

# OPTIMALISASI PENGELOLAAN UKM DI DESA KUTAMANEUH KECAMATAN TEGALWARU KABUPATEN KARAWANG MELALUI ANALISIS SWOT

Dexi Triadinda

Muhammad Farid Harthi

Aditya A Kurniawan

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang

[dexidinda@ubpkarawang.ac.id](mailto:dexidinda@ubpkarawang.ac.id)

[if18.muhammadharthi@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:if18.muhammadharthi@mhs.ubpkarawang.ac.id)

[mn18.adityakurniawan@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn18.adityakurniawan@mhs.ubpkarawang.ac.id)

## ABSTRAK

Usaha kecil dan menengah (UKM) memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional, karena perannya dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, serta perannya dalam pengembangan distribusi produk. Selama krisis ekonomi yang terjadi selama pandemic covid sejak dua tahun yang lalu perlu adanya optimalisasi pengelolaan UKM agar tidak semakin tertinggal. Pengelolaan dan pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) membutuhkan perhatian lebih dari berbagai pihak agar UKM dapat berpotensi untuk maju dan berkembang mendorong perekonomian daerah, karena ketika krisis ekonomi melanda Indonesia, sebelumnya UKM telah membuktikan ketangguhannya dan menyelamatkan bangsa dengan membantu berputarnya roda perekonomian negara. Namun demikian, UKM di Indonesia pada umumnya masih tergantung pada karakteristik dari komoditas yang diusahakan, sehingga kendala-kendala yang sering ditemukan tidak lepas dari berbagai kendala teknis, teknologis, manajemen, pemasaran, sosial dan kelembagaan, informasi dan keuangan. Hal ini terkait erat dengan masalah mutu sumber daya manusia (SDM) dengan tingkat pendidikan terbatas (sebagian besar setingkat SD 545 jiwa dan SMP 253 jiwa) dan legalitas badan usaha yang dikelolanya, serta masih lemahnya keberpihakan. Tujuan kajian adalah menyusun strategi pengelolaan yang sesuai bagi pengembangan UKM melalui analisis SWOT. Penelitian ini dilakukan di beberapa UKM yang ada di Desa Kutamaneuh Kecamatan Tegalwaru Kabupaten Karawang, dengan kriteria bidang usaha makanan dan kerajinan. Metode yang digunakan adalah analisis kualitatif (analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats atau SWOT kualitatif).

Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan, diperoleh strategi untuk memberikan pelatihan pada semua aspek, mengingat masih banyaknya kekurangan yang dimiliki UKM. Dari Aspek Manajemen Sumberdaya manusia masih perlu diberi pelatihan mengenai ketrampilan UKM, dari aspek Pemasaran perlu mengenalkan teknologi informasi yang merupakan pendekatan pemasaran berbasis teknologi informasi, sehingga UKM mampu memperluas wilayah pemasaran. Dalam manajemen produksi masih diperlukan peralatan yang sangat mendukung produksi UKM dan dari aspek Keuangan perlu untuk memberikan pelatihan pembukuan sederhana dan pengelolaan keuangan.

Kata kunci : SWOT, UKM, Manajemen

## ABSTRACT

Small and medium enterprises (SMEs) play an important role in national economic development, because of their role in economic growth and employment, as well as their role in product distribution development. During the economic crisis that occurred during the covid pandemic since two years ago, it is necessary to optimize the management of SMEs so that they are not left behind. The management and development of Small and Medium Enterprises (SMEs) requires more attention from various parties so that SMEs can have the potential to advance and develop to encourage the regional economy, because when the economic crisis hit Indonesia, previously SMEs had proven their resilience and saved the nation by helping the wheels of the country's economy turn. However, SMEs in Indonesia in general still depend on the characteristics of the commodities being cultivated, so the obstacles that are often found cannot be separated from various technical, technological, management, marketing, social and institutional, information and financial constraints. This is closely related to the problem of the quality of human resources (HR) with limited education levels (mostly at the level of Elementary 545 people and Junior High School 253 people) and the legality of the business entities they manage, as well as the lack of partisanship. The purpose of the study is to develop an appropriate management strategy for SME development through a SWOT analysis. This research was conducted in several SMEs in Kutamaneuh Village, Tegalwaru District, Karawang Regency, with criteria for the food and craft business sector. The method used is qualitative analysis (analysis of Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats or qualitative SWOT).

