

Strategi Pengembangan Minat Wirausaha Melalui Proses Pembelajaran

Oleh:
Arasy Alimudin
email:arasybest@gmail.com

Abstract

Universitas Narotama sebagai perguruan tinggi penyelenggara pembelajaran kewirausahaan, berupa program-program unggulan yang dapat dilaksanakan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yang pada akhirnya dapat meningkatkan minat wirausaha melalui proses pembelajaran dengan menggunakan metode analisis SWOT dan Matrik GE dimana Strategi pengembangan minat wirausaha melalui proses pembelajaran, melalui pemetaan terhadap karakteristik peserta mata kuliah kewirausahaan, silabus dan materi ajar sesuai dengan standar KKNI level 6 yang mendiskripsikan capaian pembelajaran berdasarkan profil wirausaha mahasiswa yang telah ditetapkan. Metode pembelajaran yang sesuai dan berbasis project, metode evaluasi pembelajaran yang sesuai, profil wirausaha yang menarik, mitra usaha yang merupakan tempat inkubator usaha bagi para mahasiswa peserta kuliah kewirausahaan, suasana ruang kuliah yang menyesuaikan dengan topik pembelajaran dan dilengkapi perangkat multi media serta alat peraga, disain perkuliahan dan penugasan terstruktur, kompetennya dosen pengajar. menciptakan keuntungan yang menarik bagi mahasiswa.

Kata Kunci: *Keunggulan Kompetitif, Strategi, Minat wirausaha, Proses pembelajaran.*

PENDAHULUAN

Pengembangan wirausaha merupakan tuntutan setiap daerah untuk dapat meningkatkan kesejahteraan penduduk dan wilayahnya. Untuk dapat mengembangkan wirausaha secara eksponensial dibutuhkan suatu strategi yang tepat sasaran dan tepat guna. Strategi dikatakan tepat sasaran dan tepat guna apabila dapat menentukan apa yang harus dikerjakan untuk mencapai suatu tujuan dengan proses yang lebih cepat secara waktu dan lebih efisien secara biaya, dan mampu menciptakan keunggulan bersaing yang berkesinambungan.

Pendidikan merupakan instruksional atau experensial untuk mengembangkan pola-pola perilaku seseorang dalam bidang pengetahuan keterampilan atau sikap untuk mencapai standar yang diharapkan, (Sudirman, 2001). Sehingga bukanlah suatu kebetulan jika mahasiswa dalam proses pembelajaran memiliki ketertarikan pada dunia usaha jika dirangsang melalui mekanisme proses pembelajaran yang meningkatkan minat mahasiswa untuk berwirausaha. Friedman dan Pollack (dalam Sudirman 2001), mengemukakan enam

tahap dalam proses Pendidikan (six stages of the training process). Posisi enam tahap yang digunakan dalam proses Pendidikan dimaksud adalah sebagai berikut: (1) menyadari kebutuhan (awereness of need). (2) menganalisis masalah (analyzing the problems). (3) menentukan pilihan (knowing options). (4) menyadari suatu pemecahan (adopting asolution). (5) mengajarkan suatu keterampilan (teaching a skill). 6) integrasi dalam sistem (integration in the system). Sedangkan hasil penelitian Choo (1991) menunjukkan bahwa efektivitas program Pendidikan tergantung kepada evaluasi kualitas Pendidikan , rancangan kursus dan pengalaman pembelajaran.

Perguruan tinggi sebagai penyelenggara pendidikan kewirausahaan, pada tahap awal harus mampu menumbuhkan minat berwirausaha pada mahasiswa dan menjadikan wirausaha sebagai pilihan karir yang mereka pilih setelah lulus, untuk itu diperlukan preferensi tentang keuntungan menjadi seorang wirausaha dan bagaimana meminimalisir resiko dalam berwirausaha, dan membangun mindset untuk meninggalkan comfort zone apabila ingin memperoleh sukses yang berkelanjutan. Agar proses pembelajaran kewirausahaan dapat menumbuhkan minat wirausaha sebagai pilihan karir, dibutuhkan intensi dari mahasiswa. Menurut Hannes Leroy et all (2008) mengemukakan Teori Perilaku Terencana (Theory of Planned Behavio) yang menyatakan dibutuhkan tiga pilar sebagai anteseden dari intensi, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan persepsi mengenai kemampuan mengendalikan segala sesuatu yang mempengaruhi apabila hendak melakukan perilaku tersebut. Pengembangan kewirausahaan di perguruan tinggi harus dikembangkan tidak hanya dalam kerangka pengembangan ilmu tetapi juga harus merupakan project base learning yang membangun 'keunggulan-keunggulan' didalam mengeksplorasi lingkungan untuk menciptakan berbagai peluang-peluang usaha.

