

ANALISIS PEMAHAMAN RISIKO KEWIRAUSAHAAN PADA USAHA KECIL MIKRO (UKM)

Mhd Habib Syerhan⁽¹⁾

habibsyerhan.20@gmail.com⁽¹⁾

Univetsitas Islam Negeri Sumatera Utara

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dasar-dasar risiko kewirausahaan bagi pembentukan Usaha Kecil Mikro (UKM). Usaha Kecil dan Mikro merupakan salah satu andalan perekonomian masyarakat. Eksplorasi semacam ini merupakan penyelidikan ekspresif atas informasi yang diperoleh dari studi literasi. UKM lokal harus memiliki pilihan untuk mencoba bekerja pada kapasitas kejam mereka melalui pemahaman menghadapi tantangan yang nantinya dapat mempengaruhi peningkatan Kemampuan Pemasaran. Penemuan-penemuan tersebut mengungkapkan bahwa berbagai hambatan dan hambatan pada awal berdirinya Usaha Kecil dan Mikro tidak dibarengi dengan pemahaman tentang investigasi risiko yang membuat berbagai usaha gulung tikar dan meninggalkan bisnisnya. Pemahaman ini seharusnya menjadi modal utama untuk menjalankan Usaha Kecil dan Mikro (UKM) untuk membina organisasi.

Kata Kunci : Risiko; usaha; UKM

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the basics of entrepreneurial risk for the formation of Small and Micro Enterprises (SMEs). Small and Micro Enterprises are one of the pillars of the national economy. This type of research is descriptive analysis of the data obtained from literacy studies. Regional SMEs must be able to try to improve their competitive ability through an understanding of taking risks which can later affect the increase in Marketing Capability. The findings state that the many obstacles and obstacles in starting the establishment of Small and Micro Enterprises are not accompanied by an understanding of risk analysis which causes a number of businesses to dim and go out of business. This understanding should be the main capital for implementing Small and Micro Enterprises (SMEs) to develop businesses.

Keywords : Risk; effort; SMEs

PENDAHULUAN

Pemerintah memberikan pertimbangan yang luar biasa terhadap kemajuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Tidak hanya jumlah UMKM di Indonesia yang menguasai, namun juga UMKM dapat bertahan lebih dari keadaan darurat dunia. Berbagai dorongan terus-menerus dibantu oleh otoritas publik melalui Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah yang berbeda dengan tujuan agar lebih banyak orang akan mencari dunia usaha melalui membangun UMKM. Kewaspadaan otoritas publik terhadap UMKM yang sangat besar ini merupakan langkah penting yang tepat yang dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia. Realitas keresahan otoritas publik terhadap

UMKM dengan proyek-proyek untuk mengembangkan dan membina UMKM di Indonesia. Meski bantuan pemerintah Indonesia sangat besar untuk membuat UMKM berbuah dan berkreasi, bukan berarti tanpa efek jera.

Rencana untuk pemulihan moneter dan memperkuat pembentukan untuk pergantian peristiwa praktis dan daya tahan dapat diakui melalui perbaikan kerangka keuangan kelompok sementara masih berfokus pada pemanfaatan SDM yang ideal dan pengamanan para pebisnis bebas. Perbaikan keuangan publik bukan hanya kewajiban otoritas publik, tetapi merupakan kewajiban bersama. Kelompok masyarakat adalah penghibur dasar yang sedang dikembangkan dan otoritas publik memainkan peran utama

dalam mengkoordinasikan, mengkoordinasikan dan membuat kantor-kantor pendukung. Semakin kecil jumlah posisi terbuka merupakan suatu keseimbangan yang tidak dapat ditunda lagi ditarik keluar, dengan alasan bahwa penduduk adalah sumber daya yang signifikan bagi negara dan negara. pengembangan masyarakat visual bebas adalah pilihan yang dapat diandalkan untuk memisahkannya. Usaha bisnis yang bebas dibutuhkan oleh orang-orang yang siap berjuang untuk bisnis karena hal sensitif dan dorongan bisnis yang tajam untuk menyusup ke dalam rentang pasar yang serius (R Bawsir, 1997).

