

Efektivitas bantuan UMKM dan strategi penguatan UMKM di Kota Magelang

Dinar Melani Hutajulu*, Fitrah Sari Islami

Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi, Universitas Tidar, Magelang, Indonesia

*) Korespondensi (e-mail: dinarmelani@untidar.ac.id)

Abstract

The government provides assistance to maintain the resilience of MSMEs during Covid-19. The research aims to analyze the effectiveness of government assistance to MSMEs and determine appropriate strengthening strategies. The research was conducted in Magelang City, with the research object being 32 respondents receiving BPUM assistance in 2021. Data collection methods were carried out by observation, interviews, and filling out questionnaires. The analysis in this research includes descriptive analysis, one sample chi-square test analysis, Wilcoxon signed rank test analysis, and SWOT analysis. The results show different opportunities for each micro-enterprise to get BPUM assistance based on length of business, type of business, and type of product. Another finding is that BPUM assistance is effective in increasing micro businesses in capital, production, and added value but ineffective in increasing the workforce. Strengthening strategies such as unique products, partner relationships, digital marketing, promotions, improving the quality of human resources, innovation, and exploiting tourism potential are the right strategies to implement.

Keywords: MSMEs; Effectiveness of BPUM; MSMEs strategy.

Abstrak

Pemerintah memberikan bantuan untuk menjaga ketahanan UMKM saat covid-19. Penelitian bertujuan untuk menganalisis efektivitas bantuan pemerintah terhadap UMKM serta menetapkan strategi penguatan yang tepat. Penelitian dilakukan di Kota Magelang dengan objek penelitian yaitu penerima bantuan BPUM tahun 2021 sebanyak 32 responden. Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan pengisian kuesioner. Analisis dalam penelitian ini mencakup analisis deskriptif, analisis *one sample chi-square test*, analisis *wilcoxon signed rank test*, dan analisis SWOT. Hasil menunjukkan peluang berbeda untuk setiap usaha mikro dalam mendapatkan bantuan BPUM berdasarkan lama usaha, jenis usaha, dan jenis produk. Temuan lain yaitu bantuan BPUM efektif dalam meningkatkan usaha mikro dari sisi modal, produksi dan nilai tambah, namun tidak efektif untuk meningkatkan tenaga kerja. Strategi penguatan seperti produk unik, hubungan mitra, pemasaran digital, promosi, peningkatan kualitas SDM, inovasi, serta pemanfaatan potensi wisata merupakan strategi tepat untuk diterapkan.

Kata Kunci: UMKM; efektivitas BPUM; Strategi UMKM.

How to cite: Hutajulu, D. M., & Islami, F. S. (2024). Efektivitas bantuan UMKM dan strategi penguatan UMKM di Kota Magelang. *Journal of Economics Research and Policy Studies*, 4(1), 26-41. <https://doi.org/10.53088/jerps.v4i1.809>

1. Pendahuluan

UMKM memiliki peran dalam mendorong kemajuan suatu daerah (Sarfiah et al., 2019). Daerah sangat memerlukan motor penggerak utama perekonomian serta pendorong aktivitas masyarakat, dan UMKM telah hadir menjadi motor penggerak perekonomian dan aktivitas masyarakat di berbagai daerah (Hartarto, 2021). Suatu daerah tidak

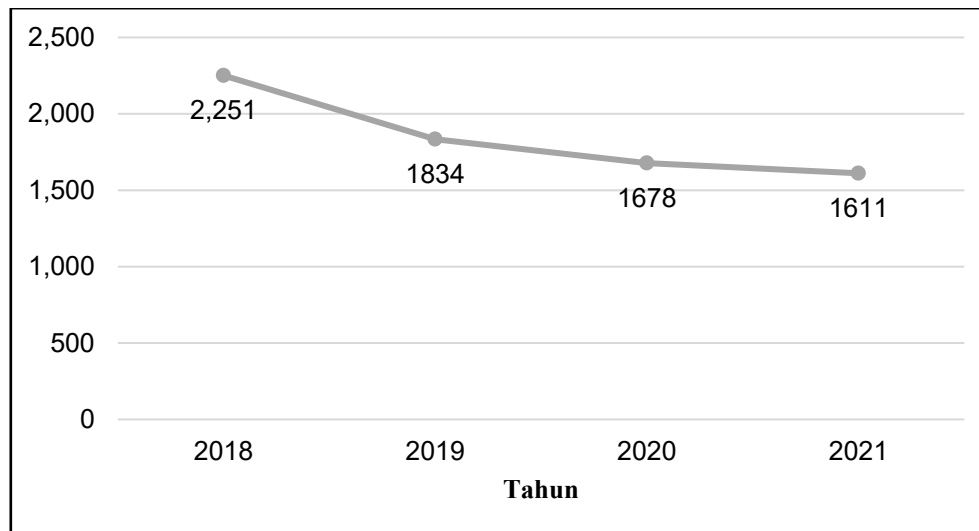


dikatakan hidup dan berkembang jika tidak ada pusat pertumbuhan untuk menunjang aktivitas. UMKM tumbuh dan berkembang, menjadikan masyarakat bertemu dalam suatu area dan terjadilah aktivitas ekonomi yang mendorong pusat pertumbuhan. Dari tingginya aktivitas ekonomi, maka perputaran ekonomi dalam suatu daerah juga akan semakin besar sehingga terciptalah kemajuan suatu daerah.

Tidak hanya berperan sebagai pendorong kemajuan daerah, UMKM juga penting dalam menunjang kesejahteraan masyarakat. Masyarakat terdiri dari komponen pekerja yang tidak hanya berasal dari sektor formal, tetapi juga sektor informal. Dimana masyarakat membentuk sumber keuangan sendiri dengan mendirikan usaha baik itu skala mikro, kecil maupun menengah. Tonggak penting inilah yang menjadi peran UMKM dalam mendorong kesejahteraan masyarakat. Dimana masyarakat yang tidak terserap dalam pekerjaan sektor formal, dapat bekerja di sektor informal dengan mendirikan suatu usaha. Hal inilah yang menjadikan UMKM merupak motor penting penggerak perekonomian di era ini.

Kondisi UMKM dalam sepuluh tahun terakhir secara nasional terus menunjukkan grafik kenaikan baik pada jumlah unit usaha maupun total asset dan omset usaha (Anastasya, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa eksistensi UMKM tidak dapat dipungkiri telah memberikan dampak yang baik bagi masyarakat. Sehingga masyarakat semakin banyak yang membuka unit usaha UMKM. Selain itu, saat ini keberadaan UMKM tidak terbatas lagi pada skala pasar pelanggan. Era digital telah membawa UMKM kepada posisi dimana pasar tidak hanya mencakup area sekitar usaha tersebut berdiri. Tetapi juga dapat menjangkau daerah yang lebih jauh dari itu. Pengusaha UMKM dapat melakukan kegiatan jual beli secara digital dengan pelanggan dari berbagai daerah/kota serta provinsi. Sehingga hal ini mendorong eksistensi UMKM semakin diminati oleh masyarakat.

