

PENINGKATAN *SOFTSKILL* MELALUI EDUKASI PROTOKOL KESEHATAN DAN PROMOSI MULTIMEDIA WIRAUSAHA WANITA ERA PANDEMI COVID-19 DESA PURWOBAKTI JAMBI

Herawati¹, Supriyati², Nur Ika Effendi^{3*}

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen, Universitas Muara Bungo

*Email : yumeika0711@gmail.com

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 berdampak luas di berbagai bidang termasuk pada kelompok wirausaha wanita di Purwobakti, sentra penjualan pisang di Kabupaten Bungo Jambi. Salah satu solusi yang dapat dilakukan menghadapi permasalahan ini adalah dengan melaksanakan program pengabdian dosen kepada masyarakat melalui kegiatan pendidikan protokol kesehatan dan adaptasi kebiasaan baru di tempat kerja serta pelatihan pemasaran *online* melalui multimedia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan mitra tentang protokol kesehatan meningkat, keterampilan pemasaran meningkat (*soft skills*), dan produktivitas penjualan pisang dapat meningkat. Diharapkan, kelompok wirausaha wanita “Sabar-Subur” dan “Raja Salee Pisang” dapat terus melakukan kegiatan produksinya, sehingga kesejahteraan anggota kelompok wirausaha wanita dan masyarakat desa Purwobakti meningkat.

Kata Kunci: protokol kesehatan; promosi multimedia; wirausaha wanita; Covid-19

ABSTRACT:

The Covid-19 pandemic has had a wide impact in various fields, including women entrepreneurs in Purwobakti, community a center bananas in Bungo Jambi Regency. One solution to the problem could do is to carry out community service programs through health protocol education activities and adaptation of new habits in the place of work and online marketing training through multimedia. The results showed that partners' knowledge of health protocols increased, improving marketing skills, and increasing banana sales productivity. Hopefully, the women entrepreneurs group "Sabar-Subur" and "Raja Salee Pisang" can continue to carry out production activity, so that the welfare of community member and the Purwobakti village community increases.

Keyword: Health Protocols; multimedia; women entrepreneur; soft skills; Covid-19

PENDAHULUAN

Desa Purwobakti merupakan sentra pisang sale pisang yang terletak di Kabupaten Bungo, Jambi, (Istiqomah & Umiyati, 2018; Chandra, Sari, & Ismail,

2019; Handayani, 2021). Pisang sale merupakan salah satu oleh-oleh dan ciri khas kota Muaro Bungo selain keripik tempe, pempek atau lainnya, (Effendi, Supriyati, & Herawati, 2021). Kelompok usaha pisang sale di Purwobakti

mayoritas dikelola oleh wirausaha wanita. Disperindakop Kabupaten Bungo mencatat >60% UMKM dipimpin oleh wirausaha wanita. Kelompok wirausaha pisang sale ini merupakan salah satu UMKM di Kabupaten Bungo dimana pendapatan kelompok ini menjadi sumber pendapatan meningkatkan perekonomian masyarakat di Purwobakti dan pembangunan ekonomi daerah, (Chandra et al., 2019).

Pelaku wirausaha dalam lingkup Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian dari jenis aktivitas *entrepreneurship* yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha lingkup kecil atau mikro, (UU Republik Indonesia No 20, 2008). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki tiga peran penting bagi perekonomian negara, yaitu membuka lapangan pekerjaan, sumber inovasi serta mendukung usaha besar, (Wright, Roper, Hart, & Carter, 2015; Effendi, 2021). Kinerja UMKM di negara-negara ASEAN diantaranya adalah penghasil lapangan kerja sebesar 50% hingga 95%, dan berkontribusi terhadap GDP sebesar 30% sampai 50%, (Islam, 2020).

Pandemi Covid-19 yang masuk ke Indonesia awal bulan Maret 2020 memiliki dampak besar terhadap pelaku

UMKM di Indonesia sehingga aktivitas tidak berjalan seperti biasanya, (Pakpahan, 2020). Data Kemenkop UKM mencatat hampir 37.000 wirausaha/UMKM terdampak pandemic sangat serius diantaranya 56% mengalami penurunan penjualan karena sebagian masih mengeluarkan biaya tetap seperti sewa gedung, toko atau lainnya meskipun pemasukan berkurang. Kedua, sebanyak 22% bermasalah dalam hal pembiayaan. Ketiga, sebesar 15% terjadi masalah pada distribusi produk karena adanya pembatasan pergerakan penyaluran produk di wilayah-wilayah tertentu. Keempat, sebesar 4 % kesulitan bahan baku karena sebagian menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain yang pabriknya terhenti akibat pandemic, dan sisanya permasalahan-permasalahan lainnya, (Effendi et al., 2021).

