

Implementasi Program Pengembangan Kewirausahaan STIE Nobel Indonesia Makassar

Ridwan ¹, Maryadi ², Muhammad Saleh ³, Fitriani Latief ⁴

Keywords :

Pengembangan Kewirausahaan;
Pelatihan;
Coaching dan Pendampingan.

Correspondensi Author

Ekonomi, STIE Nobel Indonesia
Makassar
Email: ridwan@stienobel-indonesia.ac.id

History Artikel

Received: September-2018;

Reviewed: November-2018

Accepted: Desember-2018

Published: Februari-2019

Abstrak. Tujuan Program Pengembangan Kewirausahaan STIE Nobel Indonesia adalah (a) menciptakan wirausaha baru mandiri yang berbasis Iptek, (b) meningkatkan jejaring antara kewirausahaan perguruan tinggi dengan masyarakat industri, (c) menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang sesuai bagi mahasiswa STIE Nobel Indonesia yang telah mempunyai usaha dan yang baru merintis usaha. Metode pendekatan yang digunakan adalah (a) pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dan bisnis, (b) coaching kewirausahaan, (c) magang pada perusahaan mitra, (d) membangun jaringan dan kerjasama dengan perusahaan mitra, (e) pelatihan manajemen produksi dan pemasaran, (f) business meeting dan konsultasi bisnis. Simpulan: (a) Tumbuhnya minat dan motivasi entrepreneurship mahasiswa, (b) terciptanya lima entrepreneur baru mahasiswa pada tahun pertama (2018) yang siap berkompetisi di masyarakat, (c) tumbuhnya kreativitas dan minat mahasiswa untuk membentuk badan usaha, (d) terbangunnya net working antara penyandang dana CSR dengan tenant mahasiswa PPK STIE Nobel Indonesia. Teknik analisis dan hasil kegiatan berupa: pola pembimbingan, pengawasan terhadap tenant, teknik pembiayaan usaha tenant, pola pemberian bantuan teknologi dan metode penyelesaian masalah, (e) membangun jaringan dan kerjasama dengan perusahaan mitra, (f) business meeting dan konsultasi bisnis



This work is licensed under a Creative Commons Attribution
4.0 International License

PENDAHULUAN

Bahwa tantangan terbesar pendidikan tinggi saat ini adalah harus mampu menghasilkan luaran berkualitas tinggi yang mampu bersinerjis dengan dunia bisnis. Bahkan diharapkan luaran tersebut bisa menciptakan lapangan kerja baru, baik bagi dirinya sendiri maupun bagi orang lain, sehingga mampu memberikan kontribusi bagi penyerapan tenaga kerja dan mengurangi masalah pengangguran. Namun pada kenyataannya kultur masyarakat Indonesia

masih menganggap menjadi pegawai negeri sipil merupakan prestise dan kebanggaan yang masih menjadi keinginan sebagian besar lulusan perguruan tinggi. Sebagian besar lulusan perguruan tinggi masih mendambakan bekerja sebagai pegawai negeri sipil ketimbang menjadi *entrepreneur*. Padahal menurut Saban, Echdar (2017), peluang menjadi pegawai negeri sipil saat ini sudah sangat kecil dan terbatas sementara kalau ingin hidup layak dan kaya wadahnya adalah berwirausaha, bukan pegawai negeri sipil.

Senada dengan ini, menurut Renald, Kasali, 2014), untuk membangun wirausaha muda mandiri di kampus, mahasiswa perlu dirubah mindsetnya agar tidak berfikir menjadi pegawai negeri sipil tetapi mau dan berani menjadi wirausaha. Untuk itu perlu dilakukan terobosan-terobosan strategis dalam rangka meningkatkan minat, jiwa dan semangat kewirausahaan mahasiswa.

Untuk membangkitkan minat dan jiwa kewirausahaan mahasiswa, pihak STIE Nobel Indonesia telah merumuskan kurikulum yang berbasis kewirausahaan dimana mahasiswa diwajibkan mengikuti mata kuliah Kewirausahaan pada tiga semester. Pada semester dua diajarkan kewirausahaan, semester tiga manajemen bisnis KUMKM, dan semester lima diajarkan keterampilan bisnis kewirausahaan.

Dengan rancangan kurikulum berbasis kewirausahaan ini, yang dibarengi dengan proses dan orientasi pembelajaran yang baik dan terintegrasi dengan praktik-praktik bisnis riil di masyarakat, diharapkan dapat tercipta *entrepreneur-entrepreneur* muda yang tangguh dan mandiri dari kampus. Namun pada kenyataannya tujuan tersebut belum dapat diwujudkan dengan baik.

