

INOVASI PEMANFAATAN VIABILITAS UKM UNTUK MENGUATKAN EKONOMI DAERAH

Abdul Aziz Bagis* Hermanto* & Surasni*

Management, Economic and Business Faculty, Mataram University, Indonesia

Alamat Korespondensi : azis.bagis@unram.ac.id

ABSTRAK

Kontribusi pelaku usaha kecil dan menengah, dalam pembangunan ekonomi Indonesia dan penciptaan lapangan kerja, perlu diapresiasi oleh para pihak terkait. Dukungan dan keberpihakan pada usaha kecil dan menengah sekaligus untuk menciptakan manfaat jangka panjang bagi peningkatan kesejahteraan dan perekonomian di daerah. Salah satunya adalah dengan memperkenalkan ukuran atau kriteria keberhasilan bisnis yang baru dan lebih sesuai dengan tantangan dunia bisnis kontemporer. Pada umumnya kriteria keberhasilan suatu entitas bisnis, ditentukan oleh kemampuan pencapaian laba (*to earn profit*). Sementara kriteria baru yang diperkenalkan lebih ditentukan oleh keberhasilan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha jangka panjang (*viability*). Membangun keberlangsungan suatu entitas bisnis, di era yang bergejolak dewasa ini, memerlukan kekuatan utama yang bersumber dari para pengelolanya, yang mencerminkan pemilikan modal maya (*virtual capital*). Dukungan dari pihak terkait (*stakeholders*), tetap diperlukan untuk menguatkan kontribusi pemanfaatan modal maya, terhadap keberhasilan jangka panjang. Penerapan difokuskan pada usaha kecil dan menengah di NTB, yang memiliki rata-rata usia operasi selama dua belas tahun atau lebih. Hasil temuan telah menunjukkan, bahwa keberlangsungan usaha dengan usia operasi yang panjang, terbukti dapat dibangun dengan pemilikan modal maya yang meliputi modal intelektual, modal sosial (*net-working*) dan modal kredibilitas para pelaku itu sendiri. Pada akhirnya pemanfaatan kriteria viabiliti ini diharapkan dapat menjadi pola pemberdayaan inovatif untuk mengembangkan bisnis kecil dan menengah di seluruh daerah untuk meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan bangsa Indonesia.

Keywords: *Intellectual Capital, Social Capital, Credibility Capital, Virtual Capital*

PENDAHULUAN

Sesungguhnya pilar kekuatan ekonomi Indonesia selama ini, bertumpu pada keberadaan usaha kecil dan menengah, karena mampu menyerap lapangan kerja yang banyak dan berkontribusi cukup besar terhadap perekonomian bangsa. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, Sensus Ekonomi dari Badan Pusat Statistik pada tahun 2019 menunjukkan besarnya kontribusi UKM. Sumbangan UKM terhadap perekonomian Indonesia, mampu menyerap hingga 89,2 persen dari total tenaga kerja, mampu menyediakan hingga 99 persen dari total lapangan kerja, mampu menyumbang 60,34 persen dari total PDB nasional, mampu menyumbang 14,17 persen dari total ekspor dan mampu menyumbang sebesar 58,18 persen dari total nilai investasi. Ketua Asosiasi UKM Indonesia Muhammad Ikhsan Ingratubun mengatakan data per tahun 2018 sektor UKM mampu menyumbang Rp 8.400 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Angka tersebut setara dengan 60% dari Rp 14.000 triliun PDB Indonesia dan Untuk tenaga kerja, UKM berhasil menyerap 121 juta tenaga kerja, angka tersebut sekitar 96% dari serapan tenaga kerja Indonesia di tahun 2018 yang sebesar Rp170 juta, dengan demikian mengalami pertumbuhan 5% setiap tahunnya. Menyadari besarnya kontribusi UKM Indonesia, semua pihak perlu memberikan dukungannya baik secara konsepsional maupun implementatif, dan untuk itu kajian keberlangsungan entitas bisnis dengan cara bertumpu pada peranan

modal maya, sekaligus ditujukan mengapresiasi keberadaan UKM Indonesia dewasa ini (Maryanti, Netrawati, & Faezal, 2019).