Atribut wirausaha dapat memengaruhi peningkatan UKM, kualitas perintis yang dibutuhkan untuk kemajuan, kesiapan menghadapi tantangan, kepercayaan diri, dan dorongan kuat untuk melanjutkan pekerjaan, meskipun atribut inovatif sangat penting dalam memimpin latihan bisnis. Modal merupakan faktor bisnis yang harus dimiliki sebelum menyelesaikan latihan. Modal yang kecil akan mempengaruhi kemajuan usaha dalam membayar (Bambang Riyanto, 2001). Modal usaha dapat diperoleh dari dua sumber, yaitu modal sendiri dan modal dari yayasan perkreditan. Terlepas dari atribut inovatif dan modal bisnis, teknik menampilkan adalah bidang yang tidak dapat dipertahankan oleh individu yang memiliki visi visual yang bebas.

Teknik menampilkan mengingat sebuah metodologi tentang komponen atau faktor untuk campuran iklan yang merupakan kerjasama dari empat faktor utama dalam kerangka promosi, khususnya item/administrasi, nilai, penyampaian dan promosi. Para visioner bisnis sebagian besar memiliki sifat yang sama, mereka adalah orang-orang yang ingin berkreasi, kemampuan untuk mengakui tanggung jawab dalam memahami suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi.

Geoffrey Crowther dalam bukunya (Masykur, 2001) menambahkan disposisi penuh harapan dan keyakinan di kemudian hari. Sementara keselarasan antara usaha bisnis bermanfaat, ada biaya tambahan yang terkait dengan klaim bisnis. Memulai dan

menjalankan UKM mereka sendiri, membutuhkan kerja keras, banyak dan membutuhkan kekuatan yang penuh gairah. Para visioner bisnis mengalami ketegangan individu yang tidak menyenangkan seperti kebutuhan akan waktu dan energi tambahan. Sekelompok visioner bisnis yang menyenangkan, namun sangat segalanya. Menghadapi kekecewaan dalam wirausaha adalah risiko yang selalu ada bagi para pebisnis, tidak ada jaminan kemajuan, kesulitannya adalah pekerjaan yang sulit, tekanan yang antusias, dan risiko meminta tanggung jawab.

Memulai kewirausahaan tidaklah mudah, banyak tinjauan yang harus dianalisis guna menghindari kegagalan berbisnis. Ada beberapa faktor penyebab kewirausahaan gagal, diantaranya sebagai berikut:

1. Kapasitas inovatif belum ideal
Schumpeter (1934) dalam Idrus (2003) menyatakan bahwa usaha bisnis adalah dorongan utama di balik pengembangan keuangan, merinci campuran moneter lainnya dengan (1) menumbuhkan item baru; (2) menumbuhkan sumber material baru; (3) mengumpulkan sumber-sumber modal; (4) menghadirkan item baru dan kapasitas kreasi baru; dan (5) pengerjaan ulang atau pertumbuhan perusahaan baru. Manfaat entertainer menjadi business visioner adalah (1) Bebas administrasi independensi dan tidak menjadikan pebisnis sebagai "pemimpin" yang penuh dengan pemenuhan, (2) Kesulitan dan sensasi awal proses berpikir pencapaian, khususnya kesulitan atau sentimen tinggi yang memberdayakan, Peluang untuk mengembangkan ide bisnis yang dapat menciptakan keuntungan sangat menginspirasi usaha bisnis, dan (4) Kontrol keuangan menyiratkan diizinkan untuk mengawasi dana, dan merasa seperti kekayaan sendiri.
2. Tidak mempunyai cara pengembangan usaha,

3. Usahakan untuk meningkatkan inovasi produk,
4. Tidak ada organisasi yang akrab dengan pembiayaan atau permodalan

Modal adalah instrumen dasar yang diinginkan untuk mencapai tujuan organisasi dengan memanfaatkan metode modal ventura dan menemukan sumber modal secara produktif dan produktif. Apa yang penting dalam kelancaran bisnis atau latihan organisasi adalah sarana yang digunakan untuk mengawasi dana bisnis sehingga organisasi bergerak seperti yang diharapkan, membawa manfaat jangka panjang. Pada dasarnya ada pihak pemberi modal atau aset yang sebagian besar dapat diurutkan menjadi 3 kelompok, yaitu: (a) Pemasok, (b) Bank, dan (c) Cadangan Modal.

