

Strategi Membangun Kerajaan Bisnis: Studi Literatur

Edi Irawan

Universitas Teknologi Sumbawa

Alamat: Jl. Olat Maras Moyo Hulu Kabupaten Sumbawa

Korespondensi penulis: edi.irawan@uts.ac.id

Abstract. *This article aims to review and attempt to inform the strategic concept of building a business empire. The research method used is qualitative and literature studies or library research. Based on the results of the discussion above, it can be concluded that on basis of understanding the concept of a strategy to build a business empire that needs to be considered, namely (1) The stage of knowing yourself to find the origin of business opportunities, (2) Studying business opportunities by thinking creatively, (3) Analyzing and utilizing business inspiration, (4) Changing and taking advantage of opportunities into business. Then what needs to be added in understanding the concept of building a business empire is the strategy to overcome capital problems, the application of open management, leader behavior in running a business and motivation for achievement in entrepreneurship.*

Keywords: *Strategy, Business Empire.*

Abstrak. Artikel ini bertujuan untuk mereview dan berupaya menginformasikan mengenai konsep strategi membangun kerajaan bisnis. Adapun metode penelitian yang yang digunakan yaitu kualitatif dan studi literatur atau library research. Berdasarkan hasil pembahasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam dasar memahami konsep strategi membangun kerajaan bisnis yang perlu diperhatikan yaitu (1) Tahap mengenal diri untuk menemukan asal peluang bisnis, (2) Mempelajari peluang bisnis dengan berpikir kreatif, (3) Menganalisis dan memanfaatkan inspirasi bisnis, (4) Mengubah dan memanfaatkan peluang menjadi bisnis. Kemudian yang perlu menjadi tambahan dalam memahami konsep membangun kerajaan bisnis adalah Strategi Mengatasi Masalah Permodalan, penerapan manajemen terbuka, Perilaku pemimpin dalam menjalankan bisnis dan Motivasi Berprestasi dalam Wirausaha.

Kata kunci: Strategi, Kerajaan Bisnis.

LATAR BELAKANG

Salah satu terobosan pemerintah untuk menggairahkan masyarakat berwirausaha adalah dengan menelurkan Gerakan Kewirausahaan Nasional (GKN). Ide dasar GKN adalah terbukanya peluang mengembangkan bisnis, karena Indonesia memiliki sumber daya alam melimpah, pertumbuhan ekonomi tinggi, dan pendapatan nasional yang semakin besar. Di samping itu, kebutuhan barang dan jasa di tanah air pun semakin besar, seiring bertumbuhnya konsumen dan kelas menengah.

Pelajar Indonesia harus memanfaatkan kesempatan pendidikan kewirausahaan itu sebaik-baiknya. Apalagi, di tengah tren pendidikan kewirausahaan yang terus melesat di berbagai negara. Frederick, Kuratko & Hodgetts (2006) menyebutkan bahwa kurikulum kewirausahaan berkembang cepat. Riset di Amerika Serikat menunjukkan, mahasiswa

arsitektur, olahraga, atau kesehatan, yang mengambil mata kuliah pilihan wirausaha, setelah lulus cenderung berprofesi sebagai wirausaha. Bukti lain mengungkapkan, ide terbaik kompetisi perencanaan bisnis justru berasal dari mahasiswa non-bisnis, dan beberapa inisiatif wirausaha inovatif tidak melibatkan sekolah bisnis (Frederick, Kuratko & Hodgetts, 2006). Hal tersebut mengindikasikan bahwa pendidikan kewirausahaan harus dipelajari oleh semua mahasiswa, meskipun mahasiswa tersebut tidak mengambil bisnis sebagai program studi utamanya.

Urgensi wirausaha pada dasarnya adalah mengubah pola pikir dari mental pekerja menjadi mental pengusaha. Inilah sulitnya, di mana mental pekerja tersebut bahkan sudah dikenalkan sejak masih kanak-kanak. Bagaimana tidak. Ketika orangtua bertanya pada anak, mau jadi apa kelak ketika dewasa, jawabannya pasti ingin jadi dokter, tentara, pilot, atau PNS. Jarang sekali yang menjawab ingin jadi pengusaha. Untuk mengatasi hal itu, kata Kasmir (2011), perlu diciptakan iklim yang dapat mengubah pola pikir, baik mental maupun motivasi orang tua, dosen, dan mahasiswa agar kelak anak-anak dibiasakan untuk menciptakan lapangan kerja ketimbang mencari pekerjaan. Perubahan tersebut jelas memerlukan waktu dan bertahap. Misalnya dengan mendirikan sekolah yang berwawasan wirausaha atau menerapkan mata kuliah kewirausahaan, yang akan mengubah dan menciptakan pola pikir mahasiswa dan orangtua (Kasmir, 2011).

