

**PROGRAM MAGANG KEWIRAUSAHAAN (MKU)
PELATIHAN MANAJEMEN USAHA KOPERASI TAHU TEMPE**

**Oleh : Tjiptadi, dkk.
Fakultas Ilmu Sosial UNY**

Abstrak

Tujuan kegiatan ini adalah memberikan wawasan bisnis, memberi pengalaman mengelola usaha tahu tempe bagi mahasiswa dan menjalin kerjasama antara PT, UNY khususnya dengan PRIMKOPTI.

Program ini berjudul "Pelatihan Manajemen Usaha Koperasi Tahu Tempe". Tujuannya adalah untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada peserta dalam mengelola usaha tahu tempe, serta memperluas wawasan bisnisnya. Para peserta yang mengikuti program ini lebih ditekankan pada mahasiswa tingkat akhir dan memiliki minat dan motivasi yang tinggi untuk berwirausaha. Sebelum diterjunkan ke lokasi industri, para peserta terlebih dahulu diberikan pembekalan mengenai misi dan visi usaha kecil manajemen strategik dan perencanaan usaha kecil, permodalan dan pemasaran usaha kecil, serta peluang dan tantangan usaha kecil. Magang dilaksanakan selama 2 (dua) bulan penuh di 4 (empat) perusahaan mitra yang berada di DIY. Dalam pelaksanaannya peserta memperoleh bimbingan dan pengarahan yang intensif dari dosen pembimbing dan pembimbing lapangan (praktisi).

Evaluasi pelaksanaan magang dilakukan dengan cara observasi langsung, wawancara dan lembar penilaian. Evaluasi tersebut lebih diarahkan pada aspek kualitas pekerjaan, kecepatan kerja, pengetahuan kerja, sikap, kedisiplinan, dan kreativitas. Untuk mengukur kesiapan peserta untuk menjadi wirausahawan didasarkan pada kemampuan peserta untuk membuat proposal pendirian usaha baru yang layak dan kemampuan dalam membuat rencana pengajuan kredit. Hasil penilaian pembimbing lapangan menunjukkan bahwa umumnya peserta memperoleh nilai baik dan sangat baik. 90% peserta juga telah mampu membuat proposal pengajuan kredit. Pihak industri juga merasa senang dengan kegiatan magang ini karena adanya kesediaan untuk bekerja sama kembali dimasa yang akan datang.

Kata kunci : Program magang kewirausahaan

Pendahuluan

Hasil survei nasional (Susenas) 1998 menunjukkan angka pengangguran di Indonesia sangat tinggi, terutama terjadi di kota-kota. keadaan tersebut diperparah lagi dengan lumpuhnya perekonomian Indonesia akibat terjadinya krisis ekonomi yang berkepanjangan. Implikasinya tentu sangat mengerikan, tidak hanya dari sisi hilangnya pendapatan, melainkan juga berdampak pada keutuhan rumah tangga, peningkatan kriminalitas, dan bahaya yang lebih besar mengancam keutuhan bangsa dan stabilitas politik. Untuk mengantisipasi pengangguran yang semakin merebak tersebut perlu

dilakukan suatu upaya untuk memperluas kesempatan kerja dan berusaha. Untuk itu perlu ditumbuh kembangkan budaya kewirausahaan diseluruh lapisan masyarakat khususnya lulusan perguruan tinggi.

Pemasyarakatan dan pembudayaan kewirausahaan sangat penting mengingat sebagai besar pengusaha-pengusaha Indonesia belum pernah mengenyam pendidikan di perguruan tinggi. Salah satu pemasyarakatan dan pembudayaan kewirausahaan adalah dengan magang kewirausahaan.

Magang kewirausahaan yang diusulkan ini akan dilaksanakan di Primkopti

Kotamadya Yogyakarta. Dipilihnya Primkopti sebagai tempat magang didasarkan pada beberapa alasan, yakni (1) Primkopti tersebut memproduksi barang-barang kebutuhan pokok sehari-hari yang pemasarannya cukup luas, (2) Primkopti juga memiliki banyak unit usaha seperti produksi tahu tempe, simpan pinjam, toserba, dan sablon, (3) pendirian usaha ini cukup mudah, tidak memerlukan modal besar, pemasarannya mudah, sarana dan prasarannya tidak begitu banyak, dan tahan banting terhadap gejolak ekonomi, (4) letaknya tidak terlalu jauh dan perusahaannya bergerombol di beberapa tempat, dan (5) umumnya perusahaannya tergolong berskala kecil sehingga mempermudah berkomunikasi tentang permasalahan usaha dan produksi.