5. Belum memiliki kemampuan imajinatif dalam beriklan
Pada dasarnya, tata cara pemasaran berkaitan dengan faktor-faktor seperti pembagian pasar, penawaran pasar sasaran, syair, dan unsur paduan iklan. Dalam administrasi kelompok masyarakat, penekanannya adalah pada pertemuan pembeli. Di sana-sini berbagai permintaan muncul di pasar yang sama, misalnya, pasar terisolasi menjadi beberapa, sehingga membingkai berbagai bagian. Jika jumlah pelanggan dengan berbagai permintaan disebut pecahan.

Dengan cara ini, untuk mengatasi hambatan tersebut, penting untuk melibatkan organisasi di bidang bisnis, permodalan dan promosi. Penguatan adalah ide untuk memberikan individu kewajiban yang lebih penting untuk mengurus bisnis. Penguatan akan efektif dengan asumsi dilakukan oleh para visioner bisnis, pionir dan gathering secara terorganisir dengan membangun budaya kerja yang layak. Ide penguatan diidentikkan dengan pemikiran kemajuan wilayah lokal dan pergantian peristiwa berbasis wilayah lokal.

Melalui gerakan ini, diyakini selain memiliki kesempatan untuk memperoleh gaji tambahan dan mengembangkan sifat keterampilan, mereka juga siap untuk memiliki pengetahuan inovatif, kemampuan untuk mengelola modal dan menghasilkan produk moneter yang dapat menjadi aset. item utama yang dicondongkan ke pasar pada industri rumah tangga berbasis perusahaan swasta. Tindakan ini juga akan diketahui oleh otoritas tingkat kota dan kecamatan untuk mendapatkan keabsahan gerakan dan mendapatkan bantuan penuh.

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan

Kewirausahaan atau bisnis adalah istilah yang berasal dari bahasa Prancis, *entrepreneur*. Artinya melakukan yaitu menjalankan, melakukan dan berusaha. Ini pertama kali dikemukakan oleh Richard Cantillon dan istilah yang terkenal ketika digunakan oleh ahli keuangan Jean Baptiste Say dalam Riyanti (2003:23) untuk menggambarkan para visioner bisnis yang dapat memindahkan aset moneter dari tingkat kegunaan yang rendah ke tingkat efisiensi yang lebih tinggi dan menghasilkan lebih banyak. atau sekali lagi lebih bermanfaat. Sedangkan usaha bisnis adalah istilah yang diterjemahkan dari kata pelaku bisnis (Suryaman, 2006). UKM menyiratkan seseorang yang dapat memulai dan mempertahankan bisnis

Tujuan atau minat giat untuk berubah menjadi seorang visioner bisnis dapat diartikan sebagai kursus mencari data yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan mendirikan bisnis (Katz dan Gartner, 1988). Kajian tentang minat inovatif secara teratur menggunakan model Theory of Planned Behavior (TPB) untuk memperjelas hubungan antara dampak elemen individu dan kepentingan perintis. Hipotesis ini dipandang sebagai model yang lebih unggul dan lebih membingungkan dalam mengklarifikasi dan mengantisipasi minat inovatif atau memulai bisnis dibandingkan model yang berbeda (Raguz dan Matic, 2011).

TPB mengklarifikasi bahwa minat jelas dipengaruhi oleh perspektif perilaku, yang menyiratkan bahwa semakin membumi (positif) penilaian seorang individu tentang

apakah efek menjadi visioner bisnis atau tidak, akan memperkuat kerinduan individu tersebut untuk bekerja secara bebas atau mempertahankan bisnisnya sendiri. Untuk situasi ini, semakin membumi disposisi terhadap usaha bisnis, semakin membumi minat untuk menjadi seorang visioner bisnis. Jackson dan Rodkey (1994) dalam Akmaliah dan Hisyamuddin (2009) berpendapat bahwa mentalitas terhadap UKM adalah perspektif yang signifikan dalam meramalkan potensi perintis di kemudian hari, dan tindakan inovatif dapat diantisipasi secara tepat dengan memeriksa faktor minat dari berbagai faktor seperti karakter, sosial ekonomi, atribut. selanjutnya faktor situasional (Krueger et al., 2000).

