatsApp Business untuk pemesanan, dan promosi lewat media sosial. Sekarang pembeli dari kota juga bisa pesan langsung" (Wawancara, 29 Juli 2025). Program ini mendorong pelaku pertanian untuk memanfaatkan teknologi digital dalam memperluas pasar dan meningkatkan daya saing.

Pendekatan yang digunakan dalam mengembangkan kapasitas digital dan manajerial pelaku UMKM mengintegrasikan pelatihan, pendampingan, dan praktik langsung berdasarkan kebutuhan peserta. Bapak Adrianus Taur, pemilik Sari Toga Komodo, menyatakan, "Kami belajar membuat produk herbal yang dikemas menarik

dan dijual lewat marketplace. Sekarang produk kami sudah masuk toko oleh-oleh di Labuan Bajo dan beberapa hotel lokal" (Wawancara, 9 Juli 2025).

Pendekatan ini sejalan dengan teori *Public Value* dari Moore (1995), yang menekankan bahwa organisasi publik harus menciptakan nilai melalui peningkatan kapasitas masyarakat dan perluasan akses terhadap peluang ekonomi. Sementara itu, Ibu Yuliana Permata, pemilik Kopi Mane Inspiration, mengungkapkan, "Kami belajar banyak soal manajemen usaha, strategi promosi digital, dan pelayanan pelanggan. Sekarang banyak tamu datang, termasuk dari BPOLBF, yang datang langsung ke kafe kami" (Wawancara, 29 Juli 2025).

Pendekatan ini juga memperlihatkan bagaimana *Digital Governance* (Heeks, 2001) dapat memperkuat transformasi digital UMKM, meningkatkan efisiensi, dan mendukung adopsi teknologi. Secara keseluruhan, Program Floratama Academy berhasil menciptakan ekosistem inovasi dan kolaborasi lintas sektor untuk meningkatkan kapasitas UMKM secara holistik.

Responsivitas program adalah ukuran penting untuk menilai sejauh mana suatu program dapat menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan tantangan yang dihadapi pelaku usaha di lapangan. Dalam konteks Program *Floratama Academy*, meskipun banyak peserta yang merasa program ini relevan dan bermanfaat, mereka juga menyoroti kekurangan dalam hal pendampingan pasca pelatihan dan durasi kegiatan yang singkat. Ibu Emilia Delti, pemilik Rejeleleng, mengungkapkan, "Kami dapat banyak ilmu soal pengemasan dan pemasaran digital, juga soal pembukuan usaha, tapi waktunya terlalu singkat. Setelah pelatihan selesai, kami masih butuh bimbingan supaya bisa praktik langsung" (Wawancara, 10 Juli 2025).

Pernyataan ini menunjukkan bahwa meskipun FA sudah responsif dalam memberikan materi yang relevan, namun dalam hal keberlanjutan, masih terdapat ruang untuk perbaikan. Hal ini juga diperkuat dengan teori Tjiptono (2014) mengenai efektivitas pelatihan, yang menekankan bahwa keberhasilan program sangat bergantung pada tindak lanjut dan feedback pasca pelatihan. Tanpa adanya mekanisme monitoring dan bimbingan lanjutan, hasil pelatihan sering kali bersifat temporer dan tidak berdampak signifikan terhadap praktik nyata di lapangan.

Dari sektor seni pertunjukan, pelaku Sanggar Seni I Production, Ibu Andi Tenri, menilai bahwa program FA cukup responsif karena tidak hanya fokus pada UMKM kuliner, tetapi juga memberi ruang bagi pelaku seni dan kerajinan. Ia mengatakan, "Kami senang bisa ikut FA karena pelatihannya inklusif, tidak hanya untuk pelaku kuliner. Kami belajar cara mem-branding karya seni supaya bisa punya nilai jual dan dikenal lewat media sosial" (Wawancara, 5 Juli 2025).

Product (Hasil)

Perubahan kapasitas usaha dan keterampilan pelaku UMKM merupakan indikator utama dalam menilai keberhasilan program pelatihan. Menurut Mardikanto dan Soebiato (2017), pengembangan kapasitas adalah proses yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan individu, kelompok, atau organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sejalan dengan pandangan Sulistiyani (2004)

yang menyatakan bahwa pengembangan kapasitas mencakup tiga dimensi utama: pengembangan sumber daya manusia, penguatan organisasi, dan reformasi kelembagaan.