Tujuan khusus dan target luaran yang diharapkan dari program ini adalah:

1. Peserta dapat belajar berbisnis untuk dapat diterapkan setelah selesai magang.
2. Peserta dapat mengetahui pengetahuan dan keterampilan mengelola usaha tahu tempe.
3. Peserta dapat mempunyai keahlian tertentu untuk berbuat sesuatu untuk kemajuannya dikemudian hari.
4. Peserta dapat memperoleh pengalaman dalam mengelola berbagai unit usaha.
5. Terciptanyahubungan kemitraan antara perguruan tinggi dan Primkopti.

Untuk mengukur tingkat keberhasilan pelaksanaan program MKU ini, ditentukan beberapa indikator sebagai berikut :

1. Dapat dibuat modul sebanyak 5 buah.
2. Sebanyak 80% peserta magang dapat membuat rencana usaha bisnis, terutama yang berkaitan dengan tahu tempe.

3. Sebanyak 80% peserta magang dapat membuat proposal pengajuan kredit.

Metode Pengabdian

Peserta magang sebanyak 10 mahasiswa yang berasal dari 3 (tiga) program studi dari FIS dan FT, yakni :

Peserta magang sebanyak 10 mahasiswa yang berasal dari 3 (tiga) program studi dari FIS dan FT, yakni :

1. Program Studi Pendidikan Ekonomi Koperasi sebanyak 5 (lima) mahasiswa.
2. Program Studi Pendidikan Akutansi sebanyak 3 (tiga) mahasiswa.
3. Program Studi Pendidikan Teknik mesin sebanyak 2 (dua) mahasiswa

Perusahaan yang dijadikan sebagai mitra adalah perusahaan tahu tempe yang tergabung dalam Primkopti DIY. Industri mitra tersebut adalah :

Tabel 1 : Industri Mitra MKU

No.	Nama Perusahaan	Alamat
	Primer Koperasi Tempe Tahu Indonesia (Primkopti) Kotamadya Yogyakarta	Jl. HOS Cokroaminoto No. 136 Yogyakarta
2.	Perusahaan Tempe Giling "Murni"	Ketanggungan No. 7/51 Wirobrajan Yogyakarta
3.	Pabrik Pengolahan Tahu Tempe Bersama "Primkopti" Kodya Yogyakarta	Ngoto Bangunharjo Sewon Bantul
4.	Perusahaan Tempe Giling "Kwen"	Panggunharjo Sewon Bantul

Langkah-langkah dalam pelaksanaan program magang pada Primkopti Kodya Yogyakarta adalah sebagai berikut :

Peserta magang mendapat pembe-klaan tentang bisnis. Materi yang disajikan dalam pembeklan itu meliputi visi dan misi usaha kecil, manajemen strategik dan perencanaan-an usaha kecil, permodalan dan pemasaran usaha kecil, peluang dan tantangan usaha kecil. Para penyaji diambil dari teoritisi dan praktisi.

Penyerahan peserta magang oleh dosen pembimbing kepada ketua Primkopti.

1. Peserta mendapatkan penjelasan dan pengarahan dari pengurus tentang seluk beluk Primkopti dan usahanya.
2. Peserta magang melaksanakan praktik sesuai dengan rotasi yang diberikan.
3. Dosen pembimbing me;laksanakan evaluasi pelaksanaan magang.
4. Melaksanakan diskusi hasil pengalaman magang antara peserta magang, dosen pembimbing dan mitra usaha.

Jadwal pelaksanaan magang dapt dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan Magang

No	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
1.	Persiapan	
	a. peserta magang	22 – 28 Juni 2000
	b. Pembekalan peserta magang	2 – 4 Juli 2000
	c. Penyerahan peserta	7 Juki 2000
2.	Pelaksanaan magang di industri mitra	7 Julu – 7 September 2000
3.	Evaluasi dan diskusi I	29 Juli 2000
4.	Evaluasi dan diskusi II	26 Agustus 2000
5.	Pembuatan laporan peserta magang	7 – 12 September
6.	Diskusi dan pembahasan	13 September
7.	Pembuatan proposal pendirian usaha	14 – 21 September 2000
8.	Pembuatan laporan akhir	22 – 29 September 2000

Hasil dan Pembahasan

Beberapa kegiatan magang yang telah dilakukan peserta selama dua bulan adalah sebagai berikut :