Dalam meningkatkan ketahanan ekonomi di masa pandemic, peran perempuan ternyata juga cukup tinggi. McKinsey, konsultan terkemuka dunia dalam laporannya yang berjudul *How Helping Women Helps Business* tahun 2010 menyatakan bahwa wanita telah berperan sangat besar dalam meningkatkan perekonomian hingga 2% Produk Domestik Bruto (PDB) suatu

negara. Data Badan Pusat Statistik (BPS) juga mencatat bahwa porsi UMKM yang dikelola perempuan tahun 2018 sebanyak 64,5% dari total UMKM Indonesia atau mencapai 37 juta UMKM dan saat pandemi covid pelaku wirausaha wanita baru angkanya meningkat sebesar 18,6 % dan mereka banyak bergabung ke *platform daring*, (Afrizal, Legiani, & Rahmawati, 2020).

Bergabungnya wirausaha wanita ke *platform daring* merupakan salah satu upaya melindungi dirinya sendiri, menyelamatkan keluarganya dari permasalahan ekonomi termasuk memenuhi hak-hak anaknya selama pandemi, (Saraswati & Susrama, 2020). Pengambilan keputusan strategik wirausaha wanita tersebut dapat berpengaruh terhadap keputusan kognitif, (Effendi, Murni, Gusteti, & Roni, 2019; Torchia, Calabrò, Gabaldon, & Kanadli, 2018; Kanadli, Torchia, & Gabaldon, 2017). Pertanyaannya, bagaimana dengan wirausaha wanita di Kabupaten Bungo, Jambi yang terus berupaya mengembangkan kewirausahaan terutama dalam lingkup usaha kecil dan menengah (UMKM), (Torchia et al., 2018; Effendi, 2021). Apakah wirausaha wanita di Kabupaten Bungo mampu menghadapi pandemic Covid-19, apakah juga

bergabung dengan *platform daring* dan bagaimana dengan kinerjanya selama pandemic?

Pengabdian ini penting dilakukan karena permasalahan pandemic covid sudah menjadi permasalahan global termasuk di Indonesia dan Kabupaten Bungo. Hal ini juga terjadi pada sentra pisang sale di Purwobakti, khususnya wirausaha wanita. Tujuan utama kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan *softskills* wirausaha wanita dan meningkatkan pendapatan bagi masyarakat desa Purwobakti melalui sosialisasi dan pelatihan berupa: Sosialisasi edukasi protocol kesehatan dan juga sosialisasi pemanfaatan multimedia.

MASALAH

Pisang sale “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang” adalah kelompok wirausaha wanita yang mayoritas anggotanya perempuan. Mulai dari aktivitas proses pengupasan, pengirisan pisang, penjemuran hingga penggorengan maupun pengemasan dilakukan oleh anggota usaha perempuan. Mereka bekerja hampir setiap hari diantara kesibukannya mengurus keluarganya. Meski bukan kepala keluarga, tetapi tujuan mereka tergabung dalam kelompok usaha ini adalah untuk

meningkatkan perekonomian keluarganya. Kelompok ini memproduksi pisang sale dengan sistem pengolahan tradisional yang masih menggunakan alat-alat tradisional. “Pisang sale Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang” sudah dipasarkan ke toko atau supermarket kecil sekitar Bungo, Jambi, Darmasraya, Merangin, Tebo, Pekanbaru dan juga kota Padang dengan sistem bagi hasil dengan pemilik toko/supermarket. Rata-rata produksi kelompok ini sebanyak $\pm$ 3.000 bungkus dalam seminggu dan produksi akan meningkat 30% pada saat menjelang lebaran atau hari-hari besar dengan harga jual per bungkus pisang sale bungkus kecilnya Rp. 8.500 dan Rp. 75.000/kg.

