

artikel 8

by Fery Setiawan

Submission date: 17-Mar-2023 01:59PM (UTC+0700)

Submission ID: 2039196753

File name: 8_jurnal_Analisis_Strategi_Resiliensi_UMKM_Tempe.pdf (253.12K)

Word count: 3155

Character count: 19719

Analisis Strategi Resiliensi UMKM Tempe Khas Ngrayun Ponorogo

Riska Diah Pratami ^{a,1,*}, Fery Setiawan ^{a,2}

^a Manajemen, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jl. Budi Utomo No.10, Siman, Ponorogo 63464, Indonesia

¹ riskadiah100@gmail.com; ² ferysetyafeumpo@gmail.com;

* corresponding author

ARTICLE INFO

Article History

Received : 3 Sept 2022

Revised : 9 Okt 2022

Accepted : 12 Okt 2022

Keywords

Defensive strateg;
Development MSMEs;
Technological.

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are one of the sectors that have an important role in the regional economy, including in Ponorogo. This is because most of the population has low education and lives in Micro, Small and Medium Enterprises, both in the traditional and modern sectors. This study aims to examine the strategy of survival and development of Ngrayun tempe products which are one of the typical products of the Ngrayun Ponorogo District. This study uses primary data with data collection techniques used in this study are interviews and observations, to determine the cause of the product still survives until now. This study uses a descriptive analysis method, which is to identify the factors that cause MSME Typical Ngrayun Tempe products to survive which are then formulated in the MSME strategy model. The population is Tempe Khas Ngrayun entrepreneurs who are in Ngrayun Village, Ngrayun District. The sampling technique used purposive sampling technique with 6 business actors. The results of the study were a model of survival strategy and the development of MSMEs for typical Tempe Ngrayun products. Based on data analysis, information was obtained that the factors causing survival were the level of product demand was still high, product durability was short, and the taste of the product was maintained. Meanwhile, the development strategy is to try to maintain traditional processing methods in the midst of the widespread use of chemicals and technological advances.

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia pada triwulan I-2022 terhadap triwulan I-2021 tumbuh sebesar 5,01 persen, dimana semua sektor ekonomi mengalami pertumbuhan. Sektor Industri Pengolahan memberikan kontribusi terbesar terhadap total pertumbuhan PDB, dengan sumber pertumbuhan sebesar 5,07 persen (BPS 2022). Sebagai penyumbang produk domestik bruto (PDB) Nasional Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting bagi pemulihan ekonomi Indonesia. Pemerintah berkomitmen untuk terus mendukung UMKM agar mampu bertahan, berkembang, dan bertumbuh di tengah tantangan pandemi dan transformasi melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KemenkopUMKM) bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap

Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,42 persen dari total investasi di Indonesia. (Kemenkop 2022).

Dikutip dari website <https://dpmptsp.ponorogo.go.id/> “di Kabupaten Ponorogo, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terdiri dari 3 sektor yaitu sektor perdagangan dan reparasi berjumlah 2.450 unit, sektor industri berjumlah 494 unit, dan sektor jasa berjumlah 2.136 unit. Perdagangan dan reparasi yang paling mendominasi UMKM yang ada di Kabupaten Ponorogo. Tahun 2020 ini jenis perdagangan dan reparasi berjumlah 2.420 dan tersebar pada 21 Kecamatan di Kabupaten Ponorogo.” Dikutip dari website <https://nusantaranews.co> “Berdasarkan data diatas terlihat bahwa UMKM menjadi salah satu primadona di dalam dunia usaha saat ini. Fenomena ini terjadi karena UMKM menjadi salah satu sektor usaha yang tahan terhadap krisis ekonomi. Tahun 1998, UMKM terbukti tangguh dan dapat bertahan dibandingkan usaha besar dan korporasi. Ponorogo sendiri memiliki daya beli tinggi, UMKM mempunyai prospek besar untuk berkembang. UMKM menjadi salah satu dari elemen masyarakat yang merasakan dampak dari adanya Pandemi Covid-19 saat ini.”

