

Pengisian poin C sampai dengan poin H mengikuti template berikut dan tidak dibatasi jumlah kata atau halaman namun disarankan ringkas mungkin. Dilarang menghapus/modifikasi template ataupun menghapus penjelasan di setiap poin.

C. HASIL PELAKSANAAN PENELITIAN: Tuliskan secara ringkas hasil pelaksanaan penelitian yang telah dicapai sesuai tahun pelaksanaan penelitian. Penyajian meliputi data, hasil analisis, dan capaian luaran (wajib dan atau tambahan). Seluruh hasil atau capaian yang dilaporkan harus berkaitan dengan tahapan pelaksanaan penelitian sebagaimana direncanakan pada proposal. Penyajian data dapat berupa gambar, tabel, grafik, dan sejenisnya, serta analisis didukung dengan sumber pustaka primer yang relevan dan terkini.

Harus diakui bahwa UMKM mempunyai peran cukup besar dalam penggunaan tenaga kerja, serta kontribusi terhadap GDP suatu negara yang berkembang (Cook & Nixon, 2000). Namun dilain sisi UMKM mempunyai hambatan yang cukup besar dalam pembiayaan (Deakins, North, Baldock, & Whittam, 2008). Bagaimanapun juga UMKM membantu menciptakan sebagian besar pekerjaan serta berkontribusi pada pendapatan nasional dengan cara pendapatan pajak, tetapi juga meningkatkan pendapatan nasional (Keskin, 2006; Abor & Quartey, 2010). Selain itu UMKM juga sangat penting bagi ekonomi karena sangat efisien dalam penggunaan sumber daya alam (Buame, 2004)

Namun sejak terjadinya pandemi Covid 19 banyak UMKM yang sudah tidak mampu menunjukkan kinerja yang baik (Cobms, 2005), hal ini disebabkan karena menurunnya daya beli masyarakat serta akibat dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah mulai dari Lock Down hingga PSBB 1 dan PSBB 2. Sebenarnya kalau boleh jujur masalah pembiayaan pada UMKM adalah masalah yang tidak pernah tuntas karena banyak kebijakan-kebijakan yang belum menyentuh pada akar permasalahan yang ada di UMKM (Bădulescu, D., 2010) Beratnya persyaratan dan beratnya beban yang harus ditanggung oleh UMKM serta lemahnya sumber daya manusia yang ada merupakan masalah besar yang belum pernah terselesaikan.

Banyak program yang diluncurkan oleh Lembaga Keuangan khususnya perbankan, beberapa program yang telah dilakukan ini, dengan segala usaha dan keterbatasannya, ternyata tidak memberikan implikasi sesuai dengan harapan (Thoha, 2006). persyaratan yang harus dipenuhi oleh UMKM yang menyebabkan sulit untuk dipenuhi, untuk itu perlu dicarikan suatu terobosan yang maksimal dan efektif untuk mengatasi hal tersebut (Djuitaningsih, 2010)

Sebenarnya banyak alternatif-alternatif pembiayaan yang bisa dilakukan untuk mengatasinya (Cusmano, L. And Thompson, J., 2018) masalah yang dihadapi oleh UMKM tersebut. Miskipun pembiayaan berupa kredit dan gasansi (Casey, E. & O'Toole, C.M., 2014, Biernat-Jarka A., 2013)) bila diberikan dengan syarat yang ringan. Berdasarkan pertanyaan tersebut maka bisa diartikan bahwa pembiayaan UMKM dapat diperoleh dari dana tersebut meskipun jumlahnya tidak besar, paling tidak UMKM dapat melakukan aktivitas kembali untuk melakukan usaha, semua itu tergantung dari besarnya usaha tersebut.

Bila kebijakan yang ada memudahkan UMKM untuk melakukan hubungan dengan pihak perbankan maka masalah pembiayaan jadi akan lebih mudah (Berger, A. N, 2011, Cenni, S.,2015). Baik melalui cara kredit (Fatoki, O., 2014) untuk UMKM yang bergerak di warung makanan atau usaha kecil minuman maka dengan dana tersebut dapat melakukan inovasi usaha lain yang bisa bergunapada pandemic covid 19, misal melakukan jual beli masker, apa membuat minuman dari repah yang bisa menambah daya kebal tubuh atau masak, an rumah tangga dengan sisten on line dan ini akan meningkatkan kinerja (Eniola, A. A., & Ektebang, H. (2014)

Keberadaannya perusahaan sebagai 'agent of development' di tengah-tengah masyarakat maka mempunyai tanggung jawab terhadap dampak dari suatu perkembangan sehingga perusahaan dapat melakukan pertanggung jawaban dalam bentuk social yang dikenal dengan Corporate Social responsibility (CSR). CSR atau sering diartikan sebagai "being socially responsible" jelas merupakan suatu cara-cara yang berbeda untuk orang yang berbeda dalam negara yang berbeda pula. Sehingga perlu kehati-hatian dalam menerapkan konsep CSR dari negara- negara maju di negara-negara yang sedang berkembang (Frynas, 2009).

