



Pendampingan Penyusunan Strategi Resiliensi UMKM Gula Merah pada Era *New Normal*

Suyitno^{1✉}, Yulie Wahyingsih²

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Lamongan, Indonesia^{1,2}

E-mail : yitnomasdar@gmail.com¹, yuliew19@gmail.com²

Abstrak

UMKM gula merah di Paciran Lamongan termasuk UMKM yang terdampak akibat pandemi Covid-19, sehingga mengalami omset penjualan yang menurun sebab konsumen tidak perbolehkan datang secara langsung ke lokasi penjualan produk. Hal tersebut berdampak serius pada aspek psikologis dan aspek ekonomi bagi para pelaku UMKM gula merah Paciran Lamongan. maka strategi resiliensi yang cepat dan tepat dalam menghadapi era *new normal* menjadi sangat penting untuk dilaksanakan dan diimplementasikan secara konsisten agar dapat terus mempertahankan serta mengembangkan usaha gula merah secara berkelanjutan. Terdapat 5 aspek resiliensi yang perlu di implementasikan dan menjadi bagian dari strategi untuk menghadapi era *new normal*, yaitu: 1). *Reaching out* pelaku UMKM gula merah agar dapat melakukan kompromi terhadap batas kemampuan mereka dengan ketakutan yang mereka hadapi. 2). *Emotion regulation*, bahwa pelaku UMKM gula merah meskipun berada dalam tekanan, hendaknya tetap memiliki kemampuan untuk bersikap tenang dan tidak gegabah. 3). *Optimism*, bahwa pelaku UMKM gula merah hendaknya bersabar dan berkeyakinan bahwa pandemi Covid-19 akan berakhir dan kondisi usaha akan menjadi lebih baik. 4). *Empathy*, Kendati pelaku UMKM gula merah sedang mengalami kesulitan penjualan dan masalah keuangan, namun harus tetap berusaha semaksimal mungkin untuk mempertahankan hubungan kemitraan dengan para karyawan dan agen untuk tumbuh dan berkembang bersama dalam suka maupun duka. 5). *Causal Analysis*, bahwa pelaku UMKM gula merah hendaknya memupuk kemampuan secara memadai untuk membuat keputusan dengan cepat dan tepat, bertumpu pada kecakapan dalam mengenali akar dari suatu masalah.

Kata kunci: pendampingan, UMKM gula merah, resiliensi

Abstract

Sugar SMEs red in Paciran Lamongan including the affected MSMEs consequence the Covid-19 pandemic , so experience turnover declining sales because consumer no allow come by direct to location sale product . That thing impact are you serious on aspect psychological and aspect economy for sugar MSMEs red couple Lamongan . so strategy fast resilience and appropriate in facing the new normal era Becomes very important for held and implemented by consistent in order to Keep going maintain as well as develop effort sugar red by sustainable . There are 5 aspects resilience that needs to be implemented and Becomes part from strategy for facing the new normal era , namely: 1). Reaching out sugar SME players red to get To do compromise to limit ability they with the fear they face . 2 . Emotion regulation , that sugar SME players red though is at in pressure , should permanent have ability for behave calm and no rash. 3). Optimism , that sugar SME players red should be patient and believe that the Covid-19 pandemic will end and condition effort will Becomes more good . 4). Empathy , Even though sugar SME players red currently experience difficulty sale and problem finance , however must permanent attempted as much as possible for maintain connection partnership with employees and agent for grow and develop together in like nor grief . 5). Causal Analysis , that sugar SME players red should cultivate ability by adequate for make decision with fast and right , focus on skills in recognize root from something problem.

