

Identifikasi Problem Usaha Mikro Pada Pengrajin Sangkar Burung Kadilangon di Masa Covid-19

Rustam Hanafi ^{*1}, Sutapa²

^{1,2}Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Sultan Agung

*e-mail: rustam@unissula.ac.id¹, sutapa@unissula.ac.id²

Abstract

The birdcage craftsman center in the hamlet of Kadilangon, Kebonbator, has occurred hereditary for three generations, but they have not shown significant prosperity. Therefore, this community service aims to identify the problems faced by partners until to provide solutions and assistance through continuous service. It was done by interviewing partners with door-to-door representation. Because, first, there were strict restrictions on mass gatherings during the COVID-19. Second, partners are less familiar with smartphones, so difficult for online. With this method, we can explore in depth the main problems faced by partners. This community service finds that partners have basic problems for developing. First, they generally have an employee mindset, not an entrepreneur mindset. Second, they cannot access funding because of limited information and knowledge. The solutions offered for the next service are entrepreneurship training and the formation of savings and loan cooperatives and production as facilitation of partner business development.

Keywords: birdcage craftsman, covid-19, mindset, entrepreneur, cooperative

Abstrak

Sentra pengrajin sangkar burung di dusun Kadilangon, Kebonbator, telah berlangsung secara turun-temurun selama tiga generasi, tetapi mereka belum menunjukkan kesejahteraan yang signifikan. Oleh karenanya, pengabdian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra sehingga memberi solusi dan pendampingan melalui pengabdian berkesinambungan. Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan teknik wawancara pada mitra dengan door-to-door secara keterwakilan. Hal ini dilakukan karena, pertama, adanya pembatasan ketat untuk pengumpulan massa di masa pandemi covid-19. Kedua, anggota mitra kurang familier dengan penggunaan smartphone sehingga kesulitan untuk dilakukan secara daring. Dengan metode ini, kami dapat menggali secara mendalam permasalahan pokok yang dihadapi mitra. Pengabdian ini menemukan bahwa mitra memiliki permasalahan dasar sehingga sulit berkembang. Pertama, mereka rata-rata memiliki mindset pekerja atau karyawan bukan mindset sebagai pengusaha. Kedua, mereka tidak dapat mengakses pendanaan karena keterbatasan informasi dan pengetahuan. Solusi yang ditawarkan untuk pengabdian berikutnya adalah pelatihan entrepreneurship dan pembentukan koperasi simpan-pinjam dan produksi sebagai fasilitasi pengembangan usaha mitra.

Kata kunci: pengrajin sangkar burung, pengabdian, mindset, entrepreneurship, koperasi

1. PENDAHULUAN

Pandemi covid-19 merupakan fenomena dan isu kesehatan global, dimana World Health Organization Kesehatan Dunia (WHO) telah menyatakan bahwa Covid-19 merupakan pandemi bagi sebagian besar negara-negara di dunia, termasuk di Indonesia. Hal ini telah menimbulkan banyak korban jiwa dan berdampak pada bidang sosial, ekonomi, dan kesejahteraan masyarakat. Menurut World Bank, dampak Covid-19 terhadap bidang ekonomi adalah menghentikan usaha hampir 24 juta orang di Asia Timur dan Pasifik, dengan asumsi terburuknya diperkirakan 35 juta orang akan tetap dalam kemiskinan (Tahliani, 2020). Pandemi Covid-19 juga memberikan dampak yang cukup besar bagi perekonomian di Indonesia terutama sektor usaha mikro, kecil dan menengah (Nalini, 2001). Usaha kecil paling banyak terpukul di masa Covid-19, pelaku menutup usahanya, dan lebih jauh menghadapi kendala arus kas (Baker & Judge, 2020; Sugiri, 2020). Keterpurukan akibat Covid-19 dapat diselesaikan dengan cara meningkatkan kesejahteraan bagi ekomi bisnis lokal (Fitriati et al., 2021)

Pemerintah telah berupaya dalam meningkatkan penghasilan masyarakat melalui kebijakan pengembangan UMKM (Mulyantomo et al., 2001). Di masa Covid-19, kebijakan

pemerintah memprioritaskan dukungan pada UMKM melalui penanganan Covid-19 dan pemulihan ekonomi nasional (PEN). Kebijakan tersebut antara lain bantuan sosial kepada UMKM dengan kriteria kelompok miskin, kebijakan subsidi bunga bagi UMKM yang mempunyai hutang, kebijakan insentif PPh final UMKM, dan PPh pasal 22 ekspor dan optimalisasi kredit usaha rakyat (Ismoyo & Sari, 2021). Namun kebijakan ini belum dapat dirasakan langsung oleh pelaku usaha mikro, khususnya pengrajin sangkar burung di desa Kebonbatur Mranggen.