Pada saat Indonesia mengalami resesi tahun 2008, kembali UKM membuktikan kehebatannya sebagai penyangga pertahanan dan pemulihan ekonomi Indonesia secara berarti. Keberhasilan pelaku UKM menghadapi berbagai tantangan bisnis yang bergejolak telah membuktikan kelebihan yang dimiliki para pelaku usaha secara potensial. Sementara perubahan lingkungan dunia bisnis saat ini terus mengalami berbagai perubahan mendasar, tanpa memiliki preseden di masa yang lalu (*discontinue*) dan sulit untuk diprediksi (*unpredictable*). Sebaliknya pelaku UKM yang mengalami kegagalan, karena tidak mampu menghadapi berbagai perubahan bisnis kontemporer, akibat menjalankan operasi bisnisnya secara apa adanya (*business as usual*). Dengan demikian untuk menghadapi berbagai tantangan dunia bisnis saat ini, diperlukan pendekatan yang berbeda, kreatif dan inovatif dengan bertumpu pada kemauan dan kemampuan pelaku usaha tersebut.

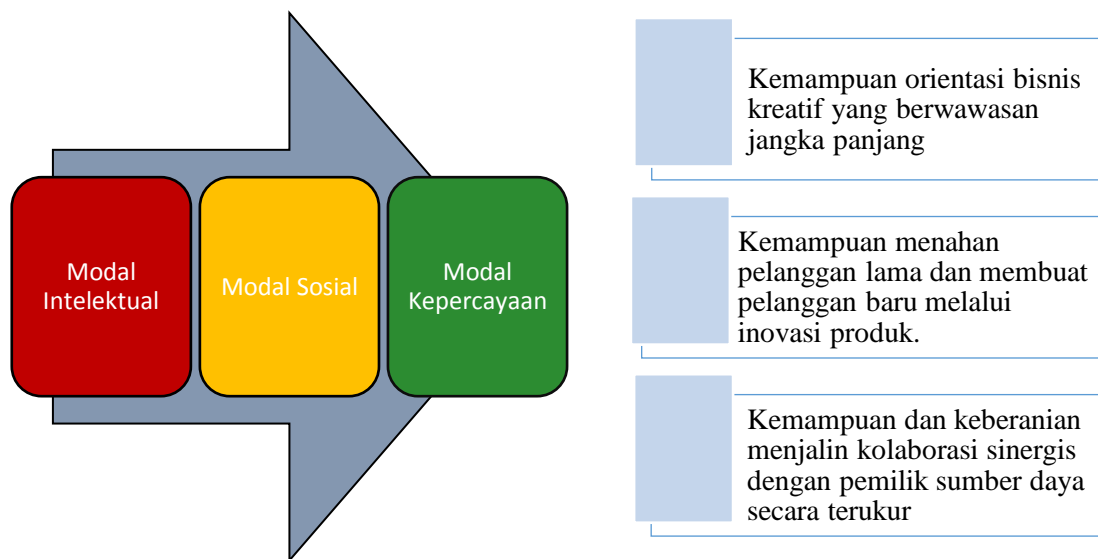
Disadari program pembinaan dan pemberdayaan yang dijalankan pemerintah daerah lebih banyak berorientasi pada pelatihan kompetensi dan pembiayaan modal fisik, namun hasilnya masih jauh dari harapan. Banyak UKM yang telah mengikuti pelatihan dan pembiayaan, tetap mengalami kesulitan untuk melakukan penyesuaian diri, dari gejala perubahan yang berlangsung secara terus menerus. Kemampuan kompetensi dan modal fisik sering kali menjadi kurang bermanfaat di tengah-tengah perubahan yang cepat dan tanpa pola yang jelas (*paradox*). Dalam menghadapi tantangan seperti saat ini, para pelaku UKM sangat membutuhkan semangat perubahan dan kekuatan modal maya, yang semua itu bersumber dari potensi insani mereka. Potensi insani tersebut sudah dimiliki tetapi masih tertanam (*embedded*) dan akan bermanfaat apabila dimunculkan oleh para pelaku itu sendiri ataupun bersama-sama dengan pihak lain secara simultan (Bagis, 2016). Untuk itu pola pemberdayaan yang mampu mendorong pelaku UKM untuk menyesuaikan dengan tantangan yang terus terjadi, perlu dilandasi dengan potensi insani dan kompetensi mereka sendiri, sehingga menjadi suatu modal maya (*virtual capital*) yang kuat dan efektif (*powerfull*). Efektivitas modal maya sudah sering dibuktikan dalam kajian entrepreneurship dalam sepuluh tahun terakhir ini (Bagis, n.d.). Dengan demikian sudah saatnya pola pemberdayaan UKM lebih ditujukan pada pemanfaatan potensi insani para pelaku usaha menuju terbangunnya kekuatan modal maya mereka. Dengan memanfaatkan potensi insani, mendorong pembaharuan pada kualitas kompetensi bisnis mereka dan pada saatnya, dapat membangun modal intelektual. Potensi insani, dapat berbentuk kekuatan cita-cita dan semangat para pelaku usaha untuk maju dan berkembang sehingga menjadi modal intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas. Sinerginitas dari ke-tiga modal tersebut dimaknakan sebagai modal maya (*virtual capital*), (Bagis, Surati, & Nururly, 2018) yang sekalipun tidak kasat mata tetapi dapat dirasakan manfaatnya dalam menyesuaikan diri atas berbagai tantangan lingkungan bisnis saat ini. Pemanfaatan modal maya yang bersumber dari pelaku usaha itu sendiri, selaras dengan pandangan terbaru, pakar ilmu bisnis, "Intangible itu segala sesuatu yang melekat pada manusia, sekalipun bisa dapat dijamin, seperti keterampilan, ide, inovasi, dan sebagainya. "Jadi tidak cukup konsep balance sheet akuntansi," (Kasali, 2018). Untuk membangun suatu perusahaan yang hidup (*the living company*), diperlukan empat karakteristik perusahaan yang berbeda, yang dapat menjamin usia panjang suatu entitas bisnis (de Geus, 1997).