Model model penerapan CSR ini memiliki fondasi dari tiga teori-teori jaringan sosial, teori pertukaran sosial dan theory of large numbers. Pada teori jaringan untuk kelompok kecil yang juga memiliki fondasi dari lima teori kepentingan diri, teori pertukaran sosial atau ketergantungan, teori kepentingan bersama atau kolektif, teori kognitif, dan teori homophily. Teori jaringan sosial adalah pandangan bahwa UMKM tidak sama kepentingannya dengan hubungan dengan pihak lain dalam jaringan (Chittithaworn, et al, 2011). Teori ini mengasumsikan bahwa UMKM adalah rasional dan terlibat dalam analisis biaya-manfaat dalam pertukaran sosial. Ini berarti mereka bertindak sebagai kedua pelaku dan reaktor di Bursa sosial. Tapi inti dari teori pertukaran sosial adalah konsep kesetaraan dan timbal balik; di mana kelompok dalam jaringan ini, sumber daya modal (perusahaan) memberikannya kepada anggota jaringan social nya pada satu waktu. Teori ini diterapkan dalam berbagai hubungan ekonomi dan sosial (Nomaguchi & Milkie, 2003; Monge & Contractor, 2003). Meskipun beberapa kelemahan telah dilaporkan misalnya Miller (2005), beberapa karya empiris (Liu & Deng, 2011) telah melaporkan keuntungan dari aplikasi itu.

The theory of large numbers adalah praktek manajemen risiko keuangan yang sering digunakan dalam asuransi dan untuk individu dengan sedikit dana untuk berinvestasi. Hukum jumlah besar hanya penggabungan sumber daya kecil ke dalam dana. Meskipun UKM dianggap kekurangan, mereka dapat secara berkala membuat sedikit kontribusi ke dalam dana tersebut. Penambahan modal juga akan berdampak pada peningkatan daya saing, karena ada perbaikan mutu sehingga orientasi pemasaran akan lebih lebar (Pelham, A., 2000) karena mutu yang baik. Selain itu dengan kreativitas dan produk inovasi akan menambah kekuatan daya saing UMKM (Verhees, 2004).

Selain itu lemahnya pemasaran yang dilakukan oleh UMKM menyebabkan kalah bersaing ditingkatkan global. Selama UMKM bertahan dengan model pemasaran konvensional maka akan sulit untuk bersaing, apalagi dengan kebijakan yang dikeluarkan pemerintah untuk tetap dirumah akan menambah sulit memasarkan produk, karena cara tersebut dianggap kurang efektif (Caniëls M CJ, 2014). Seharusnya para UMKM sejak terjadinya Era 4.0 harus mulai sadar dan melakukan inovasi untuk berubah pemasarannya menuju ke digital marketing (Demishkevich M. 2015, El-Kafafi, S., & Liddle, S. 2011)

Hasil yang dicapai pada penelitian pada tahun ke 2 adalah implementasi pembiayaan yang berasal dari dana non APBN yang berasal dari Perusahaan. Melalui penelitian ini model yang telah dimiliki oleh peneliti sebelumnya dicoba diterapkan pada UMKM yaitu pembiayaan yang berasal dari dan non APBN yaitu dana community social development atau saat ini dikenal dengan dana corporate social responsibility (Dahlia, 2008). Dana ini dapat diperoleh dari perusahaan namun tidak diperoleh secara langsung, namun melalui kerja sama antara perusahaan dan UMKM untuk pekerjaan tertentu. misal: pengolahan limbah padat, pengelolaan aset yang tidak dipakai, pengelolaan lahan parkir, pengelolaan bahan baku dll, kemudian hasilnya dijual dan dana tersebut bisa dipakai oleh UMKM untuk pembiayaan UMKM tersebut.

