



Journal of Human And Education

Volume 4, No. 1 Tahun 2024, Page 650-656

E-ISSN 2776-5857, P-ISSN 2776-7876

Website: <https://jahe.or.id/index.php/jahe/index>

Transfer Pengetahuan Strategi Kewirausahaan Bagi Pedagang Kaki Lima Di Kota Medan

Franklin Asido Rossevelt¹, Hamdi², Simson Ginting³, M.Syafii⁴,

Universitas Sumatera Utara^{1,2,3,4}

Email: franklin@usu.ac.id¹, hamdihelmi17@gmail.com, simson.sinisuka@gmail.com³

Abstrak

Perkembangan perekonomian nasional yang fluktuatif disertai dengan berkembangnya sektor perdagangan berdampak pada perkembangan sektor PKL (Pedagang Kaki Lima). Hal ini berdampak pada masalah strategi kewirausahaan pada pedagang kaki lima mencakup keterbatasan akses terhadap pengetahuan dan pelatihan yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja bisnis. Kondisi ini sering kali menghambat kemampuan para pedagang kaki lima untuk mengadopsi praktik terbaik dalam manajemen bisnis, menambah pengetahuan kemampuan pada bidang lain. Kurangnya sumber daya pendidikan formal juga dapat menghambat inovasi dan adaptasi terhadap perubahan pasar, meninggalkan pelaku bisnis ini rentan terhadap persaingan yang semakin intens. Dalam konteks ini, penyediaan akses lebih luas terhadap pelatihan kewirausahaan dan sumber daya pendidikan menjadi kritis untuk meningkatkan daya saing, keberlanjutan, dan kemampuan pedagang kaki lima di lingkungan bisnis yang dinamis. Berdasarkan pengabdian yang telah dilaksanakan, Melakukan transfer ilmu pengetahuan bagi pelaku UMKM memiliki dampak positif yang signifikan dalam meningkatkan daya saing baik di tingkat nasional maupun internasional. Dengan mengadopsi praktik terkini dan pengetahuan strategis, para pelaku UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan strategi pemasaran, dan mengembangkan inovasi yang relevan dengan tuntutan pasar global. Transfer ilmu pengetahuan juga membuka pintu bagi kolaborasi lintas batas dan pertukaran pengalaman antarwirausaha, memperkaya wawasan dan memperluas jaringan profesional. Seiring berjalannya waktu, kontribusi UMKM yang terdidik dan terampil dapat memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional serta mengukuhkan reputasi dan daya saing bangsa di pasar internasional. Oleh karena itu, upaya nyata dalam melakukan transfer ilmu pengetahuan di kalangan pelaku UMKM dapat menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi tantangan global dan mencapai posisi yang lebih kuat dalam menjalankan sebuah bisnis.

Kata kunci: *Transfer Pengetahuan, Strategi Kewirausahaan, dan Pedagang Kaki Lima*

Abstract

The fluctuating development of the national economy accompanied by the development of the trade sector has an impact on the development of the street vendor sector. This has an impact on the problem of entrepreneurial strategies in street vendors including limited access to knowledge and training needed to improve business performance. This often hinders the ability of street vendors to adopt best practices in business management and to gain knowledge and skills in other areas. Lack of formal education resources can also hinder innovation and adaptation to market changes, leaving these businesses vulnerable to increasingly intense competition. In this context, providing greater access to entrepreneurial training and educational resources is critical to improving street vendors' competitiveness, sustainability and capabilities in a dynamic business environment. Based on the service that has been carried out, conducting knowledge transfer for MSME actors has a significant positive impact in increasing competitiveness both at the national and international levels. By adopting the latest practices and strategic knowledge, MSME players can improve operational efficiency, optimize marketing strategies, and develop innovations that are relevant to global market demands. Knowledge transfer also opens the door for cross-border collaboration and exchange of experiences among entrepreneurs, enriching insights and expanding professional networks. Over time, the contribution of educated and skilled MSMEs can positively contribute to national economic growth and strengthen the nation's reputation and competitiveness in the international market. Therefore, real efforts in transferring knowledge among MSME players can be the key to success in facing global challenges and achieving a stronger position in running a business.

