

ANALISIS PERSEPSI PETANI TERHADAP KELAYAKAN USAHA PERTANIAN DI TENGAH ALIH FUNGSI LAHAN AKIBAT INDUSTRIALISASI

Anisa Ni'maturoifah

Universitas Pangeran Diponegoro Nganjuk, Indonesia

Email: anisaraif183@gmail.com

Abstract

The transformation of the economic structure in Nganjuk Regency, which is currently undergoing a massive transition toward industrialization, has brought significant impacts on the existence of local business units, particularly in the micro-enterprise sector. This study aims to provide an in-depth analysis of business feasibility aspects of family-based Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) amid the expansion of industrial zones that are increasingly dominating land use in Nganjuk Regency. Using a descriptive qualitative approach with an interpretative paradigm, primary data were collected through comprehensive field observations and in-depth interviews with family MSME actors located in areas directly affected by factory development within a radius of five kilometers from industrial estates. The findings reveal that although there are real threats in the form of competition for local labor and the conversion of productive land, family-based MSMEs in Nganjuk demonstrate high resilience through operational flexibility that is not possessed by large companies. These MSMEs maintain business feasibility by implementing product diversification strategies, simple digital marketing through social media platforms, and personalized services that create strong customer loyalty. Furthermore, the utilization of social capital in the form of trust and emotional bonds among family members enables these businesses to reduce operational costs and maintain workforce stability despite the pull of higher wages from the industrial sector. This study concludes that the success of family MSMEs largely depends on their capacity for innovation in responding to changes in consumption patterns within an industrial society. Business feasibility is determined not only by financial capital but also by the ability to integrate traditional family values with operational professionalism, including separation of business and household finances. Therefore, proactive policy synergy between local governments and the industrial sector is needed to both protect and empower family MSMEs as the main pillar of local economic resilience in Nganjuk Regency.

Keywords: *Business Feasibility; Family MSMEs; Economic Structure; Industrialization in Nganjuk; Qualitative Study.*

1. Pendahuluan

Kabupaten Nganjuk saat ini sedang mengalami transformasi struktural ekonomi yang signifikan, beralih dari sektor agraris tradisional menuju pusat pertumbuhan industri baru di koridor Jawa Timur. Fenomena industrialisasi ini ditandai dengan masifnya pembangunan kawasan pabrik dan infrastruktur penunjang yang secara drastis mengubah pola penggunaan lahan serta struktur sosial ekonomi masyarakat setempat. Di tengah dinamika pergeseran ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berbasis keluarga menjadi garda terdepan dalam menjaga ketahanan ekonomi

lokal. Namun, keberlanjutan unit usaha ini sangat bergantung pada penilaian kelayakan bisnis yang komprehensif agar mampu bersaing dengan korporasi besar yang memiliki efisiensi modal, teknologi, dan jaringan distribusi yang jauh lebih mapan (Kasmir & Jakfar, 2019).

Kelayakan bisnis dalam perspektif modern bukan sekadar penilaian terhadap potensi keuntungan finansial jangka pendek, melainkan sebuah analisis multidimensi yang mencakup aspek pasar, teknis operasional, manajemen SDM, hingga dampak lingkungan dan sosial ekonomi bagi masyarakat sekitar (Scarborough & Cornwall, 2018). Penilaian kelayakan yang mendalam sangat krusial bagi pelaku usaha kecil untuk meminimalisir risiko kegagalan di pasar yang fluktuatif (Kasmir & Jakfar, 2019). Dalam konteks pasar global yang kompetitif, UMKM keluarga sering kali menghadapi tantangan berat berupa keterbatasan profesionalisme manajemen dan jangkauan pemasaran yang masih bersifat konvensional (Tambunan, 2018).

Meskipun menghadapi berbagai kendala struktural, bisnis keluarga memiliki keunggulan kompetitif yang unik berupa loyalitas anggota keluarga yang tinggi dan pemanfaatan modal sosial (social capital) yang kuat (Zellweger, 2017). Keunggulan ini memungkinkan mereka untuk beradaptasi secara lebih fleksibel terhadap guncangan ekonomi dibandingkan perusahaan formal yang cenderung kaku dalam birokrasi operasionalnya (Dau et al., 2021). Di negara dengan pasar berkembang (emerging markets), bisnis keluarga sering kali menjadi mesin utama pembangunan daerah karena keterikatan emosional mereka dengan lokasi usaha dan komunitas lokal (Dau et al., 2021).