Proses pembelajaran kewirausahaan juga harus mampu membangun karakter wirausaha pada mahasiswa, meliputi keberanian mengambil resiko, mampu melihat masa depan dan menciptakan peluang, mampu melakukan modifikasi produk dengan memberikan nilai tambah bagi konsumen, sehingga menciptakan perbedaan dengan pesaing.

Hasil penelitian Imron Rosyadi(2013) menyatakan salah satu yang menjadi kendala dalam Usaha mikro dan kecil milik mahasiswa adalah manajemen usaha yang bersifat

historically transmitted, sehingga menghambat perkembangan usaha (kasus untuk jenis usaha tertentu); dan Skill kewirausahaan yang relatif masih rendah, sehingga usaha tidak berkembang secara optimal.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dilakukan analisa secara komprehensif dan mendalam, untuk melihat kekuatan dan potensi Universitas Narotama sebagai perguruan tinggi penyelenggara pembelajaran kewirausahaan, berupa program-program unggulan yang dapat dilaksanakan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) yang pada akhirnya dapat meningkatkan minat wirausaha melalui proses pembelajaran dengan menggunakan metode analisis SWOT sebagai berikut:

Analisa Kekuatan dan Kelemahan (Strength (S) and Weaknes (W))

Analisa mengenai kekuatan dan kelemahan organisasi dilakukan dengan membuat kerangka umum yang biasanya dikenal dengan “ resource base view of the firm “ (Wernerfelt, 1984). Dimana asumsi-asumsi dasar “ resource base view of the firm “ sebagai berikut :

1. Resource Heterogenity :

Universitas Narotama dipandang sebagai sejumlah sumber daya produktif yang memiliki sejumlah sumber daya yang berbeda.

2. Resource immobility :

Sumber daya yang membuat Universitas Narotama mampu menetralsisir ancaman dan mengeksploitasi peluang. Kemampuan sumber daya ini hanya dimiliki oleh Universitas narotama dan sulit untuk ditiru, walaupun bisa akan memakan biaya yang tinggi. Merupakan sumber daya potensial untuk daya saing Universitas Narotama.

Sumber daya (Resource) :

Kumpulan asset dan capabilities organisasi baik yang tangible maupun intangible yang unik.

Dimana nilai dari sumber daya perusahaan ditentukan oleh :

1. Customer Demand :

Fulfillment of customer needs (kemampuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen)

2. Resources Scarcity :

Distinctive competence, memiliki kompetensi yang berbeda dan sulit untuk ditiru. Biasanya ada pada diri manusia dan dibentuk oleh capabilities manusia.

3. Appropriability : kemampuan untuk menyediakan dimana ini menyangkut distribution profit (kemampuan perusahaan menjaga keseimbangan antara kebutuhan karyawan dan perusahaan.

Identifikasi Peluang dan Ancaman dengan model Struktur Conduct Performance (SCP) Jay Barney(1991), *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*.

1. Sturcture : Struktur kurikulum yang mampu meningkatkan jumlah peserta mata kuliah kewirausahaan, tingkat diferensiasi mata kuliah kewirausahaan,yang sulit ditiru oleh pesaing Unnar,yang memasukkan unsur peluang dari kebijakan pemerintah dan ancaman dari perguruan tinggi lain yang lebih fokus untuk pengembangan wirausaha.
2. Conduct : merupakan aktivitas perkuliahan kewirausahaan yang spesifik dalam pengembangan metode belajar dan materi ajar, yang memasukkan unsur peluang dari dunia usaha,pengguna,asosiasi dan ancaman dari perguruan tinggi lain yang lebih fokus untuk pengembangan wirausaha
3. Performance : merupakan kinerja dosen yang ditunjukkan melalui hasil angket dan kinerja mahasiswa yang ditunjukan melalui nilai mata kuliah. yang memasukkan unsur peluang dari dunia usaha,pengguna,asosiasi,alumni dan ancaman dari mahasiswa yang tidak mendapat manfaat dari pembelajaran wirausaha.