Desa Kebonbatur kecamatan Mranggen kabupaten Demak memiliki keunikan dibanding desa-desa lainnya di Demak. Desa ini dikenal sebagai sentra pembuatan sangkar burung sejak 25 tahun. Sampai sekarang, mayoritas warga desa ini masih menggantungkan kehidupannya dari usaha pembuatan sangkar burung. Menurut Slamet (2017), sebagian besar warganya memiliki aktivitas kerajinan tangan sangkar burung secara turun temurun sampai tiga generasi. Aktivitas ini dapat dilihat di rumah warga masing-masing setiap hari. Mereka memanfaatkan lahan yang ada di rumahnya, misalnya di samping, di belakang bahkan di teras rumahnya. Meskipun pembuatannya ada yang hanya berupa rangka dasar, ada juga hingga finishing seperti mengoles dan vernis. Perbedaan atau ciri sangkar burung buatan dari Desa Kebonbatur dengan daerah lain, adalah memiliki bentuk yang kotak dan bahan kayu yang terbuat dari limbah kayu jati. Dengan bahan kayu jati ini, sangkar burung buatan Desa Kebonbatur bisa awet dan bertahan hingga 10 tahun.

Usaha kerajinan sangkar burung di desa Kebonbatur merupakan usaha perorangan dan jumlahnya cukup banyak. Mereka memproduksi dengan tenaga kerja sendiri di rumahnya masing-masing. Kegiatan produksi ini hampir ada di setiap rumah warga sehingga desa Kebonbatur ini menjadi daerah sentra industri kerajinan sangkar burung (Masyithoh, 2014). Namun, seiring berjalannya waktu, persaingan usaha ini semakin ketat menyusul terus bermunculannya sentra sangkar burung di daerah-daerah lain seperti Purwodadi, Jepara, Solo, Purwakerta, dan Cirebon. Karena mereka harus berbagi dengan pemain dari daerah lain, kini penjualan sangkar burung tidak sebanyak dulu lagi. Lemah berkompetisi dengan daerah lain dan lemahnya sebagai entrepreneur akan menjadi ancaman eksistensi sentra pengrajin sangkar ini. Problem ini perlu segera ditangani oleh pihak pemerintah atau lembaga lainnya. Permasalahan yang ada perlu diidentifikasi dan diberi solusi sehingga sentra ini lebih bergairah dan lebih berkembang.

Oleh karenanya, kami melaksanakan pengabdian masyarakat di desa Kebonbatur dengan para pengrajin sangkar burung di dusun Kadilangon sebagai mitra dan sebagai proyek percontohan bagi dusun yang lain. Tujuan utamanya adalah memberdayakan anggota mitra (para pengrajin sangkar burung di dusun Kadilangon) sehingga sentra sangkar burung Kebonbatur tetap eksis dan dapat meningkatkan kesejahteraan anggota mitra. Program pengabdian pada mitra direncanakan dalam waktu yang panjang dan berkesinambungan agar tujuan eksistensi dan kemajuan sentra sangkar burung bisa tercapai.

2. METODE

Metode pelaksanaan pengabdian di era covid-19 agak berbeda dengan ketika kondisi normal. Ketika kondisi normal penyuluhan dan pelatihan terhadap mitra dapat dilakukan dengan cara dikumpulkan pada satu lokasi tertentu. Namun ketika pandemi seperti ini kegiatan pengumpulan massa justru harus dihindari bahkan dilarang. Dalam kondisi seperti inilah, akhirnya kami merubah setting perencanaan awal dan memutuskan bahwa pelaksanaan pengabdian harus menghindari kerumunan massa dan mengurangi waktu yang terlalu lama di lapangan. Kami mencoba alternatif lain secara daring tetapi anggota mitra kami banyak yang kurang familier dengan penggunaan *smartphone* sehingga pelaksanaan secara daring juga sulit diterapkan. Sehingga alternatif terakhir yang kami lakukan adalah teknik wawancara secara *door-to-door*, yaitu mendatangi rumah anggota mitra secara acak.