Berdasarkan kutipan dari website <https://ponorogokab.bps.go.id> “hasil data sensus ekonomi terbesar di Kabupaten Ponorogo tahun 2021 menunjukkan bahwa jumlah usaha/perusahaan menurut lapangan usaha, didominasi oleh lapangan usaha transportasi dan pergudangan sebanyak (11,07%). Kemudian diikuti oleh lapangan usaha industri pengolahan (6,67%), dan lapangan usaha jasa (5,84%).” Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berupa usaha industri pengolahan makanan semakin meningkat dan kompetitif. Upaya yang dilakukan UMKM untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing suatu produk yaitu memperbaiki bentuk agar menarik, menyesuaikan rasa dengan selera konsumen, dan membuat kemasan yang menarik akan mempunyai daya tarik tersendiri bagi konsumen. Oleh karena itu suatu usaha/ bisnis harus memberikan perhatian terhadap mutu suatu produk untuk dapat bersaing.

Salah satu usaha yang cukup potensial di Kabupaten Ponorogo adalah usaha tempe khas ngrayun. Usaha tempe merupakan salah satu usaha yang memiliki prospek cukup baik untuk dikembangkan, Hal ini dikarenakan usaha tempe memiliki keunggulan-keunggulan teknologi mudah diserap dan diterapkan. Usaha tempe dapat dilakukan dalam skala rumah tangga dan usaha kecil yang tidak membutuhkan tempat yang luas, dapat diproses setiap hari sehingga mampu untuk menyerap tenaga kerja. Usaha tempe sendiri cukup mudah untuk dikerjakan dan tingkat permintaan di pasaran juga sangat banyak. Peluang bisnis produksi tempe sangat cemerlang dan banyak mendatangkan keuntungan yang lebih. Usaha tempe sangat memungkinkan untuk dilakukan, bahkan dilokasi perkotaan sekalipun. Usaha tempe telah menjadi bagian hidup masyarakat. Seiring dengan berkembangnya teknologi, maka sudah banyak tempe yang diproduksi dengan berbagai inovasi. Kemampuan untuk resiliensi usaha tempe khas ngrayun dibutuhkan untuk beradaptasi dalam mengelola bisnis secara realistis dengan tetap memperhatikan nilai sosial dan menjaga kualitas produk. Resiliensi bisnis selama pandemi dalam konteks UMKM adalah kemampuan beradaptasi UMKM terhadap disrupsi, pertumbuhan (kinerja positif) dan untuk memanfaatkan peluang bisnis di tengah lingkungan bisnis yang menantang (Saad et al., 2021). Penguatan usaha dibidang pengolahan usaha tempe khas ngrayun berskala UMKM pada saat ini perlu dilakukan dengan memperluas kemitraan dan jaringan untuk mengatasi keterbatasan yang dimiliki oleh pengusaha kelas menengah. Kemampuan UMKM bertahan saat ini adalah mereka yang dapat beradaptasi terhadap produk inovasi, termasuk usaha ritel yang melakukan pemasaran digital (Rosita, 2020).

Berdasarkan uraian latarbelakang diatas, penelitian ini berfokus pada identifikasi berkaitan dengan faktor-faktor yang menyebabkan UMKM produk tempe khas ngrayun bisa bertahan yang selanjutnya dirumuskan dalam model strategi UMKM. Tujuan dari penelitian ini untuk mengkaji strategi bertahan dan pengembangan produk tempe khas ngrayun yang merupakan salah satu produk

khas dari wilayah Kecamatan Ngrayun Kabupaten Ponorogo. Penelitian ini diharapkan berkontribusi bagi pengembangan pengetahuan dan sebagai dasar bagi penelitian selanjutnya.

KAJIAN LITERATUR

Strategi Resiliensi

Menurut Jamali (Anugraheni, et.al,2020) Resiliensi adalah strategi pertumbuhan bagi seorang wirausahawan. Resiliensi sebuah konstruksi multidimensi yang terdiri atas jaringan sikap dan perilaku yang menguntungkan serta dalam dunia kewirausahaan, resiliensi adalah kemampuan seorang wirausaha dalam mengatasi keadaan yang susah, di dapat dari kualitas perilaku dan juga adaptasi maupun budaya yang dimiliki sehingga dapat dengan mudah menyesuaikan.