1. Magang dibagian produksi yang ditujukan untuk mengetahui secara rinci dan jelas proses pembuatan tahu tempe, mulai dari pemilihan bahan baku sampai menjadi tahu tempe. Untuk keperluan itu, mahasiswa diterjunkan secara langsung untuk terlibat secara aktif dalam pembuatan tahu tempe.
2. Magang di Bagian Administrasi dan Pembukuan yang dimaksudkan agar mahasiswa mengetahui kegiatan administrasi dan pembukuan yang ada di perusahaan tersebut. Disamping itu mahasiswa juga diharapkan dapat membenahi administrasi dan pembukuan di perusahaan tersebut agar lebih baik.
3. Magang di Bagian Distribusi dan Pemasaran yang dimaksudkan agar mahasiswa memperoleh pengetahuan dan pengalaman tentang kegiatan distribusi dan pemasaran hasil produksi tahu tempe. Disamping itu mahasiswa juga diharapkan dapat mengetahui jagkauan pemasaran usaha tahu tempe dan penjualan tahu tempe tersebut.
4. Magang di Bagian Mesin hanya dikhususkan pada mahasiswa yang berasal dari Jurusan Pendidikan Teknik Mesin. Magang ini dimaksudkan agar mahasiswa mengetahui jenis-jenis peralatan apa saja yang digunakan perusahaan untuk keperluan proses produksi tahu tempe dan bagaimana cara kerjanya. Disamping itu mahasiswa juga diharapkan mampu memberikan masukan guna memperbaiki dan menyempurnakan mesin-mesin yang dimiliki perusahaan agar dapat bekerja secara efisien.

Untuk mengukur tingkat ketercapaian tujuan, perlu dilakukan evaluasi pelaksanaan magang. Beberapa teknik yang digunakan untuk mengevaluasi kegiatan magang adalah: Observasi yang dilakukan seminggu sekali dengan cara dosen pembimbing melaksanakan kunjungan kelokasi industri untuk melihat secara langsung proses pelaksanaan magang sekaligus dan sekaligus untuk memberikan

pengarahan-pengarahan dalam rangka penyempurnaan kegiatan magang.

5. Wawancara kepada pembimbing lapangan untuk mengetahui kinerja mahasiswa yang dibimbingnya. Disamping itu juga dilakukan cross check, yakni melakukan wawancara pada mahasiswa tentang penilaiannya terhadap kinerja rekannya yang lain.
6. Embar Evaluasi yang diberikan pada pembimbing lapangan untuk menilai kinerja mahasiswa. Beberapa aspek yang dinilai meliputi kualitas pekerjaan, kecepatan kerja, pengetahuan kerja sikap kedisiplinan, dan kreativitas.
7. Proposal WUB untuk menilai kesiapan mahasiswa menjadi wirausahawan. Untuk menilainya dilakukan dengan melihat hasil pembuatan proposal pendirian usaha baru di bidang usaha yang terkait dengan industri tahu tempe. Penilaian didasarkan pada kelayakan usaha baik dilihat dari aspek pemasaran, yuridis dan manajemen, teknik operasional, dan aspek finansial.

Dengan dikembangkannya kegiatan magang kewirausahaan dalam program pengembangan budaya kewirausahaan diperguruan tinggi ini memberikan manfaat yang besar baik bagi mahasiswa peserta magang, industri mitra, maupun pihak UNY sendiri. Beberapa manfaat yang diperoleh dengan adanya program MKU ini adalah:

Manfaat bagi peserta magang, meliputi:

1. Magang di primkopti dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan kewirausahaan dan manajemen bidang usaha koperasi tahu tempe.
2. Memperoleh pengalaman praktis yang sangat berguna dalam berbagai usaha yang ada pada koperasi tahu tempe.
3. Memperoleh pengetahuan tentang bagaimana mendirikan usaha sendiri guna menciptakan peluang kerja.
4. Dapat mengenal jaringan-jaringan bisnis sehingga dapat mempermudah untuk menjalankan usaha sendiri.