Menggunakan viabilitas, sebagai kriteria keberhasilan UKM di tengah tantangan bisnis kontemporer membutuhkan kekuatan yang bersumber dari pelaku usaha itu sendiri, yang menghasilkan kemampuan adaptif. Kekuatan potensial yang dapat menjadi modal maya terbukti mampu membangun keberlangsungan bisnis jangka panjang. Sudah saatnya pendekatan lama yang sangat menekankan pemilikan (*owning*) modal fisik, diganti dengan pendekatan baru yang lebih mengandalkan kekuatan modal maya yang bersumber dari potensi insani dan kompetensi pelaku usaha itu sendiri (Bagis, n.d.). Untuk itu diperlukan suatu model pemberdayaan UKM yang berwawasan jangka panjang sekaligus mendorong kemampuan UKM untuk menghadapi tantangan bisnis kontemporer. Dengan mengandalkan

modal intelektualnya, para pelaku usaha akan terdorong untuk melahirkan ide, dan gagasan yang baru sesuai tantangan dunia bisnis kontemporer, yang makin bergejolak (Bagis, n.d.). Dengan mengandalkan modal sosialnya para pelaku usaha bersikap dan berperilaku produktif dengan cara membuat dapat membangun jejaring bisnis (*net working*) dengan pihak terkait (*stakeholders*). Dengan mengandalkan modal kepercayaan, para pelaku usaha dapat membangun kredibilitas atas dasar rasa saling percaya (*mutual trust*). Keberhasilan usaha bisnis untuk memperpanjang usia operasinya dengan tumpuan modal maya perlu mempertimbangkan faktor lingkungan secara kontekstual (Bagis, 2019).