Calvo (Anugraheni,et.al,2020) mengatakan bahwa resiliensi terdiri dari kesabaran, toleransi dari pengaruh negative, optimisme dan keyakinan. Resiliensi juga dapat diartikan sebagai proses dimana seorang individu dalam menampilkan keterampilan positif walau mengalami kesulitan. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi resiliensi, menurut Bynener dkk (2006) antara lain atribut-atribut individu, karakteristik keluarga dan aspek konteks sosial yang lebih luas (selain orang tua, tetangga, teman dan komunitas). Menurut Grotberg (2003), faktor yang mempengaruhi ialah dukungan eksternal (I have), kekuatan pribadi (I am), dan kemampuan interpersonal dan kemampuan pemecahan masalah (I can). Sejalan dengan hal tersebut, hasil penelitian yang dilakukan oleh Sun,at.al (2011) mengemukakan bahwa resiliensi adalah faktor penting yang menjadi dasar keahlian bagi wirausahawan agar bisnis yang dijalankan membuahkan hasil.

UMKM Tempe

Menurut UU RI No. 9 tahun 1995 tentang Industri kecil, maka batasan industri kecil didefinisikan kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan, bertujuan untuk memproduksi barang ataupun jasa untuk diperniagakan secara komersial, yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta, dan mempunyai nilai penjualan per tahun sebesar Rp. 1 milyar atau kurang.

Industri Tempe merupakan salah satu agroindustri rumah tangga yang sangat potensial untuk dikembangkan. Hal ini dikarenakan industri Tempe telah mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan meningkatkan perekonomian masyarakat pedesaan. Ditengah-tengah persaingan dengan industri rumah tangga lain baik yang dalam bidang pangan maupun non pangan serta iklim usaha yang semakin sulit menuntut industri. Tempe untuk lebih kreatif dalam menjalankan usaha. Agar dapat bertahan dan berkembang industri Tempe perlu mengetahui faktor kunci sukses dalam berwiraswasta Tempe (Dirmanto, 2008).

METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif deskriptif adalah suatu proses penelitian yang didasarkan pada pengolahan data yang sifatnya deskriptif (Djam'an Satori,2011:23). Penelitian kualitatif deskriptif dilakukan untuk menjelaskan penelitian yang ada tanpa memberikan manipulasi data variable yang diteliti dengan cara melakukan wawancara langsung (Bahri,2017:73).Tujuan dari penelitian ini untuk melakukan identifikasi berkaitan dengan faktor-faktor yang menyebabkan UMKM produk Tempe khas Ngrayun bisa bertahan yang selanjutnya dirumuskan dalam model strategi UMKM.

Lokasi penelitian adalah Desa Ngrayun Kecamatan Ngrayun, Kabupaten Ponorogo. sedangkan waktu penelitian adalah bulan Juni 2022. Menurut Moeleng (2012) informan penelitian adalah orang yang dapat memberikan informasi mengenai situasi dan kondisi latar belakang dari penelitian. Subyek

penelitian ini menggunakan Teknik purposive sampling dengan 6 pelaku usaha dimana teknik pengambilan data berdasarkan pada pertimbangan tertentu (Sugiyono,2011). Sehingga, tidak semua orang dipilih untuk menjadi informan,melainkan hanya orang-orang tertentu yang paham terkait dengan masalah yang dibahas oleh peneliti.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan dua acara yaitu studi lapangan dan studi pustaka. Studi lapangan terdiri dari observasi dan wawancara. Tahap awal pengumpulan data adalah observasi. Observasi dilakukan guna untuk memperoleh data terkait siapa saja yang akan dijadikan informan sebagai narasumber,untuk mendapatkan data berupa dokumen sehingga mendukung latarbelakang penelitian. Metode observasi ini merupakan pengamatan awal dari sumber yang berwujud seperti tempat,gambar, aktivitas dan lain sebagainya (Nugrahani, 2014). Tahap pengumpulan data yang kedua adalah wawancara. Wawancara dapat diartikan sebagai proses untuk memperoleh informasi dengan cara tanya jawab dan dilakukan secara langsung (Bungin,2011:210). Tahap pengumpulan data yang terakhir adalah studi pustaka. Studi Pustaka ini sebagai pelengkap dari metode observasi dan wawancara.Tahap selanjutnya yaitu Teknik analisis data yang merupakan proses pengumpulan data yang kemudian diproses dan dikelola secara terus menerus. Teknik analisis data yang digunakan antara lain pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan verifikasi data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dilatarbelakangi dari gagasan seorang pembuat tempe bernama Mbah Dasri dari Desa Ngrayun Kecamatan Ngrayun Kabupaten Ponorogo usaha tempe khas ngrayun mulai berdiri. Usaha tempe khas ngrayun mulai ada sejak tahun 1974, meskipun demikian usaha tempe khas ngrayun ini masih konsisten sampai saat ini. Pemilik usaha tempe ini memiliki keinginan untuk menciptakan usaha baru yang ada di ngrayun serta dapat menjadi ladang penghasilan untuk keluarga serta keturunannya. Selain itu, pemilik usaha juga mempertimbangkan situasi lingkungan yang mana masyarakat memiliki tingkat konsumsi yang cukup tinggi untuk produk tempe.