Pada penelitian ini implementasi yang dipakai dalam penelitian ini adalah pembiayaan yang berasal dari kerja sama (Mensah, S., 2004) pengelolaan limbah padat, pengelolaan limbah padat dilakukan kerja sama dengan UMKM disekitar perusahaan kemudian hasil dari pekerjaan tersebut dijual pada pihak ketiga dan dana tersebut dapat dipakai oleh UMKM sebagai pembiayaan utk kegiatan UMKM tersebut. Dana yang diperoleh tidak besar karena dana yang diberikan bukan dana yang dianggarkan oleh perusahaan untuk CSR tapi berasal dari kegiatan sampingan yang dilakukan oleh perusahaan.

Kesimpulan

Berdasarkan analisis penelitian yang dilakukan bahwa model pembiayaan mempunyai model yang berbeda-beda tergantung dari tiap perusahaan dalam melakukan CSR, sedang identifikasi bentuk pembiayaan kebanyakan dalam bentuk hibah. dampak dari pembiayaan ini dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan daya saing perusahaan UMKM tersebut. Pada penelitian ini model pembiayaan tidak langsung diberikan dalam bentuk fresh money tapi dalam bentuk Kerjasama kegiatan, dimana hasil dari kegiatan tersebut diperoleh dana yang seterusnya digunakan sebagai tambahan modal.

Hasil dari Kerjasama tersebut

No	Item Pekerjaan utk Kerjasama	Dana per minggu	Dana Per Bulan	Dana Pertahun
1	Kerjasama pengolahan limbah Padat	150.000 - 200000	750.000 – 1.000.000	7.500.000 – 12.000000
2	Pengolahan Lahan Kosong		2.000.000 per 4 bln	6.000.000

Berdasarkan hasil tersebut memang pembiayaan yang diperoleh belum besar, namun demikian untuk UMKM dana tersebut cukup untuk tambahan operasional kegiatan, baik untuk menambah kegiatan yang sudah ada maupun mencoba usaha baru dibidang kue atau minuman herbal yang saat ini laku dimasyarakat. Untuk itu perlu dilakukan analisis terhadap implementasi ini melalui **Pembuatan Draf Blue Print Kelayakan** terhadap model ini, yang selanjutnya (Tahun ke 3) draft tersebut akan dilengkapi melalui analisis cash flow keuangan serta prospek kedepannya terhadap implementasi model tersebut.

D. STATUS LUARAN: Tuliskan jenis, identitas dan status ketercapaian setiap luaran wajib dan luaran tambahan (jika ada) yang dijanjikan. Jenis luaran dapat berupa publikasi, perolehan kekayaan intelektual, hasil pengujian atau luaran lainnya yang telah dijanjikan pada proposal. Uraian status luaran harus didukung dengan bukti kemajuan ketercapaian luaran sesuai dengan luaran yang dijanjikan. Lengkapi isian jenis luaran yang dijanjikan serta unggah bukti dokumen ketercapaian luaran wajib dan luaran tambahan melalui Simlitabmas.

Luaran yang dijanjikan:

Luaran Wajib

Karena ini merupakan penelitian terapan model pembiayaan maka jenis luaran wajibnya adalah Laporan Kemajuan berupa *Draft Blue Print Studi Kelayakan* dari penerapan model pembiayaan beserta foto dokumentasi kegiatan

Luaran tambahan

1. HAKI, granted
2. Seminar Nasional dan memperoleh sertifikat
3. Draft Jurnal terindex scopus Q4, submit ke JAFENG

E. PERAN MITRA: Tuliskan realisasi kerjasama dan kontribusi Mitra baik *in-kind* maupun *in-cash* (untuk Penelitian Terapan, Penelitian Pengembangan, PTUPT, PPUPT serta KRUP). Bukti pendukung realisasi kerjasama dan realisasi kontribusi mitra dilaporkan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Bukti dokumen realisasi kerjasama dengan Mitra diunggah melalui Simlitabmas.

Realisasi antara Mitra dengan perusahaan, dalam bentuk hibah hasil kerjasama antara perusahaan dengan UMKM atau koperasi Desa. Hasil atau pendapatan dari kerjasama tersebut diberikan langsung kepada ketua. Dana tersebut langsung dibuat tambahan operasional, setiap uang yang masuk dibuat tambahan operasional sehingga sulit untuk dilihat perkembangannya secara langsung, apakah dibuat tambahan modal kerja atau tambahan modal aset. Inilah kelemahan dari UMKM dan koperasi terhadap perlakuan dana tersebut

REALISASI

Berdasarkan wawancara yang diperoleh maka hasil perkiraan tidak dapat diadministrasikan karena dana yang diperoleh tersebut tidak dikumpulkan dulu (dimana catatan sulit di peroleh), umpama kalau di kumpulkan dulu maka dana akan lebih kelihatan. Namun demikian para UMKM tidak mau kalau dikumpulkan karena mereka merasa dana tersebut adalah dana bantuan, jadi tidak memikirkan bagaimana keberadaan nilai tambah dari dana tersebut. Untuk itu pada Tahu. ke 3 diharapkan akan diperoleh data lebih signifikan untuk membuat kelayakan terhadap implementasi dari model pembiayaan tersebut

F. KENDALA PELAKSANAAN PENELITIAN: Tuliskan kesulitan atau hambatan yang dihadapi selama melakukan penelitian dan mencapai luaran yang dijanjikan, termasuk penjelasan jika pelaksanaan penelitian dan luaran penelitian tidak sesuai dengan yang direncanakan atau dijanjikan.