PEMBAHASAN

Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT yang menjadikan respondennya adalah mahasiswa yang mengikuti mata kuliah kewirausahaan,dosen yang menjadi pengampu mata kuliah kewirausahaan dan dosen yang menjadi pengajar mata kuliah kewirausahaan.metode pengumpulan data menggunakan metode survey yang menjadikan seluruh populasi yakni mahasiswa peserta mata kuliah kewirausahaan dan dosen pengampu serta pengajar mata kuliah kewirausahaan periode genap 2013-2014 yang berjumlah 200 orang Mahasiswa, 1 orang dosen pengampu dan 3 orang dosen pengajar.

**Tabel 1. Internal factor analysis strategy
Untuk mengetahui Kekuatan (strength) dan Kelemahan**

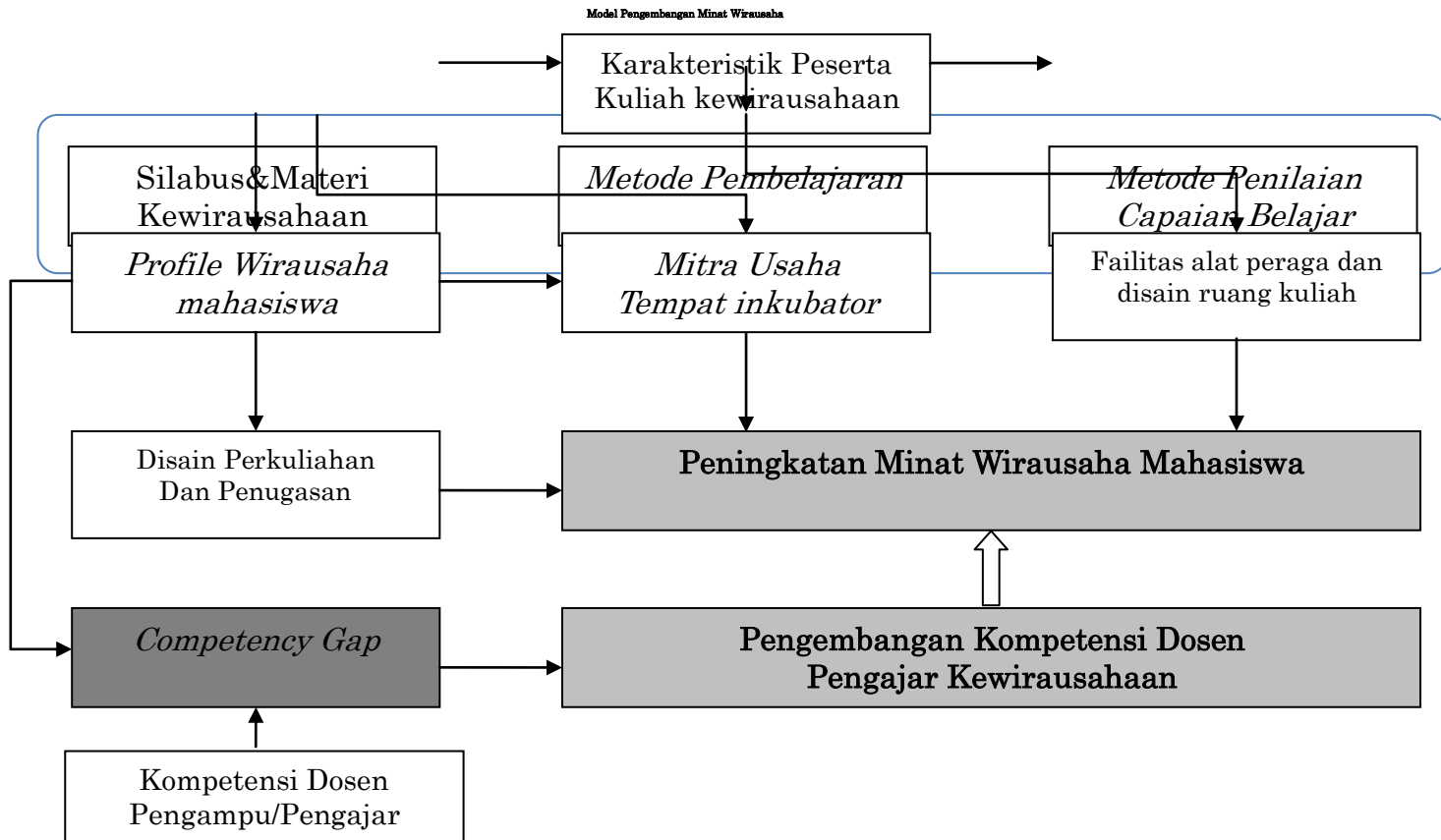
Identifikasi Lingkungan Internal	
Kekuatan	Kelemahan
Ruang Kuliah memadai dan nyaman	Disain ruang kuliah belum menunjang diskusi mahasiswa
Peralatan Multi Media memadai	Alat peraga kewirausahaan
Modul Pembelajaran memadai berbasis online	Materi masih berbasis teori belum berbasis riset dan praktek
Penguasaan dosen pengajar terhadap teori kewirausahaan	Penguasaan dosen dalam praktek kewirausahaan
Penguasaan dosen pengajar dalam Relationship dengan mahasiswa	Penguasaan dosen sebagai fasilitator masih kurang
Evaluasi dosen terhadap kuliah tatap muka	Evaluasi dosen terhadap penugasan
Evaluasi dosen terhadap diskusi	Evaluasi dosen terhadap e-learning
Kemampuan menjelaskan	Sistematika Menjelaskan
Kemampuan memberi jawaban atas pertanyaan yang diajukan	Kemampuan membangkitkan minat terhadap mata kuliah
Kedisiplinan / kehadiran	Kesediaan membantu mahasiswa diluar jam kuliah
Kejelasan Silabus	Inkubator Business
Transparansi penilaian	Kejelasan kompetensi