Program *Floratama Academy* menunjukkan perubahan kapasitas yang signifikan pada pelaku UMKM peserta program, dengan peningkatan keterampilan produksi, manajerial, serta kemampuan pemasaran. Temuan ini sejalan dengan penelitian oleh Anggraini & Nafiati (2025) yang menunjukkan bahwa pendampingan manajerial dan pelatihan digital marketing secara langsung meningkatkan keterampilan pemasaran dan pencatatan keuangan UMKM. Pelatihan yang dilakukan dalam Program *Floratama Academy* mengarah pada penguatan kapasitas UMKM dalam aspek manajerial dan pemasaran digital, yang memberikan dampak yang luas bagi usaha mereka.

Sementara itu, penelitian oleh Tiva Widuri Anggraini & Lu'lu' Nafiati (2025) juga menunjukkan bahwa penguatan kapasitas UMKM melalui pelatihan berbasis teknologi digital memiliki efek yang signifikan dalam meningkatkan daya saing mereka. Peserta yang mengikuti pelatihan digital marketing dalam penelitian mereka mengalami peningkatan keterampilan digital dari 0% menjadi 45%. Dalam konteks Program *Floratama Academy*, para peserta juga mengalami hal yang sama, dengan beberapa dari mereka mulai menggunakan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar mereka.

Dalam wawancara dengan pemilik Kopi Mane Inspiration, Ibu Yuliana Permata mengungkapkan bahwa setelah mengikuti pelatihan, mereka berhasil meningkatkan pemasaran produk melalui media sosial dan marketplace. "Dulu kami hanya mengandalkan penjualan offline, sekarang omset saya meningkat sekitar 40% dalam 3 bulan setelah pelatihan karena jangkauan pasar saya lebih luas" (Wawancara, 29 Juli 2025).

Akses pasar dan peluang kemitraan merupakan indikator yang signifikan dalam menilai dampak jangka panjang suatu program. Kuncoro (2006) mengemukakan bahwa akses pasar adalah kemampuan pelaku usaha untuk menjangkau konsumen potensial dan memperluas jangkauan produk mereka. Penelitian oleh Imami et al. (2021) juga menunjukkan bahwa akses pasar yang lebih luas dan peluang kemitraan yang terbangun dapat memperkuat posisi UMKM di pasar yang lebih besar.

Program *Floratama Academy* berhasil membuka akses pasar bagi UMKM melalui partisipasi dalam berbagai pameran dan event yang difasilitasi oleh BPOLF. Hasil ini sejalan dengan penelitian oleh Imami et al. (2021) yang menunjukkan bahwa fasilitasi kemitraan dan peningkatan akses pasar dapat mendorong pertumbuhan UMKM. Bapak Adrianus Taur, pemilik Sari Toga Komodo, menyampaikan, "Setelah mengikuti *Floratama Academy*, BPOLF memfasilitasi kami untuk mengikuti berbagai pameran dan event produk herbal baik di tingkat lokal, regional, maupun nasional. Produk kami semakin dikenal dan mendapat banyak order dari berbagai daerah" (Wawancara, 9 Juli 2025).

Selain itu, penelitian oleh Heeks (2001) mengenai Digital Governance juga menyoroti pentingnya fasilitasi konektivitas antara pelaku usaha dan pasar untuk memperluas peluang ekonomi. Dalam konteks Program *Floratama Academy*, BPOLF berfungsi sebagai penghubung antara UMKM dan berbagai pemangku kepentingan di sektor pariwisata, memperkuat posisi mereka dalam ekosistem ekonomi lokal dan regional.

Perubahan struktur ekonomi lokal dan tingkat kepuasan peserta pasca intervensi program sangat penting untuk mengukur keberlanjutan dampak program. Menurut Chambers (1995), program pemberdayaan yang efektif harus mampu menciptakan perubahan ekonomi yang berkelanjutan dengan memberikan pendampingan yang kontinu kepada peserta. Penelitian oleh Korten (1984) juga menekankan bahwa keberlanjutan program pengembangan masyarakat sangat bergantung pada kepuasan partisipan serta dukungan berkelanjutan yang diberikan setelah intervensi awal.

