

ISSN 2809 - 7939

# PRIMA

PORTAL RISET DAN INOVASI  
PENGABDIAN MASYARAKAT

<http://ojs.transpublika.com/index.php/PRIMA>



**TRANSPUBLIKA**  
Precise. Resilience. Felicitous.

---

## PELATIHAN SUMBER PEMBIAYAAN USAHA DALAM PENGEMBANGAN USAHA PADA UKM

Rosmita Rasyid<sup>1\*</sup>, Fansisca Puspita Rahadani<sup>2</sup>, Nicole Anggela<sup>3</sup>

<sup>1-3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta  
E-mail: <sup>1)</sup> [rosmitar@fe.untar.ac.id](mailto:rosmitar@fe.untar.ac.id)

### *Abstract*

*Collecting funding sources has always been a challenge for entrepreneurs. Nowadays, entrepreneurs feel that it's increasingly difficult to obtain the necessary capital to start and expand their businesses. Small and Medium Enterprises (UKM) often face various issues when searching for new funding sources. Various financing patterns for UKM have been devised to address the funding gap problem, especially the capital constraints that can hinder their innovative activities. The selected partner for the Community Service Program (PKM) is a handmade craft business called "Damar Handy Craft," which produces various handmade crafts, such as decorative lamps, seashell handicrafts, and other decorations. Most of the raw materials come from the sea and are processed into these handmade products. The business is located in Serang city, Banten province. The objective of PKM is to assist the partner in enhancing their knowledge and skills in finding and utilizing the right sources of funding for business development. The method used in this program is training and socialization conducted via Zoom. The training on understanding business capital financing covers topics such as basic capital understanding, various sources of funding, the division of passive and active capital, wealth and financial structures, and different forms of capital. The results of the program demonstrate that the partner has acquired knowledge about funding sources that can increase their business capital for business development. The outcomes of the PKM activity include national publication/seminar and writing in intelligent mass media.*

**Keywords:** *Funding, SME, Training*

### **Abstrak**

Mengumpulkan sumber pendanaan selalu menjadi tantangan bagi para wirausahawan. Dewasa ini, para wirausahawan merasa semakin sulit untuk mendapatkan modal yang diperlukan untuk menghidupkan bisnis dan mengembangkan usaha. UKM seringkali menghadapi berbagai masalah saat mencari sumber dana baru. Berbagai pola pembiayaan UKM telah dirancang untuk mengatasi masalah kesenjangan pembiayaan, terutama kendala modal yang dapat berdampak pada aktivitas inovatif UKM. Mitra yang dipilih dalam kegiatan PKM adalah usaha kerajinan tangan homemade berbagai macam dengan merek "Damar Handy Craft." Bahan baku yang digunakan sebagian besar berasal dari hasil laut yang dikombinasikan dan diolah menjadi produk kerajinan tangan seperti lampu hias, kerajinan kulit kerang, hiasan, dan lain sebagainya. Usaha ini berdomisili di kota Serang, Provinsi Banten. PKM bertujuan membantu mitra dalam meningkatkan kemampuan pengetahuan mereka dalam mencari dan menggunakan sumber pembiayaan yang tepat untuk mengembangkan usaha. Metode yang ditawarkan dalam kegiatan ini adalah pelatihan/sosialisasi melalui zoom. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra dapat memiliki pengetahuan terkait sumber pendanaan yang dapat meningkatkan modal usaha mitra untuk melakukan pengembangan usaha. Hasil dari kegiatan PKM akan berupa publikasi/seminar nasional dan penulisan di media massa yang cerdas (pintar).