Pandemic Covid-19 yang sedang terjadi saat ini ternyata juga berdampak pada kegiatan produksi dan pemasaran produk pada kelompok pisang sale “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang”, karena rata-rata produksi menjadi menurun sebesar 50%. Berdasarkan wawancara dengan beberapa pelanggan pisang sale “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang” mereka semakin lebih selektif dalam membelanjakan uangnya dan juga adanya ketakutan penyebaran covid-19 melalui makanan. Untuk itu, pentingnya edukasi protocol kesehatan

dalam menghadapi adaptasi kebiasaan baru pada tempat usaha di era pandemic Covid-19 menjadi solusi tepat bagi kelompok ini. Dengan demikian, diharapkan kelompok ini dapat tetap menjalankan aktivitas produksi dan tetap sehat di era pandemic Covid-19.

Pandemi covid juga membuat interaksi kelompok usaha Sabar-subur dan Raja Salee Pisang menjadi terhambat atau berkurang. Selain himbuan pemerintah agar mengurangi aktivitas diluar rumah dan lebih banyak dirumah, tingkat penjualan pisang sale “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang” menjadi berkurang. Untuk bisa menghadapi permasalahan pandemic ini, wirausaha wanita harus membuat pilihan yang tepat dalam menjaga bisnis dan keluarganya. Penggunaan internet atau promosi berbasis multimedia adalah solusi pilihan yang tepat dilakukan apalagi penggunaan internet sudah menjadi kebutuhan primer dan diharapkan dapat membuat usaha semakin mudah dan sukses, (Effendi, Maulana, & Murni, 2020; Das, Tamhane, Vatterott, Wibowo, & Wintels, 2018). Berdasarkan permasalahan mulai upaya wirausaha wanita selaku pemimpin usaha pisang sale “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang” menghadapi pandemic, dan juga upaya meningkatkan produktivitas

maka sangat diperlukan inovasi dari segi proses maupun teknologi dalam pemasaran.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berlangsung pada bulan Juli 2021 bertempat di desa Purwobakti Kabupaten Bungo, Jambi. Kegiatan ini merupakan salah satu program pengabdian masyarakat oleh dosen Universitas Muara Bungo. Peserta pengabdian berjumlah 10 orang yang merupakan dua kelompok usaha keripik tempe didesa Kuamang yaitu "Sabar-subur" dan "Raja Salee Pisang" serta beberapa dosen dari Universitas Muara Bungo. Bentuk kegiatan yang dilakukan antara lain sebagai berikut:

1. Edukasi tentang protokol kesehatan adaptasi kebiasaan baru di era pandemic Covid-19.
2. Edukasi pemasaran terintegrasi melalui media sosial

Target luaran dari kegiatan pengabdian dosen Universitas Muara Bungo ini adalah meningkatnya pengetahuan kelompok tentang penerapan protokol kesehatan melalui adaptasi kebiasaan baru era pandemic Covid-19 ditempat usaha, meningkatnya pengetahuan dan keterampilan kelompok dalam strategi promosi pemasaran *online (softskill)*. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan mengikuti protokol kesehatan sesuai Gugus Tugas Percepatan

Penanganan Covid-19 dan panduan yang dikeluarkan oleh Kementrian Kesehatan Republik Indonesia.

PEMBAHASAN

Adapun hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Edukasi tentang protokol kesehatan adaptasi kebiasaan baru di era pandemic Covid-19

Kegiatan ini merupakan edukasi yang diberikan oleh beberapa dosen Universitas Muara Bungo kepada kelompok pisang sale "Sabar-subur" dan "Raja Salee Pisang". Sebelum dilakukan edukasi, tim pengabdi memberikan pertanyaan tersirat terkait pandemic Covid-19 yang sedang berlangsung sambil anggota kelompok beraktivitas. Hasilnya menunjukkan bahwa hamper semua orang sudah memahami Covid-19 (kebenaran keberadaan virus Corona) dan mengetahui secara jelas tentang protokol kesehatan. Selama proses produksi tim melihat semua anggota kelompok melakukan cuci tangan sesering mungkin dan berusaha menjaga jarak.

Berdasarkan wawancara juga didapatkan informasi jika anggota kelompok kurang sehat, maka diberikan izin istirahat dirumah hingga sehat kembali. Meski demikian, penggunaan masker dan sarana pencucian tangan di

pintu masuk rumah produksi belum sepenuhnya diterapkan dengan baik. Hal ini disebabkan kondisi ruangan produksi dekat dengan kompor atau alat menggoreng menyebabkan anggota kelompok kesulitan untuk terus menggunakan masker. Demikian pula sarana pencucian tangan belum diterapkan secara maksimal, dikarenakan

sumber air (kran air) cukup banyak tersedia. Berikut ini gambar 1 saat dilakukannya edukasi protokol kesehatan covid-19 pada kelompok pisang sale “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang”. Adapun dokumentasi edukasi protocol kesehatan di tempat usaha pada gambar 1.