Keywords: mentoring, MSMEs brown sugar, resilience

Copyright (c) 2022 Suyitno, Yulie Wahyingsih

✉ Corresponding author

Address : Jl Raya Plalangan KM 3 Lamongan Jawa Timur

Email : yitnomasdar@gmail.com

DOI : <https://doi.org/10.31004/abdidas.v3i5.701>

ISSN 2721- 9224 (Media Cetak)

ISSN 2721- 9216 (Media Online)

PENDAHULUAN

Secara empiris dapat diketahui bahwa gula merah merupakan industri pengolahan yang berasal dari bahan baku produk pertanian. Gula merah atau biasa disebut gula jawa oleh sebagian besar masyarakat di Paciran Lamongan, di produksi dari air siwalan atau lebih dikenal sebagai legen, yaitu cairan yang diproses dari pohon siwalan. Pohon siwalan merupakan jenis pohon Palma yang memiliki kemiripan dengan aren dan kelapa namun buahnya berbeda, daging buah siwalan lembut dan bentuknya bulat. Selain nikmat rasanya, kandungan gizi buah siwalan juga cukup tinggi, sehingga sangat berguna bagi kesehatan dan kebugaran tubuh (Mochamad et al., 2021).

Industri olahan gula merah lazim ditemukan di beberapa wilayah di Indonesia, sebab negara Indonesia beriklim tropis, sehingga membuat tanaman siwalan mudah tumbuh dan berkembang, terutama di sekitar daerah persawahan atau tanah ladang dengan suhu sekitar 27° C dan pada ketinggian sekitar 0-450 meter dpl (Rahmadi et al., 2018). Kondisi tersebut sesuai dengan alam di wilayah Paciran Lamongan, sehingga Paciran menjadi salah satu sentra penghasil gula merah yang cukup terkenal di wilayah pantura pulau Jawa.

Wabah pandemi Covid-19 yang terjadi pada awal tahun 2020 sampai dengan medio bulan Agustus 2021, selanjutnya memasuki *era new normal* membawa dampak signifikan terhadap dunia usaha, terutama pada pelaku UMKM (Hakim, 2022). Sebagian besar UMKM tidak dapat mempertahankan usahanya, sebagian lainnya bertahan dengan mengerahkan seluruh sumberdaya

yang mereka miliki, kondisi tersebut di picu oleh pembatasan agar konsumen tidak makan ditempat, dilarang beraktifitas diluar rumah, seluruh masyarakat agar menjaga jarak sosial, hal tersebut mengakibatkan konsumsi dan permintaan barang serta jasa mengalami penurunan drastis dibandingkan dengan pada masa normal (Raharjo & Mulyani, 2020).

Mengacu pada data yang dirilis oleh Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia, dijelaskan bahwa pelaku UMKM mengalami kesulitan permodalan, keterlambatan distribusi, menurunnya penjualan, sulitnya memperoleh bahan baku serta terjadinya hambatan dalam proses produksi. Disinyalir terdapat 68% Koperasi dan pelaku UMKM mengeluhkan terjadinya penjualan yang menurun akibat dampak pandemi Covid-19 (Hakim, 2022). Penurunan omset penjualan terjadi pada hampir seluruh provinsi di Indonesia, termasuk provinsi Jawa Timur .

UMKM gula merah di Paciran Lamongan merupakan salah satu UMKM yang terdampak akibat pandemi Covid-19, sehingga mengalami omset penjualan yang menurun. Mengacu pada hasil wawancara dengan pelaku UMKM gula merah di Paciran Lamongan, diperoleh informasi terjadinya omset penjualan yang menurun, terdapat pula pelaku usaha gula merah yang menutup usahanya, sebab konsumen tidak perbolehkan datang secara langsung ke lokasi penjualan produk. Hal tersebut berdampak serius pada aspek psikologis dan aspek ekonomi bagi para pelaku UMKM gula merah Paciran Lamongan.