**Tabel 2. Eksternal factor analysis strategy
Untuk mengetahui peluang dan ancaman**

Identifikasi Lingkungan eksternal	
Peluang	Ancaman
Kurikulum KKNi (Perkuliahan berbasis capaian pembelajaran)	Perguruan Tinggi Pesaing yang fokus pada wirausaha
SKPI (Surat Keterangan Pendamping Ijazah)	Integrasi bahan kajian lintas disiplin ilmu untuk pengembangan wirausaha
Ikatan Alumni yang berwirausaha	Permintaan pasar yang cepat berubah
Asosiasi Wirausaha	Life cycle pasar yang cepat jenuh
Komunitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah	Sulitnya prooduk baru masuk kedalam pasar
CSR Pelatihan Wirausaha oleh Perusahaan	Tingkat persaingan wirausaha baru
Akses permodalan untuk start up business	Meningkatnya biaya resiko usaha
Teknologi yang menunjang kegiatan wirausaha	Tingginya biaya pra usaha.

Tabel 3. Rumusan Grand Strategy
Rumusan Grand Strategy

SO Strategi	ST Strategi
Penyusunan Silabus kewirausahaan sesuai dengan Kurikulum KKNI (Perkuliahan berbasis capaian pembelajaran)	Benchmarking Perguruan Tinggi Pesaing yang fokus pada wirausaha
Memasukkan kompetensi wirausaha sebagai bagian dari SKPI (Surat Keterangan Pendamping Ijazah)	Identifikasi bahan kajian lintas disiplin ilmu untuk pengembangan wirausaha
Penugasan berbasis project di tempat usaha sesuai dengan minat usaha mahasiswa	Membangun mitra usaha dengan usaha yang sudah sukses
Perkuliahan berbasis kasus riil wirausaha mahasiswa	Workshop ide generating bisnis dan ide selection bisnis
WO Strategi	WT Strategi
Optimalisasi pemanfaatan CSR Pelatihan Wirausaha oleh Perusahaan	Monitoring dan evaluasi ide wirausaha baru oleh pelaku usaha
Membangun jejaring dan kerjasama Akses permodalan untuk start up business	Mendelete kegiatan atau ide usaha yang berbasis biaya tinggi.
Pengembangan Teknologi yang menunjang kegiatan wirausaha	Magang wirausaha di usaha yang sudah establish