Penggunaan metode ini dimaksudkan (1) untuk menggali informasi secara detail dan mendalam mengenai permasalahan, harapan, dan rencana pengembangannya dari usaha mitra; (2) dapat mengamati secara langsung proses dan jumlah produksi, (3) untuk mengetahui apakah proses produksi dilakukan sendiri atau menggunakan karyawan; (4) untuk memperoleh informasi tingkat kesejahteraan berdasarkan indikasi yang ada di lokasi. Dengan metode ini, diharapkan dapat memotret dan menjawab permasalahan yang dihadapi mitra kami, yaitu mengapa usaha mikro pengrajin sangkar burung ini belum bisa meningkatkan kesejahteraan secara signifikan padahal sudah dilakukan dari generasi ke generasi secara turun temurun.

Selain mempunyai kelebihan metode dengan teknik wawancara mempunyai kelemahan antara lain; (1) membutuhkan waktu dan tenaga lebih banyak; (1) wawancara yang dilakukan secara personal, tidak bisa didiskusikan secara bersama dengan seluruh anggota mitra yang lain; (3) penyuluhan dan motivasi *entrepreneurship* tidak bisa dilakukan secara personal karena menghabiskan waktu yang cukup lama. Namun demikian, kami tetap mendorong dan memotivasi meskipun hanya dengan waktu yang terbatas.

Setelah memperoleh informasi, memberikan masukan dan motivasi pada anggota mitra yang dijadikan sampel, tahapan pelaksanaannya selanjutnya adalah mengkaji hasil identifikasi permasalahan. Selanjutnya, hasil identifikasi permasalahan disampaikan kepada ketua RT, yang sekaligus ketua mitra, dan perwakilan anggota mitra untuk didiskusikan dan menawarkan solusi. Solusi ini kami tawarkan kepada mitra melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan dalam program pengabdian masyarakat selanjutnya.



Gambar 1. Mengidentifikasi permasalahan anggota mitra melalui wawancara



Gambar 2. Kunjungan dan wawancara dengan mitra.



Gambar 3. Kunjungan dan wawancara dengan anggota mitra lainnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pengrajin sangkar burung (mitra), maka kami dapat mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi mitra, sehingga mereka sulit untuk berkembang. Pertama, mereka memiliki *mindset* sebagai *entrepreneur* masih rendah, mereka masih memiliki tipologi sebagai pekerja atau karyawan. Ketika mereka ditanya, adakah keinginan mempunyai karyawan atau anak buah? Adakah keinginan menjadi mejadi bos atau juragan? Rata-rata mereka menjawab belum mempunyai pemikiran kesana. Bahkan ada yang menjawab bahwa mempunyai karyawan akan menambah beban dan menambah permasalahan mereka. Mereka hanya berfikir, yang penting buat sangkar burung dijual dapat uang untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Bahkan masih banyak yang membuat sangkar setengah jadi (istilahnya 'kasaran') belum full finishing (istilahnya 'alusan') sehingga harganya relatif murah.

Kedua, kendala permodalan. Ketika ditanya bagaimana dengan proses pemasarannya? Mereka menjawab tidak ada masalah dengan pemasaran karena hasil produksinya dapat dijual langsung ke pihak pengepul. Kalau tidak ada masalah dengan pemasaran, kenapa produksinya tidak diperbanyak? Mereka menjawab karena tidak punya cukup modal. Kenapa tidak mencari pembiayaan yang lunak? Mereka menjawab persyaratannya dan caranya sulit.

