

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Disain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang banyak menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran, serta penampilan dari hasilnya (Arikunto, 2000).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode korelasional dan regresi. Penelitian dengan metode korelasional ini merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengukur tingkat kedekatan hubungan antar variabel-variabel. Sedangkan penelitian regresi merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengetahui pola hubungan fungsional. Dalam analisis regresi dikembangkan persamaan estimasi untuk mendeskripsikan pola atau fungsi hubungan antara variabel-variabel. Persamaan estimasi atau regresi digunakan untuk mengestimasi nilai dari suatu variabel berdasarkan nilai variabel lainnya. Variabel yang diestimasi itu disebut variabel dependen sedangkan variabel yang diperkirakan mempengaruhi variabel dependen disebut variabel independen. (Reksoatmodjo, 2007: 129). Metode tersebut digunakan dengan tujuan untuk mengetahui hubungan antara karakteristik wirausahawan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa anggota HIPMI PT UPI.

3.2. Populasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Himpunan Pengusaha Muda Perguruan Tinggi Universitas Pendidikan Indonesia (HIPMI PT UPI) yang berada di Jl. Dr. Setiabudhi No. 229 Bandung.

Populasi penelitian dalam penelitian ini adalah anggota HIPMI PT UPI yang aktif pada tahun 2010. Besarnya populasi adalah 45 orang yang dapat dirinci yaitu 36 orang berasal dari angkatan ketiga dan sembilan orang berasal dari angkatan kedua.

Alasan dipilihnya populasi ini sebagai subjek penelitian adalah untuk menyesuaikan kriteria pengukuran bahwa intensi subjek penelitian muncul beberapa saat sebelum mereka menampilkan perilaku dan perilaku tersebut harus berada dibawah kontrol kemauan individu (*volitional control*) (Ajzen, 1985). Dimana dalam penelitian ini, subjek penelitian belum menjadi wirausahawan sejati atau dengan kata lain sedang melakukan penyesuaian diri terhadap dunia akademis dan dunia wirausaha yang mereka minati.

3.3. Variabel dan Definisi Oprasional

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiono, 2009: 3). Penelitian ini akan mengukur karakteristik wirausahawan sebagai variabel independen dan intensi berwirausaha sebagai variabel dependen.

3.3.1. Karakteristik Wirausahawan

Definisi oprasional dari karakteristik wirausahawan merupakan sifat-sifat yang ditampilkan oleh wirausahawan yaitu motif berprestasi, rasa tanggung jawab pribadi, pemilihan resiko moderat, persepsi terhadap keyakinan sukses, mengharapkan umpan balik sebagai dorongan, aktivitas energik, orientasi masa depan, keahlian dalam organisasi, dan motif uang sebagai simbol keberhasilan (McClelland, 1961).

3.3.2. Intensi Berwirausaha

Definisi oprasional dari intensi berwirausaha merupakan kemungkinan individu untuk menampilkan tingkah laku berwirausaha yang ditunjukkan oleh tiga dimensi yaitu sikap subjek terhadap perilaku berwirausaha (*Attitude Toward Behavior*), norma subjektif subjek (*Subjective Norms*), dan persepsi subjek mengenai adanya kontrol terhadap perilaku berwirausaha (*Percieved Behavioral Control*) (Ajzen, 1991).

Definisi oprasional dari dimensi dan subdimensi intensi berwirausaha dapat dilihat pada tabel 3.1 (Indri, 2009).

