

## Analisis Keberlangsungan Usaha Pedagang (Studi Kasus Pedagang Pasar Tradisional Ngawen, Kabupaten Blora)

Ayu Candra Kusuma,  
email: [ayucandra17459@gmail.com](mailto:ayucandra17459@gmail.com)  
Universitas PGRI Semarang

### Abstract

This study aims to: 1) Know the factors that support the business continuity of market traders in carrying out strategies to maintain their business and increase the income of traditional market traders in Ngawen, Blora Regency during the COVID-19 pandemic. 2) Knowing the strategies carried out by the traditional market traders of Ngawen in Blora Regency to maintain their business and increase their income during the COVID-19 pandemic. This type of research used in this research is descriptive using an inductive approach. The results showed: 1) The supporting factors for the business continuity of market traders in carrying out strategies to maintain business and increase the income of traditional market traders in Ngawen, Blora Regency during the COVID-19 pandemic, namely capital, namely the use of initial accumulation or savings as a support for business sustainability, Resource Management Human (HR), namely skills training and application of health protocols, products, namely inventory, quality, online (Facebook) and direct marketing, and strategic location selection. 2) The business continuity strategy carried out by the traditional market traders of Ngawen in Blora Regency to maintain their business and increase their income during the COVID-19 pandemic is by distinctive competence.

**Key words:** *business continuity, traders, traditional markets, the covid-19 pandemic*

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mengetahui faktor pendukung keberlangsungan usaha pedagang pasar dalam melakukan strategi untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatannya pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Blora di masa pandemi COVID-19. 2) Mengetahui strategi yang dilakukan pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Blora untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatannya di masa pandemi COVID-19. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif dengan menggunakan pendekatan induktif. Hasil penelitian menunjukkan: 1) Faktor pendukung keberlangsungan usaha pedagang pasar dalam melakukan strategi untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Blora di masa pandemi COVID-19 yaitu permodalan yaitu penggunaan akumulasi awal atau tabungan sebagai pendukung keberlangsungan keberlangsungan usaha, Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM) yaitu pelatihan ketrampilan dan penerapan protokol kesehatan, produk yaitu persediaan barang, kualitas, pemasaran melalui online (*facebook*) dan secara langsung, serta pemilihan lokasi yang strategis. 2) Strategi keberlangsungan usaha yang dilakukan pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Blora untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatannya di masa pandemi COVID-19 adalah dengan *distinctive competence*.

**Kata kunci:** keberlangsungan usaha, pedagang, pasar tradisional, pandemi covid-19

## **PENDAHULUAN**

Saat ini, seluruh dunia sedang dilanda kepanikan akibat adanya wabah pandemi COVID-19. Mewabahnya COVID-19 pada tahun 2020 ini dalam waktu yang terbilang singkat sudah mengakibatkan ribuan orang terpapar virus ini. Pandemi COVID-19 yang telah ditetapkan *World Health Organization* (WHO) awal Agustus 2020 memunculkan korban positif sebanyak 20.002.577 kasus dengan 733.842 orang dinyatakan meninggal dunia per September 2020. Indonesia pun termasuk negara yang terkena sebaran kasus COVID-19. Per Agustus 2020, Indonesia menjadi negara dengan kasus COVID-19 terbanyak di Asia Tenggara setelah Filipina. Bahkan Indonesia menempati peringkat kedua kematian di dunia akibat COVID-19 yang mencapai 8,44%. Menanggapi hal tersebut, pemerintah Indonesia menetapkan kebijakan untuk melakukan karantina wilayah atau *lockdown* untuk memutus rantai penyebaran COVID-19 ([www.kompas.com](http://www.kompas.com)).

Badan Pusat Statistik (BPS) telah mencatat pelaku usaha yang telah mengalami penurunan pendapatan akibat dari wabah pandemi COVID-19, mulai dari pelaku usaha kecil maupun dari pelaku usaha besar mengalami penurunan pendapatan, Badan Pusat Statistika menasar 34.559 pelaku usaha, mayoritas 80 persen pelaku usaha mikro kecil. Tercatat 82,85 persen pelaku usaha membukukkan penurunan pendapatan akibat adanya pandemi COVID-19 ([cnnindonesia.com](http://cnnindonesia.com), 5 Agustus 2020).