Hasil identifikasi masalah di atas dapat memberikan gambaran, kenapa pengrajin sangkar burung ini meskipun sudah tiga generasi belum maju dan berkembang atau dengan kata lain belum mensejahterakan mereka. Bahkan kami mulai khawatir, para pengrajin ini lambat laun akan berkurang padahal memiliki potensi yang sangat besar. Indikasinya adalah: (1) saat pengamatan dilapangan, hampir keseluruhan pembuatan sangkar burung dilakukan sendiri (tanpa karyawan) dan banyak dilakukan oleh generasi tua; (2) pembuatan sangkar burung ini kadangkala menjadi pekerjaan sampingan ketika musim tanam sudah tiba; (3) keterlibatan generasi mudanya dalam pembuatan sangkar burung relatif sedikit, mereka banyak yang menekuni pekerjaan di luar kampungnya.

Permasalahan Pertama, *Mindset* Sebagai Karyawan

Berdasarkan identifikasi kami, permasalahan dasar yang dihadapi pengrajin sangkar burung adalah *mindset* atau pola pikir. Secara umum *mindset* mereka adalah tipologi pekerja bukan *entrepreneur*. *Entrepreneur mindset* adalah pola pikir seseorang yang berorientasi pada wirausaha, lebih memilih ketidakpastian dari pada menghindari, memandang sesuatu lebih sederhana, berbeda dengan orang lain yang memandang sesuatu lebih kompleks, dan selalu belajar dari akibat resiko yang diambil (McGrath & MacMillan, 2000). Menurut McGrath & MacMillan (2000), ada lima karakter *entrepreneur mindset*, antara lain: (1) mereka selalu mencari peluang

yang baru dengan penuh semangat; (2) mereka sangat disiplin dalam mencari peluang yang baru; (3) Mencari peluang yang paling baik; (4) mereka fokus pada eksekusi; (6) Mereka melibakan energi orang lain di dalam domain mereka.

Bagaimana merubah *mindset* karyawan menjadi *entrepreneur mindset*. Mengubah *mindset* ini tentu tidak mudah. Butuh waktu dan proses agak panjang untuk mengubah menjadi *entrepreneur mindset*, apalagi mitra sangkar burung banyak di dominasi orang tua. Oleh karenanya, kami mempunyai target sasaran khususnya generasi mudanya. Mereka harus mempunyai *entrepreneur mindset* karena mereka sebagai generasi penerus orang tuanya. *Entrepreneur mindset* harus ditanamkan pada generasi muda sehingga mereka mempunyai jiwa entrepreneurship. Program ini dapat dilakukan melalui pengabdian secara berkesinambungan dengan memberikan pelatihan dan mendatangkan para motivator pengusaha sukses. Dengan demikian, mereka diharapkan terinspirasi dan memiliki cara pandang bagaimana menjadi entrepreneur yang sukses.

Permasalahan Kedua, Kendala Permodalan

Sebagaimana hasil identifikasi, permasalahan yang dihadapi usaha mikro biasanya adalah masalah modal. Mereka kurang mendapat akses dari pihak yang menyediakan modal. Pihak penyedia modal biasanya akan melakukan identifikasi usaha, apakah masuk kategori UMKM atau tidak. Setelah diidentifikasi, pihak pemberi modal akan memberikan persyaratan. Menurut Ferdiani (2019) ada persyaratan umum dan persyaratan khusus. Persyaratan umum biasanya seperti KTP, KK, NPWP, rekening koran, surat ijin usaha, laporan keuangan, dan dokumen rencana investasi hingga slip gaji. Persyaratan-persyaratan itulah yang membuat mitra mengalami kesulitan untuk mengakses permodalan karena mereka tidak bisa memenuhi.

Peminjaman dana bisa bersumber pada Bank dan bisa dari Pemerintah. Peminjaman dari Bank tentu akan dikenakan bunga yang lebih besar. Pemerintah biasanya menyiapkan program bantuan pendanaan bagi pelaku UMKM melalui Kementerian Koperasi dan UKM. Kementerian ini biasanya mempunyai lembaga khusus dalam penyaluran pendanaan pada UMKM, misal lembaga pengelola dana bergulir (LBDB). Para pelaku UMKM yang lolos dari verifikasi akan memperoleh bantuan modal sebesar 25 juta. Pendanaan ini bukan untuk mendirikan bisnis tetapi bantuan untuk mengembangkan bisnis yang sudah berjalan. Semua pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah bisa memperoleh pendanaan ini termasuk bisnis digital (Putra, 2020). UMKM yang memiliki persyaratan lengkap misalnya surat ijin dan tempat usaha bisa memperoleh bantuan gratis dalam pendanaan hibah atau pinjaman tanpa agunan dengan bunga yang rendah (Putra, 2020).