Tabel 3.1
Definisi operasional dimensi dan subdimensi intensi berwirausaha

Variabel	Dimensi	Subdimensi
Intensi berwirausaha	<i>Attitude Toward Behavior</i> adalah kecenderungan untuk menampilkan tingkah laku berwirausaha yang merupakan hasil interaksi antara keyakinan mengenai konsekuensi/hasil dari menampilkan tingkah laku berwirausaha dengan penilaian positif/negatif wirausahawan terhadap konsekuensi/hasil dari menampilkan tingkah laku berwirausaha.	<i>Behavioral beliefs</i> adalah keyakinan individu terhadap perilaku berwirausaha akan menghasilkan konsekuensi tertentu.
		<i>Outcome Evaluation</i> adalah evaluasi individu terhadap konsekuensi dari tingkah laku berwirausaha.
	<i>Subjective Norms</i> adalah persepsi wirausahawan mengenai tekanan sosial agar menampilkan atau tidak menampilkan tingkah laku berwirausaha yang merupakan hasil interaksi antara keyakinan wirausahawan mengenai harapan/masukan seseorang yang penting baginya yaitu menampilkan atau tidak menampilkan tingkah laku berwirausaha dengan kesediaan untuk memenuhi harapan orang-orang tersebut.	<i>Normative Beliefs</i> adalah pandangan pihak lain untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku berwirausaha
		<i>Motivation to Comply</i> adalah motivasi untuk memenuhi keyakinan normatif.
	<i>Perceived Behavioral Control</i> adalah persepsi wirausahawan mengenai kemampuan menampilkan tingkah laku berwirausaha yang merupakan hasil interaksi antara keyakinan akan adanya faktor yang memfasilitasi/menghambat untuk menampilkan tingkah laku berwirausaha dengan persepsi wirausahawan tentang seberapa besar kontrol yang ia miliki untuk menggunakan kemudahan dan mengatasi kesulitan yang ada untuk menampilkan tingkah laku	<i>Control Beliefs</i> adalah keyakinan adanya kemudahan atau kesulitan untuk menampilkan tingkah laku berwirausaha.
		<i>Influence of Control Beliefs</i> adalah kontrol individu tentang seberapa besar kekuatan (power) yang dimiliki untuk mengatasi kesulitan yang ada.

	berwirausaha.	
--	---------------	--

3.4. Instrumen Penelitian

3.4.1. Instrumen Karakteristik Wirausahawan

Instrumen karakteristik wirausahawan dikembangkan dari teori *Characteristics of Entrepreneurship* yang dikemukakan oleh McClelland (1961). Karakteristik wirausahawan dibentuk oleh sembilan dimensi yaitu motif berprestasi, rasa tanggung jawab pribadi, pemilihan resiko moderat, persepsi terhadap keyakinan sukses, mengharapkan umpan balik sebagai dorongan, aktivitas energik, orientasi masa depan, keahlian dalam organisasi, dan motif uang sebagai simbol keberhasilan (McClelland, 1961: 207)

Kisi-kisi instrumen karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 3.2.

Tabel 3.2
Kisi-Kisi Instrumen Karakteristik Wirausahawan

No.	Dimensi	Indikator	No. Item	Jumlah
1.	Motif berprestasi	Keinginan untuk melakukan lebih baik/efisien dalam melaksanakan tugas kompleks	1, 21, 41, 52, 54	5
		Memiliki target dalam berwirausahaan dan keberhasilan target bisnis memberikan kepuasan terbaik daripada menerima pujian atau pengakuan sebagai seorang wirausahawan	2, 22, 42, 55	4
		Merasa puas dengan tercapainya prestasi	3, 23, 43	3
2.	Rasa tanggung jawab pribadi	Menginginkan tanggung jawab pribadi untuk pencapaian tujuan	4, 24, 44	3
3.	Pemilihan resiko moderat	Mengambil keputusan dalam rangka meminimalisir resiko	5, 25, 65	3

		Keputusan yang diambil didasarkan pada pertimbangan keterampilan yang dikuasainya atau peluang yang dapat diraihinya	6, 26, 45, 62	4
4.	Persepsi keyakinan sukses	Memiliki keyakinan individu untuk dapat berhasil dalam berbisnis	8, 28, 46	3
		Memiliki keyakinan dapat berhasil walaupun tidak ada fakta yang mendukung keyakinannya	9, 29, 60	3
		Cenderung berlebihan dalam memperkirakan tingkat keberhasilan (terlalu optimis)	10, 27, 30	3
5.	Mengharapkan umpan balik sebagai dorongan	Umpan balik dapat mengukur keberhasilan	11, 31, 47	3
6.	Aktivitas energik	Proposisi waktu yang besar dalam mengerjakan tugas	12, 32, 48, 61	4
		Melakukan sesuatu dalam cara yang baru dan berbeda (kreativitas dan inovasi)	13, 33, 49, 53	4
		Bekerja keras ketika kondisinya menantang dan mengandung arti prestasi secara personal	14, 34, 64	3
7.	Orientasi masa depan	Membuat perencanaan	15, 35, 59	3
		Mengantisipasi kemungkinan yang terjadi jauh di masa depan	16, 36, 50, 56	4
8.	Keahlian organisasi	Memiliki keterampilan dalam mengarahkan orang-orang untuk tujuan bisnis	17, 37, 57, 58	4
		Memilih rekan bisnis yang ahli dalam suatu bidang keahlian	18, 38, 63	3
9.	Motif uang sebagai simbol keberhasilan	Uang sebagai lambang kongkret dari tercapainya tujuan	19, 39, 51	3
		Uang sebagai ukuran dorongan berprestasi	7, 20, 40	3
Jumlah item				65