Menurut Super and Crites yang disebut oleh Sukardi (1988: 109), seseorang yang memiliki minat pada suatu hal tertentu dapat dibedakan dari pengungkapan/wacana, aktivitas/perbuatan, dan dengan menanggapi berbagai pertanyaan. Misalnya, seseorang yang memiliki minat dalam bisnis akan dikomunikasikan dengan kata-kata atau ("Saya tertarik untuk memulai UKM lebih cepat daripada nanti"), dikomunikasikan dengan aktivitas yang membantu upaya ini, dan dapat diperkirakan dengan pertanyaan spesifik: Apakah Anda tertarik untuk memulai usaha bisnis? Untuk alasan apa Anda mengatakan bahwa Anda tertarik pada bisnis? Sejak kapan Anda tertarik berbisnis? Pertanyaan ini harus dimungkinkan melalui survei/jajak pendapat atau pertemuan.

Risiko usaha

Risiko usaha adalah suatu aktivitas yang muncul dengan kemungkinan terjadinya kemalangan yang mengejutkan yang tidak diharapkan terjadi. Munculnya risiko dalam usaha pasti dapat muncul dari berbagai faktor seperti administrasi, kerangka kerja organisasi, dan metodologi yang tidak berdaya. Selain itu, risiko dalam usaha juga dapat muncul karena faktor individu dan pekerja.

Penilaian risiko adalah suatu fase dalam administrasi suatu asosiasi yang diidentikkan dengan perencanaan rangkuman anggaran yang diberikan secara sungguh-sungguh dalam memahami aturan akuntansi yang tepat (Munawir, 2008: 238).

Ada 3 hal yang mempengaruhi risiko yang terjadi seperti yang dikatakan oleh Abbas Salim, khususnya adanya kerawanan moneter atau sangat mungkin kerawanan finansial yang ditimbulkan. Kehadiran kerentanan dibawa biasanya, yang secara teratur disinggung sebagai gagasan kerentanan yang disebabkan. Seperti halnya risiko yang disebabkan oleh perilaku manusia atau istilah lain yang ditimbulkan oleh kerentanan manusia.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, memaparkan sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah organisasi yang bermanfaat yang diklaim oleh orang dan badan usaha perorangan yang memenuhi ukuran untuk Usaha Mikro sebagaimana ditentukan dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha keuangan mandiri yang bermanfaat yang dilakukan oleh seorang individu atau apa pun kecuali pembantu atau tentu saja bukan pembantu yang diklaim, dikendalikan atau oleh implikasi dari usaha yang dimiliki berukuran sedang atau besar. memenuhi standar perusahaan swasta sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
3. Usaha menengah adalah suatu perekonomian mandiri yang bermanfaat yang diselesaikan oleh seorang individu atau badan usaha yang tentunya bukan merupakan pembantu atau bagian dari suatu organisasi yang dimiliki, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan sumber daya bersih mutlak atau transaksi tahunan sebagai disinggung dalam undang-undang ini.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini masuk kepada deskriptif analisis. Seperti yang ditunjukkan oleh Umar (2001:37) rencana yang jelas adalah pemeriksaan yang berarti menggambarkan sifat atau atribut dari kekhasan tertentu. Jadi dalam penelitian dengan rencana ini, jangan

membuat tujuan yang terlalu jauh dari informasi terkini mengingat alasan rencana ini hanya untuk mengumpulkan kenyataan dan menggambarannya secara lengkap dan lengkap seperti yang ditunjukkan oleh masalah yang akan diselesaikan.