Saat penelitian bersamaan dengan munculnya Pandemi Covid 19, padahal penelitian yang akan dilakukan banyak melakukan *in-depth interview* sehingga sangat sulit dilaksanakan, terpaksa menggunakan telpon biasa karena untuk menggunakan telepon conference sangat sulit disamping pihak UMKM dan Koperasi tingkat pemahaman masalah digital belum baik, selain itu gangguan signal masih menjadi kendala. Waktu untuk memulainya juga sangat terhambat dan tidak bisa maksimal pelaksanaan tersebut, ini menjadi kendala utama terhadap penelitian ditambah lagi peneliti harus memulai dengan menggunakan dana talangan sendiri.

Selain itu arsip administrasi dari pihak UMKM sama sekali tidak baik, UMKM tidak pernah membedakan antara uang keluarga dengan uang usaha akibatnya peneliti kesulitan dalam mencari bukti untuk penerimaan dana tersebut, sehingga pihak peneliti sulit untuk membuat cash flow maupun perencanaan rugi laba atau rugi. Sehingga pencatatan hanya berdasarkan daya ingat pihak UMKM.

Selain kendala administrasi dan juga diperlukan waktu yang lama untuk memperoleh jawab tentang diterima atau tidaknya tulisan tersebut sehingga diperluka waktu khusus untuk publikasi nya.

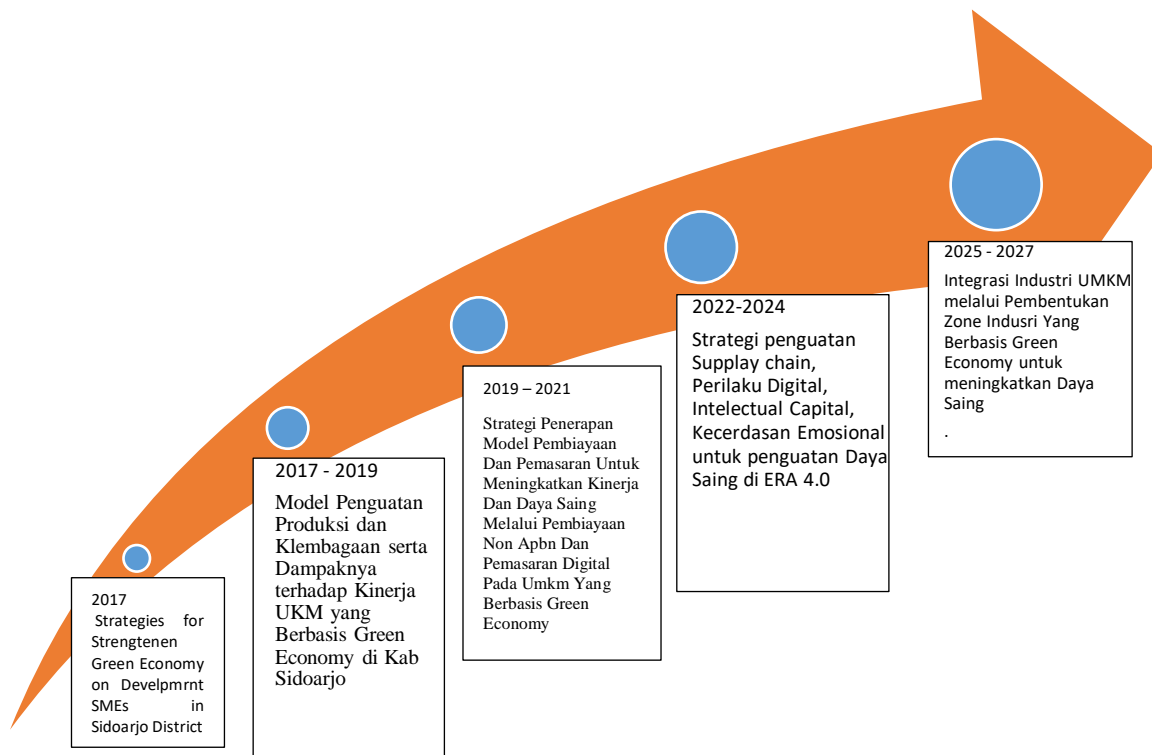
G. RENCANA TAHAPAN SELANJUTNYA: Tuliskan dan uraikan rencana penelitian di tahun berikutnya berdasarkan indikator luaran yang telah dicapai, rencana realisasi luaran wajib yang dijanjikan dan tambahan (jika ada) di tahun berikutnya serta *roadmap* penelitian keseluruhan. Pada bagian ini diperbolehkan untuk melengkapi penjelasan dari setiap tahapan dalam metoda yang akan direncanakan termasuk jadwal berkaitan dengan strategi untuk mencapai luaran seperti yang telah dijanjikan dalam proposal. Jika diperlukan, penjelasan dapat juga dilengkapi dengan gambar, tabel, diagram, serta pustaka yang relevan. Jika laporan kemajuan merupakan laporan pelaksanaan tahun terakhir, pada bagian ini dapat dituliskan rencana penyelesaian target yang belum tercapai.

