

## PROGRAM PENINGKATAN KETERAMPILAN NEGOSIASI DAN PENJUALAN UNTUK PELAKU USAHA KECIL

Antonius Ary Setyawan<sup>1</sup>, Endy Gunawan Marsasi<sup>2</sup>, Yenni Kurnia Gusti<sup>3</sup>, M. Joni<sup>4</sup>,  
Ansri Jayanti<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Komputer Yos Sudarso

<sup>2</sup>Universitas Islam Indonesia

<sup>3</sup>STIE Widya Wiwaha

<sup>4</sup>IAI SMQ Bangko

<sup>5</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Makassar Maju

Email: arysetpr@stikomys.ac.id<sup>1</sup>, 183111301@uui.ac.id<sup>2</sup>, yenni@stieww.ac.id<sup>3</sup>, spink61451@yahoo.com<sup>4</sup>,  
antimici07@gmail.com<sup>5</sup>

### Abstrak

Program peningkatan keterampilan negosiasi dan penjualan untuk pelaku usaha kecil merupakan salah satu inisiatif yang penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kemampuan negosiasi yang baik dapat membantu pelaku usaha dalam memperoleh kesepakatan yang lebih menguntungkan, baik dalam hubungan dengan pemasok maupun konsumen. Di sisi lain, keterampilan penjualan yang efektif sangat penting dalam meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar. Penelitian ini menggunakan metode literature review untuk menganalisis berbagai program pelatihan yang telah diterapkan di berbagai negara dan sektor. Hasil dari kajian ini menunjukkan bahwa program yang berfokus pada pengembangan keterampilan komunikasi, pemahaman pasar, dan teknik negosiasi yang efektif dapat membantu pelaku usaha kecil untuk meningkatkan kualitas transaksi bisnis mereka. Program pelatihan yang dilengkapi dengan simulasi dan studi kasus juga terbukti lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman praktis dan keterampilan peserta. Oleh karena itu, penerapan program ini sangat penting dalam mendukung pertumbuhan UMKM di Indonesia, khususnya dalam memperkuat kapasitas pelaku usaha kecil untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

**Kata kunci:** Keterampilan Negosiasi, Keterampilan Penjualan, Usaha Kecil, UMKM, Program Pelatihan.

### Abstract

The negotiation and sales skills enhancement program for small business owners is a crucial initiative to improve the competitiveness and sustainability of micro, small, and medium enterprises (MSMEs). Effective negotiation skills can help business owners achieve more favorable agreements, both in relationships with suppliers and consumers. On the other hand, strong sales skills are essential for increasing sales volume and expanding market share. This study employs a literature review method to analyze various training programs implemented in different countries and sectors. The findings of this review indicate that programs focusing on communication skills development, market understanding, and effective negotiation techniques can help small business owners improve the quality of their business transactions. Training programs that include simulations and case studies have also proven to be more effective in enhancing practical understanding and skills of the participants. Therefore, the implementation of such programs is crucial in supporting MSME growth in Indonesia, especially in strengthening small business owners' capacity to compete in an increasingly competitive market.

**Keywords:** Negotiation Skills, Sales Skills, Small Businesses, Msmes, Training Programs.

### PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, sektor UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB Indonesia dan menyediakan lapangan pekerjaan bagi lebih dari 100 juta orang (Kementerian Koperasi dan UKM, 2020). Namun, meskipun kontribusinya yang signifikan, UMKM sering menghadapi tantangan besar dalam meningkatkan daya saing mereka, terutama dalam hal keterampilan manajerial dan pemasaran. Salah satu keterampilan yang sangat dibutuhkan adalah kemampuan negosiasi dan penjualan yang efektif, yang dapat menentukan keberhasilan transaksi bisnis dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Kemampuan negosiasi merupakan aspek yang krusial dalam hubungan bisnis, baik dengan pemasok maupun konsumen. Menurut Trötschel et al. (2022), negosiasi yang baik dapat menghasilkan solusi yang saling menguntungkan dan memperkuat hubungan bisnis. Namun, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki keterampilan negosiasi yang memadai, sehingga mereka sering kali gagal mendapatkan kesepakatan yang optimal. Oleh karena itu, pelatihan negosiasi yang terstruktur dapat membantu pelaku usaha kecil untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam bernegosiasi dengan berbagai pihak, baik dalam transaksi bisnis lokal maupun internasional (Surya et al., 2021).