Beberapa studi terdahulu yang meneliti tentang keberlangsungan usaha di masa pandemi COVID-19 yaitu penelitian yang dilakukan Azimah; dkk (2020) meneliti kondisi perekonomian pedagang pasar yang mengalami penurunan omzet dan penghasilan selama pandemi COVID-19 dan strategi pedagang untuk mempertahankan usahanya. Hasilnya yaitu pedagang pasar mengalami penurunan omzet dan penghasilan sebesar 50%. Strategi yang digunakan Azimah, yaitu mengurangi kerugian. Dengan

mengadopsi penelitian yang sebelumnya dilakukan oleh Azimah menggunakan strategi mengurangi kerugian, cara yang bisa dilakukan yaitu menjual sisa ayam potong yang tidak laku di pasar kemudian dijual kembali di rumah. Alasannya karena adanya pandemi COVID-19 telah membuat kerugian yang tinggi dalam bidang ekonomi, sehingga pedagang harus membuat strategi untuk mempertahankan usahanya. Persamaan penelitian azimah dengan penelitian saat ini adalah penurunan omset pedagang pasar hingga 50% karena adanya pandemi COVID-19. Terdapat kesenjangan antara teori Bajgoric (2014) dengan kenyataan yang ada. Bajgoric menjelaskan bahwa keberlangsungan usaha merupakan suatu bentuk sarana dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai oleh pelaku usaha guna memperoleh pendapatan yang terus meningkat, proses berlangsungnya usaha mencakup perkembangan usaha, strategi untuk mempertahankan kelangsungan usaha untuk mencapai misi yang hendak dicapai sebelumnya. Sedangkan penelitian Azimah menunjukkan hasil yang berlawanan yaitu bahwa pedagang pasar mengalami penurunan omzet serta penghasilan yang menurun mencapai 50%.

Program PSBB serta *physical distancing* ternyata memiliki dampak yang buruk dari segi pertumbuhan ekonomi di pasar tradisional. Akibatnya, perekonomian di pasar tradisional melemah salah satunya yaitu pada pasar tradisional Ngawen, karena daya beli konsumen menurun. Sebagian besar pasar banyak yang dipaksa tutup untuk menghindari penyebaran pandemi COVID-19. Pedagang-pedagang kehilangan lapaknya lantaran aturan pemerintah yang mengharuskan untuk membatasi aktivitas diluar rumah. Hal ini memaksa para pelaku usaha harus memutar otak guna menghindari kerugian yang lebih besar akibat kebijakan-kebijakan dalam memutus rantai penyebaran COVID-19.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di pasar tradisional Ngawen Kabupaten Blora, adanya COVID-19 membuat omset pendapatan pedagang pasar

tradisional Ngawen Kabupaten Blora menurun drastis. Penurunan pendapatan yang dialami pedagang membuat para pedagang kesulitan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pendapatan yang didapat pedagang setiap harinya tidak menentu karena terjadi penurunan daya beli konsumen. Hal tersebut membuat pedagang mencari berbagai cara agar usahanya tetap berjalan dan pedagang tetap mendapatkan pendapatan. Dampak pandemi COVID-19 juga menyebabkan berkurangnya jumlah pelaku usaha pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Blora. Berkurangnya jumlah pelaku usaha disebabkan karena berkurangnya modal usaha sehingga mempengaruhi jumlah ruko pedagang. Berkenaan dengan pandemi COVID-19 serta dampaknya terhadap perekonomian, khususnya para pelaku usaha pedagang di pasar tradisional Ngawen yang hampir sebagian besar lumpuh dan diambang kebangkrutan. Oleh karena itu analisis keberlangsungan usaha perlu dilakukan untuk mengidentifikasi kemampuan pedagang dalam upaya mempertahankan usaha pada masa pandemi COVID-19.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Tradisional Ngawen yang beralamat di Jalan Raya, Warudoyong, Ngawen, Kabupaten Blora, Jawa Tengah. Data primer yang digunakan berupa catatan hasil wawancara di lapangan yang diperoleh melalui wawancara dengan para pedagang yang berjualan di pasar tradisional Ngawen Blora. Data sekunder yang digunakan yaitu struktur organisasi pasar Ngawen, visi misi pasar Ngawen, catatan laporan keuangan pedagang pasar tradisional Ngawen, misalnya laporan pemasukkan, pengeluaran atau catatan hutang pelanggan. Dalam hal pengumpulan data ini, peneliti terjun langsung pada objek penelitian untuk mendapatkan data yang valid dengan menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman sebagaimana dikutip oleh Sugiyono (2017:91) bahwa di dalam analisa data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh, yaitu: 1) Pengumpulan Data (*Data Collection*), 2) Kondensasi Data (*Condensation Data*), 3) Penyajian Data (*display data*), dan 4) Penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing/verifying*)

