
EFEKTIFITAS POJOK WIRAUSAHA MAHASISWA SEBAGAI *BUSINESS CENTRE* BERBASIS *ONLINE WEB MARKETING* DI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH RIAU

| Diterima: 30 November 2021 |

Direview: 2 Januari 2022 |

Disetujui: 15 Februari 2022 |

*Jusnita¹, Siti Samsiah², Asrinda Amalia³, Edo Ariebi⁴
Jurusan Mesin Otomotif Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Riau
Jl. Tuaku Tambusai Pekanbaru – Riau¹²³⁴

* Penulis Korespodensi : jusnita@Umri.ac.id

ABSTRAK

Program Pengembangan Kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Riau bertujuan untuk menghasilkan wirausaha mahasiswa yang mandiri berbasis *web online*. Metode pendekatan yang digunakan adalah (a) Pola rekrutmen *tenant*, (b) Workshop kewirausahaan, (c) Magang industri, (d) membangun jaringan dan kerjasama umkm. Indikator keberhasilan yang dicapai pada program ini dapat dilihat dari jumlah mahasiswa yang mendaftarkan diri baik melalui program studi maupun dosen kewirausahaan dan mengikuti kegiatan pelatihan *Capacity Bording* dua puluh mahasiswa tenant yang sudah lulus seleksi administrasi. Kesimpulan: (1) Efektifitas program PPK-Umri ditahun 2021 dilaksanakan tiga sesi, yaitu sosialisasi program dan seleksi calon *tenant*, workshop kewirausahaan, magang industri dan pendampingan *tenant*; (2) Hasil yang dicapai dari program PPK-Umri adalah terbentuknya wirausaha mahasiswa yang mandiri sebanyak lima kelompok *tenant Okraffe, Handshop, Ambara Coffe, Zingiber officinale, Kebab Gochenk* dan sehingga terbentuknya *net working* penyandang dana CSR dengan program PPK-Umri.

Kata Kunci: Pengembangan Kewirausahaan, *Tenant, Net Working*, Wirausaha Mandiri

ABSTRACT

The Muhammadiyah Riau University Entrepreneurship Development Program aims to produce independent online web-based student entrepreneurs. The approach methods used are (a) Tenant recruitment patterns, (b) Entrepreneurship workshops, (c) Industrial internships, (d) developing MSME networks and collaborations. Indicators of success achieved in this program can be seen from the number of students who enroll either through study programs or entrepreneurship lecturers and take part in the Capacity Bording training of twenty tenant students who have passed the administrative selection. Conclusions: (1) The effectiveness and implementation of the PPK-Umri program in 2021 is carried out through three stages, namely socialization and selection, entrepreneurship workshops, industrial internships and tenant assistance; (2) The results achieved from the PPK-Umri program are the formation of independent student entrepreneurs as many as five tenant groups *Okraffe, Handshop, Ambara Coffe, Zingiber officinale, Kebab Gochenk and the establishment of a net working between CSR funders and the PPK-Umri program.*

Keywords: *Entrepreneurship Development, Tenant, Net Working, Independent Entrepreneur*

PENDAHULUAN

Perguruan tinggi menyadari pentingnya pengembangan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa. Dapat dilihat dari program yang dilakukan untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa dan alumni, maupun masyarakat umum seperti, kuliah kewirausahaan, seminar kewirausahaan, pameran produk, Kuliah Kerja Nyata (KKN) hingga program pembinaan kewirausahaan. Hal ini juga dilaksanakan oleh Pemerintah guna mendukung program-program kewirausahaan itu sendiri, seperti program kreativitas mahasiswa (PKM), program mahasiswa wirausaha berbasis iptek, dan iptek bagi kewirausahaan. Hal tersebut secara berkesinambungan dilakukan setiap tahunnya.

Universitas Muhammadiyah Riau sebagai lembaga perguruan tinggi yang giatnya mempromosi kegiatan program kewirausahaan untuk mahasiswa dan alumni melalui seminar kewirausahaan, program desa binaan, pembinaan kreativitas mahasiswa, kompetisi kewirausahaan mahasiswa, kuliah kewirausahaan, pelatihan-pelatihan kewirausahaan dan pameran kewirausahaan serta kuliah kuliah nyata sebagaimana dilakukan perguruan tinggi lainnya.

