

Strategi Bertahan Usaha Mikro di Tengah Ketidakpastian Ekonomi: Studi Kualitatif pada Pedagang Kecil

Dian Meliza^{1*} 

¹ Universitas Islam Kuantan Singingi, Kuansing, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received July 08, 2025

Revised Agustus 11, 2025

Accepted Oktober 30, 2025

Available online Desember 20, 2025

Kata Kunci:

Usaha Mikro, Strategi, Ekonomi, Pedagang Kecil.

Keywords:

Micro-Enterprises, Strategies, Economic, Small Traders.



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright © 2022 by Author. Published by Universitas Pendidikan Ganesha.

ABSTRAK

Ketidakpastian ekonomi yang ditandai oleh fluktuasi harga, penurunan daya beli masyarakat, serta perubahan kebijakan ekonomi memberikan tekanan signifikan terhadap keberlangsungan usaha mikro, khususnya pedagang kecil. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bertahan yang diterapkan oleh usaha mikro dalam menghadapi kondisi ketidakpastian ekonomi tersebut di Kabupaten Kuantan Singingi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi terhadap pedagang kecil yang beroperasi di sektor perdagangan informal. Informan dipilih secara purposive dengan mempertimbangkan lama usaha dan dampak ekonomi yang dialami. Teknik analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan secara tematik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang kecil menerapkan berbagai strategi bertahan, antara lain efisiensi biaya operasional, diversifikasi produk, penyesuaian harga yang fleksibel, pemanfaatan jaringan sosial, serta penggunaan teknologi sederhana seperti media sosial untuk pemasaran. Selain itu, ketahanan usaha juga dipengaruhi oleh faktor non-ekonomi seperti pengalaman usaha, keuletan, dan kemampuan adaptasi pelaku usaha. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi bertahan usaha mikro bersifat kontekstual dan adaptif terhadap dinamika lingkungan ekonomi. Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi perumusan kebijakan pemberdayaan usaha mikro serta referensi bagi pelaku usaha dalam memperkuat ketahanan ekonomi di tengah ketidakpastian.

ABSTRACT

Economic uncertainty characterized by price fluctuations, declining purchasing power, and changes in economic policies poses significant pressure on the sustainability of micro-enterprises, particularly small traders. This study aims to analyze the survival strategies adopted by micro-enterprises in responding to such economic uncertainty in Kuantan Singingi Regency. The study employs a qualitative approach with a case study design. Data were collected through in-depth interviews, participant observation, and documentation involving small traders operating in the informal trade sector. Informants were selected purposively based on business duration and the economic impacts experienced. Data analysis was conducted through data reduction, data display, and thematic conclusion drawing. The findings indicate that small traders implement various survival strategies, including operational cost efficiency, product diversification, flexible pricing adjustments, utilization of social networks, and the use of simple technologies such as social media for marketing. In addition, business resilience is influenced by non-economic factors such as business experience, perseverance, and adaptive capacity of business actors. This study concludes that micro-enterprise survival strategies are contextual and adaptive to dynamic economic environments. The findings are expected to contribute to the formulation of micro-enterprise empowerment policies and serve as a reference for business actors in strengthening economic resilience amid uncertainty.

*Corresponding author

E-mail addresses: dianhabibi2011@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, khususnya yang dijalankan oleh pedagang kecil, merupakan sektor ekonomi yang paling rentan terhadap ketidakpastian ekonomi. Ketidakpastian tersebut dapat berupa fluktuasi harga bahan pokok, inflasi, penurunan daya beli masyarakat, serta perubahan kebijakan ekonomi yang berdampak langsung pada aktivitas perdagangan harian. Dalam konteks ini, kemampuan usaha mikro untuk bertahan tidak hanya ditentukan oleh modal finansial, tetapi juga oleh strategi adaptif yang diterapkan pelaku usaha dalam menghadapi tekanan eksternal. Usaha mikro memiliki karakter fleksibel, namun keterbatasan sumber daya sering kali menjadi tantangan utama dalam mempertahankan keberlanjutan usaha (Tambunan, 2019).