Namun eksistensi UMKM menjadi terganggu karena adanya situasi diluar kendali seperti terjadinya pandemi covid-19, dimana aktivitas perekonomian dibatasi dan bahkan di nonaktifkan pada jangka waktu tertentu. Sehingga menyebabkan sebagian besar UMKM kehilangan omset dan pembeli. Batasan dalam kondisi juga menyebabkan masyarakat semakin menjaga diri. Hal ini menyebabkan sebagian besar UMKM makanan menjadi sangat sepi. Disamping itu, kondisi pandemi telah menyebabkan masyarakat menjadi tidak melakukan aktivitas sehingga menurunkan minat untuk membeli barang-barang kebutuhan sekunder dan juga barang mewah. Masyarakat cenderung menjaga keuangan dengan ketat dan menyebabkan banyak UMKM yang bergerak pada sektor pemenuhan kebutuhan sekunder menjadi lesu. Kondisi pandemi covid-19 yang terjadi pada Maret 2020 di Indonesia benar-benar membawa UMKM kepada penurunan yang sangat drastis. Bahkan sebagian besar UMKM, tidak mampu bertahan dan pailit. Ada banyak masyarakat yang kehilangan sumber pendapatan dan bahkan kesulitan untuk bertahan hidup. Berikut ini merupakan data UMKM Kota Magelang sebelum pandemi covid-19 dan saat pandemi berlangsung.



Gambar 1. Pergerakan Jumlah UMKM di Kota Magelang Tahun 2018-2021

Sumber: (Magelangkota, 2020) diolah

Terjadi penurunan UMKM terkhusus di Kota Magelang pada beberapa tahun terakhir. Kondisi ini mendorong pemerintah untuk tanggap dalam menghadapi ancaman penurunan kesejahteraan masyarakat yang akan mengganggu situasi perekonomian, baik secara regional maupun secara nasional. Pemerintah mengadakan program BPUM yaitu bantuan produktif UMKM yang diharapkan dapat membantu UMKM di berbagai daerah untuk kembali produktif. Hal ini dilakukan agar masyarakat dapat mempertahankan dan bahkan memulai kembali usaha UMKM tersebut sehingga dapat mendorong secara perlahan untuk pemenuhan kesejahteraan masyarakat. Pada tahun 2021, nilai bantuan BPUM yang digelontorkan pemerintah sebesar 15,36 triliun rupiah (Putri, 2021).

Sebagian besar dari UMKM di Kota Magelang terdorong untuk mendapatkan bantuan produktif tersebut agar dapat bertahan untuk tetap produktif dan memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Namun pemberian bantuan ini masih memerlukan kajian yang lebih dalam menilai keberhasilannya untuk mendorong produktivitas UMKM. Kondisi lain di era pandemi covid-19 ini yaitu perubahan pola perilaku masyarakat dalam membeli ataupun mengkonsumsi suatu barang. Masyarakat dituntut untuk melakukan segala sesuatunya dari rumah, bahkan juga untuk membeli sesuatu. Hal ini menjadikan unit usaha mengalami *shock* atas kondisi pasar yang tidak sesuai dengan harapan. Kemerosotan permintaan akan unit produksi UMKM menjadi permasalahan yang penting untuk diatasi. Karena permasalahan ini dapat berdampak pada keberlangsungan UMKM seperti halnya mengalami kepailitan ataupun pengurangan karyawan. Tentu hal ini menjadi fenomena ekonomi yang buruk dan perlu untuk diperbaiki.

Pandemi covid-19 saat ini tetap berjalan, para pengusaha UMKM dituntut untuk bisa merespon pola perilaku konsumen yang telah berubah. Pengusaha juga dituntut untuk dapat bertahan melewati ini. Bahkan saat vaksin telah diterima seluruh masyarakat, tidak secara otomatis menyebabkan perilaku konsumen dan aktivitas perekonomian

kembali seperti semula. Hal ini lah yang menjadi poin penting bagi usaha UMKM di Kota Magelang agar tetap terjaga eksistensinya.

Dalam kaitannya dengan pemberdayaan UMKM, dalam Undang-Undang (UU) Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah No. 20 Tahun 2008, pemberdayaan didefinisikan sebagai upaya yang dilakukan pemerintah dalam mengembangkan UMKM serta menumbuhkan iklim usaha sehingga menjadi lebih tangguh dan mandiri. Hal ini menjadi dasar bahwa dengan adanya bantuan terhadap UMKM, diharapkan dapat menjadikan UMKM untuk lebih produktif dan eksis. Sehingga menilai efektivitas program bantuan UMKM menjadi langkah tepat dan penting untuk mengevaluasi kinerja program terhadap eksistensi UMKM. Penelitian sebelumnya Rachmawati (2021) mengenai pemberdayaan UMKM juga mengedepankan strategi penguatan dalam mendukung keberlangsungan program dan UMKM. *Institutional Theory* oleh Nimfa, Latiff, & Wahab (2021) menyatakan bahwa dalam suatu usaha perlu mengedepankan fokus terhadap faktor-faktor secara eksternal & internal serta inovasi yang berkelanjutan. Dalam hal ini, faktor-faktor tersebut tergolong kedalam strategi penguatan. Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti mengangkat judul “Efektivitas Bantuan Usaha Mikro Kecil Menengah dan Strategi Penguatan UMKM di Kota Magelang” sebagai kajian dalam menilai dampak program bantuan yang diberikan kepada UMKM serta menemukan strategi yang tepat menanggapi permasalahan UMKM saat ini.

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu menganalisis karakteristik dan kondisi UMKM di Kota Magelang pada saat pandemi covid-19, mengetahui peluang mendapatkan bantuan serta efektivitas pemberian bantuan terhadap UMKM di Kota Magelang pada saat pandemi covid-19, dan menentukan strategi penguatan yang tepat untuk keberlanjutan UMKM di Kota Magelang pada saat pandemi covid-19. Urgensi penelitian terlihat dari keberadaan UMKM yang harus dipertahankan eksistensinya pasca pandemi covid-19. Sehingga perlu untuk melihat efektivitas bantuan yang diberikan serta strategi yang tepat dalam menguatkan keberadaan UMKM tersebut.