Untuk membangun minat wirausaha mahasiswa maka diperlukan pemetaan terhadap karakteristik peserta mata kuliah kewirausahaan berdasarkan analisa demografi, untuk mengetahui atensi mahasiswa peserta kuliah, sehingga dosen pengajar dapat menyesuaikan disaian dan metode belajar agar diminati oleh mahasiswa. kemudian disusun silabus dan materi ajar sesuai dengan standar KKNI level 6 yang mendiskripsikan capaian pembelajaran berdasarkan profil wirausaha mahasiswa yang telah ditetapkan. Metode pembelajaran juga harus sesuai dan berbasis project yang menjamin tercapainya luaran pembelajaran yang telah ditetapkan mulai dari kegiatan perkuliahan 1 sampai kegiatan perkuliahan ke 16. Untuk menjamin ketercapaian profil wirausaha mahasiswa, maka diperlukan metode evaluasi pembelajaran yang sesuai dimana metode evaluasi yang digunakan bersifat melekat pada setiap kegiatan perkuliahan dan menggunakan perangkat evaluasi yang menjamin tercapainya luaran pembelajaran kewirausahaan, mulai dari observasi, tes tulis, tes lisan dan wawancara, sampai pada instrument evaluasi lainnya yang sesuai untuk mengukur kompetensi wirausaha yang telah ditetapkan. profil wirausaha yang ditetapkan meliputi:

1. Sikap wirausaha yang harus dimiliki yakni keberanian mengambil resiko, mampu melihat masa depan dan menciptakan peluang, mampu melakukan modifikasi produk dengan memberikan nilai tambah bagi konsumen, sehingga menciptakan perbedaan dengan pesaing.
2. Kompetensi pengetahuan meliputi: lingkungan mikro dan makro ekonomi, Pemasaran, Keuangan, Kelayakan Bisnis, Manajemen Usaha dan manajemen resiko.
3. Kompetensi keterampilan meliputi : Komunikasi Bisnis, Perencanaan Usaha, Ide Generating, Menciptakan Produk/Jasa, Membangun Relasi dan Jejaring Pasar.

Untuk menjamin muatan praktek pada proses pembelajaran maka diperlukan mitra usaha yang merupakan tempat inkubator usaha bagi para mahasiswa peserta kuliah kewirausahaan. Mitra Usaha ini dapat berupa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau tempat inkubator yang disediakan sebagai CSR perusahaan yang biasanya didalamnya banyak usaha-usaha kecil dan menengah binaan.

Sebagaimana kita ketahui untuk menghilangkan suasana formil dan rutinitas yang menghambat kreatifitas, maka diperlukan suasana ruang kuliah yang menyesuaikan dengan

topik pembelajaran dan dilengkapi perangkat multi media serta alat peraga, untuk memudahkan mahasiswa menerima proses pembelajaran kewirausahaan. serta menghadirkan suasana pembelajaran yang meenyenangkan.

Seringkali pelaksanaan perkuliahan tidak menghasilkan luaran yang telah ditetapkan, untuk itu perlu dibuat disain perkuliahan dan penugasan terstruktur yang menjamin tercapainya luaran pembelajaran. disain perkuliahan tidak hanya menyangkut format materi dan bahan ajar tetapi juga format dosen pengajar dan mahasiswa peserta kuliah, agar sesuai dengan topik pembelajaran. Format penugasan juga harus dibentuk sedemikian rupa agar dapat memastikan bahwa setiap peserta kuliah memahami dan menguasai topik pembelajaran yang diberikan.

Berdasarkan hasil wawancara, salah satu kelemahan yang menyebabkan minat wirausaha mahasiswa kurang adalah tidak kompetennya dosen pengajar, sehingga terjadi gap antara target capaian pembelajaran dengan kemampuan yang dimiliki oleh dosen pengajar. Untuk itu pihak Universitas Narotama harus memfasilitasi kemampuan dosen pengajar, baik melalui workshop ataupun kegiatan pemagangan wirausaha secara terstruktur dan berkesinambungan.

