

Analisis Strategi Pengembangan Kwirausahaan Mahasiswa Ekonomi di Era Globalisasi

Gita Kurnia Sari Sembiring¹, Zuhri M. Nawawi²

Prodi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

gitakurniasari025@gmail.com¹, renal.nawawi@gmail.com²

ABSTRACT

The purpose of this research or writing is to analyze the entrepreneurship development strategy of economic students in the current era of globalization on the growth and development of the Indonesian economy and development. Entrepreneurship aims to increase competitiveness, provide employment, reduce unemployment and poverty. The development of entrepreneurship continues to increase which until now in Indonesia there are 52.6 million micro, small and medium enterprises (Bisnis.Com, 7 March 2013). The development of entrepreneurship that continues to increase must be balanced with aspects and strategies as well as the role of the government that can optimize entrepreneurial potential. The success of MSME development (entrepreneurship) from the qualitative aspect according to Nasution is reflected among others from the increased understanding of entrepreneurship and the increase in entrepreneurship and product quality which have a direct impact on increasing entrepreneurial competitiveness. Globalization and liberalization are a reality, today's entrepreneurs can no longer avoid the situation and conditions of world free trade, especially if they want to play a bigger role in the world economy. To face these challenges, it takes entrepreneurs who are resilient, have global competitiveness and hold noble values and love for their country. Mudradjad Kuncoro in Bisnis Indonesia Daily on October 21, 2008 stated that entrepreneurship is proven to be resistant to crisis and able to survive because 1) it does not have foreign debt, 2) does not have a lot of debt to banks because it is considered unbankable, 3) uses local inputs, 4) is export-oriented. . To grow, develop and face challenges, it is necessary to have policies and strategies from the government that pay attention to entrepreneurs in increasing the competitiveness and quality of entrepreneurship in the face of the global financial crisis

Keywords: entrepreneurship development strategy, economic students, globalization.

ABSTRAK

Tujuan penelitian atau penulisan ini adalah untuk menganalisis strategi pengembangan kewirausahaan mahasiswa ekonomi di era globalisasi saat ini terhadap pertumbuhan dan perkembangan ekonomi dan pembangunan Indonesia. Kewirausahaan bertujuan meningkatkan daya saing, menyediakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Perkembangan kewirausahaan terus meningkat yang sampai saat ini di Indonesia terdapat 52,6 juta usaha mikro kecil dan menengah (Bisnis.Com, 7 Maret 2013). Perkembangan kewirausahaan yang terus meningkat harus diimbangi dengan aspek dan strategi serta peran pemerintah yang dapat mengoptimalkan potensi kewirausahaan. Keberhasilan pembangunan UMKM (kewirausahaan) dari aspek kualitatif menurut Nasution antara lain dicerminkan dari meningkatnya pemahaman tentang berwirausaha dan meningkatnya kewirausahaan dan kualitas produk yang berdampak langsung terhadap peningkatan daya saing kewirausahaan. Globalisasi dan liberalisasi merupakan sebuah kenyataan, wirausaha masa kini tidak bisa lagi menghindari dari situasi dan kondisi perdagangan bebas dunia, apalagi kalau ingin berperan lebih besar di perekonomian dunia. Untuk menghadapi tantangan tersebut, dibutuhkan wirausaha-wirausaha yang tahan banting, punya daya saing global dan memegang nilai-nilai luhur dan cinta pada negerinya. Mudradjad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia tanggal 21 Oktober 2008 mengemukakan bahwa kewirausahaan terbukti tahan terhadap krisis dan mampu survive karena 1) tidak memiliki utang luar negeri, 2) tidak banyak utang ke perbankan karena dianggap unbankable, 3) menggunakan input local, 4) berorientasi ekspor. Untuk menumbuhkan kembangkan dan menghadapi tantangan perlu kebijakan dan strategi dari pemerintah yang memberikan perhatian bagi para wirausaha dalam meningkatkan daya saing dan kualitas kewirausahaan dalam menghadapi krisis finansial global.

Kata Kunci: kewirausahaan, mahasiswa ekonomi, pembangunan

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Kewirausahaan untuk meningkatkan daya saing dengan tujuan meningkatkan daya saing, menyediakan lapangan kerja, mengurangi

pengangguran dan kemiskinan. Kewirausahaan diredifinisi sebagai “gairah mengembangkan bisnis baru”. Bisnis yang dikembangkan bisa berupa independen yang dimiliki oleh seseorang atau lebih wirausaha, atau bisa juga yang dikembangkan dalam perusahaan tempatnya bekerja. Kebijakan kewirausahaan adalah salah satu bentuk intervensi pemerintah yang berperanan positif dalam pengembangan kewirausahaan, yang tidak hanya memberi perhatian pada wirausaha yang sudah jadi, tetapi juga kepada wirausaha yang lain yang dengan serius sedang mempertimbangkan untuk memulai suatu usaha.

Untuk menjadi wirausaha perlu mempunyai modal dasar yang kuat, konsep dan strategi dalam menghadapi situasi sulit untuk dapat bersaing dalam menghadapi tantangan terutama dalam perekonomian saat ini maupun yang akan datang. Wirausaha saat ini tidak bisa lagi menghindar dari situasi dan kondisi perdagangan bebas dunia, apalagi kalau ingin berperan lebih besar diperekonomian dunia. Wirausaha perlu akses pasar sebesar-besarnya ke pasar dunia, dan sebaliknya juga dituntut oleh pelaku usaha global untuk membuka pasar domestik, karena eksistensi dan peran wirausaha pada tahun 2007 mencapai mencapai 49,84 juta unit usaha dan merupakan 99,99% dari pelaku usaha nasional, dalam tata perekonomian nasional sudah tidak diragukan lagi dengan melihat kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional, nilai ekspor nasional, dan investasi nasional.