2. Tinjauan Pustaka

UMKM memegang peranan vital dalam pertumbuhan ekonomi terlebih untuk Indonesia (Nursini, 2020). Selain itu, pengembangan usaha kecil dan menengah telah digambarkan sebagai mekanisme yang penting sebagai suatu upaya untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan (Sokoto & Abdullahi, 2013). Secara definisi, UMKM berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah digolongkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Penggolongan UMKM

Jenis Usaha	Jumlah Aset	Jumlah Omset
Usaha Mikro (Usaha Perorangan)	0 s/d Rp 50 Juta	Maks. Rp 300 Juta per Tahun
Usaha Kecil (Orang-Perorangan/Badan Usaha)	> Rp 50 Juta – Rp 500 Juta	> Rp 300 Juta – Rp 2,5 Milyar per Tahun
Usaha Menengah (Orang Perseorangan/Badan Usaha)	> Rp 500 Juta – Rp 10 Milyar	> Rp 2,5 Milyar – Rp 50 Milyar per Tahun

Dalam pengembangannya, UMKM didukung oleh pemberian dana bantuan baik dari pemerintah maupun swasta sebagai bentuk penguatan. Tujuan dari pemberian dana bantuan tersebut yaitu dalam rangka memberi dukungan untuk restrukturisasi UMKM (Gurharsh, 2020). Secara teoritis, pemberian dana sebagai modal bagi suatu usaha sangat berdampak pada suatu usaha dengan efek pada profitabilitas (Singh & Bagga, 2019). Terkait keefektifan pemberian dana bantuan tersebut, dalam literatur terdahulu, di negara India saat menghadapi pandemi covid-19, dana bantuan UMKM adalah komponen penting untuk dukungan sementara, tetapi tidak dapat membantu UMKM untuk melewati krisis jika tidak didukung dengan meningkatkan permintaan dari masyarakat (Ghosh, 2020). Penelitian lain menyatakan bahwa paket bantuan ekonomi dapat menghidupkan kembali dunia usaha UMKM (Msmeregistrar.org, 2022).

Berdasarkan literatur di Indonesia, terdapat penelitian yang menunjukkan bahwa bantuan terhadap UMKM berdampak pada produktivitas UMKM tersebut (Majid et al., 2021). Namun penelitian lainnya ada yang menyatakan bahwa pemberian bantuan UMKM seperti BPUM tidak mempengaruhi pendapatan UMKM tersebut (Nurrahma et al., 2022). Hal lain yang dapat mendorong pengembangan UMKM selain pemberian dana bantuan, juga perlu adanya strategi baik secara internal maupun eksternal. Hal ini bertujuan agar UMKM menjadi lebih kuat tidak hanya dengan dukungan modal tetapi juga dengan upaya strategi yang tepat. Secara literatur, masalah pemberdayaan UMKM perlu didukung oleh adanya strategi penguatan (Sulistyono et al., 2022). Selain itu, penelitian lain menghasilkan bahwa strategi penguatan juga berdampak pada kondisi keuangan UMKM (Lin et al., 2022). Berdasarkan literatur tersebut, keefektifan pemberian dana bantuan terhadap UMKM masih perlu untuk dikaji sebagai upaya untuk melihat apakah pemberian bantuan tersebut layak untuk dilanjutkan. Selain itu, tindakan penetapan strategi penguatan yang tepat dapat dijadikan modal untuk memajukan UMKM.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Magelang meliputi tiga kecamatan yaitu Kecamatan Magelang Utara, Kecamatan Magelang Tengah dan Kecamatan Magelang Selatan. Dalam penelitian ini, data UMKM di Kota Magelang dilihat berdasarkan *open data* Kota Magelang berjumlah 1678 unit usaha pada tahun 2020 (Magelangkota, 2020). Dari keseluruhan unit UMKM tersebut, sebesar 261 unit usaha merupakan penerima bantuan BPUM pada tahun 2021. Bantuan BPUM merupakan Bantuan Produktif Usaha Mikro yang diberikan oleh pemerintah. Menurut Kreft dalam Memon et al. (2020) menyatakan bahwa sampel minimal dalam penelitian sebanyak 30 objek penelitian. Sehingga sampel penelitian ditentukan sebanyak 32 sampel yang tersebar di 3 kecamatan di Kota Magelang dan didasarkan pada data yang diberikan oleh Disperindag Kota Magelang.

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer yang diambil langsung dengan metode kuesioner dan wawancara. Data yang diperoleh merupakan informasi mengenai kondisi usaha mikro tahun 2021 sebelum dan setelah menerima bantuan BPUM. Dalam memperoleh informasi, pertanyaan wawancara dan kuesioner dibuat

dengan menetapkan indikator pada tiap butir pertanyaan. Berikut ini indikator yang digunakan dalam kuesioner penelitian berdasarkan referensi penelitian sebelumnya (Mutmainah, 2015).

Tabel 2. Indikator Penelitian

Identitas Penerima Bantuan	Identitas Usaha
1. Nama	1. Jenis Usaha
2. Jenis Kelamin	2. Nama Usaha
3. Usia	3. Lama Usaha Berdiri
4. No WA/HP	4. Bentuk Usaha
5. Pendidikan Terakhir	5. Jenis Produk
6. Status Perkawinan	6. Jenis Bantuan
	7. Informasi Bantuan
	8. Jumlah Bantuan
Kondisi Usaha Sebelum dan Setelah BPUM	
1. Jumlah Produksi	
2. Omset	
3. Pendapatan Bersih	
4. Jumlah Tenaga Kerja	
5. Jumlah Modal	
Kondisi Internal dan Eksternal Usaha	
1. Sumber Modal	
2. Sumber Bahan Baku (Lokal/Luar Daerah)	
3. Kualitas SDM (ahli dibidangnya/tidak)	
4. Bentuk Pemasaran	
5. Ciri Khas Produk Usaha/Branding	
6. Akses Terhadap Modal Kredit/Bantuan (mudah/sulit)	
7. Persaingan harga	
8. Dukungan Pemerintah	

Data yang diperoleh dari penerima bantuan kemudian diolah dengan menggunakan alat analisis tertentu. Dalam penelitian ini, beberapa alat analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif, *One Sample Chi-Square Test*, *Wilcoxon Signed Rank Test*, *Strengths-Weaknesses-Opportunities Threats (SWOT)*. Analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis karakteristik dan kondisi subyek atau obyek penelitian (seseorang, lembaga masyarakat dan lain-lain) berdasarkan fakta-fakta yang tampak. Dalam hal ini, karakteristik dan kondisi yang dikaji yaitu usaha mikro dari penerima bantuan BPUM tahun 2021 di Kota Magelang.