**Kata kunci:** Pendanaan, UKM, Pelatihan

## **1. PENDAHULUAN**

Usaha kecil dan menengah (UKM) dianggap sebagai faktor dominan kemajuan ekonomi, karena aktivitas mereka yang sukses menentukan pembangunan regional dan negara, menciptakan lapangan kerja baru, mendukung persaingan pasar, dan meningkatkan inovasi (Kersten et al., 2017; Savlovski & Robu, 2011). Fleksibilitas dan semangat kewirausahaan yang tinggi adalah atribut utama UKM. Dengan demikian, UKM tetap menjadi pemain penting dalam ekonomi berbasis pengetahuan, karena mereka dapat merespons secara fleksibel terhadap peluang baru, mendiversifikasi aktivitas mereka, dan menciptakan produk, proses, dan bentuk organisasi baru. Aktivitas inovatif UKM menghasilkan banyak aplikasi, dan keuntungan mereka dapat dibagikan melalui pengetahuan dan informasi yang tumpah dengan perusahaan lain (*Organization for Economic Cooperation and Development*, OECD 2013). Dalam hal ini, UKM dianggap sebagai kekuatan pendorong utama inovasi. Namun, UKM cukup heterogen (misalnya, sektor, ukuran, usia, profitabilitas) dan mereka beroperasi di lingkungan bisnis yang berbeda (misalnya, faktor ekonomi makro, sistem kelembagaan, pasar keuangan, sektor perbankan). Dengan demikian, tingkat aktivitas inovatif mereka dapat bervariasi di seluruh negara, yang dikonfirmasi dalam penelitian sebelumnya (Pelka, 2018). Secara empiris dikonfirmasi bahwa aktivitas inovasi UKM dibatasi oleh aksesibilitas dana yang cukup (Goujard & Guérin, 2018). Berbagai studi berkontribusi pada perdebatan yang sedang berlangsung tentang keputusan pembiayaan UKM dan adanya kesenjangan pembiayaan (modal) (Angilella & Mazzù, 2015; De Moor et al., 2016). Namun, badan literatur yang ada di bidang ini tetap fokus pada dukungan publik untuk UKM inovatif, karena telah dikonfirmasi bahwa perusahaan mungkin menghadapi kesulitan dalam menemukan keuangan berbasis pasar eksternal untuk aset tidak berwujud (berbasis pengetahuan) (Lee et al., 2015). Relevansi pembiayaan utang dan pendanaan internal (ditentukan oleh kinerja yang efisien) dalam meningkatkan inovasi pada UKM masih relatif kurang dieksplorasi (Kerr & Nanda, 2015). Berbagai hambatan inovasi baru-baru ini dibahas dalam (Hueske & Guenther, 2015; Madeira et al., 2017). Secara khusus, akses ke pembiayaan eksternal dan adanya kendala modal yang dapat berdampak pada aktivitas inovatif perusahaan digarisbawahi oleh (Angilella & Mazzù, 2015).

UKM seringkali menghadapi berbagai masalah saat mencari sumber dana baru. (Kumar & Rao, 2015) mengidentifikasi masalah utama kurangnya dana bagi pengembangan usaha: (1) kesenjangan permintaan, karena pengaruh berbagai penentu struktur modal, (2) kesenjangan pasokan (ketersediaan dana yang terbatas untuk UKM), (3) kesenjangan pengetahuan (kurangnya pengetahuan tentang aksesibilitas dana), dan (4) kesenjangan kepercayaan (keengganan lembaga keuangan untuk menyediakan dana kepada UKM). Berbagai pola pembiayaan UKM yang mengatasi masalah kesenjangan pembiayaan diidentifikasi dan dianalisis oleh (Moritz et al., 2016). Beberapa penelitian merujuk secara eksklusif pada kesenjangan pembiayaan utang (De Moor et al., 2016; Neely & Van Auken, 2012), sementara yang lain berfokus pada kesenjangan pembiayaan ekuitas.

Mengumpulkan sumber pendanaan selalu menjadi tantangan bagi para wirausahawan. Dewasa ini, para wirausahawan merasa semakin sulit untuk mendapatkan modal awal yang mereka perlukan untuk menghidupkan bisnis mereka. Para pemberi modal ventura menjadi semakin konservatif, para investor swasta semakin berhati-hati, dan penawaran saham umum hanya berlaku untuk segelintir perusahaan yang tumbuh cepat dengan catatan yang baik. Hasilnya adalah kesulitan mendapatkan kredit bagi

sebagian besar wirausahawan. Bagi banyak calon pembeli pinjaman dan investor, bisnis kecil telah dianggap sebagai bisnis yang terlalu berisiko. Prof. Bakker mendefinisikan modal sebagai baik yang berupa barang-barang konkrit yang masih ada dalam perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debet, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat di sebelah kredit. Jadi, yang tercatat di sebelah debet dari neraca disebut “modal konkrit” dan yang tercatat disebelah kredit disebut “modal abstrak”. Modal yang menunjukkan bentuknya ialah “modal aktif” (sama dengan modal konkrit) dicatat disebelah debet. Sedangkan modal yang menunjukkan sumbernya disebut “modal pasif” (sama dengan modal abstrak) dicatat disebelah kredit dari neraca perusahaan.