Ketika memilih wirausaha sebagai pegangan hidup, tentu tidak semudah yang kita bayangkan. Jalan yang akan kita lalui tidak selalu mulus, ada saja hambatan yang merintang. Hambatan tersebut bisa berasal dari dalam diri maupun dari luar (lingkungan). Hambatan dari dalam misalnya mental. Kerap kali, ketika menemui kegagalan dalam wirausaha, kita meratapi kegagalan tersebut. Malas bangkit dan mencoba kembali. Padahal, kegagalan adalah hal lumrah. Justru, di situlah mental kita diuji. Apakah sanggup menjadi seorang wirausahawan andal atau tidak. Para pengusaha sukses tidak sekali jalan membangun usaha. Mereka jatuh bangun terlebih dahulu, baru kemudian menemukan formula yang pas, dan sukses.

Kemudian kurang bisa mengenali potensi diri. Mengenali diri adalah memahami siapa diri kita sebenarnya. Jika seseorang mengenal dirinya, ia akan menemukan kebenaran tentang dirinya (Suryana & Bayu, 2010). Dalam konteks wirausaha, kemampuan memahami diri sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan keterampilan. Seorang wirausahawan perlu memiliki pengetahuan yang cukup untuk dapat mengarahkan dirinya guna memperoleh peluang usaha, menyusun konsep usaha, membuat perencanaan, dan operasional usaha. Di sisi lain, keterampilan juga tidak bisa diremehkan. Sebab, hal itu berguna untuk mengembangkan, memimpin, mengelola, dan mengatur strategi usaha (Suryana & Bayu, 2010). Begitu juga

dengan kreativitas. Kalau sudah menjalani satu usaha, kita cenderung berkuat di usaha tersebut, tidak kreatif untuk mengembangkannya, atau bahkan mendiversifikasi usaha. Padahal, dalam teori siklus hidup produk seperti yang dikemukakan oleh Lisan, Hengky dan Ida (2011), ketika produk sudah mencapai kedewasaan (maturity), harus dilakukan upaya luar biasa agar produk tersebut bertahan. Misalnya dengan diversifikasi atau merekonstruksi ulang produksi tersebut. Jika tidak, produk tersebut akan mati dengan sendirinya.

Diversifikasi produk atau jasa memerlukan kreativitas. Sayangnya, kreativitas kerap dihambat oleh hal-hal yang tidak perlu. Misalnya, tidak berani bereksperimen, tidak mau mengambil resiko, kurang up date dengan keadaan sekitar, dan menjauhi kritik. Jika kita punya daya kreatif, bukan mustahil produk dan jasa kita akan bertahan lama. Jika penghambat dari dalam sudah diketahui dan diatasi, seorang wirausaha juga harus memperhitungkan faktor yang berasal dari luar. Misalnya, kurang memahami karakteristik pasar, faktor sosial budaya yang tidak bisa menerima suatu produk atau jasa, minimnya permodalan, kurangnya dukungan pemerintah, dan lain-lain. Bagi seorang wirausahawan, mengidentifikasi faktor penghambat adalah hal penting. Tujuannya, supaya bisnis yang kita jalankan terarah, tidak berhenti di tengah jalan, tahan banting, dan terus berkembang.

KAJIAN TEORITIS

Konsep Kewirausahaan

Frederick, Alifuddin (2012) mendefinisikan tentang kewirausahaan ialah merupakan proses dinamis yang melibatkan visi, perubahan, dan penciptaan. Kewirausahaan memerlukan energi dan gairah menuju pembentukan ide baru serta solusi kreatif. Hal tersebut mensyaratkan keinginan mengambil risiko—berupa waktu, modal, dan karir; kemampuan merumuskan tim yang efektif, kreativitas menggunakan sumber daya; kemampuan dasar membangun perencanaan bisnis yang solid; serta visi untuk mengenali kesempatan pada saat orang lain melihatnya sebagai kekacauan, kontradiksi, dan kebimbangan.