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor Pendukung Keberlangsungan Usaha Pedagang Pasar dalam Melakukan Strategi Untuk Mempertahankan Usaha dan Meningkatkan Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora di Masa Pandemi COVID-19. Pemanfaatan tabungan sebagai pendukung keberlangsungan usaha, pelatihan kerampilan, penerapan protokol kesehatan serta kebersihan saat berdagang, pemanfaatan persediaan barang atau stok, mempertahankan kualitas pada produk, pemasaran secara *online* melalui *facebook* dan secara langsung, pemberian potongan harga, dan pemilihan lokasi yang strategis.
2. Strategi yang Dilakukan Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora Untuk Mempertahankan Usaha dan Meningkatkan Pendapatannya di Masa Pandemi COVID-19. Dengan melakukan inovasi pada produk, pelayanan yang ramah dengan memperhatikan kepuasan konsumen, dan memanfaatkan laporan keuangan untuk mengetahui keuntungan/kerugian usahanya. Selain itu, laporan keuangan juga bertujuan untuk mengevaluasi usaha pedagang di masa pandemi COVID-19 ini, apakah pedagang tersebut harus berhenti atau tetap mempertahankan usahanya.

## **PEMBAHASAN.**

### 1. Faktor Pendukung Keberlangsungan Usaha Pedagang Pasar dalam Melakukan Strategi Untuk Mempertahankan Usaha dan Meningkatkan Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Bloro di Masa Pandemi COVID-19

#### a. Permodalan

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Bloro di Masa Pandemi COVID-19 memiliki berbagai preferensi sumber permodalan yang digunakan dalam menjalankan usaha mulai dari menggunakan Akumulasi awal (tabungan), modal pinjaman dan menggunakan modal campuran. Di mana sumber permodalan yang dipilih pedagang disesuaikan dengan kemampuan dan kondisi dari penggunanya. Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Bloro di Masa Pandemi COVID-19 kecenderungan memilih menggunakan modal tabungan karena tidak membutuhkan persyaratan yang rumit. Modal tabungan berasal dari keuntungan-keuntungan yang diperoleh dari tahun ke tahun yang mana penggunaanya disesuaikan dengan kebutuhan dalam mempertahankan usaha karena dampak dari pandemi COVID-

#### b. Sumber Daya Manusia

Faktor pendukung keberlangsungan usaha pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Bloro dalam melakukan strategi untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan di Masa Pandemi COVID-19 selanjutnya adalah sumber daya manusia. Untuk meningkatkan potensi tenaga kerja, dalam hal ini adalah pedagang sangat perlu dilakukan suatu pelatihan-pelatihan ketrampilan, pengarahan secara terus menerus, karena hal ini penting bagi kemajuan dari usaha khususnya bagi pedagang pasar Tradisional Ngawen. Upaya

pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM) di masa pandemi COVID-19 bertujuan meningkatkan kinerja pedagang. Berdasarkan hasil penelitian, Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora mendapat pelatihan dan pendampingan dari Pemerintah Kota Blora sebagai upaya keberlangsungan usaha di masa pandemi COVID-19. Selain itu pelatihan dan keterampilan yang diberikan Pemerintah Kota Blora kepada pedagang Pasar Tradisional Ngawen adalah membuat produk yang bermanfaat dan dapat dijual. Produk yang dibuat disesuaikan dengan kondisi yang sedang terjadi saat ini, yaitu saat pandemi COVID-19 seperti pembuatan masker, hand *sanitizer* dan pembuatan tas dari bahan bekas.

c. Produk

Berdasarkan hasil penelitian, persediaan barang sangat dibutuhkan oleh pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora untuk menjamin kelancaran aktivitas usahanya di masa pandemi COVID-19. Hal ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Theresia (2018:49) bahwa persediaan barang memiliki banyak sekali manfaat bagi dunia usaha. Selain itu, kualitas dan model barang dagangan juga menentukan apakah usaha yang dijalankan oleh pedagang dapat bertahan atau tidak. Saat masa pandemi COVID-19, pedagang harus berlomba menciptakan kualitas dan model barang yang bermutu tinggi agar konsumen puas dengan produk yang dijual dan mau untuk menjadi pelanggan tetap. Suatu produk dikatakan berkualitas bagi seseorang jika produk tersebut dapat memenuhi kebutuhannya. Menurut Adcock (2017), kualitas dari suatu produk yaitu kualitas desain (*quality of design*), dan kualitas kecocokan (*quality of conformance*). Kualitas desain yaitu mencerminkan apakah suatu

produk memiliki suatu tampilan atau fitur yang diinginkan (*processes an intended feature*).