Keywords: *Knowledge Transfer, Entrepreneurship Strategies, and Street Vendors*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian global, khususnya di negara-negara berkembang seperti Indonesia. Dengan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, UMKM menjadi tulang punggung bagi penciptaan lapangan kerja dan pemerataan distribusi pendapatan (Anatan & Nur, 2023). Namun, UMKM juga menghadapi berbagai tantangan yang kompleks, terutama dalam mengelola sumber daya manusia (SDM) mereka. Manajemen SDM yang efektif menjadi kunci keberhasilan UMKM dalam memenangkan persaingan pasar yang semakin ketat (Octasyilva et al., 2022).

UMKM di Indonesia tidak menghadapi krisis di tengah-tengah krisis global pada tahun 2008 lalu. Namun, usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian di tengah keterpurukan tersebut. Perkembangan jumlah UMKM semakin bertambah dari tahun ke tahun. Secara umum khususnya dalam manajemen dan keterampilan bisnis dan aspek pengelolaan keuangan para pelaku UMKM yang terbatas, keberhasilan wirausahawan tidak ditentukan hanya oleh satu faktor, seperti produk-produk yang bagus melainkan ditentukan oleh kemampuan menunjukkan kemampuan manajemen yang baik untuk mengelola usahanya.

Kewirausahaan menjadi pusat perhatian dalam perekonomian suatu bangsa. Casson et al (2016) menyatakan bahwa Kewirausahaan dalam pertumbuhan ekonomi pengaruh yang erat dan positif di mana pertumbuhan ekonomi yang baik diikuti dengan tingginya persentase jumlah Wirausaha. Wirausaha adalah seorang atau sekelompok orang yang mampu mengorganisasikan faktor-faktor produksi, seperti sumber daya alam, tenaga kerja, modal, dan keahlian dengan tujuan memproduksi barang dan jasa (Suryana, 2014). Kewirausahaan mempelajari tentang nilai, kemampuan dalam berkreasi dan berinovasi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan (Suryana, 2014). Untuk tujuan tersebut, diperlakukan suatu perilaku yang didalamnya mengandung kompetensi yang dibutuhkan untuk keberhasilan usaha dengan kemampuan memanfaatkan peluang usaha dan kemampuan memanfaatkan peluang usaha dan kesanggupan mengambil resiko (Tanjung, 2018). Perilaku tersebut menjadi modal mendasar yang harus dimiliki sebagai ruh bagi wirausaha untuk menjalankan kegiatan usahanya secara baik dan benar.

Salah satu yang termasuk UMKM di Indonesia adalah Pedagang Kaki Lima (PKL), PKL umumnya dianggap sebagai UMKM karena usahanya memenuhi Kriteria yang serupa dengan pedagang UMKM lainnya. Pedagang kaki lima (PKL) adalah istilah yang digunakan di Indonesia untuk merujuk pada pedagang yang beroperasi di tempat-tempat umum seperti trotoar, pinggir jalan, atau area publik lainnya. Mereka biasanya menjual berbagai macam barang dan makanan seperti pakaian, makanan ringan, minuman, aksesoris, dan sebagainya. Mereka menjual berbagai macam barang dan makanan untuk memenuhi kebutuhan sehari-

hari masyarakat. Istilah "kaki lima" merujuk pada cara berjualan mereka yang sederhana, dengan menggunakan gerobak atau meja kecil yang dapat dipindahkan dengan mudah. PKL seringkali merupakan bagian penting dari ekosistem ekonomi kota, terutama di negara berkembang seperti Indonesia. Mereka memberikan aksesibilitas dan pilihan barang yang lebih terjangkau bagi masyarakat, terutama di lingkungan perkotaan yang padat. PKL juga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran dengan memberikan peluang kerja bagi mereka yang tidak memiliki keterampilan atau modal usaha yang besar.