Walaupun masih terdapat ketidaksepehaman terhadap *antecedent* orientasi pembelajaran dan praktik-praktik pemasaran bisnis, namun telah cukup banyak penelitian yang menunjukkan hubungan antara orientasi pemasaran bisnis dan orientasi pembelajaran. Orientasi pemasaran bisnis memerlukan pembelajaran organisasi walaupun orientasi pembelajaran mungkin tidak memerlukan pencarian informasi (Rahab & Sudhono, 2012).

Berdasarkan literatur dalam manajemen pemasaran, kinerja pemasaran dapat dipengaruhi oleh orientasi kewirausahaan yang didefinisikan sebagai strategi benefit perusahaan untuk dapat berkompetisi secara lebih efektif di dalam market place yang sama (Porter dalam Mega Usvita, 2014)

Sehubungan dengan kepercayaan dan dukungan yang diberikan oleh Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Ditjen Ristekdikti Kemristekdikti untuk melaksanakan Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) STIE Nobel Indonesia Makassar, maka Tim PPK STIE Nobel

Indonesia telah menyiapkan berbagai program dan langkah-langkah strategis dalam mewujudkan tujuan program tersebut, guna mengatasi permasalahan klasik mahasiswa yaitu rendahnya minat, jiwa dan semangat berwirausaha, serta kemampuan dalam berwirausaha yang masih lemah, baik kemampuan aspek produksi, pemasaran dan pendanaan, serta membangun jaringan bisnis.

Menurut Thomas W. Ziemer dalam Dhikrul Hakin (2014), wirausaha adalah orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemampuan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata serta kreatif dalam rangka meraih sukses dan meningkatkan pendapatan.

Dalam hubungan inilah, maka Program Pengembangan Kewirausahaan STIE Nobel Indonesia diharapkan berperan menjadi wadah bagi para mahasiswa dalam mengembangkan diri menjadi wirausaha muda mandiri, membuka peluang usaha bagi calon wirausaha baru untuk mendirikan usaha baru dan mampu memberikan solusi serta menjadi wadah bagi peserta untuk bereksperimen dalam bisnis yang dilakoninya. Dengan berwirausaha menurut Kasali (2014), dapat mengantarkan mahasiswa untuk hidup lebih sejahtera, lebih mandiri dan menolong banyak orang dalam mengatasi pengangguran.

Program PPK STIE Nobel Indonesia dilaksanakan selama **3 (tiga)** tahun berturut-turut, mulai tahun 2018 sampai dengan 2020. Setiap tahunnya dibina sebanyak 20 *tenant*. Jika pada tahun pertama minimal **5 (lima)** orang *tenant* telah menjadi wirausaha muda mandiri, maka pada tahun kedua direkrut lagi **5 (lima)** orang/ *tenant* yang baru, demikian seterusnya untuk tahun ketiga, sehingga 80% peserta PPK dapat menjadi wirausaha baru yang tumbuh dari kampus.

Urgensi dan target yang ingin dicapai dari program PPK STIE Nobel Indonesia adalah : (1) Tumbuhnya minat, semangat dan motivasi Entrepreneurship dari mahasiswa STIE Nobel Indonesia; (2) Terciptanya Entrepreneur baru dari mahasiswa STIE Nobel Indonesia, minimal 5 orang setiap

tahunnya selama 3 tahun berturut-turut; (3) Tumbuhnya kreativitas dan minat mahasiswa untuk membentuk badan usaha; (4) Terbangunnya *net working* antara penyandang dana CSR dengan program PPK STIE Nobel Indonesia.

METODE

1. Metode Rekrutmen Peserta PPK

Metode rekrutmen peserta PPK STIE Nobel Indonesia meliputi tahap inventarisasi mahasiswa yang telah mempunyai usaha /berwirausaha walaupun kecil, dilakukan dengan tahapan sebagai berikut : (a) Inventarisasi mahasiswa STIE Nobel Indonesia yang telah mempunyai usaha walaupun kecil; (b) Menawarkan keikutsertaan mahasiswa yang telah mempunyai usaha untuk ikut PPK STIE Nobel Indonesia; (c) Membuka pendaftaran calon peserta program PPK STIE Nobel Indonesia tahun 2018-2020; (d) Seleksi peserta hingga diperoleh mahasiswa sebanyak 20 orang, yang terdiri *tenant* (baik yang sedang berwirausaha maupun yang pernah wirausaha tetapi tidak berlanjut); (e) Pendaftaran ulang calon peserta yang telah lulus seleksi untuk mengikuti rangkaian kegiatan program PPK STIE Nobel Indonesia Makassar.

