



# Journal of Community Service

Volume 2, Issue 1, June 2020

P-ISSN: 2715-2901 E-ISSN: 2715-291X

Open Access at: <http://idm.or.id/JCS>

## PEMBERDAYAAN DAN PEMBINAAN CALON WIRAUSAHA DAN PELAKU *START-UP BUSINESS* PADA MASYARAKAT KOTA PADANG MENUJU KEMANDIRIAN FINANSIAL

### *EMPOWERMENT AND DEVELOPMENT OF WIRAUSAHA CANDIDATES AND BUSINESS START-UP APPLICATIONS IN PADANG CITY COMMUNITY TOWARDS FINANCIAL INDEPENDENCE*

Megawati<sup>1</sup>, Yunita Engriani<sup>2</sup>, Arief Maulana<sup>3</sup>

Universitas Negeri Padang

E-mail: [megawati.me@gmail.com](mailto:megawati.me@gmail.com)<sup>1</sup>

#### INFO ARTIKEL

##### Koresponden

Megawati  
[megawati.me@gmail.com](mailto:megawati.me@gmail.com)

Yunita Engriani

Arief Maulana

##### Kata kunci:

wirausaha, UMKM, bisnis *start-up*

##### Website:

<http://idm.or.id/JCS>

hal: 7 - 14

#### ABSTRAK

Wirausaha terutama sektor UMKM merupakan sektor yang memiliki potensi dalam pembangunan nasional, baik dalam hal jumlah maupun mutu. Pembangunan nasional akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan yang mumpuni. Potret UMKM selalu digambarkan sebagai sektor yang sebagian besar pelakunya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik sektor tradisional maupun modern. Pengembangan UMKM merupakan tanggung jawab bersama pemerintah beserta masyarakat. Beberapa upaya yang dapat dilakukan antara lain dengan memberikan fasilitas bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan daya saing usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB negara cukup besar dibanding dengan usaha skala besar, tidak terkecuali UMKM yang ada di Sumatera Barat, terutama Kota Padang yang memiliki jumlah UMKM tertinggi dari 11 Kabupaten/Kota di Sumatera Barat. Jumlah UMKM potensial semakin banyak berkembang dan tumbuh di setiap kecamatan di Kota Padang. Kontribusi dan potensi yang dapat digali dari berbagai sektor UMKM tersebut, seperti mendorong pertumbuhan ekonomi terutama sumbangan terhadap PDB dan volume ekspor nasional, terciptanya lapangan kerja dan wirausaha baru, lebih fleksibel dalam setiap kondisi ekonomi, namun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan lancar. Hal ini disebabkan masih banyaknya hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal (modal, SDM, akuntabilitas) dan eksternal (akses, infrastruktur, iklim usaha). Lebih jauh fakta lapangan menunjukkan sebagian besar masih memiliki kelemahan dalam hal pengelolaan bisnis secara profesional.

Copyright © 2020 JCS. All rights reserved

| ARTICLE INFO  | ABSTRACT  |
|---|---|
| <p><b>Correspondent</b><br/><b>Megawati</b><br/><i>megawati.me@gmail.com</i></p> <p><b>Yunita Engriani</b></p> <p><b>Arief Maulana</b></p> <p><b>Keywords:</b><br/><i>entrepreneur, MSME, business start-up</i></p> <p><b>Website:</b><br/><a href="http://idm.or.id/JCS">http://idm.or.id/JCS</a></p> <p><i>page: 7 - 14</i></p> | <p><i>Entrepreneurship especially the MSME sector is a sector that has potential in national development, both in terms of quantity and quality. National development will be more stable if it is supported by qualified entrepreneurs. The MSME portrait has always been portrayed as a sector where most of the actors have low education and live in small business activities both traditional and modern sectors. The development of MSMEs is a shared responsibility of the government and the community. Some of the efforts that can be done include providing guidance, assistance, and reinforcement facilities to grow business competitiveness. The contribution of MSMEs to the country's GDP is quite large compared to large-scale businesses, not to mention MSMEs in West Sumatra, especially the city of Padang which has the highest number of MSMEs out of 11 regencies / cities in West Sumatra. The number of potential MSMEs is increasingly developing and growing in each district in the city of Padang. Contributions and potential that can be extracted from various MSME sectors, such as encouraging economic growth, especially contributions to GDP and national export volumes, the creation of new jobs and entrepreneurs, are more flexible in every economic condition, however, MSME businesses do not always run smoothly. This is due to the many obstacles and constraints, both internal (capital, human resources, accountability) and external (access, infrastructure, business climate). Furthermore, the facts of the field show that most still have weaknesses in terms of professional business management.</i></p> <p style="text-align: right;"><i>Copyright © 2020 JCS. All rights reserved</i></p> |