Mitra pada kegiatan ini adalah Damar Handy Craft, yang lokasi usahanya beralamat di komplek pasar karangantu, kel. Banten kec. Kasemen, Kota Serang, Banten. Bapak Herman Daeng Parukka selaku pemilik usaha ini memulai bisnisnya dari rumah bermodalkan kreatifitas tangan di bidang aneka kerajinan tangan. Selain karena memiliki kreatifitas yang memadai dalam menghasilkan kerajinan tangan, Bapak Herman juga melihat cukup tingginya permintaan masyarakat sekitar maupun luar daerah Serang terhadap kerajinan tangan. Hal ini memotivasi Bapak Herman untuk terus mengembangkan produk-produk kerajinan tangan miliknya, mulai dari kerajinan dari bahan-bahan bekas, kerajinan tangan dari bahan plastik, sampai dengan kerajinan dengan bahan kombinasi. Mitra memiliki permasalahan tentang pembiayaan dari produk yang dihasilkan. Untuk itu, masalah pokok yang akan dikaji dalam kegiatan PKM adalah: "Bagaimana meningkatkan pengetahuan UKM dalam mengenal bentuk pembiayaan dalam meningkatkan inovasi usaha pada UKM Handy Craft yang berlokasi di Serang, Provinsi Banten."

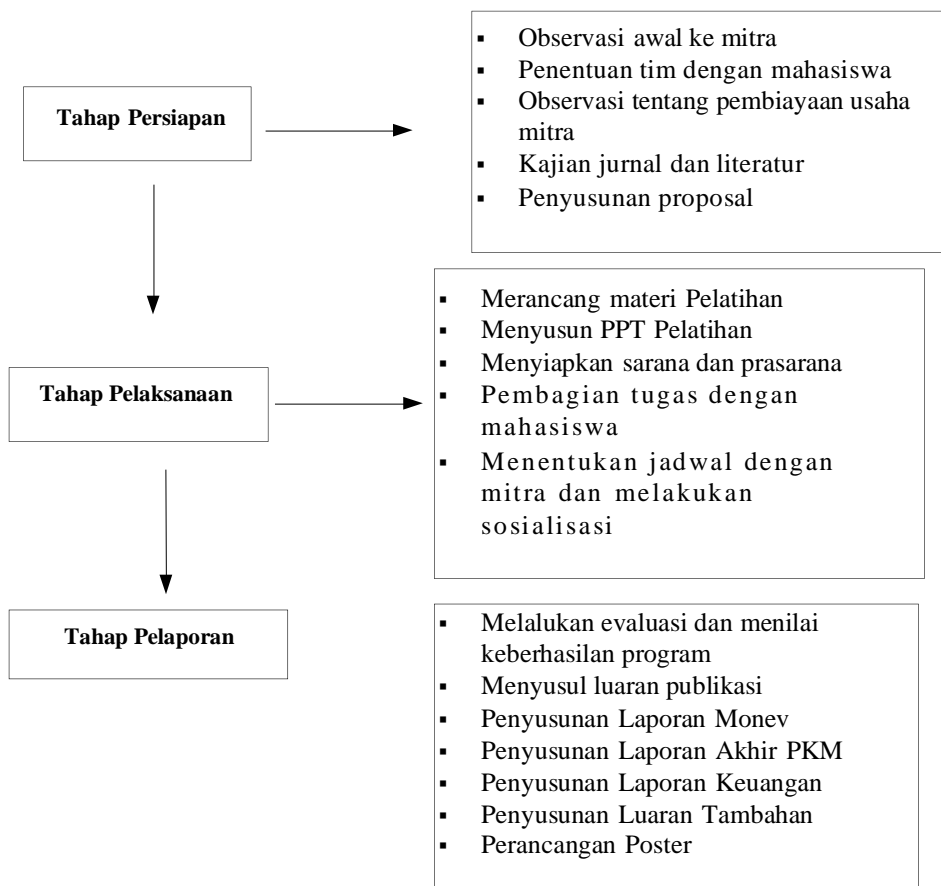
Untuk mengatasi prioritas masalah yang dihadapi mitra, maka solusi yang ditargetkan selesai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini terkait dengan pembekalan pengetahuan tentang hal yang perlu diperhatikan mitra dalam pembiayaan modal usaha. Solusi transfer knowledge tentang hal yang perlu menjadi perhatian mitra untuk meningkatkan modal usaha agar mitra dapat meningkatkan inovasi usaha. Adalah: Pemahaman dasar pemodal-an, Macam-macam sumber pembiayaan, Pembagian modal pasif dan aktif, Struktur kekayaan dan finansial, Jenis-jenis pemodal-an.