Namun demikian, industrialisasi di wilayah berkembang seperti Nganjuk sering kali menciptakan dualisme ekonomi. Di satu sisi, industri besar berkembang pesat dan menyerap tenaga kerja dalam jumlah banyak, namun di sisi lain, UMKM lokal berbasis keluarga berisiko terpinggirkan akibat kompetisi dalam memperebutkan tenaga kerja terampil dan perubahan pola konsumsi masyarakat yang cenderung beralih ke produk-produk industrial (Hanoatubun, 2020). Tantangan UMKM di Indonesia di masa depan akan semakin kompleks seiring dengan integrasi pasar yang lebih luas dan standar industri yang semakin ketat (Tambunan, 2018).

Oleh karena itu, studi kualitatif ini menjadi sangat relevan untuk dilakukan guna menganalisis bagaimana pelaku UMKM keluarga di Kabupaten Nganjuk memandang kelayakan usahanya di tengah kepungan pabrik dan perubahan struktur ekonomi. Melalui pendekatan kualitatif, penelitian ini berupaya menggali strategi adaptasi dan inovasi yang diterapkan oleh pelaku usaha keluarga agar tetap layak dan memiliki daya saing berkelanjutan. Hasil dari studi ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi pemerintah daerah dan pemangku kepentingan dalam menyusun kebijakan pengembangan UMKM yang inklusif dan integratif dengan pertumbuhan industri besar di Kabupaten Nganjuk.

2. Hasil dan Pembahasan

2.1. Analisis Kelayakan Aspek Pasar dan Strategi Adaptasi UMKM Keluarga

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, industrialisasi di Kabupaten Nganjuk telah menciptakan pergeseran paradigma pasar yang signifikan bagi UMKM keluarga. Munculnya kawasan industri baru membawa dampak pada peningkatan jumlah populasi pekerja yang secara otomatis menjadi segmen pasar potensial (*captive market*) baru. Fenomena ini sejalan dengan pendapat (Hanoatubun, 2020) bahwa industrialisasi meningkatkan daya beli masyarakat lokal, yang pada gilirannya membuka peluang pasar baru bagi usaha kecil di sekitar kawasan pabrik. Para pelaku UMKM di sektor kuliner dan jasa pendukung melaporkan peningkatan omzet harian yang cukup stabil sejak berdirinya pabrik-pabrik besar di wilayah mereka.

Lebih lanjut, UMKM keluarga di sektor kuliner dan jasa pendukung menunjukkan kelayakan pasar yang sangat tinggi melalui strategi diversifikasi produk yang menyesuaikan dengan daya beli dan kebutuhan karyawan pabrik. Strategi ini mencakup penyesuaian porsi harga, variasi menu, hingga jam operasional yang mengikuti shift kerja buruh pabrik. Hal ini sesuai dengan temuan (Tambunan, 2018) bahwa UMKM di Indonesia yang mampu beradaptasi dengan perubahan struktur konsumsi memiliki tingkat keberlangsungan usaha yang lebih tinggi dibandingkan yang mempertahankan model bisnis lama tanpa inovasi.

Namun, temuan kualitatif menunjukkan adanya tekanan dari perubahan perilaku konsumen lokal yang mulai beralih ke produk-produk *retail* modern yang menyertai pembangunan industri. Banyak warga lokal yang sebelumnya menjadi pelanggan setia UMKM kini lebih sering berbelanja di minimarket modern karena faktor kenyamanan, kebersihan, dan harga yang kompetitif. Fenomena ini menciptakan tantangan serius bagi UMKM yang tidak memiliki efisiensi skala ekonomi seperti jaringan ritel besar. (Scarborough dan Cornwall, 2018) menegaskan bahwa usaha kecil harus mampu menciptakan diferensiasi produk dan pengalaman pelanggan yang unik untuk mempertahankan pangsa pasarnya.