Beberapa peserta Program *Floratama Academy* mengungkapkan bahwa meskipun pelatihan telah meningkatkan kapasitas mereka, tantangan dalam pendampingan pasca-pelatihan tetap menjadi hambatan. Ibu Emilia Delti, pemilik Rejeleleng, menyampaikan, "Saya merasa pendampingan pasca pelatihan masih kurang. Ketika saya menghadapi masalah dalam produksi atau pemasaran, saya tidak tahu harus konsultasi ke mana" (Wawancara, 10 Juli 2025). Hal ini menunjukkan adanya gap dalam kontinuitas dukungan yang diperlukan peserta untuk menghadapi tantangan dalam implementasi pelatihan di lapangan.

Penelitian oleh Tiva Widuri Anggraini & Lu'lu' Nafiati (2025) menyarankan bahwa untuk memastikan dampak berkelanjutan, program pelatihan harus diikuti dengan pendampingan lanjutan yang lebih intensif dan terstruktur. Ini juga mencerminkan temuan dalam Program *Floratama Academy*, di mana sistem pendampingan pasca-pelatihan belum optimal, meskipun program telah memberikan manfaat besar dalam peningkatan kapasitas.

Program *Floratama Academy* telah memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat posisi UMKM dalam ekosistem pariwisata di Labuan Bajo. Menurut Porter (1985), penguatan posisi pelaku usaha dalam ekosistem industri ditentukan oleh kemampuannya untuk menciptakan nilai tambah dan membangun kolaborasi strategis dengan berbagai pemangku kepentingan. Hal ini tercermin dalam pengalaman Ibu Yuliana Permata, pemilik Kopi Mane Inspiration, yang mengatakan, "Setelah mengikuti program ini, produk kopi kami dipasarkan di hotel-hotel dan resort di Labuan Bajo, dan sekarang sudah menjadi salah satu oleh-oleh khas yang direkomendasikan oleh tour guide" (Wawancara, 29 Juli 2025).

Kontribusi lainnya terlihat pada peningkatan kredibilitas dan jaringan kerja sama bagi UMKM seni, seperti yang disampaikan oleh Ibu Andi Tenri dari Sanggar Seni I Production. "Setelah mengikuti *Floratama Academy*, kami mendapat kesempatan untuk tampil di berbagai event pariwisata dan hotel berbintang. Kami juga mulai mendapatkan kontrak dari penyelenggara acara di luar daerah" (Wawancara, 5 Juli 2025). Penelitian oleh Heeks (2001) menyoroti bahwa

kemampuan pelaku usaha untuk membangun jaringan dengan pelaku industri lain dan mendapatkan pengakuan dalam pasar lebih luas menjadi kunci untuk meningkatkan daya saing mereka dalam ekosistem industri.

Analisis Hasil Penelitian

Penelitian ini mengevaluasi Program *Floratama Academy* yang diselenggarakan oleh Badan Pelaksana Otoritas Labuan Bajo Flores, menggunakan model CIPP Stufflebeam (1967) untuk menilai efektivitasnya dalam mengembangkan kapasitas UMKM di Labuan Bajo. Evaluasi konteks menunjukkan bahwa program ini sangat relevan dengan kebutuhan UMKM lokal, yang menghadapi tantangan besar akibat ketimpangan ekonomi dan tekanan kompetitif dari pelaku usaha besar. Program ini berhasil mengidentifikasi kesenjangan dalam kapasitas UMKM dan menawarkan solusi yang sesuai dengan konteks pengembangan pariwisata berkelanjutan di destinasi super premium, meskipun tantangan struktural seperti mahalnya biaya operasional masih perlu diatasi (Stufflebeam, 1967).

Evaluasi input menunjukkan desain kelembagaan yang terstruktur dan pengelolaan program yang serius, namun ada masalah terkait transparansi pengelolaan anggaran dan akses pembiayaan yang terbatas bagi UMKM. Meskipun pelatihan yang diberikan efektif, tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah kurangnya akses terhadap permodalan dan kemitraan yang terstruktur. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian sebelumnya oleh Pramita dkk. (2023), yang juga menyoroti pentingnya pendampingan berkelanjutan dan akses modal dalam program pengembangan UMKM, serta kebutuhan untuk memperkuat sistem pelaporan dan transparansi anggaran.