Resiliensi merupakan salah satu aspek psikologis yang sangat mempengaruhi para pelaku

UMKM tersebut untuk menghadapi situasi krisis yang sedang berlangsung. Seseorang yang memiliki tingkat resiliensi yang baik, mereka akan cepat bangkit dari kesulitan, menanggapi peristiwa negatif dengan meminimalisir rasa tertekan serta dapat mengembalikan semangat dan kekuatannya dalam waktu singkat (Sofyan, 2021). Tingkat kemampuan seseorang dalam mengatasi kesulitan yang dihadapi merupakan representasi dari kualitas resiliensi yang mereka miliki (Sundah et al., 2021). Dapat dijelaskan pula bahwa seseorang yang dapat mencapai prestasi puncak pada karirnya, mempunyai relasi yang penuh kasih sayang, memiliki kemampuan untuk mengembangkan pola hidup sehat, bahagia serta memiliki putra-putri yang berhasil meniti karirnya masing-masing (Riani, 2017).

Riani, (2017) juga mengemukakan bahwa terdapat tiga komponen resiliensi yang dimiliki setiap individu, yaitu: *optimisme*, *Self esteem*, dan *personal control*. Hakim (2022) juga menyatakan bahwa terdapat 7 aspek dalam resiliensi, yaitu: *reaching out*, *self efficacy*, *emotion regulation*, *optimism*, *impulse control*, *emphaty* dan *causal analysis*. Dapat diuraikan bahwa *reaching out* merupakan perhitungan keberhasilan yang berlebihan atau melakukan sesuatu tanpa rasa takut yang dilakukan oleh seseorang dalam mempertahankan hidup. *self efficacy* bermakna tingkat kepercayaan diri seseorang terhadap kemampuannya untuk melakukan sesuatu. *Emotion regulation* dapat diartikan tingkat kecakapan seseorang untuk mengatur emosi dan tetap tenang ketika berada dalam tekanan.

Optimism merupakan deskripsi kepribadian seseorang yang memiliki keyakinan kuat bahwa semua hal, pada saatnya akan selalu berubah menjadi lebih baik. *Impulse control* merupakan kemampuan untuk mengendalikan keinginan agar mendapat sesuatu yang lebih baik. *Emphaty* dapat diartikan tingkat kemampuan untuk merasakan dan dapat memahami perasaan yang dirasakan orang lain. *Causal analysis* bermakna bahwa seseorang memiliki kemampuan untuk mencari akar masalah dari setiap masalah yang terjadi dalam menjalani hidupnya.

Dapat ditegaskan bahwa religiusitas, dukungan sosial dan spiritualitas, sangat mempengaruhi resiliensi seseorang dalam menghadapi suatu peristiwa (Rahmi & Sudarmiatin, 2022). Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 10 September sampai dengan 10 Oktober 2022, bertujuan untuk mendeskripsikan pendampingan strategi resiliensi UMKM gula merah di Paciran Lamongan pada era *new normal* dalam mempertahankan usaha agar terus berkembang dan mampu meningkatkan perekonomian keluarga secara berkelanjutan.

METODE

Pelaku UMKM gula merah Paciran Lamongan yang terdampak pandemi Covid-19 membutuhkan bantuan serta dukungan moral maupun material agar dapat bangkit dari keterpurukan dan konsisten menjaga resiliensi pada waktu pandemi maupun menjalani masa *new normal*. Hal tersebut menjadi dasar tentang pentingnya melakukan pendampingan kepada UMKM gula merah Paciran Lamongan untuk

menetapkan strategi resiliensi pada era *new normal* agar tetap terjaga eksistensi dan keberlanjutan usaha guna mendorong keberdayaan perekonomian masyarakat.

Pelaksanaan pengabdian masyarakat pendampingan strategi resiliensi UMKM gula merah Paciran Lamongan dilakukan secara partisipatif dengan menempatkan para pelaku usaha sebagai subyek dan memiliki kedudukan setara untuk bersama-sama menyampaikan pendapat, menggali ide dan gagasan serta menetapkan strategi agar dapat menjamin eksistensi dan keberlanjutan usaha, dengan menerapkan metode diskusi, penguatan, pemantauan dan supervisi (Djauhari et al., 2021).