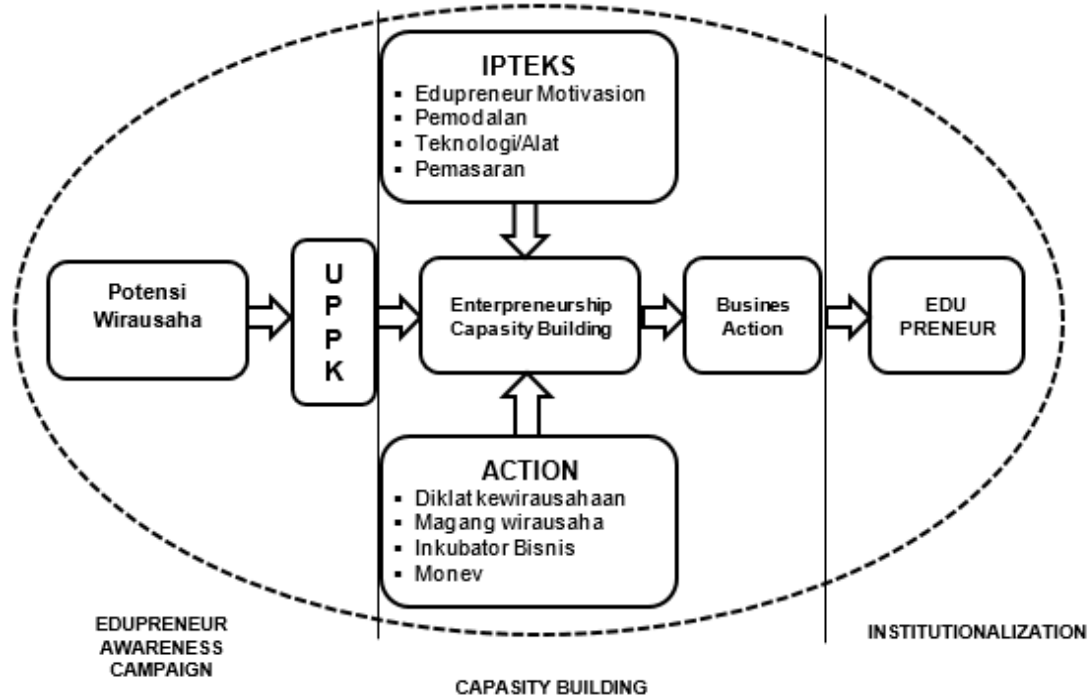
Namun dirasa pelaksanaan pembinaan yang ada masih belum dilakukan secara berkesinambungan antara satu program dengan program lainnya dan tidak menyesuaikan permasalahan masing-masing individu wirausaha atau calonpun wirausaha. Padahal pembinaan yang kontinu dan berkesinambungan akan lebih berpotensi menghasilkan wirausaha mahasiswa yang mandiri. Berdasarkan evaluasi yang dilakukan terhadap mahasiswa bahwa, permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa/calon tenant antara lain pemunculan ide, inovasi produk, manajemen, pemasaran, produksi, pemodal, pengemasan dan perizinan. Masalah yang muncul umumnya beragam dan berbeda-beda untuk masing-masing calon tenant. Dalam menjalankan usahanya, tenant belum menerapkan iptek untuk meningkatkan usahanya.

Melihat permasalahan diatas, keberadaan Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK-Umri) dengan konsep pelatihan dan pembinaan berkesinambungan serta menyesuaikan masalah wirausaha dan calon wirausaha sangatlah penting. Program ini mengombinasikan antara pemberian teori dan praktek di lapangan. Metode pengoperasiannya mengikuti prinsip *learning by doing* yaitu memperhatikan, mempelajari, mencoba membuat desain dan melakukan/menjalankan produksi, turut serta menangani pemasaran, dan melakukan evaluasi

terhadap seluruh aktivitas yang telah dijalankan (Hackathorn, 2011). Penerapan pembinaan dengan sistem praktek.