Based on the SWOT analysis carried out, a strategy was obtained to provide training in all aspects, considering that there are still many shortcomings that SMEs have. From the aspect of human resource management, it is still necessary to be given training on the skills of SMEs, from the marketing aspect it is necessary to introduce information technology which is an information technology-based marketing approach, so that SMEs are able to expand their marketing area. In production management, equipment is still needed that strongly supports the production of SMEs and from the financial aspect it is necessary to provide training in simple bookkeeping and financial management.

Keywords: SWOT, SMEs, Management

## PENDAHULUAN

Keberadaan UKM tidak dapat dihapuskan ataupun dihindarkan dari masyarakat bangsa saat ini. Karena keberadaannya sangat bermanfaat dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat. Selain itu juga mampu menciptakan kreatifitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan unsur-unsur tradisi dan kebudayaan masyarakat setempat. Pada sisi lain, UKM mampu menyerap tenaga kerja dalam skala yang besar mengingat jumlah penduduk Indonesia yang besar sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran. Disisi lain, tidak dapat dipungkiri bahwa UKM juga menghadapi banyak sekali permasalahan, yaitu terbatasnya modal kerja, Sumber Daya Manusia yang rendah, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi . Permasalahan lain yang dihadapi adalah keterkaitan dengan prospek usaha yang kurang jelas serta perencanaan, visi dan misi yang belum mantap. Hal ini terjadi karena umumnya merupakan usaha milik keluarga, menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana,

kurang memiliki akses permodalan (*bankable*), dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

Pengelolaan dan pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) membutuhkan perhatian lebih dari berbagai pihak agar UKM dapat berpotensi untuk maju dan berkembang mendorong perekonomian daerah. Sebagaimana Pasal 19 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pengembangan dalam bidang sumber daya manusia sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) huruf c dilakukan dengan cara: memasyarakatkan dan memberdayakan kewirausahaan; meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial; dan membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kteativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

Dari ketiga aspek tersebut berarti sumber daya manusia merupakan subyek yang terpenting dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah agar dapat menciptakan wirausaha yang mandiri dari masyarakat. Oleh karena itu masyarakat perlu diberdayakan untuk meningkatkan kualitas SDM sehingga dapat mempengaruhi kualitas produksi yang dihasilkan dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat untuk kesejahteraan masyarakat. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah menyusun strategi pengelolaan bagi pelaku ukm, sehingga menjadi sebuah pedoman bagi pihak terkait yang memiliki keterkaitan dengan ukm dalam usaha untuk mengembangkan ukm di wilayah Desa Kutamaneuh Kecamatan Tegalwaru Karawang.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Pendekatan penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, karena mengajak pelaku ukm serta instansi terkait untuk melakukan *focus group discussion* untuk mengidentifikasi SWOT yang mereka hadapi.

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Waktu dan tempat penelitian dilakukan pada bulan juni hingga juli 2021 (selama periode KKN HYBRID 2021 UBP Karawang dilaksanakan). Penelitian dilakukan di Desa Kutamaneuh Kecamatan Tegalwaru Kabupaten Karawang.

### **Target/ Subyek Penelitian**

Target dalam penelitian ini adalah para pelaku UKM di Desa Kutamaneuh Kecamatan Tegalwaru Kabupaten Karawang yang masih aktif memproduksi produk jenis makanan atau kerajinan tangan. Subyek penelitian adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembumbutan sebagai sasaran (Kamus Bahasa Indonesia, 1989: 862). Adapun subyek penelitian dalam tulisan ini, adalah masyarakat Desa Kutamaneuh khususnya bagi pelaku UKM di desa tersebut yang masih memiliki banyak permasalahan dalam membangun produk UKM yang telah dijalankan.