2. Metode Pendekatan

Program PPK STIE Nobel Indonesia menggunakan 2 metode pendekatan, yaitu : (a) Inkubasi pengembangan usaha, adalah pembinaan entrepreneur inkubasi tenant bagi peserta PPK tahun pertama 2018 dan (b) Inkubasi penumbuhan usaha, adalah inkubasi tenant bagi peserta PPK tahun kedua dan ketiga (2019-2020). Metode pendekatan yang dilakukan dalam pelaksanaan PPK Tahun Pertama (2018) adalah sebagai berikut: (a) Pendidikan dan Pelatihan Entrepreneurship dan Manajemen Bisnis; (b) Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kewira-usahaan dan manajemen bisnis, mendorong tumbuhnya motivasi berwirausaha maha-siswa, meningkatkan pemahaman manajemen (organisasi, produksi, keuangan dan pemasaran) dan membuat rencana bisnis (*business plan*); (c) Coaching Kewirausahaan. Kegiatan ini diperuntukan untuk membina

tenant/alumni yang selesai pada setiap akhir tahun (diharapkan setiap tahun dihasilkan minimal 5 orang tenant baru). Mereka ini akan didampingi secara khusus dengan metode Coaching NLP di lokasi usahanya; (c) Magang/Kunjungan Lapangan pada Perusahaan Mitra. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan pengalaman praktis kewirausahaan kepada mahasiswa dengan cara ikut bekerja sehari-hari pada perusahaan mitra. Sehingga mahasiswa yang telah memulai berwirausaha bisa menyempurnakan kegiatan kewirausahaan yang dilakukan sebelumnya guna meningkatkan usahanya; (d) Inkubator untuk Berwirausaha. Inkubator yang diberikan kepada mahasiswa untuk berwirausaha berupa pola pembimbingan, pengawasan terhadap *tenant*, teknik pembiayaan usaha *tenant*, pola pemberian bantuan teknologi dan metode penyelesaian masalah, pengembangan marketing, perbaikan teknologi tenant, dimaksudkan agar program ini dapat berjalan dengan lancar sesuai tujuannya, yaitu terciptanya wirausaha baru yang mandiri, meningkatkan keterampilan manajemen usaha dan menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang cocok, memperbaiki produktivitas dan kualitas produksi dari usaha mereka.

Agar metode pelaksanaan tersebut dapat berjalan dengan baik dan memberikan nilai tambah optimal kepada mahasiswa STIE Nobel Indonesia Makassar, maka kegiatan PPK STIE Nobel Indonesia menggunakan metode Coaching NLP (*Neuro-Linguistic-Programming*) (Gendro, Salim, 2011)

3. Pendampingan dan Konsultasi Bisnis

Perubahan mindset ke *entrepreneurship thinking* merupakan langkah awal dalam proses pendampingan. Proses pendampingan dilakukan dengan metode Coaching NLP yang merupakan pengembangan dari metode teaching, mentoring, training dan consulting. Untuk menjadi wirausaha baru yang mandiri bukanlah pekerjaan yang instan, yang secepatnya diwujudkan, akan tetapi diperlukan suatu proses panjang, dimana calon entrepreneur mendapatkan berbagai pengalaman, pengetahuan dan keterampilan, mulai dari cara-cara memecahkan masalah, berfikir kreatif dan berani mengambil resiko serta memiliki orientasi masa depan yang lebih jelas (Kasali, dkk. 2010).

Hal-hal inilah yang selalu disampaikan kepada calon wirausaha baru peserta PPK STIE Nobel Indonesia. Oleh sebab itu metode pendampingan yang dilakukan adalah metode pemecahan masalah terhadap kasus-kasus yang dihadapi tenant dan tenant mencari solusi pemecahan masalahnya sendiri.

4. Difusi Teknologi, Inovasi dan Manajerial

Kekurangn tahuann cara-cara perhitungan harga pokok selama ini membuat mahasiswa sulit untuk menentukan harga jual yang kompetitif. Penentuan harga jual yang kompetitif merupakan faktor kunci untuk mencapai keunggulan bersaing dalam bisnis sejenis. Oleh sebab itu cara-cara perhitungan harga pokok, penyusunan cash flow merupakan salah satu difusi Iptek diberikan kepada calon wirausaha muda mandiri/peserta PPK STIE Nobel Indonesia. Inovasi perbaikan kualitas produksi, agar produk-produk mahasiswa bisa lebih unggul dibandingkan produk sejenis di pasaran diberikan dengan melakukan sinergi dengan dosen pendamping yang memiliki pengetahuan lebih terhadap produk yang dihasilkan.