Kemudian menurut Hisrich, Peters & Shepherd (2008), kewirausahaan merupakan proses yang dinamis untuk memperoleh tambahan kekayaan. Hanya individu yang berani mengambil risiko utama dalam hal modal, waktu, dan atau komitmen karir atau dapat menyediakan nilai bagi beberapa produk dan jasa saja yang bisa menambah kekayaan. Dalam pandangan Hisrich, Peters & Shepherd (2008), wirausaha dapat ditemukan pada setiap profesi—pendidikan, kesehatan, riset, kedokteran, hukum, teknik, dan mahasiswa. Karena itulah, ia membuat definisi yang lebih komprehensif, yakni: Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu nilai yang baru, menggunakan waktu dan upaya, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko

sosial yang mengiringi, namun menerima imbalan moneter serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Definisi tersebut menekankan empat aspek dasar seorang wirausahawan. Pertama, melibatkan proses penciptaan—menciptakan suatu nilai baru. Penciptaan haruslah mempunyai nilai bagi pengusaha dan pelanggan. Kedua, kewirausahaan menuntut waktu dan upaya. Ketiga, melibatkan penghargaan, berupa kebebasan dan kepuasan pribadi. Keempat, respons dalam menciptakan dilakukan melalui tindakan kewirausahaan/entrepreneurial action (Hisrich, Peters & Shepherd, 2008).

Seseorang dikatakan punya jiwa wirausaha bila jeli melihat peluang, pantang menyerah, kreatif dan inovatif, dan berani mengambil resiko. Karakteristik seperti itulah yang mendorong maju tidaknya sebuah usaha. David McClelland adalah yang pertama kali mengungkap karakter seorang wirausaha. Dalam bukunya, *The Achieving Society*, McClelland mengatakan, wirausaha mempunyai keinginan pencapaian yang lebih tinggi dibanding mereka yang bukan wirausahawan (Bygrave, 1994). Di samping itu, wirausahawan juga memiliki kontrol internal yang lebih tinggi ketimbang non-wirausahawan.

METODE PENELITIAN

Metode penulisan artikel ilmiah ini adalah dengan metode kualitatif dan studi literatur atau library research. Mengkaji dan menelaah buku-buku literatur sesuai dengan teori yang dibahas khususnya strategi membangun kerajaan bisnis. Dalam penelitian kualitatif, kajian pustaka harus digunakan secara konsisten dengan asumsi-asumsi metodologis. Artinya harus digunakan secara induktif sehingga tidak mengarahkan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Salah satu alasan utama untuk melakukan penelitian kualitatif yaitu bahwa penelitian tersebut bersifat eksploratif, (H.Ali & Limakrisna, 2013)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah mengenali makna wirausaha, tahap selanjutnya adalah tertarik dengan wirausaha. Hal ini ditandai dengan pemahaman bahwa setiap orang punya jiwa kewirausahaan, hanya saja belum diberdayakan dan dikembangkan. Tahapan berikutnya adalah mempersiapkan diri dan merencanakan bisnis. Tahap persiapan adalah fase yang akan menjadikan calon wirausahawan menemukan inspirasi bisnis secara teori, konsep, serta cara menemukan peluang. Di tahapan ini, mempersiapkan bisnis mencakup empat fase, yaitu: (1) Tahap mengenal diri untuk menemukan asal peluang bisnis, (2) Mempelajari peluang bisnis dengan berpikir kreatif, (3) Menganalisis dan memanfaatkan inspirasi bisnis, (4) Mengubah dan memanfaatkan peluang menjadi bisnis.