Untuk menjaga kelayakan pasar, UMKM keluarga di Nganjuk melakukan adaptasi melalui digitalisasi pemasaran sederhana menggunakan platform media sosial dan layanan pesan antar. Strategi ini terbukti efektif dalam mempertahankan loyalitas pelanggan lama sekaligus menjangkau konsumen baru di area industri. Beberapa informan melaporkan bahwa mereka mulai menggunakan WhatsApp Business, Facebook Marketplace, dan layanan pesan antar daring seperti GoFood dan GrabFood. Temuan ini mendukung argumen (Rahmawati, 2021) bahwa digitalisasi sederhana merupakan langkah strategis bagi UMKM di era Revolusi Industri 4.0.

Selain digitalisasi, UMKM keluarga juga mengandalkan strategi personalisasi layanan yang tidak dapat ditiru oleh ritel modern. Hubungan langsung antara pemilik usaha dan pelanggan, seperti hafal nama atau preferensi rasa pelanggan, menjadi nilai tambah yang memperkuat loyalitas. Dalam konteks ini, modal sosial yang kuat antara pedagang dan pembeli berperan sebagai perekat transaksi ekonomi. (Dau, Moore dan Soto, 2021) menyebut bahwa dalam ekonomi pasar berkembang, hubungan personal sering kali lebih menentukan keberlanjutan usaha dibandingkan efisiensi harga semata. Dengan demikian, kelayakan pasar UMKM keluarga di Nganjuk tetap terjaga selama

mereka mampu mengombinasikan inovasi digital dengan kedekatan emosional terhadap pelanggan.

Secara keseluruhan, aspek pasar UMKM keluarga di Nganjuk dinilai layak, meskipun memerlukan perhatian berkelanjutan terhadap perubahan perilaku konsumen. Ke depan, integrasi ke dalam ekosistem digital yang lebih luas dan peningkatan kualitas produk menjadi keharusan. (Kasmir dan Jakfar, 2019) menekankan bahwa analisis pasar dalam studi kelayakan bisnis harus bersifat dinamis dan terus diperbarui sesuai dengan perubahan lingkungan eksternal. Oleh karena itu, UMKM tidak boleh berpuas diri dengan keberhasilan jangka pendek.

2.2. Kelayakan Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia dan Modal Sosial

Dalam perspektif kualitatif, manajemen UMKM keluarga di Nganjuk memiliki keunikan pada aspek fleksibilitas dan loyalitas. Berbeda dengan struktur organisasi formal di pabrik yang kaku dan hirarkis, UMKM keluarga mengandalkan pembagian kerja yang cair berdasarkan kebutuhan sesaat. Tidak ada *job description* tertulis yang kaku, tetapi setiap anggota keluarga memahami tanggung jawabnya masing-masing melalui tradisi lisan dan kebiasaan. (Zellweger, 2017) menyebut karakteristik ini sebagai *familiness*, yaitu keunggulan kompetitif yang muncul dari interaksi erat antara sistem keluarga dan sistem bisnis.

Salah satu temuan utama adalah bahwa UMKM keluarga mengandalkan "modal sosial" (*social capital*) berupa kepercayaan antar anggota keluarga untuk menjalankan operasional bisnis. Kepercayaan ini memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat tanpa perlu prosedur birokrasi yang panjang. Dalam situasi darurat, seperti kekurangan bahan baku atau lonjakan permintaan mendadak, anggota keluarga dapat langsung bergerak tanpa menunggu perintah formal. Hal ini sejalan dengan pendapat (Dau, Moore dan Soto, 2021) bahwa modal sosial merupakan faktor kunci yang meningkatkan resiliensi UMKM keluarga saat menghadapi persaingan dengan industri besar yang bersifat impersonal.

Kelayakan aspek manajemen ini terlihat dari kemampuan usaha untuk menekan biaya operasional (*overhead cost*) karena adanya pembagian kerja yang bersifat gotong royong. Tidak ada beban gaji mingguan yang besar karena anggota keluarga tidak selalu mengharapkan imbalan finansial langsung, melainkan memandang usaha sebagai warisan bersama. Kondisi ini memberikan keunggulan kompetitif tersendiri dibandingkan perusahaan besar yang harus membayar upah standar, tunjangan, dan insentif lainnya. (Scarborough dan Cornwall, 2018) menjelaskan bahwa struktur biaya yang lebih rendah merupakan salah satu keunggulan utama usaha mikro dibandingkan korporasi besar.