### **Prosedur Penelitian**

Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman yang diterjemkan oleh Tjetjep Rehendy R. yang berjudul Analisis Data Kualitatif (1992), tahap-tahapan penelitian kualitatif itu meliputi langkah-langkah sebagai berikut: Membangun Kerangka Konseptual ; Merumuskan Permasalahan Penelitian; Pemilihan Sampel dan Pembatasan Penelitian; Instrumentasi; Pengumpulan Data; Analisis Data; Matriks dan Pengujian Kesimpulan.

### **Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan pelaku ukm dan instansi terkait untuk mengungkap sistem pemasaran yang diharapkan sesuai untuk dapat diaplikasikan oleh pelaku ukm. Obyek penelitian adalah ukm yang berada di Desa Kutamaneuh Kecamatan Tegalwaru Karawang. Data penelitian akan dianalisis dengan secara kualitatif, dengan analisis swot, untuk mengungkap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi ukm.

Pada kajian ini data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Untuk memperoleh data primer digunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung pada sasaran penelitian (dalam hal ini pelaku UKM dan Aparat desa seperti Kepala Desa) dengan menyediakan suatu daftar pertanyaan terstruktur dalam bentuk kuesioner kepada responden kemudian melakukan wawancara dengan instansi terkait tentang pengelolaan ukm. Data penelitian akan dianalisis dengan secara deskriptif kualitatif.

## **Teknik Analisis Data**

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dalam empat tahapan menurut Miles dan Huberman (1984) dalam Suprayogo dan Tobroni (2001, h. 192): Pengumpulan data, adalah proses mengumpulkan data digunakan untuk mendukung hasil penelitian. Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Penyajian data adalah kegiatan penyajian sekumpulan informasi dalam bentuk teks naratif yang dibantu dengan metrik, grafik, jaringan, tabel, dan bagan yang bertujuan untuk mempertajam pemahaman peneliti terhadap informasi yang diperoleh. Penarikan kesimpulan adalah mencari arti, pola-pola, penjelasan, konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Penarikan kesimpulan dilakukan secara cermat dengan melakukan verifikasi berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan sehingga data yang ada teruji validasinya.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu mata pencaharian bagi setiap pelaku usaha. Harus diakui bahwa pandemi Covid-19 telah membuat menurunnya daya beli masyarakat. Dikarenakan publik telah mengurangi interaksi diluar ruangan untuk menekan persebaran pandemi. Dengan demikian, banyak konsumen yang kemudian menjaga jarak dan mengalihkan pembelian secara digital. Dampak dari pandemi adalah menurunnya proses produksi setiap pemilik UMKM di Desa Kutamaneuh. Untuk itu perlu adanya analisis yang dapat memberikan gambaran hal-hal apa saja yang perlu diperbaiki dari UKM dan hal yang perlu ditingkatkan untuk UKM agar lebih maju sesuai dengan pasal yang membahas tentang pengembangan SDM Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sebagaimana Pasal 19 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pengembangan dalam bidang sumber daya manusia sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) dilakukan dengan cara:

- a. memasyarakatkan dan memberdayakan kewirausahaan;
- b. meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial; dan
- c. membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kteativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

Berikut dilakukan analisis SWOT UKM yang dilakukan pada jenis usaha makanan ringan kripik pisang ibu anyi dan usaha kerajinan tangan berbahan dasar bambu. Hasilnya, diuraikan beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki pelaku ukm. Hal tersebut diuraikan sebagai berikut:

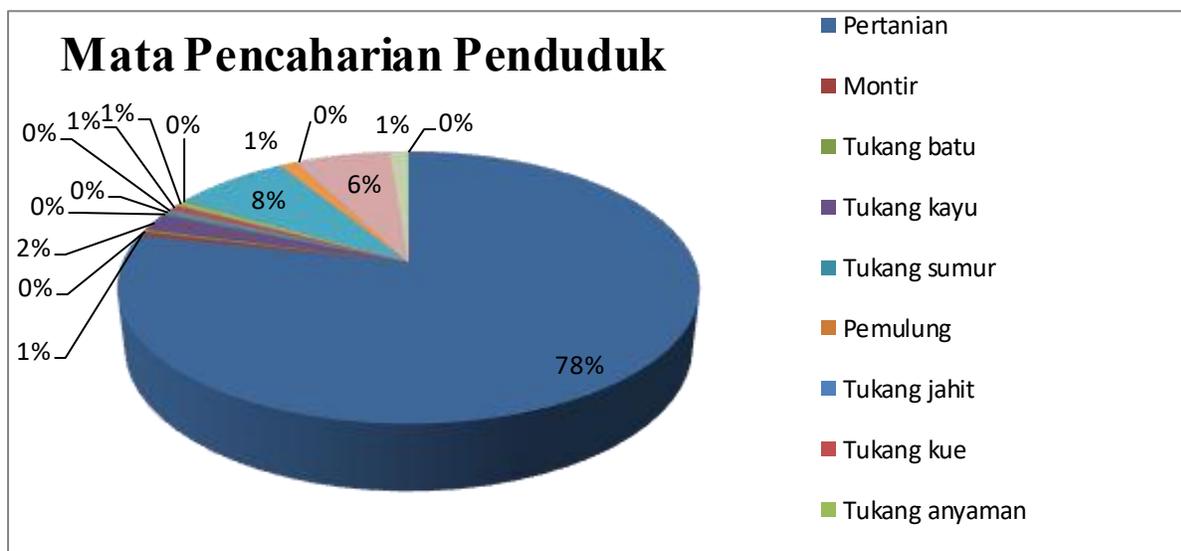
	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Hambatan
<b>Manajemen SDM</b>	<p>Pada umumnya pekerja dari UKM adalah keluarga dan masyarakat,</p> <p>Sebagian UKM sudah memberikan insentif kepada para pekerja</p> <p>Sebagian UKM sudah sering mengikuti pelatihan yang dilakukan oleh pemerintah.</p>	<p>Keterbatasan kualitas SDM dari segi Pendidikan maupun pengetahuan,</p> <p>unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan,</p> <p>Mentalitas Pengusaha UKM,</p> <p>Tidak melakukan perencanaan kebutuhan sdm.</p>	<p>Bantuan dari pemerintah maupun pihak luar baik itu berupa pelatihan,</p> <p>Sumber daya yang cukup,</p> <p>Keterampilan/skill yang baik</p>	<p>Karena merupakan sector informal cenderung kurang diminati</p> <p>Tingkat keluar masuk karyawan yang tinggi</p> <p>isu upah minimum menjadi bumerang</p>
<b>Manajemen Pemasaran</b>	<p>Promosi efektif dari mulut ke mulut</p> <p>Kecepatan Inovasi</p> <p>Adanya bantuan promosi dari pemerintah,</p> <p>Memiliki harga bersaing,</p> <p>Produk mudah dijumpai,</p> <p>Kemampuan Fokus di Sektor yang Spesifik</p>	<p>Lemahnya Jaringan Usaha,</p> <p>Kesulitan pemasaran, strategi promosi yang kurang meyakinkan konsumen,</p> <p>Pemilihan lokasi,</p> <p>Wilayah pemasaran yang terbatas</p>	<p>Pembuatan produk atau jasa yang diminati konsumen,</p> <p>Pembuatan produk atau jasa yang dapat memenangkan persaingan,</p> <p>Desain produk yang sesuai dengan kebutuhan pembeli atau pelanggan,</p> <p>Sudah dikenal masyarakat sebagai produk khas daerah tertentu</p> <p>Teknologi informasi yang semakin terbuka memberikan peluang pemasaran yang lebih luas</p>	<p>Iklm Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif,</p> <p>Terbatasnya Akses Pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif,</p> <p>Terbatasnya Akses Informasi.</p>