Ice Cream Perpustakaan yang bergerak di bidang kuliner merupakan salah satu makanan yang terkenal dan paling disukai di Indonesia terutama di kawasan perpustakaan USU. Ice cream ini mengundang banyak minat mahasiswa karena ekonomis, praktis dan cocok untuk selingan sehabis makan. Ice cream Perpus USU sudah memiliki pengalaman dalam berdagang Ice Cream. Namun, seringkali sangat kompetitif. Banyak pedagang kaki lima yang menjual produk atau layanan yang serupa di daerah yang sama. Dan keterbatasan akses ke pasar meliputi seperti; keterbatasan tempat, persaingan dengan toko-toko tetap yang memiliki akses yang lebih mudah, keterbatasan promosi dan pemasaran. Hal-hal ini bisa disebabkan karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan berwirausaha usaha kaki lima Ice Cream Perpus USU ini. Untuk meningkatkan sebuah keterampilan bagi para pedagang kaki lima khususnya bagi pedagang Ice Cream keliling, di perlukan sebuah strategi yang tepat dalam meningkatkan daya saing maupun daya beli yang ada.

Keterampilan berwirausaha meliputi berbagai aspek, seperti kemampuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis, merencanakan dan mengembangkan bisnis, mengelola keuangan, memasarkan produk atau jasa, serta membangun hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis. Keterampilan adalah kemampuan untuk menggunakan akal, fikiran, ide dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah dan membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Selain bekal kemampuan, wirausaha juga perlu memiliki pengetahuan dan keterampilan. Bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha meliputi; bekal pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis dan lingkungan usaha yang ada, bekal pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab, bekal pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Bekal keterampilan yang harus dimiliki wirausaha meliputi; bekal keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan risiko, bekal keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah, bekal keterampilan dalam memimpin dan mengelola, bekal keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi serta bekal keterampilan teknik usaha yang akan dilakukannya. Rusdiana(2014).

Dalam konteks ini, penguatan pengetahuan bagi para pelaku pedagang kaki lima agar dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis, daya beli, inovasi produk hingga sampai produk olahan pedagan kaki lima dapat bersaing baik nasional maupun mancanegara. Sehingga perlu dilakukan sebuah penganan yang baik maupun strategi yang baik dalam meningkatkan para pelaku pedagang kaki lima. Dalam rangka mengatasi tantangan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menyajikan bahan transfer pengetahuan strategi kewirausahaan bagi pedagang kaki lima. Dengan mengeksplorasi literatur terkait, artikel ini berusaha untuk mengidentifikasi strategi dan praktik terbaik yang dapat diterapkan oleh UMKM. Selain itu, artikel ini juga akan memberikan kontribusi dalam mengisi kesenjangan pengetahuan yang masih ada dalam literatur terkait penguatan kapasitas pengelolaan SDM di kalangan UMKM.

METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dimulai dengan melakukan survei dan pemetaan mitra, sosialisasi hingga pelatihan dan pendampingan mitra. Metode yang diterapkan dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a) Persiapan pra kegiatan dengan melakukan survei. Survei lapangan ini bertujuan untuk mengetahui aspek-aspek penting dalam mengevaluasi masalah dan kebutuhan mitra. Survei atau lengkapnya self administered survei adalah metode pengumpulan data primer dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada responden individu. Jadi bisa disimpulkan survei adalah metode untuk mengumpulkan informasi dari kelompok yang mewakili sebuah populasi.
- b) Sosialisasi awal terkait dengan permasalahan yang dialami mitra terkait pembiayaan modal usaha transfer pengetahuan strategi kewirausahaan bagi pedagang kaki lima.
- c) Pelatihan diawali untuk mewujudkan tujuan yang ingin dicapai melalui program Pelatihan perubahan mindset dan perilaku maka diperlukan serangkaian kegiatan pendampingan masyarakat, kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam program

pendampingan meliputi:

1. **Survey (Survei)**

Kegiatan ini merupakan kegiatan awal untuk melakukan assesment potensi lokal dan peserta yang akan dilibatkan.