Kewirausahaan dirasakan semakin penting peranannya dalam pengembangan perekonomian nasional. Kewirausahaan efektif untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat melalui kontribusinya pada peningkatan pertumbuhan perekonomian sekaligus pemerataan pertumbuhan ekonomi. Negara-negara yang perekonomiannya sedang tumbuh seperti China dan India adalah contoh negara yang punya jutaan wirausaha yang tangguh dan berdaya saing global.

Wirausaha saat ini tidak bisa lagi menghindar dari situasi dan kondisi perdagangan bebas dunia, apalagi kalau ingin berperan lebih besar di perekonomian dunia. Wirausaha perlu akses pasar sebesar-besarnya ke pasar dunia, dan sebaliknya juga dituntut oleh pelaku usaha global untuk membuka pasar domestik, oleh karena itu upaya dalam peningkatan kapabilitas wirausaha dalam peningkatan kemampuan kewirausahaan dengan peningkatan kemandirian, kemampuan bisnis dan jiwa kepemimpinan dalam

sektor kewirausahaan, sehingga diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan kualitas kewirausahaan.

Mudradjad Kuncoro (dalam Nunuy Nur Afiah, 2009) mengatakan bahwa dua langkah strategis yang bisa diusulkan untuk pengembangan kewirausahaan, yaitu demand pull strategy dan supply push strategy. Demand pull strategy mencakup strategi perkuatan sisi permintaan, yang bisa dilakukan dengan perbaikan iklim bisnis, fasilitasi mendapatkan HAKI (paten), fasilitasi pemasaran domestik dan luar negeri, dan menyediakan peluang pasar. Langkah strategis lainnya adalah supply push strategy yang mencakup strategi pendorong sisi penawaran. Ini bisa dilakukan dengan ketersediaan bahan baku, dukungan permodalan, bantuan teknologi/mesin/alat, dan peningkatan kemampuan SDM, dari dua strategi tersebut diperlukan perumusan dalam pengembangan kewirausahaan nasional dengan mengedepankan peran wirausaha selaku kewirausahaan, oleh karenanya rekomendasi pengembangan kewirausahaan dimulai dengan merumuskan pemikiran tentang hakiki kewirausahaan.

Berdasarkan pendahuluan di atas, penulis tertarik untuk mengemukakan hal-hal berikut ini dalam makalah yang ditulis :

1. Bagaimana Analisis strategi pengembangan kewirausahaan mahasiswa ekonomi di era globalisasi saat ini?
2. Bagaimana kewirausahaan dapat meningkatkan daya saing dan kualitas kewirausahaan ?

METODE PENELITIAN

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber, dan berbagai cara. Bila dilihat dari *setting*-nya, data dapat dikumpulkan pada *setting* alamiah, pada laboratorium, pada suatu seminar, diskusi, dan lain-lain. Bila di lihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. (Sugiyono 2010).

Metode penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan *rasionalistik*. Metode kualitatif *rasionalistik* ini didasarkan atas pendekatan holistik berupa suatu konsep umum (*grand concept*) yang diteliti

pada objek tertentu (*specific object*), yang kemudian mendudukan kembali hasil penelitian yang didapat pada konsep umumnya. Paradigma penelitian kualitatif diantaranya diilhami falsafah rasionalisme yang menghendaki adanya pembahasan holistik, sistemik, dan mengungkapkan makna dibalik fakta empiris sensual. Secara epistemologis, metodologi penelitian dengan pendekatan *rasionalistik* menuntut agar objek yang diteliti tidak dilepaskan dari konteksnya atau setidaknya objek diteliti dengan fokus tertentu, tetapi tidakmengeliminasi konteksnya. (Moleong 2007).

Pengumpulan data menggunakan pendekatan *studi literature*. *Literature* yang diperiksa meliputi buku teks, artikel media massa, dan penelusuran *literature on-line*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Strategi

Setiap perusahaan memerlukan strategi agar lebih mudah dalam mencapai tujuannya pengertian strategi yang luas mengandung berbagai macam definisi dan interpretasi. Berikut adalah pengertian strategi menurut beberapa sumber yang diperoleh, antara lain: Strategi adalah rencana berskala besar yang berorientasi jangkauan masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi persaingan yang semuanya diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dengan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan.

Strategi menurut Hamel dan Prahalad merupakan tindakan yang bersifat Incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan untuk para pelanggan di masa yang akan datang.

Sedangkan menurut Jauch dan Glueck strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa tujuan strategi adalah ketika semua karyawan dan tingkatan perusahaan berkomitmen untuk mencapai kriteria kinerja spesifik dan signifikan.

Sebagian berargumentasi bahwa tujuan strategi yaitu memberikan para karyawan tujuan satu-satunya yang berharga untuk usaha dan komitmen personal untuk menggeser posisi yang terbaik, atau tetap menjadi yang terbaik di seluruh dunia. Tujuan strategi telah di bentuk dengan efektif ketika orang-orang percaya dengan semangat yang menyala-nyala terhadap produk dan industri mereka dan ketika mereka memusatkan perhatian sepenuhnya pada kemampuan perusahaan untuk mengatasi para pesaingnya

Pengertian Pengembangan

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Hal ini seperti apa yang di kemukakan oleh Scumpeter bahwa pengembangan adalah perubahan spontan dan terputus-putus senintiasa mengubah dan mengganti situasi keseimbangan untuk waktu sebelumnya. dan dikemukakan oleh Kellog bahwa pengembangan sebagai suatu perubahan dalam diri orang yang memungkinkan yang bersangkutan bekerja efektif. Menurut Iskandar Wiryokusumo, pengembangan adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing dan mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh dan selaras, pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan kemampuannya, sebagai bekal untuk selanjutnya atas prakarsa sendiri menambah, meningkatkan dan mengembangkan dirinya, sesama, maupun lingkungannya ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal dan prbadi yang mandiri.

Dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

Pengertian Kewirausahaan

Disiplin ilmu kewirausahaan berkembang secara cepat di berbagai bidang seperti: industri, perdagangan, pendidikan, kesehatan dan pada bidang lain. Kewirausahaan merupakan ilmu yang memiliki obyek kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Peter Drucker berpendapat entrepreneurship dan inovasi merupakan hal sentral dalam proses kreatif perekonomian. Inovasi adalah fungsi spesifik dari entrepreneurship, sebagai sebuah cara menciptakan sumberdaya baru

yang mendayagunakan sumberdaya yang ada untuk menghasilkan kekayaan. Proses kewirausahaan secara tipikal sama dengan proses manajemen strategi.

Definisi lain tentang wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan sebuah bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumberdaya yang dimiliki.

Hakekat kewirausahaan adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemampuan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif (create new & different). Berpikir sesuatu yang baru (kreativitas) dan bertindak melakukan sesuatu yang baru (keinovasian) guna menciptakan nilai tambah (value added) agar mampu bersaing dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat. Karya dari wirausaha dibangun berkelanjutan, dilembagakan agar kelak dapat tetap berjalan dengan efektif ditangan orang lain.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Kewirausahaan Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan memberi dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha. Adapun faktor-faktor mempengaruhi pengembangan suatu usaha yakni antara lain:

a. Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan sangat menentukan dalam pengembangan dan kemajuan suatu usaha. Karena kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain secara sistematis. Dimana seorang pemimpin dapat mengayomi para bawahan, menggerakkan, dan membimbing secara perseorangan maupun bersama-sama sebagai mana dikemukakan oleh Anoraga bahwa kepemimpinan merupakan seni mempengaruhi orang lain untuk mengarahkan kemampuan mereka, kemampuan dan usaha untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut Terry kepemimpinan adalah realisasi dalam setiap individu atau pemimpin yang mempengaruhi pengaruh dalam mengerjakan tugas secara bersama-sama dengan perhatian yang penuh pencapaian sasaran tertentu. Dengan demikian kepemimpinan merupakan proses pengarahan pembimbingan, penggerakan dan evaluasi yang di selenggarakan oleh pemimpin dalam

mengembangkan seluruh usaha untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

b. Permodalan

Modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut. Dimana modal sangat besar peranannya dalam menunjang kelangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuan. Adapun modal itu sendiri tidak lain suatu hal yang berwujud uang atau barang-barang.

Menurut Kamsir Modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Sedangkan menurut Tohar, modal dibedakan atas 3 bentuk yaitu :

a) Modal Uang

Modal uang adalah sumber dari nama uang itu diperoleh untuk dipergunakan dan ditanamkan dalam barang-barang modal. Jadi modal uang merupakan cermin dari modal barang. Jika dilihat dalam neraca, modal ini terletak pada sisi kredit.

b) Modal Barang

Modal barang adalah seluruh aset yang dimiliki oleh perusahaan didalamnya termasuk good will bersifat abstrak terletak pada debet neraca.

c) Modal Redimen

Modal redimen yaitu semua alat-alat produksi yang harus merupakan kesatuan modal yang mendapatkan laba dengan tidak melupakan unsur pribadi pengusaha yang cakap. Melihat uraian pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa modal merupakan suatu penunjang utama dari usaha dalam mengembangkan pembiayaan terhadap konsumen, sehingga dapat dikatakan bahwa faktor modal sangat mempengaruhi pengembangan usaha pembiayaan.

c. Pembinaan

Faktor pembinaan sangat mempengaruhi terhadap pengembangan kewirausahaan. Pembinaan merupakan tuntutan, bantuan dan pertolongan kepada individu atau kelompok orang agar dapat menyesuaikan dirinya sebaik-baiknya untuk mencapai kesejahteraan dan mempertahankan hidup untuk mencapai tingkat efektivitas tenaga kerja yang baik maka perlu adanya pembinaan dari seorang pemimpin perusahaan sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan tercapai.

Suatu usaha akan berkembang dengan baik bila dalam melaksanakan pekerjaan di dahului dengan pembinaan pada karyawan, hal ini dilakukan agar tugas atau pekerjaan yang dikerjakan oleh para karyawan yang bekerja pada industri sudah dapat mengetahui pekerjaan yang mereka laksanakan. Adapun yang menjadi tujuan pembinaan adalah:

- a) Meningkatkan kesetiaan dan ketaatan
- b) Menghasilkan tenaga kerja yang berdaya guna dan berhasil guna
- c) Meningkatkan kualitas, keterampilan,serta memupuk semangat dan modal kerja
- d) Mewujudkan iklim kerja yang kondusif, dan
- e) Memberikan pembekalan dalam rangka distribusi tenaga kerja.