Menurut Jannah & Faina (2016) hanya 9.417.349 UMKM yang dapat bantuan pembiayaan atau 16,66% dari total UMKM. Hal ini menunjukkan betapa sulitnya mereka mengakses pendanaan tersebut. Menurut Rokhim (2021) ada empat penyebab para pelaku UMKM sulit mengakses pembiayaan, (1) sedikitnya informasi karena pelaku UMKM tidak termasuk yang diaudit lembaga perbankan, serta minim dalam penggunaan teknologi, dan asetnya tidak dijaminkan; (2) asimetri informasi yang berujung pada ratio kredit bank yang berimplikasi pada pembebanan biaya yang tinggi oleh bank; (3) keadaan *granularity* atau karakter UMKM dimana jumlahnya banyak tetapi tersebar secara kecil-kecil; (4) meningkatnya biaya pengawasan perbankan untuk memantau *granularity* sehingga menurunkan efisiensi perbankan.

Dari uraian diatas dapat dipastikan betapa sulitnya bagi perilaku usaha mikro, khususnya mitra kami, untuk mengakses pembiayaan murah yang disalurkan pemerintah. Apalagi para pelaku usaha mikro pengrajin sangkar burung yang dilakukan di rumah dan biasanya tanpa memiliki ijin usaha dan persyaratan formal lainnya sehingga dapat dipastikan sulit untuk akses ke dana yang disalurkan pemerintah. Untuk modal kerja mereka hanya mengandalkan dari hasil penjualan dari sangkar burung yang notabene sebagian untuk kebutuhan sehari-hari. Dari identifikasi terhadap permasalahan modal ini, kami dan ketua RT (mitra) berinisiatif mendirikan koperasi sebagai wadah dan pengembangan perekonomian mitra kami. Kenapa memilih badan

usaha koperasi bukan bentuk usaha lainnya? Ada beberapa alasan: (1) azas koperasi yaitu asas kekeluargaan dan gotong royong (Satriadi & Dewi, 2020); (2) sistem koperasi sudah dituangkan dengan UUD 1945 khususnya pasal 33 (Sugiharsono, 2009); (3) Sistem ekonomi koperasi memiliki karakteristik yang sesuai dengan situasi dan budaya Indonesia (Sugiharsono, 2009); (4) koperasi akan mewayungi para anggota mitra sehingga mudah mengakses permodalan baik di perbankan maupun bantuan lunak pemerintah dalam wadah koperasi. Kami sepakat dengan adanya koperasi diharapkan permasalahan modal, harga jual, dan pemasaran dapat ditanggulangi.



Gambar 4. Membahas dan diskusi dengan ketua RT (ketua mitra)

Setelah melakukan identifikasi permasalahan tersebut, kami dan ketua RT (ketua mitra) dan perwakilan masyarakat berdiskusi untuk menindak lanjuti penyelesaian permasalahan tersebut. Kami menawarkan solusi dan kesepakatan untuk menindaklanjuti pengabdian berikutnya, antara lain:

1. Memperkuat jiwa dan *mindset entrepreneurship* para pengrajin sangkar burung melalui penyuluhan dan pelatihan motivasi bisnis.
2. Untuk meminimalisir permasalahan permodalan, kami sepakat dan berinisiatif untuk mendirikan koperasi simpan pinjam dan produksi sebagai fasilitas pengembangan usaha mereka.

4. KESIMPULAN

Pengabdian yang kami lakukan mengalami hambatan yang sangat serius, yaitu adanya pandemi covid-19. Sehingga strategi dan teknis pelaksanaannya mengalami perubahan dari rencana awal. Rencana awal, anggota mitra (pengrajin sangkar burung) akan dikumpulkan di suatu lokasi tertentu dengan tujuan menggali permasalahan, memberikan penyuluhan dan pelatihan *entrepreneurship*. Tetapi sebaliknya, rencana kegiatan pengabdian berubah seiring dengan mewabahnya covid-19. Kami mengubah teknis pelaksanaan pengabdian dengan cara mendatangi langsung *door-to-door* pengrajin sangkar burung secara keterwakilan hingga menemukan masalah utama yang dihadapi para pengrajin.