2. **Socialization (Sosialisasi program pelatihan)**

Memberikan informasi yang jelas kepada peserta pelatihan terhadap program pelatihan yang akan diselenggarakan. Sosialisasi ini dapat dilakukan dengan tiga metode sebagai berikut :

a) Metode ceramah

Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang pengetahuan strategi kewirausahaan bagi para pedagang kaki lima.

b) Metode Tutorial

Peserta pelatihan diberikan materi akuntansi mulai dari pencatatan sampai dengan menyusun laporan keuangan.

c) Metode Diskusi

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan pedagang kaki lima yang selama ini dihadapi.

3. **Procurement (pengadaan alat dan barang)**

Melakukan pengadaan barang yang tepat sesuai dengan *spek* yang dibutuhkan, harga yang cocok dan efisien serta transparan.

4. **Tecnical Assistance (Pelatihan teknis)**

Kegiatan ini merupakan kegiatan inti dari program pelatihan pengolahan pasca panen yang terdiri dari kegiatan teori dan praktek dan dilakukan selama 2 hari

5) **Pendampingan**

Sebagai bentuk keberlanjutan program pelatihan, tim melakukan proses pendampingan kepada mitra kelompok pedagang kaki lima dalam bentuk monitoring progress dan kunjungan langsung ke mitra. Tim melakukan wawancara untuk menggali informasi pada mitra, terkait masalah dan kendala yang dihadapi. Mitra juga akan dibantu dalam membranding produk dengan design serta nama yang unik sehingga mudah menarik pasar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Transfer ilmu pengetahuan bagi pelaku UMKM merupakan proses menyampaikan dan membagikan pengetahuan, keterampilan, dan praktik terbaik kepada para pelaku bisnis skala kecil dan menengah. Ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola usaha, memahami dinamika pasar, dan mengadopsi inovasi. Dengan adanya transfer ilmu pengetahuan, pelaku UMKM dapat meningkatkan daya saing, efisiensi operasional, serta mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. Proses ini dapat dilakukan melalui pelatihan, bimbingan, kolaborasi, dan pertukaran informasi antarwirausahawan, menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM.

Pelatihan adalah salah satu bentuk kegiatan pengabdian masyarakat dalam pengabdian ini. Pelatihan ini mengangkat tema pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan pengelolaan kredit usaha rakyat bagi pedagang kaki lima Kota Medan. Kegiatan ini dilaksanakan di salah satu rumah pedagang kaki lima yang terletak di kawasan Medan Selayang. Penyampaian materi disampaikan oleh 3 orang pemateri yang secara berturut-turut adalah Bapak Franklin Asido Rossevelt S.AP., M.K.P, Bapak Hamdi, SE, M.SI dan Bapak Dr. Simson Ginting, S.Sos., MPA. Dengan dilaksanakannya pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman pedagang kaki lima terkait pengelolaan dan pemanfaatan dana KUR serta dapat memotivasi para pedagang kaki lima untuk memaksimalkan KUR untuk keberhasilan usaha mereka.

Selain itu tujuan dilaksanakannya pengabdian ini adalah memberikan pendampingan dan penyuluhan bagi masyarakat khususnya PKL agar dapat memiliki kemampuan dalam mengelola dan memanfaatkan sumberdaya yang ada agar dapat dijadikan sebagai tempat berinovasi dalam melaksanakan kegiatan usaha. Pada kegiatan pelatihan ini juga sudah dibuat video untuk mendokumentasikan serangkaian kegiatan yang telah dilakukan dalam pengabdian ini.

Pemberdayaan Melalui Program Pelatihan

Pemberdayaan melalui program pelatihan khusus telah terbukti menjadi salah satu sarana efektif dalam memperkuat kapasitas pengelolaan sumber daya manusia (SDM) di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Studi yang dilakukan oleh Elias et al., (2023) menyoroti pentingnya pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM dalam meningkatkan keterampilan manajerial dan penerapan praktik terbaik dalam pengelolaan SDM. Melalui program pelatihan ini, UMKM dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang aspek-aspek kunci dalam manajemen SDM, seperti rekrutmen, pelatihan, pengembangan karyawan, dan evaluasi kinerja.