Analisis *One Sample Chi-Square Test* berfungsi untuk melihat peluang usaha mikro untuk mendapatkan bantuan yang dilihat dari sisi lama usaha, jenis usaha, dan jenis produk dengan melihat mendapatkan peluang yang sama atau tidak. Secara matematis rumus dasar *One Sample Chi-Square Test* dapat ditulis sebagai berikut:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(f_o - f_h)^2}{f_h}$$

Setelah hasil *chi-square* diperoleh, maka H_0 diterima jika $\chi^2_{hitung} < \chi^2_{tabel}$; α 5% yang menyatakan bahwa peluang pengusaha mikro dengan lama usaha, jenis usaha, dan jenis produk yang berbeda untuk mendapatkan bantuan BPUM adalah sama atau tidak

berbeda. H_a diterima jika $\chi^2_{hitung} > \chi^2_{tabel}$; α 5% yang menyatakan bahwa peluang pengusaha mikro dengan lama usaha, jenis usaha, dan jenis produk yang berbeda untuk mendapatkan bantuan BPUM adalah tidak sama atau berbeda.

Analisis *Wilcoxon Signed Rank Test* merupakan analisis yang berguna untuk mengukur dampak suatu kebijakan atau program maupun hal sejenisnya dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudahnya. Teknik ini juga berguna untuk melihat apakah efek dari kebijakan maupun program tersebut berdampak positif atau negatif. Analisis ini dapat diperoleh dengan melihat nilai Z , secara matematis perhitungan Z adalah sebagai berikut:

$$z = \frac{(W_+ - \mu_{W_+})}{\sigma_{W_+}} = \frac{(W_+ - \frac{n(n+1)}{4})}{\sqrt{\frac{n(n+1)(2n+1)}{24}}}$$

Setelah diketahui nilai Z_{hitung} maka nilai tersebut dibandingkan dengan nilai Z_{tabel} (0,05) di mana akan dapat diambil kriteria pengambilan keputusan yaitu H_0 diterima, jika $Z_{hitung} < Z_{tabel}$ ($\alpha=5\%$) yang artinya bahwa program bantuan BPUM tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap modal, tenaga kerja, produksi, dan nilai tambah atau dapat dikatakan program bantuan tidak efektif. H_a diterima jika $Z_{hitung} > Z_{tabel}$ ($\alpha=5\%$) artinya bahwa program bantuan BPUM memiliki pengaruh yang signifikan terhadap modal, tenaga kerja, produksi, dan nilai tambah atau dapat dikatakan program bantuan yang diberikan efektif.

Analisis SWOT merupakan upaya penyusunan rencana strategis dengan melihat faktor internal dan eksternal. Adapun faktor internal yaitu seperti kelebihan dan kelemahan. Sedangkan faktor eksternal yaitu seperti peluang dan ancaman (Rachmawati, 2021). Adapun tahapan yang harus dilakukan dalam analisis SWOT menurut Rangkuti (2006) adalah mengidentifikasikan faktor-faktor internal dan eksternal, dan menyusun tabel faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal.

Tabel 3. Matriks SWOT

	IFAS	Strengths (S)	Weakness (W)
		Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O)		Strategi S-O	Strategi W-O
Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		Ciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	EFAS	Strengths (S)	Weakness (W)
		Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Threats (T)		Strategi S-T	Strategi W-T
Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman

Adapun tahapan yang harus dilakukan dalam analisis SWOT yaitu mengidentifikasi faktor-faktor internal (IFAS) dan eksternal (EFAS) serta menyusun tabel faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal. *Internal factor evaluation matrix* (Matrik IFAS) disusun berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang dianggap paling penting. Sedangkan *Eksternal faktor evaluation matrix* (Matrik EFAS) disusun berdasarkan peluang dan ancaman yang paling memungkinkan. *Internal and external Matrix* (Matrik IE) digunakan untuk melihat kondisi kinerja dan memudahkan dalam pemilihan alternatif yg sesuai untuk dijadikan strategi. Caranya meletakkan skor bobot matrik IFAS pada sumbu x (horizontal), sedangkan total skor bobot matrik EFAS diletakkan pada sumbu y (vertikal).

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Penelitian

Bantuan BPUM merupakan bantuan produktif usaha mikro yang diberikan pemerintah kepada usaha mikro sebagai upaya untuk mempertahankan usaha tersebut dari kondisi sulit di saat pandemi. Bantuan BPUM di Kota Magelang ini diberikan pemerintah melalui pendataan yang dilakukan Dinas Perindustrian dan Perdagangan dengan cara pengusulan data penerima bantuan. Setelah dilakukan pengusulan, maka selanjutnya pemerintah akan memilih sebagian dari keseluruhan data yang diajukan tersebut dan kemudian menyalurkan bantuan melalui bank BRI. Biasanya penerima bantuan akan dihibau untuk memiliki rekening BRI untuk menerima penyaluran bantuan tersebut. Dari keseluruhan data yang diajukan, Disperindag memiliki sekitar 261 unit usaha penerima bantuan yang mengkonfirmasi bahwa mereka telah menerima bantuan tersebut. Kemudian penelitian diarahkan pada sampel penerima bantuan, untuk melihat sejauh mana efektivitas BPUM berdampak pada usaha mikro tersebut.

Analisis Deskriptif

Berdasarkan hasil wawancara dan pengisian kuesioner oleh penerima bantuan/pemilik usaha mikro, sebanyak 32 sampel penerima bantuan BPUM tahun 2021 di Kota Magelang didominasi oleh wanita yaitu sebesar 81,30 persen dan sisanya pengusaha laki-laki sebesar 18,70 persen. Penerima bantuan tersebut paling banyak berumur antara 41- 60 tahun sebesar 65,70 persen dan sebesar 18,80 persen antara umur 31-40 tahun serta sisanya sebesar 15,50 persen 61 – 80 tahun. Mayoritas pengusaha tersebut memiliki pendidikan terakhir SMA sebesar 53,10 persen dan sisanya berpendidikan SMP sebesar 21,90 persen, SD sebesar 12,50 persen, perguruan tinggi sebesar 9,40 persen dan tidak sekolah sebesar 3,12 persen. Seluruh sampel penerima bantuan adalah berstatus telah menikah dan mereka mendapatkan informasi mengenai bantuan BPUM ini dari Disperindag dengan persentase sebanyak 25 persen, mengetahui bantuan dari tetangga sebesar 21,9 persen dan sisanya ada yang mengetahui dari teman, saudara, ketua RT, Bank BRI, Babinsa, pendamping UMKM dan dari kantor dinas lainnya.