Meskipun demikian, tantangan besar muncul dalam bentuk *labor turnover* atau perpindahan tenaga kerja dari UMKM ke pabrik besar karena iming-iming upah sesuai UMK dan jaminan sosial. Beberapa informan mengaku kehilangan anggota keluarga yang sebelumnya membantu usaha karena lebih memilih bekerja di pabrik dengan pendapatan tetap dan kepastian karier. Fenomena ini mengancam keberlangsungan UMKM yang sangat bergantung pada tenaga kerja dari lingkungan keluarga inti.

(Hanoatubun, 2020) mencatat bahwa perpindahan tenaga kerja dari sektor tradisional ke sektor industri merupakan konsekuensi logis dari transformasi struktural ekonomi.

Hasil wawancara mengungkap bahwa strategi resiliensi yang dilakukan pemilik usaha adalah dengan menerapkan sistem manajemen yang lebih manusiawi dan kekeluargaan, yang memberikan ikatan emosional lebih kuat dibandingkan hubungan industrial di perusahaan besar. Pemilik usaha menciptakan suasana kerja seperti rumah sendiri, memberikan kebebasan berpendapat, serta fleksibilitas waktu kerja. Hal ini memperkuat teori bahwa *familiness* merupakan aset strategis yang tidak dimiliki oleh perusahaan non-keluarga dalam menjaga keberlangsungan usaha (Zellweger, 2017). Dalam jangka panjang, ikatan emosional ini dapat menjadi faktor penahan (*retention factor*) yang efektif.

Lebih jauh, beberapa UMKM mulai mengadopsi sistem bagi hasil sebagai kompensasi non-gaji untuk mempertahankan anggota keluarga. Sistem ini dirasakan lebih adil karena anggota keluarga merasa memiliki bagian dari kesuksesan usaha. Meskipun secara akuntansi sederhana sistem ini masih kurang terdokumentasi dengan baik, namun secara sosiologis efektif membangun rasa kepemilikan bersama. (Dau, Moore dan Soto, 2021) menegaskan bahwa dalam bisnis keluarga di negara berkembang, sistem insentif non-moneter sering kali lebih berpengaruh terhadap loyalitas dibandingkan upah tinggi. Dengan demikian, aspek manajemen UMKM keluarga di Nganjuk dinyatakan layak, dengan catatan perlu terus memperkuat ikatan internal dan mulai merumuskan sistem kompensasi yang lebih terstruktur.

2.3. Dampak Perubahan Struktur Ekonomi terhadap Keberlanjutan Usaha

Perubahan struktur ekonomi dari agraris ke industri di Nganjuk memaksa UMKM keluarga untuk mengevaluasi kembali kelayakan ekonomi mereka secara makro. Sebelum industrialisasi, sebagian besar UMKM sangat bergantung pada siklus musim panen pertanian, yang menyebabkan pendapatan tidak menentu sepanjang tahun. Setelah masuknya pabrik-pabrik besar, pola pendapatan UMKM cenderung lebih stabil karena adanya permintaan harian dari pekerja pabrik. (Hanoatubun, 2020) menjelaskan bahwa industrialisasi mengubah pola konsumsi masyarakat dari yang bersifat musiman menjadi lebih konstan, sehingga memberikan kepastian ekonomi bagi usaha-usaha penyangga.

Peningkatan harga lahan di sekitar kawasan industri menjadi tantangan bagi pengembangan fisik usaha. Banyak UMKM yang ingin memperluas tempat produksi atau membuka cabang baru harus menghadapi kenaikan harga sewa dan tanah yang signifikan. Beberapa informan mengaku terpaksa memindahkan lokasi usahanya ke area yang lebih jauh dari pusat industri karena tidak mampu membayar sewa yang melambung. Fenomena ini merupakan sisi negatif dari industrialisasi yang sering kali menggeser pelaku ekonomi lokal asli. (Prasetyo, 2019) mencatat bahwa dalam banyak kasus di Indonesia, industrialisasi justru meminggirkan UMKM lokal melalui mekanisme pasar lahan yang tidak terkendali.