## PENDAHULUAN

Semakin maju suatu negara semakin banyak orang yang terdidik, maka semakin dirasakan pentingnya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan yang mumpuni, karena kemampuan pemerintah sangatlah terbatas. Pemerintah tidak akan sanggup menggarap semua aspek pembangunan karena membutuhkan anggaran belanja yang besar, personalia, dan pengawasannya. Oleh sebab itu, wirausaha merupakan potensi pembangunan baik dalam jumlah maupun mutu. Kenyataan bahwa jumlah wirausahawan di Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan baik jika dibandingkan dengan negara lain, sehingga persoalan wirausahawan Indonesia merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan.

Dunia wirausaha merupakan salah satu refleksi cikal bakal bagi setiap daerah dalam menghasilkan nilai tambah yang lebih baik dalam mensikapi keragaman ketersediaan potensi sumber daya atas produk ataupun jasa yang dihasilkan khususnya dalam memediasi intensitas dan kualitas pertumbuhan perekonomian daerah. Kemampuan suatu daerah dalam memediasi dan memfasilitas dunia wirausaha secara relevan diharapkan mampu mendorong pelaku bisnis untuk lebih maksimal dalam

mengembangkan sektor bisnis yang ada menjadi lebih potensial bagi pertumbuhan perekonomian daerah. Dengan demikian, maka implikasi esensi peranan keberadaan dunia wirausaha secara relatif diharapkan mampu menghasilkan dampak yang lebih luas dalam peningkatan kesejahteraan perekonomian masyarakat dimasa akan datang.

Lebih lanjut, refleksi peranan dunia wirausaha dalam proses pertumbuhan perekonomian yang lebih baik secara relatif terlihat pada intensitas keberadaan usaha mikro pada masing-masing sektor usaha yang ada. Selain itu dunia wirausaha juga diharapkan mampu berkembang dan memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan jumlah *Product Domestic Bruto* (PDB), dan secara luas dalam proses peningkatan kesejahteraan dan perekonomian daerah dimasa akan datang.

Sehubungan dengan hal tersebut, sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional (Hapsari dkk, 2014). UMKM terbukti dapat bertahan di masa krisis, tahan banting sehingga mampu bertahan dalam kondisi apapun dengan segala keterbatasannya. Bentuk usaha ini tak jarang juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan walaupun tidak terlalu signifikan. Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan bahwa setelah krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, sebaliknya justru semakin meningkat. Pada tahun 2012 diketahui dari jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.544.528 unit sekitar 99,99% adalah pelaku UMKM dan sisanya 0,01% adalah usaha skala besar (Kemenkop dan UMKM, 2014). Dengan demikian kelompok usaha ini merupakan pasar yang potensial bagi bank untuk menyalurkan pembiayaan, karena sekitar 60-70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan. Porsi lebih besar diharapkan diberikan pada UMKM terkait akses permodalan pada lembaga keuangan bank maupun non-bank, dengan beberapa aturan yang ditetapkan pemerintah tentang UMKM.

Potret UMKM selalu digambarkan sebagai sektor yang sebagian besar pelakunya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik sektor tradisional maupun modern. Pengembangan UMKM hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama pemerintah beserta masyarakat. Oleh karena itu peranan kedua pihak tersebut sangat penting dalam meningkatkan pengembangan UMKM agar menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai kesuksesan. Beberapa upaya yang dapat dilakukan antara lain yaitu dengan memberikan fasilitas bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan daya saing usaha.