Rencana Penelitian di Tahun ke 3

1. Pada tahun ke 2 implementasi telah dilakukan pada satu perusahaan dan satu UMKM
2. Pada tahun ke 3 implementasi pembiayaan diharapkan dapat dilakukan serentak di 2-3 perusahaan yang akan memberikan dana pada 2-3 UMKM dilakukan bersamaan pada tahun ke 3
3. Hasil akhir akan dibuatkan Blue Print Kelayakan Pembiayaan melalui dana Non APBN
4. Dokumen tersebut akan dilakukan Deseminasi pada 2 Kabupaten yaitu Kabupaten Sidoarjo dan Kabupaten Mojokerto
5. Luaran yang akan diberikan:
 - a. Wajib : Blue print tentang Pebiayaannya yang berasal dari Non APBN
 - b. Tambahan
 1. HAKI
 2. Seminar Nasional/Internasional
 3. Jurnal yng terakreditasi

ROAD MAP PENELITIAN SELAMA 3 TAHUN

Saat ini masuk tahun ke 2 dari 3 Tahun



ROAD MAP HIBAH PUPT 3 TAHUN

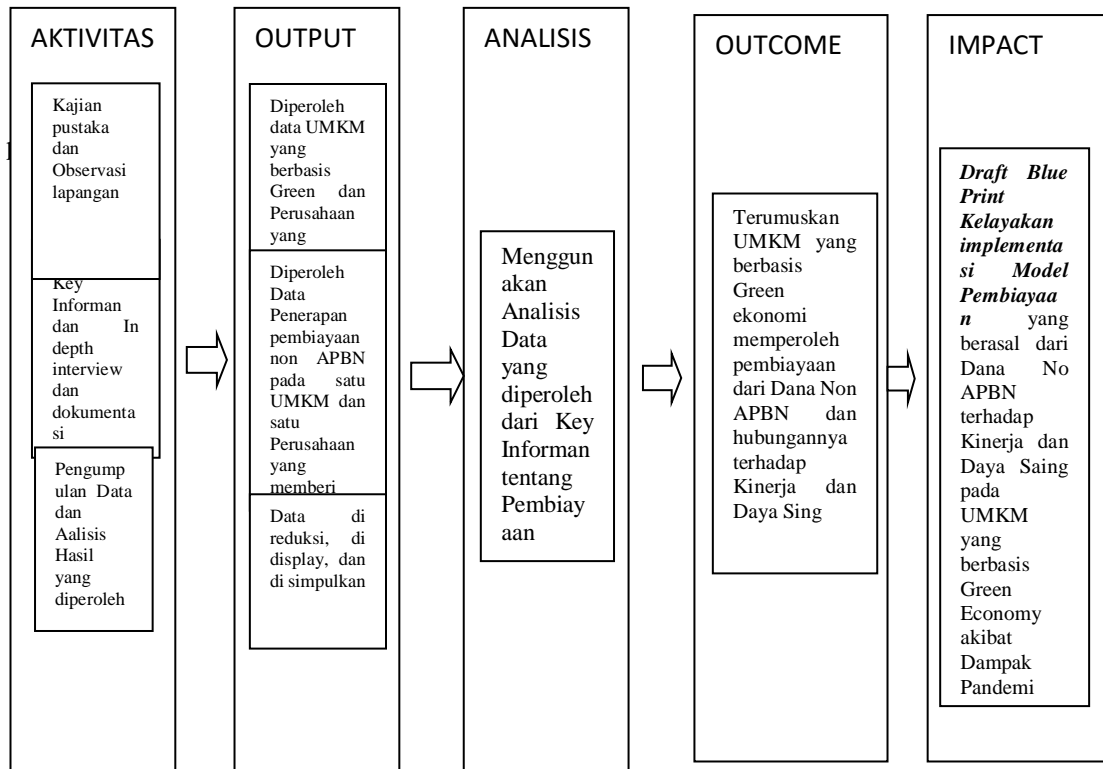
	Item kegiatan	Tahun 2019	Tahun 2020	Tahun ke 2021
1.	Judul	Strategi Penerapan Model Pembiayaan Dan Pemasaran	Strategi Penerapan Model Pembiayaan Dan Pemasaran Untuk	Strategi Penerapan Model Pembiayaan Dan Pemasaran Untuk Meningkatkan Kinerja