Pembiayaan Usaha Tenant. Selain modal sendiri, tenant yang mempunyai *entrepreneurship thinking* dan rencana bisnis professional akan diajukkan untuk mengikuti program PKM yang pendanaannya dari DRPM. Pada kegiatan PKM ini akan diupayakan untuk mendapatkan bantuan dana untuk mengembangkan usaha tenant.

Jaringan Pemasaran. Tim PPK STIE Nobel Indonesia memfasilitasi tenant untuk membangun jaringan pemasaran melalui kegiatan pameran dan *direct selling*, baik yang diselenggarakan oleh STIE Nobel Indonesia Makassar maupun di luar Kampus, seperti pameran, bazar, expo dan lain-lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Implementasi PPK di STIE Nobel Indonesia

Implementasi PPK STIE Nobel Indonesia melalui 3 tahapan, yaitu sebagai berikut :

a. Sosialisasi dan Seleksi peserta PPK

Kegiatan sosialisasi merupakan kegiatan awal dari program PPK STIE Nobel Indonesia. Komitmen Tim pengelola PPK dalam mencapai tujuan menghasilkan wirausaha muda mandiri telah dimulai sejak awal tahun, yaitu sejak pengumuman pemenang hibah PPK, dimana STIE Nobel Indonesia sebagai salah satu pemenang hibah tersebut.

Sosialisasi dilakukan dengan metode jemput bola, yaitu Tim PPK langsung ke kelas-kelas memberikan penjelasan kepada mahasiswa, baik yang sudah merintis usaha sendiri maupun yang belum mempunyai usaha, namun mempunyai semangat dan spirit untuk mau berwirausaha. Selain penjelasan langsung, sosialisasi juga dilakukan dengan membuat pengumuman tertulis tentang penerimaan calon peserta PPK. Peserta yang berminat kemudian mendaftar diri ke Tim lewat wakil Ketua III Bidang Kemahasiswaan, yang selanjutnya dilakukan seleksi secara tertulis untuk mendapatkan 20 orang mahasiswa yang siap untuk dibimbing dalam PPK STIE Nobel Indonesia selama tiga tahun. Dari 20 peserta tersebut diperoleh jenis-jenis usaha yang telah dan akan dikembangkan.

Indikator keberhasilan yang dicapai adalah mahasiswa faham dan mau mengikuti program PPK ini, dimana jumlah pendaftar yang ingin mengikuti program ini sebanyak 45 orang, namun dengan seleksi ketat dan sesuai kuota hanya diterima 20 orang untuk tahun pertama 2018.

b. Pelatihan dan coaching PPK

Pelatihan dan coaching kewirausahaan dan manajemen bisnis diikuti 20 mahasiswa peserta PPK STIE Nobel Indonesia. Pelatihan kewirausahaan dan manajemen bisnis dilaksanakan selama 3 hari efektif (24 Jam), dengan materi : merumuskan visi bisnis, menemukan motivasi diri dan ide bisnis, deskripsi produksi dan Teknik penetapan harga pokok dan harga jual, teknik penjualan dan penentuan titik impas, penyusunan business plan, teknik memenangkan persaingan dan menemukan pasar, training pembuatan makanan dari bahan baku terigu, training daur ulang limbah, kunjungan lapangan, presentasi/diskusi, inkubator bisnis.

Luaran yang dicapai dari pelatihan dan coaching adalah seperti gambar berikut:



Gambar 1. Training pembuatan Roti



Gambar 2. Pelatihan dan Coaching

Tahapan Coaching yang dilakukan terhadap mahasiswa peserta PPK STIE Nobel Indonesia adalah sebagai berikut :

Tahap pertama adalah pemetaan usaha peserta untuk mengidentifikasi kondisi awal usahanya (KA). Metode yang digunakan adalah chunking, membagi usaha tenant menjadi 5 masalah yang lebih kecil, yaitu keuntungan usaha, produk, pemasaran, pembukan dan keuangan, sehingga lebih mudah dicarikan solusainya. Karena itu dilakukan dengan cara diskusi antara Coach PPK dengan peserta. Kemudian menggali sumber daya internal dan eksternal masing-masing tenant.