Namun, secara kualitatif, para pelaku usaha merasa bahwa kehadiran pabrik memberikan stabilitas arus kas yang lebih baik karena adanya permintaan yang konsisten sepanjang tahun dibandingkan saat masih bergantung sepenuhnya pada

musim panen pertanian. Seorang informan yang bergerak di bidang warung makan melaporkan bahwa pendapatannya kini lebih dapat diprediksi, sehingga ia mampu merencanakan belanja bahan baku dan menyisihkan tabungan. Stabilitas ini merupakan salah satu indikator penting dalam studi kelayakan bisnis, seperti yang dikemukakan oleh (Kasmir dan Jakfar, 2019) bahwa arus kas yang stabil dan dapat diprediksi meningkatkan kelayakan suatu usaha.

Meskipun demikian, keberlanjutan UMKM dalam jangka panjang menghadapi tantangan dari kemungkinan krisis ekonomi yang berdampak pada sektor industri. Jika pabrik besar melakukan rasionalisasi tenaga kerja atau bahkan tutup, maka pasar *captive* yang selama ini menjadi andalan UMKM akan hilang drastis. Kondisi ini menunjukkan bahwa ketergantungan berlebihan pada satu segmen pasar (pekerja pabrik) juga mengandung risiko tinggi. (Tambunan, 2018) mengingatkan bahwa UMKM yang terlalu bergantung pada ekosistem industri besar tanpa diversifikasi pasar rentan terhadap guncangan eksternal. Oleh karena itu, UMKM perlu tetap mempertahankan hubungan dengan pelanggan di luar kawasan industri.

Resiliensi ekonomi UMKM keluarga diuji melalui kemampuan mereka dalam mengelola keuangan yang sering kali masih bercampur dengan keuangan rumah tangga. Pencatatan keuangan yang sederhana atau bahkan tidak ada sama sekali menyebabkan banyak pemilik usaha tidak dapat membedakan antara laba usaha dan pendapatan pribadi. Kondisi ini menyulitkan mereka dalam mengukur secara akurat tingkat kelayakan bisnisnya. (Rahmawati, 2021) menyebutkan bahwa salah satu kelemahan utama UMKM di Indonesia adalah rendahnya literasi keuangan dan manajemen usaha, yang berakibat pada sulitnya mengakses pembiayaan formal dari perbankan.

Kelayakan bisnis dalam jangka panjang akan sangat bergantung pada kemampuan UMKM melakukan pemisahan aset dan mulai mengadopsi standar akuntansi sederhana. Beberapa informan yang telah memisahkan uang kas usaha dari uang rumah tangga melaporkan bahwa mereka lebih mudah melihat kinerja bisnis secara objektif dan mengambil keputusan ekspansi. (Scarborough dan Cornwall, 2018) menekankan bahwa manajemen keuangan yang baik merupakan fondasi kelayakan bisnis jangka panjang. Secara keseluruhan, UMKM keluarga di Kabupaten Nganjuk dinyatakan layak untuk terus berkembang dengan catatan harus melakukan sinkronisasi strategi dengan arah kebijakan industrialisasi daerah yang lebih inklusif (Dau, Moore dan Soto, 2021).

3. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa UMKM keluarga di Kabupaten Nganjuk memiliki tingkat kelayakan bisnis yang tinggi untuk tetap eksis di tengah arus industrialisasi. Resiliensi atau daya tahan usaha ini bersumber dari pemanfaatan modal sosial (*social capital*) dan fleksibilitas manajerial yang menjadi karakteristik khas bisnis keluarga. Fleksibilitas tersebut memungkinkan UMKM keluarga untuk menyesuaikan jam operasional, produk, dan pelayanan secara cepat tanpa melalui prosedur birokrasi yang rumit, berbeda dengan perusahaan besar yang cenderung kaku. Selain itu, ikatan emosional yang kuat

antar anggota keluarga menjadi perekat yang menjaga keberlangsungan usaha meskipun menghadapi tekanan persaingan dari sektor industri.

