



Keterbatasan Modal dan keberlangsungan UMKM Kuliner

(Studi Kasus Usaha Perseorangan di Kabupaten Kolaka)

Yeni Haerani^{1*}, Ana², Thisyah Sadika Ramadhani Anwar³, Dwi Reski Alifia Zumrach⁴, Adel Zainuddin⁵, Joko Prianto⁶, Fatma Kitabi⁷, Ilham⁸, Muh. Saipul⁹, Abel Aprianti¹⁰, Apriani¹¹

¹⁻¹¹ Hukum, Universitas Sembilanbelas November Kolaka, Indonesia

*Penulis Korespondensi: thisyahsadikaramadhani@gmail.com

Abstract. *Culinary MSMEs play a crucial role in supporting the regional economy, including in Kolaka Regency, Southeast Sulawesi. However, sole proprietorships in this sector still face significant challenges, particularly related to limited access to capital. This study aims to explore the relationship between limited capital and the sustainability of sole proprietorships in the culinary sector in Kolaka Regency, considering influencing factors such as family support, local government policies, and local market dynamics. This study employed a qualitative approach with a case study method. Data were obtained through in-depth interviews, field observations, and documentation. Informants were purposively selected from sole proprietorships in the culinary sector who had been operating their businesses for at least two years. The results show that limited capital is not only a simple financial barrier but also directly impacts the business's ability to innovate, maintain product quality, expand market reach, and survive competition. Most entrepreneurs rely on personal capital and informal loans from family, while access to formal financial institutions remains very limited due to complicated administrative procedures and low financial literacy. Business sustainability is heavily influenced by personal adaptation strategies, community support, and the gradual building of customer trust. This study recommends strengthening financial literacy, simplifying credit access procedures, and enhancing local government involvement in building a more environmentally friendly business ecosystem for local culinary MSMEs.*

Keywords: *Business Sustainability; Case Study; Culinary MSMEs; Kolaka Regency; Limited Capital.*

Abstrak. UMKM di bidang kuliner memiliki peranan penting dalam mendukung perekonomian daerah, termasuk di Kabupaten Kolaka, Sulawesi Tenggara. Meski demikian, keberadaan usaha perseorangan pada sektor ini masih menghadapi persoalan yang cukup serius, terutama terkait keterbatasan akses terhadap modal. Penelitian ini disusun untuk menggali secara mendalam hubungan antara keterbatasan modal dan keberlangsungan UMKM kuliner perseorangan di Kabupaten Kolaka, dengan mempertimbangkan pula faktor-faktor yang memengaruhi kondisi tersebut, seperti dukungan keluarga, kebijakan pemerintah daerah, dan dinamika pasar setempat. Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi dan lapangan. Informan dipilih secara purposif dari pelaku usaha kuliner perseorangan yang telah menjalankan usahanya paling sedikit dua tahun. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa keterbatasan modal tidak hanya menjadi hambatan finansial biasa, melainkan juga berdampak langsung terhadap kemampuan usaha dalam berinovasi, menjaga mutu produk, memperluas jangkauan pasar, dan bertahan di tengah persaingan. Sebagian besar pelaku usaha mengandalkan modal pribadi dan pinjaman informal dari keluarga, sedangkan akses terhadap lembaga keuangan formal masih sangat terbatas karena prosedur administrasi yang rumit dan rendahnya literasi keuangan. Keberlangsungan usaha sangat dipengaruhi oleh strategi adaptasi pribadi, dukungan komunitas, dan kepercayaan pelanggan yang dibangun sedikit demi sedikit. Penelitian ini merekomendasikan penguatan literasi keuangan, penyederhanaan prosedur akses kredit, serta peningkatan peran pemerintah daerah dalam membangun ekosistem usaha yang lebih kondusif bagi UMKM kuliner lokal.

Kata Kunci: Kabupaten Kolaka; Keberlangsungan Usaha; Keterbatasan Modal; Studi Kasus; UMKM Kuliner.

1. PENDAHULUAN

Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa UMKM memberikan kontribusi sekitar 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto Nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja. (Ramadani et al., 2025) Namun, di balik angka yang tampak menggembirakan tersebut, kondisi di lapangan menunjukkan kenyataan yang jauh lebih kompleks. Banyak UMKM,

khususnya usaha perseorangan berskala mikro, justru beroperasi dalam keadaan rentan dan tidak stabil. Salah satu hambatan paling konsisten yang dialami pelaku usaha kecil adalah keterbatasan modal, terutama di wilayah yang perekonomiannya masih sangat bergantung pada sektor informal .

Kabupaten Kolaka, sebagai salah satu wilayah di Sulawesi Tenggara, memiliki karakter ekonomi lokal yang cukup khas. Sektor perdagangan dan jasa, termasuk usaha kuliner, menjadi sumber penghidupan penting bagi masyarakat perkotaan di daerah ini. Usaha kuliner perseorangan seperti warung makan, kedai minuman, dan pedagang kaki lima berbasis makanan tumbuh secara alami mengikuti meningkatnya kebutuhan konsumsi masyarakat. Akan tetapi, pertumbuhan tersebut sering tidak disertai dengan kemampuan pengelolaan keuangan yang baik maupun akses yang memadai terhadap modal formal. Akibatnya, banyak usaha terjebak dalam siklus yang berat: modal yang kecil membatasi kapasitas produksi, kapasitas produksi yang rendah menghasilkan pendapatan yang terbatas, pendapatan yang kecil tidak cukup untuk reinvestasi, dan pada akhirnya peluang berkembang pun semakin sempit.(Suryani et al., 2023)

Usaha kuliner perseorangan memiliki sejumlah ciri yang membedakannya dari jenis usaha lain. Pertama, usaha ini sangat bergantung pada tenaga kerja, tetapi tingkat keuntungannya tipis, sehingga setiap perubahan harga bahan baku sangat memengaruhi kelangsungan operasi harian. Kedua, para pelakunya, yang banyak di antaranya merupakan perempuan kepala keluarga atau individu tanpa latar belakang manajemen bisnis formal, menghadapi dua hambatan sekaligus: keterbatasan dana dan kekurangan kemampuan manajerial. Ketiga, pasar kuliner lokal di daerah seperti Kolaka ditandai oleh persaingan yang tinggi antarusaha dengan produk yang cenderung serupa, sehingga sulit melakukan diferensiasi tanpa tambahan modal, sementara tambahan modal itu sendiri tidak tersedia.