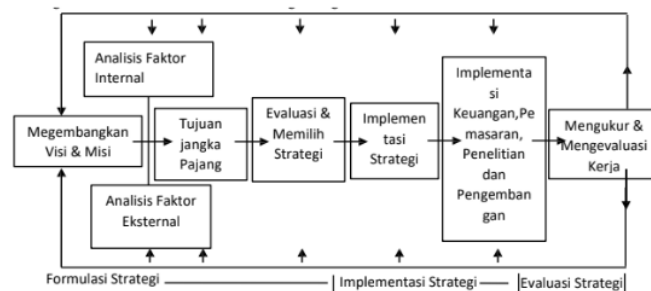
Pegusaha tempe khas ngrayun juga memiliki pemikiran untuk mendayagunakan peluang bisnis yang ada serta membantu keturunannya untuk membangun bisnis di daerahnya. Terdapat kurang lebih 5 pelaku usaha tempe khas ngrayun dimana kelima pelaku usaha tersebut keturunan dari Mbah Dasri. Usaha tempe khas ngrayun ini memiliki perbedaan dari pada tempe yang lainnya. Selain tempe khas ngrayun dibuat dengan kedelai pilihan, tempe khas ngrayun juga terkenal dengan cita rasa yang masih asli tanpa bahan kimia. Proses pembuatan tempe khas ngrayun juga masih dilakukan secara tradisional sehingga dapat menjadi kepuasan tersendiri bagi para penikmatnya. Diracik dengan tangan terampil para pelaku usaha tempe khas ngrayun mulai dari proses memasak, memberikan ragi hingga membungkusnya dengan daun pisang. Produksinya pun masih terbatas karena menggunakan cara-cara tradisional untuk mempertahankan keaslian rasa dari tempe.

Lokasi usaha tempe khas ngrayun berada di RT/RW 01/01 Desa Ngrayun Kecamatan Ngrayun Kabupaten Ponorogo yang memiliki area strategis dan dekat dengan jalan raya desa, sehingga lebih mempermudah dalam hal menjangkau produk. Manajerial usaha tempe khas ngrayun adalah bisnis keluarga yang melibatkan anggota keluarga untuk mengelola usaha. Awal mula usaha dibangun oleh suami dan istri sebagai pemilik usaha dan dikemudian hari ketika anggota keluarga dari generasi penerus telah cukup dewasa, maka akan diberikan kepercayaan juga untuk mengelola usaha. Namun, untuk melatih pembelajaran bisnis, pemilik usaha sudah mulai mendidik pemahaman usaha sejak dini bagi anggota keluarga sebagai generasi penerus. Model kepemimpinan pada bisnis keluarga memungkinkan juga terjadi suksesi pada bisnis keluarga, sehingga sedari dini mengelola hubungan dengan penerus terkait konteks bisnis, melibatkan manajemen profesional dalam bisnis dan dilengkapi sistem terstruktur (Kumar &Prameswari,2018). Dalam menjalankan manajemen usaha tempe khas ngrayun terdapat beberapa indikasi persaingan dan peluang antara lain (1). Adanya tempe berbagai

merek di pasar- pasar modern (2). Cuaca yang kurang baik hingga kualitas tempnya menurun. 3. Peningkatan jumlah umkm secara nasional maupun di Kabupaten Ponorogo. 4. Produk yang memiliki peminat yang banyak dan sudah menjadi makanan setiap orang. Oleh karena itu perlu untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan UMKM produk tempe khas ngrayun bisa bertahan atau resiliensi sampai saat ini.