3.4.2. Instrumen Intensi Berwirausaha

Dimensi intensi berwirausaha dikembangkan dari *Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen (1991). Teori ini menjelaskan bahwa perilaku manusia diarahkan oleh tiga jenis pertimbangan yaitu keyakinan mengenai kecenderungan hasil yang ditimbulkan oleh perilaku (*Behavioral Beliefs*) dan evaluasi terhadap hasil tersebut (*Outcome Evaluation*), keyakinan mengenai harapan normatif dari orang lain (*Normative Beliefs*) dan motivasi untuk memenuhi harapan (*Motivation to Comply*), serta keyakinan mengenai adanya faktor-faktor yang mendukung atau menghambat timbulnya perilaku (*Control Beliefs*) dan kekuatan yang dimiliki untuk mengendalikan faktor-faktor tersebut (*Influence of Control Beliefs*). Kumpulan dari masing-masing pertimbangan tersebut yaitu *Behavioral Beliefs* akan menghasilkan sikap menyukai atau tidak menyukai (*Attitude Toward behavior*), *Normative Beliefs* akan menghasilkan suatu tekanan sosial yang didapatkan (*Subjective Norms*), dan *Control Beliefs* akan memunculkan *Perceived Behavioral Control*. Selanjutnya kombinasi dari *Attitude Toward Behavior*, *Subjective Norms* dan *Perceived Behavioral Control* akan mengarah kepada pembentukan suatu intensi perilaku (*Behavioral Intention*).

Berdasarkan *Constructing Questionnaires Based on The Theory of Planned Behaviour* (Francis et al., 2004), indikator intensi didapatkan dari hasil survai mengenai *Behavioral Beliefs*, *Normative Beliefs*, dan *Control Beliefs*. Berikut pernyataan yang sering tampil diatas 60% dari 23 anggota HIPMI PT UPI dapat dilihat pada tabel 3.3.

Tabel 3.3
Persentase Pernyataan Intensi Berwirausaha

Subdimensi	Pernyataan	Persentase
<i>Behavioral Beliefs</i>	Memperoleh keuntungan finansial yang banyak	82,6%
	Dapat menyalurkan kreativitas	60,9%
	Fleksibelitas waktu kerja/berbisnis	69,6%
	Dapat terlibat pada berbagai aktivitas/proses bisnis	60,9%
<i>Normative Beliefs</i> (dari <i>Significant Person</i>)	Ayah	69,6%
	Ibu	95,6%
	Sahabat	78,3%
<i>Control Beliefs</i>	Tersedianya modal	69,5%
	Tersedianya waktu	60,9%
	Potensi pasar atau tingkat permintaan	65,2%
	Informasi peluang usaha	73,9%
	Keterampilan/pengetahuan yang dikuasai	65,2%
	Adanya SDM yang terampil	65,2%

Berdasarkan tabel 3.3, pernyataan yang sering tampil di atas 60% akan dijadikan indikator intensi berwirausaha. Indikator intensi berwirausaha tersebut kemudian mejadi acuan untuk membuat item-item pernyataan intensi berwirausaha yang berpasangan.

Kisi-kisi instrumen intensi berwirausaha dan daftar pasangan item dapat dilihat pada tabel 3.4 dan tabel 3.5.