Dengan adanya pembinaan tenaga kerja, diharapkan setiap tenaga kerja dapat memberikan kinerja yang sebaik-baiknya sehingga berdaya guna dan berhasil guna sesuai tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa betapa pentingnya pembinaan kepada karyawan dalam rangka mengembangkan atau perluasan usaha.

d. Mitra Kerja

Mitra kerja merupakan suatu bentuk kerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Terjadinya mitra kerja dikarenakan adanya keinginan dalam mencapai tujuan bersama, dengan adanya mitra kerja ini usaha menengah diharapkan hidup sejajar dengan usaha-usaha besar. Dimana mitra kerja ini dapat dilakukan antara usaha menengah dan usaha besar. Sehingga masingmasing sektor dapat saling mengisi dapat menempatkan pada posisinya. Jika mitra kerja ini dibangun atas dasar saling membutuhkan maka tujuan dari kerja sama diatas akan menjadi kenyataan. Untuk mitra kerja usaha menengah harus mengatasi kendala internalnya terlebih dahulu. Jadi mereka harus mempersiapkan organisasinya baik dari sisi manajemen maupun sumber daya manusia.

e. Pelanggan

Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam suatu usaha dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita akan memiliki keunggulan tersendiri sebab pelanggan merupakan konsumen utama dari suatu usaha ketimbangan dengan konsumen pasar secara umum. Untuk mempertahankan pelanggan maka seorang menejer usaha harus mampu mengambil kebijaksanaan yang tidak mengikat usaha serta pelanggan, seperti dalam peningkatan jumlah produksi, kualitas

produksi, perluasan pasar. Hal ini lebih menjaga kepercayaan serta pelayanan khusus bagi pelanggan dan konsumen itu sendiri.

f. Lingkungan Lokasi

Faktor pendukung lainnya adalah lokasi usaha yang terletak di tempat strategis yakni dekat para pelanggannya. Hal ini sangat memudahkan para pelanggan untuk datang ke lokasi tempat usaha, sehingga produk yang dihasilkan akan mendapatkan perhatian dari konsumen.

Lingkungan usaha perlu diteliti, dipelajari untuk ditentukan langkah-langkah dan menjawab setiap perubahan yang terjadi dalam lingkungan usaha. Bila lingkungan menghendaki perubahan suatu tatanan manajemen pembiayaan, maka sedapat mungkin dilakukan biaya tambahan mengikuti perkembangan konsumen, sehingga strategi pembiayaan yang dilaksanakan akan mendapat perhatian dari konsumen/pelanggan.

g. Daya Saing

Pada saat kualitas produksi cukup dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan cepat berubah. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen dan selalu melihat permintaan konsumen. Dalam persaingan pemasaran harus dapat mempengaruhi calon pembeli dengan cara promosi, namun promosi tidak mengetahui perkembangan pasar dan permintaan konsumen. Karenanya perusahaan harus memusatkan perhatiannya kepada konsumen dan kondisi pasar.

h. Pemasaran

Untuk mencapai tujuannya, setiap perusahaan mengarahkan kegiatan khususnya untuk menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, sehingga dalam jangka panjang perusahaan mendapatkan keuntungan yang diharapkannya. Keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh keberhasilan usaha pemasaran dari produk yang dihasilkannya. Pemasaran adalah suatu proses kegiatan usaha untuk menciptakan suatu produk guna memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen melalui proses pertukaran.

Menurut Kotler pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dengan nilai lain. Dan menurut Maynard pemasaran adalah segala usaha yang meliputi penyaluran barang dan jasa dari sector produksi ke sector

konsumsi.

Oleh karena itu faktor pemasaran ini sangat berperan dalam rangka perluasan usaha. Perluasan usaha dapat berkelanjutan dengan baik dan hasil produksi dapat laku dipasaran, maka perlu memperhatikan keadaan pasar, walaupun hasil produksi telah tersedia dan tidak mungkin dapat dipasarkan dalam arti perusahaan tidak mampu menganalisa keadaan pasar sudah pasti usaha yang dilakukan tidak akan berkembang.

i. Sumber Daya Manusia

Keadaan sumber daya manusia pada pembahasan ini lebih difokuskan kepada kualitas tenaga kerja (karyawan), dimana tenaga kerja merupakan faktor yang turut mempengaruhi tinggi rendahnya suatu pendapatan dari usaha yang dijalankannya, keberhasilan suatu usaha juga didukung oleh faktor kemauan/motifasi, karyawan yang sangat tinggi untuk melaksanakan tugasnya dalam menghasilkan produk.

Menurut Nugroho sumber daya manusia adalah kemampuan individu dan kelompok manusia yang tercurah secara penuh untuk mendukung jalannya satu mata rantai usaha. Berdasarkan uraian ini, mengenai sumber daya manusia bila dikaitkan dengan pengembangan usaha pembiayaan konsumen, maka, keberadaan kualitas tenaga kerja dalam menjalankan pekerjaan sangat diperlukan demi kelancaran suatu usaha yang dijalankan.

Di era globalisasi, seorang wirausaha harus mampu menangkap berbagai peluang dan tantangan. Banyak peluang, baik lokal, regional maupun internasional dapat dimanfaatkan oleh kewirausahaan dalam memajukan usahanya. Dalam kaitan tersebut memang harus bermitra dan menjalin hubungan bisnis dengan berbagai pihak agar usahanya dapat berkembang dengan baik. Terkait pentingnya kemitraan usaha dalam lingkungan global, (Kenichi Ohmae, 2005) dalam bukunya yang terkenal *The Next Global Stage*, tantangan dan peluang di dunia tidak mengenal batas kewilayahan, mengemukakan bahwa kita hidup dalam dunia yang benar-benar terjalin dan saling bergantung, disatukan oleh perekonomian global.

Dalam tata dunia mendatang, akankah kita dapat bertahan menjadi kalah atau mungkin jadi pemenang. Semua jawaban itu ada pada kita. Kata kunci itu menurut (Kenichi Ohmae, 2005 dan Attali, 1993) “ asalkan kita mau hidup terbuka, tidak sendirian, saling bergantung dan bekerjasama”. Apalah yang dikemukakan oleh kedua futurology tersebut artinya bahwa usaha perlu saling berhubungan atau saling bermitra, melalui kemitraan satu dengan

yang lain akan memperkuat jiwa kemandirian pada berbagai lini dan sektor usaha.

