

# Faktor Penentu Ketahanan Ekonomi UMKM Jakarta dalam Menembus Pasar Global

## Key Determinants of Jakarta MSMEs' Economic Resilience in Entering the Global Market

Elisabeth Ratu Rante Allo<sup>1</sup>, Ruslan Prijadi<sup>2</sup>, Chotib<sup>3</sup>

School of Strategic and Global Studies Universitas Indonesia<sup>1,3</sup>

Faculty of Economics and Business Universitas Indonesia<sup>2</sup>

Email: [elisabethratuukm@gmail.com](mailto:elisabethratuukm@gmail.com), [ruslan.prijadi@ui.ac.id](mailto:ruslan.prijadi@ui.ac.id),  
[chotib@hotmail.com](mailto:chotib@hotmail.com)

### Article Info

Received: September 18, 2024

Revised: November 6, 2024

Accepted: December 4, 2024

**Abstrak:** *This study aims to analyze the key factors that contribute to the economic resilience of MSMEs, enabling them to enter the global market. A qualitative approach was employed, using in-depth interviews with three representatives of MSMEs from the Jakarta Entrepreneur program who have successfully entered international markets. The narrative interview data were analyzed using Dedoose software. The findings reveal several factors that support MSMEs ability to penetrate international markets and strengthen their economic resilience, including collaboration, training, registration, marketing, financial reporting, coaching, and learning from entrepreneurial experiences. Additionally, broad insights and knowledge transfer processes were significant contributors to their resilience.*

**Keywords:** *Economic Resilience; MSMEs; Jakarta Entrepreneur; Go International; Dedoose*

**Abstrak:** *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor kunci yang berkontribusi terhadap ketahanan ekonomi UMKM, sehingga memungkinkan mereka memasuki pasar global. Pendekatan kualitatif digunakan, dengan menggunakan wawancara mendalam dengan tiga perwakilan UMKM dari program Wirausaha Jakarta yang telah berhasil memasuki pasar internasional. Data wawancara naratif dianalisis menggunakan perangkat lunak Dedoose. Temuan penelitian mengungkapkan beberapa faktor yang mendukung kemampuan UMKM untuk menembus pasar internasional dan memperkuat ketahanan ekonomi mereka, termasuk kolaborasi,*



*pelatihan, pendaftaran, pemasaran, pelaporan keuangan, pembinaan, dan pembelajaran dari pengalaman kewirausahaan. Selain itu, wawasan luas dan proses transfer pengetahuan ditemukan sebagai kontributor signifikan terhadap ketahanan mereka.*

**Kata kunci:** *Ketahanan Ekonomi; UMKM; Jakarta Entrepreneur; Go International; Dedoose.*

## Pendahuluan

Kajian tentang UMKM di Indonesia telah banyak dilakukan dari berbagai perspektif. Tambunan<sup>1</sup> mengungkapkan bahwa UMKM di Indonesia menghadapi tantangan dalam hal akses pembiayaan, teknologi, dan pasar. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa hanya 30% UMKM yang memiliki akses ke pembiayaan formal. Sejalan dengan itu, Irjayanti dan Azis<sup>2</sup> mengidentifikasi bahwa kendala utama pengembangan UMKM di Jakarta meliputi keterbatasan modal kerja, kesulitan pemasaran, dan rendahnya adopsi teknologi digital.

Dalam konteks digitalisasi, Setyowati dan Kurniawan<sup>3</sup> menemukan bahwa hanya 22% UMKM di Jakarta yang telah mengadopsi platform digital dalam operasional bisnisnya. Transformasi digital UMKM terhambat oleh kurangnya literasi digital dan keterbatasan infrastruktur. Namun demikian, UMKM yang berhasil bertransformasi digital menunjukkan peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 35% (Prasetyo & Kistanti, 2020).

Dari sisi kebijakan, Nugroho dan Susilo<sup>4</sup> menganalisis efektivitas regulasi UMKM di Indonesia dan menemukan bahwa implementasi kebijakan masih belum optimal karena koordinasi antar lembaga yang lemah. Studi ini diperkuat oleh temuan Winarno dan Wijijayanti<sup>5</sup> yang mengungkapkan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, namun dukungan kebijakan pemerintah belum sepenuhnya efektif.

---

<sup>1</sup> T. Tambunan, "Recent Evidence of the Development of Micro, Small and Medium Enterprises in Indonesia," *Journal of Global Entrepreneurship Research* 9, no. 1 (2019): 1-15.

<sup>2</sup> M. Irjayanti and A. M. Azis, "Barrier Factors and Potential Solutions for Indonesian SMEs," *Procedia Economics and Finance* 4 (2021): 3-12.

<sup>3</sup> R. Setyowati and B. Kurniawan, "Digital Transformation of MSMEs in Jakarta: Challenges and Opportunities," *Journal of Economics and Business* 3, no. 2 (2020): 636-44.

<sup>4</sup> M. A. Nugroho and Y. S. Susilo, "Policy Analysis of SME Development in Indonesia: A Study of Government Regulations," *International Journal of Economics and Business Administration* 7, no. 4 (2019): 50-63.

<sup>5</sup> B. Winarno and T. Wijijayanti, "The Influence of Entrepreneurial Orientation on SME Business Performance in Indonesia," *ASEAN Marketing Journal* 10, no. 2 (2018): 89-102.

Pandemi Covid-19 memberikan dampak signifikan terhadap UMKM. Rosita (2020) melaporkan bahwa 87% UMKM di Jakarta mengalami penurunan pendapatan selama pandemi. Pakpahan<sup>6</sup> menambahkan bahwa sektor UMKM yang paling terdampak adalah sektor makanan dan minuman, dengan penurunan omset hingga 70%.

Dalam hal akses pembiayaan, Susilo<sup>7</sup> mengidentifikasi bahwa hanya 25% UMKM di Jakarta yang memiliki akses ke kredit perbankan. Hakim dan Oktaviani<sup>8</sup> menemukan korelasi positif antara inklusi keuangan dan keberlanjutan UMKM, dengan tingkat survival rate mencapai 65% pada UMKM yang memiliki akses pembiayaan formal.

Terkait daya saing, Tambunan<sup>9</sup> menyoroti pentingnya peningkatan kapasitas SDM dan adopsi teknologi untuk meningkatkan competitiveness UMKM. Hermanto dan Suryanto<sup>10</sup> mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM di Jakarta, meliputi inovasi produk (40%), efisiensi operasional (30%), dan akses pasar (30%).

*Jakarta Entrepreneur* merupakan program yang dibentuk oleh Pemerintah Daerah Khusus Jakarta melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (DPPK UKM) Jakarta, untuk memajukan UMKM yang terdaftar di dalamnya. Tujuan dari program tersebut adalah agar UMKM mampu menjalankan bisnisnya dengan baik, dapat naik kelas secara bertahap dari pemula, menjadi kelas menengah, hingga kelas maju bahkan masuk ke pasar global (*go international*). Dari 345.000 lebih UMKM yang terdaftar di web *Jakarta Entrepreneur*, baru sedikit yang mampu naik kelas masuk ke pasar global. Meski semua UMKM Jakarta *Entrepreneur* memiliki kesempatan dan fasilitas yang sama, namun belum semua memanfaatkan fasilitas tersebut karena berbagai hal.

Ketahanan ekonomi pelaku Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) sangat dipengaruhi berbagai aspek penting diantaranya bantuan

---

<sup>6</sup> A. K. Pakpahan, "COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah," *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional* 16, no. 1 (2020): 59–64.

<sup>7</sup> Y. S. Susilo, "Strategi Meningkatkan Akses Pembiayaan UMKM di Indonesia," *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik* 10, no. 1 (2019): 91–103.

<sup>8</sup> L. Hakim and F. Oktaviani, "Financial Inclusion and MSMEs Sustainability: Evidence from Indonesia," *Journal of Asian Finance, Economics and Business* 8, no. 3 (2021): 1249–59.

<sup>9</sup> T. T. H. Tambunan, "Development and Some Constraints of SME in Indonesia," *Indonesian Journal of Economics and Development*\* 1, no. 2 (2021): 36–57.

<sup>10</sup> B. Hermanto and S. Suryanto, "Determinants of SME Competitiveness in Indonesia: An Empirical Study," *International Journal of Scientific and Technology Research* 9, no. 3 (2020): 1830–36.

dan fasilitas yang diberikan dinas terkait yang meliputi : pendampingan, pelatihan, perizinan, dan pemasaran. UMKM juga melakukan kolaborasi dalam meningkatkan keuntungan penjualannya dengan berbagai pihak. Aspek penting tersebut sudah difasilitasi oleh DPPK UKM Jakarta sejak 2019, dengan berbagai kemudahan seperti diberikan tenaga pendamping, pelatihan sesuai jenis usaha, perizinan mulai dari NIB, PIRT, hingga sertifikasi halal, bahkan bazar di dalam dan luar negeri secara gratis.

Namun demikian, tidak semua pelaku UMKM berada pada level ketahanan ekonomi yang sama, terutama pasca pandemi Covid-19, meski diberikan fasilitas dan kemudahan yang sama dari DPPK UKM. Oleh karena itu, saya ingin meneliti faktor-faktor kunci yang menentukan ketahanan ekonomi UMKM agar mereka bisa naik kelas. Untuk itu, saya melakukan penelitian secara kualitatif dengan teknik *indepth interview*, mengambil 3 orang perwakilan UMKM yang sudah masuk pasar internasional, untuk menjawab pertanyaan : “Mengapa hanya sedikit UMKM yang berhasil memasuki pasar global sekalipun mereka mendapatkan dukungan yang sama dari program Jakarta Entrepreneur?” dengan tujuan mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mendukung ketahanan ekonomi UMKM Jakarta Entrepreneur dan kontribusi mereka terhadap peningkatan keberhasilan di pasar internasional.