		Untuk Meningkatkan Kinerja Dan Daya Saing Melalui Pembiayaan Non Apbn Dan Pemasaran Digital Pada Umkm Yang Berbasis Green Economy	Meningkatkan Kinerja Dan Daya Saing Melalui Pembiayaan Non Apbn Dan Pemasaran Digital Pada Umkm Yang Berbasis Green Economy	Dan Daya Saing Melalui Pembiayaan Non Apbn Dan Pemasaran Digital Pada Umkm Yang Berbasis Green Economy
2.	Kegiatan	Penerapan model pembiayaan yang telah dimiliki sebelumnya	Implementasi lapangan pada satu UMKM dan Satu Perusahaan	Implementasi pada 2-3 UMKM dan 1-2 perusahaan Deseminasi Blue Print “Pembiayaan Non APBN “
3.	Luaran			
	Wajib	HAKI	HAKI	Blue Print Pembiayaan Non APBN
	Tambahan	Prosiding Nasional	Prosiding Nasional	HAKI
		Prosiding Intenasional	Jurnal Internasional Terindex Scopus Q4	Prosiding Internasional Jurnal Internasional Terindex Scopis Q4

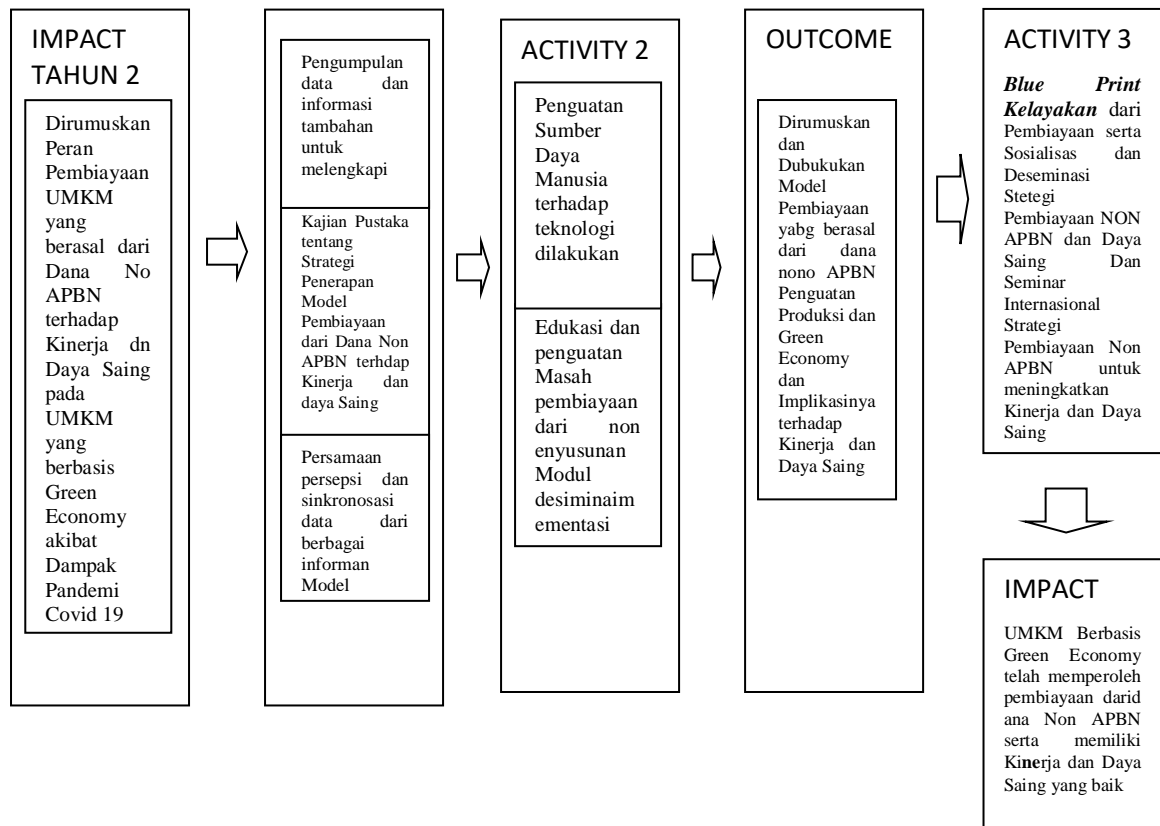
ROADMAP SAMPAI 2025

Tahun Pengajuan	2016	2017	2017-2019 (2 Tahun)	2019 – 2021 (3 tahun)	2022 - 2025
Dr. Drs. Sriyono, MM					
Judul	Strategies for Strengtenen Green Economy on Development SMEs in Sidoarjo Distric	Pengaruh Kepuasan Kerja, Motivasi dan Strategi Knowledge Management terhadap Kinerja SDM serta pada Kinerja UMKM pada Industri UMKM Batik Paguyuban Jetis di Sidoarjo yang Berbasis Green Economy	Model penguatan Produksi dan Kelembagaan serta Dampaknya terhadap Kinerja UMKM yang berbasis Green Economy di Kabupaten Sidoarjo	Strategi penerapan model pembiayaan dan pemasaran untuk meningkatkan kinerja dan keunggulan bersaing melalui pembiayaan non apbn dan pemasaran digital pada umkm yang berbasis Green Economy 2019	Strategi penguatan Supplay chain, Perilaku Digital, Intellectual Capital, Kecerdasan Emosional untuk penguatan Daya Saing di ERA 4.0 Pada UMKM yag berbasis Green Economy