Sundoro, 2014 mengemukakan bahwa motivasi kewirausahaan terdiri dari enam kelompok besar atau dimensi motivasi yaitu; 1) *personal*, yakni untuk mendapatkan penghargaan (*need for achievement*), keinginan untuk mendapatkan kebebasan (*need for independence*) dan keinginan untuk kekayaan (*desire for wealth*); 2) keterkaitan motivasi dengan pengetahuan ilmiah (*scientific*), 3) keterkaitan motivasi dengan kesempatan (*opportunity*); 4) keterkaitan motivasi dengan keadaan sumber daya (*resource*); 5) keterkaitan motivasi dengan incubator organisasi (*incubator organization*); dan 6) keterkaitan motivasi dengan jaringan social (*social network*).

Pada perguruan tinggi, kendala utama mahasiswa adalah *time manager* yang tepat dan akurat, mengatur waktu dengan baik karena pada prinsipnya bisnis harus berinteraksi dengan sistem yang saling berkaitan (Ismail, 2004). Kebanyakan mahasiswa kurang disiplin dalam mengatur waktu antara kegiatan akademik dengan kegiatan usaha yang dikembangkan terutama banyaknya tugas kuliah yang harus diselesaikan. Selain itu, mahasiswa terkadang tidak percaya diri dalam mempromosikan produk yang dihasilkannya, kurang mampu menjalin interaksi dengan khalayak yang menjadi pasarnya yang diakibatkan oleh kurangnya kemampuan komunikasi bisnis, padahal dalam dunia bisnis pola kemitraan sangat berperang penting dalam kemajuan dunia usaha (Widyani, 2013). Secara prinsip, input, proses, dan intensitas yang tidak kenal menyerah, akan sangat menentukan masa depan wirausahawan. Sikap kreatif dan inovatif juga perlu ada dalam jiwa wirausahawan. Akan tetapi sikap tersebut tidak ada artinya bila tidak ada sikap ulet, karena seseorang yang memiliki pemikiran yang kreatif serta inovatif pasti juga bersikap ulet. Secara logika orang kreatif dan inovatif akan selalu mencoba dengan kata lain mereka pasti akan ulet dalam mencari cara untuk mendapatkan produk yang unggul.



Gambar 1. Pendekatan Pelaksanaan PPK (adaptasi dari Budiyanto, 2015)

Berdasarkan Gambar 1 dari sisi input dapat dijelaskan tentang: (1) peluang lingkungan kampus dapat mendukung melakukan optimalisasi potensi sumber daya, (2) karakter ulet dalam berusaha menjadi modal para tenant untuk melakukan konsolidasi sumber daya yang ada, (3) dalam konteks kampus UPPK dapat menjadi media konsolidasi para tenant dalam melakukan pelebagaan aktivitas perubahan sosial di kampus, (4) keunikan bisnis konsep yang dimunculkan oleh para tenant yaitu mereka memiliki gagasan inovatif dalam menciptakan nilai bisnis yang tidak hanya berorientasi *profit* tetapi juga menjawab permasalahan social desa, dan (5) sumber daya, kemampuan kedua para tenant dalam

mengidentifikasi, memobilisasi dan meningkatkan kapasitas maupun produktifitas sumber daya kampus dan lingkungan eksternal menjadi bagian penting untuk implementasi ide/gagasan bisnis.

Dari kelima input tersebut kemudian berproses sesuai tingkat intensitas implementasi kewirausahaan yang harus dioperasionalkan oleh para tenant. Aspek inovasi, kesediaan mengambil risiko dan proaktif baik secara bisnis maupun social menjadi bagian yang sangat penting yang menentukan keberlanjutan hasil (*outcomes*) dari kewirausahaan yang ada. Ragam hasil (*outcomes*) berupa aktivitas bisnis (usaha), nilai dan manfaat dari usaha baik produk maupun jasa dengan dukungan teknologi mampu meningkatkan pertumbuhan pendapatan dan aset termasuk membuka kesempatan kerja.