Tahap kedua, melakukan manuver untuk memperbaiki sikap mental tenant (*attitude*) dan menemukan teknik-teknik yang dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan wirausaha agar lebih efisien dan efektif.

Indikator capaian kegiatan pelatihan dan coaching ini adalah: (a) berubahnya sikap mental mahasiswa untuk mau berbisnis, mau keluar dari zona nyamannya, (b) mahasiswa mampu menyerap dengan baik materi yang disajikan, (c) mahasiswa mampu menguasai dan menemukan teknik-teknik yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan wirausaha agar efisien dan efektif, misal bagaimana teknik produksi yang baik, bagaimana menghitung harga pokok produk, sistem pemasaran yang baik, bagaimana mengelola keuangan usahanya, dan bagaimana membangun jaringan bisnis yang baik.

Kegiatan coaching dan pendampingan seperti gambar berikut.

c. Pendampingan Usaha Peserta PPK

Dalam menjalankan usahanya, peserta PPK mendapatkan pendampingan usaha secara intensif berdasarkan kondisi awal usahanya. Penilaian kondisi awal dilakukan bersama antara mahasiswa sebagai pelaku usaha dengan dosen pendampingnya. Poin yang dinilai terdiri dari 5 komponen pokok, yaitu keuntungan usaha, keuntungan produk/jasa, pemasaran, administrasi keuangan. Berdasarkan kondisi awal tersebut dilakukan manuver untuk memperbaiki sikap mental (*attitude*) dan menemukan teknik-teknik yang dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan wirausaha yang lebih efektif dan efisien, yaitu difusi teknologi, inovasi dan manajerial. Masing-masing peserta PPK mempunyai permasalahan yang berbeda dan spesifik sehingga manuver yang diberikan untuk peningkatan usaha peserta juga berbeda dan spesifik.

Pendampingan usaha bagi peserta PPK dilakukan minimal sekali dalam dua minggu dengan waktu yang telah disepakati antara peserta dan dosen pendampingnya. Setiap bulan dilakukan evaluasi kemajuan usaha dalam bentuk bisnis meeting yang dihadiri oleh semua peserta PPK dan pendampingnya, dimana setiap peserta memaparkan kemajuan usaha dan kendala-kendala yang dihadapi untuk dicari pemecahannya segera. Sampai pada akhir program 2018, peserta PPK yang telah menjalankan usahanya secara baik adalah sebanyak 8 orang, sedangkan sisanya masih dalam taraf menuju kematangan usaha, dan akan berlanjut pada tahun ke-2 2019.



Gambar 3. Pendampingan di Lokasi directseli

2. Strategi Keberlanjutan PPK

Jika PPK STIE Nobel Indonesia selama tiga tahun (2018-2020) yang dibiayai oleh DRPM Ditjen Ristekdikti Kemristekdikti ini berakhir, maka unit PPK ini akan tetap dipertahankan dan berjalan, yang berfungsi sebagai unit bisnis yang akan menaungi dan membina berbagai aktivitas mahasiswa dalam pengembangan bisnisnya. Agar unit PPK STIE Nobel Indonesia bisa sustainable, berjalan dan eksis sebagai wadah pencetak wirausaha muda mandiri di Kampus, maka dibutuhkan sumber dana tetap yang bisa membiayai kelangsungan unit PPK. Untuk itu diperlukan strategi-strategi yang jitu agar bisa tetap *sustainable* dan eksis kedepan.

Strategi yang dilakukan dalam rangka sustainable dan eksis unit PPK STIE Nobel ke depan adalah:

- a. Menjadikan organisasi PPK ini sebagai Inkubator bisnis yang bernaung di bawah STIE Nobel Indonesia, khususnya di bawah koordinasi Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M).
- b. Menawarkan berbagai jasa dan program Inkubator kepada Koperasi dan UMKM di Sulawesi Selatan, baik menyangkut aspek penguatan manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen produksi, akuntansi, penguatan organisasi kelembagaan dan lain-lain.
- c. Melakukan pendekatan dengan BUMN di Sulawesi Selatan dalam memanfaatkan dana CSR nya, dimana PPK STIE Nobel Indonesia berperan dan berfungsi sebagai mediator antara BUMN dengan KUMKM yang membutuhkan pembinaan, sekaligus sebagai konsultan KUMKM.
- d. Membangun kerjasama dengan *tenant* alumni yang telah berhasil usahanya

untuk membantu mahasiswa yang sedang membangun usahanya di kampus, dengan memberikan shering/bantuan pembinaan lewat PPK STIE Nobel Indonesia.