Kegiatan kajian usaha UMKM gula merah Paciran Lamongan dilaksanakan dengan menerapkan alat analisis SWOT (*Strength, weakness, opportunities and threats*). Bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha gula merah pada era *new normal* dengan berbagai kompleksitas persoalan yang terjadi, sekaligus beradaptasi menghadapi era globalisasi dan disrupsi yang merambah seluruh aspek kehidupan sehingga melahirkan strategi operasional yang mampu mempertahankan bahkan mengembangkan usaha pada masa mendatang (Anggraeni et al., 2017).

Hasil analisis SWOT menjadi dasar untuk menerapkan Metode diskusi dengan tujuan untuk menguatkan dan mengokohkan strategi resiliensi yang bertumpu pada 7 aspek, yaitu: *reaching out, self efficacy, emotion regulation, optimism, impulse control, empathy dan causal analysis*. Melalui internalisasi terhadap 7 aspek tersebut

pelaku UMKM gula merah diharapkan memiliki daya tahan, sikap dan mentalitas yang kokoh dalam menghadapi berbagai kondisi pada era *new normal* yang cenderung tidak dapat diprediksi (*unpredictable*) (Anggraeni et al., 2017).

Kegiatan pemantauan dan supervisi dilaksanakan dengan maksud untuk mengetahui perkembangan dari pendampingan dan penguatan yang telah terlaksana sebelumnya. Selanjutnya dapat diukur tingkat kemajuan dan perkembangan yang dicapai oleh UMKM gula merah dalam mempertakan dan mengembangkan usahanya, sekaligus menjadi instrumen untuk menetapkan rencana tindaklanjut bagi penyelesaian masalah yang terjadi dan peningkatan usaha pada masa mendatang. Sehingga seluruh aktifitas dilaksanakan secara rasional, terencana, sistematis dan terukur (Bismala, 2016).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Serangkaian hasil pelaksanaan tim pengabdian masyarakat dalam melakukan pendampingan kepada UMKM gula merah Paciran Lamongan, dapat dipaparkan sebagai berikut:

a. Melakukan Kajian Usaha Dengan Menggunakan Analisis SWOT

Melalui kajian perkembangan usaha, observasi, dan wawancara mendalam, dapat diuraikan hasil analisis SWOT terhadap pelaku UMKM gula merah Paciran Lamongan, yaitu: 1). *Strength* (Kekuatan), Kekuatan UMKM gula merah bertumpu pada hal-hal: Bentuk produk bervariasi, Harga penjualan produk terjangkau, Memanfaatkan teknologi tepat guna, dan Tempat usaha yang bersih. 2). *Weakness* (Kelemahan),

Adapun kelemahan UMKM gula merah meliputi: Tampilan produk berubah-ubah, Kurangnya fasilitas, dan Lemahnya kualitas pelayanan terhadap konsumen. 3). *Opportunity* (Peluang), sedangkan peluang yang dimiliki oleh pelaku UMKM gula merah meliputi: Terjadinya perkembangan jaringan teknologi, Terdapat pelanggan yang setia, dan Terjadinya tren peningkatan jumlah konsumen. 4). *Threats* (Ancaman), Ancaman terhadap keberadaan pelaku usaha gula merah, yaitu: Pandemi *Covid-19* masih berlangsung, menurunnya minat beli pelanggan, munculnya kompetitor baru, dan terjadinya perubahan selera konsumen (Anggraeni et al., 2017).