## Tinjauan Pustaka

### 1. Ketahanan Ekonomi

Ketahanan ekonomi adalah kondisi dinamik kehidupan perekonomian individu yang berisi keuletan dan ketangguhan. Dalam hal ini, individu yang bersangkutan mampu mengembangkan kekuatan dirinya dalam menghadapi serta mengatasi segala ancaman, rintangan, gangguan, hambatan serta tantangan yang berasal dari dalam dirinya maupun dari lingkungan sekitarnya. Ketahanan ekonomi yang diukur dalam empat dimensi: (1) kondisi kehidupan keluarga, (2) pendapatan keluarga (penghasilan suami dan/atau istri bersifat tetap dan memenuhi kebutuhan pokok seperti sandang, pangan, dan papan), (3) biaya pendidikan anak, serta (4) jaminan keuangan keluarga<sup>11</sup>.

Individu yang terbilang memiliki kesejahteraan yakni finansial yang tinggi apabila dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari secara tepat dan berkelanjutan. Individu dengan ketahanan ekonomi baik dapat dilihat

---

<sup>11</sup> REACH. *Household Economic Resilience Assessment (HERA)*. REACH Economic Resilience Report, 2021.

dari kondisi bangunan rumah, pendapatan per kapita keluarga dan kecukupan pendapatan keluarga di atas garis kemiskinan. Ketahanan ekonomi individu dikatakan tangguh jika mampu menempuh pendidikan menengah ke atas serta akses peningkatan keterampilan yang layak. Selain itu, mereka yang memiliki ketahanan ekonomi cukup baik juga memiliki jaminan resiko kesehatan keluarga. Jaminan resiko tersebut diukur dengan dua indikator yaitu tabungan dan keluarga dan asuransi keluarga<sup>12</sup>.

Ketahanan ekonomi rendah ditandai dengan pendapatan rendah, kesehatan buruk, tingkat pendidikan dan keterampilan rendah/terbatas, akses terbatas pada tanah dan modal, kerentanan terhadap gejolak ekonomi, partisipasi rendah dalam pembuatan kebijakan. Kondisi ketahanan ekonomi yang rendah juga sangat berpengaruh terhadap produktivitas individu di keseharian dengan segala profesinya<sup>13</sup>.

## 2. Kolaborasi.

Secara luas, kolaborasi berarti terjadinya kerja sama di antara dua atau lebih orang atau institusi yang saling mengerti permasalahan satu sama lain dan berusaha memecahkan masalah secara bersama. Spesifiknya, kolaborasi adalah kerja sama yang intensif untuk mengatasi permasalahan kedua pihak secara bersamaan. kolaborasi adalah pola dan hubungan yang dilakukan antar individu atau organisasi tertentu yang memiliki keinginan untuk saling berbagi, berpartisipasi, dan bersepakat untuk bertindak bersama dalam berbagi informasi, sumber daya, manfaat, hingga tanggung jawab dalam pengambilan keputusan bersama untuk meraih cita-cita, tujuan, ataupun menyelesaikan masalah yang dihadapi kedua belah pihak. UMKM perlu berkolaborasi baik domestik maupun internasional untuk sukses dan go internasional<sup>14</sup> Menurut penelitian yang dilakukan<sup>15</sup> perbedaan kondisi antar negara seperti aspek budaya dalam

<sup>12</sup> Cahyaningtyas, A., A. A. Tenrisana, D. Triana, D. A. Prastiwi, E. H. Nurcahyo, Jamilah, N. Aminiah, and V. D. Tiwa. *Badan Pusat Statistik dan Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak*. 201

<sup>13</sup> L. Amalia, and P. Lindiasari Samputra. "Strategi Ketahanan Ekonomi Keluarga Miskin Penerima Dana Bantuan Sosial di Kelurahan Tanah Tinggi Jakarta Pusat." *Sosio Konsepsia* 9, no. 2 (2020): 113–31.

<sup>14</sup> C. Lu, Y. Qi, and B. Yu. "Effects of Domestic and International External Collaboration on New Product Development Performance in SMEs: Evidence from China." *Sustainability* (Switzerland) 16, no. 1 (2024). <https://doi.org/10.3390/Su16010400>.

<sup>15</sup> D.L.J Bjelica, M. Mihić, K. Kavčič, and D. Gošnik. "Relationship Between Project Success Factors, Project Success Criteria, and Project Success in SME: Evidence from Selected European Transitional Economies." *International Journal of Industrial Engineering and Management* 14, no. 4 (2023): 297–310. <https://doi.org/10.24867/IJIEEM-2023-4-340>.

hal ini kolaborasi, etos kerja, serta penguasaan teknologi digital, berperan penting dalam keberhasilan UMKM naik kelas. Namun demikian, teknologi tidak mampu menggantikan tenaga manusia, terutama pada jenis UMKM kerajinan tangan/craft.

Keberhasilan UKM dipengaruhi oleh rantai pasok bahan baku dan setengah jadi, berkolaborasi dengan pemasok dan pelanggan. Inovasi dan adaptasi teknologi berkelanjutan sangat penting, termasuk konektivitas serta pertukaran informasi, yang mendukung pemasaran, produksi, distribusi produk serta jasa. Hubungan dan kolaborasi yang baik mempermudah saluran pemasaran UMKM, mengurangi biaya, mempertahankan pasar, memperkuat kepercayaan antar mitra dan menciptakan nilai. Keberhasilan UMKM bergantung pada kerjasama yang efektif dan produktif.

Penelitian yang dilakukan<sup>16</sup> menunjukkan bahwa kolaborasi dapat meningkatkan peningkatan produktivitas UMKM. Sebagian besar memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan, kurangnya sarana yang sesuai teknologi terkini, sehingga dengan melakukan kolaborasi dapat meningkatkan kinerja usaha UMKM sehingga memiliki ketahanan ekonomi yang baik.

### 3. Pelatihan.

Menurut Demirkan<sup>17</sup>, program pelatihan UMKM meningkatkan penjualan, keuntungan, dan jumlah karyawan. Program perlu disesuaikan dengan jenis UMKM, didukung oleh pemangku kebijakan, serta mencakup pelatihan tambahan seperti rencana bisnis dan studi kelayakan. Pelatihan harus berkelanjutan dan sesuai dengan tingkat pendidikan peserta. Menurut Dladla<sup>18</sup>, pelatihan UMKM meningkatkan inovasi produk. Dukungan dari R&D dan pemangku kebijakan lokal sangat penting untuk efisiensi biaya. Tantangan dari pelatihan ini adalah menyusun modul sesuai dengan pendidikan dan kapasitas UMKM. Program pelatihan

---

<sup>16</sup> L. Mtshali, "Enhancing Small-Scale Sugarcane Growers' Productivity at Felixton Mill through Agriculture Value Chains Collaboration," *African Journal of Business and Economic Research*\* 19, no. 1 (2024): 331-49. <https://doi.org/10.31920/1750-4562/2024/V19n1a15>.

<sup>17</sup> Irem Demirkan, Ravi Srinivasan, and Alka Nand, "Innovation in SMEs: The Role of Employee Training in German SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 29, no. 3 (2022): 421-40. <https://doi.org/10.1108/JSBED-07-2020-0246>.

<sup>18</sup> Lungisani Dladla and Emmanuel Mutambara, "The Impact of Training and Support Interventions on Small Businesses in the Expanded Public Works Programme-Pretoria Region," *Social Sciences* 7, no. 12 (2018). <https://doi.org/10.3390/socsci7120248>.

berkelanjutan dan R&D terbukti positif bagi inovasi UMKM. Berdasarkan penelitian Aqeel<sup>19</sup>, efektivitas program UMKM terlihat pada peningkatan inovasi dan ukuran bisnis dari waktu ke waktu. Untuk memastikan kualitas, diperlukan program lanjutan berupa monitoring dan evaluasi, yang mencakup audit terhadap kualitas pelatih, modul, sarana pelatihan, dan layanan konsultasi dari tutor bersertifikat.

Pelatihan UMKM harus sesuai kebutuhan dan kondisi spesifik. Kinerja UMKM meningkat dengan pelatih yang kompeten dan bersertifikat, serta kualifikasi dan pengalaman pelatih yang memadai<sup>20</sup>. Pelatihan digitalisasi UMKM penting untuk bersaing di era globalisasi. Dukungan dari pemerintah dan sektor swasta diperlukan untuk memanfaatkan teknologi digital, yang dapat meningkatkan pendapatan, jangkauan pasar, dan efisiensi pembayaran cashless, terutama selama pandemi COVID-19<sup>21</sup>. Untuk hasil pelatihan UMKM yang efektif, perlu dilakukan pra survey kebutuhan dan hambatan UMKM. Pelatihan sering kurang efektif karena pemangku kebijakan tidak tepat sasaran dalam memilih peserta, materi, dan sarana prasarana<sup>22</sup>. Merujuk penelitian Idris<sup>23</sup>, program pelatihan UMKM harus mempertimbangkan aspek sosial ekonomi dan akses modal kerja untuk meningkatkan efektivitasnya. Data sosial ekonomi UMKM, seperti usia, pendidikan, dan struktur rumah tangga, mempengaruhi keberhasilan pelatihan. Menurut Lehmann<sup>24</sup>, program pelatihan yang

---

<sup>19</sup> Aqeel Israr, Muzaffar Asad, Naveed Altaf, and Surjit Victor, "Training Effectiveness and Performance of Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises," *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT)* 12, no. 9 (2021): 3289-95. <https://doi.org/10.17762/turcomat.v12i9.5480>.