Resiliensi usaha saat ini dalam konteks UMKM adalah kemampuan beradaptasi UMKM terhadap disrupsi, pertumbuhan (kinerja positif) dan untuk memanfaatkan peluang usaha ditengah lingkungan usaha yang menantang (Saad et al., 2021). Selama ini usaha tempe khas ngrayun menerapkan resiliensi usaha secara fleksibel dalam beberapa bentuk upaya seperti, pertama mempertahankan kualitas, kualitas tempe dari pengusaha tempe khas ngrayun cukup baik. Bahan baku 100 persen dari kedelai dan di impor dari Thailand, dimana kedelai impor sangat kering dan cukup bagus untuk bahan baku pembuatan tempe dan tahu. Di luar faktor kualitas kedelai, penggunaan kedelai impor dikarenakan stoknya cukup melimpah dan tidak pernah kekurangan. Hal ini berbeda dengan stok kedelai lokal, yang hanya melimpah di saat panen raya, sementara ketika panen usai sudah tidak memiliki stok lagi. Kedua, memberika pelayanan yang terbaik, tempe khas ngrayun juga mengedepankan kualitas pelayanan, dimana pelanggan tidak perlu mengambil pesanan tempe, karena tempe akan diantar ke rumah pembeli, tanpa ada biaya pengiriman. Ketiga, kontinuitas produksi, tingkat kebutuhan produk masih tinggi sehingga diperlukan produksi secara terus-menerus untuk memenuhi permintaan pasar. Produk tempe menjadi salah satu bahan yang paling di cari banyak orang. Karena Tempe sumber protein yang mudah di serap oleh tubuh, maka dari itu Tempe adalah salah satu bahan makanan yang menurut orang paling akui dan di sukai oleh siapa saja. Keempat, daya tahan produk lama, tempe khas ngrayun memiliki Tempe yang sangat berkualitas, dimana tempe dapat bertahan selama 3 hingga 4 hari dengan tetap mempertahankan rasa tempe, tidak kecut dan tidak pahit. Pengusaha selalu ada stok untuk hari-hari berikutnya proses produksi tempe dari bahan baku sampai Tempe siap dipasarkan adalah dua hari satu malam. Hal ini dilakukan agar setiap hari pengusaha mampu mencukupi kebutuhan konsumen dan kepercayaan dari pelanggan tetap terjaga sehingga tidak berpindah ke tempat lain.

Pemilik usaha menjalankan bisnis tidak hanya berfokus pada keuntungan semata, melainkan lebih menekankan bagaimana membangun hubungan pelanggan berkelanjutan (Anggariani, 2017). Untuk membangun hubungan pelanggan berkelanjutan dibutuhkan suatu strategi pengembangan yang mana strategi pengembangan usaha tempe khas ngrayun yang dapat digambarkan dalam bentuk model strategi sebagai berikut:



Gambar 1. Model Strategi Pengembangan Usaha

Hasil wawancara dengan pemilik usaha menyatakan bahwa terdapat beberapa faktor internal dan eksternal yang dapat dijadikan sebagai langkah formulasi strategi usaha tempe khas ngrayun antara lain : Di tengah maraknya penggunaan bahan-bahan kimia dan kemajuan teknologi, usaha tempe khas ngrayun tetap mempertahankan pengolahan secara tradisional, metode pengolahan tradisional tetap dipertahankan ditengah maraknya penggunaan bahah-bahan kimia dan kemajuan teknologi dimaksudkan untuk menjaga kualitas dan kuantitas, jangkauan distribusi cukup luas dan ²potensi sumber daya manusia yang ada mampu untuk dikembangkan. sedangkan faktor eksternal antara lain : peningkatan pola hidup masyarakat untuk ²hidup sehat, tren kuliner dimasyarakat dan pertumbuhan ekonomi serta jumlah penduduk.