d. Pemasaran

Dasar pemasaran adalah konsep kebutuhan manusia meliputi kebutuhan fisik berupa sandang, pangan dan papan, kebutuhan sosial rasa memiliki dan dimiliki dengan kasih sayang, dan kebutuhan pribadi untuk mendapatkan pengetahuan dan ekspresi diri (David, 2009). Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora di masa pandemi COVID-19 memiliki faktor pendukung tertentu untuk memasarkan produknya. Faktor pendukung tersebut sebagai cara untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan di masa pandemi COVID-19, yaitu dengan melakukan pengiklanan baik secara online maupun langsung. Selain melakukan pemasaran secara online melalui *facebook*, dan *whatsapp*. pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten di masa pandemi COVID-19 juga tetap melayani pembelian secara langsung di pasar dengan tetap memberikan keramahan bagi konsumen. Strategi yang Dilakukan Pedagang Pasar Tradisional Ngawen Kabupaten Blora Untuk Mempertahankan Usaha dan Meningkatkan Pendapatannya di Masa Pandemi COVID-19

a. *Distinctive competence*

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Pasar Tradisional Ngawen Blora di masa pandemi COVID-19 melakukan strategi untuk mempertahankan usahanya dan meningkatkan pendapatan dengan inovasi mengembangkan produk atau barang dagangannya agar unik dan berbeda dari pedagang-pedagang lainnya seperti mengganti kemasan produk yang menarik, penambahan aksesoris pada produk seperti bros, sabuk, gantungan kunci untuk meningkatkan pendapatan. Menurut Rinaldo (2018:33), setiap usaha dapat menunjukkan hal yang berbeda

dengan lainnya, karena terdapat ratusan produk baru yang masuk ke pasar setiap hari. Pedagang Pasar Tradisional Ngawen harus lebih mengetahui secara detail karakteristik produk yang bisa dihargai oleh konsumen dan menjadikan produk tersebut sangat unik. Ketika berhasil, produk yang dipasarkan akan menciptakan keunggulan karena pelanggan dapat melihat produk yang berbeda dari produk sejenisnya.

Pedagang harus mampu menampilkan inovasi-inovasi baru pada pengembangan produk yang dijual supaya pelanggan tidak menganggap produk yang dijual biasa saja. Oleh karena itu, pedagang harus menerapkan strategi-strategi yang tepat agar kegiatan jual-beli yang dilakukan dapat mencapai target dan untuk mempengaruhi konsumen agar mau membeli.

b. *Competitive advantage*

*Competitive advantage* merupakan kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya pedagang untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan pedagang lain pada industri ataupun pasar yang sama. Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Pasar Tradisional Ngawen Blora di masa pandemi COVID-19 menerapkan persaingan pasar yang unggul dengan pelayanan yang ramah dengan mengutamakan kepuasan pelanggan. Barang yang dipasarkan oleh pedagang Pasar Tradisional Ngawen mayoritas disesuaikan dengan permintaan konsumen atau disesuaikan dengan apa yang sedang trend saat ini di samping tidak meninggalkan kekhasan atau keunikan masing-masing produk yang ditonjolkan oleh masing-masing pedagang. Strategi keberlangsungan usaha yang diterapkan pedagang Pasar Tradisional Ngawen di masa pandemi COVID-19 dalam persaingan yang kompetitif yaitu pelayanan yang ramah dengan mengutamakan kepuasan pelanggan sehingga akan menjadi pelanggan yang tetap.

Kepuasan konsumen dilihat berdasarkan pelayanan yang diberikan, mutu atau kualitas produk sesuai dengan keinginan konsumen.

Kemudian, menurut Riyanto (2016:7-9), laporan keuangan menjadi hal penting sebagai strategi keberlangsungan suatu usaha karena laporan keuangan sebagai aspek untuk mengukur untung ruginya suatu usaha yang sedang dijalankan. Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Pasar Tradisional Ngawen di masa pandemi COVID-19 memiliki laporan keuangan sebagai indikator keuntungan dan kerugian di masa pandemi COVID-19. Pedagang pasar tradisional Ngawen memiliki laporan keuangan berupa pemasukkan dikarenakan pedagang tidak memahami pembukuan sehingga dibutuhkan pelatihan dalam mengelola pembukuan, karena pendapatan yang diperoleh tidak pasti dan cenderung menurun. Oleh karena itu pembuatan laporan keuangan digunakan para pedagang sebagai bahan evaluasi apakah usaha tersebut akan berhenti atau bertahan.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan, diperoleh kesimpulan: 1) Faktor pendukung keberlangsungan usaha pedagang pasar dalam melakukan strategi untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Bora di masa pandemi COVID-19 yaitu permodalan yaitu penggunaan akumulasi awal atau tabungan sebagai pendukung keberlangsungan keberlangsungan usaha, Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM) yaitu pelatihan ketrampilan dan penerapan protokol kesehatan, produk yaitu persediaan barang, kualitas, pemasaran melalui online (*facebook*) dan secara langsung, serta pemilihan lokasi yang strategis. 2) Strategi yang dilakukan pedagang pasar tradisional Ngawen Kabupaten Bora untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatannya di masa pandemi COVID-19 adalah dengan *distinctive competence*, yaitu Inovasi pengembangan produk dan *competitive advantage*, yaitu Pelayanan yang ramah dengan memperhatikan kepuasan konsumen, pemanfaatan laporan keuangan untuk mengukur keuntungan maupun kerugian pedagang.