<sup>20</sup> Calvin Mukata, Watson Ladzani, and Thea Visser, "The Effectiveness of Business Management and Entrepreneurship Training Offered by SME Service Providers in Namibia," *African Journal of Business and Economic Research* 13, no. 2 (2018): 81-98. <https://doi.org/10.31920/1750-4562/2018/v13n2a4>.

<sup>21</sup> Denisa Stet, Levente Czumbil, Andrei Ceclan, Stefan Cirstea, Alexandru Muresan, Dacian Jurj, Claudia Muresan, et al., "Educational and Training Program to Increase SMEs' Energy Efficiency Skills," in *2021 56th International Universities Power Engineering Conference: Powering Net Zero Emissions, UPEC 2021 - Proceedings*. <https://doi.org/10.1109/UPEC50034.2021.9548263>.

<sup>22</sup> Maria Hulla, Patrick Herstätter, Matthias Wolf, and Christian Ramsauer, "Towards Digitalization in Production in SMEs - A Qualitative Study of Challenges, Competencies, and Requirements for Trainings," *Procedia CIRP* 104 (2021): 887-92. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2021.11.149>.

<sup>23</sup> Bochra Idris, George Saridakis, and Stewart Johnstone, "Training and Performance in SMEs: Empirical Evidence from Large-Scale Data from the UK," *Journal of Small Business Management* 61, no. 2 (2023): 769-801. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1816431>.

<sup>24</sup> J. A. M. Lehmann, E. Schwarz, Z. Rahmani Azad, S. Gritzka, T. Seifried-Dübon, M. Diebig, M. Gast, et al., "Effectiveness and Cost Effectiveness of a Stress Management

tepat sasaran dan dukungan dalam keterampilan, perizinan, dan akses pasar penting untuk memaksimalkan potensi UMKM.

Menurut Millan<sup>25</sup>, UMKM perlu pelatihan tentang energi efisien dan ramah lingkungan. Dukungan pemerintah, termasuk subsidi untuk energi terbarukan, penting untuk mendukung praktik ramah lingkungan dalam UMKM. Menurut Mustapa<sup>26</sup>, UMKM perlu pelatihan efisiensi energi untuk mengurangi ketergantungan impor dan memastikan pasokan energi yang aman.

#### 4. Pemasaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Falahat<sup>27</sup>, membangun jejaring yang baik dan memasuki pasar baru sangat penting untuk keberhasilan UMKM. Globalisasi dan wawasan pasar ekspor juga meningkatkan efisiensi pasar UMKM. Untuk UMKM ekspor, intelijen pasar internasional, inovasi produk, kemampuan menetapkan harga, dan keterampilan komunikasi pemasaran berhubungan positif dengan keunggulan kompetitif<sup>28</sup>. Menurut Gilmore<sup>29</sup>, R&D penting bagi UMKM untuk meningkatkan kinerja dengan mendukung inovasi produk, desain, dan pemahaman konsumen sehingga memperluas pangsa pasar. UMKM perlu teknik

---

Training for Leaders of Small and Medium Sized Enterprises - Study Protocol for a Randomized Controlled Trial," *BMC Public Health* 21, no. 1 (2021): 468. <https://doi.org/10.1186/s12889-021-10398-4>.

<sup>25</sup> Gema Millán, Yassine Rqiq, Erudino Llano, Víctor Ballestín, Lisa Neusel, Antoine Durand, Josephine Tröger, et al., "Energy Efficiency Engagement Training in SMEs: A Case Study in the Automotive Sector," *Sustainability (Switzerland)* 14, no. 17 (2022): 1-16. <https://doi.org/10.3390/su141710504>.

<sup>26</sup> Wan Nurulasiah Binti Wan Mustapa, Abdullah Al Mamun, and Mohamed Dahlan Ibrahim, "Evaluating the Effectiveness of Development Initiatives on Enterprise Income, Growth, and Assets in Peninsular Malaysia," *Economics and Sociology* 12, no. 1 (2019): 39-60. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-1/2>.

<sup>27</sup> Mohammad Falahat, T. Ramayah, Pedro Soto-Acosta, and Yan Yin Lee, "SMEs Internationalization: The Role of Product Innovation, Market Intelligence, Pricing and Marketing Communication Capabilities as Drivers of SMEs' International Performance," *Technological Forecasting and Social Change* 152 (June 2019): 119908. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.119908>.

<sup>28</sup> Nebojsa S. Davcik, Silvio Cardinali, Piyush Sharma, and Elena Cedrola, "Exploring the Role of International R&D Activities in the Impact of Technological and Marketing Capabilities on SMEs' Performance," *Journal of Business Research* 128 (April 2020): 650-60. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.04.042>.

<sup>29</sup> Audrey Gilmore and David Carson, "SME Marketing: Efficiency in Practice," *Small Enterprise Research* 25, no. 3 (2018): 213-26. <https://doi.org/10.1080/13215906.2018.1521740>.



pemasaran efisien dan pemahaman pasar yang baik untuk sukses di pasar kompetitif. Pelatihan dalam kewirausahaan, teori pemasaran, dan manajemen penting bagi pendamping UMKM. Kegagalan UMKM sering disebabkan oleh kurangnya pemahaman pasar dan pemasaran yang terbatas. Oleh karena itu, UMKM harus memanfaatkan media sosial dan teknologi modern untuk efisiensi bisnis dan adaptasi yang efektif<sup>30</sup>.

Menurut Patma<sup>31</sup>, Integrated Marketing Communications (IMC) efektif untuk UMKM dalam membangun hubungan jangka panjang dan meningkatkan kinerja pemasaran. IMC meningkatkan pengetahuan konsumen, edukasi merek, dan dialog dengan konsumen, serta mendukung inovasi dalam pemasaran. Menurut Joensuu<sup>32</sup>, E-commerce meningkatkan transaksi, pemasaran, dan jejaring, tetapi banyak UMKM masih belum memanfaatkannya, sehingga pelatihan e-commerce sangat penting. Strategi pemasaran digital, termasuk media sosial dan kampanye online, sangat penting bagi UMKM untuk menjual produk, meningkatkan kesadaran merek, dan mengatasi hambatan pasar. Pengembangan strategi digital yang efektif adalah kunci untuk kesuksesan UMKM di ekosistem digital<sup>33</sup>.

Menurut Saura<sup>34</sup>, UMKM perlu memanfaatkan teknologi informasi dan pemasaran online untuk beradaptasi dengan globalisasi. Pemasaran digital dan kehadiran online yang strategis, termasuk konten viral dan media sosial, penting untuk meningkatkan efisiensi dan daya guna produk UMKM di pasar global. Rantai bisnis UMKM di industri pariwisata melalui pasar online penting untuk mendapatkan peluang bisnis dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi. E-commerce menurunkan biaya operasi, meningkatkan margin komersial, dan memperkuat daya saing

---

<sup>30</sup> Nuryakin and Elia Ardyan, "SMEs' Marketing Performance: The Mediating Role of Market Entry Capability," *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* 20, no. 2 (2018): 122–46. <https://doi.org/10.1108/JRME-03-2016-0005>.

<sup>31</sup> Tundung Subali Patma, Ludi Wishnu Wardana, Agus Wibowo, Bagus Shandy Narmaditya, and Farida Akbarina, "The Impact of Social Media Marketing for Indonesian SMEs Sustainability: Lesson from Covid-19 Pandemic," *Cogent Business and Management* 8, No. 1 (2021): 1–17. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1953679>.

<sup>32</sup> Sanna Joensuu-Salo, Anmari Viljamaa, and Emilia Kangas, "Marketing First? The Role of Marketing Capability in SME Growth," *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* 25, no. 2 (2023): 185–202. <https://doi.org/10.1108/JRME-05-2021-0070>.

<sup>33</sup> Dedi S. Sulistiyo, "Sales and Marketing Models of SMEs Products through Online Marketing," *Journal of Physics: Conference Series* 1179, no. 1 (2019): 1–7. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1179/1/012029>.

<sup>34</sup> Jose Ramon Saura, Daniel Palacios-Marqués, and Domingo Ribeiro-Soriano, "Digital Marketing in SMEs via Data-Driven Strategies: Reviewing the Current State of Research," *Journal of Small Business Management* 61, no. 3 (2023): 1278–1313. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1955127>.

UMKM dengan meningkatkan jumlah pelanggan melalui toko online yang aman dan interaktif<sup>35,36</sup>.

## 5. Pendampingan.

Penelitian yang dilakukan oleh Xia<sup>37</sup>, Pendampingan penting bagi UMKM untuk memastikan kelangsungan bisnis, terutama dalam hal akses pasar internasional dan bersaing dengan produk asing. Hal ini juga diungkapkan pada penelitian Barra & Rodrigo<sup>38</sup>, dimana UMKM membutuhkan pendampingan, bukan hanya dukungan keuangan, tetapi juga pendidikan dan pelatihan terkait ekspor-impor. Pendampingan ini membantu UMKM mengatasi tantangan ekspor, impor, dan administrasi, serta berkontribusi positif pada ekonomi domestik melalui penciptaan lapangan pekerjaan dan inovasi. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Panmaung<sup>39</sup>, UMKM yang memasuki pasar ekspor memerlukan pendampingan untuk perencanaan ekspor strategis, partisipasi dalam pameran dagang, dan studi banding dengan UMKM lain. Pendampingan ini meningkatkan peluang keberhasilan dan membantu UMKM menjalankan bisnis secara berkelanjutan.