METODE KEGIATAN

Implementasi penerapanviabilitas sebagai kriteria keberhasilan entitas bisnis UKM di NTB,dapat merubah penggunaan kriteria konvensional yang selama ini diukur dengan pencapaian laba (*to earn profit*) jangka pendek, menjadi keberlanjutan usaha jangka panjang yang sekaligus mencerminkan kemampuan UKM dalam menghadapi tantangan lingkungan bisnis kontemporer. Entitas UKM di Nusa Tenggara Barat, yang mampu bertahan hidup (*survive*) adalah pelaku usaha yang memiliki wawasan jangka panjang yang dilandasi oleh pemanfaatan modal maya (*virtual capital*). Pemanfaatan kekuatan modal maya, sekaligus dapat menggantikan pola pemberdayaan konvensional yang terlalu bertumpu pada kepemilikan modal fisik (*financial support*) dan pembekalan kompetensi bisnis (*technical skill*) yang bersifat sesaat. Sementara tantangan dunia bisnis terus mengalami dinamikayang makin cepat dan kompleks, sehingga modal fisik relatif menjadi kurang memadai dalam menghadapi tuntutan perubahan pola permintaan yang bergejolak terus. Kompetensi yang sudah diperoleh melalui suatu pelatihan, menjadi cepat kadaluarsa dan kurang bermanfaat sehingga mengakibatkan, para pelaku UKM sulit menghadapi tantangan bisnis kontemporer yang berubah secara dinamik(Bagis et al., 2018). Dengan demikian yang lebih diperlukan adalah suatu perubahan sikap dan perilaku yang muncul dari kesadaran diri, berupa semangat perubahan yang bersumber dari potensi insani para pelaku UKM menjadi kekuatan modal maya (*virtual capital*). Perpaduan sikap dan perilaku produktif pelaku usaha, disertai dukungan kondusif lingkungannya meningkatkan peluang UKM untuk memiliki modal maya. Modal tersebut sangat bermanfaat untuk membangun keberhasilan bisnis kontemporer. Berdasarkan paradigma tersebut di atas, maka masing-masing variabel yang dikaji dapat diberikan makna dan indikator, serta manifestasinya, sebagai berikut:



Gambar 1.

Kemampuan UKM membangun keberlangsungan suatu entitas bisnis UKM jangka panjang dibangun dengan indikator berikut:

1. Kemampuan orientasi bisnis yang kreatif dan berwawasan jangka panjang.
2. Kemampuan untuk mempertahankan pelanggan yang lama dan menciptakan pelanggan yang baru (melalui produk dan layanan inovatif).
3. Kemampuan dan keberanian menjalin kolaborasi sinergis dengan para pemilik sumber daya secara terukur.

Sementara pemanfaatan modal maya para pelaku UKM, dibangun dengan indikator berikut:

1. Memanfaatkan kekuatan intelektualitas, yang menunjukkan kemampuan menguasai informasi pasar atas perubahan permintaan dan harapan konsumen secara terus menerus.
2. Memanfaatkan keluasan jejaring sosial, yang menunjukkan kemampuan menjalin hubungan bisnis produktif dengan pihak-pihak terkait, sekaligus mampu memanfaatkan relasional tersebut untuk mengembangkan usahanya.
3. Memanfaatkan kepercayaan yang kuat, dari para pihak terkait, sehingga mampu memberikan kontribusi bagi kelancaran bisnis secara lebih efisien dan lebih efektif.

Tantangan lingkungan (*environment*) bisnis yang dialami pelaku UKM NTB, berfungsi sebagai habitat bagi penguatan ataupun pelemahan terbangunnya keberhasilan suatu entitas bisnis. Dalam implementasinya kebijakan dan regulasi pemerintah daerah, sering kali kontra-produktif bagi keberlangsungan UKM di NTB, karena melahirkan dominasi ceruk pasar UKM oleh pelaku usaha besar (korporasi), sehingga mengakibatkan adanya **Persaingan tidak sehat**, dengan indikasi sebagai berikut:

1. Kelonggaran regulasi korporasi untuk melakukan ekspansi sampai ke daerah daerah
2. Kebebasan korporasi menguasai ceruk pasar kecil yang telah lama dikuasai UKM
3. Penguasaan korporasi atas sumber daya bisnis dari hulu ke hilir (retail)
4. Kemudahan korporasi mengakses modal murah (penjualan saham ke masyarakat).
5. Dominasi pemilikan saham mengakibatkan upaya spekulasi nilai saham di pasaran

Efektivitas pemilikan modal maya, dan tantangan lingkungan bisnis kontemporer terhadap keberlangsungan UMK di NTB, digambarkan dalam suatu model relasional:

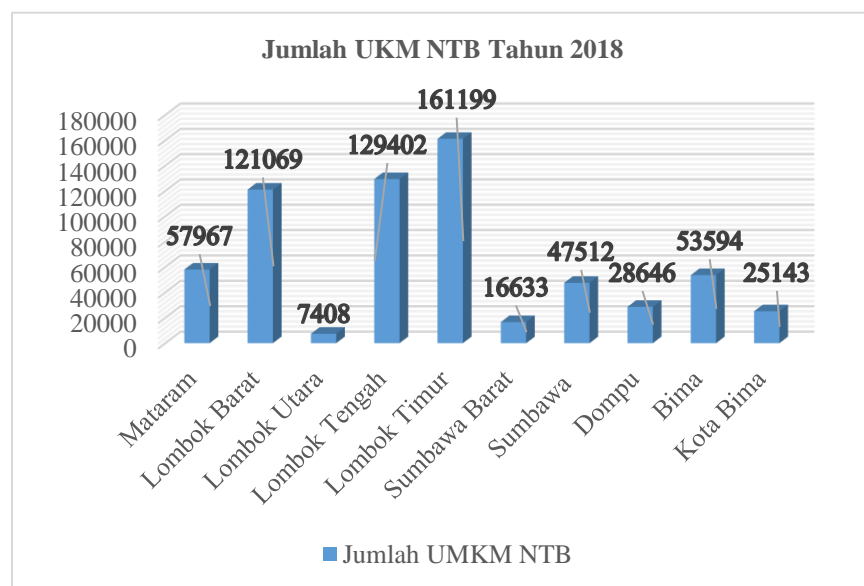




Gambar 2. Model Keberlangsungan Bisnis UKM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil keberhasilan usaha kecil dan menengah di Nusa Tenggara Barat dewasa ini, pada dasarnya ditunjukkan dengan prestasi pencapaian laba dalam periode tertentu, antara satu sampai tiga tahun. Pengelolaan UKM di NTB umumnya dilakukan secara individual, terutama pada aspek perencanaan dan pengendalian. Pada aspek perencanaan manajemen, aktivitas bisnis dilakukan secara berulang, atas dasar pengalaman tahun-tahun sebelumnya. Dengan demikian perencanaan usaha kurang didukung oleh informasi terbaru tentang selera dan permintaan konsumen yang terus berubah serta beragam. Perencanaan produk maupun pelayanan kurang kreatif, karena cenderung mempertahankan cara-cara lama yang diyakini masih diperlukan konsumen. Demikian halnya dalam sistem pengendalian yang belum banyak memanfaatkan teknologi digital yang memadai, seperti sistem software yang terbaru. Sementara para pesaing dari perusahaan besar (korporasi) memiliki kemampuan teknologi digital yang luar biasa dan teruji. Tantangan UKM Nusa Tenggara Barat, sebagian pada keterbatasan jaringan kemitraan bisnis (net-working). UKM yang berhasil tumbuh dan berkembang selama ini, adalah mereka yang mampu membangun kemitraan yang cukup kuat. Jumlah UKM NTB mendominasi kegiatan bisnis, sebagaimana keadaan di seluruh entitas bisnis di Indonesia, dengan total 648.573 usaha mikro, kecil, dan menengah



Gambar 3. Jumlah UKM NTB

Berdasarkan hasil kajian kuantitatif menunjukkan bahwa UMK mampu memahami dan mempersepsikan sejumlah manifestasi kepemilikan modal maya, tantangan lingkungan yang mereka

alami selama ini dan makna keberlanjutan usaha. Selanjutnya hasil analisis dapat diinterpretasikan sesuai dengan model viabilitas UKM NTB yang bertumpu pada pemanfaatan modal maya mereka, sekaligus kemampuan mereka dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi kontemporer yang bergejolak.

Tabel 1. Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
5	Constant	.781	.281		2.774	.006	
	X1	-.843	.304	-.713	2.774	.006	.027 36.713
	X2	1.455	.256	1.468	5.689	.000	.027 37.008
	X1.X4	.308	.083	1.775	3.710	.000	.008 127.236
	X2.X4	-.320	.076	-1.968	4.195	.000	.008 122.281
	X3.X4	.068	.016	.421	4.270	.000	.185 5.412

a. Dependent Variable: Y

Taraf signifikansi : * signifikansi dengan $p < 0.10$
 ** signifikansi dengan $p < 0.05$
 *** signifikansi dengan $p < 0.01$