Dari sampel tersebut, sebanyak 40,62 persen usaha telah berdiri antara 1-10 tahun, kemudian 40,62 persen usaha telah berdiri selama 11-20 tahun, sebanyak 15,62

persen usaha berdiri selama 21-30 tahun dan 3,12 persen usaha berdiri selama antara 31-40 tahun. Jenis usaha mikro paling banyak didominasi oleh usaha penyediaan akomodasi dan makan minum sebesar 50 persen, kemudian jenis usaha eceran sebesar 34,37 persen, jenis usaha jasa sebesar 12,5 persen dan jenis usaha jasa perusahaan sebesar 3,12 persen. Untuk jenis produk pada akomodasi dan makan minum yaitu produk makanan sebanyak 50 persen, untuk jenis produk usaha pada usaha eceran yaitu barang kelontong sebanyak 28,10 persen, jenis produk jasa lainnya yaitu jasa laundry sebesar 6,25 persen, jenis produk usaha jahit pakaian, sol sepatu, gas elpiji, aksesoris masing-masing sebesar 3,12 persen, dan jenis produk pada usaha jasa perusahaan yaitu jasa *advertising* sebesar 3,12 persen.

Analisis One Sample Chi-Square Test

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah peluang usaha mikro untuk mendapatkan bantuan BPUM adalah sama atau tidak. Analisis ini dilihat berdasarkan 3 indikator utama yaitu lama usaha berdiri, jenis usaha dan jenis produk yang dihasilkan.

Tabel 4. Hasil Analisis *Chi-Square Test*

	Lama Usaha	Jenis Usaha	Jenis Produk
Chi-Square	13,500 ^a	17,250 ^a	54,500 ^b
Df	3	3	7
Asymp. Sig.	,004	<,001	<,001

a. 0 cells (0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 8,0.

b. 8 cells (100,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 4,0.

Informasi pada tabel 2 menampilkan nilai *chi-square* dengan df dan signifikansi masing-masing. Untuk tiap jenis indikator ditetapkan bahwa jika nilai *chi-square* hitung < *chi-square* tabel, maka H₀ diterima yang berarti usaha mikro memiliki peluang yang sama dalam mendapatkan bantuan BPUM dan jika nilai *chi-square* hitung > *chi-square* tabel, maka H_a diterima yang berarti usaha mikro memiliki peluang yang berbeda dalam mendapatkan bantuan BPUM. Hasil perhitungan *chi-square* dinyatakan signifikan apabila nilai signifikansi pada tabel < 0,05.

Jika melihat peluang tiap usaha mikro dalam menerima bantuan berdasarkan lama usaha berdiri, nilai *chi-square* hitung (χ^2_{hitung}) sebesar 13,50 dan *chi-square* tabel (χ^2_{tabel}) pada df 3 bernilai 7,82 serta sig. sebesar 0,004. Jika dibandingkan antara χ^2_{hitung} dan χ^2_{tabel} terlihat bahwa nilai $\chi^2_{hitung} > \chi^2_{tabel}$ dengan sig. 0,004 < 0,05 maka dihasilkan bahwa H_a diterima. Hal ini berarti peluang usaha mikro untuk mendapatkan bantuan BPUM berdasarkan lama usaha adalah berbeda atau tidak sama. Usaha mikro yang menerima bantuan BPUM paling banyak berusia diatas 1 tahun hingga 20 tahun. Hal ini didasarkan pada pertimbangan agar usaha mikro dapat bertahan dalam menghadapi kondisi pandemi. Sedangkan usaha diatas 20 tahun dianggap telah memiliki pondasi yang kuat dan mampu bertahan menghadapi kondisi. Hal ini menjadi dasar perbedaan peluang dalam mendapatkan bantuan.

Jika melihat peluang tiap usaha mikro dalam menerima bantuan berdasarkan jenis usaha, nilai *chi-square* hitung (χ^2_{hitung}) sebesar 17,25 dan *chi-square* tabel (χ^2_{tabel}) pada df 3 bernilai 7,82 serta sig. sebesar 0,001. Jika dibandingkan antara χ^2_{hitung} dan χ^2_{tabel} terlihat bahwa nilai $\chi^2_{hitung} > \chi^2_{tabel}$ dengan sig. 0,001 < 0,05 maka dihasilkan bahwa H_a

diterima. Hal ini berarti peluang usaha mikro untuk mendapatkan bantuan BPUM berdasarkan jenis usaha adalah berbeda atau tidak sama. Dalam kondisi pandemi covid-19 tahun 2021, sebagian besar masyarakat membatasi aktivitas diluar rumah dan kondisi perekonomian masyarakat yang tidak sehat menjadi dasar pemerintah memberikan bantuan kepada usaha mikro dengan jenis makan-minum dan eceran dikarenakan permintaan masyarakat pada usaha makan-minum dan barang eceran masih sangat besar dibandingkan dengan jenis usaha lainnya. Sehingga ada harapan agar usaha mikro dapat bertahan dan bahkan bertumbuh dengan adanya permintaan walaupun di dalam kondisi pandemi. Hal ini yang menjadi dasar perbedaan peluang mendapatkan bantuan BPUM terhadap usaha mikro tersebut.

Jika melihat peluang tiap usaha mikro dalam menerima bantuan berdasarkan jenis produk, nilai *chi-square* hitung (χ^2_{hitung}) sebesar 54,50 dan *chi-square* tabel (χ^2_{tabel}) pada df 7 bernilai 14,07 serta sig. sebesar 0,001. Jika dibandingkan antara χ^2_{hitung} dan χ^2_{tabel} terlihat bahwa nilai $\chi^2_{hitung} > \chi^2_{tabel}$ dengan sig. $0,001 < 0,05$ maka dihasilkan bahwa H_a diterima. Hal ini berarti peluang usaha mikro untuk mendapatkan bantuan BPUM berdasarkan jenis produk adalah berbeda atau tidak sama. Jenis produk yang paling banyak menerima bantuan adalah usaha penjual makanan dan barang keperluan sehari-hari/kelontong. Karena bantuan yang diberikan bertujuan sebagai pendorong bagi usaha mikro agar bertumbuh dan tentunya harus didukung dengan *demand* dari masyarakat agar usaha tersebut berkembang. Sehingga peluang usaha mikro pada jenis produk makanan dan kelontong jauh lebih besar dibandingkan dengan produk lainnya.