- e. Memberikan konsultasi dan bimbingan teknis kepada *tenant-tenant* yang telah berhasil, baik alumni maupun mahasiswa agar bisnisnya tetap eksis.
- f. Melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala kepada semua alumni program PPK STIE Nobel Indonesia, baik yang telah berhasil maupun yang belum, sehingga jika ada kendala yang mereka hadapi dapat dibantu pemecahannya dengan segera.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan kegiatan ini adalah: (1) Implementasi program PPK STIE Nobel Indonesia tahun 2018 dilakukan melalui tiga tahap, yaitu sosialisasi dan seleksi, pelatihan dan coaching entrepreneurship, manajemen bisnis dan pendampingan; (2) Hasil yang dicapai dari program PPK STIE Nobel Indonesia adalah (a) Tumbuhnya minat dan motivasi Entrepreneurship dari mahasiswa, (b) Terciptanya Entrepreneur baru mahasiswa tahun pertama (2018) sebanyak 5 (lima) orang, (c) Tumbuhnya kreativitas dan minat mahasiswa untuk membentuk badan usaha, (d) terbangunnya *net working* antara penyandang dana CSR dengan program PPK STIE Nobel Indonesia; (3) Jika program pengembangan PPK STIE Nobel Indonesia yang dibiayai oleh DRPM Ditjen Ristekdikti Kemristekdikti berakhir, maka unit PPK ini akan tetap dipertahankan dan berjalan, yang berfungsi sebagai unit bisnis yang akan menaungi dan membina berbagai aktivitas mahasiswa dalam pengembangan bisnis/wirausahanya.

Agar unit PPK STIE Nobel Indonesia ini bisa eksis sebagai wadah pencetak wirausaha muda mandiri, disarankan kepada institusi STIE Nobel Indonesia agar (a) dapat menyiapkan dana pendampingan untuk membiayai kelangsungan unit PPK ini, (b) menjadikan organisasi PPK sebagai Inkubator bisnis, menawarkan jasa dan program Inkubator kepada KUMKM di Sulawesi Selatan, (c) membangun kerjasama dengan *tenant* yang telah berhasil, memberikan konsultasi dan bimbingan teknis kepada *tenant-*

tenant binaan, dan melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala kepada semua alumni PPK STIE Nobel Indonesia.

DAFTAR RUJUKAN

Dhikrul,Ahkim.2014.Pengembangan pendidikan kewirausahaan berdasarkan nilai-nilai budaya untuk membentuk daya saing dan karier bangsa,Jurnal Kewirausahaan,Vol.1,Juni 2015.

Kasali,Renald.2010.Modul kewirausahaan untuk Program S1,Jakarta:Hikmah.

Rahab & Sudjono.2010.Pengembangan kapasitas keinovasian IKM berbasis orientasi kewirausahaan dan pembelajaran organisasional,Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan,Vo;.1,Januari,2012.

Mega Usvita. 2014. Pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja pemasarn IKM Kota Padang dengan differentiation strategy sebagai variable interening,e-jurnal Apresiasi Ekonomi, Volume 2 Nomor 1,Januari 2014.

Salim,Gendro. 2011. Neuro Entrepreneurship: Neuro-Linguistic Programming, Mengubah Peluang Menjadi Uang, Jakarta: Sinergi Media.

Salim, Gendro .2010.Neuro Coaching: Merumuskan aksi business coaching dalam sebuah formula, Jakarta: Sinergi Media

Siyamtina,Heru Sulistiyo;Enny Rahmani. 2011. Model peningkatan kinerja melalui kapabilitas inovasi pada UKM di Semarang, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Volme 12 No.1.2011.

UKM ang berbasis ERkonomi Lokal,Jurnal Pengkajian

Saban,Echdar.2017.Manajemen entrepreneurship-Kiat sukses menjadi wirausaha, Yogyakarta: Andi Ofset.

Saban,Echdar. 2014. Kewirausahaan solusi cerdas atasi pengangguran, Jogyaakarta: Depublish.

Tambunan.2006.Pengkajian peningkatan daya saing UKM yang berbasis pengembangan ekonomi lokal,Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM,Nomor 2 tahun 1, 2006.

Wiyadi.2009.Development Competitiveness model for small-medium enterprices among the creative industry in bandung,Procedia-social and behavioral sciences.Volume 237,February 2009.