Gambar 1 Dokumentasi Edukasi Protokol Kesehatan Tempat Usaha.

Gambar 1 dapat dilihat anggota kelompok wirausaha selalu berusaha mematuhi protocol kesehatan dengan menjaga jarak meski masker memang sulit digunakan secara terus-menerus karena suasananya yang tidak mendukung. Setelah diberikan edukasi protocol kesehatan di lokasi usaha dilakukan stimulus, peningkatan pengetahuan anggota kelompok usaha tentang Covid-19 semakin meningkat. Anggota kelompok lebih mengerti pentingnya masker di lingkungan tempat usaha. Selain menjaga diri sendiri, keluarga juga akan membuat citra

kelompok semakin meningkat. Citra kelompok atau institusi akan sulit di tingkatkan jika kepercayaan dari konsumen belum didapatkan, (Effendi, 2015).

Kegiatan meningkatkan pengetahuan Covid-19 dan protokol kesehatan di tempat usaha penting dilakukan agar kelompok usaha dapat tetap produktif dan tetap sehat di saat pandemic Covid-19 yang masih melanda. Edukasi melalui penyuluhan merupakan metode yang efektif dalam upaya meningkatkan pengetahuan pada suatu kelompok (Suwarni, Octrisyana, & Vidyastuti,

2020). Pengetahuan pekerja sektor informal tentang Covid-19 dan protokol kesehatan sangat penting karena termasuk kelompok berisiko tertular dan menularkan Covid-19 jika tidak mengetahui dan melaksanakan protokol kesehatan (Sustainable & Goals, 2020; HLPE, 2021) Dengan demikian, diharapkan para pekerja pada mitra pengabdian dapat tetap produktif dan tetap sehat di era pandemic Covid-19.

2. Edukasi pemasaran terintegrasi melalui media sosial

Pada sesi ini, kedua anggota kelompok wanita UMKM diberi arahan dalam melakukan cara berpromosi dengan memanfaatkan multimedia selain whatsapp, FB, IG. Pemaparan pesaing yang sudah memanfaatkan *market place*

sebagai alat pemasarannya juga dipaparkan. Sesi ini memang hanya sebatas pemaparan, mengingat kedua kelompok ini sudah memiliki cara berpromosi melalui whatsapp, FB dan IG tetapi belum melakukan promosi melalui *market place*. Adanya pandemic Covid-19, menjadikan pemasaran produk jadi semakin terkendala, namun peluang bisnis di tengah pandemic Covid-19 pasti selalu ada (Rohmah, 2020). Pengenalan pemasaran *online* terintegrasi dengan menggunakan media social sangat penting bagi kelompok wirausaha kecil, khususnya kelompok usaha wanita "Sabar-subur" dan "Raja Salee Pisang" karena akan memperluas area pemasaran produk yang dihasilkan tanpa harus banyak meninggalkan keluarga, (Gambar 2).



Gambar 2. Dokumentasi Pelatihan Pemasaran Online Melalui Media Sosial

Pada gambar 2 terlihat antusias anggota kelompok mendengarkan penjelasan pemasaran terintegrasi meski tetap melakukan proses produksi apalagi

market place di Indonesia sudah tidak asing lagi bagi wanita, mengingat iklan *shopee*, *Lazada*, *Buka Lapak* sering terlihat di TV.

3. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap evaluasi kegiatan pengabdian ini melakukan proses tanya jawab atau mendengar pendapat peserta pelatihan baik dari UMKM wanita "Sabar-subur" dan "Raja Salee Pisang". Dengan memberikan pertanyaan seputar kegiatan pelatihan. Peserta pelatihan baik UMKM baik "Sabar-subur" dan "Raja

Salee Pisang" merasakan puas dengan kegiatan ini. Peserta juga merasa kegiatan ini cukup sesuai dengan harapan mereka, meski untuk pelatihan berikutnya perlu waktu yang lebih panjang agar lebih fokus dan terarah dalam pelaksanaan kegiatan. Dokumentasi tahap akhir pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3 Dokumentasi Bersama Sebagian Anggota Kelompok dan Dosen

Gambar 3 merupakan dokumentasi setelah pelaksanaan anggota pelatihan setelah pelatihan mulai dari anggota usaha UMKM "Sabar-subur" dan "Raja Salee Pisang" dan beberapa dosen Universitas Muara Bungo didepan rumah produksi.