UMKM perlu pelatihan terutama menghadapi persaingan global yang meningkat dalam ekspor dan memerlukan pendampingan dalam penggunaan sumber daya relasional dan manajerial. Pendampingan yang efektif mengurangi kekhawatiran UMKM terhadap risiko dan biaya ekspor, serta memfasilitasi peluang pasar internasional<sup>40</sup>. UMKM

---

<sup>35</sup> Antonio C. Pisicchio and Ana Maria Machado Toaldo, "Integrated Marketing Communication in Hospitality SMEs: Analyzing the Antecedent Role of Innovation Orientation and the Effect on Market Performance," *Journal of Marketing Communications* 27, no. 7 (2021): 742–61. <https://doi.org/10.1080/13527266.2020.1759121>.

<sup>36</sup> E. S. Soegoto and H. Septiawan, "Improving SME Marketing in Belitung District through Online Market," *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering* 407, no. 1 (2018): 1–5. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/407/1/012043>.

<sup>37</sup> Hui Xia, Emil Milevoj, and Marcus Goncalves, "Local Response to Global Crisis – The Effect of COVID-19 Pandemic on SMEs and Government Export Assistance Programs in Central California," *Journal of Transnational Management* 26, no. 4 (2021): 204–32. <https://doi.org/10.1080/15475778.2021.1989566>.

<sup>38</sup> Barra Novoa, Rodrigo. 2021. "Economic impact of SMEs in the desert of Arica-Chile: an early evaluation of the business assistance provided by Sercotec's Arica Business Center program." *International journal of business, economics & management* 4(1):135–48. doi: 10.31295/ijbem.v4n1.1227.

<sup>39</sup> Kamol Panmaung, Rath Pichyangura, and Pakpachong Vadhanasindhu, "Success Factors of Technology Transfer Process of Entrepreneurial Food SMEs in Thailand," *Academy of Entrepreneurship Journal* 26, no. 1 (2020): 1–9.

<sup>40</sup> Adriana Grigorescu and Amalia-Elena Ion, "An Empirical Review of Public

harus melibatkan program pengembangan usaha yang komprehensif dari pemerintah, mencakup dukungan material dan non-material seperti inkubator bisnis, akses pembiayaan, teknologi, administrasi, manajemen, serta peningkatan daya saing<sup>41</sup>. Pendampingan UMKM penting untuk mempermudah akses ke sumber daya keuangan dan mendukung pelatihan seperti desain kemasan, pemanfaatan barang bekas, serta aspek legalitas dan permodalan<sup>42</sup>.

Pendampingan UMKM harus fokus pada alih teknologi, pemanfaatan teknologi sesuai kebutuhan pasar, dan penilaian pesaing. Kemampuan positioning dan transfer teknologi, melibatkan universitas dan sponsor, penting untuk inovasi dan efektivitas. UMKM juga perlu meningkatkan hard skill dan soft skill untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat<sup>43,44</sup>. Pendampingan dalam pemanfaatan teknologi, sistem siber, dan pengembangan produk akan memperbaiki siklus produk UMKM agar target mereka dapat tercapai<sup>45,46</sup>.

## 6. Perizinan.

Penelitian yang dilakukan oleh Branan<sup>47</sup> menunjukkan bahwa UMKM memerlukan lisensi merek untuk memperlancar usaha dan

---

Policies on the Sector of SMEs in the European Union," *Management* 24, no. 1 (2020): 1-22. <https://doi.org/10.2478/manment-2019-0033>.

<sup>41</sup> Jan Phillip Herrmann, Sebastian Imort, Christoph Trojanowski, and Andreas Deuter, "Requirements Elicitation for an Assistance System for Complexity Management in Product Development of SMEs during COVID-19: A Case Study," *Computers* 10, no. 11 (2021). <https://doi.org/10.3390/computers10110149>.

<sup>42</sup> Mio Kato and Teerawat Charoenrat, "Business Continuity Management of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Thailand," *International Journal of Disaster Risk Reduction* 27 (June 2017): 577-87. <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2017.10.002>.

<sup>43</sup> Katarina Njegić, Jelena Damnjanović, and Biserka Komnenić, "Mediated Effect of Export Assistance on Export Performance of Serbian Manufacturing SMEs," *Baltic Journal of Management* 15, no. 5 (2020): 649-67. <https://doi.org/10.1108/BJM-03-2020-0084>.

<sup>44</sup> Sanudin and E. Fauziyah, "The Effect of Extension on Community Knowledge in Peatland Management: Case Study in Rasau Jaya Village, Kubu Raya, West Kalimantan," *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* 648, no. 1 (2021): 1-12. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/648/1/012170>.

<sup>45</sup> Priit Tinitis and Carl F. Fey, *The Effects of Timing and Order of Government Support Mechanisms for SME Exports*, vol. 62, 2022.

<sup>46</sup> Alfred Suci, Sri Maryanti, Hardi Hardi, and Nining Sudiar, "Embedding Design Thinking Paradigm in a University's Business Assistance to Small Business," *Systemic Practice and Action Research* 35, no. 2 (2022): 177-201. <https://doi.org/10.1007/s11213-021-09565-w>.

<sup>47</sup> Kenyon Branan, *Licensing with Case: Evidence from Kikuyu*, vol. 40. The Author(s), under exclusive license to Springer Nature B.V., 2022.

membangun keunggulan kompetitif. Hal tersebut penting untuk mengatasi kendala seperti keterbatasan keuangan dan keterampilan, serta mempermudah akses ke pasar domestik dan internasional. Lisensi merek sangat penting bagi UMKM, baik untuk toko fisik maupun e-commerce, karena meningkatkan pengakuan konsumen<sup>48</sup>. Lisensi merek berfungsi untuk mengontrol perkembangan usaha dan minat pasar terhadap produk atau jasa UMKM. Memiliki lisensi merek dan sertifikat izin uji makanan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk UMKM<sup>49</sup>. Menurut Jiang<sup>50</sup>, lisensi berperan penting dalam transfer teknologi dan meningkatkan produktivitas UMKM. Penetapan harga dan lisensi teknologi UMKM akan meningkatkan daya saing di pasar. Pemanfaatan teknologi akan meningkatkan inovasi UMKM di sektor industri yang digelutinya, sehingga mampu memiliki kapasitas inovasi yang tinggi didukung lisensi teknologi yang mendorong ketahanan ekonomi<sup>51</sup>. Lisensi teknologi di platform media e-commerce UMKM telah berkembang pesat, diperlukan untuk memenuhi karakteristik pasar seperti persaingan dan keamanan<sup>52</sup>.

Menurut Huang<sup>53</sup>, lisensi dan hak paten meningkatkan daya saing UMKM di pasar global. Produk dengan lisensi dan paten, hasil dari R&D yang baik, lebih menarik dan kompetitif, baik di pasar domestik maupun internasional. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Cardinali<sup>54</sup> lisensi teknologi penting bagi UMKM sebagai inovator

---

<sup>48</sup> Xu Chen, Xiaojun Wang, and Haojie Jing, "Technology Licensing Strategies for Three Cost-Differential Manufacturers," *European Journal of Operational Research* 308, no. 2 (2023): 622-35. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2022.11.027>.

<sup>49</sup> Joachim Henkel, "Licensing Standard-Essential Patents in the IoT - A Value Chain Perspective on the Markets for Technology," *Research Policy* 51, no. 10 (2022). <https://doi.org/10.1016/j.respol.2022.104600>.

<sup>50</sup> Baojun Jiang and Hongyan Shi, "Intercompetitor Licensing and Product Innovation," *Journal of Marketing Research* 55, no. 5 (2018): 738-51. <https://doi.org/10.1177/0022243718802846>.

<sup>51</sup> You Na Lee, "Customizing Licensing Strategies to Inventions: Comparing Business Unit and R&D Inventions," *IEEE Transactions on Engineering Management* 65, no. 2 (2018): 204-15. <https://doi.org/10.1109/TEM.2017.2778110>.

<sup>52</sup> Huaige Zhang, Xuejun Wang, Xianpei Hong, and Qiang Steven Lu, "Technology Licensing in a Network Product Market: Fixed-Fee versus Royalty Licensing," *Economic Record* 94, no. 305 (2018): 168-85. <https://doi.org/10.1111/1475-4932.12385>.

<sup>53</sup> Yanting Huang and Zongjun Wang, "Pricing and Production Decisions in a Closed-Loop Supply Chain Considering Strategic Consumers and Technology Licensing," *International Journal of Production Research* 57, no. 9 (2019): 2847-66. <https://doi.org/10.1080/00207543.2018.1530470>.

<sup>54</sup> Silvio Cardinali, Meri Travaglini, and Marta Giovannetti, "Increasing Brand Orientation and Brand Capabilities Using Licensing: An Opportunity for SMEs in International Markets," *Journal of the Knowledge Economy* 10, no. 4 (2019): 1808-30. <https://doi.org/10.1007/s12127-019-0908-8>.

karena dapat menciptakan keunggulan dalam persaingan pasar. Lisensi mempengaruhi keuntungan ekonomi, biaya produksi, dan keseimbangan pasar. Kerjasama lisensi dapat membuat UMKM yang tidak berlisensi terpaksa keluar dari pasar. Branding yang kuat menjadi kunci untuk bertahan dan bersaing dalam kondisi ekonomi yang tidak stabil dan inflasi. Canavire<sup>55</sup>, menyatakan bahwa Inovasi UMKM dapat ditingkatkan melalui pengembangan teknologi efisien seperti aplikasi IoT berbasis Android. Dukungan pemangku kebijakan untuk mendorong UMKM mengembangkan dan mendaftarkan web usaha mereka sangat penting di era digitalisasi.