Analisis Wilcoxon Signed Rank Test

Analisis ini digunakan untuk mengukur dampak suatu kebijakan atau program maupun hal sejenisnya dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudahnya. Teknik ini juga berguna untuk melihat apakah efek dari kebijakan maupun program tersebut berdampak positif atau negatif. Dalam penelitian ini program bantuan BPUM dapat dilihat efektivitasnya dengan perhitungan menggunakan analisis ini. Indikator utama yang digunakan yaitu modal, tenaga kerja, produksi dan nilai tambah. Dengan kata lain, analisis ini berfungsi untuk melihat pengaruh pemberian bantuan BPUM terhadap modal, tenaga kerja, produksi dan nilai tambah dengan membandingkan kondisi sebelum dan setelah mendapatkan bantuan. Efektivitas ini dilihat dengan membandingkan nilai Asymp. sig. (2 tailed) dengan kriteria:

- H_0 diterima, jika Asymp. sig. (2 tailed) $> \alpha=5\%$ yang artinya bahwa program bantuan BPUM yang diberikan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap modal, tenaga kerja, produksi dan nilai tambah usaha mikro di Kota Magelang yang berarti bahwa program bantuan BPUM tidak efektif terhadap usaha mikro di Kota Magelang.
- H_a diterima, jika Asymp. sig. (2 tailed) $< \alpha=5\%$ yang artinya bahwa program bantuan BPUM yang diberikan berpengaruh secara signifikan terhadap modal, tenaga kerja, produksi dan nilai tambah usaha mikro di Kota Magelang dengan artian program bantuan BPUM efektif terhadap usaha mikro di Kota Magelang.

Tabel 5. Hasil Analisis *Wilcoxon Signed Rank Test*

	Modal Setelah Bantuan – Modal Sebelum Bantuan	Tenaga Kerja Setelah Bantuan – Tenaga Kerja Sebelum Bantuan	Produksi Setelah Bantuan – Produksi Sebelum Bantuan	Nilai Tambah Setelah Bantuan – Nilai Tambah Sebelum Bantuan
Z	-4,189 ^b	-1,186 ^b	-3,311 ^b	-4,046 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	<,001	,236	<,001	<,001

a. Wilcoxon Signed Rank Test

b. Based on negative ranks

Berdasarkan hasil perhitungan yang tertera pada tabel 3 terdapat nilai Asymp. sig. (2 tailed) dari tiap variabel yang dipengaruhi yaitu modal, tenaga kerja, produksi dan nilai tambah. Pada indikator modal, nilai Asymp. sig. (2 tailed) sebesar $0,001 < 0,05$, dapat diartikan bahwa H_a diterima yaitu program bantuan BPUM yang diberikan berpengaruh secara signifikan terhadap modal usaha mikro di Kota Magelang. Hal ini terlihat dari fakta dilapangan bahwa sekitar 84,37 persen usaha mikro mengalami pertumbuhan modal setelah menerima bantuan BPUM. Sedangkan 9,37 persen usaha mikro mengalami penurunan modal dikarenakan bantuan usaha BPUM yang didapatkan ternyata hanya bisa digunakan untuk bertahan tanpa adanya perputaran usaha. Bahkan modal yang ada tetap berkurang untuk digunakan memenuhi kebutuhan sehari-hari penerima bantuan tersebut. Sehingga berdampak pada berkurangnya modal yang ada. Sedangkan sekitar 6,26 persen lagi tidak mengalami pertumbuhan modal setelah menerima bantuan BPUM karena bantuan yang ada digunakan untuk mempertahankan hidup dikala pandemi.

Pada indikator tenaga kerja, nilai Asymp. sig. (2 tailed) yaitu sebesar $0,236 > 0,05$, dapat diartikan bahwa H_o diterima yaitu program bantuan BPUM yang diberikan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tenaga kerja usaha mikro di Kota Magelang. Hal ini dikarenakan sebesar 81,25 persen usaha mikro penerima bantuan BPUM tidak mengalami pertumbuhan tenaga kerja setelah mendapatkan bantuan. Hal tersebut dilakukan agar bantuan yg diterima difokuskan untuk modal bertahan hidup usaha tersebut. Sedangkan sisanya sekitar 15,62 persen usaha mikro mengalami pertumbuhan jumlah tenaga kerja dan sekitar 3,13 persen usaha mikro mengalami penurunan jumlah tenaga kerja karena ketidakmampuan membayar tenaga kerja.

Pada indikator produksi, nilai Asymp. sig. (2 tailed) yaitu sebesar $0,001 < 0,05$, dapat diartikan bahwa H_a diterima yaitu program bantuan BPUM yang diberikan berpengaruh secara signifikan terhadap produksi usaha mikro di Kota Magelang. Hal ini didukung oleh fakta dilapangan bahwa sekitar 75,00 persen usaha mikro penerima bantuan mengalami pertumbuhan jumlah produksi yang digunakan untuk merespon permintaan pasar. Sedangkan sekitar 12,50 persen usaha mikro memiliki jumlah produksi yang stag dan 12,50 persen lainnya bahkan mengalami penurunan jumlah produksi karena permintaan pasar yang tidak banyak.

Pada indikator nilai tambah, nilai Asymp. sig. (2 tailed) yaitu sebesar $0,001 < 0,05$, dapat diartikan bahwa H_a diterima yaitu program bantuan BPUM yang diberikan berpengaruh secara signifikan terhadap nilai tambah usaha mikro di Kota Magelang. Hal ini didukung oleh fakta lapangan sebesar 81,25 persen usaha mikro mengalami pertumbuhan nilai tambah dan sebesar 9,37 persen nilai tambah usaha mikro berjumlah tetap. Sedangkan sebesar 9,38 persen sisanya mengalami penurunan nilai tambah.

Berdasarkan hasil perhitungan *Wilcoxon Signed Rank Test* didapatkan hasil bahwa bantuan BPUM efektif dalam menambah modal, jumlah produksi dan nilai tambah usaha mikro. Sedangkan jika dilihat dari sisi tenaga kerja, bantuan BPUM tidak efektif dalam menambah jumlah tenaga kerja usaha mikro. dapat dikatakan bantuan yang diberikan dapat mendorong usaha mikro untuk tetap bertahan bahkan mengalami pertumbuhan, namun masih kurang cukup dalam mendorong usaha mikro untuk lebih berkembang besar, jika melihat dari jumlah tenaga kerja yang dominan tetap. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu dimana dikatakan bahwa bantuan dapat membantu usaha mikro untuk bertahan melewati krisis, menghidupkan kembali dunia usaha dan meningkatkan produktivitasnya (Ghosh, 2020; Majid et al., 2021; Msmeregistrar.org, 2022).

Analisis Strengths-Weaknesses-Opportunities Threats (SWOT)

Analisis SWOT merupakan upaya penyusunan rencana strategis dengan melihat faktor internal dan eksternal. Adapun faktor internal yaitu seperti kelebihan dan kelemahan. Sedangkan faktor eksternal yaitu seperti peluang dan ancaman. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara terhadap penerima bantuan usaha mikro mengenai sumber modal usaha tersebut, sumber bahan baku, kualitas SDM, bentuk pemasaran yang dilakukan, ciri khas produk, branding yang dilakukan, akses terhadap modal secara kredit, akses terhadap bantuan, harga produk serupa dan persaingan harga yang ada, serta dukungan pemerintah setempat. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan maka ditetapkan faktor-faktor internal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dan faktor-faktor eksternal untuk mengetahui peluang dan ancaman pada usaha mikro di Kota Magelang seperti pada gambar 4 berikut ini.