Pedagang seharusnya menerapkan protokol kesehatan dengan penuh kesadaran demi kebaikan diri sendiri tanpa ada paksaan dari pihak pemerintah. Kemudian, pedagang yang hanya memiliki catatan laporan keuangan berupa pemasukan, dapat berusaha dengan mengikuti pelatihan skill dalam mencatat pembukuan (pemasukan, dan pengeluaran keuangan) yang baik dan teratur untuk membantu pedagang untuk mengetahui laba dalam usaha. Selain itu, Pemerintah daerah setempat dapat ikut berperan serta membantu para pedagang dengan mengadakan seminar secara berkala. Hal ini berguna menambah wawasan dan pengetahuan para pedagang tentang dunia usaha.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Adcock, Jackson. 2017. *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta.
- Admoko, Aribawa. 2016. *Keunggulan Bersaing Melalui Orientasi Pasar dan Inovasi Produk*. *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen*. 10-21.
- Asauri, Almita. 2018. *Strategi Pengembangan SDM Menurut Konsep Islam dalam Majalah Triwulan Mimbar Ilmiah*. Universitas Islam Djakarta, Tahun IV No.13.
- Azimah, Rizki Nor; dkk. 2020. *Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Sosial Ekonomi Pedagang di Pasar Klaten dan Wonogiri*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Bajgorić, N., Business Continuity Management: A Systemic Framework for Implementation, *Kybernetes - The International Journal of Cybernetics, Systems and Management Sciences*, Vol. 43, Issue 2, 2014, pp. 156-177, ISSN: 0368-492X
- Chase, Jacobsh. 2019. *Operations Management for Competitive Advantage*. Mc Graw Hill. New York.
- Damsar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN-Maliki Press.
- David, Sutisna. 2009. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran, Cetakan Ketiga*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Gupta, H. 2013. *Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Strategi Bertahan Pedagang Pasar Kranggan Yogyakarta)*. Lmu Pembangunan Sosial Dan Kesejahteraan (Sosiatri). BP UNDIP Semarang.
- Jeffrey, et al. 2012. *Ekonomi Skala Kecil Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Kaswan. 2013. *Pelatihan dan Pengembangan untuk Meningkatkan Kinerja SDM*. Bandung: Alfabeta.
- Kusnawan, dkk. 2019. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ramadhan, Utari. 2019. *Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat*. *E-Journal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*. 576-585.
- Reed, John & Fillippi. 2018. *Operations strategy: A Literature Review*. *Journal of Operations Management*. 133-1.
- Riawan, Wahono. 2018. *Pengembangan Usaha*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Rinaldo, Muhammad. 2018. *The COVID-19 Pandemic: Lessons Building Traders Who Are More Equal In Their Business Sustainability*. *Journal of Marketing*. 190-208.
- Riyanto, Kusuma. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Ruky. Wijaya. 2013. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sudarmanto. 2014. *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Syafanah, Ely. 2015. *Sumber Modal Pada Usaha Kecil Makanan Ringan Desa Kelanganon Gresik*. *Gresik: Skripsi. Ekonomi dan Bisnis*. Universitas Muhammadiyah Gresik.
- Theresia. K. 2018. *Modal sosial dan Kelangsungan Usaha (Studi Kasus Keterkaitan Modal Sosial dengan Kelangsungan Usaha Pedagang di Kawasan Pasar Darurat Klewer Surakarta)*. UNS-FISIP Jur. Sosiologi-D.0311003.
- Tripathi, Anuj & Teena Bagga. 2020. *Leveraging Work From Home For Business Continuity During Covid-19 Pandemic–With Reference To Implementing Bi Solution Adoption*. *Indian Journal of Economics & Business*, 19(1):19-34.