Berdasarkan interaksi melalui wawancara, kami menemukan bahwa masalah mendasar yang dihadapi mitra kami adalah:

1. Mereka masih memiliki *mindset* sebagai karyawan bukan sebagai *entrepreneur*.
2. Keterbatasan akses permodalan.

Oleh karenanya, pengabdian selanjutnya akan difokuskan pada dua permasalahan tersebut, yaitu penyuluhan dan pelatihan tentang *entrepreneurship* dan pendampingan pendirian koperasi sebagai wadah kegiatan perekonomian mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah mendanai program pengabdian masyarakat 2020. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada mitra kami khususnya ketua RT 02 RW 09 Pak Nasokha, Dusun Kadilangon Kidul-Kebonbatur, Kecamatan Mranggen-Demak, yang telah memberi kesempatan melakukan pengabdian walaupun secara terbatas karena pandemi covid-19.

DAFTAR PUSTAKA

- Baker, T., & Judge, K. (2020). How to Help Small Businesses Survive COVID-19. *Columbia Law and Economics Working Paper*, 620.
- Ferdiani, K. R. (2019). *Syarat dan Ketentuan Mengajukan Pinjaman Modal untuk UMKM*. Modal Rakyat. <https://www.modalrakyat.id/blog/syarat-dan-ketentuan-mengajukan-pinjaman-modal-untuk-umkm>
- Fitriati, D., Hidayah, N. Y., & Maspiyant, F. (2021). Membangun Masyarakat Mandiri di Masa Pandemi COVID-19 Melalui Pelatihan Akutansi Biaya Produk dan Teknik Pemasaran Digital. *P-ISSN2614-7424 | E-ISSN2614-8927* DINAMISIA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 5(4), 911–920.
- Ismoyo, A. G., & Sari, E. D. P. (2021). Galeri UMKM Sebagai Upaya Pemulihan Kondisi Perekonomian Nasional Pasca Pandemi Covid 19. *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)*, 1(5), 195–203.
- Jannah, M., & Faina, N. (2016). Koperasi Umkm Sebagai Alternatif Mengatasi Masalah Permodalan Umkm. *Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(1).
- Masyithoh, D. (2014). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Assalam (Studi Kasus Pengrajin Sangkar Burung Di Desa Kebonbatur Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak)* [UIN Walisongo]. <http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/3774/>
- McGrath, R. G., & MacMillan, I. (2000). *The Entrepreneurial Mindset : Strategies for Continuously Creating Opportunity in an Age of Uncertainty (1 ed.)*. Harvard Business School Press.
- Mulyantomo, E., Sulistyawati, A. I., & Triyani, D. (2001). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Pelaku Umkm Di Desa Tegalarum Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak. *Jurnal Budimas*, 3(1), 185–193.
- Nalini, S. N. L. (2001). Dampak covid-19 terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 4(1), 662–669.
- Putra, P. (2020). *5 Bantuan Modal Usaha Gratis 2020 Untuk Pelaku UMKM*. <https://panduanbank.com/modal-usaha-gratis-untuk-umkm/>
- Rokhim, R. (2021). *Guru Besar UI Soroti UMKM Yang Masih Sulit Akses Permodalan*. IDXchannel.Com. <https://www.idxchannel.com/economics/guru-besar-ui-soroti-umkm-yang-masih-sulit-akses-permodalan>
- Satriadi, K. R. K., & Dewi, N. W. Y. (2020). Pengendalian internal pemberian kredit di koperasi kredit swastiastu. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi)*, 11(3), 509–519.
- Slamet. (2017). *Sentral Sangkar Burung Kebonbatur*. Kebonbatur.Desa.Id. <http://kebonbatur.desa.id/2017/07/18/sentral-sangkar-burung-kebonbatur/>
- Sugiharsono. (2009). Sistem Ekonomi Koperasi Sebagai Solusi Masalah Perekonomian Indonesia: Mungkinkah? *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 6(1), 21–32.
- Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19. *Jurnal Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi*, 19(1).
- Tahliani, H. (2020). Tantangan Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *Jurnal Madani Syariah*, 3(2), 92–113.