Di sisi lain, pemerintah telah menghadirkan berbagai instrumen kebijakan untuk memperluas akses permodalan UMKM, mulai dari Kredit Usaha Rakyat, Program Pemulihan Ekonomi Nasional, hingga beragam hibah dan bantuan modal dari pemerintah daerah. Akan tetapi, berbagai kajian menunjukkan adanya jurang antara ketersediaan program di tingkat kebijakan dengan kenyataan pemanfaatannya oleh pelaku usaha kecil di lapangan.(Tambunan, 2021b)

Kondisi ini menandakan bahwa persoalan yang dihadapi bukan hanya soal keberadaan instrumen keuangan, melainkan juga menyangkut konteks sosial, pengalaman subjektif, dan hambatan nyata yang dialami pelaku usaha.

Penelitian-penelitian sebelumnya mengenai UMKM kuliner umumnya lebih menitikberatkan perhatian pada aspek kuantitatif, seperti pertumbuhan omzet, profitabilitas, atau efisiensi produksi. Kajian yang mengupas pengalaman hidup pelaku usaha mikro perseorangan dalam menghadapi tekanan permodalan, khususnya di tingkat kabupaten yang bukan pusat ekonomi besar, masih sangat terbatas. Lebih jauh lagi, penelitian yang secara khusus mengaitkan keterbatasan modal dengan keberlangsungan

dalam konteks lokal tertentu, seperti Kabupaten Kolaka belum banyak dilakukan. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengisi kekosongan tersebut. (M et al., 2024)

Selain itu, mayoritas studi tentang UMKM selama ini banyak dilakukan di wilayah pusat ekonomi seperti Jawa. Karena itu, penerapan hasil temuan ke konteks daerah luar Jawa perlu dilakukan dengan sangat hati-hati. Realitas UMKM di daerah seperti Kabupaten Kolaka, yang memiliki infrastruktur keuangan lebih terbatas, tingkat penetrasi perbankan lebih rendah, serta ekosistem pendampingan usaha yang belum berkembang maksimal, memerlukan kajian yang tersendiri.

Berdasarkan latar belakang dan celah penelitian tersebut, studi ini memiliki tiga tujuan pokok. Pertama, mengeksplorasi secara mendalam pengalaman subjektif pelaku UMKM kuliner perseorangan di Kabupaten Kolaka dalam menghadapi keterbatasan modal, termasuk sumber modal yang tersedia, yang dapat diakses, dan yang sulit dijangkau. Kedua, menganalisis kondisi keberlangsungan usaha kuliner perseorangan, termasuk kemampuan mereka beradaptasi terhadap tekanan finansial dan kondisi riil di lapangan. Ketiga, mengidentifikasi faktor-faktor kontekstual, seperti dukungan keluarga, peran pemerintah daerah, dan dinamika pasar lokal, yang memengaruhi hubungan antara keterbatasan modal dan keberlangsungan usaha.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Konsep UMKM dan Sektor Kuliner

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjelaskan bahwa usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50 juta di luar tanah dan bangunan, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300 juta. Definisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar usaha kuliner perseorangan di daerah termasuk dalam kategori usaha mikro, sehingga mereka beroperasi dengan kapasitas finansial dan kelembagaan yang sangat terbatas. (Aidil & Vici, 2026)

Sektor kuliner merupakan salah satu subsektor ekonomi kreatif yang pertumbuhannya paling stabil di Indonesia. Badan Ekonomi Kreatif mencatat bahwa sektor kuliner menyumbang sekitar 41,4% dari total PDB ekonomi kreatif nasional.(Center, 2018)

Akan tetapi, besarnya kontribusi ini tidak otomatis berarti bahwa para pelaku usaha di lapisan bawah ikut sejahtera. Sebagian besar nilai tambah di sektor kuliner justru dinikmati oleh usaha berskala menengah hingga besar yang memiliki akses lebih baik terhadap modal, teknologi, dan jaringan distribusi.

Bagi usaha kuliner perseorangan berskala mikro di daerah, usaha ini sering kali memiliki fungsi ganda: sebagai sumber nafkah utama sekaligus sarana pemenuhan kebutuhan keluarga. Karena itu, keputusan usaha tidak selalu didasarkan pada pertimbangan keuntungan semata, melainkan juga dipengaruhi oleh kebutuhan sosial dan keluarga yang harus segera dipenuhi.

Teori Keterbatasan Modal dalam Konteks UMKM

Dalam perspektif keuangan konvensional, modal dipandang sebagai syarat utama bagi berlangsungnya operasi dan pertumbuhan usaha. Modigliani dan Miller meletakkan dasar teoritis bahwa struktur permodalan memengaruhi nilai perusahaan, (Modigliani & Miller, 2020) sedangkan Nampi Warih Ningsih dkk. menjelaskan bahwa perusahaan umumnya lebih dahulu menggunakan pembiayaan internal sebelum mencari dana eksternal. Dalam konteks UMKM mikro, teori ini tampak berlaku dengan cara yang ironis: mereka tidak hanya mengutamakan pembiayaan internal karena pilihan, tetapi karena memang tidak memiliki pilihan lain, sebab akses ke pembiayaan formal hampir tertutup. (Warih et al., 2019)

Keterbatasan modal pada UMKM tidak hanya berkaitan dengan jumlah dana yang tersedia, tetapi juga mencakup aspek aksesibilitas, biaya modal, dan kesinambungan arus kas. Beck dan Demircuc-Kunt menjelaskan bahwa hambatan keuangan yang dihadapi usaha kecil bersifat multidimensional, meliputi keterbatasan agunan, ketimpangan informasi antara peminjam dan pemberi pinjaman, serta biaya transaksi yang relatif besar untuk kredit skala kecil. Di negara berkembang, persoalan ini semakin berat karena infrastruktur keuangan yang lemah dan rendahnya jangkauan layanan perbankan di wilayah non-perkotaan.(BeckThorsten et al., 2013)

Konsep financial exclusion atau pengucilan finansial juga penting untuk memahami mengapa banyak pelaku UMKM mikro tidak memanfaatkan layanan perbankan formal walaupun program KUR dan program sejenis tersedia . Pengucilan ini tidak selalu terjadi dalam bentuk penolakan kredit secara langsung, tetapi bisa muncul sebagai self-exclusion, yakni ketika pelaku usaha memilih untuk tidak mengajukan pinjaman karena merasa pasti akan

ditolak atau karena menganggap prosedurnya terlalu rumit dan memakan waktu.(Reto Wernli & Andreas, 2022).