Terdapat kelemahan dari usaha tempe khas ngrayun diantaranya adalah proses pemasaran yang masih rendah, harga produk bersaing lebih rendah dan adanya produk tempe dari daerah lain. Kelemahan ini perlu untuk menjadi perhatian dari pengusaha tempe khas ngrayun untuk menjadi evaluasi dan memilih startegi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan di atas, diperoleh informasi bahwa ada beberapa strategi bertahan yang di terapkan UMKM Tempe Khas Ngrayun, diantaranya adalah: 1) Mengutamakan kualitas produk, Tempe Khas Ngrayun memiliki Tempe yang sangat berkualitas, dimana Tempe dapat bertahan selama 3 hingga 4 hari dengan tetap mempertahankan rasa Tempe, tidak kecut dan tidak pahit. 2) Di lain sisi Tempe Khas Ngrayun juga mengedepankan kualitas pelayanan, dimana pelanggan tidak perlu mengambil pesanan Tempe, karena Tempe akan diantar ke rumah pembeli, tanpa ada biaya pengiriman. 3) Selain itu tingkat kebutuhan produk masih tinggi sehingga pelaku usaha perlu untuk meningkatkan produksi. sedangkan untuk pengembangan dari usaha Tempe Khas Ngrayun dengan menerapkan strategi mempertahankan metode pengolahan tradisional di tengah maraknya penggunaan bahan-bahan kimia dan kemajuan teknologi untuk memproses pemasarannya.

DAFTAR PUSTAKA

- ¹Anugraheni, A R. Resiliensi liensi pada wirausahawan wanita : studi literatur. Urecol. 2020; 94–9.
- Astuti, P., & Qalyubi, I. (2021). Strategi Mempertahankan Keberlanjutan usaha Pedagang Kaki Lima di Masa Pandemi Covid-19 di Palangka Raya. Jurnal DAUN LONTAR, 1, 254–291.
- ²[BPS] Badan Pusat Statistik. 2022. Berita Resmi Statistik BPS: Kabupaten Ponorogo Dalam Angka [Internet]. [diunduh 02 Juli 2022] Tersedia pada: <https://ponorogokab.bps.go.id>
- ²[BPS] Badan Pusat Statistik. 2022. Berita Resmi Statistik BPS: Pertumbuhan PDB Tahun 2022 [Internet]. [diunduh 02 Juli 2022] Tersedia pada: <https://BRsBrsInd-20220509104634.pdf>
- ²Dewi Amaliah. (2020). Resiliensi Usaha Mikro , Kecil , Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid 19. Utilitas, 6(2), 1–8
- ²Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Ponorogo. 2022. Perkembangan Jumlah UMKM di Kabupaten Ponorogo. [Internet]. [diunduh 02 Juli 2022] Tersedia pada: <https://dpmpptsp.ponorogo.go.id/>
- ¹Gregorius, R A., & Endang, P R. Strategi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) bertahan pada kondisi pandemik covid 19 Indonesia. Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif. 2020;6(2):139–46
- ¹Indah, M. Y. N., Wulandari, R., Yanti, M.M., & ... (2021). Resiliensi Wirausaha Digital di Masa Pandemi Covid-19 Studi Literatur. Proceeding of The ...,

The Academy Of Management and Business (TAMB), Vol. 1, No. 3 (2022): Oktober, pp. 127-133
<https://edumediastudies.com/tamb>
ISSN : [2829-2677 \(Online\)](https://doi.org/10.2829-2677)

1, doi:10.24127/12.003%0Ahttp://dx.doi.org/10.24127/12.003-648.

<http://repository.urecol.org/index.php/proceeding/article/download/1402/1369>

² Pearce J. A. , R.D. Robinson. 2009. Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian. Kwan Men Yon, penerjemah; Nanda Ayu W, editor. Jakarta (ID): Salemba Empat. Terjemahan dari: Strategic Management- Formulating, Implementation, and Control, 10th Edition. Buku ke- 2 Ed ke- 10

Purwono J, Sugyaningsih S, & Putri T.R. 2015. Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Tempe Indonesia Di Kota Bogor, Propinsi Jawa Barat. Jurnal Neo-Bis Volume 9, No. 1, Juni 2015

Rosita, R. (2020). Pengaruh pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. Jurnal Lentera Bisnis, 9(2)

Saad, M. H., Hagelaar, G., van der Velde, G., & Omta, S. W. F. (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: A systematic literature review. Cogent Business & Management, 8(1), 1938347.

artikel 8

ORIGINALITY REPORT

13%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repository.urecol.org

Internet Source

7%

2

journal.trunojoyo.ac.id

Internet Source

6%

Exclude quotes On

Exclude matches < 6%

Exclude bibliography Off