Kegiatan	Penelitian Mandiri	Penelitian Mndiri	Penelitian Hibah Dikti PUPT	Penelitian Hibah Dikti PUPT	
Hasil	Strategies Internal	Ditemukan 5actor-faktor yang mempengaruhi paling dominan terhadap industry tekstili	-Ditemukan Model Pembiayaan pada UMKM yang berbasis Green Economy	Implementasi Model Pembiayaan dari dana Non APBN dan Daya saing	
Luaran	International Conference	International Conference	HAKI, International Conference	HAKI, Jurnal Internsional Terindex Scopus	

**METODE PELAKSANAAN
PELAKSANAAN TAHUN 2**



PELAKSANAAN TAHUN 3



JADWAL PENELITIAN

Jadwal Kegiatan Tahun 3

No	Jenis Kegiatan										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Persiapan dan perijinan	■	■								
2.	Review hasil Penelitian tahun ke 2			■							
3.	Obervasi Key Informan dan Perusahaan				■						
4.	<i>In depth interview</i> , dokumentasi, observasi					■					
5.	Pengumoulan data Analisis Awal hasil In Depth						■				
6.	Analisis data menyeluruh, penarikan kesimpulan, dan seminar hasil							■			
7.	Deseminasai dan Sosialisasi Strategi Pembiayaan UMKM dengan data Non APBN								■	■	
8.	Laporan & Publikasi Ilmiah										■

H. DAFTAR PUSTAKA: Penyusunan Daftar Pustaka berdasarkan sistem nomor sesuai dengan urutan pengutipan. Hanya pustaka yang disitasi pada laporan kemajuan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