Pada kegiatan PPK, pelaksana dan tenant terlibat kolaborasi dan saling mendukung satu dengan yang lain, sehingga target yang telah ditetapkan dapat tercapai. Target pada kegiatan PPK ini adalah sebagai berikut: (1) meningkatkan pengetahuan tenant, termasuk diantaranya dalam aspek manajemen, kuantitas dan kualitas produksi; (2) menemukan model inkubator bisnis yang sesuai dengan ciri masyarakat kampus; (3) mendiseminasikan program dalam jurnal maupun media cetak, agar terpublikasi secara nasional; dan (4) menciptakan minimal 5 wirausahawan yang mandiri dibidangnya masing-masing.

Diharapkan dengan adanya program pengembangan kewirausahaan ini mampu mengurangi tingginya angka pengangguran, khususnya dari kalangan terdidik seperti sarjana dan diploma yang sesuai dengan tujuan program pengembangan kewirausahaan untuk meningkatkan kreatif, inovasi dan mengembangkan *skill* serta *knowledge* pada mahasiswa agar mereka punya bekal setelah lulus nantinya.

METODE PELAKSANAAN

1. Pola rekrutmen *tenant*

Program ini diikuti oleh mahasiswa yang telah mengambil mata kuliah kewirausahaan dan mengikuti seleksi, seperti minat, bakat dan motivasi berwirausaha, kelayakan usaha dan *soft skills*. Seleksi juga melibatkan *stakeholders* dan didampingi oleh mentor dari setiap program studi yang terlibat langsung dalam proses perkuliahan kewirausahaan yang berpengalaman dalam hal kelayakan finansial.



Gambar 2. Mahasiswa mendaftar sebagai calon tenant

2. Workshop kewirausahaan

Kegiatan ini dilaksanakan secara *offline*, materinya tentang kewirausahaan, manajemen pengolahan bisnis, strategi pemasaran, manajemen produksi, manajemen keuangan dan *business plan*.



Gambar 3. Workshop Kewirausahaan

Workshop ini bertujuan untuk memotivasi tenant sehingga terbentuk mindset menjadi wirausaha mandiri. Materinya berisi tentang *spiritual capital*. Metode pendekatan disusun secara terstruktur dan berkelanjutan menggunakan metode *Neuro Linguistic Program* yaitu suatu ilmu yang mempelajari struktur internal pada manusia, yang mana struktur tersebut didesain dengan tujuan agar bermanfaat bagi manusia itu sendiri. Pada dasarnya NLP mencakup pada pendekatan komunikasi, pengembangan pribadi, serta psikoterapi.



Gambar 4. *Coaching* Antar Tenant

3. Magang industri

Magang ini disebut juga dengan *Learning by Doing*. Dimana *tenant* magang pada industri atau UMKM. Diharapkan *tenant* mendapatkan pengalaman tentang proses produksi, baik secara kualitas maupun kuantitas dan bagaimana strategi pemasaran serta kendala-kendala yang dihadapi dalam pengelolaan usaha, dengan demikian *tenant* memiliki ide-ide kreatif dan inovatif dalam mengembangkan unit usaha dan dapat membuat *Business Plan* sehingga dapat dipraktekkan menjadi wirausaha mandiri.



Gambar 5. *Tenant* Magang

4. Pembimbingan *tenant*

Pembimbingan diberikan kepada *tenant* untuk mengembangkan produk/inovasi baru, manajemen usaha dan bantuan teknologi serta metode penyelesaian masalah sampai dengan realisasi usaha. Komunikasi dan interaksi antara *tenant* dengan pembimbing akan bersinergi untuk menghasil wirausaha mandiri. Bila ada permasalahan yang terjadi pada *tenant* dapat segera dicari solusinya. Pembimbingan juga dilaksanakan melalui workshop, seminar, dan perencanaan *Bisnis Plan*.