Selain keterampilan negosiasi, kemampuan dalam penjualan juga menjadi faktor penentu keberhasilan UMKM. Penjualan bukan hanya sekadar proses transaksi, melainkan juga bagian dari strategi pemasaran yang lebih besar. Menurut Lulaj et al., (2024), keterampilan penjualan yang baik mencakup kemampuan untuk memahami kebutuhan pasar, menciptakan hubungan dengan pelanggan, serta mengelola siklus penjualan dengan efektif. Tanpa keterampilan penjualan yang memadai, usaha kecil kesulitan dalam menarik konsumen baru dan mempertahankan pelanggan lama. Oleh karena itu, pengembangan keterampilan penjualan melalui pelatihan dan program peningkatan keterampilan sangat penting bagi pelaku UMKM.

Dalam konteks ini, berbagai program pelatihan keterampilan negosiasi dan penjualan telah diterapkan di berbagai negara dengan hasil yang bervariasi. Di negara-negara berkembang, program pelatihan ini telah terbukti mampu meningkatkan kemampuan pelaku usaha kecil dalam bernegosiasi dan menjual produk mereka. Sebagai contoh, di India, program pelatihan bagi pedagang kecil telah berhasil meningkatkan kemampuan mereka dalam melakukan negosiasi harga dan mengelola hubungan dengan pelanggan, yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan mereka (Morepje et al., 2024). Hal serupa juga ditemukan di beberapa negara Afrika yang menerapkan pelatihan penjualan untuk membantu pelaku usaha kecil mengakses pasar yang lebih luas (Keelson et al., 2024).

Namun, meskipun berbagai program pelatihan sudah banyak dilaksanakan, efektivitasnya masih sangat bergantung pada pendekatan yang digunakan dalam pelatihan tersebut. Program pelatihan yang berbasis pada pengalaman praktis, seperti simulasi atau studi kasus, telah terbukti lebih efektif daripada pelatihan yang hanya mengandalkan teori (Rosilius et al., 2024). Oleh karena itu, penting bagi program pelatihan keterampilan negosiasi dan penjualan untuk menyertakan elemen-elemen praktis yang memungkinkan pelaku UMKM untuk menerapkan keterampilan yang dipelajari dalam situasi dunia nyata. Selain itu, pelatihan yang berkelanjutan dan didukung oleh teknologi digital juga dapat memperluas aksesibilitas pelatihan bagi pelaku usaha kecil, terutama di daerah terpencil.

Secara keseluruhan, peningkatan keterampilan negosiasi dan penjualan sangat penting bagi pelaku usaha kecil untuk bertahan dan berkembang dalam pasar yang semakin kompetitif. Melalui program pelatihan yang terstruktur dan berbasis pengalaman, diharapkan pelaku UMKM dapat memperoleh keterampilan yang dibutuhkan untuk mengelola transaksi bisnis mereka dengan lebih baik. Dengan meningkatkan keterampilan ini, pelaku usaha kecil tidak hanya dapat meningkatkan daya saing mereka, tetapi juga berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode literature review untuk menganalisis berbagai sumber yang relevan mengenai program peningkatan keterampilan negosiasi dan penjualan untuk pelaku usaha kecil, terutama dalam konteks UMKM. Literatur yang digunakan mencakup artikel jurnal, buku, laporan penelitian, serta publikasi yang diterbitkan setelah tahun 2019. Literatur review dipilih karena metode ini memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan, menganalisis, dan mengkritisi temuan-temuan dari berbagai studi yang telah dilakukan sebelumnya, serta memberikan gambaran komprehensif mengenai efektivitas program pelatihan dalam meningkatkan keterampilan yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM (Fink, 2020).