## **2. METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan terkait dengan prioritas permasalahan mitra, berupa pelatihan tentang sumber pembiayaan, dikelompokkan menjadi 3 bagian yaitu:

1. Pemahaman dasar pembiayaan modal usaha, meliputi konsep dasar pemodal-an dan pentingnya pembiayaan dalam pengembangan usaha.
2. Macam-macam sumber pembiayaan, mencakup berbagai opsi dan jenis pembiayaan yang tersedia untuk UKM, seperti pembiayaan eksternal dan internal, pembiayaan utang, dan pembiayaan ekuitas.
3. Pembagian modal pasif dan aktif, serta struktur kekayaan dan finansial, untuk membantu mitra dalam mengelola dan mengalokasikan modal usaha secara efisien.

Melalui pelatihan ini, diharapkan mitra dapat memahami berbagai sumber pembiayaan yang ada dan meningkatkan kemampuan mereka dalam mencari serta menggunakan sumber pembiayaan yang tepat dalam pengembangan usaha mereka.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Profil dan Lokasi Mitra

Mitra kegiatan bergerak dalam bidang usaha kerajinan yang di oleh bapak Daeng Herman sudah berdiri 7 tahun. Bahan baku utama terbuat dari stik es krim, dan memanfaatkan kardus bekas. Variasi dari stik yang dijadikan produk kreatif adalah membuat kap lampu, kapal, bingkai foto dan hiasan dinding. Pada umumnya produk dibuat juga berdasarkan pesanan, dan jika ada pameran bapak Daeng mengenalkan hasil kerajinannya. Kisaran harga 100 ribu sampai 550 ribu, tergantung dari tingkat kesulitan dan banyaknya pemakaian bahan baku stik. Beberapa contoh produk mitra adalah:



**Gambar 2. Produk Mitra**

### **3.2. Model IPTEKS Yang Ditawarkan Untuk Mengatasi Masalah Mitra**

#### **1. Pengertian Modal**

Mengumpulkan uang untuk memulai suatu bisnis baru selalu menjadi tantangan bagi para wirausahawan. Modal (*capital*) adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi kekayaan yang lebih banyak lagi untuk perusahaan. Dalam perusahaan, modal memiliki beragam bentuk, termasuk kas, persediaan, pabrik, dan peralatan.

- a. Modal Tetap (*fixed capital*) adalah modal yang diperlukan untuk membeli aset tetap atau permanen, seperti bangunan, tanah, computer, dan perlengkapan. Uang yang diinvestasikan dalam aset tetap ini sifatnya cenderung beku karena tidak dapat digunakan untuk tujuan lain. Biasanya, diperlukan sejumlah besar uang untuk membeli aset tetap, dan kredit pun biasanya diberikan dalam jangka panjang. Pemberi pinjaman modal tetap berharap aset yang telah dibeli digunakan untuk memperbaiki efisiensi dan juga meningkatkan profitabilitas perusahaan, selain juga untuk menciptakan perbaikan arus kas yang pada gilirannya akan menjamin pembayaran kembali.
- b. Modal Kerja (*working capital*) merepresentasikan dana-dana temporer perusahaan; modal tersebut digunakan untuk mendukung operasi normal perusahaan dalam jangka pendek. Akuntan menyebutkan modal kerja sebagai aset lancar dikurangi kewajiban lancar. Kebutuhan akan modal kerja meningkat dikarenakan adanya ketidakseimbangan dalam arus kas masuk dan keluar dari bisnis akibat fluktuasi musiman yang biasa terjadi. Penjualan kredit, penjualan musiman, atau perubahan permintaan yang tidak dapat diramalkan akan menciptakan fluktuasi dalam arus kas perusahaan kecil. Modal kerja biasanya digunakan untuk membeli persediaan, membayar tagihan, membiayai penjualan kredit, membayar

upah dan gaji, serta mengatasi berbagai kondisi darurat yang tidak terduga. Pemberi pinjaman modal kerja berharap bahwa modal ini dapat memproduksi arus kas yang lebih tinggi guna memastikan pembayaran kembali pada akhir siklus produksi/penjualan.