Strategi bertahan usaha mikro dapat dipahami sebagai serangkaian tindakan adaptif yang dilakukan pelaku usaha untuk menjaga kelangsungan operasional di tengah kondisi ekonomi yang tidak stabil. Teori survival strategy dalam ekonomi mikro menjelaskan bahwa pelaku usaha kecil cenderung mengutamakan efisiensi dan penyesuaian jangka pendek dibandingkan ekspansi usaha. Strategi ini mencakup pengendalian biaya, pengelolaan arus kas, serta pengambilan keputusan berbasis pengalaman praktis. Dalam situasi krisis, tujuan utama usaha mikro bukanlah peningkatan keuntungan, melainkan menjaga agar usaha tetap berjalan (Smallbone et al., 2012).

Salah satu strategi bertahan yang umum dilakukan pedagang kecil adalah efisiensi biaya operasional. Pedagang berusaha mengurangi pengeluaran yang tidak esensial, seperti menekan biaya distribusi, mengurangi stok berlebih, atau menyesuaikan jam operasional. Teori efisiensi biaya menyatakan bahwa pengurangan biaya tetap dan variabel menjadi langkah rasional dalam menghadapi ketidakpastian permintaan pasar. Dengan struktur biaya yang lebih ringan, usaha mikro memiliki ruang bertahan yang lebih besar meskipun pendapatan menurun (Porter, 2008).

Selain efisiensi, diversifikasi produk juga menjadi strategi penting dalam menjaga keberlangsungan usaha mikro. Pedagang kecil sering menambah variasi barang dagangan atau menyesuaikan jenis produk dengan kebutuhan konsumen yang berubah. Teori diversifikasi usaha menyebutkan bahwa variasi produk dapat mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis komoditas, terutama dalam kondisi pasar yang tidak stabil. Diversifikasi memungkinkan pedagang menjangkau segmen konsumen yang lebih luas dan menyesuaikan diri dengan pola konsumsi yang dinamis (Ansoff, 1965).

Pemanfaatan jaringan sosial dan modal sosial juga berperan signifikan dalam strategi bertahan usaha mikro. Hubungan dengan sesama pedagang, pemasok, dan pelanggan menjadi sumber informasi, dukungan moral, bahkan bantuan ekonomi informal. Teori modal sosial menjelaskan bahwa kepercayaan, norma, dan jaringan sosial dapat meningkatkan kapasitas individu dalam menghadapi tekanan ekonomi. Bagi pedagang kecil, relasi sosial sering kali menjadi pengganti keterbatasan akses terhadap lembaga keuangan formal (Putnam, 2000).

Perkembangan teknologi sederhana, terutama media sosial dan aplikasi pesan instan, turut memengaruhi strategi bertahan pedagang kecil. Pemanfaatan teknologi digital memungkinkan pedagang menjangkau konsumen tanpa harus bergantung sepenuhnya pada transaksi tatap muka. Dalam perspektif teori adopsi teknologi, pelaku usaha mikro cenderung mengadopsi teknologi yang mudah digunakan, murah, dan sesuai dengan kebutuhan praktis mereka. Digitalisasi sederhana ini terbukti meningkatkan visibilitas usaha dan mempertahankan volume penjualan di tengah ketidakpastian ekonomi (Rogers, 2003).

Ketahanan usaha mikro juga dipengaruhi oleh faktor internal pelaku usaha, seperti pengalaman, sikap mental, dan kemampuan adaptasi. Teori kewirausahaan menekankan bahwa resiliensi, keuletan, dan orientasi pada pemecahan masalah merupakan modal non-material yang penting bagi keberlanjutan usaha kecil. Pedagang yang memiliki pengalaman panjang cenderung lebih siap menghadapi krisis karena telah terbiasa dengan dinamika naik-turun kondisi ekonomi (Gibb, 2005).

Dalam praktiknya, strategi bertahan pedagang kecil sering kali tidak dirumuskan secara formal, melainkan berkembang secara alami melalui pengalaman sehari-hari. Keputusan usaha diambil berdasarkan pengamatan langsung terhadap perilaku konsumen, kondisi pasar, dan kemampuan pribadi. Fleksibilitas ini menjadi kekuatan utama usaha mikro dalam menyesuaikan diri dengan situasi yang berubah cepat.