4. Monitoring dan Evaluasi

Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra (*soft skill*) mengenai edukasi protocol kesehatan di tempat usaha meningkat, begitu pula peningkatan *softskills* mengenai pemasaran terintegrasi. Saat pandemic Covid-19, pemasaran terintegrasi *online*

adalah jalan terbaik dan sangat membantu mengingat adanya pembatasan kegiatan berkumpul, (Soetjipto, 2020). Pemasaran *online* menjadi model pemasaran efektif yang diperlukan di masa mendatang, mengingat kebutuhan pemasaran *online* akan semakin meningkat (Mooradian, Matzler, & Ring, 2012; Schwarlz & Grawboska, 2015).

SIMPULAN

Sebelum adanya pelatihan, edukasi protocol kesehatan sudah baik, meski belum dilakukan lebih maksimal. Begitu pula, pemasaran penjualan pisang sale sudah memanfaatkan whatsapp, FB, IG dan juga WOM (*word of Mouth*) belum

merambah ke *market place* di Indonesia. Dengan adanya pelatihan ini, terjadi peningkatan pemahaman terkait edukasi protocol kesehatan dan *market place*. Adanya kemampuan yang bertambah dalam pemasaran terintegrasi secara *online* diharapkan kedepannya dapat meningkatkan *market share* (peningkatan cakupan pasar) kelompok wirausaha wanita pisang sale “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang”. Peningkatan yang signifikan setiap tahunnya diharapkan berdampak terhadap peningkatan kesejahteraan anggota kelompok usaha dan masyarakat di Desa Purwobakti. Harapannya juga, pemerintah dapat membantu memujudkan sentra pisang sale Purwobakti menjadi lebih terkenal hingga pelosok Indonesia, produk-produk desa Purwobakti semakin bersaing di *market place* besar Indonesia dan dunia, serta menjadi salah satu oleh-oleh yang menjadi identitas Kabupaten Bungo.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada LPPM Universitas Muara Bungo yang telah membiayai pengabdian ini serta kelompok wirausaha wanita “Sabar-subur” dan “Raja Salee Pisang” yang sudah membantu proses pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal, S., Legiani, W. H., & Rahmawati. (2020). Peran Perempuan dalam Upaya Meningkatkan Ketahanan Ekonomi Keluarga pada Kondisi Pandemi Covid-19. *Untirta Civic Education Journal*, 5(2), 149–162. Retrieved from <https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/UCEJ/article/view/10510/6845>
- Chandra, Y., Sari, D. P., & Ismail, W. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sale Pisang Purwobakti Muara Bungo. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(2), 122–138. <https://doi.org/10.31933/JIMT>
- Das, K., Tamhane, T., Vatterott, B., Wibowo, P., & Wintels, S. (2018). The Digital Archipelago: How Online Commerce is Driving Indonesia's Economic Development. *McKinsey and Company*, (August), 1–12.
- Effendi, N. I. (2015). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Institusi Terhadap Kepuasan Mahasiswa Universitas Muara Bungo. *Ekobistek*, 4(2), 72–89. Retrieved from <https://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/1235053>
- Effendi, N. I. (2021). Model Peningkatan Kinerja Wirausaha UMKM Etnis Non-Melayu Melalui Modal Sosial di Kabupaten Bungo (A Preliminary Research). *Jurnal Manajemen Sains*, 1(2), 166–177. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.36355/jms.v1i2.558>
- Effendi, N. I., Maulana, A. R., & Murni,