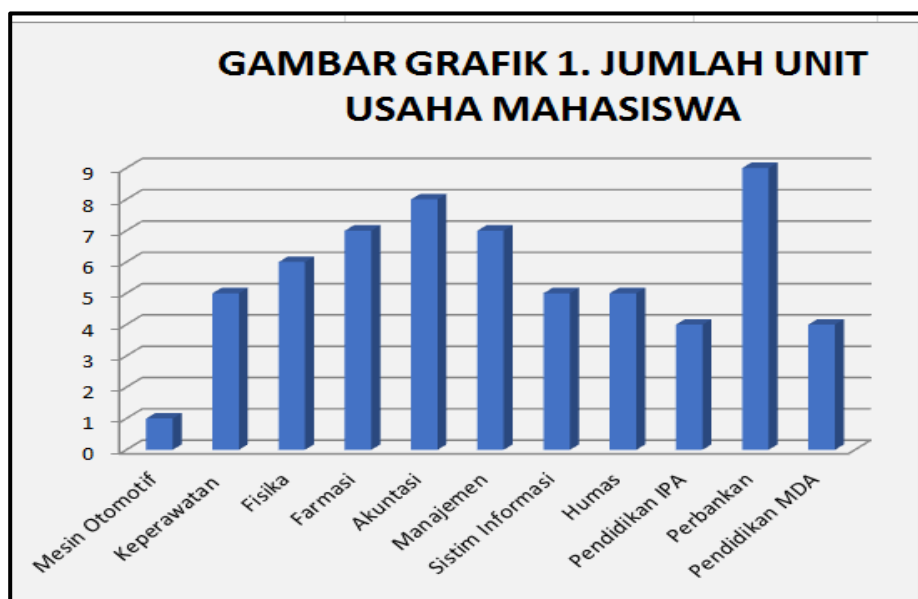


Gambar 6. Bimbingan Terhadap Tenant

HASIL, PEMBAHASAN DAN DAMPAK

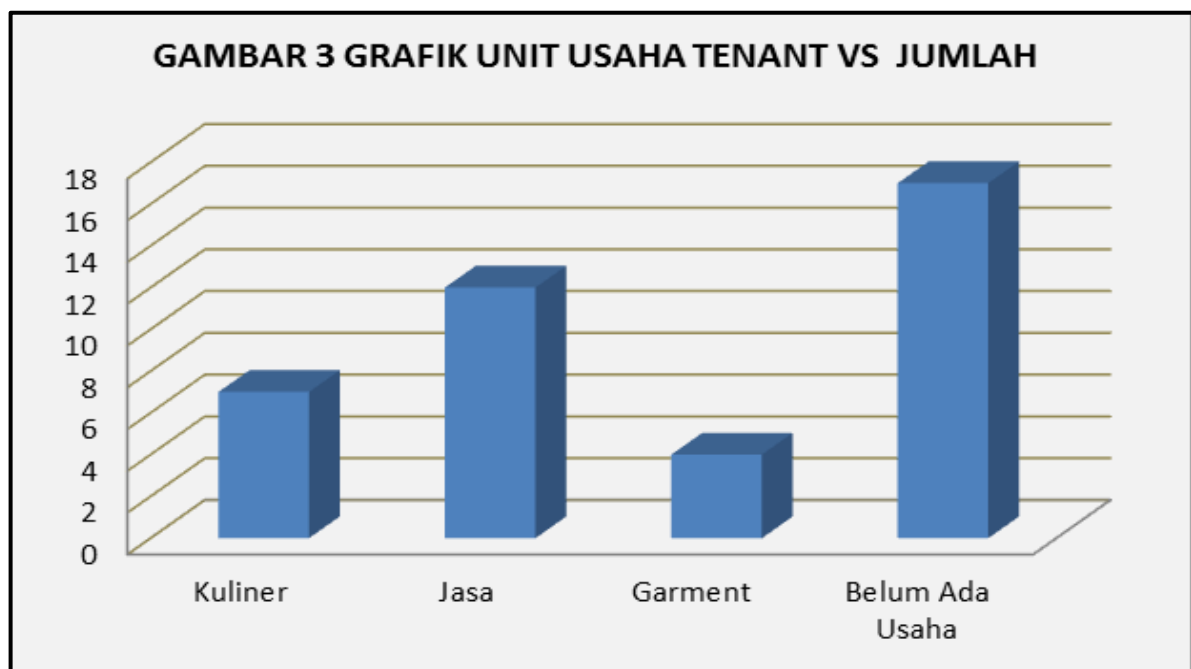
Efektifitas Program Pengembangan Kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Riau melalui beberapa tahap yaitu; Tahap 1) Melakukan sosialisasi disetiap program studi dilingkungan Universitas Muhamamdiyah Riau. Kegiatan ini merupakan kegiatan awal dari program PPK-UMRI untuk menghasilkan wirausaha mahasiswa mandiri.