Gambar 1. Wawancara dengan Ibu Lifiatin (Pelaku UMKM gula merah)

b. Diskusi Strategi Resiliensi Pada Era *New Normal*

Hasil diskusi yang dilaksanakan secara mendalam bertumpu pada kemampuan melewati masa pandemi *Covid-19* dan memasuki era *New Normal* terdapat 5 aspek resiliensi yang dimiliki oleh pelaku UMKM gula merah dan sangat strategis untuk dipertahankan, yaitu: *reaching out*,

emotion regulation, *optimism*, *emphaty* dan *causal analysis*, dapat dipaparkan strategi resiliensi sebagai berikut:

1) *Reaching out*

Reaching out membuat seseorang melakukan kompromi terhadap batas kemampuan mereka dengan ketakutan yang mereka hadapi. Ketika menghadapi kesulitan atau kegagalan, mereka tidak tenggelam dalam menyalahkan diri sendiri (Sofyan, 2021).

UMKM gula merah berusaha melakukan perampingan karyawan dan menurunkan produksi untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Mereka juga berusaha untuk menemukan strategi pemasaran, terutama melalui pemasaran digital dalam upaya mengembangkan pangsa pasar dan meningkatkan daya saing.

2) *Emotion Regulation*

Emotion regulation bermakna meskipun berada dalam tekanan, namun individu tersebut memiliki kemampuan untuk tetap tenang. Seseorang yang resilient memakai seluruh kemampuan yang dimiliki untuk membantu melakukan kontrol terhadap perilaku, atensi dan emosinya (Reivich & Shatte, 2002).

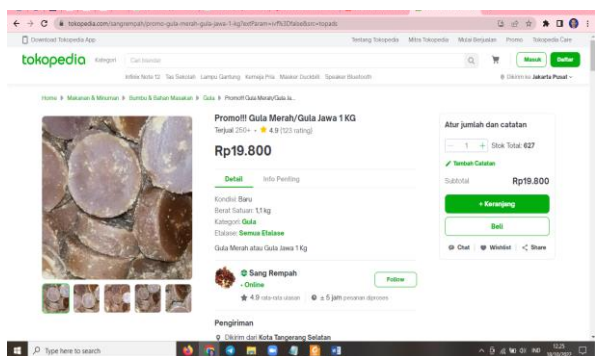
Pelaku UMKM gula merah mengokohkan keyakinan dengan sabar dan pasrah bahwa masa pandemi *Covid-19* akan berakhir dan *era new normal* akan tiba. Dengan taat dan patuh terhadap seluruh peraturan pemerintah, mereka meyakini semua akan menjadi lebih baik.



Gambar 2. Konsumen setelah melakukan pembelian gula merah

3) *Optimism*

Pribadi yang *resiliens* berkeyakinan kuat bahwa setiap kesulitan yang mereka hadapi akan mengalami perubahan menuju pada kondisi yang lebih baik (Hakim, 2022). Pelaku UMKM gula merah bersabar dan berkeyakinan bahwa pandemi Covid-19 akan berakhir dan kondisi usaha akan menjadi lebih baik.



Gambar 3. Pemasaran gula merah melalui marketplace Tokopedia

4) *Empathy*

Empati yang tumbuh dalam diri seseorang melahirkan kemampuan untuk mengenali tanda-tanda emosional dan psikologis orang lain (Hakim, 2022). Kendati pelaku UMKM gula merah sedang mengalami kesulitan penjualan dan masalah keuangan, namun mereka tetap berusaha

semaksimal mungkin untuk mempertahankan hubungan kemitraan dengan para karyawan dan agen untuk tumbuh dan berkembang bersama dalam suka maupun duka.