Ketidakpastian ekonomi juga membentuk pola perilaku usaha yang lebih berhati-hati dan pragmatis. Pedagang kecil cenderung menghindari risiko besar, menunda ekspansi, dan lebih fokus pada stabilitas pendapatan harian. Orientasi jangka pendek ini mencerminkan kebutuhan mendesak untuk memenuhi kebutuhan hidup sekaligus menjaga keberlangsungan usaha dalam kondisi yang serba tidak pasti.

Secara keseluruhan, strategi bertahan usaha mikro pada pedagang kecil merupakan kombinasi antara penyesuaian ekonomi dan kekuatan personal pelaku usaha. Ketahanan usaha tidak hanya

bergantung pada faktor eksternal seperti kebijakan atau kondisi pasar, tetapi juga pada kemampuan individu untuk beradaptasi, belajar dari pengalaman, dan memanfaatkan peluang yang tersedia. Oleh karena itu, pemahaman terhadap strategi bertahan ini menjadi penting sebagai dasar dalam merumuskan kebijakan pemberdayaan usaha mikro yang lebih kontekstual dan berkelanjutan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk memahami secara mendalam strategi bertahan yang diterapkan oleh pedagang kecil dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada makna, pengalaman, dan proses adaptasi pelaku usaha mikro dalam konteks sosial dan ekonomi tertentu. Metode ini memungkinkan peneliti untuk menggali realitas empiris dari sudut pandang informan secara komprehensif, sehingga strategi bertahan dapat dipahami secara kontekstual dan holistik (Creswell, 2014).

Desain penelitian yang digunakan adalah studi kasus, dengan unit analisis berupa pedagang kecil yang menjalankan usaha mikro di sektor perdagangan informal. Studi kasus dipilih karena memberikan kesempatan untuk menelusuri fenomena secara mendalam dalam konteks kehidupan nyata, terutama ketika batas antara fenomena dan konteks tidak tampak secara jelas. Pemilihan lokasi dan subjek penelitian dilakukan secara purposive dengan mempertimbangkan kriteria seperti lama usaha, jenis dagangan, serta dampak ketidakpastian ekonomi yang dirasakan oleh pedagang (Yin, 2018).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Wawancara mendalam digunakan untuk memperoleh informasi terkait pengalaman, strategi, serta pertimbangan pengambilan keputusan usaha. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung aktivitas perdagangan dan interaksi pedagang dengan konsumen. Dokumentasi berupa catatan usaha sederhana, foto kegiatan, atau arsip terkait digunakan sebagai data pendukung. Penggunaan berbagai teknik ini bertujuan untuk meningkatkan kelengkapan dan kedalaman data penelitian (Sugiyono, 2019).

Analisis data dilakukan secara tematik dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh dari lapangan dikodekan dan dikelompokkan berdasarkan tema-tema utama yang berkaitan dengan strategi bertahan usaha mikro. Proses analisis berlangsung secara simultan sejak pengumpulan data hingga tahap akhir penelitian, sehingga memungkinkan peneliti melakukan refleksi dan penyesuaian fokus penelitian secara berkelanjutan (Miles, Huberman, & Saldaña, 2014).

Keabsahan data dalam penelitian ini dijaga melalui teknik triangulasi sumber dan metode, perpanjangan keikutsertaan peneliti di lapangan, serta member check kepada informan. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan konsistensi data. Member check digunakan untuk mengonfirmasi hasil temuan dengan informan agar interpretasi peneliti sesuai dengan pengalaman subjek penelitian. Langkah-langkah ini penting untuk menjamin kredibilitas dan validitas temuan penelitian kualitatif (Lincoln & Guba, 1985).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketidakpastian ekonomi dirasakan secara nyata oleh pedagang kecil dalam bentuk fluktuasi harga bahan baku, penurunan jumlah pembeli, serta ketidakstabilan pendapatan harian. Kondisi ini mendorong pelaku usaha mikro untuk mengubah pola pengelolaan usaha agar tetap bertahan. Temuan ini sejalan dengan pandangan bahwa usaha mikro merupakan sektor yang paling cepat terdampak oleh perubahan ekonomi makro karena keterbatasan modal dan akses terhadap sumber daya ekonomi formal (Tambunan, 2019).