Sumbangan UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) cukup besar yaitu sebesar Rp.4.869,5 triliun atau 59,08% dan sisanya dari usaha besar. Kontribusi tersebut merupakan akumulasi dari 9 sektor ekonomi UMKM sesuai konsep ISIC (*International Standard Classification of All Economic Activities*) yaitu 1) Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan 2) Pertambangan dan Penggalian 3) Industri Pengolahan 4) Listrik, Gas dan Air Bersih 5) Bangunan 6) Perdagangan, Hotel dan Restoran 7) Pengangkutan dan Komunikasi 8) Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan 9) Jasa-jasa. Sejalan dengan perkembangan yang terjadi pada sektor UMKM tersebut, kondisi kemampuan eksistensi keberadaan usaha mikro dan sejenisnya yang tergantung dengan kompetensi yang dimiliki pemilik dalam mengelola usaha merupakan faktor kunci dalam memahami proses aktifitas dan efisiensi usaha untuk mencapai tujuan yang maksimal dalam jangka panjang.

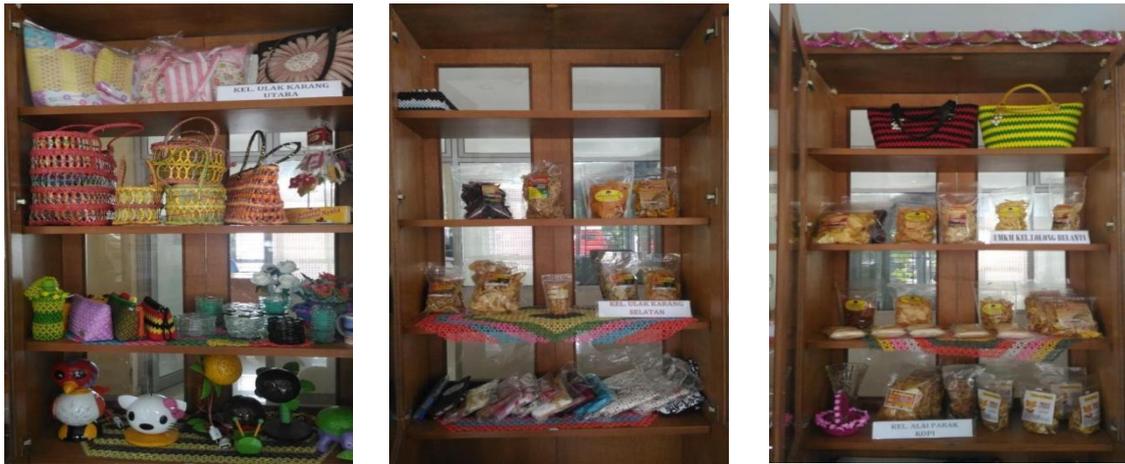
Implikasinya pemahaman wirausaha atas bisnis yang dimiliki hendaknya didukung oleh kemampuan manajerial dan kemampuan pengelolaan usaha.

Jika dilihat berdasarkan perspektif manajerial keterbatasan kemampuan pemilik usaha dalam mengelola bisnisnya secara relatif belum maksimal. Adapun kurang optimalnya kemampuan pemilik dalam mengelola usaha terlihat dari secara mayoritas usaha yang dirintis pemilik cenderung bersifat tradisional dan secara relatif juga didasari oleh keterbatasan pemilik dalam menghasilkan nilai tambah atas setiap proses aktifitas bisnis yang dilakukan khususnya dalam mengelola sumber pembiayaan maupun pendanaan secara manajerial dalam proses profesionalisme pengembangan usaha pada tingkat persaingan yang dihadapi. Dengan demikian, maka hal ini memiliki implikasi terhadap kemampuan usaha untuk dapat tumbuh dan berkembang cenderung tidak berjalan dengan baik dalam menghadapi tingkat persaingan yang semakin variatif dan kompetitif dimasa akan datang.

Propinsi di Sumatera Barat (Sumbar) juga memiliki jumlah UMKM yang cukup tinggi dan terus meningkat sejak tahun 2011. Data menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Kota Padang adalah yang paling tinggi jika dibandingkan dengan kabupaten/kota lain di Sumbar (Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sumbar, 2015), yang tersebar ke berbagai jenis usaha UMKM potensial seperti: kuliner, jasa, warung serba ada, pertanian, perikanan, perternakan, perkebunan, nelayan, industri makanan, industri kerajinan, dan pedagang kaki lima. Potensial disini maksudnya adalah memiliki kekuatan, kemampuan, kesanggupan untuk berkembang dengan baik.