- c. Modal Pertumbuhan (*growth capital*), tidak seperti modal kerja, tidak berkaitan dengan fluktuasi musiman dari perusahaan kecil. Sebaliknya, kebutuhan akan modal pertumbuhan muncul manakala perusahaan yang telah berjalan mulai melakukan perluasan atau mengubah arah utamanya. Misalnya, sebuah pamanufaktur kecil pembuat chip silikon untuk computer melihat perusahaannya meroket dalam waktu singkat. Dengan pemesanan chip yang terus berdatangan, perusahaan yang tengah berkembang tersebut memerlukan suntikan dana yang cukup besar untuk meningkatkan ukuran pabriknya, memperluas angkatan kerja penjualan dan produksinya, dan membeli lebih banyak peralatan. Selama waktu-waktu perluasan yang cepat ini, kebutuhan modal perusahaan yang sedang tumbuh menjadi sama dengan kebutuhan modal perusahaan yang baru mulai. Seperti halnya pemberi pinjaman modal tetap, pemberi pinjaman modal pertumbuhan berharap dana tersebut digunakan untuk memperbaiki profitabilitas dan posisi arus kas perusahaan, sehingga menjamin pembayaran kembali.

## 2. Sumber Pendanaan Usaha

- a. Pendanaan Ekuitas. Pendanaan ekuitas dapat diperoleh dari tabungan individu, teman/saudara investor perorangan, perusahaan besar, perusahaan modal ventura dan perorangan.
- b. Pendanaan dari utang, merupakan pendanaan yang berasal dari pinjaman baik, pinjaman dari teman, pemasok, pemberi pinjaman berbasis asset, bank-bank komersial, program yang didukung oleh pemerintah, lembaga-lembaga keuangan swadaya masyarakat, perusahaan besar dan perusahaan modal ventura.

Ada berbagai cara mencari sumber dana untuk usaha. Mulai dari koperasi simpan pinjam sampai dengan rumah gadai. Selain itu kredit usaha yang ditawarkan oleh bank-bank pun semakin hari kian menggoda. Berikut ini akan dibahas secara singkat mengenai sumber-sumber dana yang bisa menyediakan modal untuk usaha:

- a. Dana Pribadi  
Berasal dari tabungan pribadi atau deposito, menjual barang-barang berharga dan sebagainya. Kelebihan dari dana ini adalah merupakan dana yang paling murah karena tidak dikenakan beban bunga. Kekurangannya ialah jumlah yang terbatas.
- b. Dana dari sistem gadai  
Dapat diperoleh dengan menggadaikan barang maupun surat berharga ke lembaga formal maupun non-formal, misalkan rumah gadai. Prosedur untuk mendapatkan dana ini relatif sederhana, keterbatasannya ada pada jumlahnya yang biasanya terbatas dan juga jangka waktu pinjaman yang relatif pendek.

- c. Pinjaman kepada lembaga non-formal  
Dana didapatkan dari pinjaman arisan keluarga atau kelompok pertemanan. Caranya sederhana namun jangka waktu pinjaman juga relatif pendek.
- d. Bermitra / berpartner  
Mendapatkan pendanaan dengan mengundang investor untuk memodali usaha, atau pendanaan dari lembaga pengembangan kemitraan. Dana juga bisa diperoleh melalui usaha modal ventura. Dana semacam ini tergolong murah karena tidak ada beban bunga dan kemungkinan perusahaan tumbuh lebih cepat sangat besar. Kekurangannya adalah proses mendapatkannya sangat lama sehingga tidak dapat diandalkan untuk keperluan dana yang sangat mendesak
- e. Hibah  
Mendapatkan dana dari perusahaan atau lembaga yang mempunyai program pengembangan kewirausahaan. Dana jenis ini tergolong sangat murah tetapi persaingan untuk memperolehnya sangat ketat.
- f. Pinjaman ke lembaga non-bank  
Jenis pinjaman ini antara lain pinjaman ke komperasi simpan pinjam atau BPR, pinjaman ke lembaga pembiayaan maupun leasing. Prosedurnya relatif lebih mudah dibandingkan dengan dengan lembaga perbankan. Nilai pinjaman juga bisa dinegosiasikan demikian juga dengan jangka waktu pinjamannya. Kekurangannya terkadang suku bunga yang ditawarkan lebih tinggi. Bila ingin meminjam di koperasi, peminjam harus menjadi anggota terlebih dahulu
- g. Pinjaman ke bank  
Dana didapatkan dengan meminjam langsung ke bank. Kendala terbesar adalah pada prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh pemohon kredit. Pinjaman ini relatif aman karena perjanjiannya jelas dan juga ada pengawasan dari pihak bank. Jumlah pinjaman relatif besar bila dibandingkan dengan sumber pendanaan lainnya.
- h. Pasar modal  
Menerbitkan surat hutang dan ditawarkan ke publik melalui pasar modal. Untuk kebutuhan dana yang sangat besar maka pinjaman ini bisa menjadi salah satu pilihan yang tepat. Namun banyak syarat dan prosedur yang harus terpenuhi terlebih dahulu sebelum pemohon dana layak menerbitkan surat utang ke publik. Selain itu juga perusahaan wajib menampilkan laporan keuangan setiap periode.