<p><b>Manajemen Keuangan</b></p>	<p>Struktur Biaya Rendah Sebagian dijalankan di rumah dengan anggota keluarga sendiri sebagai pekerjanya. Hal ini mengurangi biaya ekstra (overhead) dalam operasinya</p> <p>Sebagian UKM modalnya berasal dari modal sendiri.</p>	<p>Kurangnya Permodalan dan Terbatasnya Akses Pembiayaan,</p> <p>Sebagian besar UKM tidak melakukan pencatatan keuangan, walaupun ada masih sangat sederhana dan tidak teratur,</p> <p>Sebagian besar UKM yang belum memisahkan pembukuan usaha dan rumah tangga.</p>	<p>Bantuan dari pemerintah maupun pihak luar baik itu berupa pinjaman modal usaha</p> <p>Adanya dana CSR dari pihak swasta yang dapat dimanfaatkan oleh ukm</p>	<p>Kenaikan harga bbm menyebabkan kenaikan harga bahan baku</p> <p>Tidak memiliki akses pendanaan karena tidak memiliki laporan keuangan.</p>
<p><b>Manajemen Produksi</b></p>	<p>Fleksibilitas Operasional,</p> <p>Sebagian UKM mengandalkan sumber daya local</p> <p>Melakukan spesialisasi tenaga kerja karena pekerjaan yang cenderung spesifik/khusus.</p>	<p>Masalah bahan baku</p> <p>Keterbatasan teknologi</p> <p>Penentuan kapasitas produksi berdasarkan kemampuan modal</p> <p>Kondisi lingkungan fisik kerja tidak memadai.</p>	<p>Pembuatan dan mendayagunakan sumber sumber produksi,</p> <p>Bantuan dari pemerintah maupun pihak luar baik itu berupa peralatan</p> <p>Lokasi yang mengumpul membentuk kluster sehingga lokasi menjadi trademark sebuah produk</p> <p>Merupakan produk khas daerah.</p>	<p>Sulitnya mendapatkan perijinan untuk menjalankan usaha mereka</p> <p>Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha</p> <p>Sifat Produk dengan Ketahanan Pendek.</p>

## Pembahasan

Desa Kutamaneuh merupakan salah satu desa di Kecamatan Tegalwaru, Kabupaten Karawang. Desa Kutamaneuh berada di ujung selatan Kabupaten Karawang yang berbatasan dengan kabupaten purwakarta. Desa Kutamaneuh di sebelah barat berdekatan dengan desa Kutalanggeng, di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Purwakarta, di sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Ciampel, dan di sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Cianjur dan Desa Cintelaksana.

Gambar 1 Mata Pencaharian Penduduk Desa Kutamaneuh



Desa Kutamaneuh memiliki jumlah penduduk sebanyak 4.573 jiwa. Penduduk Desa Kutamaneuh umumnya adalah petani, potensi sumber daya di Desa Kutamaneuh ini sebagian besar ladang dan hutan yang dipergunakan oleh masyarakat untuk bercocok tanam. sebagian besar warga berprofesi sebagai petani, buruh tani, pedagang, buruh harian lepas, dan pekerja swasta. Beberapa masyarakat di Desa Kutamaneuh yang mayoritas berprofesi sebagai petani memanfaatkan lahan mereka untuk mengolah hasil pertaniannya menjadi produk yang dapat diolah kemudian dijual kembali salah satunya adalah olahan kripik dari bahan dasar pisang.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kripik pisang Ibu Anyi memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi usaha yang lebih baik lagi. Pada dasarnya kripik pisang Ibu

Anyi sudah memiliki pasar tersendiri, namun pasar dari penjualan kripik pisang tersebut masih belum luas. Guna memperluas sebaran penjualan kripik pisang Ibu Anyi, tentu harus sejalan dengan kualitas yang lebih baik dari produk kripik pisang tersebut. Adapun hal-hal yang kami soroti guna meningkatkan kualitas produk dan pasar penjualan produk yang lebih luas dengan melakukan pemberdayaan, pelatihan dan upaya peningkatan ekonomi untuk UMKM yang dimiliki oleh Ibu Anyi. Upaya tersebut berupa *re-branding* dan *improvement product* dari kripik pisang Ibu Anyi.

Selain umkm kripik pisang ibu anyi terdapat produk UKM yang dapat dikembangkan produk pembuatan kerajinan anyaman bambu Abah Unib. Disana terdapat berbagai bentuk anyaman yang dibuat seperti tudung besar seharga Rp.50.000, tudung kecil seharga Rp.30.000, aseupan seharga Rp.15.000, nyiru seharga Rp.50.000, kekep seharga Rp.20.000, hihid seharga Rp.15.000, boboko seharga Rp.35.000 dan di pasarkan di sekitar desa kutamaneuh ketika ada pesanan saja. Modal yang di keluarkan sebesar Rp.50.000 untuk membeli tali yang diperuntukkan untuk mengikat anyaman bambu nya. Bambu yang di ambil juga di ambil dari kebun sendiri jadi tidak perlu modal besar hanya membutuhkan kreativitas. Disetiap pembuatan anyaman biasa nya mendapatkan 3-5 produk dan pengerjaannya lebih sering di jam 01.00 dini hari agar lebih tenang dan fokus.