Indikator keberhasilan yang dicapai pada program ini dapat dilihat dari jumlah mahasiswa yang mendaftarkan diri baik melalui program studi maupun dosen kewirausahaan. Pendaftaran calon *tenant* dilakukan secara *online* menggunakan *google form*. Dari data hasil pendaftaran, terdata sebanyak enam puluh satu orang calon tenant yang terdiri dari berbagai unit usaha.



Dari enam puluh satu orang calon *tenant* tersebut terdapat jenis-jenis unit usaha mahasiswa yang telah dan akan dikembangkan. Hasil dari seleksi administrasi dan kuota yang diterima hanya 20 orang calon *tenant* di tahun 2021. Tahap 2) *Capacity bulding*, tujuannya untuk meningkatkan keterampilan dalam menyelesaikan masalah (*problem solving*) dan pengambilan keputusan (*decision making*) secara cepat dan tepat didasarkan pada kecakapan dalam mengidentifikasi masalah, meningkatkan kemampuan dalam kepemimpinan dan pemberdayaan (*situational leadership & empowerment*) yang disesuaikan dengan situasi dan menjadi agen perubahan (*change agent*) yang efektif dan efisien serta memiliki kepekaan dalam kewirausahaan (*entrepreneurship*). Indikator keberhasilan yang dicapai adalah banyaknya peserta yang ikut dalam kegiatan *capacity bording* yaitu 20 orang calon tenant yang sudah lulus seleksi administrasi.

Tahap 3) Pelatihan kewirausahaan, dengan materi ide bisnis, deskripsi produksi dan teknik penetapan harga pokok dan harga jual, teknik penjualan dan penentuan titik impas serta penyusunan *business plan*.



Tahap 4) Manajemen industri, yaitu melakukan kunjungan industri yaitu ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Riau Gambar 4. Pelatihan Manajemen Industri

Pengembangan model *bisnis center* Umri berdasarkan: a). secara teoritis dan b). fakta empiris dilapangan baik secara *konseptual* maupun *structural*. Kajian teoritis model *Bisnis*

Center UMRI menggunakan analisis SWOT. Hasil analisis menunjukkan bahwa *Bisnis Center* UMRI memiliki kekuatan yang lebih dominan dibandingkan dengan kelemahannya, dan peluang yang lebih besar dibandingkan dengan ancamannya.



Gambar 7. Pelatihan Digital Entrepreneur Akademik

Dengan mengamati hasil analisis SWOT maka posisi *Bisnis Center* UMRI berada pada posisi berkembang dengan memanfaatkan seoptimal mungkin kekuatan untuk memperoleh peluang yang tersedia diluar lingkungan *Bisnis Center* UMRI. Sedangkan fakta empiris dan konseptual menunjukkan bahwa sarana pendukung belum sepenuhnya tersedia, perkembangan unit usaha melalui penyediaan fasilitas sarana dan prasarana belum dilaksanakan dengan baik, struktur dan infrastruktur masih kurang memadai, akses jaringan usaha dan informasi serta akses jaringan modal atau pembiayaan dikalangan mahasiswa binaan (*tenant*) dirasakan masih kurang, (jusnita, dkk) (2019)



Gambar 8. Pelatihan HKI dan Paten

Untuk fakta empiris struktural menunjukkan bahwa *Bisnis Center* UMRI sebagai sebuah sistem yang terintegrasi dan bermitra dengan UPT. Kewirausahaan Perguruan Tinggi. Keberadaannya memiliki nilai strategis dalam mengaplikasikan konsep *link and match*. Selain itu, *Bisnis Center* UMRI berfungsi sebagai wadah bagi mahasiswa didalam pembinaan dan pengembangan kewirausahaan secara akademis.