Kasmir (2011) mengungkapkan, terdapat berbagai cara dan sebab orang untuk memulai atau merintis usaha. Diantaranya yaitu: (1) Faktor keluarga pengusaha, (2) Sengaja terjun menjadi wirausaha, (3) Kerja sampingan, (4) Coba-coba, (5) Terpaksa. Di antara kelima faktor tersebut, sengaja terjun menjadi wirausaha adalah faktor utama yang menghasilkan wirausahawan andal. Sebab, mereka belajar dari kesuksesan orang lain, mengikuti contoh pengusaha berhasil. Lebih lanjut menurut Hendro (2011), tahap berikutnya adalah merencanakan kerangka bisnis, yakni dengan menjalankan: (1) Perencanaan bisnis, (2) Konsep dan aspek manajemen bisnis, (3) Hal-hal yang berisi tentang pengetahuan lain yang akan dirangkai oleh kewirausahaan sebagai benang merah pengikat ilmu tersebut. Setelah persiapan bisnis matang dan menemukan peluang emas, segera rencanakan konsep bisnis dengan mengikuti tahapan sebagai berikut: (1) Menentukan visi dan misi bisnis, (2) Menentukan model bisnis, apakah secara individu, rekaan, atau jenis lain, (3) Membuat rencana bisnis (business plan), (4) Mulai mempelajari aspek-aspek pengetahuan penting dalam bisnis, yakni keuangan, HRD, produksi, persediaan, pemasaran, (5) Memulai dan menentukan kapan bisnis mulai dijalankan. Pada intinya, semakin matang perencanaan bisnis, maka semakin besar pula peluang sukses bisnis tersebut pada masa datang.

Strategi Mengatasi Masalah Permodalan

Ada dua pengertian umum tentang modal, yakni yang terkait kapital (uang), dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya pra-investasi, pengurusan izin, investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai modal kerja (Kasmir, 2011). Seorang wirausaha harus cerdas dalam mencari dan mengatasi masalah permodalan. Menurut Kasmir (2011), dari sisi asal (sumber), terdapat dua jenis permodalan, yaitu: modal sendiri dan modal pinjaman. Modal sendiri diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan sulit untuk memperolehnya. Berikutnya adalah modal asing atau modal pinjaman. Modal jenis ini diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya bersumber pinjaman. Menggunakan modal pinjaman untuk bisnis akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, provisi, dan komisi yang besarnya relatif. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian setelah jangka waktu tertentu. Bagi para wirausahawan pemula, modal adalah masalah serius. Sebab, jika menggunakan modal sendiri, tentu saja belum mencukupi. Kalaupun harus meminjam, ada berbagai syarat yang harus dipenuhi, misalnya penggunaan agunan (jaminan), dan lainnya. Padahal, usaha yang sedang dirintis tersebut baru berjalan dan belum memberi keuntungan.

Selain itu, modal besar bukanlah jaminan bahwa usaha akan sukses. Dengan demikian, modal besar bukanlah harga mati. Alifuddin (2012) menyebut bahwa banyak wirausaha yang kini menjadi pengusaha besar sebelumnya adalah pengusaha kecil dengan modal kecil pula. Karena perjuangannya yang tidak mengenal lelah, akhirnya mereka meraih kesuksesan. Sebagai pengusaha, kita bisa jadikan contoh visi luar biasa Bill Gates, perintis perusahaan komputer perangkat lunak terbesar di dunia, Microsoft Corporation. Bill Gates adalah sosok pengusaha sukses pada akhir abad ke-20 dalam golongan bisnis. Keberhasilan Bill Gates adalah karena dia memiliki visi, motivasi dan komitmen yang jelas untuk merebut kesuksesan. Jelaskan, keberhasilan Bill Gates bukan semata-mata hanya karena mengandalkan materi atau uang, tetapi karena komitmen dan visinya yang luar biasa sehingga dia dikenal sebagai pengusaha yang sangat sukses. Fred Smith, pendiri dan CEO Federal Express Corporation, menyatakan bahwa agar kita bisa menjadi wirausaha yang sukses, mestinya kita memiliki kemampuan membaca sesuatu yang tidak bisa dibaca orang lain. Ataupun kita mampu melakukan sesuatu yang berbeda dengan apa yang dilakukan orang lain.