Program pelatihan khusus juga dapat membantu UMKM untuk mengidentifikasi dan mengatasi kelemahan dalam manajemen SDM mereka. Dengan menyediakan pelatihan yang berfokus pada area-area di mana UMKM memiliki kekurangan atau tantangan, program pelatihan dapat membantu UMKM untuk mengembangkan kemampuan yang diperlukan untuk mencapai keunggulan kompetitif. Selain itu, pelatihan yang disesuaikan juga dapat memotivasi pemilik UMKM dan karyawan untuk terlibat secara aktif dalam meningkatkan kualitas manajemen SDM dan merespons perubahan lingkungan bisnis dengan lebih cepat dan efektif (Iqbal et al., 2023).

Pemberdayaan melalui program pelatihan khusus tidak hanya berdampak positif pada tingkat individu UMKM, tetapi juga pada pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka secara keseluruhan. Dengan meningkatnya keterampilan dan pengetahuan dalam manajemen SDM, UMKM dapat meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah, lembaga non-pemerintah, dan sektor swasta untuk terus mendukung dan mempromosikan program pelatihan khusus yang relevan dan terjangkau bagi UMKM, sebagai bagian dari upaya untuk memperkuat kapasitas pengelolaan SDM dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.





Partisipasi dalam komunitas bisnis lokal juga membuka pintu bagi UMKM untuk memperluas jaringan profesional mereka dan membangun kemitraan yang saling menguntungkan. Melalui interaksi dengan sesama pemilik UMKM, pengusaha yang lebih berpengalaman, dan profesional SDM, UMKM dapat mendapatkan wawasan berharga, mendengar cerita sukses, dan belajar dari pengalaman orang lain. Ini dapat membantu UMKM mengatasi tantangan yang mereka hadapi dan menemukan solusi yang inovatif dalam mengelola SDM mereka. Oleh karena itu, pemerintah, lembaga non-pemerintah, dan organisasi bisnis harus bekerja sama untuk memastikan bahwa UMKM memiliki akses yang memadai terhadap sumber daya yang mendukung pengelolaan SDM. Dengan cara ini, UMKM dapat lebih mudah mengatasi hambatan-hambatan yang terkait dengan SDM dan memperkuat fondasi mereka untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, penyediaan akses terhadap sumber daya tidak hanya merupakan investasi dalam keberhasilan UMKM, tetapi juga merupakan langkah strategis dalam memperkuat ekonomi lokal secara keseluruhan.

Pemberdayaan Melalui Program Pelatihan: transfer pengetahuan strategi kewirausahaan bagi pedagang kaki lima. Sehingga dalam melaksanakan program pemberdayaan akan memberikan pengetahuan dan menciptakan sebuah strategi yang baik dalam meningkatkan daya jual khususnya bagi pedagang kaki lima, sehingga para pelaku pedagang kaki lima dapat merespon segala kebutuhan lingkungan bisnis lebih cepat dan efektif. Program pelatihan khusus menjadi sarana efektif dalam memperkuat pedagang kaki lima (UMKM). Penelitian menunjukkan bahwa pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM dapat meningkatkan keterampilan manajerial dan penerapan praktik terbaik dalam pengelolaan SDM (Elias et al., 2023). Dengan demikian, program pelatihan membantu UMKM merespons perubahan lingkungan bisnis dengan lebih cepat dan efektif (Iqbal et al., 2023).

Penyediaan Akses Terhadap Sumber Daya: Penyediaan akses terhadap sumber daya dari komunitas bisnis lokal menjadi kunci dalam mendukung pengembangan kapasitas SDM UMKM (Dwikat et al., 2022). Melalui interaksi dengan komunitas, UMKM dapat memperluas jaringan profesional mereka, membangun kemitraan yang saling menguntungkan, dan meningkatkan kesadaran tentang pentingnya manajemen SDM untuk keberhasilan bisnis mereka (Kucharčíková et al., 2023).