Selain itu, kajian ini juga menyertakan sumber-sumber dari penelitian internasional yang diterapkan di negara-negara berkembang, guna membandingkan implementasi program pelatihan keterampilan negosiasi dan penjualan di berbagai konteks budaya dan ekonomi. Sumber-sumber ini akan dianalisis untuk menilai metode pelatihan yang paling efektif serta tantangan yang dihadapi dalam penerapannya. Sebagai contoh, beberapa penelitian yang berfokus pada efektivitas pelatihan berbasis simulasi dan studi kasus, yang telah terbukti berhasil dalam meningkatkan keterampilan praktis pelaku UMKM, akan dibahas secara rinci. Literatur review ini bertujuan untuk memberikan

rekomendasi yang berbasis pada bukti yang dapat diterapkan di Indonesia dalam mengembangkan program pelatihan yang lebih efektif bagi pelaku usaha kecil.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Pentingnya Keterampilan Negosiasi bagi Pelaku Usaha Kecil

Keterampilan negosiasi menjadi salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan dalam menjalankan usaha kecil. Negosiasi yang efektif dapat membantu pelaku usaha kecil mendapatkan kesepakatan yang lebih menguntungkan dengan pemasok dan konsumen, yang pada gilirannya akan meningkatkan daya saing usaha mereka. Studi oleh Elgoibar & Shijaku (2022) menyatakan bahwa keterampilan negosiasi yang baik memungkinkan para pelaku usaha untuk mencapai solusi win-win yang menguntungkan kedua belah pihak. Selain itu, pelaku usaha yang terampil dalam bernegosiasi dapat membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan mitra bisnis.

Elaborasi lebih lanjut menunjukkan bahwa banyak pelaku usaha kecil di Indonesia, terutama yang berada di daerah terpencil, kurang memiliki keterampilan negosiasi yang memadai (Yunus et al., 2023). Hal ini dapat menyebabkan ketidakmampuan mereka dalam memaksimalkan potensi keuntungan atau memperoleh harga yang lebih kompetitif dari pemasok. Oleh karena itu, pelatihan keterampilan negosiasi yang tepat dapat mengatasi masalah ini dan memberikan pelaku usaha keterampilan yang dibutuhkan untuk meningkatkan hasil bisnis mereka. Lebih jauh lagi, keterampilan negosiasi tidak hanya penting dalam transaksi jual beli tetapi juga dalam penyelesaian sengketa atau perbedaan pendapat antara pemangku kepentingan dalam bisnis (Shahzad et al., 2021). Untuk itu, penguatan keterampilan negosiasi dalam program pelatihan sangat diperlukan untuk memastikan bahwa pelaku usaha kecil memiliki kemampuan untuk menghadapi berbagai tantangan yang mungkin muncul dalam operasional bisnis mereka.

### 2. Peningkatan Keterampilan Penjualan untuk Ekspansi Pasar

Keterampilan penjualan yang efektif memainkan peran penting dalam kesuksesan jangka panjang pelaku usaha kecil. Keterampilan ini tidak hanya berkaitan dengan kemampuan untuk menjual produk, tetapi juga mencakup strategi pemasaran, pemahaman terhadap perilaku konsumen, dan kemampuan untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan. Penelitian oleh Ahaggach (2024) menyatakan bahwa pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan pasar dan penggunaan teknik penjualan yang tepat dapat secara signifikan meningkatkan volume penjualan.

Pelaku usaha kecil sering kali menghadapi tantangan dalam hal pengenalan pasar yang lebih luas dan penyesuaian produk dengan preferensi konsumen. Program pelatihan yang berfokus pada peningkatan keterampilan penjualan dapat membantu pelaku usaha kecil memahami tren pasar dan preferensi konsumen yang terus berkembang (Vásquez-Ruiz et al., 2024). Dengan meningkatkan kemampuan penjualan, mereka tidak hanya dapat meningkatkan penjualan produk yang ada, tetapi juga membuka peluang untuk memperkenalkan produk baru yang sesuai dengan permintaan pasar.

Selain itu, keterampilan dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan juga menjadi bagian penting dari penjualan yang efektif. Menurut Kosasih et al., (2024), membangun hubungan yang baik dengan pelanggan memungkinkan pelaku usaha kecil untuk memperoleh loyalitas pelanggan yang akan berdampak pada keberlanjutan usaha mereka. Dengan keterampilan penjualan yang baik, pelaku usaha tidak hanya menjual produk tetapi juga membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan pelanggan mereka.