Hasil dan Pembahasan

Beberapa kegiatan magang yang telah dilakukan peserta selama dua bulan adalah sebagai berikut :

1. Magang dibagian produksi yang ditujukan untuk mengetahui secara rinci dan jelas proses pembuatan tahu tempe, mulai dari pemilihan bahan baku sampai menjadi tahu tempe. Untuk keperluan itu, mahasiswa diterjunkan secara langsung untuk terlibat secara aktif dalam pembuatan tahu tempe.
2. Magang di Bagian Administrasi dan Pembukuan yang dimaksudkan agar mahasiswa mengetahui kegiatan administrasi dan pembukuan yang ada di perusahaan tersebut. Disamping itu mahasiswa juga diharapkan dapat membenahi administrasi dan pembukuan di perusahaan tersebut agar lebih baik.
3. Magang di Bagian Distribusi dan Pemasaran yang dimaksudkan agar mahasiswa memperoleh pengetahuan dan pengalaman tentang kegiatan distribusi dan pemasaran hasil produksi tahu tempe. Disamping itu mahasiswa juga diharapkan dapat mengetahui jagkauan pemasaran usaha tahu tempe dan penjualan tahu tempe tersebut.
4. Magang di Bagian Mesin hanya dikhususkan pada mahasiswa yang berasal dari Jurusan Pendidikan Teknik Mesin. Magang ini dimaksudkan agar mahasiswa mengetahui jenis-jenis peralatan apa saja yang digunakan perusahaan untuk keperluan proses produksi tahu tempe dan bagaimana cara kerjanya. Disamping itu mahasiswa juga diharapkan mampu memberikan masukan guna memperbaiki dan menyempurnakan mesin-mesin yang dimiliki perusahaan agar dapat bekerja secara efisien.

Untuk mengukur tingkat ketercapaian tujuan, perlu dilakukan evaluasi pelaksanaan magang. Beberapa teknik yang digunakan untuk mengevaluasi kegiatan magang adalah: Observasi yang dilakukan seminggu sekali dengan cara dosen pembimbing melaksanakan kunjungan kelokasi industri untuk melihat secara langsung proses pelaksanaan magang sekaligus dan sekaligus untuk memberikan

pengarahan-pengarahan dalam rangka penyempurnaan kegiatan magang.

5. Wawancara kepada pembimbing lapangan untuk mengetahui kinerja mahasiswa yang dibimbingnya. Disamping itu juga dilakukan cross check, yakni melakukan wawancara pada mahasiswa tentang penilaiannya terhadap kinerja rekannya yang lain.
6. Embar Evaluasi yang diberikan pada pembimbing lapangan untuk menilai kinerja mahasiswa. Beberapa aspek yang dinilai meliputi kualitas pekerjaan, kecepatan kerja, pengetahuan kerja sikap kedisiplinan, dan kreativitas.
7. Proposal WUB untuk menilai kesiapan mahasiswa menjadi wirausahawan. Untuk menilainya dilakukan dengan melihat hasil pembuatan proposal pendirian usaha baru di bidang usaha yang terkait dengan industri tahu tempe. Penilaian didasarkan pada kelayakan usaha baik dilihat dari aspek pemasaran, yuridis dan manajemen, teknik operasional, dan aspek finansial.

Dengan dikembangkannya kegiatan magang kewirausahaan dalam program pengembangan budaya kewirausahaan diperguruan tinggi ini memberikan manfaat yang besar baik bagi mahasiswa peserta magang, industri mitra, maupun pihak UNY sendiri. Beberapa manfaat yang diperoleh dengan adanya program MKU ini adalah:

Manfaat bagi peserta magang, meliputi:

1. Magang di primkopti dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan kewirausahaan dan manajemen bidang usaha koperasi tahu tempe.
2. Memperoleh pengalaman praktis yang sangat berguna dalam berbagai usaha yang ada pada koperasi tahu tempe.
3. Memperoleh pengetahuan tentang bagaimana mendirikan usaha sendiri guna menciptakan peluang kerja.
4. Dapat mengenal jaringan-jaringan bisnis sehingga dapat mempermudah untuk menjalankan usaha sendiri.

Manfaat bagi Primkopti, meliputi :

1. Meningkatkan peran Primkopti untuk mengembangkan usaha dimasyarakat, sehingga peran koperasi akan lebih bermanfaat.
2. Memperoleh masukan dari para teoretisi dan peserta magang untuk lebih mengembangkan bisnisnya.
3. Sebagai ajang sosialisasi koperasi sehingga dapat menambah kepercayaan masyarakat terhadap keberadaan koperasi sebagai pioner pembangunan ekonomi rakyat.
4. Memperoleh tenaga kerja tambahan untuk membantu menyelesaikan tugas-tugas dan pekerjaan yang ada di Primkopti.