Faktor internal yaitu meliputi kekuatan dan kelemahan ada usaha mikro. Beberapa kekuatan (*strengths*) yang dimiliki oleh usaha mikro di Kota Magelang yaitu SDM yang bekerja pada usaha mikro rata-rata memiliki kemampuan sesuai kebutuhan, produk yang dijual juga unik dan bervariasi, harga juga tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah, serta dalam penyediaan bahan baku memiliki rantai pasokan yang singkat. Sedangkan yang menjadi kelemahan (*weaknesses*) pada usaha mikro yaitu pemasaran yang digunakan oleh pengusaha masih sangat konvensional dari mulut ke mulut, selain itu modal yang digunakan juga minim dan terbatas sesuai kemampuan pengusaha tersebut, promosi juga masih sangat minim, dan bentuk usaha yang ada masih memiliki citra yang konvensional dengan tampilan yang monoton dari dulu hingga sekarang.

Tabel 6. Hasil Analisis SWOT

EFAS	IFAS	
	Strengths	Weaknesses
	1. Kualitas SDM sesuai dengan kebutuhan 2. Produk unik dan bervariasi 3. Harga produk bersaing 4. Rantai bahan baku singkat	1. Pemasaran masih konvensional 2. Modal terbatas 3. Minim promosi 4. Citra usaha konvensional dan monoton
Opportunities	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Hubungan baik pemasok dengan pengusaha 2. Akses permodalan mudah 3. Dukungan pemerintah 4. Potensi wisata Kota Magelang	1. Variasi produk baru sesuai dengan ciri khas & potensi wisata yang ada 2. Meningkatkan hubungan baik dengan pemasok 3. Meningkatkan kualitas SDM dengan dukungan dari pemerintah 4. Memanfaatkan akses permodalan untuk penambahan produksi pada produk unik dan bervariasi	1. Pemanfaatan modal untuk pemasaran dengan digital marketing 2. Menjangkau pemerintah untuk penambahan modal usaha 3. Upgrade citra usaha dengan memanfaatkan potensi wisata kota Magelang 4. Melakukan promosi dengan dukungan modal yang ada
Threats	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Produk baru dengan harga lebih murah 2. Harga bahan baku yang berfluktuasi 3. Banyaknya pengusaha modern	1. Membuat variasi produk terkini untuk peningkatan persaingan usaha 2. Penggunaan bahan baku lokal 3. Inovasi oleh SDM untuk menghadapi usaha modern yang tumbuh	1. Gencarkan promosi untuk bersaing dengan produk baru dari pengusaha lain 2. Meningkatkan kepercayaan konsumen dengan citra baru usaha 3. Pemanfaatan teknologi digital untuk bahan baku lebih terjangkau dan pemasaran digital

Faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman pada usaha mikro. Peluang (*opportunities*) yang ada seperti pengusaha membangun hubungan baik dengan pemasok, akses terhadap kredit bank juga mudah serta informasi bantuan juga mudah didapatkan dari dinas terkait maupun pemerintah setempat, pemerintah memberikan dukungan terhadap upaya mempertahankan kehidupan usaha mikro selanjutnya dengan tetap memelihara berbagai usaha mikro yang ada, dan terdapat potensi wisata di Kota Magelang dengan mengandalkan tujuan wisata Candi Borobudur. Hal ini dapat menjadi kesempatan bagi para usaha mikro untuk memperkenalkan produk khas dan kuliner kepada para wisatawan yang tinggal sementara di Magelang. Sedangkan

ancaman (*threats*) yang bisa terjadi yaitu mengenai harga bahan baku yang bisa saja naik turun seperti pada kondisi pandemic sebelumnya, kemudian ancaman tergerus oleh usaha baru yang lebih modern juga mungkin saja terjadi, serta keluarnya produk produk usaha baru yang unik dan murah dibandingkan harga barang yang telah dijual oleh usaha mikro sebelumnya. Strategi yang dapat dijadikan sebagai penguatan untuk kondisi usaha mikro di Kota Magelang kedepannya yaitu dapat dilihat dari sisi strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T, dan strategi W-T. Pada strategi S-O dimana penyatuan antara kekuatan dan peluang yang bisa dipilih sebagai strategi yaitu membuat produk baru yang sesuai dengan ciri khas serta memanfaatkan potensi wisata yang ada, perlunya meningkatkan hubungan baik dengan pemasok untuk mempertahankan harga bahan baku, perlunya mengikuti kegiatan yang meningkatkan kualitas SDM dengan memanfaatkan kegiatan pelatihan yang difasilitasi pemerintah setempat, serta memanfaatkan akses permodalan yang ada untuk memperluas usaha serta mengembangkan usaha lebih besar lagi.

Pada strategi W-O dimana modal yang diperoleh baik secara pribadi maupun modal dari bank atau bantuan pemerintah sebaiknya dimanfaatkan untuk alokasi kegiatan *digital marketing*, pengusaha juga perlu untuk aktif menjangkau informasi mengenai bantuan permodalan dari pemerintah, citra usaha perlu untuk di *upgrade* agar lebih menarik dan dapat menonjol di area yang berpotensi dengan wisatanya, dan tentunya perlu menyisihkan perhatian untuk melakukan promosi sembari melakukan pemasaran menggunakan *digital marketing*. Pada strategi S-T, perlunya menambah variasi produk bukan hanya untuk menambah pendapatan tetapi juga untuk meningkatkan persaingan usaha, perlu tetap mempertahankan sumber bahan baku lokal namun tetap berkualitas, dan perlunya dilakukan inovasi oleh SDM yang ada untuk menghadapi perubahan dan kemajuan zaman dalam berbisnis. Pada strategi W-T, perlu adanya gempuran promosi untuk bersaing menghadapi produk-produk baru dari usaha lain, selain itu perbaikan citra juga penting untuk meningkatkan daya tarik serta kepercayaan pelanggan pada produk usaha, serta memanfaatkan kemampuan dalam mengakses dunia digital dengan perolehan bahan baku terbaru dan terkini dari berbagai sumber dan daerah dengan harga yang bersaing.