Menurut Siegel dan Ron<sup>56</sup>, lisensi dan kualitas produk UMKM mempengaruhi perilaku konsumen. Meskipun UMKM yang memiliki lisensi menghadapi biaya awal yang tinggi, mereka dapat memperoleh keuntungan jangka panjang berupa loyalitas konsumen dan permintaan pasar yang positif, terutama jika produk inovatif mereka memenuhi kebutuhan pasar.

## 7. Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Ketahanan Ekonomi UMKM

Pandemi COVID-19 yang melanda dunia sejak awal tahun 2020 telah memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap berbagai sektor ekonomi, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Penelitian yang dilakukan oleh Thaha<sup>57</sup> mengungkapkan bahwa pemberlakuan pembatasan sosial dan karantina wilayah telah mengakibatkan penurunan drastis pada pendapatan UMKM hingga mencapai 80% di beberapa daerah. Hal ini diperkuat oleh temuan Rosita<sup>58</sup> yang menunjukkan bahwa 87,5% UMKM di Indonesia mengalami dampak negatif akibat pandemi ini.

---

[doi.org/10.1007/s13132-019-00616-1](https://doi.org/10.1007/s13132-019-00616-1).

<sup>55</sup> Gustavo Canavire-Bacarreza and Luis Castro Peñarrieta, "Can Licensing Induce Productivity? Exploring the IPR Effect," *Empirical Economics* 61, no. 2 (2021): 549–86. <https://doi.org/10.1007/s00181-020-01880-w>.

<sup>56</sup> Ron Siegel, "Licensing with Skill Acquisition," *Economics Letters* 195 (2020): 109456. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2020.109456>.

<sup>57</sup> A. F. Thaha, "Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia," *Jurnal Brand* 2, no. 1 (2020): 147–53.

<sup>58</sup> R. Rosita, "Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia," *Jurnal Lentera Bisnis* 9, no. 2 (2020): 109–20.

Dalam studi komprehensif yang dilakukan oleh Setyawan dan Lestari<sup>59</sup>, teridentifikasi beberapa dampak utama pandemi terhadap UMKM, meliputi penurunan signifikan dalam penjualan, kesulitan dalam hal permodalan, serta berbagai hambatan dalam proses distribusi produk. Kondisi ini memaksa pelaku UMKM untuk mencari strategi adaptasi yang efektif guna mempertahankan kelangsungan usaha mereka. Hardilawati<sup>60</sup> dalam penelitiannya menemukan bahwa UMKM yang mampu bertahan selama masa pandemi adalah mereka yang berhasil melakukan transformasi digital, dengan data menunjukkan bahwa 64% UMKM yang mengadopsi platform digital justru mengalami peningkatan penjualan di tengah kondisi pandemi.

Terkait dengan upaya pemulihan, penelitian terbaru yang dilakukan oleh Wijaya et al<sup>61</sup>. mengidentifikasi beberapa strategi ketahanan yang terbukti efektif, termasuk diversifikasi produk, optimalisasi penggunaan media sosial, penguatan kemitraan, serta peningkatan efisiensi operasional. Sejalan dengan hal tersebut, Pakpahan<sup>62</sup> menganalisis efektivitas kebijakan pemerintah dalam mendukung UMKM selama pandemi dan menemukan bahwa program-program seperti restrukturisasi kredit dan bantuan modal kerja terbukti membantu 60% UMKM dalam mempertahankan operasional mereka.

Studi komprehensif yang dilakukan oleh Nurwati dan Rahman mengenai dampak program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) terhadap UMKM menunjukkan hasil yang menggembirakan. Penelitian tersebut mengungkapkan bahwa 73% UMKM penerima bantuan berhasil mempertahankan karyawan mereka, 45% mencatat peningkatan omset setelah menerima bantuan, dan 65% mampu beradaptasi dengan protokol kesehatan yang ditetapkan pemerintah.

Aspek transformasi digital menjadi sorotan utama dalam penelitian Rahman<sup>63</sup> dan Soesilo<sup>64</sup>, yang mengungkapkan bahwa pandemi telah

---

<sup>59</sup> A. A. Setyawan and S. Lestari, "Analisis Dampak Covid-19 terhadap Keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah," *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis* 14, no. 1 (2021): 46-55.

<sup>60</sup> O. Wijaya, H. Santoso, and A. Putra, "Strategi Adaptasi UMKM dalam Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19," *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 25, no. 1 (2023): 11-28.

<sup>61</sup> Wijaya, O., Santoso, H., & Putra, A. (2023). Strategi Adaptasi UMKM dalam Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 25(1), 11-28.

<sup>62</sup> A. K. Pakpahan, "COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah," *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional* 16, no. 1 (2020): 59-64.

<sup>63</sup> S. Rahman and P. Soesilo, "Akselerasi Digital UMKM Pasca Pandemi: Peluang dan Tantangan," *Jurnal Inovasi Ekonomi* 8, no. 1 (2023): 78-93.

<sup>64</sup> Soesilo, P. (2023).

mempercepat proses digitalisasi UMKM secara signifikan. Hasil penelitian mereka menunjukkan adanya peningkatan hingga 300% dalam adopsi platform e-commerce, di mana 78% UMKM mulai menggunakan pembayaran digital, dan 55% aktif mengembangkan kehadiran online mereka melalui berbagai platform media sosial.

Dalam konteks prospek masa depan, analisis terbaru yang dilakukan oleh Kusuma et al<sup>65</sup> mengidentifikasi beberapa tantangan dan peluang yang dihadapi UMKM dalam era pemulihan. Tantangan tersebut meliputi kebutuhan akan peningkatan literasi digital di kalangan pelaku UMKM, pentingnya adaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen yang semakin dinamis, urgensi penguatan rantai pasok lokal, serta kebutuhan untuk mengembangkan model bisnis hybrid yang menggabungkan pendekatan konvensional dan digital.

Berdasarkan berbagai penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa meskipun pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang signifikan terhadap sektor UMKM, berbagai strategi adaptasi dan dukungan kebijakan yang tepat telah membantu banyak pelaku usaha untuk bertahan dan bahkan berkembang dalam situasi yang penuh tantangan ini. Transformasi digital menjadi kunci utama dalam memperkuat ketahanan ekonomi UMKM, sementara dukungan pemerintah melalui berbagai program bantuan terbukti efektif dalam membantu pemulihan sektor ini.

## Metodologi

Metodologi yang dilakukan adalah menggunakan pendekatan kualitatif dengan indepth interview. Metode ini dilakukan dengan cara memakai pertanyaan secara lisan kepada informan sesuai yang tertulis dalam panduan. Wawancara mendalam dilakukan hanya pada 3 orang responden saja sebagai informan terpilih, dari pelaku UMKM *Jakarta Entrepreneur*. Tiga informan dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, yaitu pemilik atau pengelola UMKM yang telah beroperasi minimal 3 tahun di Jakarta, memiliki omset tahunan antara Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar, telah menggunakan platform digital dalam operasional bisnis, memiliki minimal 5 karyawan, dan bersedia memberikan informasi secara terbuka tentang pengalaman bisnisnya<sup>66</sup>.

---

<sup>65</sup> A. Kusuma, B. Pratama, and S. Wijaya, "Transformasi UMKM dalam Era Pemulihan: Studi Kasus di Indonesia," *Jurnal Manajemen Bisnis* 15, no. 1 (2024): 45–62.

<sup>66</sup> John W. Creswell dan Cheryl N. Poth, *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing among Five Approaches*, 4th ed. (Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, 2018).

Bapak Thio Siujinata selaku pemilik galery craft dari bahan bambu, Ibu Patricia selaku pemilik tas dari bahan baku alami, serta Ibu Surya sebagai pemilik usaha kuliner keripik. Wawancara mendalam bertujuan untuk: (1) membahas setiap permasalahan yang akan ditanyakan memiliki sifat lebih detail atau perluasan dari pertanyaan kuesioner; (2) menggali informasi sesuai pengalaman, pengetahuan serta pandangan informan terkait topik penelitian; (3) informan dan pewawancara lebih fleksibel dan leluasa dalam tanya jawab tanpa ada tekanan/ intervensi pihak luar; serta (4) baik pewawancara maupun informan merasa saling bebas, saling menghargai satu sama lain. Pendekatan kualitatif dilakukan dengan wawancara mendalam melalui penggalian fenomena di lapangan. Analisis kualitatif lebih difokuskan pada elaborasi lebih lanjut melalui observasi, fenomenologi serta temuan penting di lapangan<sup>67</sup>.

Ketiga informan yang berpartisipasi dalam penelitian ini memiliki latar belakang usaha yang berbeda. Informan pertama merupakan pemilik UMKM di bidang kuliner dengan pengalaman mengelola usaha selama 5 tahun. Informan kedua adalah pengelola UMKM fashion retail yang telah berkecimpung di industri ini selama 7 tahun. Sementara informan ketiga merupakan pemilik UMKM jasa digital printing dengan pengalaman 4 tahun dalam industri tersebut.