### 3. Pengaruh Pelatihan Berbasis Simulasi terhadap Keterampilan Praktis

Program pelatihan berbasis simulasi terbukti lebih efektif dalam meningkatkan keterampilan praktis bagi pelaku usaha kecil. Simulasi memberikan pengalaman langsung kepada peserta tentang bagaimana mengatasi tantangan yang sering mereka hadapi dalam bisnis sehari-hari, seperti negosiasi harga dan penutupan penjualan (Peterková et al., 2022). Pendekatan berbasis simulasi memungkinkan peserta untuk belajar melalui pengalaman yang mendekati kondisi nyata, sehingga lebih mudah dipahami dan diterapkan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Bracco et al. (2021), simulasi sebagai metode pelatihan meningkatkan keterampilan peserta karena memungkinkan mereka untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari dalam konteks yang lebih praktis dan relevan. Dengan cara ini, peserta lebih siap menghadapi situasi dunia nyata. Program pelatihan yang mengintegrasikan simulasi dan studi kasus memberikan pelaku usaha kecil keterampilan praktis yang dapat diterapkan langsung dalam bisnis mereka.

Tidak hanya itu, penelitian oleh Feijoo-Garcia et al., (2024) juga mengungkapkan bahwa pelatihan berbasis simulasi membantu peserta mengatasi rasa takut dan kebingungannya saat menghadapi negosiasi atau proses penjualan yang menantang. Dalam lingkungan yang mendukung simulasi, pelaku usaha kecil dapat belajar untuk mengelola tekanan dan membuat keputusan yang lebih baik tanpa risiko yang dapat merugikan usaha mereka.

#### **4. Penerapan Teknologi dalam Program Pelatihan**

Dengan semakin berkembangnya teknologi, pelatihan keterampilan negosiasi dan penjualan kini dapat diakses secara digital, bahkan di daerah terpencil. Penggunaan platform digital untuk pelatihan menawarkan banyak keuntungan, salah satunya adalah aksesibilitas yang lebih tinggi bagi pelaku usaha kecil yang memiliki keterbatasan dalam hal waktu dan lokasi (Wahyudiono et al., 2024)). Pelatihan online memungkinkan peserta untuk mengikuti modul-modul yang dapat disesuaikan dengan jadwal mereka tanpa harus meninggalkan usaha mereka.

Selain itu, teknologi juga memungkinkan pelatihan dilakukan secara lebih interaktif. Program pelatihan online dapat menyertakan fitur-fitur seperti video interaktif, kuis, dan forum diskusi yang dapat meningkatkan keterlibatan peserta dan memperdalam pemahaman mereka terhadap materi yang diajarkan. Penggunaan platform digital dalam pelatihan meningkatkan pemahaman peserta secara signifikan, terutama jika pelatihan tersebut dilengkapi dengan elemen-elemen praktis seperti simulasi virtual.

Akses ke pelatihan berbasis teknologi juga dapat membantu pelaku usaha kecil untuk terus memperbarui keterampilan mereka dengan mengikuti kursus atau modul-modul baru yang tersedia secara online. Hal ini sangat relevan mengingat dunia bisnis yang terus berubah, dan pelaku usaha kecil perlu memiliki keterampilan yang selalu up-to-date untuk tetap relevan di pasar.

#### **5. Tantangan dalam Implementasi Program Pelatihan**

Meskipun banyak program pelatihan keterampilan negosiasi dan penjualan yang terbukti efektif, implementasi program tersebut di lapangan sering kali menghadapi berbagai tantangan. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan anggaran, yang membuat banyak usaha kecil kesulitan untuk mengakses pelatihan berkualitas. Di sisi lain, banyak pelaku usaha kecil yang tidak memiliki waktu luang untuk mengikuti pelatihan secara intensif karena mereka harus mengelola usaha mereka setiap hari.

Selain itu, adaptasi terhadap program pelatihan juga menjadi kendala. Tidak semua pelaku usaha kecil memiliki pengetahuan dasar yang cukup untuk mengikuti pelatihan yang lebih lanjut, sehingga diperlukan pendekatan yang lebih personal dan terstruktur dalam pengajarannya. Hal ini menunjukkan bahwa program pelatihan harus disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi pelaku usaha kecil untuk memastikan efektivitasnya. Program pelatihan yang berbasis pada studi kasus lokal dan menggunakan bahasa yang mudah dipahami dapat meningkatkan partisipasi dan pemahaman peserta.