Walaupun data menunjukkan bahwa begitu besarnya kontribusi dan potensi yang dapat digali dari berbagai sektor UMKM tersebut, seperti mendorong pertumbuhan ekonomi terutama sumbangannya terhadap PDB dan volume ekspor nasional, terciptanya lapangan kerja dan wirausaha baru, lebih fleksibel dalam setiap kondisi ekonomi, namun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan lancar. Hal ini disebabkan oleh masih banyaknya hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal (modal, SDM, akuntabilitas) dan faktor eksternal (akses, infrastruktur, iklim usaha) yang harus dihadapi para pelaku UMKM.

Berdasarkan observasi awal yang telah dilakukan, dari informasi yang diberikan oleh pihak kecamatan dalam hal ini oleh pengelola khusus koordinator UMKM yang sudah berjalan maupun yang baru (*start-up*) dapat disimpulkan bahwa dari total UMKM yang terdaftar di kedua kecamatan walaupun hasil produksi mereka sudah beragam dan inovatif namun hal itu hanya untuk sebagian pelaku usaha saja. Artinya hal ini belum sepenuhnya disadari oleh seluruh UMKM yang ada. Kemampuan membaca kebutuhan pasar belum tajam. Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk (pengelolaan kemasan produk masih sederhana), hal ini terkendala alat dan kreativitas dari pelaku usaha. Selain itu pemasaran masih sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut kemulut) belum menjadikan media sosial (internet) sebagai alat pemasaran. Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan banyak tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji, dan juga belum ada tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya. Sementara dari segi akuntabilitas banyak UMKM yang mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang belum baik, sehingga keterbatasan akses terhadap modal jadi masalah serta bahan baku yang berkualitas rendah.



**Gambar 1. Beberapa Contoh Produk UMKM dari Salah Satu Mitra Program IbM**

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan tersebut, mengingat potensi usaha setiap UMKM yang terdapat di wilayah mitra, dalam hal ini berlokasi di dua kecamatan yaitu di Kecamatan Padang Utara dan Kecamatan Koto Tengah, sangat besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi, meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat, serta peningkatan pendapatan keluarga. Dengan demikian perlu kiranya dilakukan kegiatan pembimbingan dan pembinaan kewirausahaan dan manajemen usaha kepada para pelaku UMKM terutama yang masih baru. Sehingga setiap permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha tersebut dapat dicarikan solusinya. Dalam hal ini kontribusi para pelaksana program IbM yang dilakukan dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi seluruh UMKM yang terlibat dan juga akan berdampak bagi perekonomian masyarakat terutama pada masyarakat di kedua kecamatan (mitra).

#### **Target dan Luaran**

Program Pengabdian Iptek bagi Masyarakat (IbM) ini target sasarannya adalah para pelaku usaha baru (*start-up business*) sektor UMKM yang terdapat di dua kecamatan yaitu Nanggalo dan Padang Utara yang merupakan masyarakat yang produktif secara ekonomis. Jumlah mitra sesuai dengan pertimbangan yang telah dipersyaratkan dalam kriteria program IbM. Jenis permasalahan yang akan ditangani dalam program IbM ini meliputi aspek peningkatan motivasi untuk mengembangkan atau memperluas usaha baik dari skala produksi maupun manajemen usaha, dalam hal ini sampai dengan pemahaman untuk dapat melakukan pemasaran secara *online*.

Dengan pelaksanaan kegiatan IbM oleh pihak universitas ini akan menjadi solusi terhadap segala permasalahan yang dihadapi oleh setiap UMKM yang dapat membantu mitra (kecamatan) yang selama ini menjadi pihak yang ikut berkontribusi dalam mendampingi dan membantu para pelaku UMKM terkait yang berlokasi di wilayah mitra. Sehubungan dengan hal tersebut di masa yang akan datang akan tercapai perubahan pasca IbM, seperti yang dapat dijelaskan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Target dan Luaran Kegiatan IbM