Keberlangsungan Usaha

Keberlangsungan usaha, atau business sustainability, dalam konteks UMKM merujuk pada kemampuan sebuah usaha untuk tetap bertahan menjalankan operasinya dalam jangka panjang di tengah berbagai tekanan internal maupun eksternal. Berbeda dari konsep sustainability dalam bisnis besar yang sering dikaitkan dengan tanggung jawab lingkungan dan sosial, keberlangsungan bagi UMKM mikro lebih bersifat eksistensial, yakni sejauh mana usaha masih bisa terus buka dan menghasilkan pendapatan.(Ayem et al., 2024)

Sejumlah studi menunjukkan bahwa tingkat kegagalan usaha mikro dan kecil dalam lima tahun pertama sangat tinggi, yakni berkisar antara 40% hingga 60%. Penyebab yang paling umum adalah kurangnya modal kerja, diikuti oleh lemahnya manajemen dan perubahan pasar. Dengan demikian, keterbatasan modal bukan hanya satu dari sekian banyak tantangan, tetapi menjadi salah satu faktor utama yang menentukan apakah usaha kecil akan bertahan atau tidak.

Bella Marisa Putri dkk. menjelaskan bahwa keberlangsungan dan kinerja UMKM kuliner tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya modal finansial, tetapi juga oleh kemampuan usaha dalam memanfaatkan sumber daya strategis yang dimiliki. Dalam penelitiannya, mereka menegaskan bahwa kemampuan organisasi, fleksibilitas usaha, serta integrasi rantai pasok merupakan sumber daya internal yang dapat menciptakan keunggulan kompetitif dan membantu UMKM bertahan dalam persaingan usaha. Temuan tersebut menunjukkan bahwa kekuatan sumber daya non-finansial memiliki peran penting dalam menjaga keberlangsungan usaha kuliner skala mikro maupun kecil. (Marisa et al., 2022)

Penelitian Terdahulu yang Relevan

Beberapa penelitian terdahulu memberikan dasar penting bagi kajian ini. Tambunan menyimpulkan bahwa akses terhadap pembiayaan formal masih menjadi hambatan terbesar bagi pertumbuhan usaha mikro, dan hanya sebagian kecil usaha mikro yang berhasil memperoleh kredit perbankan.(Tambunan, 2021a) Hirawati Heni dkk. menemukan bahwa di luar Jawa, kesenjangan antara program KUR dan akses nyata oleh UMKM mikro masih sangat besar, terutama karena rendahnya literasi keuangan dan adanya ketakutan terhadap risiko utang.(Heni et al., 2021)

Kukuh Lukiyanto dan Maranatha Wijayaningtyas menunjukkan bahwa UMKM kuliner di beberapa kabupaten di Sulawesi sangat bergantung pada jaringan sosial sebagai pengganti modal finansial yang tidak tersedia, seperti pinjaman keluarga, utang bahan baku dari pemasok, dan gotong royong antartetangga.(Lukiyanto & Wijayaningtyas, 2020) Temuan ini sejalan

dengan gagasan bahwa modal sosial dapat berfungsi sebagai bantalan ekonomi bagi kelompok yang terpinggirkan secara finansial. Etik Umiyati dkk. juga menyoroti bahwa birokrasi akses kredit di tingkat kabupaten masih kurang ramah bagi usaha mikro, sehingga banyak program pemerintah tidak benar-benar menyentuh sasaran yang paling membutuhkan. (Umiyati et al., 2019)

Yenni Del Rosa dan Idwar Idwar meneliti strategi bertahan UMKM kuliner selama pandemi COVID-19 dan menemukan bahwa usaha yang paling mampu bertahan adalah yang fleksibel, memiliki utang minim, dan didukung pelanggan setia yang kuat. (Rosa & Idwar, 2021) Muhammad Zufrizal Ilhamsyah dkk. menegaskan bahwa intervensi pemerintah daerah yang paling efektif bukan hanya pemberian subsidi modal, tetapi juga pendampingan manajemen dan fasilitasi akses pasar secara berkelanjutan. (Ilhamsyah et al., 2025)

Pada tingkat internasional, Jun Du dan Bach Nguyen yang menjelaskan bahwa keterbatasan keuangan UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh kurangnya akses modal, tetapi juga oleh faktor institusional, persepsi pelaku usaha, dan tingkat kepercayaan terhadap lembaga keuangan. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa lingkungan kelembagaan dan budaya kewirausahaan memiliki pengaruh penting terhadap pertumbuhan usaha kecil, sehingga hambatan finansial tidak dapat dipahami semata-mata sebagai persoalan ekonomi, melainkan juga persoalan sosial dan institusional. (Du & Nguyen, 2022)

3. METODE PENELITIAN

Pendekatan dan Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena fenomena yang diteliti, yakni pengalaman subjektif pelaku UMKM dalam menghadapi keterbatasan modal, memiliki kedalaman dan kompleksitas yang tidak bisa dijelaskan secara memadai dengan angka-angka semata. Menurut Creswell dan Poth, metode kualitatif tepat digunakan ketika peneliti ingin memahami makna yang diberikan individu atau kelompok terhadap suatu masalah sosial. Studi kasus dipilih karena memungkinkan peneliti menelaah fenomena dalam konteks nyata, di mana batas antara fenomena dan konteks sering kali tidak tegas. (Creswell & Poth, 2018)

Studi kasus dalam penelitian ini bersifat multi-informan dengan satu konteks tunggal, yaitu UMKM kuliner perseorangan di Kabupaten Kolaka. Pilihan ini memungkinkan peneliti menangkap variasi pengalaman di dalam satu ekosistem yang sama sehingga pola-pola yang muncul dapat dianalisis secara lebih kontekstual.