Hasil analisis pengabdian masyarakat ini mendukung penelitian Suwandi (2018) yang mengevaluasi model-model *Bisnis Center* yang dikembangkan oleh perguruan tinggi di Indonesia, yang menyimpulkan bahwa seluruh perguruan tinggi sebelum menentukan model yang akan digunakan terlebih dahulu menyusun berbagai perencanaan model, sehingga dalam pelaksanaan pengembangan model dapat terlaksana dengan baik.

1. Model *Bisnis Center*

Model *Bisnis Center* UMRI yang dikembangkan berorientasi pada inovasi dan teknologi seperti *Okraffe, Handshop, Ambara Coffe, Zingiber officinale, Kebab Gochenk*. Sedangkan untuk *tenant* bisnis plannya adalah limbah cangkang telur untuk kalsium. Model karakteristik, seperti; a) workshop kewirausahaan merupakan kesatuan program pembelajaran bagi mahasiswa, b). sebagai bentuk pelatihan soft skill bisnis kewirausahaan yang dibangun atas dasar peluang dan potensi sumberdaya, c) pelatihan kewirausahaan dilaksanakan sesuai dengan minat mahasiswa, d) model ini memerlukan kesediaan Pembina, pendamping dan kemitraan usaha dalam menjalankan usaha, dan e). menerapkan nilai kejujuran, keuletan, kecerdasan dalam memanfaatkan peluang, mampu melakukan analisis resiko dan berani mencoba menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari pengembangan usaha.

Model komponen, seperti; a). input; b). proses yang terdiri dari teori dan pelatihan; c). output; d). outcome: e). monitoring, evaluasi dan tindak lanjut. Prosedural operasional pelatihan model *Bisnis Center* Umri, seperti; a) *Raw input* yaitu mahasiswa yang telah mengambil matakuliah kewirausahaan, (b) pelatihan sebagai bentuk interaksi untuk tenant, sarana dan sumber belajar untuk melahirkan *knowledge, attitude, skill* dan kompetensi kewirausahaan. (c) tahap akhir dihasilkan *outcome* sebagai wirausaha mahasiswa mandiri dan professional, berwawasan global, dan inovatif, mampu menciptakan peluang usaha; (d) melakukan monitoring, evaluasi, dan tindak lanjut dengan tujuan sebagai alat control terhadap keberhasilan proses *Bisnis Center* dan upaya perbaikan serta inovasi bisnis sebagai wujud berkelanjutan untuk menjadi Unit Kewirausahaan Mahasiswa (UKM Kampus).

2. Evaluasi Dan Tindakan Lanjut

Berdasarkan hasil evaluasi dan analisis disimpulkan bahwa model *Bisnis Center* Umri berorientasi pada inovasi dan kreatif *tenant* pada kelompok *eksperimen* dapat dikatakan efektif. Efektivitas pembelajaran tersebut dapat dilihat dari: (a). Tercapainya tujuan pembelajaran sesuai dengan tujuan yang diharapkan mahasiswa/*tenant* sebagai binaan dari *Bisnis Center*; (b). Memiliki kesesuaian dengan kebutuhan *tenant* sebagai inkubasi bisnis; (c). Berpengaruh positif terhadap peningkatan *knowledge*, *attitude*, *skill* dan kompetensi kewirausahaan; (d). Dapat mengoptimalkan dan mengembangkan potensi, bakat dan minat *tenant* sebagai binaan *Bisnis Center*; (e). Memiliki dampak yang baik bagi *tenant*, sehingga memiliki minat dan bakat serta mengembangkan untuk menyebarluaskan *knowledge* yang telah dimiliki kepada orang lain, memiliki motivasi, tanggung jawab, kreativitas, inovasi, dan percaya diri yang lebih tinggi.