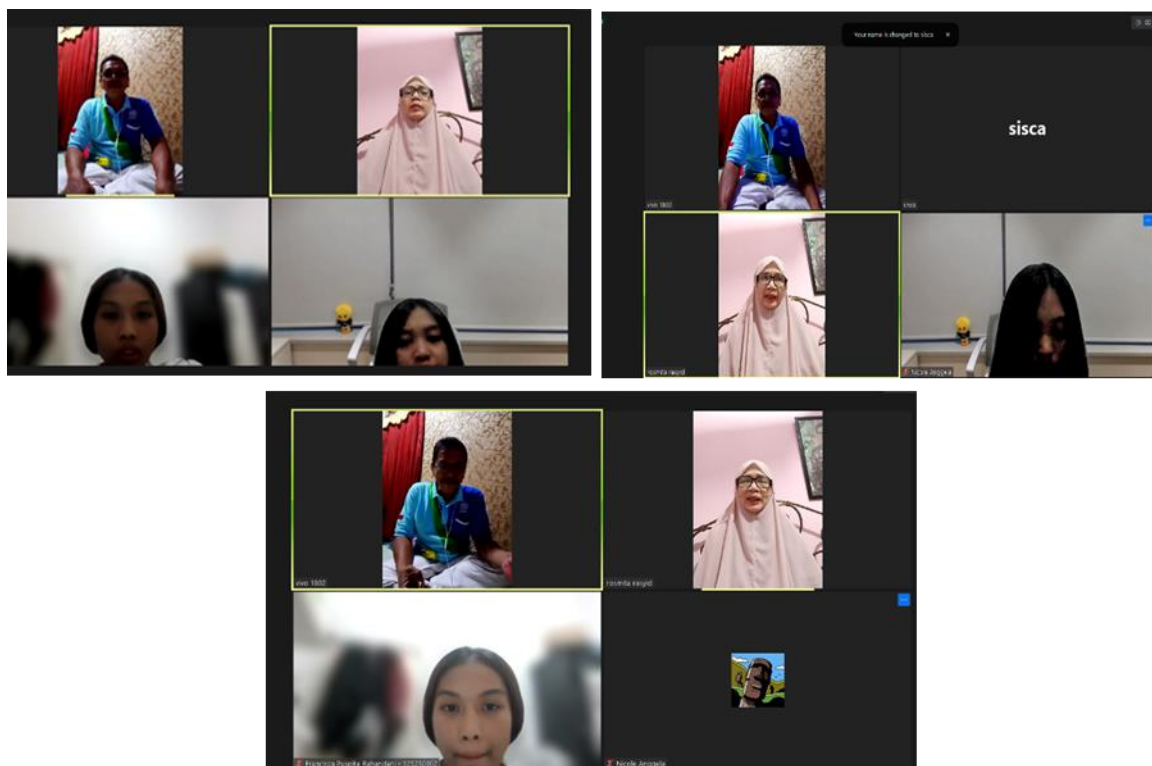
Masalah-masalah dalam pencarian modal yang sering ditemui dalam pencarian modal antara lain:

- a. Kurangnya ketajaman bisnis (misal: tidak jeli melihat peluang, tidak dapat
- b. mengadaptasi masalah dengan baik)
- c. Kurangnya pengalaman bisnis
- d. Harus dapat mengidentifikasi lebih dahulu kebutuhan modal (baik secara finansial maupun berupa mesin)
- e. Harus ada proyeksi laba dan proyeksi mengenai tingkat pengembalian investasi