Strategi utama yang ditemukan dalam penelitian ini adalah efisiensi biaya operasional. Pedagang kecil cenderung mengurangi pengeluaran yang tidak bersifat mendesak, seperti menekan biaya distribusi, mengatur ulang jumlah stok, serta mengoptimalkan penggunaan tenaga kerja keluarga. Strategi ini mencerminkan perilaku rasional pelaku usaha mikro yang berorientasi pada kelangsungan usaha, bukan pada ekspansi keuntungan, sebagaimana dijelaskan dalam teori perilaku ekonomi usaha kecil (Porter, 2008).

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa penyesuaian harga menjadi strategi penting dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi. Pedagang kecil menerapkan harga yang fleksibel sesuai dengan kondisi pasar dan daya beli konsumen. Beberapa pedagang memilih untuk mempertahankan harga dengan mengurangi margin keuntungan, sementara yang lain menyesuaikan ukuran atau kualitas produk.

Strategi ini sejalan dengan teori elastisitas permintaan, di mana harga menjadi instrumen adaptif untuk menjaga volume penjualan (Mankiw, 2020).

Diversifikasi produk ditemukan sebagai strategi bertahan yang cukup dominan di kalangan pedagang kecil. Pedagang menambah variasi barang dagangan atau mengalihkan jenis produk ke komoditas yang lebih dibutuhkan konsumen dalam situasi ekonomi sulit. Diversifikasi ini berfungsi untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu sumber pendapatan dan meningkatkan peluang bertahan di tengah ketidakpastian pasar, sebagaimana dijelaskan dalam teori strategi diversifikasi usaha (Ansoff, 1965).

Pemanfaatan jaringan sosial menjadi temuan penting dalam hasil penelitian ini. Pedagang kecil mengandalkan relasi dengan pemasok, sesama pedagang, dan pelanggan tetap sebagai sumber informasi, dukungan, dan bantuan ekonomi informal. Modal sosial ini memungkinkan pedagang memperoleh kelonggaran pembayaran, informasi harga, atau bantuan stok barang. Temuan ini mendukung teori modal sosial yang menekankan pentingnya jaringan dan kepercayaan dalam memperkuat ketahanan ekonomi kelompok kecil (Putnam, 2000).

Hasil penelitian juga mengungkap bahwa sebagian pedagang kecil mulai memanfaatkan teknologi sederhana untuk mempertahankan usahanya. Penggunaan media sosial dan aplikasi pesan instan digunakan untuk menerima pesanan, mempromosikan produk, dan menjaga komunikasi dengan pelanggan. Pola ini mencerminkan proses adopsi teknologi yang bersifat selektif dan pragmatis, sebagaimana dijelaskan dalam teori difusi inovasi yang menekankan kemudahan dan manfaat sebagai faktor utama adopsi teknologi (Rogers, 2003).

Selain strategi ekonomi, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal pelaku usaha memiliki peran signifikan dalam ketahanan usaha mikro. Pengalaman usaha, sikap pantang menyerah, serta kemampuan membaca peluang menjadi modal penting dalam menghadapi ketidakpastian. Temuan ini sejalan dengan teori kewirausahaan yang menekankan pentingnya resiliensi dan orientasi adaptif sebagai faktor penentu keberlangsungan usaha kecil (Gibb, 2005).