Indikator capaian kegiatan pelatihan adalah: (a) berubahnya sikap mental *tenant* untuk ingin berbisnis, (b) *Tenant* mampu menyerap dengan baik materi yang diberikan, (c) *Tenant* mampu menguasai dan menemukan teknik-teknik yang dibutuhkan untuk menjalankan wirausaha secara efisien dan efektif, seperti teknik produksi, membuat *cash flow*, manajemen pemasaran dan membangun jaringan bisnis.

3. Strategi Keberlanjutan

Selama tiga tahun (2019-2021) *Bisnis Center* Umri dibiayai oleh DRPM Ditjen Ristekdikti melalui Pengabdian Masyarakat skema Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) yang akan berakhir pada tahun 2021, maka program PPK-Umri yang diberi nama *Bisnis Center* bekerjasama dengan UPT Kewirausahaan Umri dibawah bina Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Riau.

Strategi berkelanjutan yang dilaksanakan, (jusnita, dkk) (2019), seperti;

- a. Menjadikan PPK-Umri yang diberi nama *Bisnis Center* Umri ini sebagai Unit Kewirausahaan Mahasiswa (UKM-Kampus) dan menjadi Inkubator bisnis dibawah naungan UPT-Kewirausahaan Umri
- b. Menawarkan berbagai jasa dan program Inkubator bisnis kepada koperasi dan Umkm di Riau.
- c. Melakukan pendekatan dengan BUMN di provinsi Riau dalam memanfaatkan dana CSR.
- d. Kerjasama dengan *tenant* dengan memberikan pembinaan untuk membangun unit

- mahasiswa seperti konsultasi dan bimbingan teknis kepada *tenant*.
- e. Monitoring dan evaluasi secara berkala kepada *tenant*.

SIMPULAN

Kesimpulan dari pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut; (1) efektifitas pojok wirausaha pada program PPK-Umri ditahun 2021 dilaksanakan dengan sosialisasi dan seleksi, workshop kewirausahaan, magang industri dan pendampingan terhadap *tenant*; (2) keberadaan Bisnis Center Umri memiliki nilai strategis untuk mengaplikasikan konsep *link and match*. (3) hasil capai dari program PPK-Umri adalah; 1) tumbuhnya minat dan motivasi *Entrepreneurship* dari mahasiswa, 2) terbentuknya lima kelompok tenant wirausaha mahasiswa mandiri, 2) terbangunnya *net working* antara penyandang dana CSR dengan Bisnis Center Umri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada DRPM Ditjen Ristekdikti Kemendikbud yang telah mendanai pengabdian masyarakat ini mulai dari tahun 2019 sampai dengan 2021. Dan ucapan terima kasih kepada LPPM-Umri yang mendukung program pengabdian masyarakat skim program pengembangan kewirausahaan serta ucapan terima kasih kepada segenap yang membantu program ini yang namanya tidak bisa disebutkan satu persatu di jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat.

Panduan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi XIII RISTEK-BRIN 2021 .. Jakarta: Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi

Harto, D., Pratiwi, S. R., Utomo, M. N., & Rahmawati, M. (2019). Penerapan

- Saban, Echdar. 2017. *Manajemen entrepreneurship-Kiat sukses menjadi wirausaha*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Ragimun, Sudaryanto, & Wijayanti, R. R. (2015). Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean. *Web Kementerian Keuangan*, 1–32.
- Sundoro, S. A., & Ardianti, R. (2014). Entrepreneurial motivation dan Persepsi Terhadap Hambatan.
- Hackathorn, J. et.al. 2011. Learning by Doing: An Empirical Study of Active Teaching Techniques. *The Journal of Effective Teaching*, Vol. 11, No. 2, 40-54.
- Ismail, M. (2004). *Konsep Sistem Informasi Manajemen Konsep*. Sumatra Utara: Perpustakaan USU.