5) *Causal Analysis*

Kemampuan untuk membuat keputusan dengan cepat dan tepat bermula dari kecakapan dalam mengenali akar dari suatu masalah. Pelaku UMKM gula merah memahami secara gamblang tentang pokok masalah dalam menjalan usahanya, cakap dalam mengambil tindakan secara cepat dan tepat, berkaitan dengan upaya untuk efisiensi biaya, menurunkan produksi, merampingkan karyawan dan tidak mengambil keuntungan maksimal, sebab menurunnya jumlah permintaan konsumen (Mariyati & Chomsyatun, 2018).

c. **Pemantauan dan Supervisi**

Aktifitas pemantauan dan supervisi dilaksanakan oleh tim pengabdian masyarakat secara berkala, minimal 1 bulan sekali untuk memastikan strategi yang telah disepakati, dapat diimplementasikan secara ajeg dan konsisten. Kegiatan pemantauan dan supervisi juga bertujuan untuk menguatkan jalinan silaturahmi antara tim pengabdian masyarakat dengan para pelaku UMKM gula merah sekaligus sebagai media evaluasi bersama untuk merespon berbagai dinamika yang berkembang secara cepat dan tepat, sehingga kemajuan dan keberhasilan UMKM gula merah tetap dapat mempertahankan usahanya dan berkembang lebih maju (Bismala, 2016).

SIMPULAN

Memperhatikan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, dapat disimpulkan

bahwa terjadinya pandemi Covid-19 yang berlangsung kurang waktu 2 tahun berdampak serius terhadap pelaku UMKM gula merah, dengan adanya penurunan volume penjualan akibat adanya pembatasan sosial berjarak yang ditetapkan oleh pemerintah, maka strategi resiliensi yang cepat dan tepat dalam menghadapi era *new normal* menjadi sangat penting untuk dilaksanakan dan diimplementasikan secara konsisten agar dapat terus mempertahankan serta mengembangkan usaha gula merah secara berkelanjutan.

Berdasarkan hasil kajian analisis SWOT terhadap UMKM gula merah melalui metode observasi, wawancara mendalam dengan pelaku UMKM gula merah dan konsumen gula merah, terdapat 5 aspek resiliensi yang perlu diimplementasikan menjadi bagian dari strategi untuk menghadapi era *new normal*, yaitu: 1). *Reaching out* pelaku UMKM gula merah agar dapat melakukan kompromi terhadap batas kemampuan mereka dengan ketakutan yang mereka hadapi. 2). *Emotion regulation*, bahwa pelaku UMKM gula merah meskipun berada dalam tekanan, hendaknya tetap memiliki kemampuan untuk bersikap tenang dan tidak gegabah. 3). *Optimism*, bahwa pelaku UMKM gula merah hendaknya bersabar dan berkeyakinan bahwa pandemi Covid-19 akan berakhir dan kondisi usaha akan menjadi lebih baik. 4). *Empathy*, Kendati pelaku UMKM gula merah sedang mengalami kesulitan penjualan dan masalah keuangan, namun harus tetap berusaha semaksimal mungkin untuk mempertahankan hubungan kemitraan dengan para karyawan dan agen untuk tumbuh dan berkembang bersama

dalam suka maupun duka. 5). *Causal Analysis*, bahwa pelaku UMKM gula merah hendaknya memupuk kemampuan secara memadai untuk membuat keputusan dengan cepat dan tepat, bertumpu pada kecakapan dalam mengenali akar dari suatu masalah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian masyarakat menyampaikan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Muhammadiyah Lamongan yang telah memberikan dukungan berupa dana, fasilitas serta kebebasan berkarya, mengimplementasikan ide dan gagasan secara optimal. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada pemerintah Desa Paciran yang telah menjalin kerjasama untuk melaksanakan pengabdian masyarakat serta para pelaku UMKM gula merah Paciran Lamongan yang telah bersedia untuk berbagi informasi, berdiskusi dan menemani dengan setia selama kegiatan pengabdian masyarakat berlangsung sehingga kegiatan pengabdian ini terlaksana dengan baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, P., Sunarti, S., & Mawardi, M. K. (2017). Analisis Swot Pada Umkm Keripik Tempe Amel Malang Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*, 43(1), 104–113.
[Http://Administrasibisnis.Studentjournal.Ub.Ac.Id/Index.Php/Jab/Article/View/1703](http://Administrasibisnis.Studentjournal.Ub.Ac.Id/Index.Php/Jab/Article/View/1703)
- Bismala, L. (2016). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 5(1), 19–26.
[Https://Doi.Org/Https://Doi.Org/10.37715/Je](https://doi.org/https://doi.org/10.37715/Je)