Dari hasil pengamatan serta wawancara yang telah diperoleh maka terdapat berbagai hasil dari Analisa SWOT yang ditinjau dari aspek Sumber Daya Manusia, pemasaran, keuangan, dan produksi. Aspek Manajemen sumber daya manusia merupakan salah satu fungsi dalam perusahaan yang penting untuk menempatkan sumber daya manusia (sdm) manusia yang kompetebel di bidangnya. UKM merupakan perusahaan skala menengah dan kecil, namun perkembangannya juga sangat tergantung pada kompetensi sdm yang dimilikinya. Beberapa hal yang perlu diperhatikan sehubungan dengan aspek manajemen sumber daya manusia perusahaan adalah Perencanaan Karyawan, Job description, Pelatihan karyawan, Kompensasi, Evaluasi kinerja.

Aspek Manajemen pemasaran merupakan aspek yang sangat penting untuk memastikan produk sampai dikonsumsi oleh konsumen, adanya pembelian yang berulang terhadap produk tersebut. Pemasaran modern telah berubah ke sistem berbasis teknologi informasi, sehingga

pelaku ukm perlu untuk mengetahui pemasaran secara online yang sederhana dan mudah bertujuan untuk promosi produk dengan memanfaatkan media social Instagram dan facebook.

Aspek Manajemen produksi adalah memainkan peranan penting, di mana pelaku ukm perlu memastikan keberlangsungan produksinya. Efektifitas dan efisiensi produksi berpengaruh terhadap jumlah tenaga kerja, dan juga penentuan harga jual produk. Pelaku ukm perlu memastikan bahwa ia mengantarkan produk yang berkualitas pada konsumen.

Manajemen keuangan akan membantu pelaku ukm mengukur kinerja usaha yang telah dijalankan selama ini. Pencatatan yang sistematis dan terstruktur memudahkan pelaku ukm melihat di mana permasalahan yang terjadi dalam keuangan usahanya dan mencari solusi pemecahannya. Untuk mengaplikasikan strategi pengelolaan UKM ini akan membutuhkan dukungan dari berbagai pihak, baik, dengan adanya program CSR yang banyak dilakukan pada saat ini dapat menjadi program bagi instansi untuk memperkenalkan dan mensosialisasikan strategi pengelolaan sekaligus sebagai evaluasi untuk mendapatkan umpan balik bagi perbaikan di kemudian hari.

## **KESIMPULAN DAN IMPLIKASI**

Adapun kesimpulan penelitian ini antara lain :

1. Strategi Optimalisasi Pengelolaan UKM melalui Analisa SWOT dirancang untuk dijadikan pedoman bagi pengelolaan UKM untuk meningkatkan produktifitas UKM di pedesaan.
2. Strategi Optimalisasi Pengelolaan terdiri dari beberapa aspek yang terukur, manajemen produksi, manajemen sdm, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan.
3. Perlunya kordinasi dan sosialisasi dari berbagai instansi yang terkait, baik pemerintah maupun swasta untuk mendukung kemajuan UKM.

**DAFTAR PUSTAKA**

Miles, B. Mathew dan Michael Huberman. 1992. Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru. Jakarta: UIP.

Situmorang, J., 2008. Strategi UMKM dalam Menghadapi Iklim Usaha yang Tidak Kondusif, Infokop, Volume 16, Hal 88–101.

Tambunan, Mangara, Ubaidillah, 2002, Memposisikan Usaha Kecil Menengah Dalam Persaingan Pasar Global, Membangun kekuatan Usaha Menengah sebagai Work Horse.

Tambunan, T., 2002. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting, Salemba, Jakarta. UU No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Menengah Dan Kecil