DAFTAR PUSTAKA

- Abor, J., & Quartey, P. 2010. Issues in SME development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, (39), 218-228..
- Bădulescu, D., Bădulescu, Alina. 2010. „Financial Constraints Facing SMEs: Some Theory and Evidence”, *Metalurgia International*, vol. XV, Special Issue no. 8.
- Buame, C. K. S. (2004). *Entrepreneurial and innovative management*. SOA, UG.
- Biernat-Jarka A., Planutis E., 2013. Credit Guarantee Scheme For The Sme SME Sector In Poland Against The Background Of The Selected EE Member States, Economic Science For Rural Development Conference Proceedings, Issue 30, Pp.32-37
- Berger, A. N., And Schaeck, K. (2011). *Small And Medium-Sized Enterprises, Bank Relationship Strength, And The Use Of Venture Capital*. *Journal Of Money, Credit And Banking*, 43(2-3), 461-490. [Http://Doi.Org/10.1111/J.1538-4616.2010.00381.X](http://doi.org/10.1111/J.1538-4616.2010.00381.X)
- Cenni, S., Monferra, S., Salotti, V., Sangiorgi, M., Torluccio, G. (2015). *Credit Rationing And Relationship Lending. Does Firm Size Matter?* *Journal Of Banking And Finance*, 53, 249-265. [Http://Doi.Org/10.1016/J.jbankfin.2014.12.01](http://doi.org/10.1016/J.jbankfin.2014.12.01)
- Cusmano, L. And Thompson, J. (2018). Alternative Financing Instruments For Smes And Entrepreneurs: The Case Of Mezzanine Finance. OECD SME And Entrepreneurship Papers, N° 2, Éditions OCDE, Paris. [Https://Doi.Org/10.1787/3709429e-en](https://doi.org/10.1787/3709429e-en)
- Casey, E. & O’Toole, C.M., 2014. Bank Lending Constraints, Trade Credit And Alternative Financing During The Financial Crisis: Evidence From European Smes. *Journal Of Corporate Finance*, 27, Pp.173–193. Available At: [Http://Dx.Doi.Org/10.1016/J.jcorpfin.2014.05.001](http://dx.doi.org/10.1016/J.jcorpfin.2014.05.001).
- Chittithaworn, at al, 2011. Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Thailand, *Asian Social Science* Vol. 7, No. 5; May 2011

- Cook, P., & Nixon, F. (2000). Finance and small and medium-sized enterprise development, Caniels MCJ, Heidi KLL, Cees JG. 2014. Explaining the *internet* usage of SMEs: The impact of market orientation, behavioural norms, motivation and technology acceptance. *Emerald Group Publishing*. 25(3):358-377.
- Demishkevich M. 2015. *Small Business Use of digital marketing: Findings from Case Studies*. Minneapolis, Minnesota (US): Walden University
- Djuitaningsih, Tita dan Tri Sutantu. 2010. Model Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Produk Inovatif, *Jurnal Bisnis Manajemen dan Ekonomi*, Vol 9. NO 10 Tahun 2010.
- Deakins, D., North, D., Baldock, R., & Whittam, G., 2008. SMEs' Access to finance: Is there still a debt finance gap? *Institute for Small Business & Entrepreneurship*. 5-7 November 2008 - Belfast, N. Ireland, 1-19
- Djuitaningsih, Tita dan Tri Sutantu, 2010. Model Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Produk Inovatif, *Jurnal Bisnis Manajemen dan Ekonomi*, Vol 9. NO 10 Tahun 2010
- El-Kafafi, S., & Liddle, S. 2011. Innovative sustainable practices: Are they commercially viable?. *World Journal*
- Eniola, A. A., & Ektebang, H. (2014). SME Firms Performance In Nigeria: Competitive Advantage And Its Impact. *International Journal Of Research Studies In Management*, 3(2), 75-86.
- Fatoki, O. (2014). The Financing Options For New Small And Medium Enterprises In South Africa. *Mediterranean Journal Of Social Sciences*. Doi: 10.5901/Mjss.2014.V5n20p748
- Frynas, JG. 2009. *Beyond Corporate Social Responsibility, Oil Multinationals and Social Challenges*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Keskin, H., 2006, Market orientation, learning orientation, and innovation capabilities in SMEs: An extended model, *European Journal of Innovation Management*, 9(4), Time and Innovation Management, 19(4), 397-404.
- Liu, X., & Deng, J. (2011). Development of organizational commitment based on the social exchange theory. *Management and Service Science*. 1 - 6
- Monge, P. R., & Contractor, N. 2003. *Theories of communication networks*. Oxford University Press.
- Miller, K. (2005). *Communication theories*. New York: McGraw Hill.
- Mensah, S., 2004. *A review of SME financing schemes in Ghana*. UNIDO Regional Workshop of Financing SMEs, Accra
- Nomaguchi, M. K., & Milkie, A. M. 2003. Costs and rewards of children: The effects of becoming a parent on adults' lives. *Journal of Marriage and Family*, 65(2), 356-374
- Pelham, A., 2000. Market orientation and other potential influences on performance in small and medium-sized Manufacturing firms. *Journal of Small Business Management*, 38 (1), p.48-67.
- Toha, Mahmud dan Sukarna, 2006. Pemberdayaan UMKM melalui Modal Ventura dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan di Indonesia, *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, XIV (2).
- Verhees, F. J. H. M., & Meulenbergh, M. T. G., 2004, Market Orientation, Innovativeness, Product Innovation, and Performance in Small Firms. *Journal of Small Business Management*, 42(2), 134-154