- 924 *Pendampingan Penyusunan Strategi Resiliensi UMKM Gula Merah pada Era New Normal – Suyitno, Yulie Wahyingsih*
DOI: <https://doi.org/10.31004/abdidas.v3i5.701>
- e.V5i1.383
- Djauhari, M., Rama, A., Putri, A., Yusuf, A., Muclis, A., & Rona, A. (2021). Pendekatan Partisipatif Dalam Memberdayakan Pemasaran Online Umkm Di Kampung Krupuk Sukolilo Surabaya. *Prapanca : Jurnal Abdimas*, 1(1), 28–36. <https://doi.org/10.37826/Prapanca.V1i1.134>
- Hakim, A. R. (2022). Resiliensi Pelaku Umkm Di Tengah Pandemi Covid-19. *Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian (Knpp) Ke-2*, 1414–1421.
- Mariyati, L. I., & Chomsyatun, I. (2018). Resiliensi Pada Pengusaha Umkm Pasca Mengalami Kebangkrutan Di Sidoarjo. In Fakultas Psikologi Unibversitas Muhammadiyah Jember (Ed.), *Seminar Nasional Dan Call For Paper : “Community Psychology” Sebuah Kontribusi Psikologi Menuju Masyarakat Berdaya Dan Sejahtera* (Pp. 216–231). [Jurnal.Unmuhjember.Ac.Id](http://jurnal.unmuhjember.ac.id). <http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/progi/article/view/mac>
- Mochamad, M., Hidajat, S., & Mauliddah, N. (2021). Pemberdayaan Potensi Desa Kebon Raya Paciran Lamongan Di Era New Normal. *Jurnal Abdidas*, 2(1), 86–91. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v2i1.219>
- Raharjo, D. A. N., & Mulyani, E. S. (2020). Resiliensi Usaha Mikro, Kecil, Menengah (Umkm) Dan Kebijakan Pemerintah Di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Utilitas*, 6(2), 1–8. <https://doi.org/10.22236/Utilitas.V6i2.5250>
- Rahmadi, R., Soolany, C., & Pratama, A. R. (2018). Penerapan Manajemen Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Jual Produk Umkm Gula Merah Di Kabupaten Cilacap. *Jurnal Rekayasa Teknologi Industri Hijau*, 3(2), 1–6. <https://ejournal.unugha.ac.id/index.php/ratih/article/view/149>
- Rahmi, V. A., & Sudarmiatin. (2022). Resiliensi Bisnis Umkm Produk Olahan Ikan Selama Masa Pandemi: Peluang Dan Kendala. *Jkbn (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 8(2), 178–190. <https://doi.org/10.31289/jkbn.v8i2.7189>
- Riani, L. P. (2017). Peta Model Resiliensi Rantai Pasok Umkm Di Jawa Timur. *Seminar Nasional Kewirausahaan Dan Inovasi Bisnis Vii*, 79–87. https://www.academia.edu/download/54291066/Fullpaper_Liliapascarianiunpkediri.pdf
- Sofyan, A. T. (2021). Resiliensi Dan Inovasi Umkm Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi. *Jurnal Visionary: Penelitian Dan ...*, Vol 9 No. <https://doi.org/https://doi.org/10.33394/vi.s.v9i2.4828>
- Sundah, P. M., Adeline, C., & Purba, H. (2021). Digitalisasi Umkm Sebagai Langkah Mewujudkan Pemulihan Dan Resiliensi Pelaku Usaha Di Masa Pandemi. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (Pkm-Csr)*, 4, 1202–1206. <https://doi.org/10.37695/pkmcscr.v4i0.1228>