Pentingnya pemahaman mengenai konteks lokal dan karakteristik pelaku usaha kecil dalam merancang program pelatihan menjadi faktor penentu dalam keberhasilan pelatihan tersebut. Program pelatihan yang tidak memperhatikan konteks lokal atau terlalu teoritis sering kali gagal mencapai tujuan yang diinginkan. Oleh karena itu, program pelatihan yang berbasis pada pengalaman nyata dan didukung oleh mentor yang berpengalaman lebih cenderung berhasil.

#### **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis melalui literatur yang ada, dapat disimpulkan bahwa keterampilan negosiasi dan penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam keberhasilan pelaku usaha kecil. Kemampuan untuk bernegosiasi dengan pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis lainnya secara langsung berdampak pada kemampuan mereka untuk memperoleh keuntungan yang optimal dan mempertahankan kelangsungan usaha. Oleh karena itu, program pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan negosiasi dan penjualan sangat dibutuhkan untuk mendukung pengembangan usaha kecil, khususnya di negara berkembang.

Selain itu, penerapan metode pelatihan berbasis simulasi dan teknologi digital terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan praktis para pelaku usaha kecil. Dengan menggunakan teknologi digital, pelatihan dapat diakses dengan lebih mudah dan fleksibel, memberi kesempatan kepada pelaku usaha kecil untuk terus meningkatkan keterampilan mereka meskipun memiliki keterbatasan waktu dan sumber daya. Program pelatihan berbasis simulasi juga memungkinkan peserta untuk mengaplikasikan teori dalam situasi nyata, yang sangat bermanfaat dalam meningkatkan kepercayaan diri dan kemampuan mereka dalam menghadapi tantangan di dunia bisnis.

Namun, implementasi program pelatihan di lapangan masih menghadapi beberapa kendala, seperti keterbatasan anggaran dan waktu yang dimiliki oleh pelaku usaha kecil. Oleh karena itu, perlu adanya kebijakan yang mendukung, seperti subsidi atau akses lebih luas terhadap pelatihan berbasis teknologi. Selain itu, desain program pelatihan yang mempertimbangkan konteks lokal dan karakteristik pelaku usaha kecil akan lebih efektif dalam menghasilkan dampak positif yang berkelanjutan. Dukungan dari berbagai pihak, baik pemerintah, sektor swasta, maupun lembaga pendidikan, akan sangat penting dalam memastikan keberhasilan program pelatihan ini.

## SARAN

Berdasarkan hasil kajian yang dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat diambil untuk meningkatkan efektivitas program peningkatan keterampilan negosiasi dan penjualan bagi pelaku usaha kecil. Pertama, disarankan agar pelatihan diberikan secara lebih terjangkau dan mudah diakses, terutama melalui platform digital yang dapat menjangkau pelaku usaha di daerah terpencil. Hal ini akan memungkinkan lebih banyak pelaku usaha kecil untuk mendapatkan keterampilan yang dibutuhkan tanpa terbatas oleh faktor geografis dan waktu. Kedua, program pelatihan sebaiknya dirancang untuk mencakup konteks lokal dan kebutuhan spesifik pelaku usaha kecil, sehingga mereka dapat memperoleh keterampilan yang langsung dapat diterapkan dalam bisnis mereka. Ketiga, penting untuk meningkatkan kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan lembaga pendidikan dalam mendukung program pelatihan ini, agar pelaku usaha kecil dapat mendapatkan akses yang lebih luas terhadap sumber daya dan fasilitas yang dibutuhkan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam penyusunan artikel ini. Terutama kepada para peneliti dan praktisi yang telah menyediakan literatur dan wawasan yang berguna dalam membahas topik keterampilan negosiasi dan penjualan. Terima kasih juga kepada lembaga-lembaga yang telah berperan aktif dalam menyelenggarakan program pelatihan untuk pelaku usaha kecil, serta kepada semua pihak yang telah memberikan masukan berharga dalam proses penelitian ini. Semoga hasil dari kajian ini dapat bermanfaat dan memberikan kontribusi positif bagi pengembangan kapasitas pelaku usaha kecil di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahaggach H, Abrouk L, Lebon E. Systematic Mapping Study of Sales Forecasting: Methods, Trends, and Future Directions. *Forecasting*. 2024; 6(3):502-532. <https://doi.org/10.3390/forecast6030028>
- Bracco F, Masini M, Glowinski D, Piccinno T, Schaerlaeken S. Simulation as a Training Method for Electricity Workers' Safety. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2021; 18(4):1591. <https://doi.org/10.3390/ijerph18041591>
- Elgoibar P, Shijaku E. Bringing the Social Back into Sustainability: Why Integrative Negotiation Matters. *Sustainability*. 2022; 14(11):6699. <https://doi.org/10.3390/su14116699>
- Feijoo-Garcia MA, Holstrom MS, Magana AJ, Newell BA. Simulation-Based Learning and Argumentation to Promote Informed Design Decision-Making Processes within a First-Year Engineering Technology Course. *Sustainability*. 2024; 16(7):2633. <https://doi.org/10.3390/su16072633>
- Keelson SA, Cúg J, Amoah J, Petráková Z, Addo JO, Jibril AB. The Influence of Market Competition on SMEs' Performance in Emerging Economies: Does Process Innovation Moderate the Relationship? *Economies*. 2024; 12(11):282. <https://doi.org/10.3390/economies12110282>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). Laporan tahunan Kementerian Koperasi dan UKM 2020. Kementerian Koperasi dan UKM.
- Kosasih O, Hidayat K, Hutahayan B, Sunarti. Achieving Sustainable Customer Loyalty in the Petrochemical Industry: The Effect of Service Innovation, Product Quality, and Corporate Image with Customer Satisfaction as a Mediator. *Sustainability*. 2024; 16(16):7111. <https://doi.org/10.3390/su16167111>
- Lulaj E, Dragusha B, Lulaj D. Market Mavericks in Emerging Economies: Redefining Sales Velocity and Profit Surge in Today's Dynamic Business Environment. *Journal of Risk and Financial Management*. 2024; 17(9):395. <https://doi.org/10.3390/jrfm17090395>