Lokasi dan Waktu

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kolaka, Provinsi Sulawesi Tenggara, dengan fokus pada wilayah pusat kota Kolaka serta beberapa kecamatan yang memiliki konsentrasi usaha kuliner perseorangan cukup tinggi, seperti Kecamatan Kolaka dan Kecamatan Latambaga. Lokasi tersebut dipilih karena tingginya jumlah UMKM kuliner informal dan karena wilayah ini dapat mewakili kondisi kabupaten menengah di luar Jawa. Pengumpulan data lapangan dilakukan selama kurang lebih satu bulan, meliputi wawancara dan observasi.

Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui dua teknik yang saling melengkapi. Pertama, wawancara mendalam semi-terstruktur dilakukan terhadap pelaku UMKM kuliner perseorangan yang dijadikan informan utama. Pedoman wawancara disusun berdasarkan tiga fokus utama, yaitu keterbatasan modal, keberlangsungan usaha, dan faktor kontekstual, namun tetap memberi ruang bagi informan untuk menjelaskan pengalaman mereka secara bebas. Kedua, observasi non-partisipatif dilakukan untuk mengamati kondisi fisik usaha, pola operasional harian, dan interaksi antara pelaku usaha dengan pelanggan serta pemasok.

Pemilihan Informan

Informan dipilih dengan teknik purposive sampling berdasarkan sejumlah kriteria, yaitu: menjalankan usaha kuliner perseorangan berskala mikro di Kabupaten Kolaka, telah beroperasi minimal dua tahun, tidak memiliki badan hukum formal seperti CV atau PT, memiliki omzet bulanan di bawah Rp25 juta, dan bersedia berpartisipasi secara sukarela dalam penelitian. Jumlah informan adalah 12 orang, dengan komposisi yang mencerminkan variasi jenis usaha, jenis kelamin, dan lama beroperasi.

Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan model interaktif Miles, Huberman, dan Saldana yang mencakup empat tahap, yaitu pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan. Proses pengkodean berlangsung bertahap: open coding untuk menemukan konsep awal, axial coding untuk mengelompokkan konsep ke kategori yang lebih besar, dan selective coding untuk membangun narasi teoritis yang menjawab pertanyaan penelitian. Keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber dan triangulasi metode, dengan membandingkan informasi dari berbagai informan, wawancara dan observasi. (B et al., 2014)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Informan dan Konteks Usaha

Dua belas informan dalam penelitian ini merepresentasikan beragam kondisi UMKM kuliner perseorangan di Kabupaten Kolaka. Delapan di antaranya adalah perempuan, yang sejalan dengan karakter umum sektor kuliner informal di Indonesia yang banyak digeluti perempuan. Jenis usaha yang dijalankan sangat beragam, mulai dari warung nasi rumahan, penjual kripik, warung kopi sederhana, hingga pedagang bakso dan mi ayam. Lama usaha berkisar antara dua sampai lima belas tahun, dengan rata-rata sekitar enam tahun. Modal awal yang dimiliki berada pada rentang Rp500.000 hingga Rp10 juta, dan mayoritas memulai usaha dengan modal di bawah Rp3 juta.

Lokasi usaha pada umumnya berada di sekitar pesisir Kolaka berpusat di kawasan Pantai Berti dan Pantai Cacao, pinggir jalan utama, dan kawasan permukiman padat penduduk. Pola ini menunjukkan strategi pemasaran yang bertumpu pada kedekatan geografis dengan pelanggan. Sebagian kecil informan memiliki tempat usaha permanen, sementara yang lain masih beroperasi secara semi-permanen atau bahkan bergerak. Kondisi tempat usaha yang sederhana serta minimnya peralatan modern menjadi penanda nyata dari keterbatasan modal yang mereka hadapi.

Keterbatasan Modal

Pengalaman Subjektif Pelaku Usaha

Hampir seluruh informan menyampaikan bahwa keterbatasan modal bukan hanya persoalan teknis, tetapi juga menjadi sumber kecemasan yang terus-menerus dalam kehidupan sehari-hari mereka. Seorang pemilik warung nasi yang telah beroperasi delapan tahun di pasar Kolaka menggambarkan kondisinya dengan sangat jelas: setiap pagi ia harus menghitung dulu apa yang tersedia sebelum menentukan menu yang bisa dimasak hari itu. Pernyataan ini menunjukkan bahwa bagi usaha mikro, keterbatasan modal tidak hanya menyangkut ekspansi usaha, tetapi bahkan keputusan operasional paling dasar setiap hari.

Pengalaman serupa juga dialami informan lain. Penjual kripik pisang mengatakan bahwa ia kerap harus memilih antara membeli bahan baku yang lebih baik demi menjaga kualitas produk atau menghemat biaya untuk kebutuhan rumah tangga yang mendesak. Dilema antara kepentingan usaha dan kebutuhan keluarga ini merupakan ciri yang sangat umum pada usaha dengan modal tipis. Seorang pelaku usaha kue tradisional bahkan mengaku pernah tidak berjualan selama tiga hari karena tidak memiliki dana untuk membeli tepung, padahal permintaan pasar sebenarnya ada; masalahnya hanya terletak pada habisnya modal kerja dan tidak adanya fasilitas kredit yang bisa segera diakses.

Menariknya, sebagian informan menyatakan bahwa pengalaman berulang menghadapi keterbatasan modal telah mengubah cara mereka memandang pertumbuhan usaha. Banyak yang akhirnya memilih mempertahankan skala usaha yang dianggap aman, dan tidak memaksakan ekspansi yang membutuhkan tambahan modal besar. Sikap ini, jika dilihat dari sudut pandang psikologi ekonomi, mencerminkan *loss aversion* yang diperkuat oleh kondisi kemiskinan, sehingga menciptakan perangkat aspirasi rendah yang menyulitkan mobilitas ekonomi ke atas. (Dalton et al., 2016)

Sumber Modal yang Tersedia dan yang Sulit Diakses

Peta sumber modal yang digunakan informan menunjukkan bahwa ekosistem keuangan mereka sangat informal dan terbatas. Modal pribadi dan tabungan keluarga menjadi sumber utama pada tahap awal usaha bagi hampir semua informan. Setelah itu, pinjaman dari keluarga atau kerabat dekat menjadi pilihan berikutnya yang paling umum. Selain itu, sistem utang bahan baku kepada pemasok yang sudah dipercaya juga menjadi salah satu cara yang sering ditempuh. Arisan kelompok, baik berupa uang tunai maupun barang, juga disebut beberapa informan sebagai mekanisme pengumpulan modal yang cukup membantu meskipun jumlahnya tidak besar dan tidak selalu tersedia saat dibutuhkan.