SIMPULAN

Secara kesimpulan, strategi kewirausahaan pada pedagang kaki lima membuka potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan dan daya saing mereka di tengah dinamika pasar yang terus berubah. Keterbatasan akses terhadap pengetahuan dan pelatihan menjadi salah satu tantangan utama yang perlu diatasi melalui transfer ilmu pengetahuan. Dengan adanya upaya ini, diharapkan pedagang kaki lima dapat mengadopsi praktik bisnis terbaik, meningkatkan efisiensi

operasional, serta mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Langkah ini juga diarahkan untuk merangsang inovasi, memperkuat jaringan profesional, dan pada akhirnya, memberikan dampak positif pada pertumbuhan ekonomi lokal. Melalui integrasi strategi kewirausahaan yang terarah dan dukungan berkelanjutan, pedagang kaki lima dapat memberikan kontribusi signifikan dalam memperkuat ekosistem bisnis di tingkat lokal serta memperbaiki kualitas hidup mereka sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfrian, G. R., & Pitaloka, E. (2020). Strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bertahan pada Kondisi Pandemi Covid 19 di Indonesia. *Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOVE)*, 6(2), 139–146.
- Anatan, L. N. (2023). Micro, Small, and Medium Enterprises' Readiness for Digital Transformation in
- Chen, C.-L., Lin, Y.-C., Chen, W.-H., Chao, C.-F., & Pandia, H. (2021). Role of Government to Enhance Digital Transformation in Small Service Business. *Sustainability*, 13(3), 1028. <https://doi.org/10.3390/su13031028>
- Diantaris, M.T.A. (2024, February 15). Streamlining Human Capital Management Through Digital Innovation. *The Journals*. Retrieved from <https://journals.net/streamlining-human-capital-management-through-digital-innovation/>
- Dwikat, S. Y., Arshad, D., & Mohd Shariff, M. N. (2022). The Influence of Systematic Strategic Planning and Strategic Business Innovation on the Sustainable Performance of Manufacturing SMEs: The Case of Palestine. *Sustainability*, 14(20), 13388. <https://doi.org/10.3390/su142013388>
- Ekonomi Indonesia Q2 Tahun 2022 Tumbuh Impresif di Tengah Ketidakpastian dan Krisis Global -Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia*. (2022). Sekretaris Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.
- Elias, A., Sanders, K., & Hu, J. (2023). The Sustainable Human Resource Practices and Employee Outcomes Link: An HR Process Lens. *Sustainability*, 15(13), 10124. <https://doi.org/10.3390/su151310124>
- Indonesia. *Economies*, 11(6), 156. <https://doi.org/10.3390/economies11060156>
- Iqbal, S., Litvaj, I., Drbúl, M., & Rasheed, M. (2023). Improving Quality of Human Resources through HRM Practices and Knowledge Sharing. *Administrative Sciences*, 13(10), 224. <https://doi.org/10.3390/admsci13100224>
- Kucharčíková, A., Mičiak, M., Tokarčíková, E., & Štaffenová, N. (2023). The Investments in Human Capital within the Human Capital Management and the Impact on the Enterprise's Performance. *Sustainability*, 15(6), 5015. <https://doi.org/10.3390/su15065015>
- KUR BNI_ Tabel Angsuran 2022, Syarat Pengajuan Limit, 500jt*. (2022).
- KUR BRI - Bunga, Jenis Pinjaman, Tabel Angsuran, Syarat Pengajuan*. (n.d.).
- Kustiningsih, N., Tjahjadi, B., & Soewarno, N. (2022). Projecting Experience of Technology-Based MSMEs in Indonesia: Role of Absorptive Capacity Matter in Strategic Alliances and Organizational Performance Relationship. *Sustainability*, 14(19), 12025. <https://doi.org/10.3390/su141912025>
- Surya, B., Menne, F., Sabhan, H., Suriani, S., Abubakar, H., & Idris, M. (2021). Economic Growth, Increasing Productivity of SMEs, and Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(1), 20. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010020>