Hasil evaluasi proses dan produk menunjukkan bahwa meskipun peserta memperoleh keterampilan yang berguna, sistem pendampingan pasca-pelatihan masih perlu ditingkatkan. Program ini telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas usaha, kemampuan pemasaran, dan adopsi teknologi digital oleh UMKM. Namun, seperti yang ditemukan oleh Izzalqurny dkk. (2024), penting untuk membentuk ikatan alumni guna memfasilitasi keberlanjutan program dan menciptakan jaringan yang saling mendukung. Program ini juga berhasil memperkuat posisi UMKM dalam ekosistem pariwisata, meskipun tantangan terkait konsistensi kualitas dan keberlanjutan dampak program masih perlu diatasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program *Floratama Academy* telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan kapasitas usaha pelaku UMKM di Labuan Bajo, terutama dalam hal keterampilan manajerial, digital, dan inovasi produk. Meskipun demikian, hasil evaluasi menunjukkan adanya kesenjangan dampak antar sektor UMKM, terutama terkait akses pasar dan kemitraan yang masih bersifat temporer. Evaluasi ini mengungkapkan pentingnya penguatan pendampingan pasca pelatihan yang lebih terstruktur dan berkelanjutan, serta peningkatan kolaborasi lintas sektor antara BPOL, pemerintah, perbankan, dan sektor swasta untuk mendukung UMKM dalam

mengakses modal dan pasar yang lebih luas. Tantangan terkait infrastruktur dan logistik juga menjadi kendala utama yang perlu segera diatasi untuk mendorong efisiensi operasional UMKM.

Dari sisi proses, program *Floratama Academy* telah berhasil menjalankan pelatihan yang aplikatif, namun masih perlu memperluas inklusivitas peserta, terutama untuk UMKM yang lebih kecil dan baru. Beberapa peserta mengalami kesulitan pasca pelatihan, seperti mengakses bahan baku dan permodalan, yang menunjukkan pentingnya sistem pendampingan yang lebih terstruktur dan respon yang lebih cepat terhadap tantangan riil di lapangan. Oleh karena itu, penting untuk menyusun kurikulum pelatihan yang lebih terfokus pada kebutuhan spesifik pelaku UMKM dan memperkuat partisipasi praktisi UMKM sukses sebagai narasumber untuk memberikan pelatihan yang lebih kontekstual.

Keberlanjutan dampak program ini sangat bergantung pada pengembangan sistem monitoring yang efisien serta transparansi dalam pengelolaan anggaran dan alokasi dana. BPOLF diharapkan dapat membentuk tim mentoring yang rutin melakukan kunjungan lapangan untuk mendukung UMKM dalam mengatasi kendala operasional dan mengakses peluang pasar. Selain itu, pemerintah daerah perlu berperan aktif dalam memperbaiki infrastruktur lokal untuk mengurangi biaya operasional UMKM. Partisipasi aktif komunitas lokal dalam pembangunan pariwisata juga sangat penting untuk memastikan bahwa pertumbuhan ekonomi berkelanjutan dan merata di kawasan Labuan Bajo.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, T. W., & Nafiati, L. (2025). Penguatan kapasitas manajerial untuk pengembangan UMKM J'ger. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(1), 45-58.
- Badan Pelaksana Otorita Labuan Bajo Flores. (2024). Laporan kinerja tahun anggaran 2024, Direktorat Industri dan Kelembagaan. <https://bpolf.go.id/>
- Badan Pusat Statistik. (2023). Produk Domestik Bruto Indonesia 2023. <https://www.bps.go.id/>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 27-49. <https://doi.org/10.1007/s10887-007-9010-6>
- Chambers, R. (1993). *Rural development: Putting the last first*. Longman.
- Chambers, R. (1994). Participatory rural appraisal (PRA): Challenges, potentials and paradigm. *World Development*, 22(10), 1437-1454. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(94\)90030-2](https://doi.org/10.1016/0305-750X(94)90030-2)
- Eade, D. (1997). *Capacity-building: An approach to people-centred development*. Oxfam.
- Ferrer, J. R. (2021). Pengembangan kapasitas organisasi publik: Teori dan praktik. *Jurnal Ilmu Administrasi*, 18(1), 23-38.
- Grindle, M. S. (1997). *Getting good government: Capacity building in the public sector of developing countries*. Harvard University Press. <https://www.hup.harvard.edu/>