Krisis global dunia telah menggagalkan, bahkan membangkrutkan banyak bisnis di dunia. Di tengah krisis global yang melanda dunia pada tahun 2008 – 2009, Indonesia menjadi salah satu Negara korban krisis global, walaupun kita telah belajar dari pengalaman sebelumnya bahwa sektor kewirausahaan (UKM) tahan krisis, namun tetap saja harus ada kewaspadaan akan dampak krisis ini terhadap sektor kewirausahaan (UKM), Mudradjad Kuncoro (dalam Nunuy Nur Afiah, 2009) mengatakan ada 7 (tujuh) tantangan yang harus dihadapi kewirausahaan dalam era krisis global, yaitu :

1. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan kewirausahaan dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
2. Akses industry kecil terhadap lembaga kredit formal rendah, sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber lain, seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
3. Sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum. Mayoritas kewirausahaan merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaries.
4. Tren nilai ekspor menunjukkan betapa sangat berflutuatif dan berubah-ubahnya komoditas ekspor Indonesia.
5. Pengadaan bahan baku, masalah terbesar yang dihadapi dalam pengadaan bahan baku adalah mahalnnya harga, terbatasnya ketersediaan, dan jarak yang relatif jauh. Ini karena bahan baku bagi pelaku usaha menengah dan kecil yang berorientasi ekspor sebagian besar dari luar daerah usaha tersebut berlokasi.
6. Masalah utama yang dihadapi dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja adalah tidak terampil dan mahalnnya biaya tenaga kerja. Regenerasi perajin dan pekerja terampil relative lambat. Akibatnya, di banyak sentra ekspor mengalami kelangkaan tenaga terampil untuk sektor tertentu.
7. Dalam bidang pemasaran, masalahnya terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam industry yang sama, relative minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negoisasi, dan penetrasi pasar di luar negeri.

Dari hal tersebut di atas diperlukan langkah dan upaya dalam peran dan strategis kewirausahaan dalam perkembangannya saat ini dan akan datang dalam menghadapi tantangan

terutama dalam perekonomian global, dengan melakukan penguatan pada multi aspek kewirausahaan.

Peran dan Strategis Kewirausahaan

Sebagai bagian dari pengembangan kewirausahaan, perkembangan UKM perlu terus didorong. Kehadiran dan eksistensi kewirausahaan telah mendapatkan pengakuan di dunia, tanpa kecuali di Indonesia. Hampir semua negara menyadari akan posisi dan peran penting kewirausahaan, bukan saja sebagai mesin pertumbuhan ekonomi atau "*engine of economic growth*", tetapi juga sangat penting untuk mengatasi masalah pengangguran. Peran kewirausahaan di Indonesia semakin terasa ketika terkena dampak krisis moneter pada pertengahan tahun 1997. Ketika itu, sebagian besar usaha besar larut dan menggantungkan hidupnya dari pinjaman dan bantuan luar negeri, sebaliknya UKM yang hidupnya sangat tergantung pada sumber daya lokal justru menikmati adanya kristis moneter. Tanpa UKM dapat dibayangkan Indonesia terus terpuruk dan mungkin bisa berlanjut menjadi Negara yang tidak stabil. Dalam penyerapan tenaga kerja kontribusi UKM tidak perlu diragukan, kalau pada tahun 2004 mampu menyerap sekitar 80,45 juta orang tenaga kerja atau sekitar 96,23% dari total angkatan kerja yang ada, maka pada tahun 2009 mampu menyerap sekitar 96,2 juta orang atau 97,30%. Bahkan dalam pembentukan PDB, peran kewirausahaan semakin signifikan, yakni meningkat dari 55,6% pada tahun 2008 menjadi 59,62% pada tahun 2009.

Arah Kebijakan Pengembangan Kewirausahaan

Peningkatan daya saing kewirausahaan perlu terus dikembangkan sejalan dengan perkembangan era globalisasi dan tuntutan dalam rangka pelaksanaan otonomi daerah. Masalah krusial yang banyak dikeluhkan pelaku bisnis tanpa kecuali UKM adalah munculnya berbagai peraturan-peraturan baru, peraturan-peraturan ini kurang memberikan ruang bagi UKM untuk berkembang. Birokrasi administrasi yang berbelit dan tumpang tindih peraturan menjadi tantangan harus kita atasi ke depan. Pemerintah perlu melakukan revitalisasi arah kebijakan, strategi sampai kepada program-program pemberdayaan kewirausahaan. Arah kebijakan yang dapat ditempuh meliputi :

- (1) Mengembangkan kewirausahaan untuk memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan daya saing. Sedangkan pengembangan kewirausahaan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah.
- (2) Memperkuat kelembagaan dengan menerapkan prinsip-prinsip tata kelola pemerintahan yang baik (*good governance*) dan berwawasan gender terutama untuk :
 - a. Memperluas akses kepada sumber permodalan khususnya perbankan;
 - b. Memperbaiki lingkungan usaha dan menyederhanakan prosedur perijinan;
 - c. Memperluas dan meningkatkan kualitas institusi pendukung yang menjalankan fungsi intermediasi sebagai penyedia jasa pengembangan usaha, teknologi, manajemen, pemasaran dan informasi.
- (3) Memperluas basis dan kesempatan berusaha serta menumbuhkan wirausaha baru berkeunggulan untuk mendorong pertumbuhan, peningkatan ekspor dan penciptaan lapangan pekerjaan terutama dengan :
 - a. Meningkatkan perpaduan antara tenaga kerja terdidik dan terampil dengan adopsi penerapan teknologi;
 - b. Mengembangkan kewirausahaan melalui pendekatan klaster dan pengembangan produk unggulan dengan pendekatan *One Village One Product* (OVOP) di sector agribisnis dan agroindustri serta potensi lokal lainnya;
 - c. Mengembangkan kewirausahaan untuk makin berperan dalam proses industrialisasi, perkuatan keterkaitan industri, percepatan pengalihan teknologi, dan peningkatan kualitas SDM;
 - d. Mengintegrasikan pengembangan usaha dalam konteks pengembangan regional, sesuai dengan karakteristik pengusaha dan potensi usaha unggulan di setiap daerah
- (4) Mengembangkan kewirausahaan untuk makin berperan sebagai penyedia barang dan jasa pada pasar domestik yang semakin berdaya saing dengan produk impor, khususnya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat banyak.