- Y. (2020). Shopping Orientation and Online Trust to Enhance Online Purchase Intentions with Gender Differences as Moderator. *Journal of Economics, Business, and Government Challenges*, 3(2), 117–126.
<https://doi.org/http://ebgc.upnj.atim.ac.id/index.php/ebgc>
- Effendi, N. I., Murni, Y., Gusteti, Y., & Roni, K. A. (2019). Educational Mismatch and Non-Cognitive Skills of Woman on Board in The Creative Industry: A Literature Review. *International Journal of Modern Trends in Social Sciences*, 2(8), 32–41.
<https://doi.org/10.35631/IJMTSS.28004>
- Effendi, N. I., Supriyati, & Herawati. (2021). Peningkatan Pemasaran Produk Melalui Pelatihan Disain Kemasan dan Promosi Multimedia Keripik Tempe Desa Kuamang Gading Kota Jambi. *Jurnal MaSarakat Mandiri*, 5(4), 1856–1865.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31764/jmm.v5i4.5062>
- Handayani, I. T. Kerjasama Rumah Industri Pisang Sale dengan Kelompok Tani Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Stidi Kasus di Desa Purwo Bakti Kecamatan Bathin III Kabupaten Bungo) (2021).
- HLPE. (2021). Committe on World Food Security. In *Food security and nutrition: building a global narrative towards 2030. A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security* (8th-11 Febru ed., pp. 1–113). Rome. Retrieved from <https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020.pdf>
- Islam, A. (2020). Configuring a Quadruple Helix Innovation Model (QHIM) based blueprint for Malaysian SMEs to survive the crises happening by Covid -19 By, (May).
<https://doi.org/10.13140/RG.2.2.35447.65444>
- Istiqomah, L., & Umiyati, E. (2018). Pengaruh modal dan tenaga kerja terhadap nilai produksi industri pisang salai di Desa Purwobakti Kecamatan Bathin III Kabupaten Bungo. *Ekonomi Sumberdaya Dan Lingkungan*, 7(1), 43–55.
- Kanadli, S. B., Torchia, M., & Gabaldon, P. (2017). Increasing women's contribution on board decision making: The importance of chairperson leadership efficacy and board openness. *European Management Journal*, 1–14.
- Mooradian, T., Matzler, K., & Ring, L. (2012). *Strategic Marketing*. Pearson Education.
- Pakpahan, A. K. (2020). COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, 20 (April).
- Rohmah, A. (2020). Pandemi Covid-19 dan Dampaknya Terhadap Perilaku Konsumen di Indonesia. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(7), 1373–1378. Retrieved from <https://stp-mataram.e-journal.id/JIP/article/view/247>
- Saraswati, P. S., & Susrama, I. N. (2020). Peran Perempuan dalam Keluarga Untuk Melindungi Serta Pemenuhan Hak Anak Dimasa Pandemi Covid-19. In *Webinar Nasional Universitas*

Mahasaraswati (pp. 131–138).
Denpasar: Universitas
Mahasaraswati Denpasar. Retrieved
from
[https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/
UCEJ/article/view/10510/6845](https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/UCEJ/article/view/10510/6845)

[https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1
177/0266242614558316](https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1177/0266242614558316)

Schwarzl, & Grawboska. (2015). Online
Marketing Strategies: The Future is
Here. *Journal of International
Studies*, 187-196.

Soetjipto, N. (2020). Ketahanan UMKM
Jawa Timur Melintasi Pandemi
Covid-19. Surabaya: K-Media.

Sudrajat, J. Sustainable, T., & Goals, D.
(2020). The Sustainable
Development Goals Report.

Suwarni, L., Octrisyana, K., &
Vidyastuti. (2020). Pendampingan
dan Peningkatan Kapasitas Kader
Relawan Stunting di Wilayah Kerja
Puskesmas Rasau Jaya Kalimantan
Barat. *Jurnal Masyarakat Mandiri*,
4(2), 4–6.
[https://doi.org/https://doi.org/10.317
64/jmm.v4i2.2017](https://doi.org/https://doi.org/10.31764/jmm.v4i2.2017)

Torchia, M., Calabrò, A., Gabaldon, P.,
& Kanadli, S. B. (2018). Women
directors contribution to
organizational innovation: A
behavioral approach. *Scandinavian
Journal of Management*, 34(2), 215–
224.
[https://doi.org/10.1016/j.scaman.201
8.02.001](https://doi.org/10.1016/j.scaman.2018.02.001)

UU Republik Indonesia No 20. (2008).
Undang-Undang Republik Indonesia
No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha
Mikro Kecil dan Menengah.

Wright, M. and, Roper, S. and, Hart, M.
and, & Carter, S. (2015). Joining the
dots : building the evidence base for
SME growth policy. *International
Small Business Journal*, 33(1), 3–11.