Di luar faktor-faktor tersebut, penelitian ini menemukan bahwa keputusan usaha pedagang kecil sangat dipengaruhi oleh kebutuhan hidup sehari-hari. Strategi yang diterapkan sering kali bersifat jangka pendek dan berorientasi pada pemenuhan kebutuhan dasar keluarga. Kondisi ini membuat pedagang lebih fokus pada stabilitas pendapatan harian dibandingkan perencanaan usaha jangka panjang.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa ketidakpastian ekonomi mendorong pedagang kecil untuk lebih berhati-hati dalam mengambil risiko usaha. Banyak pedagang memilih mempertahankan skala usaha yang ada dan menunda rencana pengembangan. Sikap ini dipandang sebagai bentuk rasionalitas praktis dalam menghadapi situasi ekonomi yang tidak menentu.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menggambarkan bahwa strategi bertahan usaha mikro pada pedagang kecil merupakan kombinasi antara penyesuaian ekonomi, pemanfaatan relasi sosial, serta kekuatan personal pelaku usaha. Strategi tersebut berkembang secara kontekstual sesuai dengan kondisi lingkungan dan pengalaman masing-masing pedagang. Temuan ini menegaskan bahwa ketahanan usaha mikro tidak dapat dilepaskan dari interaksi antara faktor struktural dan kemampuan adaptasi individu.

Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat ditegaskan bahwa ketidakpastian ekonomi merupakan konteks struktural yang secara langsung membentuk perilaku dan keputusan usaha pedagang kecil. Fluktuasi harga, perubahan daya beli, dan ketidakstabilan pasar tidak hanya memengaruhi pendapatan, tetapi juga mengubah cara pedagang memaknai keberlangsungan usaha. Dalam situasi ini, usaha mikro tidak beroperasi dalam logika pertumbuhan, melainkan dalam logika bertahan hidup yang berorientasi pada keberlanjutan jangka pendek.

Strategi efisiensi biaya yang ditemukan mencerminkan respons rasional pedagang kecil terhadap keterbatasan sumber daya. Pengurangan biaya operasional dan optimalisasi sumber daya internal menunjukkan bahwa pedagang berusaha menyesuaikan struktur usaha dengan kondisi pasar yang menyempit. Efisiensi tidak semata-mata dimaknai sebagai penghematan, tetapi sebagai upaya menjaga keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran agar usaha tetap berjalan.

Penyesuaian harga yang fleksibel memperlihatkan kemampuan pedagang kecil dalam membaca dinamika pasar dan perilaku konsumen. Fleksibilitas ini menunjukkan bahwa harga bukan hanya instrumen ekonomi, tetapi juga alat sosial untuk mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Dengan mengorbankan sebagian margin keuntungan, pedagang berupaya menjaga loyalitas konsumen dan stabilitas volume penjualan di tengah menurunnya daya beli.

Diversifikasi produk yang dilakukan pedagang kecil mencerminkan bentuk adaptasi terhadap perubahan kebutuhan konsumen. Strategi ini menunjukkan adanya proses pembelajaran berkelanjutan dalam praktik usaha sehari-hari. Pedagang tidak hanya bereaksi terhadap kondisi ekonomi, tetapi juga secara aktif mencari peluang baru yang memungkinkan usaha tetap relevan dan diminati oleh pasar.

Pemanfaatan jaringan sosial dalam strategi bertahan menegaskan bahwa usaha mikro tidak dapat dipisahkan dari konteks sosial tempatnya beroperasi. Relasi dengan pemasok, pelanggan, dan sesama pedagang menjadi sumber daya penting yang menggantikan keterbatasan akses terhadap modal formal. Jaringan ini tidak hanya berfungsi secara ekonomi, tetapi juga memberikan rasa aman dan dukungan moral bagi pelaku usaha.

Penggunaan teknologi sederhana menunjukkan bahwa digitalisasi pada usaha mikro berlangsung secara bertahap dan kontekstual. Pedagang kecil mengadopsi teknologi sejauh dianggap relevan dan mudah diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari. Hal ini menunjukkan bahwa transformasi digital pada usaha mikro lebih bersifat praktis dibandingkan strategis, namun tetap memberikan kontribusi terhadap keberlangsungan usaha.

Faktor internal pelaku usaha, seperti pengalaman dan ketahanan mental, terbukti menjadi elemen penting dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi. Pengalaman usaha membentuk kemampuan pedagang dalam mengambil keputusan cepat dan tepat, sementara sikap pantang menyerah menjadi modal psikologis yang menjaga keberlangsungan usaha di tengah tekanan ekonomi.