Bisnis yang ditekuni dengan latar hobi tentu akan menyenangkan. Kita akan menjalankannya dengan suka cita, tekun, penuh dedikasi, sehingga meraih kesuksesan. Kunci sukses dalam bisnis adalah kesenangan. Kita tidak akan pernah sukses dalam pekerjaan jika kita tidak menyukai pekerjaan itu. Jadi, sebagai wirausaha sebaiknya kita memiliki visi dan misi yang jauh ke depan. Selain itu, kita sebaiknya juga memanfaatkan intuisi, bahkan kalau perlu membuat terobosan dan perubahan spektakuler agar kita bisa maju dan berkembang. Hanya dengan cara seperti itu, kita akan mampu melihat masa depan dengan lebih baik. Karena itu, sebagai wirausaha sebaiknya kita selalu optimis bahwa masa yang akan datang adalah milik kita. Maka dari itu, sekaranglah saatnya kita merebutnya. Bukan sebaliknya, kita hanya berpangku tangan.

Penerapan Manajemen Terbuka

Dalam manajemen terbuka, secara ekonomi hari depan seseorang ditentukan oleh keadaan usaha. Gaji yang diperoleh karyawan tergantung pada sehat tidaknya usaha yang dijalankan. Jadi sebenarnya jika hanya beberapa orang saja yang tahu pasang surut nasib perusahaan, karyawan hanya dianggap "poin" yang kurang beruntung. Meski mendapat gaji rutin dan cukup, mereka tidak mempunyai hak mengendalikan sendiri nasibnya. Lain halnya dengan sebuah perusahaan yang menerapkan manajemen terbuka, karyawan benar-benar menjadi pemain yang ikut menentukan perkembangan perusahaan, setidaknya yang terkait dengan tanggung jawab mereka. Persaingan manajemen perusahaan yang terbuka sebenarnya merupakan usaha untuk memenangi persaingan yang semakin tajam di pasar ekonomi. Pada

umumnya karyawan memandang manajemen sebagai suatu kesempatan. Kesempatan untuk belajar. Cobalah cari bekal sebanyak-banyaknya, siapa tahu perusahaan Anda beruntung dengan menerapkan manajemen terbuka.

Perilaku Pemimpin Dalam Menjalankan Bisnis

Perilaku kepemimpinan dapat dipelajari. Oleh karena itu, dapat terjadi bahwa individu yang dilatih dalam perilaku kepemimpinan yang tepat akan mampu memimpin secara lebih efektif. Meski begitu, penelitian menunjukkan bahwa perilaku kepemimpinan yang tepat dalam satu situasi tidak selalu cocok untuk situasi yang lain (Sopiah, 2008). Berdasarkan teori perilaku kepemimpinan, perilaku spesifik membedakan pemimpin dengan yang bukan pemimpin. Teori perilaku adalah yang paling menyeluruh, dihasilkan dari penelitian yang dimulai di University of Ohio pada akhir dasawarsa 1940-an. Peneliti di universitas tersebut mengidentifikasi dimensi independen perilaku pemimpin. Diawali dengan lebih dari beberapa dimensi, akhirnya mereka menyempitkan menjadi dua kategori, yang secara hakiki menjelaskan kebanyakan perilaku kepemimpinan yang digambarkan oleh bawahan. Kedua dimensi itu adalah struktur prakarsa dan pertimbangan (Robbins, 2008).

Thoah (2004) menyebut empat perilaku kepemimpinan. Pertama, kepemimpinan instruktif: memberitahukan kepada para bawahan tentang apa yang diharapkan dari mereka, member pedoman yang spesifik, meminta para bawahan untuk mengikuti peraturan dan prosedur, mengatur waktu, dan mengkoordinir pekerjaan mereka. Kedua, kepemimpinan suportif: pemimpin yang memberi perhatian kepada kebutuhan para bawahan, memperlihatkan perhatian terhadap kesejahteraan mereka dan menciptakan suasana yang bersahabat dalam unit kerja mereka. Ketiga, kepemimpinan partisipatif: berkonsultasi dengan para bawahan dan memperhitungkan opini serta saran mereka. Keempat, kepemimpinan delegatif: menetapkan tujuan yang menantang, mencari perbaikan kinerja, menekankan keunggulan kinerja, dan memperlihatkan kepercayaan bahwa para bawahan akan mencapai standar yang tinggi.