Untuk dapat memaksimalkan peran kewirausahaan dan diharapkan dapat mendorong pertumbuhan kewirausahaan mengacu pada kondisi dan keadaan dalam perekonomian di masa yang akan datang, perlu diperhatikan beberapa kriteria kewirausahaan untuk dapat berhasil dan sukses seperti yang dikemukakan oleh (Timmon, Smollen dan Dingee, 1985) adalah :

1. Memiliki kreatifitas yang melahirkan inovasi, sehingga mampu menciptakan nilai tambah.
2. Kemampuan melihat peluang usaha, mengetahui atau memahami sebelumnya tentang seluk beluk usaha yang akan dilaksanakan, pengetahuan tersebut didasarkan pada pengalaman dan kemampuan melihat peluang usaha yang didukung oleh ketersediaan sumberdaya dan pasar.
3. Keberaniannya menanggung resiko kerugian yang memungkinkan mereka bisa memperkirakan jenis dan besar resiko yang akan timbul.
4. Kemampuan manajerial yang menghasilkan efisiensi sumberdaya yang relatif, dalam hal perencanaan dan kemampuan dalam merencanakan kegiatan bisnisnya.

Seorang wirausaha hendaknya tidak gentar dan terus bertekad maju dengan terus 'mengayun pedal sepeda' ketika tantangan menghadang. Pada kondisi seperti ini maupun yang akan datang wirausaha perlu diberi motivasi atau memotivasi dirinya sendiri bahwa ada capaian besar di depan yang menanti permasalahannya bisa diatasi. *Looking-Up* merupakan langkah melihat ke depan sambil terus menatap ke atas. Wirausaha baru bisa disebut berhasil melewati tahapan *Looking-Up* dan masuk ke tahapan *Day Dreaming* ketika persoalannya sudah tertangani dan sudah berani berangan-angan lagi untuk mengembangkan bisnis baru.

Strategi Pengembangan Kewirausahaan

Arah kebijakan pemerintah dan pengembangan kewirausahaan pada intinya ditujukan untuk mengejar pertumbuhan ekonomi yang tinggi, penyerapan tenaga kerja, peningkatan daya saing dan penanggulangan kemiskinan serta termasuk pengembangan usaha yang ramah terhadap lingkungan. Oleh karena itulah, strategi pengembangan kewirausahaan haruslah diwujudkan seperti hal tersebut diatas.

1. Menumbuhkan iklim usaha yang kondusif, ditujukan untuk memberikan kesempatan yang sama kepada masyarakat dan pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya, termasuk akses kepada sumberdaya produktif. Penekanan lebih banyak ditujukan dalam aspek regulasi dan deregulasi. Peraturan perundang-undangan yang dipandang masih dibutuhkan untuk pengembangan kewirausahaan.
2. Meningkatkan akses pada sumberdaya finansial yang merupakan masalah klasik, namun setelah ditelaah masalah utamanya bukanlah terletak pada permodalan semata melainkan terkait dengan pasar yang tidak ada, dan barang yang diproduksi dalam jumlah yang kecil sehingga tidak terjual. Pemerintah juga harus terus mengalokasikan sebagian APBN/APBD untuk perkuat UKM/kewirausahaan guna meningkatkan kemampuannya dalam melayani kebutuhan pendanaan bagi pelaku usaha, selain itu meningkatkan peranan Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) dalam menggulirkan berbagai bantuan perkuatan kepada para wirausaha.
3. Meningkatkan akses pasar, melalui peningkatan kualitas, desain, dan harga yang bersaing karena masalah ini berdampak pada kecilnya pemasaran produk UKM baik di pasar domestik dan internasional. Mengatasi permasalahan pemasaran perlu ada penyederhanaan regulasi, pelatihan keterampilan dan manajemen untuk meningkatkan kemampuan para wirausaha dalam memproduksi produk berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Disamping pelatihan, temu bisnis dan negoisasi hambatan non tariff di pasar luar negeri, serta eksibisi di dalam dan luar negeri perlu terus digalakkan dalam rangka memperkenalkan produk yang dihasilkan para wirausaha. Pada sisi lain, pengembangan lembaga pendukung pemasaran produk seperti revitalisasi pasar tradisional, *trading haouse* atau rumah dagang dan pusat-pusat pemasaran produk lainnya seperti *trading board* perlu terus dikembangkan, mulai dari tingkat kabupaten/kota, propinsi, pusat dan di luar negeri.
4. Meningkatkan kewirausahaan dan kemampuan usaha, terutama dalam hal semangat kewirausahaan. Rendanya kewirausahaan dapat dilihat dari kurangnya kreativitas dan inovasi serta keberanian dalam pengambilan keputusan. Secara umum, kewirausahaan Indonesia

memiliki ketergantungan pada program pemerintah. Hal ini tampak nyata sebelum Indonesia terkena krisis moneter, banyak usaha menengah dan besar tidak mampu meneruskan bisnisnya karena terlilit hutang luar negeri, baik hutang modal dan bahan baku impor. Ke depan kita harus mampu mengembangkan wirausaha-wirausaha yang tangguh yang berbasis pada sumberdaya lokal atau *resources based*, mendorong wirausaha dari kelompok UKM yang berbasiskan pada ilmu pengetahuan dan teknologi, dan mengembangkan ekonomi industri kreatif khususnya yang berbasiskan pada warisan bangsa. Untuk pengembangan kewirausahaan ini, pemerintah seharusnya terus mendorong pengembangan inkubator bisnis, baik di perguruan tinggi maupun melalui peran dunia usaha besar. Selain itu pengembangan modal ventura perlu lebih digalakkan agar para pengusaha-pengusaha baru dapat kemudahan akses permodalan awal melalui modal ventura.