Dengan menggunakan taraf signifikansi pada model terakhir hasil analisis regresi di atas (model 5), menunjukkan X1 (modal intelektual) dan X2 (modal sosial) sebagai unsur modal maya para pelaku UKM, berpengaruh signifikan terhadap kemampuan viabilitas bisnis. Sementara X3 yang menunjukkan pemanfaatan modal kepercayaan tidak berpengaruh nyata terhadap kemampuan viabilitas UKM. Pemanfaatan modal kepercayaan muncul sewaktu pelaku UKM merasakan adanya tantangan eksternal dalam bentuk persaingan yang tidak sehat. Bagaimanapun tantangan lingkungan telah mampu dihadapi dengan bertumpu pada pemanfaatan modal maya secara efektif sehingga pelaku UMK mampu membangun keberlangsungan usaha mereka. Pemanfaatan modal sosial menjadi kontra produktif disaat tantangan eksternal makin dirasakan oleh UKM. Kondisi ini selaras dengan dugaan awal, bahwa lingkungan eksternal dapat menekan kontribusi pemanfaatan modal maya dalam membangun keberlanjutan usaha UKM NTB.

Modal intelektual dan modal sosial yang pada awalnya diduga menjadi kontra produktif pada saat UKM mengalami adanya tantangan eksternal, justru menjadi sangat efektif berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha UKM. Di duga tantangan yang muncul dari lingkungan eksternal justru menjadi stimulant bagi pemanfaatan modal intelektual dan modal sosial para pelaku UKM. Dalam keadaan adanya tantangan eksternal, para pelaku UKM makin meningkatkan informasi bisnis yang mereka perlukan dan meningkatkan rasa saling percaya, untuk dapat terus bertahan hidup di tengah tekanan persaingan yang dirasa tidak adil. Sementara pemanfaatan modal sosial diduga menjadi makin lemah dan kontra produktif dalam membangun keberlangsungan bisnis UKM. Boleh jadi pemanfaatan modal sosial tertekan dengan adanya tantangan lingkungan yang dirasakan tidak sehat terhadap keberadaan UKM selama ini. Tantangan yang muncul dari faktor internal UMK dalam bentuk kebiasaan bahkan menjadi fanatisme penggunaan pendekatan konvensional dalam mengambil keputusan bisnis, pada dasarnya tidak menjadi halangan bagi keberlangsungan usaha jangka panjang, selama pelaku UMK konsisten memanfaatkan modal maya secara maksimal. Dengan bertumpu pada modal maya UMK

menjadi makin cerdas mengikuti perkembangan selera konsumen, dan memanfaatkan jejaring bisnis serta kepercayaan untuk membangun keberlangsungan usaha. Dengan cara bertumpu pada pemanfaatan modal maya, berbagai tantangan lingkungan bisnis yang dialami UMK NTB, relatif dapat disikapi dan dieksekusi secara produktif.



Gambar 4. Hasil UMKM

UMK NTB yang usia operasinya relatif panjang atau di atas dua belas tahun, antara lain dapat disaksikan pada usaha kerajinan tangan (handy craft).

Keberlangsungan bisnis UKM di Nusa Tenggara Barat pada dasarnya dapat dibangun melalui pemanfaatan modal maya yang secara potensial dimiliki oleh para pelaku UKM itu sendiri. Dengan sikap dan perilaku produktif mereka untuk mengikuti perkembangan yang terjadi sekaligus menyesuaikan diri dengan perkembangan tersebut, mampu menunjukkan tingginya pemanfaatan modal intelektual mereka. Sikap dan perilaku UKM dalam membuat dan memanfaatkan jejaring bisnis menunjukkan semangat dan kemampuan menjalin hubungan yang produktif bersama pihak terkait. Demikian halnya dengan modal kepercayaan yang secara potensial dimiliki para UKM, namun diduga tidak dimanfaatkan secara berarti, oleh karena sebagian UKM belum memahami arti pentingnya modal kepercayaan terhadap keberlangsungan usaha mereka. Pemanfaatan modal kepercayaan menjadi produktif pada saat UKM mengalami tantangan eksternal. Usia operasi rata-rata mencapai 12 (dua belas) tahun masa operasi. Tantangan yang selama ini muncul dari lingkungan internal, relatif tidak terbukti menghalangi pemanfaatan modal maya pelaku UKM untuk membangun keberlangsungan usaha mereka. Sementara tantangan lingkungan eksternal yang dirasakan sebagai persaingan yang tidak sehat, antara UKM dengan pelaku usaha besar, terbukti dapat disikapi oleh para pelaku UKM NTB secara positif, selama pelaku usaha mengandalkan kekuatan modal mayamereka secara maksimal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Implementasi hasil kajian berfokus pada kemampuan UKM membangun keberlangsungan usahanya (viability), akan tetap menarik, karena menunjukkan suatu prestasi yang sesuai dengan tantangan lingkungan bisnis kontemporer. Hasil temuan dapat melengkapi perkembangan yang terjadi saat ini dan diharapkan mampu memberikan rekomendasi yang positif bagi para pihak terkait (stakeholder) secara berkelanjutan.