Sebaliknya, sumber modal formal seperti pinjaman bank, kredit koperasi, dan program KUR relatif jarang diakses. Dari dua belas informan, hanya tiga yang pernah mengajukan dan berhasil memperoleh kredit formal, dua melalui koperasi simpan pinjam dan satu melalui KUR BRI. Sebagian besar yang tidak mengakses kredit formal mengemukakan alasan yang saling berkaitan, yaitu tidak memiliki agunan, prosedur administrasi yang dianggap rumit dan memakan waktu, kekhawatiran tidak mampu membayar cicilan, dan ketidaktahuan tentang prosedur maupun jenis kredit yang tersedia.

Temuan ini sejalan dengan hasil studi Etik Umiyati dkk. yang menunjukkan bahwa hambatan akses kredit formal bagi UMKM mikro bersifat struktural: persyaratan dokumen tidak cocok untuk usaha informal, sosialisasi program oleh lembaga keuangan di tingkat kecamatan masih minim, dan tidak ada pendampingan yang cukup untuk membantu pelaku usaha menavigasi prosedur perbankan. Kukuh Lukiyanto dan Maranatha Wijayaningtyas juga menegaskan bahwa pada daerah dengan tingkat literasi keuangan rendah, persepsi negatif terhadap utang bank menjadi hambatan psikologis yang kuat.

Yang menarik, beberapa informan menjelaskan adanya praktik “kredit barang” dari pemasok bahan baku. Mereka mendapat pasokan dengan sistem bayar belakangan, yang pada dasarnya berfungsi sebagai modal kerja tidak langsung. Hubungan kepercayaan yang terbangun dalam jangka panjang dengan pemasok menjadi dasar utama mekanisme kredit

informal ini, yang dalam praktiknya sangat penting ketika akses ke pembiayaan formal tertutup.

Kondisi Keuangan Harian Usaha

Observasi lapangan dan wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar usaha kuliner perseorangan di Kabupaten Kolaka berjalan dengan arus kas harian yang sangat tipis. Rata-rata omzet harian yang dilaporkan berada pada kisaran Rp150.000 hingga Rp600.000, dengan margin bersih umumnya tidak lebih dari 20–25% setelah dikurangi biaya bahan baku, operasional, dan kebutuhan keluarga. Artinya, ruang untuk melakukan reinvestasi dari keuntungan usaha sangat kecil, bahkan hampir tidak ada dalam kondisi normal.

Lebih jauh lagi, hampir tidak ada informan yang memisahkan keuangan usaha dengan keuangan keluarga. Uang hasil penjualan langsung bercampur dengan pengeluaran rumah tangga, seperti belanja dapur, biaya sekolah anak, atau tagihan listrik. Secara praktis, hal ini bisa dipahami dalam konteks usaha subsisten, tetapi secara manajerial kondisi ini membuat pelaku usaha sulit mengukur kinerja usaha secara akurat dan menyulitkan perencanaan jangka panjang. Beberapa informan juga mengaku tidak pernah membuat catatan keuangan, tidak memiliki buku kas, tidak mencatat utang-piutang, dan tidak menyusun anggaran operasional. Semua keputusan, mulai dari jumlah bahan baku, penetapan harga, hingga jumlah uang yang diambil untuk kebutuhan rumah tangga, didasarkan pada intuisi dan pengalaman, bukan pada data keuangan yang terstruktur.

Keberlangsungan Usaha

Kemampuan Operasi dari Waktu ke Waktu

Dari dua belas informan, tujuh tergolong usaha yang dapat bertahan stabil, yaitu usaha yang mampu berjalan terus-menerus walaupun tidak mengalami pertumbuhan berarti. Tiga informan berada dalam kondisi yang relatif lebih baik karena mampu menambah kapasitas produksi sedikit demi sedikit dalam dua tahun terakhir. Sementara itu, dua informan lainnya berada dalam situasi yang lebih memprihatinkan karena usaha mereka berjalan tidak menentu, pendapatan tidak stabil, dan kelanjutan usahanya masih sangat tidak pasti.

Ketahanan usaha yang relatif stabil ini tampaknya tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan modal, tetapi juga oleh gabungan faktor lain seperti loyalitas pelanggan yang terbangun selama bertahun-tahun, efisiensi operasional yang meningkat karena pengalaman, serta kemampuan mengatur fluktuasi permintaan dengan menyesuaikan volume produksi secara luwes. Hal ini memperkuat pandangan bahwa sumber daya non-finansial dapat menjadi penyeimbang bagi keterbatasan modal finansial.

Keberlangsungan usaha juga sangat ditentukan oleh kondisi fisik pelaku usaha. Karena hampir semua usaha dijalankan secara individual atau paling banyak dibantu satu anggota keluarga, maka ketika pelaku usaha sakit atau memiliki urusan mendesak, usaha langsung tutup sementara dan pendapatan pun berhenti.

Tidak adanya dana Kondisi cadangan membuat situasi semacam ini menjadi sangat berat, apalagi jika disertai kebutuhan biaya medis. Risiko seperti ini jarang dikelola secara sistematis oleh usaha kecil

Adaptasi terhadap Tekanan Finansial

Para informan menunjukkan beragam strategi adaptasi dalam menghadapi tekanan finansial. Strategi yang paling umum antara lain mengurangi porsi atau variasi menu saat harga bahan baku naik, menunda penggantian peralatan yang rusak dengan perbaikan seadanya, bernegosiasi ulang dengan pemasok untuk memperoleh harga yang lebih baik atau sistem pembayaran yang lebih longgar, menambah sumber pendapatan melalui produk tambahan atau pesanan catering kecil, serta memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook untuk promosi tanpa biaya besar.