5. Pemberdayaan UKM yang merupakan bagian terbesar pelaku usaha nasional sangat penting diprioritaskan guna mendorong kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin melalui peningkatan kapasitas usaha, keterampilan, perlindungan, dan pembinaan usaha.

Dengan bercermin dari tantangan dalam usaha, maka para wirausaha harus lebih giat melakukan langkah-langkah inovatif dan kreatif. Sebab hanya dengan melakukan berbagai terobosan yang bersifat inovatif kreatif kesuksesan usaha dapat dicapai. Proses penerapan kemampuan berinovatif dan kreatif menurut Kuratko dalam (Tedjasutisna, 2001) ada 4(empat) jenis :

1. Inovasi (penemuan);
2. Eksistensi (pengembangan/perluasan);
3. Duplikasi (penggandaan);
4. Sintesis (kombinasi/formulasi baru).

Wirausaha dapat mendayagunakan segala sumber daya yang dimiliki, dengan proses yang kreatif dan inovatif menjadikan para wirausaha siap menghadapi tantangan krisis ekonomi atau perekonomian di masa yang akan datang. Beberapa peran dan strategi kewirausahaan dalam mengatasi tantangan adalah :

1. Memiliki daya pikir kreatif yang meliputi :
 - a. Selalu berpikir secara visionaries (melihat jauh ke depan) sehingga memiliki perencanaan tidak saja jangka pendek, namun bersifat jangka panjang (strategik).
 - b. Belajar dari pengalaman orang lain, kegagalan, dan dapat terbuka menerima kritik dan saran untuk masukan pengembangan usaha kewirausahaan.
2. Bertindak inovatif, yaitu :
 - a. Selalu berusaha meningkatkan efisiensi, efektifitas, dan produktifitas dalam setiap aspek kegiatan usaha.
 - b. Meningkatkan kewaspadaan dalam menghadapi persaingan bisnis.
3. Berani mengambil resiko dan menyesuaikan profil resiko serta mengetahui resiko dan manfaat dari suatu bisnis. Kewirausahaan harus memiliki manajemen resiko dalam segalaaktivitas usahanya.

Sementara untuk mengatasi tantangan yang ada di di para wira usaha diperlukan langkah- langkah pendukung manajemen dalam aspek penataan manajemen kewirausahaan. Beberapa aspek pengelolaan manajemen yang harus dibenahi dapat dibuat daftarnya sebagai berikut :

Tabel 2

Pengelolaan Usaha

<ol style="list-style-type: none">1. Personil2. Fasilitas fisik3. Akuntansi4. Keuangan5. Pengurusan barang dagangan6. Penjualan7. Advertensi8. Resiko9. Penyelenggaraan sehari-hari

Untuk itu para pelaku ekonomi tersebut melakukan berbagai cara peran dan strategi yang telah disebutkan diatas untuk memenangkan persaingan

dan menghadapi tantangan pada era globalisasi ekonomi saat ini maupun di masa yang akan datang. Dalam (Cullen, 1998) menyatakan keberhasilan para wirausaha dalam persaingan ditentukan oleh kemampuan kewirausahaan mereka dan bagaimana mereka mempraktekannya. Strategi kewirausahaan yang paling sering dipraktekkan antara lain adalah ekspor, lisensi, aliansi strategi, usaha patungan, dan investasi langsung.

Jika berbicara tentang ekonomi global pada umumnya pertanyaan yang sering mengemuka adalah apakah Indonesia akan mampu menghadapi tantangan dan meningkatkan peran kewirausahaan, maka perlu adanya peran pemerintah untuk dapat bersama-sama dengan para pelaku usaha khususnya kewirausahaan dalam mengatasi dan menghadapi tantangan di era globalisasi pada perekonomian di masa yang akan datang. Hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut :

Peran potensi kewirausahaan ditingkatkan ;

Pemerintah perlu meningkatkan keberpihakan pada pemberdayaan para pelaku usaha/kewirausahaan sehingga mampu menguasai pasar global dan dapat meningkatkan

daya saing dan distribusi besar serta diharapkan dapat mendorong pertumbuhan kewirausahaan melalui pengembangan :

- a. Kreatifitas yang melahirkan inovasi sehingga mampu membangun daya saing, dengan mengandalkan potensi sumberdaya lokal yang memiliki keunggulan kompetitif.
- b. Kemampuan melihat peluang usaha, dalam arti mengetahui atau memahami sebelumnya seluk beluk yang akan dilaksanakan dan pengetahuan tentang nilai ekonomi barang, kualitas, manajemen produksi dan pemasarannya.
- c. Keberaniannya menanggung resiko kerugian, karena bisa memperkirakan jenis dan besar resiko yang akan timbul bila usahanya mengalami hambatan.
- d. Kemampuan manajerial yang menghasilkan efisiensi sumberdaya yang sejak dari merencanakan kegiatan, yang diindikasikan dari sedikitnya kerugian yang dialami, kemampuan ini berkaitan dengan pengalaman.
- e. Kemampuan dalam menata organisasi usaha yang akan mempengaruhi efektifitas sistem organisasi.
- f. Kemampuan pengawasan dalam produksi dan pemasaran.
- g. Pemberdayaan kewirausahaan dengan optimal dapat menghadapi

tantangan dalam persaingan pada perdagangan bebas di masa yang akan datang.