Motivasi Berprestasi dalam Wirausaha

Di dunia wirausaha, menanamkan motivasi dalam sebuah tim sangat penting dalam menciptakan tingkat produktivitas yang tinggi bagi karyawan. Motivasi selalu ada dalam diri seseorang dan menjadi sumber energi untuk mencapai sukses. Orang yang mempunyai motivasi tinggi dalam suatu perusahaan akan menularkannya kepada orang lain. Hal inilah yang membuat faktor motivasi begitu penting dalam menciptakan kinerja seseorang dan tim. Alasan serta manfaat motivasi bagi seseorang dan tim atau organisasi adalah sebagai berikut (Hendro, 2011): (1) Menularkan energi bagi yang lainnya, (2) Membawa kesuksesan

tim, (3) Meningkatkan produktivitas, (4) Menjadikan contoh bagi yang lain, (5) Meringankan pekerjaan bagi tim bila banyak yang termotivasi.

Wirausahawan yang berhasil adalah mereka yang mempunyai motif berprestasi tinggi. Sifat khas motif berprestasi tinggi yakni (Suryana & Bayu, 2010): (1) Mempunyai komitmen dan tanggung jawab terhadap pekerjaan, (2) Cenderung memilih tantangan, (3) Selalu jeli melihat dan memanfaatkan peluang, (4) Objektif dalam setiap penilaian, (5) Selalu memerlukan umpan balik, (6) Selalu optimis dalam situasi yang kurang menguntungkan, (7) Berorientasi laba, (8) Mempunyai kemampuan mengelola (manajemen) secara proaktif.

Kerja keras para wirausahawan adalah perjuangan yang menunjukkan sikap kerja pantang menyerah dan ulet, kerja keras, percaya diri, dan optimis. Menurut Murphy dan Peck (dalam Alma, 2000), guna mencapai sukses aku karier, seseorang harus memulai dengan keras pantang menyerah dan ulet, selain itu harus diikuti dengan tekad yang kuat dalam mencapai tujuan pengelolaan kegiatan usahanya. Wirausahawan harus dapat bekerja sama dengan orang lain, berpenampilan baik, tepat dalam membuat keputusan, memiliki dorongan ambisi dan pintar berkomunikasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam dasar memahami konsep strategi membangun kerajaan bisnis yang perlu diperhatikan yaitu (1) Tahap mengenal diri untuk menemukan asal peluang bisnis, (2) Mempelajari peluang bisnis dengan berpikir kreatif, (3) Menganalisis dan memanfaatkan inspirasi bisnis, (4) Mengubah dan memanfaatkan peluang menjadi bisnis. Kemudian yang perlu menjadi tambahan dalam memahami konsep membangun kerajaan bisnis adalah Strategi Mengatasi Masalah Permodalan, penerapan manajemen terbuka, Perilaku pemimpin dalam menjalankan bisnis dan Motivasi Berprestasi dalam Wirausaha.

DAFTAR REFERENSI

- Alma, Buchari. (2000). *Kewirausahaan*. Alfabeta.
- Alifuddin, Moh. (2012). *Becoming Businessman*. Magnascript Publishing.
- Ali, H., & Lima Krisna, N. (2013). *Metodologi Penelitian (Petunjuk Praktis untuk Pemecahan Masalah Bisnis, Penyusunan Skripsi, Tesis, dan Disertasi)*. Deepublish: Yogyakarta.
- Bygrave, William D. (1994). *The Portable MBA in Entrepreneurship*, John Willey & Sons.
- Frederick, Howard. Donald F. Kuratko, dan Richard M. Hodgetts. (2006). *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice*, Cengage Learning.
- Hendro. (2011). *Dasar-dasar Kewirausahaan: Panduan bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*. Penerbit Erlangga.
- Hisrich, Robert, Michael P. Peters, dan Dean A. Shepherd. (2008). *Entrepreneurship*. Salemba Empat.
- Kasmir. (2011). *Kewirausahaan*, Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Lisan, Hengky dan Ida. (2011). *Adversity Quotient: Modal Dasar Wirausaha Sukses*. Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
- Robbins, Stephen P. dan Timothy A. Judge. (2007). *Organizational Behavior*. New Jersey: Pearson Education.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. (2010). *Kewirausahaan, Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Kencana.
- Sopiah. (2008). *Perilaku Organisasional*. Penerbit ANDI.
- Thoha, Miftah. (2004). *Perilaku Organisasi*. Raja Grafindo Persada.