Teknik pengumpulan informasi dalam tinjauan ini dilakukan dengan studi kepustakaan, khususnya pengumpulan informasi dari buku-buku maupun jurnal dan berbagai bacaan yang membantu penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saat memulai usaha atau bisnis, dibutuhkan industrialitas, ketabahan mental, dan administrasi serta teknik usaha yang hebat. Meski telah dilakukan persiapan yang matang dan sangat matang, namun sebenarnya tidak bisa lepas dari peluang bisnis saat ini.

Gagasan tentang risiko berwirausaha yang terjadi secara tidak pasti dan dapat menimbulkan kemalangan bagi organisasi. Seorang spesialis keuangan lebih mungkin daripada tidak menghadapi peristiwa berat dalam wirausaha. Karena risiko dalam kewirausahaan secara positif muncul dari cara bagaimana mempertahankan UKM itu bagus atau tidak. Sejauh kegagalan yang disebabkan oleh risiko dalam usaha, ada dua klasifikasi yang Anda dapatkan. Untuk lebih spesifik adanya risiko spekulatif dan risiko murni.

Suatu risiko dengan dua prospek yang terjadi, lebih tepatnya peluang untuk keuntungan dan profit. Sebuah ilustrasi risiko teoritis dalam melihat praktik pada perdagangan saham adalah akuisisi penawaran. Keuntungan, atau disebut bukaan manfaat, adalah tempat di mana investor mendapat manfaat dari penawaran yang diberikan oleh suatu organisasi.

Sementara itu, peluang rugi dengan asumsi suatu organisasi mengeluarkan penawaran dan kemudian dibeli oleh investor menghadapi kegagalan besar yang terjadi. Selanjutnya organisasi penerbitan saham gagal. Risiko murni terjadi jika itu terjadi dan akhirnya berdampak pada kegagalan. Padahal, jika tidak terjadi tidak akan ada malapetaka atau keuntungan. Hasil dengan asumsi waktu

istirahat terjadi, seperti kebakaran, perampokan, peristiwa bencana atau kecelakaan.

Untuk situasi ini, dengan asumsi bahwa kafe terbakar, itu pasti akan menanggung kemalangan karena sumber daya dibakar ke tanah. Ada dua akibat sejak saat itu, rumah makan ditutup karena perbaikan dan reklamasi. Atau lagi-lagi tutup sepanjang waktu karena kecewa setelah menghadapi kebakaran kafe.

Ada dua pengendalian yang dapat dilakukan pada risiko wirausaha, yaitu adanya risiko yang dapat dikendalikan dan risiko diluar kendali. Risiko yang dapat dikendalikan dari menyediakan barang yang tersedia layak untuk dilakukan, kemudian, pada saat itu, untuk waktu yang sangat lama barang tersebut tidak mendapatkan keuntungan lain dari modal. Jelas akan ada kemalangan. Bagaimanapun, ini dapat dibatasi melalui peningkatan item dan sistem pameran. Selain itu, risiko yang tidak dapat dikendalikan umumnya adalah peristiwa yang melewati titik batas manusia untuk diramalkan, seperti peristiwa bencana, kebakaran, dll.

Ada beberapa risiko usaha yang terjadi di dewasa ini, penjelasan tentang jenis-jenis risiko yang dialami. Hazard to the organization adalah suatu keadaan dalam kewirausahaan dan penawaran yang ada akan menemui kemalangan atau mempengaruhi kondisi usaha, yaitu risiko yang akan terjadi dalam lingkup kewirausahaan. Risiko moneter atau risiko keuangan adalah sesuatu yang terjadi secara teratur dan akan mempengaruhi bagian keuangan organisasi yang menanggung kemalangan.

Kehadiran risiko modal adalah alasan hilangnya kesepakatan dan likuiditas moneter yang membuat modal UKM menurun secara radikal yang disebut risiko modal. Contoh persaingan yang berubah dan potensi pesaing baru untuk muncul di pasar barang adalah hal yang disebut risiko pasar.

Risiko fungsional risiko operasional adalah sesuatu yang terjadi karena hasil ramalan yang merosot. Masalah ini terjadi karena kesalahan pilihan yang dibuat, keberadaan SDM, dampak inovasi dan perubahan kerangka kemajuan dan sifat suatu barang.