Analisis kualitatif meliputi narasi dengan *software Dedoose* yang mengolah dan mengekstraksi narasi hasil wawancara mendalam dari seluruh informan. Dedoose merupakan suatu alternatif dari perangkat lunak analisis data kualitatif lainnya yang bertujuan untuk memudahkan penelitian metode campuran yang kompleks. Dedoose sudah digunakan dalam berbagai penelitian di berbagai industri seperti medis, riset pasar, penelitian kebijakan sosial, dan penelitian ilmu sosial akademis lainnya. Hasil dari olah data Dedoose berupa coding dari ekstraksi narasi yang diinput berdasarkan wawancara mendalam terhadap seluruh informan terpilih<sup>68</sup>.

## Hasil dan Pembahasan.

Profil dari 3 orang informan adalah sebagai berikut:

---

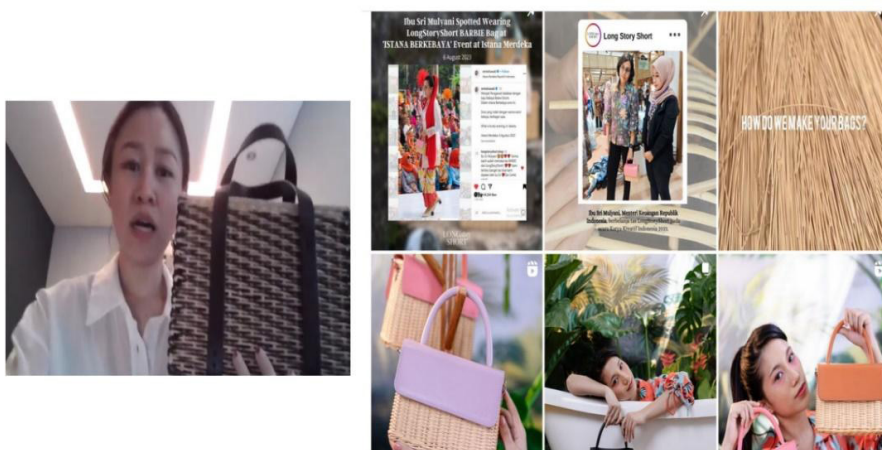
<sup>67</sup> John W. Creswell, *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2019).

<sup>68</sup> I. Dey, *Qualitative Data Analysis: A User Friendly Guide for Social Scientists* (London: Routledge, 2003).





Gambar 1. Pemilik Galeri Craftote, Bapak Thio Siujinata



Gambar 2. Pemilik Koleksi Tas Long Story Short, Ibu Patricia Adriani



Gambar 3. Pemilik PT Kultiva Co, Aneka Kripik Chips, Ibu Suryaningsih

Berdasarkan hasil olah data berupa narasi/text dengan software Dedoose, maka diperoleh output penilaian aspek penting/coding sebagai berikut :

	Code	harapan yang akan datang	kolaborasi	memperluas wawasan	menambah pengetahuan	pelaporan keuangan	pelatihan	pemasaran	pendaftaran	pendampingan	pengalaman menjadi binaan	perizinan	permodalan	proses pembelajaran	suka duka menjadi entrepreneur	transfer knowledge	Total
Responden																	
Ibu "S" Chips Cemilan		1	4	1	1	2	2	3	2	1	1	1	1		1	1	22
Ibu "P" Tas Long Story		1	6	1	1	3	5	4	4	1	3	1	1	2	3		36
Bapak "T" Crafttote		1	1	1	1	2	4	1	3	1	2	1	1		1	1	21
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	

Gambar 4. Hasil Output Olah Narasi Teks dengan Software Dedoose

Tabel 1. Penjelasan Hasil Olah Data Kualitatif dengan Dedoose

1	Aspek pertama	<b>Kolaborasi dan pelatihan;</b> menurut para informan bantuan berupa kolaborasi dan pelatihan yang diterima selama menjadi anggota <i>Jakarta Entrepreneur</i> merupakan aspek terpenting yang berdampak pada kemampuan mereka menjalankan bisnis/usahanya.
2	Aspek kedua	<b>Pendaftaran;</b> hal ini terlihat dari hasil wawancara bahwa anggota <i>Jakarta Entrepreneur</i> menilai penting informasi terkait cara pendaftaran.
3	Aspek ketiga	<b>Pemasaran;</b> aspek tersebut menjadi faktor penentu anggota <i>Jakarta Entrepreneur</i> dalam mempertahankan keberlangsungan hidup sehari-hari melalui pemasaran produk.
4	Aspek keempat	<b>Pelaporan Keuangan;</b> menjadi aspek pendukung kesuksesan mereka dalam menjalankan bisnis/usahanya.
5	Aspek kelima	<b>Pengalaman menjadi binaan;</b> menjadi data pelengkap hasil wawancara dengan anggota <i>Jakarta Entrepreneur</i> .
6	Aspek keenam	<b>Suka duka menjadi entrepreneur;</b> merupakan manfaat yang mereka rasakan menjadi anggota <i>Jakarta Entrepreneur</i> , serta harapan yang akan datang.
7	Aspek ketujuh	<b>Harapan yang akan datang, memperluas wawasan, menambah pengetahuan, pendampingan, perizinan dan permodalan;</b> merupakan aspek tambahan yang menjadi sasaran anggota <i>Jakarta Entrepreneur</i> dalam menjalankan bisnis mereka
8	Aspek Kedelapan	<b>Proses pembelajaran dan transfer knowledge;</b> aspek tersebut sangat membantu sekali untuk anggota <i>Jakarta Entrepreneur</i>

Sumber: Diolah Penulis dengan Software Dedoose (2024)

Dari uraian tersebut di atas, dapat dilihat urutan aspek yang paling banyak dipilih/penting berdasarkan skor hasil olah data software Dedoose, yaitu : Kolaborasi, pelatihan, pendaftaran, pemasaran, pelaporan keuangan dan pengalaman binaan menjadi 5 aspek dengan skor tertinggi. Selain itu, pengalaman dalam mengelola dinamika kewirausahaan-dengan berbagai suka duka menjadi entrepreneur, wawasan yang luas, serta proses pembelajaran dan transfer ilmu pengetahuan juga penting dalam mempertahankan bisnis, yang berdampak positif pada ketahanan

ekonomi pelaku UMKM. Ketahanan ekonomi pelaku UMKM dapat tercapai jika bisnis yang dijalankan berjalan lancar, memiliki pendapatan yang baik, dan diperoleh dari pangsa pasar yang baik/potensial, baik di dalam maupun luar negeri. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh REACH<sup>69</sup>, dimana individu yang memiliki ketahanan ekonomi dapat terlihat dari pendapatan yang stabil dan mampu memenuhi kebutuhan primer, sekunder bahkan tersier. Pelaku UMKM ini tidak semulus yang dibayangkan dalam menjalankan bisnis hingga mampu menembus pasar global. Mereka juga memiliki hambatan yang cukup banyak, mulai dari mencari bahan baku, pekerja yang sesuai, pelanggan dan pasar, perizinan ekspor, termasuk *shipping* barang pesanan hingga tujuan pembeli di luar negeri. Dengan melakukan kolaborasi, para pelaku UMKM dapat memiliki informasi penting seperti pasokan dan jasa distribusi yang lebih murah, bahkan pasokan bahan baku juga tenaga kerja berkualitas. Selain itu, para pelaku UMKM dapat bertukar pikiran dan pengalaman / *sharing, learning* dan *transfer knowledge* menjadi eksportir dengan segala suka dukanya saat melakukan kolaborasi dengan berbagai pihak. Kolaborasi dapat meningkatkan peningkatan produktivitas UMKM. Sebagian besar memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan, kurangnya sarana yang sesuai teknologi terkini, sehingga dengan melakukan kolaborasi dapat meningkatkan kinerja usaha UMKM sehingga memiliki ketahanan ekonomi yang baik. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Made dan Mtshali<sup>70</sup>.

Keberhasilan pelaku UMKM juga tidak lepas dari keberhasilan program DPPK UKM Jakarta dalam memberikan peluang usaha melalui web *Jakarta Entrepreneur*. Melalui web tersebut, mereka mudah untuk bergabung dari link pendaftaran, mendapatkan fasilitas pendampingan, pelatihan yang sesuai dengan jenis usaha, hingga cara membuat laporan keuangan. Semua informasi penting ada di web *Jakarta Entrepreneur*. Temuan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Joensuu<sup>71</sup>,

---

<sup>69</sup> REACH. Household Economic Resilience Assessment (HERA). *REACH Economic Resilience Report*, 2021.

<sup>70</sup> L. Mtshali, "Enhancing Small-Scale Sugarcane Growers' Productivity at Felixton Mill through Agriculture Value Chains Collaboration." *African Journal of Business and Economic Research* Vol. 19, no. 1 (2024): 331-49. <https://doi.org/10.31920/1750-4562/2024/V19n1a15>.

<sup>71</sup> Sonna Joensuu-Salo, Anmari Viljamaa, and Emilia Kangas. "Marketing First? The Role of Marketing Capability in SME Growth." *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* Vol. 25, no. 2 (2023): 185- 202. <https://doi.org/10.1108/JRME-05-2021-0070>.