Dengan penentuan strategi diatas, usaha mikro dapat bersaing lebih baik dengan usaha lainnya, baik usaha lama maupun usaha baru dengan produk inovasi baru. Selain itu strategi tersebut dapat mendorong usaha mikro untuk lebih bertumbuh dan berkembang serta menjadikan skala usaha menjadi lebih besar. Adapun hal-hal yang menjadi ancaman dan kelemahan dapat dengan mudah diatasi dengan mengupayakan kekuatan dan peluang yang ada. Dengan adanya strategi tersebut, harapan bagi pengusaha mikro di Kota Magelang untuk dapat mengadopsi strategi ini secara perlahan namun pasti demi menunjang eksistensi usaha tersebut.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dalam melihat karakteristik dan kondisi usaha mikro penerima bantuan BPUM di Kota Magelang didominasi oleh wanita dan mayoritas pengusaha telah berkeluarga, dominasi pengusaha berada pada rentang

usia 41-60 tahun dengan mayoritas pendidikan terakhir yaitu SMA, dan rata-rata pengusaha mendapatkan informasi mengenai bantuan dari Disperindag, sebagian besar usaha berusia 1-20 tahun, usaha didominasi oleh penyedia akomodasi dan makan minum serta usaha eceran, jenis produk usaha didominasi oleh penjual makanan, serta barang kelontong.

Berdasarkan hasil analisis *one sample chi-square test* terlihat bahwa peluang usaha mikro untuk mendapatkan bantuan BPUM jika dilihat berdasarkan lama usaha, jenis usaha dan jenis produk adalah tidak sama atau berbeda. Berdasarkan hasil analisis *wilcoxon signed rank test*, bantuan BPUM yang diberikan oleh pemerintah kepada para pemilik usaha mikro teridentifikasi efektif dalam meningkatkan modal usaha, produksi, dan nilai tambah. Sedangkan dalam porsi meningkatkan tenaga kerja, bantuan BPUM dinilai tidak efektif untuk hal tersebut.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi penguatan yang tepat sesuai dengan faktor-faktor internal dan eksternal yaitu membuat variasi produk berciri khas, meningkatkan hubungan baik dengan pemasok, meningkatkan kualitas SDM, menambah produk unik dan bervariasi, pemasaran dengan digital marketing, menjangkau modal usaha dari pemerintah, upgrade citra usaha, promosi, variasi produk yang bersaing, penggunaan bahan baku lokal berkualitas, SDM yang berinovasi, menggencarkan promosi untuk bersaing, membangun citra usaha baru, pemanfaatan teknologi digital untuk menjangkau bahan baku dari daerah lain dengan harga bersaing.

Ucapan Terimakasih

Terima kasih kepada LPPM-PMP Universitas Tidar yang telah mendukung penelitian ini secara finansial. Ucapan terima kasih juga kami berikan kepada Bapak Herwanto dan Bapak Rian dari Disperindag Kota Magelang atas bantuannya dalam memfasilitasi kami untuk berkomunikasi kepada para penerima bantuan. Juga kepada para pemilik usaha mikro penerima bantuan BPUM di Kota Magelang yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan informasi terkait bantuan yang diterima serta usaha yang dijalankan.

Referensi

- Anastasya, A. (2023). *Data UMKM, Jumlah dan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia*. Umkmindonesia.id.
- Ghosh, S. (2020). Examining the COVID-19 relief package for MSMEs. *Economic and Political Weekly*, 55(22), 10–21.
- Gurharsh. (2020). *Relief Schemes for MSMEs and NBFCs*. Journals of India.
- Hartarto, A. (2021). *UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia*. Ekon.Go.Id.
- Lin, J. Y., Yang, Z., Li, Y., & Zhang, Y. (2022). Development strategy and the MSMEs finance gap. *Journal of Government and Economics*, 5(100034), 2–8. <https://doi.org/10.1016/j.jge.2022.100034>
- Magelangkota. (2020). *Profil Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) per Kelurahan di*

Kota Magelang. Magelangkota.Go.Id.

- Majid, A., Kurniawan, D. D., & Sigit, K. N. (2021). Pengaruh Bantuan Presiden BLT UMKM Terhadap Produktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Batang. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 12(3), 333–341.
- Memon, M. A., Ting, H., Cheah, J.-H., Thurasamy, R., Chuah, F., & Cham, T. H. (2020). Sample Size for Survey Research: Review and Recommendations. *Journal of Applied Structural Equation Modeling*, 4(2), i–xx. [https://doi.org/10.47263/jasem.4\(2\)01](https://doi.org/10.47263/jasem.4(2)01)
- Msmeregistrar.org. (2022). *COVID-19 Relief for MSMEs from Government*. MSME/SSI.
- Mutmainah, I. (2015). Effectiveness of Empowerment Micro Enterprise. *Jurnal Ekonomi Pembangunan: Kajian Masalah Ekonomi Dan Pembangunan*, 16(1), 85. <https://doi.org/10.23917/jep.v16i1.940>
- Nimfa, D. T., Latiff, A. S. A., & Wahab, S. A. (2021). Theories Underlying Sustainable Growth of Small and Medium Enterprises. *African Journal of Emerging Issues (AJOEI)*, 3(1), 43–66.
- Nurrahma, F., Khotimah, K., & Islamay, S. V. (2022). Dampak Program Bantuan Produktif Usaha Mikro Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Mikro. *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, 5(1), 588–597. <https://doi.org/10.33005/jdep.v5i1.318>
- Nursini, N. (2020). Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) and poverty reduction: empirical evidence from Indonesia. *Development Studies Research*, 7(1), 153–166. <https://doi.org/10.1080/21665095.2020.1823238>
- Putri, A. (2021). *Ini Dia Link Daftar Bantuan UMKM Online BPUM 2021 khusus Jateng*. Mediamagelang.Com.
- Rachmawati, E. (2021). Empowerment of Micro, Small, Medium Enterprise (MSME) Using SWOT Analysis. *European Journal of Business and Management*, 13(8), 64–72. <https://doi.org/10.7176/ejbm/13-8-07>
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146. <https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>
- Singh, N. P., & Bagga, M. (2019). The Effect of Capital Structure on Profitability: An Empirical Panel Data Study. *Jindal Journal of Business Research*, 8(1), 65–77. <https://doi.org/10.1177/22786821188233>
- Sokoto, A. A., & Abdullahi, Y. Z. (2013). Strengthening small and medium enterprises (SMEs) as a strategy for poverty reduction in North Western Nigeria. *American Journal of Humanities and Social Sciences*, 1(3), 189–201. <https://doi.org/10.11634/232907811301338>
- Sulistiyono, M., Hidayat, Y., & Syafari, M. R. (2022). Strategy for Empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Food Sector by The Office of Cooperatives, Small/Micro Businesses and Industry of Balangan Regency. *Journal of Development Studie*, 1(1), 39–48.