- Guridno, A., Santoso, B., & Wijaya, K. (2024). Kontribusi UMKM lokal dalam ekosistem pariwisata Labuan Bajo. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 12(1), 45-62.
- Halim, A. (2020). *Manajemen UMKM Indonesia*. Pustaka Sinar Harapan.
- Heeks, R. (2001). *Understanding e-governance for development*. i-Government Working Paper Series, No. 11. Institute for Development Policy and Management, University of Manchester.
- Imami, A. S., Rahayu, S. P., & Wijayanti, T. (2021). Pengembangan kapasitas pengurus E-Warong Cahaya Baru melalui pelatihan produk UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 112-125.
- Indonesia, Republik. (2025). Profil Badan Pelaksana Otorita Labuan Bajo Flores. <https://bpolbf.go.id/>
- Izzalqurny, T. R., Suryanto, A., & Wibowo, P. (2024). Peningkatan kapasitas UMKM di Desa Pait Kasembon melalui pelatihan digital marketing. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(1), 78-92.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2023). Transformasi digital UMKM pariwisata. <https://kemenparekraf.go.id/>
- Korten, D. C. (1984). Strategic organization for people-centered development. *Public Administration Review*, 44(4), 341-352. <https://doi.org/10.2307/3110415>
- Kuncoro, M. (2006). *Ekonomika pembangunan: Teori, masalah, dan kebijakan* (4th ed.). UPP STIM YKPN.
- Mulyadi, R., & Setiawan, A. (2019). Pemberdayaan UMKM dalam ekosistem pariwisata berkelanjutan. *Jurnal Ekonomi Pariwisata*, 11(2), 67-83.
- Otoo, S., Agapitova, N., & Behrens, J. (2019). The capacity development results framework: A strategic and results-oriented approach to learning for capacity development. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/>
- Pine, B. J., & Gilmore, J. H. (1999). *The experience economy: Work is theatre & every business a stage*. Harvard Business School Press.
- Pramita, N. C., Herawati, A. R., & Subowo, A. (2023). Evaluasi penyelenggaraan Program Pengembangan Kewirausahaan Terpadu (PKT) di Suku Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Kota Administrasi Jakarta Barat. *Jurnal Kebijakan Publik dan Manajemen*, 15(2), 78-95. <https://ejournal.unesa.ac.id/>
- Siregar, R. (2021). Evaluasi program publik menggunakan model CIPP. *Jurnal Administrasi Negara*, 14(2), 89-105. <https://ejournal.stialanbandung.ac.id/>
- Stufflebeam, D. L. (1967). *The CIPP model for evaluation*. Western Michigan University. <https://wmich.edu/>
- Stufflebeam, D. L., & Shinkfield, A. J. (2007). *Evaluation theory, models, and applications*. Jossey-Bass. <https://www.wiley.com/>
- Surbakti, E. W., Lubis, R. H., & Nasution, A. P. (2024). Pelatihan edukasi seputar dasar wirausaha perempuan untuk peningkatan kapasitas UMKM Aisyiyah berbasis komunitas. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 10(1), 34-48.
- Survei APJII. (2022). Literasi digital UMKM Indonesia. Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia. <https://apjii.or.id/>

Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal

Volume 8 Nomor 1 (2026) 190 – 208 P-ISSN 2656-274x E-ISSN 2656-4691

DOI: 10.47476/reslaj.v8i1.10581

Telfer, D. J., & Sharpley, R. (2008). *Tourism and development in the developing world*. Routledge.

Thoha, M. (2011). *Birokrasi pemerintah Indonesia di era reformasi*. Kencana Prenada Media Group.

United Nations Development Programme. (2022). *Institutional design for sustainable capacity development*. <https://www.undp.org/>