Nuryakin<sup>72</sup>, dan Grigorescu<sup>73</sup>. Pelatihan digitalisasi untuk memasarkan secara online sudah menjadi keharusan agar mereka mampu memasarkan produknya secara luas. Banyak pelaku UMKM yang belum menguasai pemasaran digital menjadi kehilangan pelanggan, dan berdampak pada keuntungan usahanya, terutama untuk pasar luar negeri. Fenomena tersebut juga ditemui dari penelitian yang dilakukan oleh Cardinali<sup>74</sup>, dan Siegel dan Ron<sup>75</sup>. Jika pemasukan berkurang, maka ketahanan ekonomi pelaku UMKM juga mengalami hal serupa. Program pelatihan disesuaikan dengan jenis UMKM dengan berbagai modul yang dikembangkan sesuai perkembangan kebutuhan pasar, secara berkesinambungan, dan ini tidak lepas dari peran pendamping. Tenaga pendamping yang disiapkan oleh DPPK UKM Jakarta akan memfasilitasi pelaku UMKM untuk mendapatkan informasi penting terkait kemajuan usahanya, termasuk jadwal pelatihan, bazar dan cara mengurus izin usaha/lisensi. Hal serupa dijumpai dari penelitian yang dilakukan oleh Herrmann<sup>76</sup> dan Kato<sup>77</sup>.

## Daftar Pustaka

- Amalia, L., and Lindiasari Samputra, P. "Strategi Ketahanan Ekonomi Keluarga Miskin Penerima Dana Bantuan Sosial di Kelurahan Tanah Tinggi Jakarta Pusat." *Sosio Konsepsia* 9, no. 2 (2020): 113–131.
- Aqeel Israr, Muzaffar Asad, Naveed Altaf, and Surjit Victor. "Training Effectiveness and Performance of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises." *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT)* 12, no. 9 (2021): 3289–95. <https://doi.org/10.17762/turcomat.v12i9.5480>.

---

<sup>72</sup> Nuryakin, and Elia Ardyan. "SMEs' Marketing Performance: The Mediating Role of Market Entry Capability." *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* Vol. 20, no. 2 (2018): 122–46. <https://doi.org/10.1108/JRME-03-2016-0005>.

<sup>73</sup> Adriana Grigorescu, and Amalia-Elena Ion. "An Empirical Review of Public Policies on the Sector of SMEs in the European Union." *Management* 24, no. 1 (2020): 1–22. <https://doi.org/10.2478/manment-2019-0033>.

<sup>74</sup> Silvio Cardinali, Meri Travaglini, and Marta Giovannetti. "Increasing Brand Orientation and Brand Capabilities Using Licensing: An Opportunity for SMEs in International Markets." *Journal of the Knowledge Economy* 10, no. 4 (2019): 1808–30. <https://doi.org/10.1007/s13132-019-00616-1>.

<sup>75</sup> Ron Siegel. "Licensing with Skill Acquisition." *Economics Letters* 195 (2020): 109456. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2020.109456>.

<sup>76</sup> Herrmann, Jan Phillip, Sebastian Imort, Christoph Trojanowski, dan Andreas Deuter.

<sup>77</sup> Kato, Mio, and Teerawat Charoenrat. "Business Continuity Management of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Thailand." *International Journal of Disaster Risk Reduction* 27 (June 2017): 577–87. <https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2017.10.002>.

- Barra Novoa, Rodrigo. "Economic Impact of SMEs in the Desert of Arica-Chile: An Early Evaluation of the Business Assistance Provided by Sercotec's Arica Business Center Program." *International Journal of Business, Economics & Management* 4, no. 1 (2021): 135–48. <https://doi.org/10.31295/ijbem.v4n1.1227>.
- Bjelica, D. L. J., M. Mihić, K. Kavčič, and D. Gošnik. "Relationship Between Project Success Factors, Project Success Criteria, and Project Success in SME: Evidence from Selected European Transitional Economies." *International Journal of Industrial Engineering and Management* 14, no. 4 (2023): 297–310. <https://doi.org/10.24867/IJIEM-2023-4-340>.
- Branan, Kenyon. *Licensing with Case: Evidence from Kikuyu*. Vol. 40. Springer Nature B.V., 2022.
- Cahyaningtyas, A., A. A. Tenrisana, D. Triana, D. A. Prastiwi, E. H. Nurcahyo, Jamilah, Aminiah, N., and V. D. Tiwa. *Badan Pusat Statistik dan Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak*. 2016.
- Canavire-Bacarreza, Gustavo, and Luis Castro Peñarrieta. "Can Licensing Induce Productivity? Exploring the IPR Effect." *Empirical Economics* 61, no. 2 (2021): 549–86. <https://doi.org/10.1007/s00181-020-01880-w>.
- Cardinali, Silvio, Meri Travaglini, and Marta Giovannetti. "Increasing Brand Orientation and Brand Capabilities Using Licensing: An Opportunity for SMEs in International Markets." *Journal of the Knowledge Economy* 10, no. 4 (2019): 1808–30. <https://doi.org/10.1007/s13132-019-00616-1>.
- Chen, Xu, Xiaojun Wang, and Haojie Jing. "Technology Licensing Strategies for Three Cost-Differential Manufacturers." *European Journal of Operational Research* 308, no. 2 (2023): 622–35. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2022.11.027>.
- Creswell, J. W. *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2019.
- Davcik, Nebojsa S., Silvio Cardinali, Piyush Sharma, and Elena Cedrola. "Exploring the Role of International R&D Activities in the Impact of Technological and Marketing Capabilities on SMEs' Performance." *Journal of Business Research* 128 (2020): 650–60. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.04.042>.
- Demirkan, Irem, Ravi Srinivasan, and Alka Nand. "Innovation in SMEs: The Role of Employee Training in German SMEs." *Journal of Small Business and Enterprise Development* 29, no. 3 (2022): 421–40. <https://doi.org/10.1108/JSBED-07-2020-0246>.

- Dey, I. *Qualitative Data Analysis: A User Friendly Guide for Social Scientists*. Routledge, 2003.
- Dladla, Lungisani, and Emmanuel Mutambara. "The Impact of Training and Support Interventions on Small Businesses in the Expanded Public Works Programme-Pretoria Region." *Social Sciences* Vol. 7, No. 12 (2018). <https://doi.org/10.3390/socsci7120248>.
- Falahat, Mohammad, T. Ramayah, Pedro Soto-Acosta, and Yan Yin Lee. "SMEs Internationalization: The Role of Product Innovation, Market Intelligence, Pricing and Marketing Communication Capabilities as Drivers of SMEs' International Performance." *Technological Forecasting and Social Change* 152 (2020): 119908. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.119908>.
- Gilmore, Audrey, and David Carson. "SME Marketing: Efficiency in Practice." *Small Enterprise Research* 25, no. 3 (2018): 213–26. <https://doi.org/10.1080/13215906.2018.1521740>.
- Grigorescu, Adriana, and Amalia-Elena Ion. "An Empirical Review of Public Policies on the Sector of SMEs in the European Union." *Management* 24, no. 1 (2020): 1–22. <https://doi.org/10.2478/manment-2019-0033>.
- Hakim, L., and F. Oktaviani. "Financial Inclusion and MSMEs Sustainability: Evidence from Indonesia." *Journal of Asian Finance, Economics and Business* Vol. 8, no. 3 (2021): 1249–59.
- Hardilawati, W. L. "Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19." *Jurnal Akuntansi & Ekonomika* Vol. 10, no. 1 (2020): 89–98.
- Hartono, H., and D. D. Hartomo. "Factors Affecting the Adoption of Digital Marketing among Indonesian SMEs." *Management Science Letters* 10, no. 5 (2020): 1061–70.
- Henkel, Joachim. "Licensing Standard-Essential Patents in the IoT – A Value Chain Perspective on the Markets for Technology." *Research Policy* Vol. 51, no. 10 (2022). <https://doi.org/10.1016/j.respol.2022.104600>.
- Hermanto, B., and S. Suryanto. "Determinants of SME Competitiveness in Indonesia: An Empirical Study." *International Journal of Scientific and Technology Research* Vol. 9, no. 3 (2020): 1830–36.
- Herrmann, Jan Phillip, Sebastian Imort, Christoph Trojanowski, and Andreas Deuter. "Requirements Elicitation for an Assistance System for Complexity Management in Product Development of SMEs during Covid-19: A Case Study." *Computers* 10, no. 11 (2021). <https://doi.org/10.3390/computers10110149>.
- Huang, Yanting, and Zongjun Wang. "Pricing and Production Decisions in a Closed-Loop Supply Chain Considering Strategic Consumers and Technology Licensing." *International Journal of Production Research*