Pemetaan Produk Mata Kuliah Kewirausahaan

Dalam pemetaan produk ini terdapat dua analisa yang dipergunakan yaitu *analisis daya tarik dan analisis daya saing* . Pendekatan pemetaan produk ini menggunakan sistem yang diterapkan oleh *General Electric*, dengan memakai analisa ini diharapkan akan dapat diketahui seberapa jauh daya tarik mata kuliah kewirausahaan dan seberapa besar daya saing dosen kewirausahaan dengan dosen yang ada.

Analisis Daya Tarik Mata Kuliah Kewirausahaan

Analisis ini merupakan pendekatan untuk mengukur daya tarik mata kuliah kewirausahaan bagi para mahasiswa baik yang telah menempuh maupun yang akan menempuh mata kuliah kewirausahaan. Pendekatan ini menggunakan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi daya tarik mata kuliah kewirausahaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi daya tarik mata kuliah kewirausahaan diperkirakan mencakup 6 elemen yaitu :

- a. Luaran Pembelajaran Wirausaha
- b. Suasana Perkuliahan
- c. Biaya yang dikeluarkan mahasiswa

- d. Keuntungan yang diperoleh mahasiswa
- e. Prasyarat perkuliahan
- f. SKS perkuliahan

Pengukuran daya tarik mata kuliah dilakukan dengan cara melakukan rating terlebih dahulu pada elemen-elemen yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi daya Tarik mata kuliah kewirausahaan. Kemudian dilakukan pembobotan, dan selanjutnya ditentukan nilai dari masing-masing elemen.

Dalam menentukan rating, digunakan kategori sebagai berikut :

- ✳ Rating 1 : Kurang sekali
- ✳ Rating 2 : Kurang
- ✳ Rating 3 : Sedang
- ✳ Rating 4 : Kuat
- ✳ Rating 5 : Kuat sekali

Perhitungan dari analisa daya tarik Mata Kuliah Kewirausahaan terlihat sebagai berikut :

Tabel 4.
TABEL / ANALISIS DAYA TARIK MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN

KETERANGAN	RATING	BOBOT	NILAI
Luaran Pembelajaran Wirausaha	2	0,25	0,50
Suasana Perkuliahan	3	0,20	0,50
Biaya yang dikeluarkan mahasiswa	4	0,10	0,40
Keuntungan yang diperoleh mahasiswa	2	0,25	0,50
Prasyarat perkuliahan	4	0,10	0,40
SKS perkuliahan	2	0,10	0,20
TOTAL		1,00	2,50

Analisis Daya Saing Universitas

Selanjutnya dapat dilakukan analisis terhadap daya saing universitas dalam industri pendidikan tinggi. Analisis ini mempunyai tujuan untuk mengetahui daya saing (competitive advantage) Universitas Narotama relatif dalam industri pendidikan tinggi. Faktor-faktor yang menjadi dasar pertimbangan dalam analisa ini adalah faktor-faktor internal yaitu :

- a. Pangsa pasar
- b. Biaya kuliah
- c. Jenis dan jumlah program studi
- d. Reputasi perusahaan dan citra produk
- e. Kapasitas dosen
- f. Efisiensi waktu kuliah
- g. Profit Margin
- h. Pelayanan
- i. Kualitas produk

Pengukuran daya saing perusahaan dilakukan dengan cara yang sama yaitu menentukan rating dari masing-masing elemen terdahulu, kemudian dilakukan pembobotan dan selanjutnya ditentukan nilai dari masing-masing elemen tersebut .

Rating dilakukan dengan cara melakukan perbandingan antara perusahaan dengan para pesaingnya. Skala yang digunakan sama dengan skala pada analisa daya tarik industri. Hasil perhitungan dari analisa daya saing perusahaan dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 5.