Manfaat bagi UNY:

1. Dapat menciptakan sarjana yang bukan saja siap kerja, tetapi siap untuk menciptakan lapangan kerja.
2. Sebagai ajang untuk membina dan meningkatkan hubungan kerja sama antara lembaga perguruan tinggi, khususnya UNY dengan dunia industri dalam rangka implementasi kebijakan *link and match*
3. Menambah pengetahuan dan pemahaman dosen tentang wawasan bisnis usaha produksi tahu tempe.

Ditinjau dari metode pelaksanaan program yang telah dikembangkan dapat dikatakan bahwa metode tersebut sudah cukup berhasil. Hal ini terlihat dari banyaknya mahasiswa yang berminat untuk mengikuti program magang ini. Oleh karena keterbatasan peserta maka hanya dapat diambil sebanyak 10 mahasiswa. Indikasi lainnya adalah sebagian besar mahasiswa cukup serius dan termotivasi untuk mengikuti seluruh rangkaian kegiatan magang. Begitu juga pihak industri mitra, mereka merasa senang dengan metode magang yang dikembangkan.

Walaupun demikian, ada beberapa kendala yang dihadapi dalam melaksanakan metode tersebut. Hal ini terjadi karena lokasi industri mitra yang jaraknya berjauhan sehingga sulit untuk mengadakan koordinasi.

Untuk mengantisipasi maka mahasiswa peserta magang dibagi kedalam dua kelompok. Pengelompokan tersebut didasarkan pada kedekatan lokasi magang.

Berdasarkan hasil yang dicapai, dapat dikatakan bahwa program kegiatan magang ini sudah cukup berhasil. Keberhasilan ini terlihat dari tingginya motivasi sebagian besar mahasiswa untuk mengikuti program magang ini secara keseluruhan. Mereka berharap bahwa dengan mengikuti magang ini mereka dapat belajar bisnis usaha tahu tempe yang diharapkan pada nantinya mereka dapat menerapkannya setelah selesai magang. Hal ini terbukti bahwa dari kesepuluh peserta magang, 4 (empat) atau 40% orang peserta sedang merintis usaha tahu tempe. Sebagian dari mereka, yakni 2 orang mengalihkan usahanya dari usaha penyewaan komputer menjadi usaha tahu tempe. Hal ini dilakukan karena setelah mengikuti magang, mereka memiliki keyakinan bahwa usaha tahu tempe menghasilkan profit yang lebih banyak dibandingkan dengan usahanya yang dulu.

Disamping itu ada juga seorang mahasiswa yang siap dan akan membuka usaha tahu tempe. Sisanya empat orang peserta (40%) sudah termotivasi untuk berwirausaha namun masih memikirkan jenis usaha apa yang harus ia tekuni, dan satu orang lainnya tidak tertarik untuk berwirausaha karena takut gagal dan tidak berani menanggung risiko. Dengan demikian terlihat bahwa program magang ini telah mampu membangkitkan motivasi peserta untuk menjadi seorang wirausaha.

Ditinjau dari indikator keberhasilan yang telah digariskan sebelumnya, juga dapat dikatakan bahwa program magang ini telah cukup berhasil karena hampir semua indikator tersebut dapat terpenuhi. Modul pembekalan magang dapat terpenuhi semuanya, yakni sebanyak 5 (lima) buah. Disamping itu 90% peserta telah mampu membuat rencana usaha bisnis yang berkaitan dengan bisnis usaha tahu tempe. Proposal tersebut cukup layak baik dilihat

dari aspek pemasaran, yuridis, organisasi dan manajemen, teknik operasional, maupun aspek finansial.

Adapun indikator ketiga yakni pembuatan proposal pengajuan kredit, belum dapat terpenuhi secara memadai. Hanya 20% peserta yang mampu membuat proposal pengajuan kredit. Hal ini terjadi karena mahasiswa kurang termotivasi untuk membuatnya sehingga setelah selesai magang mereka lebih menitikberatkan untuk membuat proposal pendirian usaha dibandingkan proposal pengajuan kredit. Disamping itu mereka juga menganggap bahwa proposal pengajuan kredit bukanlah hal yang utama dalam mendirikan usaha kecil apalagi untuk usaha yang relatif baru.