Temuan yang paling menonjol adalah munculnya adaptasi berbasis komunitas. Para pelaku usaha saling berbagi informasi mengenai sumber bahan baku murah, saling meminjam peralatan, atau membantu tenaga ketika permintaan sedang tinggi. Jaringan informal ini berfungsi sebagai penyangga biaya operasional tanpa menuntut modal tambahan. Fenomena serupa juga ditemukan di beberapa kabupaten lain di Sulawesi dan dapat dipahami sebagai komunitas ketahanan yang dibangun atas dasar kepercayaan dan timbal balik.

Akan tetapi, strategi adaptasi tersebut memiliki batas. Ketika tekanan finansial terlalu berat, misalnya karena harga bahan baku melonjak tajam atau permintaan turun dalam waktu lama, strategi yang ada tidak lagi cukup untuk menutup selisih antara pemasukan dan pengeluaran. Dalam keadaan seperti itu, sebagian informan terpaksa mengurangi aktivitas usaha, menjual aset rumah tangga, atau mencari pekerjaan sampingan sebagai pekerja harian. Dengan demikian, fleksibilitas yang tampak sebagai kekuatan justru berubah menjadi titik lemah ketika tekanan melampaui batas kemampuan adaptasi .

Kondisi Nyata di Lapangan

Usaha di lapangan menunjukkan adanya spektrum yang bergerak antara bertahan, stagnan, dan terancam tutup. Usaha yang berhasil membangun loyalitas pelanggan kuat serta berada di lokasi dengan arus konsumen baik cenderung lebih stabil. Sebaliknya, usaha yang bergantung pada pelanggan musiman atau berlokasi di area dengan persaingan tinggi menghadapi tekanan yang jauh lebih berat.

Observasi lapangan memperlihatkan bahwa keadaan fisik tempat usaha sering menjadi refleksi langsung dari kondisi keuangannya. Warung yang menggunakan peralatan lama, papan nama yang memudar, serta minim pembaruan pada tampilan produk merupakan tanda stagnasi yang dipaksakan oleh keterbatasan modal. Sebaliknya, walaupun jumlahnya sedikit, ada juga usaha yang berhasil melakukan perbaikan kecil secara bertahap, seperti mengganti kompor, menambah kursi, atau membuat papan menu baru, yang menunjukkan adanya akumulasi modal secara perlahan.

Temuan ini penting karena memperlihatkan bahwa keberlangsungan usaha bukanlah keadaan yang hitam-putih. Banyak usaha yang secara teknis masih buka, tetapi sebenarnya berada dalam kondisi semi-stagnan, dengan margin keuntungan yang nyaris tidak ada dan tanpa investasi baru. Kondisi seperti ini sering disebut sebagai *zombie businesses*, yakni usaha yang hidup secara administratif tetapi tidak benar-benar berkembang. (Yasuo & Scott, 2019)

Faktor Kontekstual

Dukungan Keluarga dan Komunitas Usaha

Dukungan keluarga terbukti menjadi faktor kontekstual paling penting dalam menentukan keberlangsungan usaha perseorangan di Kabupaten Kolaka. Hampir semua informan menyebut pasangan, anak, atau orang tua sebagai pilar operasional usaha, baik dalam bentuk tenaga kerja tanpa bayaran maupun bantuan modal darurat saat kondisi keuangan memburuk. Ini memperlihatkan bahwa pada usaha mikro informal, batas antara sumber daya keluarga dan sumber daya usaha sangat kabur, dan keluarga sering menjadi subsidi tersembunyi yang memungkinkan usaha tetap berjalan. (Wardhani, 2020)

Komunitas usaha di sekitar pasar dan kawasan perdagangan juga memiliki peranan yang besar. Informasi mengenai pemasok murah, cara menghadapi inspeksi pemerintah, dan dukungan emosional saat usaha sedang sulit mengalir melalui jaringan informal antarpelaku usaha. Banyak informan mengaku bahwa saran dari sesama penjual justru menjadi sumber informasi pertama saat menghadapi masalah, jauh sebelum mereka berpikir untuk mendatangi dinas atau lembaga keuangan.

Namun, dukungan ini memiliki keterbatasan. Jaringan tersebut hanya efektif selama tidak semua anggotanya mengalami tekanan yang sama secara bersamaan. Jika terjadi krisis yang bersifat sistemik, seperti kenaikan harga BBM yang membuat semua biaya produksi ikut naik, maka jejaring solidaritas justru melemah karena semua orang menghadapi beban yang sama dan tidak ada lagi pihak yang memiliki kapasitas lebih untuk membantu.

Peran Pemerintah Daerah

Informasi dari para informan mengenai peran pemerintah daerah menunjukkan gambaran yang ambigu. Di satu sisi, ada sejumlah program yang dijalankan. Di sisi lain, dampaknya belum dirasakan secara merata oleh pelaku UMKM di tingkat bawah. Beberapa informan mengaku pernah menerima bantuan peralatan atau modal dari pemerintah daerah melalui dinas koperasi, tetapi banyak juga yang tidak mengetahui cara mengakses program tersebut, atau pernah mencoba namun terbentur syarat administrasi.

Temuan ini mendukung kritik bahwa program pemerintah di daerah kerap menysasar pihak yang paling mudah dijangkau, bukan yang paling membutuhkan. Usaha yang tidak terdaftar, tidak melek digital, dan tidak aktif dalam jaringan asosiasi pelaku usaha justru paling sedikit memperoleh manfaat dari intervensi pemerintah. Akibatnya, sumber daya publik yang seharusnya mengurangi ketimpangan malah berpotensi memperkuat posisi mereka yang sudah relatif lebih baik.

Di sisi regulasi, beberapa informan juga menceritakan pengalaman kurang menyenangkan terkait pungutan tidak resmi dan ketidakjelasan aturan izin berjualan di ruang publik. Meski hal ini bukan fenomena yang khas hanya di Kolaka, dalam konteks usaha bermodal sangat kecil, setiap pengeluaran tak terduga, termasuk pungutan informal, berdampak sangat besar pada kondisi keuangan usaha.