TABEL / ANALISA DAYA SAING UNIVERSITAS NAROTAMA

K E T E R A N G A N	RATING	BOBOT	NILAI
Pangsa pasar	3	0,15	0,45
Biaya kuliah	2	0,15	0,15
Jenis dan jumlah program studi	3	0,10	0,30
Reputasi perusahaan dan citra produk	3	0,05	0,15
Kapasitas dosen	2	0,15	0,30
Efisiensi waktu kuliah	3	0,10	0,30
Pelayanan	3	0,10	0,30
Fasilitas	2	0,20	0,40
TOTAL		1,00	2,35

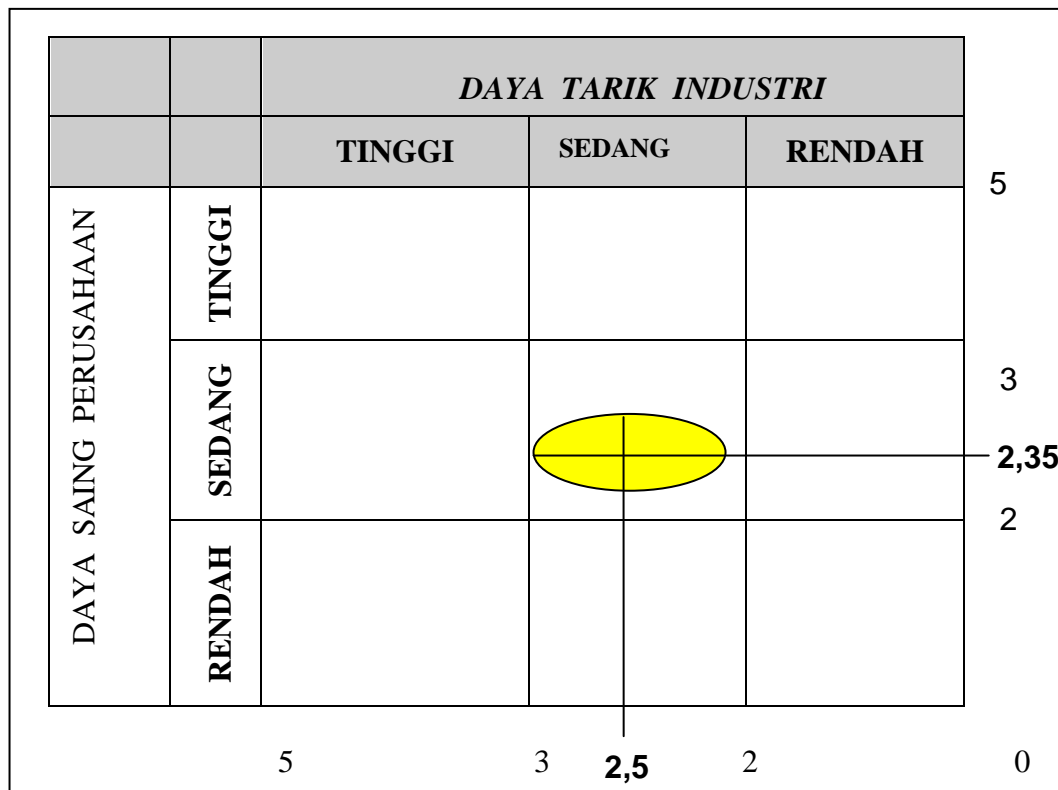
Setelah perhitungan dilakukan dapat diketahui nilai rata-rata tertimbang dan daya saing perusahaan terhadap pesaingnya. Kemudian dilakukan penempatan posisi produk seperti yang

terlihat pada diagram pemetaan produk. Sumbu horisontal digambarkan sebagai daya tarik industri dan sumbu vertikal digambarkan sebagai daya saing perusahaan. Ada 3 (tiga) kategori yang digunakan dalam mengukur kedua analisa di atas yaitu :

- a. Untuk nilai : 3 – 5 diklasifikasikan Tinggi
- b. Untuk nilai : 2 – 3 diklasifikasikan Sedang
- c. Untuk nilai : 0 – 2 diklasifikasikan Rendah

Dari diagram pemetaan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa mata kuliah kewirausahaan di pasar industri pendidikan tinggi di surabaya dengan *daya tarik yang tergolong sedang (2,5)*. Sedangkan dalam analisa *daya saing Universitas Narotama terlihat dalam klasifikasi mengarah ke rendah (2,35)*.