Meskipun menghadapi tantangan berupa persaingan tenaga kerja dengan sektor pabrik yang menawarkan upah lebih tinggi serta perubahan pola konsumsi masyarakat yang cenderung beralih ke produk ritel modern, UMKM keluarga terbukti mampu melakukan adaptasi pasar melalui diversifikasi produk dan digitalisasi sederhana. Strategi diversifikasi produk dilakukan dengan menyesuaikan jenis barang atau jasa agar sesuai dengan kebutuhan dan daya beli pekerja pabrik, sementara digitalisasi pemasaran melalui media sosial dan layanan pesan antar membantu UMKM mempertahankan pelanggan lama sekaligus menjangkau konsumen baru. Kehadiran pabrik juga memberikan dampak positif berupa stabilitas arus kas karena adanya permintaan konsisten sepanjang tahun, tidak lagi bergantung pada musim panen pertanian yang fluktuatif.

Analisis kualitatif menunjukkan bahwa kelayakan bisnis UMKM tidak hanya ditentukan oleh faktor modal finansial, tetapi juga oleh kemampuan inovasi dalam merespons ekosistem industri yang berkembang di sekitarnya. Industrialisasi di Nganjuk, di satu sisi memang menekan sektor tradisional, namun di sisi lain menyediakan ceruk pasar baru (*market niche*) yang sangat luas bagi pelaku usaha lokal yang jeli melihat peluang. Dengan demikian, keberlanjutan UMKM keluarga di Nganjuk sangat bergantung pada integrasi antara manajemen berbasis nilai kekeluargaan dengan profesionalisme operasional, termasuk pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga serta adopsi standar akuntansi sederhana. Keberhasilan UMKM keluarga ke depan akan ditentukan oleh kemampuan mereka berinovasi secara berkelanjutan serta dukungan kebijakan dari pemerintah daerah yang berpihak pada penguatan usaha lokal.

References

- Addison, T., & Hulme, D. (2020). Poverty dynamics and industrialization in developing countries. *World Development*, 28(4), 621-640.
- Bai, J., & Liu, Y. (2019). Land use change and its impact on agricultural sustainability in rapidly industrializing regions. *Land Use Policy*, 82(1), 301-309.
- Dau, L. A., Moore, E. M., & Soto, M. A. (2021). Family business and local development in emerging markets. *Journal of Family Business Strategy*, 12(2), 102-118.
- Dheer, R. J. (2018). Entrepreneurship by immigrants: A review of existing literature and directions for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 555-614.
- Fatimah, S. (2020). Peran modal sosial dalam ketahanan UMKM keluarga di era disruptif. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 15(2), 88-102.
- Gunawan, H., & Sulistyono, A. (2021). Transformasi digital UMKM sektor pangan di kawasan industri Jawa Timur. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi Digital*, 8(3), 45-59.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak industrialisasi terhadap perekonomian lokal dan kesejahteraan masyarakat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 145-153.
- Hidayat, T., & Wulandari, S. (2019). Alih fungsi lahan pertanian dan dampaknya terhadap kesejahteraan petani di Jawa Timur. *Jurnal Agraria dan Pembangunan Pedesaan*, 7(1), 12-28.
- Kasmir, & Jakfar. (2019). *Studi kelayakan bisnis: Edisi revisi*. Kencana.

- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2019). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (4th ed.). SAGE Publications.
- Prasetyo, P. E. (2019). The role of micro, small and medium enterprises (MSMEs) in the local economy. *Journal of Economics and Policy (JEJAK)*, 12(1), 15-30.
- Rahmawati, A. S. (2021). Strategi adaptasi UMKM di era revolusi industri 4.0. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 22-35.
- Santoso, B., & Lestari, R. (2022). Analisis kelayakan bisnis UMKM berbasis keluarga di era industrialisasi. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis*, 11(1), 35-50.
- Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2018). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (9th ed.). Pearson Education.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kualitatif*. Alfabeta.
- Tambunan, T. (2018). Development of MSMEs in Indonesia: Future opportunities and challenges. *Asia-Pacific Development Journal*, 25(1), 28-52.
- Zellweger, T. (2017). *Mastering family business*. Edward Elgar Publishing.