- f. Harus ada identifikasi tujuan dari penggunaan modal usaha
- g. Kinerja atau konsep perusahaan yang meragukan
- h. Kegagalan perusahaan untuk menindaklanjuti
- i. Preferensi dari pemodal
- j. Kurangnya hubungan dengan sumber-sumber modal

Adapun penyampaian materi disajikan dalam bentuk PPT (terlampir). Saat penyampaian materi kegiatan didokumentasikan pada foto berikut:



**Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan**

#### **4. KESIMPULAN**

Dari pelatihan pemahaman pembiayaan modal usaha yang telah dilaksanakan, mitra berhasil mendapatkan pengetahuan yang komprehensif mengenai berbagai aspek pembiayaan usaha. Mereka kini memiliki pemahaman dasar tentang pemodal-an, macam-macam sumber pembiayaan, pembagian modal pasif dan aktif, struktur kekayaan dan finansial, serta berbagai jenis pemodal-an yang dapat digunakan dalam pengembangan usaha mereka. Pelatihan yang dilakukan secara daring melalui zoom meeting dengan dukungan dari 2 orang mahasiswa telah berjalan dengan lancar, memberikan manfaat bagi mitra dalam menghadapi tantangan pembiayaan dan pengambilan keputusan terkait penambahan modal untuk pengembangan usaha. Mitra menyadari betapa pentingnya pemahaman tentang pembiayaan usaha sebagai informasi penting dalam merencanakan strategi bisnis yang berkelanjutan dan berinovasi.

Dengan pemahaman yang lebih baik tentang sumber-sumber pembiayaan yang tersedia dan pengetahuan tentang manajemen keuangan, mitra diharapkan dapat lebih siap dan terampil dalam mengelola modal usaha mereka dengan efisien. Pelatihan ini

menjadi langkah awal yang positif dalam mendukung pertumbuhan usaha mitra dan mendorong inovasi dalam produk, proses, dan organisasi. Melalui pengetahuan yang diperoleh, diharapkan mitra dapat mengambil langkah-langkah yang lebih tepat dan berani dalam mengembangkan usaha mereka, sehingga UKM tetap menjadi pemain penting dalam ekonomi berbasis pengetahuan dan mendukung kemajuan ekonomi serta pembangunan regional dan negara secara berkelanjutan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Angilella, S., & Mazzù, S. (2015). The financing of innovative SMEs: A multicriteria credit rating model. *European Journal of Operational Research*, 244(2), 540–554.
- De Moor, L., Wieczorek-Kosmala, M., & Blach, J. (2016). SME DEBT FINANCING GAP: THE CASE OF POLAND. *Transformations in Business & Economics*, 15(3).
- Goujard, A., & Guérin, P. (2018). *Financing innovative business investment in Poland*.
- Hueske, A.-K., & Guenther, E. (2015). What hampers innovation? External stakeholders, the organization, groups and individuals: a systematic review of empirical barrier research. *Management Review Quarterly*, 65, 113–148.
- Kerr, W. R., & Nanda, R. (2015). Financing innovation. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 445–462.
- Kersten, R., Harms, J., Liket, K., & Maas, K. (2017). Small Firms, large Impact? A systematic review of the SME Finance Literature. *World Development*, 97, 330–348.
- Kumar, S., & Rao, P. (2015). A conceptual framework for identifying financing preferences of SMEs. *Small Enterprise Research*, 22(1), 99–112.
- Lee, N., Sameen, H., & Cowling, M. (2015). Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis. *Research Policy*, 44(2), 370–380.
- Madeira, M. J., Carvalho, J., Moreira, J., & Duarte, F. A. P. (2017). Barriers to Innovation and Innovative Performance of Portuguese Firms. *XXVII Jornadas Hispano-Lusas Gestión Científica*.
- Moritz, A., Block, J. H., & Heinz, A. (2016). Financing patterns of European SMEs—an empirical taxonomy. *Venture Capital*, 18(2), 115–148.
- Neely, L., & Van Auken, H. (2012). An examination of small firm bootstrap financing and use of debt. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(01), 1250002.
- Pełka, M. (2018). Analysis of innovations in the European Union via ensemble symbolic density clustering. *Econometrics*, 22(3), 84–98.
- Savlovski, L. I., & Robu, N. R. (2011). The role of SMEs in modern economy. *Economia, Seria Management*, 14(1), 277–281.