| No. | Unsur                              | Sebelum IbM   | Setelah IbM   |
|-----|------------------------------------|---|---|
| 1.  | Motivasi Untuk Mengembangkan Usaha | Motivasi hanya untuk memenuhi kebutuhan dasar   | Pembimbingan dan pelatihan yang dilakukan akan meningkatkan motivasi pelaku UMKM untuk dapat merubah cara berfikir untuk mengembangkan skill dan wawasan dalam rangka memperluas usaha.                                       |
| 2.  | Manajemen Produksi                 | Skala produksi masih tergantung ketersediaan bahan baku serta kurangnya inovasi produk yang dapat memberikan nilai tambah | Setelah pembinaan diharapkan sebagian besar UMKM akan dapat memperoleh ilmu terkait hal pengembangan produk melalui inovasi dan menjaga kualitas produk.  |
| 3.  | Manajemen Keuangan                 | Belum memiliki kemampuan pengelolaan keuangan yang baik dan profesional.  | Pelaku UMKM diharapkan dapat lebih akuntabel yaitu dapat melakukan pembukuan sederhana untuk dapat mengelola keuangan yang pada akhirnya akan dapat membantu UMKM itu sendiri untuk dapat lebih <i>bankable</i> (permodalan). |
| 4.  | Pemasaran Produk                   | Pemasaran masih tradisional karena kelemahan dalam pemanfaatan teknologi informasi.                                       | Dengan pembimbingan UMKM akan dapat memasarkan produknya lebih efektif dan efisien, pengemasan produk yang lebih bernilai jual dan juga dengan memanfaatkan penjualan dengan cara <i>e-commerce</i> ( <i>online store</i> )   |

### METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam menyampaikan materi adalah ceramah dan diskusi dan tanya jawab. Sebelum penyampaian materi oleh nara sumber/pemateri, tim pengabdian melakukan tanya jawab dengan peserta untuk mengetahui dan mengumpulkan informasi mengenai pengetahuan peserta. Pada rencana program pengabdian masyarakat yang dilakukan, pendekatan metode yang digunakan yaitu sebagai berikut:

Pelaksanaan kegiatan IbM dimulai dengan melakukan survei awal yang dilakukan oleh tim pengusul untuk mengetahui akar permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM dan kendala memulai usaha bagi calon wirausahawan. Di samping itu tim pengusul juga melakukan diskusi-diskusi dengan dinas terkait, seperti departemen koperasi dan perdagangan kota Padang untuk melihat perkembangan dan menanyakan permasalahan yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha kecil ini.

Dari hasil survei awal yang dilakukan diperoleh beberapa informasi tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM serta hal yang selalu menjadi penghambat bagi masyarakat yang memiliki niat untuk memulai usaha. Dari informasi tersebut, tim pengusul telah menyusun garis besar solusi yang akan ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut, yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

#### 1. Permasalahan produksi

Permasalahan ini umum dihadapi oleh pelaku usaha kecil, terutama dalam hal proses produksi yang sering kali masih dilakukan secara manual dan

tradisional, sehingga produk-produk yang ditawarkan menjadikalah saing dengan produk-produk dari perusahaan besar yang menggunakan teknologi produksi yang sudah canggih. Untuk mengatasi permasalahan ini, tim pengusul akan memberikan pengetahuan tentang berbagai jenis dan bentuk inovasi yang bisa dilakukan oleh para pelaku usaha kecil tersebut. Karena jika mereka piker mustahil untuk bisa bersaing dengan perusahaan besar karena factor produksi, maka mereka bisa memulai memikirkan untuk membangun keunggulann bersaing di bidang yang lain.

#### 2. Permasalahan Permodalan

Permasalahan ini sering dihadapi dan dikeluhkan oleh pelaku usaha kecil maupun bagi mereka yang baru akan memuali usaha. Untuk mengatasi permasalahan ini, tim pengusul akan memberikan pengetahuan tentang berbagai sumber keuangan dan lembaga pendanaan usaha kecil. Di samping itu para pelaku usaha yang akan menjadi peserta akan dibantu membuat proposal bisnis yang *bankable* apalagi pada saat ini, banyak program pemerintah yang berkaitan dengan pembukaan peluang pendanaan usaha bagi pengusaha kecil dan mikro.