Kini saatnya kriteria keberhasilan UMK NTB, dalam membangun keberlangsungan usaha mereka, menggunakan viabilitas usaha dan menggantikan kriteria pencapaian laba jangka pendek. Viabilitas usaha dapat dibangun dengan cara memanfaatkan modal maya yang terbentuk dari sinergitas modal Intelektual, modal sosial dan modal kredibilitas yang dimiliki pelaku usaha, secara maksimal. Pemanfaatan modal maya tersebut sekaligus membuktikan kemampuan UMK NTB dalam menghadapi berbagai tantangan Dunia bisnis kontemporer. Modal maya pelaku UMK, merupakan sinergitas modal intelektual, modal social dan modal kepercayaan yang secara potensial sudah dimiliki pelaku usaha. Dan dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk membangun viabilitas di era bisnis kontemporer ini

Sudah saatnya kriteria keberhasilan UMK Indonesia, khususnya NTB yang selama ini menggunakan pencapaian laba jangka pendek digantikan dengan kriteria viabilitas yang lebih mencerminkan kemampuan menghadapi berbagai tantangan lingkungan bisnis yang makin bergejolak dewasa ini. Untuk membangun viabilitas atau keberlangsungan UMK dalam menjalankan operasi usaha jangka panjang, di tengah tantangan bisnis kontemporer maka pelaku UMK perlu bertumpu pada pemanfaatan modal maya mereka. Sekaligus menggantikan tumpuan modal fisik dan dana sebagaimana yang dilakukan selama ini.

Direkomendasikan bagi para pihak terkait, khususnya pemerintah daerah untuk dapat memanfaatkan kriteria viabilitas usaha dan pemanfaatan modal maya, sebagai pendekatan pemberdayaan UMK yang baru dan lebih adaptif terhadap tantangan lingkungan bisnis yang bergejolak, kompleks dan sulit diramalkan. Dengan demikian harapan untuk menjadikan UMK sebagai pilar pembangunan ekonomi daerah maupun nasional dapat lebih terukur dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dihaturkan banyak terima kasih kepada para pihak yang telah mendukung penyelesaian terhadap pengabdian ini, khususnya ditujukan pada pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mataram yang telah memberi dukungan pembiayaan. Ucapan terima kasih juga ditujukan pada pengurus asosiasi pengusaha ritel Indonesia (Aprindo) NTB yang secara aktif ikut serta memberikan dukungan moral dan material. Semoga artikel pengabdian ini memberikan manfaat maksimal bagi perkembangan usaha kecil dan menengah di nusa tenggara barat di masa-masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Bagis, A. A. (N.D.). *The Role Of Virtual Capital Ownership And Strengthening Policies On Business Smes Sustainability*.
- Bagis, A. A. (2016). *Entrepreneurship Development Based On Human Potentials : A Case Of University Students In Indonesia*. 6(11), 194–200.
- Bagis, A. A. (2019). Social Capital Contribution On The Survival Of Business Entities. *Social Capital*, 37.
- Bagis, A. A., Surati, S., & Nururly, S. (2018). Kontribusi Modal Maya Dalam Membangun Keberlangsungan Usaha Kecil Dan Menengah Di Kota Mataram. *Jmm Unram - Master Of Management Journal*, 7(2), 1–12. <https://doi.org/10.29303/Jmm.V7i2.310>
- De Geus, A. (1997). The Living Company. *Harvard Business Review*.
- Kasali, R. (2018). The Great Shifting. In *Series On Disruption*.
- Maryanti, S., Netrawati, I. O., & Faezal, F. (2019). Menggerakkan Perekonomian Melalui Pemulihan Usaha Dan Industri Mikro Kecil Menengah Pasca Bencana Gempa Bumi Di Nusa Tenggara Barat. *Media Bina Ilmiah*. <https://doi.org/10.33758/mbi.v14i4.342>