- 57, no. 9 (2019): 2847–66. <https://doi.org/10.1080/00207543.2018.1530470>.
- Hulla, Maria, Patrick Herstätter, Matthias Wolf, and Christian Ramsauer. "Towards Digitalization in Production in SMEs - A Qualitative Study of Challenges, Competencies, and Requirements for Trainings." *Procedia CIRP* 104 (2021): 887–92. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2021.11.149>.
- Idris, Bochra, George Saridakis, and Stewart Johnstone. "Training and Performance in SMEs: Empirical Evidence from Large-Scale Data from the UK." *Journal of Small Business Management* Vol. 61, no. 2 (2023): 769–801. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1816431>.
- Irjayanti, M., and A. M. Azis. "Barrier Factors and Potential Solutions for Indonesian SMEs." *Procedia Economics and Finance* 4 (2021): 3–12.
- Jiang, Baojun, and Hongyan Shi. "Intercompetitor Licensing and Product Innovation." *Journal of Marketing Research* Vol. 55, no. 5 (2018): 738–51. <https://doi.org/10.1177/0022243718802846>.
- Joensuu-Salo, Sanna, Anmari Viljamaa, and Emilia Kangas. "Marketing First? The Role of Marketing Capability in SME Growth." *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* Vol. 25, no. 2 (2023): 185–202. <https://doi.org/10.1108/JRME-05-2021-0070>.
- Kato, Mio, and Teerawat Charoenrat. "Business Continuity Management of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Thailand." *International Journal of Disaster Risk Reduction* 27 (June 2017): 577–87. <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2017.10.002>.
- Kusuma, A., B. Pratama, and S. Wijaya. "Transformasi UMKM dalam Era Pemulihan: Studi Kasus di Indonesia." *Jurnal Manajemen Bisnis* Vol. 15, no. 1 (2024): 45–62.
- Lee, You Na. "Customizing Licensing Strategies to Inventions: Comparing Business Unit and R&D Inventions." *IEEE Transactions on Engineering Management* Vol. 65, no. 2 (2018): 204–15. <https://doi.org/10.1109/TEM.2017.2778110>.
- Lehmann, J. A. M., E. Schwarz, Z. Rahmani Azad, S. Gritzka, T. Seifried-Dübon, M. Diebig, M. Gast, et al. "Effectiveness and Cost Effectiveness of a Stress Management Training for Leaders of Small and Medium Sized Enterprises - Study Protocol for a Randomized Controlled Trial." *BMC Public Health* Vol. 21, no. 1 (2021): 468. <https://doi.org/10.1186/s12889-021-10398-4>.
- Lu, C., Y. Qi, and B. Yu. "Effects of Domestic and International External Collaboration on New Product Development Performance in SMEs: Evidence from China." *Sustainability (Switzerland)* Vol. 16, no. 1 (2024). <https://doi.org/10.3390/Su16010400>.



- Millán, Gema, Yassine Rqiq, Erudino Llano, Víctor Ballestín, Lisa Neusel, Antoine Durand, Josephine Tröger, et al. "Energy Efficiency Engagement Training in SMEs: A Case Study in the Automotive Sector." *Sustainability (Switzerland)* Vol. 14, no. 17 (2022): 1–16. <https://doi.org/10.3390/su141710504>.
- Mtshali, L. "Enhancing Small-Scale Sugarcane Growers' Productivity at Felixton Mill through Agriculture Value Chains Collaboration." *African Journal of Business and Economic Research* Vol. 19, no. 1 (2024): 331–49. <https://doi.org/10.31920/1750-4562/2024/V19n1a15>.
- Mukata, Calvin Mukata, Watson Ladzani, and Thea Visser. "The Effectiveness of Business Management and Entrepreneurship Training Offered by SME Service Providers in Namibia." *African Journal of Business and Economic Research* 13, no. 2 (2018): 81–98. <https://doi.org/10.31920/1750-4562/2018/v13n2a4>.
- Mustapa, Wan Nuruliasiah Binti Wan, Abdullah Al Mamun, and Mohamed Dahlan Ibrahim. "Evaluating the Effectiveness of Development Initiatives on Enterprise Income, Growth, and Assets in Peninsular Malaysia." *Economics and Sociology* Vol. 12, no. 1 (2019): 39–60. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-1/2>.
- Njegić, Katarina, Jelena Damjanović, and Biserka Komnenić. "Mediated Effect of Export Assistance on Export Performance of Serbian Manufacturing SMEs." *Baltic Journal of Management* Vol. 15, no. 5 (2020): 649–67. <https://doi.org/10.1108/BJM-03-2020-0084>.
- Nugroho, M. A., and Y. S. Susilo. "Policy Analysis of SME Development in Indonesia: A Study of Government Regulations." *International Journal of Economics and Business Administration* Vol. 7, no. 4 (2019): 50–63.
- Nurwati, N., and F. Rahman. "Evaluasi Program PEN untuk UMKM: Analisis Dampak dan Efektivitas." *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol. 12, no. 2 (2022): 156–71.
- Nuryakin, and Elia Ardyan. "SMEs' Marketing Performance: The Mediating Role of Market Entry Capability." *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* Vol. 20, no. 2 (2018): 122–46. <https://doi.org/10.1108/JRME-03-2016-0005>.
- Pakpahan, A. K. "COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah." *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional* Vol. 16, no. 1 (2020): 59–64.
- Panmaung, Kamol, Rath Pichyangura, and Pakpachong Vadhanasindhu. "Success Factors of Technology Transfer Process of Entrepreneurial Food SMEs in Thailand." *Academy of Entrepreneurship Journal* 26, no. 1 (2020): 1–9.

- Patma, Tundung Subali, Ludi Wishnu Wardana, Agus Wibowo, Bagus Shandy Narmaditya, and Farida Akbarina. "The Impact of Social Media Marketing for Indonesian SMEs Sustainability: Lesson from Covid-19 Pandemic." *Cogent Business and Management* Vol. 8, no. 1 (2021): 1-17. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1953679>.
- Pisicchio, Antonio C., and Ana Maria Machado Toaldo. "Integrated Marketing Communication in Hospitality SMEs: Analyzing the Antecedent Role of Innovation Orientation and the Effect on Market Performance." *Journal of Marketing Communications* Vol. 27, no. 7 (2021): 742-61. <https://doi.org/10.1080/13527266.2020.1759121>.
- Prasetyo, P. E., and N. R. Kistanti. "Human Capital, Institutional Economics and Entrepreneurship as a Driver for Quality & Sustainable Economic Growth." *Entrepreneurship and Sustainability Issues* Vol. 7, no. 4 (2020): 2575-89.
- Rahman, S., and P. Soesilo. "Akselerasi Digital UMKM Pasca Pandemi: Peluang dan Tantangan." *Jurnal Inovasi Ekonomi* Vol. 8, no. 1 (2023): 78-93.
- REACH. *Household Economic Resilience Assessment (HERA)*, REACH Economic Resilience Report, 2021.
- Rosita, R. "Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia." *Jurnal Lentera Bisnis* 9, no. 2 (2020): 109-20.
- Sanudin, and E. Fauziyah. "The Effect of Extension on Community Knowledge in Peatland Management: Case Study in Rasau Jaya Village, Kubu Raya, West Kalimantan." *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* 648, no. 1 (2021): 1-12. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/648/1/012170>.
- Setyawan, A. A., and S. Lestari. "Analisis Dampak Covid-19 terhadap Keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah." *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis* 14, no. 1 (2021): 46-55.
- Setyowati, R., and B. Kurniawan. "Digital Transformation of MSMEs in Jakarta: Challenges and Opportunities." *Journal of Economics and Business* 3, no. 2 (2020): 636-44.
- Siegel, Ron. "Licensing with Skill Acquisition." *Economics Letters* 195 (2020): 109456. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2020.109456>.
- Soegoto, E. S., and H. Septiawan. "Improving SME Marketing in Belitung District through Online Market." *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering* 407, no. 1 (2018): 1-5. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/407/1/012043>.
- Stet, Denisa, Levente Czumbil, Andrei Ceclan, Stefan Cirstea, Alexandru Muresan, Dacian Jurj, Claudia Muresan, et al. "Educational and Training Program to Increase SMEs' Energy Efficiency Skills." In

- 2021 56th International Universities Power Engineering Conference: Powering Net Zero Emissions, UPEC 2021 - Proceedings. <https://doi.org/10.1109/UPEC50034.2021.9548263>.
- Suci, Afred, Sri Maryanti, Hardi Hardi, and Nining Sudiar. "Embedding Design Thinking Paradigm in a University's Business Assistance to Small Business." *Systemic Practice and Action Research* 35, no. 2 (2022): 177-201. <https://doi.org/10.1007/s11213-021-09565-w>.
- Sulistiyo, Dedi S. "Sales and Marketing Models of SMEs Products through Online Marketing." *Journal of Physics: Conference Series* 1179, no. 1 (2019): 1-7. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1179/1/012029>.
- Susilo, Y. S. "Strategi Meningkatkan Akses Pembiayaan UMKM di Indonesia." *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik* 10, no. 1 (2019): 91-103.
- Tambunan, T. "Recent Evidence of the Development of Micro, Small, and Medium Enterprises in Indonesia." *Journal of Global Entrepreneurship Research* 9, no. 1 (2019): 1-15.
- Tambunan, T. T. H. "Development and Some Constraints of SME in Indonesia." *Indonesian Journal of Economics and Development* 1, no. 2 (2021): 36-57.
- Thaha, A. F. "Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia." *Jurnal Brand* 2, no. 1 (2020): 147-53.
- Tinits, Priit, and Carl F. Fey. *The Effects of Timing and Order of Government Support Mechanisms for SME Exports*. Vol. 62, 2022.
- Xia, Hui, Emil Milevoj, and Marcus Goncalves. "Local Response to Global Crisis - The Effect of COVID-19 Pandemic on SMEs and Government Export Assistance Programs in Central California." *Journal of Transnational Management* 26, no. 4 (2021): 204-32. <https://doi.org/10.1080/15475778.2021.1989566>.
- Wijaya, O., H. Santoso, and A. Putra. "Strategi Adaptasi UMKM dalam Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19." *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 25, no. 1 (2023): 11-28.
- Winarno, B., and T. Wijjayanti. "The Influence of Entrepreneurial Orientation on SME Business Performance in Indonesia." *ASEAN Marketing Journal* 10, no. 2 (2018): 89-102.
- Zhang, Huaige, Xuejun Wang, Xianpei Hong, and Qiang Steven Lu. "Technology Licensing in a Network Product Market: Fixed-Fee versus Royalty Licensing." *Economic Record* 94, no. 305 (2018): 168-85. <https://doi.org/10.1111/1475-4932.12385>.