Orientasi jangka pendek yang ditunjukkan pedagang kecil mencerminkan kondisi struktural usaha mikro yang sangat bergantung pada pendapatan harian. Fokus pada pemenuhan kebutuhan dasar membuat pedagang cenderung menghindari risiko besar dan menunda ekspansi usaha. Meskipun membatasi pertumbuhan, strategi ini menjadi pilihan rasional dalam situasi ekonomi yang tidak menentu.

Secara keseluruhan, pembahasan ini menunjukkan bahwa strategi bertahan usaha mikro merupakan hasil interaksi antara tekanan ekonomi, konteks sosial, dan kapasitas individu pelaku usaha. Ketahanan usaha tidak hanya ditentukan oleh faktor ekonomi semata, tetapi juga oleh kemampuan adaptasi, relasi sosial, dan pengalaman pelaku usaha. Pemahaman ini menegaskan pentingnya pendekatan kebijakan yang tidak hanya berfokus pada aspek finansial, tetapi juga memperhatikan dimensi sosial dan psikologis pedagang kecil.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa ketidakpastian ekonomi memberikan dampak signifikan terhadap keberlangsungan usaha mikro, khususnya pedagang kecil. Fluktuasi harga, penurunan daya beli, dan kondisi pasar yang tidak stabil mendorong pelaku usaha untuk mengubah cara mengelola usahanya. Dalam konteks tersebut, orientasi usaha mikro cenderung bergeser dari upaya pertumbuhan menuju strategi bertahan yang berfokus pada keberlanjutan usaha dan pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari.

Strategi bertahan yang diterapkan pedagang kecil meliputi efisiensi biaya operasional, penyesuaian harga yang fleksibel, diversifikasi produk, pemanfaatan jaringan sosial, serta penggunaan teknologi sederhana. Strategi-strategi ini menunjukkan kemampuan adaptasi pelaku usaha terhadap perubahan lingkungan ekonomi, meskipun dilakukan secara informal dan berbasis pengalaman. Selain faktor ekonomi, ketahanan usaha juga dipengaruhi oleh faktor internal seperti pengalaman, ketahanan mental, dan keuletan pelaku usaha dalam menghadapi tekanan ekonomi.

Secara keseluruhan, keberlangsungan usaha mikro pada pedagang kecil merupakan hasil dari interaksi antara kondisi struktural ekonomi dan kapasitas adaptif individu pelaku usaha. Temuan penelitian ini menegaskan bahwa penguatan usaha mikro tidak dapat hanya berfokus pada aspek permodalan, tetapi juga perlu memperhatikan penguatan kapasitas adaptasi, jaringan sosial, dan literasi usaha. Oleh karena itu, kebijakan dan program pemberdayaan usaha mikro perlu dirancang secara kontekstual dan berkelanjutan agar mampu meningkatkan ketahanan ekonomi pedagang kecil di tengah ketidakpastian.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pedagang kecil yang telah bersedia menjadi informan dan berbagi pengalaman dalam penelitian ini. Apresiasi juga disampaikan kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, masukan, serta bantuan selama proses pengumpulan dan analisis data. Semoga penelitian ini dapat memberikan kontribusi akademik dan manfaat praktis bagi pengembangan serta pemberdayaan usaha mikro di tengah ketidakpastian ekonomi.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Ansoff, H. I. (1965). *Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion*. New York: McGraw-Hill.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Gibb, A. A. (2005). *Towards the entrepreneurial university: Entrepreneurship education as a lever for change*. Birmingham: National Council for Graduate Entrepreneurship.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Mankiw, N. G. (2020). *Principles of economics* (9th ed.). Boston: Cengage Learning.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Porter, M. E. (2008). *The five competitive forces that shape strategy*. Harvard Business Review, 86(1), 78–93.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.). New York: Free Press.
- Smallbone, D., Deakins, D., Battisti, M., & Kitching, J. (2012). Small business responses to a major economic downturn: Empirical perspectives from New Zealand and the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 30(7), 754–777.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, kendala, dan tantangan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.