Gambaran keberhasilan di atas bukanlah di capai tanpa kendala. Beberapa kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan magang diantaranya adalah :

1. Banyaknya peserta yang hampir lulus sehingga setelah selesai magang mahasiswa sudah tidak aktif lagi di kampus, sehingga mengalami kesulitan untuk koordinasi dalam penyelesaian laporan.
2. Adanya sebagian kecil mahasiswa peserta magang yang kurang antusias dalam melaksanakan magang sehingga kegiatan magang tidak dapat berjalan secara optimal.
3. Adanya ketertutupan dari pihak industri, terutama yang berkaitan dengan administrasi keuangan sehingga peserta magang tidak dapat bekerja secara optimal dalam mengadakan pembenahan.
4. Administrasi keuangan dan administrasi produksi dan pergudangan masih bersifat tradisional sehingga kegiatan magang belum dapat berjalan secara optimal.
5. Perangkat peralatan kantor belum memadai, seperti tidak tersedi komputer, sehingga mahasiswa tidak dapat mengoptimalkan pencatatan administrasi dan keuangan perusahaan.
6. Administrasi pergudangan tidak ada sehingga mahasiswa tidak dapat

membantu pengontrolan dan pencatatan keluar masuk barang.

Dalam rangka menyempurnakan MKU dapat ditempuh melalui hal-hal berikut ini :

1. Seleksi peserta magang harus benar-benar lebih diarahkan pada peserta yang memiliki minat terhadap objek magang dan memiliki motivasi yang tinggi untuk jadi wirausahawan. Oleh karena itu perlu dikembangkan metode seleksi yang lebih efektif dalam mengukur tinggi rendahnya minat dan motivasi tersebut.
2. Pembekalan magang akan lebih efektif jika diberikan materi-materi yang bersifat praktik, oleh karena itu perlu dikembangkan metode pembekalan yang lebih banyak melibatkan para praktisi yang terkait dengan objek magang.

Kesimpulan

Kegiatan magang kewirausahaan di bidang usaha manajemen usaha koperasi tahu tempe ini telah berjalan dengan baik dengan hasil sebagai berikut :

1. Program MKU ini telah mampu membekali peserta pengetahuan, keterampilan, dan kinerja mahasiswa dalam bisnis usaha tahu tempe. Semua mahasiswa mendapatkan penilaian yang baik dan sangat baik dari pembimbing lapangan.
2. Program MKU ini dapat menghasilkan 5 (lima) buah modul sesuai dengan target yang telah digariskan.
3. 90% mahasiswa telah mampu membuat proposal pendirian usaha baru yang layak. Hal ini mengindikasikan bahwa mahasiswa telah siap untuk menjadi wirausahawan baru.
4. Program ini juga telah mampu membangkitkan minat dan motivasi peserta untuk menjadi wirausahawan baru. Hal ini terbukti, setelah selesai magang 50% peserta sedang merintis usaha baru. Selebihnya masih memikirkan jenis usaha yang akan

- dibuat dan hanya 10% peserta yang tidak tertarik menjadi wirausahawan.
5. Proposal pengajuan kredit hanya mampu dibuat oleh 20% peserta sehingga tidak sesuai dengan target yang telah diogariskan.
 6. Industri mitra merasa puas dengan hasil kerja peserta magang dan menyambut baik kegiatan magang ini, karena itu mereka berharap kegiatan ini dapat dilanjutkan di kemudian hari. Hal ini ditunjukkan dengan surat kesediaannya untuk bekerja sama kembali untuk program - program mendatang.

Daftar Pustaka

- Agustinus Sri Wahyudi (1996). *Manajemen strategik*, Jakarta: Binarupa Aksara.
- Japan International Cooperation Agency (2000). *The second phase of the follow-up study on the development of supporting industries in the Republic of Indonesia export promotion (Summary)*. Tokyo: Sanwa Research Institute and Consulting Cooperation.
- Kerjasama BPS KPKM dan LPM UNY (2001). *Penyiapan unit pelayanan teknis (UPT) sebagai penunjang peningkatan usaha koperasi dan pengusaha kecil menengah*, Yogyakarta: LPM-UNY.
- Menekop dan UKM (2000). *Pemberdayaan bisnis KUKM di bidang pemasaran dan jaringan usaha tahun 2000*, Jakarta: Menekop dan UKM.
- (2000). *Rencana strategi pembangunan koperasi, pengusaha kecil dan menengah*, Jakarta: Menekop dan UKM.
- Mc Intyre, T. (1989). *The behavior management handbook: Setting up effective behavior management systems*. Boston: Allyn & Bacon.
- Kantor Menteri Negara Urusan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (2000). *Rencana strategi pembangunan koperasi, pengusaha kecil dan menengah*.
- Sondang P. Siagian (1995). *Manajemen strategik*, Jakarta: Bumi Aksara.