Kondisi Pasar dan Persaingan Kuliner Lokal

Pasar kuliner di Kabupaten Kolaka memiliki ciri khas berupa konsentrasi geografis yang tinggi, produk yang relatif homogen, dan harga yang sangat sensitif terhadap perubahan biaya bahan baku. (Malyana et al., 2025) Persaingan di antara usaha-usaha dengan menu yang hampir sama, seperti nasi campur, mi ayam, bakso, dan gorengan, menciptakan tekanan harga yang kuat dan mempersulit usaha untuk membedakan diri tanpa investasi tambahan.

Beberapa informan menilai bahwa kehadiran waralaba kuliner nasional berskala menengah di Kolaka dalam beberapa tahun terakhir menjadi ancaman yang cukup besar. Secara teori segmen pasar mereka berbeda, tetapi dalam praktiknya terdapat tumpang tindih pelanggan, terutama pada konsumen muda yang lebih memperhatikan pengalaman makan daripada sekadar harga. Usaha kuliner perseorangan sulit bersaing dalam hal tampilan, kebersihan, dan pengalaman ruang makan karena keterbatasan modal, sehingga secara perlahan basis pelanggannya tergerus.

Di sisi lain, usaha kuliner lokal juga memiliki kekuatan yang tidak dimiliki waralaba, yaitu kedekatan hubungan dengan pelanggan. Banyak pelanggan tetap memilih warung langganan bukan semata karena harga atau mutu, melainkan karena hubungan sosial yang telah

lama terjalin dengan pemilik usaha. Hubungan personal seperti ini sulit ditiru oleh usaha besar dan menjadi salah satu keunggulan penting bagi usaha kuliner perseorangan yang mampu membangunnya.

Adaptasi pasar juga dilakukan melalui fleksibilitas jam operasional. Beberapa pelaku usaha menyesuaikan jam buka dan tutup dengan pola lalu lintas pelanggan, sementara sebagian mulai menawarkan layanan pesan antar lewat WhatsApp. Namun, penggunaan platform digital seperti GoFood atau GrabFood masih sangat terbatas karena biaya komisi dianggap terlalu besar bagi margin keuntungan yang memang sudah tipis.

Sintesis Analitis

Jika seluruh temuan dari tiga fokus penelitian digabungkan, terlihat bahwa keterbatasan modal pada UMKM kuliner perseorangan di Kabupaten Kolaka bukanlah persoalan yang berdiri sendiri. Masalah ini berinteraksi secara dinamis dengan kapasitas adaptasi individu, kekuatan jaringan sosial, dan dukungan atau ketiadaan dukungan dari lingkungan institusional. Usaha yang mampu bertahan bukan semata-mata yang memiliki modal lebih besar, tetapi yang berhasil menutupi kekurangan modal finansial dengan modal sosial yang kuat, efisiensi operasional tinggi, dan kemampuan membaca pasar lokal secara intuitif.

Namun, penting untuk tidak memandang ketahanan usaha ini secara terlalu idealistis. Bertahan dalam keadaan stagnan bukanlah keberhasilan yang sepenuhnya positif, sebab kondisi tersebut sering dicapai dengan biaya personal yang tinggi, seperti kerja keras yang tidak sebanding dengan hasil, tertundanya ekspansi usaha, serta tekanan finansial yang berlangsung terus-menerus. Yang dibutuhkan bukan hanya kebijakan agar UMKM sekadar bertahan, tetapi juga ekosistem yang memungkinkan mereka berkembang.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa keterbatasan modal yang dialami UMKM kuliner perseorangan di Kabupaten Kolaka tidak hanya berkaitan dengan persoalan teknis pembiayaan, tetapi juga memengaruhi berbagai keputusan operasional sehari-hari, membatasi dorongan untuk mengembangkan usaha, serta menciptakan pola usaha yang sulit berkembang tanpa adanya dukungan yang memadai. Akses terhadap sumber pembiayaan formal masih relatif rendah, sehingga sebagian besar pelaku usaha lebih mengandalkan sumber keuangan informal yang cenderung tidak stabil.

Keberlangsungan usaha juga tidak bisa dipahami secara sederhana sebagai berhasil atau gagal. Sebagian besar usaha berada pada posisi bertahan tetapi stagnan, ditopang oleh loyalitas

pelanggan, jaringan sosial, dan strategi adaptasi yang kreatif. Namun, ketahanan ini sangat rapuh karena hampir tidak ada cadangan modal darurat.

Selain itu, dukungan keluarga, jaringan komunitas, peran pemerintah daerah, dan dinamika pasar lokal sangat memengaruhi dampak keterbatasan modal terhadap keberlangsungan usaha. Dukungan keluarga dan komunitas menjadi bantalan penting, tetapi peran pemerintah daerah belum optimal, sedangkan persaingan pasar, termasuk dari waralaba nasional, menambah tekanan bagi usaha perseorangan kecil.

Saran

Berdasarkan temuan tersebut, beberapa saran dapat diberikan. Bagi pemerintah daerah Kabupaten Kolaka, pendekatan pemberdayaan UMKM perlu diubah dari sekadar pemberian bantuan modal satu kali menjadi pendampingan manajemen yang berkelanjutan agar pelaku usaha memiliki kapasitas pengelolaan keuangan yang lebih baik. Program literasi keuangan yang disusun khusus untuk konteks usaha mikro informal, dengan pendekatan yang ramah dan tidak menghakimi, juga perlu diprioritaskan.

Prosedur akses kredit formal, termasuk KUR, perlu dibuat lebih sederhana di tingkat pelaksanaan, bukan hanya pada level kebijakan. Pemerintah daerah juga perlu menghadirkan fasilitator atau pendamping kredit yang aktif menjangkau komunitas pelaku UMKM di tingkat kecamatan, bukan menunggu pelaku usaha datang sendiri ke bank. Di samping itu, formalisasi usaha sebaiknya didorong melalui insentif, bukan tekanan, karena justru banyak usaha yang paling membutuhkan dukungan belum tercatat secara resmi.

Bagi pelaku usaha, ada ruang yang cukup besar untuk memperkuat kemampuan manajerial, terutama dalam mencatat keuangan secara sederhana dan memisahkan keuangan usaha dari keuangan keluarga. Langkah ini dapat membantu mereka mengenali peluang efisiensi dan membuka jalan menuju akses pembiayaan formal. Keterlibatan aktif dalam jaringan komunitas pelaku usaha dan asosiasi UMKM lokal juga bisa memperluas akses terhadap informasi, sumber daya, dan dukungan yang tidak tersedia jika berjalan sendiri.