GRAFIK PEMETAAN PRODUK



Posisi ini membawa implikasi sebagai berikut :

a. Aspek Analisa Daya Tarik Mata Kuliah Kewirausahaan

Secara relatif daya Tarik mata kuliah kewirausahaan berada pada posisi sedang, artinya mata kuliah ini masih cukup menarik bagi mahasiswa terutama jika menjanjikan keuntungan yang menarik bagi mahasiswa.

b. Aspek Analisa Daya Saing Perusahaan.

Dari aspek ini dapat diketahui posisi persaingan Universitas Narotama relatif terhadap pesaing utamanya di wilayah Surabaya. Dari matrik nampak terlihat bahwa posisi persaingan berada pada posisi sedang dan ke rendah. Ini dapat dilihat dari beberapa hal yaitu dari sisi biaya kuliah, kapasitas dosen dan fasilitas yang masih belum mendukung daya saing. Kondisi ini menyebabkan hasil usaha menurun walaupun reputasi dan jumlah program studi secara relatif lebih baik dari pesaing. Demikian juga dari aspek pelayanan, perusahaan masih memiliki competitiveness relatif lebih baik dari pesaing.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil studi dan pembahasan mengenai strategi pengembangan minat wirausaha melalui proses pembelajaran, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Untuk membangun minat wirausaha mahasiswa maka diperlukan pemetaan terhadap karakteristik peserta mata kuliah kewirausahaan, silabus dan materi ajar sesuai dengan standar KKNI level 6 yang mendeskripsikan capaian pembelajaran berdasarkan profil wirausaha mahasiswa yang telah ditetapkan. Metode pembelajaran yang sesuai dan berbasis project, metode evaluasi pembelajaran yang sesuai, profil wirausaha yang menarik, mitra usaha yang merupakan tempat inkubator usaha bagi para mahasiswa peserta kuliah kewirausahaan, suasana ruang kuliah yang menyesuaikan dengan topik pembelajaran dan dilengkapi perangkat multi media serta alat peraga, disain perkuliahan dan penugasan terstruktur, kompetennya dosen pengajar.
2. Mata kuliah ini masih cukup menarik bagi mahasiswa terutama jika menjanjikan keuntungan yang menarik bagi mahasiswa.
3. Posisi persaingan Universitas Narotma pada pasar pendidikan tinggi lokal berada pada posisi sedang dan ke rendah. Ini dapat dilihat dari beberapa hal yaitu dari sisi biaya kuliah, kapasitas dosen dan fasilitas yang masih belum mendukung daya saing

DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus Sriwahyuni,1995,*Manajemen Strategi* , Pengantar berpikir strategi, Penerbit Binarupa Aksara, Jakarta
- Badan Pusat Statistik 2011, ”*Surabaya Dalam Angka 2010*”,Biro Pusat Statistik,Surabaya
- Barney,J B, 1991, Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, Vol.17, No.1, pp.99-120.
- Bharadwaj,S.G,Varadarajan,P.R, and Pahy,J, 1993, Sustainable Competitive Advantage in Services Industries : A Conceptual Model and Research Propositions, *Journal of Marketing*, 57 (October),pp.83-100
- Cho, Freddie dan Ken T. Trotman. 191. The Relationship Between Knowledge Structure and Judgements for Experience and Inexperienced Auditor. *The Accounting Review*. 462-485.
- Gaspersz, Vincent. 2009. GE Way and Malcolm Baldrige Criteria For Performance Excellence. PT. Gramedia Pustaka Umum. Jakarta
- Hannes Leroy et all (2009) “Gender Effects On Entrepreneurial Intentions: A Tpb Multigroup Analysis At Factor And Indicator Level “(online)
<http://www.ondernemerschap.be/>
- Imron Rosyadi (2013) “Micro Small Enterprises Development Strategy Model Owned by Student Strategic Role Based” Prosiding Unsoed SCA 3.Purwokerto
- Porter, Michael E, 1997, Keunggulan Bersaing, alih Bahasa agus Maulana, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Rangkuti, Fredy. 2003. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sudirman. (2001). Dampak Pelatihan Terhadap Peningkatan Pendapatan Lulusan Pelatihan. Tesis : UPI Bandung : Tidak diterbitkan
- Sugiyono, 2005. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfa Beta
- Wernerfelt, B., 1984. A Resource-Based View of the Firm, *Strategic Management Journal*, Vol.5, pp.171-180