2. Peningkatan karakter kewirausahaan; pembinaan sumberdaya yang ada terutama SDM dalam pemberian pelatihan dan pengembangan potensi para pelaku wirausaha sehingga mempunyai karakter sebagai pelaku wirausaha yang mempunyai potensi dan kompeten unggulan sehingga siap untuk menghadapi tantangan.
3. Kebijakan Pemerintah yang berpihak pada para pelaku wirausaha;
Dalam hal ini pemerintah harus menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi beberapa aspek, antara lain kesempatan berusaha dan pengaturan kesempatan usaha tersebut juga akan berkaitan langsung dengan kepentingan dunia usaha, seperti para investor dan perlindungan usaha. Dalam pengurusan perijinan diberi kemudahan untuk para pelaku wirausaha untuk dapat memfasilitasi dengan kemudahan yang harus didukung oleh komitmen pemerintah.
4. Pengembangan kemitraan;
Unsur yang secara langsung berkaitan dengan peluang usaha yang lebih besar adalah pengembangan kemitraan dengan maksud :
 - a. Mewujudkan kemitraan antara para pelaku wirausaha
 - b. Mewujudkan kemitraan antara usaha makro, kecil, menengah dan usaha besar
 - c. Mendorong terjadinya hubungan yang saling menguntungkan dalam pelaksanaan transaksi usaha antara para pelaku wirausaha
 - d. Mendorong terjadinya hubungan yang saling menguntungkan dalam pelaksanaan transaksi usaha antara usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar
 - e. Mengembangkan kerjasama untuk meningkatkan posisi tawar kewirausahaan
 - f. Mendorong terbentuknya struktur pasar yang menjamin tumbuhnya persaingan usahayang sehat dan melindungi konsumen
 - g. Mencegah terjadinya penguasaan pasar dan pemusatan usaha oleh perseorangan atau kelompok tertentu yang merugikan para pelaku wirausaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan diatas, maka penulis menarik kesimpulan dari makalah yang berjudul “Analisis strategi pengembangan kewirausahaan mahasiswa ekonomi di era globalisasi saat ini” sebagai berikut :

1. Kewirausahaan saat ini tidak bisa lagi menghindari dari situasi dan kondisi perdagangan bebas dunia, wirausaha perlu akses pasar sebesar-besarnya ke pasar dunia, dan sebaliknya juga dituntut oleh pelaku usaha global untuk membuka pasar domestik.
2. Untuk menghadapi tantangan dalam menghadapi perekonomian di masa saat ini, dibutuhkan wirausaha-wirausaha yang tahan banting, punya daya saing global dan memegang nilai-nilai luhur dan cinta pada negerinya.
3. Kewirausahaan dirasakan semakin penting peranannya dalam pengembangan perekonomian nasional, kewirausahaan efektif untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat melalui kontribusinya pada peningkatan pertumbuhan perekonomian sekaligus pemerataan pertumbuhan ekonomi.
4. Dengan memperhatikan karakter dan kebiasaan warga Indonesia serta memahami kewirausahaan sebagai implementasi kemandirian, pola pendekatan kewirausahaan yang sesuai dikembangkan di Indonesia adalah mendorong peningkatan kegairahan berwirausaha dengan arahan kebijakan yang memberikan kemudahan yang harus didukung oleh pemerintah.
5. Intervensi pemerintah yang bersifat *top – down* tetap diperlukan tetapi sebaliknya tidak terlalu jauh agar tidak kontra produktif dan pada situasi seperti ini peran serta pemerintah sangat dibutuhkan tetapi diarahkan untuk yang sifatnya mendukung dan mengapresiasi kewirausahaan.
6. Dalam rangka pengembangan kewirausahaan nasional yang lebih efektif perlu dipertimbangkan untuk membentuk lembaga koordinasi pengembangan kewirausahaan nasional yang tetap menjaga aspek sinergi dan kebersamaan dari segenap komponen bangsa dengan memberikan akses koordinasi yang lebih terstruktur.

Potensi pengembangan kewirausahaan yang sudah tersedia di banyak kementerian, lembaga, dunia usaha, BUMN, perguruan tinggi, sekolah dan

masyarakat pada umumnya akan menghasilkan jutaan wirausaha baru yang kreatif, inovatif dan berdaya saing global bila dikoordinasikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Infokop, 2011. Pengkajian Sumberdaya UKMK. Kementerian Koperasi dan UKM. Volume 19 bulan Juli 2011. Jakarta
- Afiah Nur Nunuy. 2009. Peran Kewirausahaan Dalam Memperkuat UKM Indonesia Menghadapi Krisis Finansial Global. Bandung
- Attali, Jacques. 1999. Millennium Ketiga: Yang Menang, Yang Kalah Dalam Tata Dunia Mendatang. Jakarta: Pustaka Pelajar.
- Badan Pusat Statistik. 2010. Indikator Makro Ekonomi UMKM. BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM. Jakarta
- Boone and Curtz, 2007. Contemporary Business. New York. Thomson Learning
- Cullen, J. 1998. Multinational Management : A Strategic Approach. 1 st ed. Cincinnati: South-Western College Publishing
- Dipta, Wayan, 2011. Model Pengembangan Wirausaha. Infokop. Vol. 19 – p. 53 – 66. Griffin and Ebert, 2005. Business Essential. New Jersey. Prentice Hall
- Hasan Ishak, 2011. Penguatan Kompetensi Kewirausahaan dan Daya Saing UKM Komoditi Unggulan Ekspor. Infokop. Vol. 19 – p. 38 -52.
- Joewono, Handito Hadi, 2010. The 5 Arrows of New Business Development. Arrbey. Jakarta. Indonesia
- Joewono, Handito, 2011. Strategi Pengembangan Kewirausahaan Nasional. Infokop. Vol. 19 – Juli 2011