Ada beberapa hal yang bisa dipersiapkan secara matang untuk bisa mengatasi risiko usaha yang terjadi.

1. Strategi yang dapat dipasarkan
Dalam mempertahankan usaha, sangat penting untuk memiliki pengaturan yang tersusun. dimulai menurut perspektif yang berbeda untuk merancang tujuan, menilai, dan menilai usaha yang dijalankan. Selain itu, fokuslah pada prosedur fungsional, moneter, dan periklanan yang diselesaikan.
2. Lakukan Perencanaan Manajemen Risiko
Risiko perencanaan manajemen adalah unik dalam kaitannya dengan pengaturan usaha UKM. Dalam risiko usaha rencana dewan, cara yang dapat diambil, teknik dan cara mengelolanya dengan asumsi risiko terjadi. Misalnya, dengan asumsi Anda menghasilkan item yang mudah rusak. Sehingga harus diputuskan bagaimana seharusnya agar barang tersebut terlindungi ketika diedarkan ke pasaran.
3. Ikuti Rencana Yang Sudah Dibuat
Dengan asumsi bahwa semua rencana telah disusun, baik itu strategi yang dapat dipasarkan atau membahayakan para pelaku usaha, maka, pada saat itu, ikuti apa yang telah dibuat. Dengan aturan yang telah selesai, maka akan membatasi risiko yang terjadi. Dengan asumsi Anda telah menempel pada setiap norma fungsional, maka, pada saat itu, lakukan penilaian menjelang akhir, terlepas dari apakah ada manfaat atau kerugiannya.
4. Batasi Risiko Keuangan dengan Pembukuan
Hal lain yang penting dalam mempertahankan UKM terkait dengan mengatasi masalah catatan keuangan yang membahayakan usaha secara umum. Tanpa catatan dan pembayaran yang sah, kewirausahaan anda akan mengalami gangguan.

Kita tidak dapat memiliki gagasan yang paling baik tentang keuntungan atau kerugian UKM tanpa akuntansi yang tepat. Selain itu, dengan pembuatan strategi untuk peningkatan UKM, karena Anda tidak memiliki informasi keuangan asli.

Oleh karena itu, lakukan pembukuan yang teratur pada UKM tersebut. Dengan asumsi Anda mengalami masalah dengan akuntansi manual, Anda dapat menggunakan program pembukuan yang memiliki fitur-fitur yang sesuai dengan kebutuhan UKM Anda dan tidak sulit untuk digunakan terlepas dari apakah Anda memahami pembukuan dari atas ke bawah, misalnya Accurate Online.

PENUTUP

Dengan berfokus pada semua sudut pandang mulai dari mendapatkan, jenis dan pengaturan yang harus mungkin dilakukan dalam mengelola peluang dalam UKM, diandalkan untuk memiliki pilihan untuk bersiap-siap dari awal dan meramalkan hal-hal yang mungkin terjadi. Apalagi dengan asumsi kemalangan yang tak terduga terjadi, sangat mungkin dikalahkan seperti yang diharapkan agar tidak gagal dalam UKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Athia Ita, Saraswati Ety, Normaladewi Andi. (2018). Penerapan Business Model Canvas (Bmc) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang. *Ju-Ke*, 2 (1)
- Endang Purwanti. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga. *Among Makarti*, 5 (9)
- Hadiyati Ernani. (2012). Kreativitas Dan Inovasi Pengaruhnya Terhadap Pemasaran Kewirausahaan Pada Usaha Kecil. *Jurnal Inovasi Dan Kewirausahaan*, 1(3)
- Santoso Djoko, Indarto, Dan Santoso Aprih. (2017). Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (Ukm) Menuju Kemandirian Melalui Pembinaan Kewirausahaan, Permodalan, Dan Pemasaran Di

Kecamatan Tugu. *Jurnal Pengabdian
Kepada Masyarakat*, 8 (2)

Yuli Budiati, Tri Endang Yani, Nuria Universari.
(2012). Minat Mahasiswa Menjadi
Wirausaha (Studi Pada Mahasiswa
Fakultas Ekonomi Universitas
Semarang). *J. Dinamika Sosbud*, 14 (1)