DAFTAR REFERENSI

- Aidil, A., & Vici, A. (2026). *Tinjauan Yuridis Pemberian Upah di Bawah Minimum Provinsi Kepada Pekerja Pada Sektor UMKM Di Indonesia*. 4(5), 3782–3790.
- Ayem, S., Listyawati, R., Hernindya, N. R., Darmawan, R., & Febrian, W. (2024). Systematic Literature Review Keberlangsungan Usaha Dalam UMKM : Tinjauan Sistematis. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 20(1), 43–46. <https://doi.org/https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v12i1.3489>
- Ayyagari, M., Asli, D.-K., & Vojislav, M. (2006). Small and medium-size enterprises: Access

- to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2938. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>
- B, M. M., A.M, H., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook 3rd edition*. SAGE Publications.
- BeckThorsten, Asli, D.-K., & Singer, D. (2013). Is Small Beautiful? Financial Structure, Size and Access to Finance. *World Development*, 52, 19–33. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.05.014>
- Center, K. I. (2018). *Persen Kontribusi PDB Ekonomi Kreatif Menurut Subsektor (2016)*. Databoks Katadata. <https://databoks.katadata.co.id/ekonomi-makro/statistik/0196de4d2abcb4e/kuliner-penyumbang-pdb-ekonomi-kreatif-terbesar>
- Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches (4th Edition)*. SAGE Publications.
- Dalton, P. S., Ghosal, S., & Mani, A. (2016). POVERTY AND ASPIRATIONS FAILURE. *The Economic Journal*, 126(590), 165–172. <https://doi.org/10.1111/eoj.12210>
- Du, J., & Nguyen, B. (2022). Cognitive Financial Constraints and Firm Growth. *Small Business Economics*, 58(4), 2109–2137. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11187-021-00503->
- Heni, H., Sijabat, Y. P., & Giovanni, A. (2021). Financial Literacy , Risk Tolerance , and Financial Management of Micro-enterprises Actors. *Society*, 9(1), 174–186. <https://doi.org/10.33019/society.v9i1.277>
- Ilhamsyah, M. Z., Firdaus, R., & Rasidi, M. (2025). Etika Bisnis dan Keberlanjutan Usaha: Studi pada UMKM Kuliner di Kabupaten Probolinggo. *RIGGS*, 4(2), 6493–6503. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/riggs.v4i2.1671>
- Lukiyanto, K., & Wijayaningtyas, M. (2020). *Gotong Royong as social capital to overcome micro and small enterprises' capital difficulties*. 6(9), 1–6. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04879>
- M, G. V., Muhammad, M., Duko, F., Hadi, A., Khairun, U., Ekonomi, F., & Pembangunan, E. (2024). *Pengembangan Produksi UMKM Kudapan Kenari Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengusaha Di Desa Mateketen Kecamatan Makian Barat Kabupaten Halmahera Selatan*. 4(1), 1148–1159.
- Malyana, Muh, I., & Nurhayati. (2025). Pengaruh Harga, Fasilitas, dan Emosional terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Pelanggan pada Kafe The Scoop Kolaka). *Urnal Ekonomi Bisnis Syariah*, 8(1), 1–5. <https://doi.org/10.33772/etnoreflika.v8i3.815>
- Marisa, P. B., Murwani, M. A., & Zuwina, M. (2022). Resource-based view strategy as a determinant of business performance moderated by market orientation in MSMEs culinary sector in Medan city. *Manajemen Dan Bisnis*, 21(1), 48–60. <https://doi.org/https://doi.org/10.24123/jmb.v21i1.570>
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (2020). The American economic. *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, 48(3), 261–297. <https://doi.org/https://www.jstor.org/stable/1809766>
- Ramadani, S., Ramadhani, D. A., Ikrom, M., & Muda, L. (2025). *Peran Strategis UMKM dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Berkelanjutan di Indonesia*.
- Reto Wernli, & Andreas, D. (2022). Only the brave: improving self-rationing efficiency among discouraged Swiss SMEs. *Small Business Economics*, 59, 977–1003. <https://doi.org/>

<https://doi.org/10.1007/s11187-021-00546-w>

- Rosa, Y. Del, & Idwar, I. (2021). Strategi Bertahan UMKM Kuliner Kota Padang Saat Pandemi Global Covid 19. *Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 23(2), 378–382. <https://doi.org/https://doi.org/10.47233/jebd.v23i2.267>
- Suryani, L., Nengsih, T. A., & Fusfita, N. (2023). Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Gerai UMKM Di Desa Purwodadi Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Tanjung Jabung Barat,. *RISET MANAJEMEN DAN EKONOMI (JRIME)*, 1(1), 107–125. <https://doi.org/10.54066/jrime-itb.v1i1.92>
- Tambunan, T. T. H. (2021a). *Indonesian MSMEs and their access to financing*. 10(1), 41–51.
- Tambunan, T. T. H. (2021b). *UMKM Di Indonesia Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*.
- Umiyati, E., Amir, A., & Haryadi, Z. (2019). Determinant of micro, small and medium enterprises on carrying out a credit loan in Jambi Province. *Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, 6(6), 679–685. <https://doi.org/10.22437/ppd.v6i6.6913>
- Wardhani, A. E. (2020). Pencatatan Transaksi pada Usaha Keluarga Skala Kecil dengan Pendekatan Socioemotional Wealth. *International Journal of Social Science and Business*, 4(2), 253–258. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v4i2.25892>
- Warih, N. N., Ida, A., & Rochmi, W. (2019). ANALISIS LITERASI KEUANGAN, PERSYARATAN PEMBIAYAAN DAN KEBERLANGSUNGAN USAHA TERHADAP KEMUDAHAN AKSES PEMBIAYAAN FORMAL PADA UMKM. *ILMIAH EDUNOMIKA*, 3(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.29040/jie.v3i02.663>
- Yasuo, G., & Scott, W. (2019). Unfinished Business: Zombie Firms among SME in Japan's Lost Decades. *Japan and the World*, 49, 105–112. <https://doi.org/10.1016/j.japwor.2018.09.007>