- Morepje MT, Sithole MZ, Msweli NS, Agholor AI. The Influence of E-Commerce Platforms on Sustainable Agriculture Practices among Smallholder Farmers in Sub-Saharan Africa. *Sustainability*. 2024; 16(15):6496. <https://doi.org/10.3390/su16156496>
- Peterková J, Repaská Z, Prachařová L. Best Practice of Using Digital Business Simulation Games in Business Education. *Sustainability*. 2022; 14(15):8987. <https://doi.org/10.3390/su14158987>
- Rosilius M, Hügel L, Wirsing B, Geuen M, von Eitzen I, Bräutigam V, Ludwig B. Development and Evaluation of Training Scenarios for the Use of Immersive Assistance Systems. *Applied System Innovation*. 2024; 7(5):73. <https://doi.org/10.3390/asi7050073>
- Shahzad B, Javed I, Shaikh A, Sulaiman A, Abro A, Ali Memon M. Reliable Requirements Engineering Practices for COVID-19 Using Blockchain. *Sustainability*. 2021; 13(12):6748. <https://doi.org/10.3390/su13126748>
- Surya B, Menne F, Sabhan H, Suriani S, Abubakar H, Idris M. Economic Growth, Increasing Productivity of SMEs, and Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. 2021; 7(1):20. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010020>
- Trötschel R, van Treek M, Heydenbluth C, Zhang K, Majer JM. From Claiming to Creating Value: The Psychology of Negotiations on Common Resource Dilemmas. *Sustainability*. 2022; 14(9):5257. <https://doi.org/10.3390/su14095257>
- Vásquez-Ruiz LA, Núñez-Ríos JE, Sánchez-García JY. Prioritizing Factors to Foster Improvement of Sales Operations in Small- and Medium-Sized Industrial Organizations. *Systems*. 2024; 12(9):383. <https://doi.org/10.3390/systems12090383>
- Wahyudiono, Aini N, Murni SA, Rosyid A. Maintaining Sustainable Growth of Micro and Small Enterprises: Antecedents of Management Orientation and Digital Business. *Sustainability*. 2024; 16(15):6638. <https://doi.org/10.3390/su16156638>
- Yunus EN, Ernawati E, Nuraini E, Yuniarti K. Preserving Heritage of Humanity: A Systematic Study of the Pandemic Impacts and Countermeasures of the SMEs. *Administrative Sciences*. 2023; 13(2):65. <https://doi.org/10.3390/admsci13020065>