#### 3. Permasalahan pemasaran

Permasaran adalah permasalahan yang juga sangat sering menjadi kendala bagi kenajuan usaha kecil. Banyak hal yang berkaitan dengan pemasaran yang tidak diketahui oleh pelaku usaha. Terutama permasalahan dalam mengenali target market dan permintaan pasar sarannya.keterbatasan pengetahuan pelaku usaha mengenali pasarnya akan berakibat pada kesalahan-kesalahan pada strategi pemasaran turunannya, seperti kesalahan dalam membuat strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi. Untuk mengatasi permasalahan ini, tim pengusul akan memberikan pengetahuan untuk mengenali pasar dan potensi pasar bagi produk yang dihasilkan oleh para pelaku usaha, serta strategi pemasaran yang cocok untuk diterapkan pada usaha mereka.

#### 4. Permasalahan Manajemen

Hal ini terkait dengan pengelolaan manajemen usaha. Banyak diantara pelaku usaha kecil yang mengabaikan persoalan manajemen perusahaan, karena pola pikir yang masih menganggap bahwa usaha kecil tidak memerlukan penerapan manajemen usaha yang baik. Sehingga tidak sedikit usaha kecil ini banyak yang tidak berkembang bahkan malah gulung tikar. Pemahaman yang keliru inilah yang berusaha untuk diluruskan melalui pelaksanaan kegiatan pelatihan ini.

### **HASIL KEGIATAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan *workshop* yang diberikan kepada para calon wirausahawan dan pelaku usaha baru yang ada di dua kecamatan di Kota Padang yaitu Kecamatan Padang Utara dan Kecamatan Nanggalo. Peserta diberikan penyuluhan dan pendalaman materi terutama tentang manajemen usaha, bagaimana mereka dapat memulai dan mengembangkan usaha sehingga dapat berjalan lancar dan berkembang.

Berdasarkan pengamatan pada kegiatan yang telah dilaksanakan selama dua hari, dapat dilihat peningkatan pemahaman peserta pelatihan tentang bagaimana memulai usaha yang baik dan juga bagaimana upaya mengembangkan usaha yang

sudah ada. Selain itu panitia pelaksana juga melakukan kegiatan lanjutan untuk beberapa usaha yang dipilih dalam bentuk pemantauan kelangsungan usaha peserta seperti penambahan omset, menciptakan variasi produk, proses pemasaran dan yang lainnya. Hal tersebut dilakukan dengan berkomunikasi secara informal beberapa waktu kemudian setelah kegiatan selesai dilaksanakan.

#### **SIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diberikan kepada pelaku usaha kecil yang baru memulai usahanya di dua kecamatan dimaksud telah dapat: (1) Memberikan wawasan dan pengetahuan kepada pelaku usaha tentang bagaimana manajemen usaha yang baik terutama bagi pebisnis pemula (2) membangkitkan semangat serta motivasi peserta untuk berwirausaha dimulai dengan melakukan pengembangan usaha yang sudah dirintis dengan manajemen yang baik (3) memiliki pengetahuan untuk menghitung dan mencatat keuangan usaha secara sederhana.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adu, Kwaku Appiah. 1997. *Market Orientation and Performance: Do the Findings Established in Large Firm Hold in the Small Business Sector?*. Journal of Euro-Marketing; 6, 3; ABI/INFORM Global.
- Carree, M.A. and Thurik, A.R. 2002. *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. International Handbook of Entrepreneurship Research*. Internet: [m.caree@mw.unimaas](mailto:m.caree@mw.unimaas).
- Kasmir, 2006. *Kewirausahaan*. Rajawali Pers. Jakarta
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2009. *Marketing Management; Thirteenth Edition*. Pearson Education International. New Jersey.
- Kotler P., 2000. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan Implementasi dan Pengendalian*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Lau, Theresa et.al. 2004. *Organizational Capabilities and Performance of SMEs in Dynamic and Stable Environments*. Entrepreneurship and Innovation journal.
- Riyanti B. P. D. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Grasindo, Jakarta
- Tambunan, 2004. *The Performance of Small Enterprises During Economic Crisis: Evidence from Indonesia*. Journal of Small Business Management.
- Tambunan, T. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Beberapa Isu Penting*. Salemba Empat. Jakarta.