Tabel 3.4
Kisi-kisi Instrumen Intensi Berwirausaha

No.	Dimensi	Subdimensi	Indikator	No. Item	Jumlah
1.	<i>Attitude Toward Behavior</i>	<i>Behavioral beliefs</i>	Keyakinan individu bahwa berwirausaha dapat meraih profit yang besar	1, 5, 13	3
			Keyakinan individu bahwa dengan berwirausaha dapat mengaktualisasikan kreativitas	2, 6, 9, 12	4
			Keyakinan individu bahwa berwirausaha dapat mengatur waktu kerjanya sendiri	3, 7, 10	3

			Keyakinan individu bahwa berwirausaha dapat terlibat/mengetahui secara mendalam pada berbagai aktivitas/proses bisnis	4, 8, 11	3
		<i>Outcome Evaluation</i>	Evaluasi menguntungkan karena individu percaya bahwa dengan wirausaha dapat meraih profit yang besar	14, 18, 26	3
			Evaluasi menyenangkan karena keyakinan individu bahwa dengan berwirausaha dapat mengaktualisasikan kreativitas	15, 19, 22, 25	4
			Evaluasi menguntungkan karena keyakinan individu bahwa berwirausaha dapat mengatur waktu kerjanya sendiri	16, 20, 23	3
			Evaluasi menyenangkan karena keyakinan individu bahwa berwirausaha dapat terlibat/mengetahui secara mendalam pada berbagai aktivitas/proses bisnis	17, 21, 24	3
2.	<i>Subjective Norms</i>	<i>Normative Beliefs</i>	Keyakinan individu mengenai pandangan ayah terhadap perilaku berwirausaha	27a, 28a, 29a	3
			Keyakinan individu mengenai pandangan ibu terhadap perilaku berwirausaha	30a, 31a, 32a	3
			Keyakinan individu mengenai pandangan sahabat terhadap perilaku berwirausaha	33a, 34a, 35a	3
		<i>Motivation to Comply</i>	Penilaian dan keinginan individu untuk berwirausaha karena keyakinan bahwa ayah mendukungnya	27b, 28b, 29b	3
			Penilaian dan keinginan individu untuk berwirausaha karena keyakinan bahwa ibu mendukungnya	30b, 31b, 32b	3
			Penilaian dan keinginan individu untuk berwirausaha karena keyakinan bahwa	33b, 34b, 35b	3

			sahabat mendukungnya			
3.	<i>Perceived Behavioral Control</i>	<i>Control Beliefs</i>	Keyakinan mengenai adanya modal sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	36, 42, 45	3	
				Keyakinan mengenai adanya waktu sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	37, 43, 51	3
				Keyakinan mengenai adanya potensi pasar atau tingkat permintaan sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	38, 47, 49	3
				Keyakinan mengenai adanya informasi peluang usaha sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	39, 44, 52	3
				Keyakinan mengenai adanya keterampilan/pengetahuan sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	40, 48, 50	3
				Keyakinan mengenai adanya SDM yang terampil sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	41, 46, 53	3
			<i>Influence of Control Beliefs</i>	Kontrol terhadap adanya modal sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	54, 60, 63	3
				Kontrol terhadap adanya waktu sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	55, 61, 69	3
				Kontrol terhadap adanya potensi pasar atau tingkat permintaan sebagai faktor	56, 65, 67	3

			kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha		
			Kontrol terhadap adanya informasi peluang usaha sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	57, 62, 70	3
			Kontrol terhadap adanya keterampilan/pengetahuan sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	58, 66, 68	3
			Kontrol terhadap adanya SDM yang terampil sebagai faktor kesempatan untuk menampilkan perilaku berwirausaha	59, 64, 71	3
Jumlah item					80

Tabel 3.5
Daftar Pasangan Nomor Item

No	ATB		SN		PCB	
	BB	OE	NB	MC	CB	ICB
1	1	14	27a	27b	36	54
2	2	15	28a	28b	37	55
3	3	16	29a	29b	38	56
4	4	17	30a	30b	39	57
5	5	18	31a	31b	40	58
6	6	19	32a	32b	41	59
7	7	20	33a	33b	42	60
8	8	21	34a	34b	43	61
9	9	22	35a	35b	44	62
10	10	23			45	63
11	11	24			46	64
12	12	25			47	65
13	13	26			48	66
14					49	67
15					50	68
16					51	69
17					52	70
18					53	71

3.4.3. Teknik Skoring

Skala yang digunakan dalam kuesioner karakteristik wirausahawan terhadap intensi berwirausaha adalah Skala *Semantic Differential*. *Semantic Differential* (Osgood, Suci, & Tannebaum, 1957) memiliki pasangan-pasangan kata sifat yang menjadi jangkar skala yang diurutkan secara kategoris. Semua kata sifat ini berkaitan dengan obyek atau konsep psikologis. Sugiyono (2007: 97) menjelaskan bahwa skala ini digunakan untuk mengukur sikap dan bentuk kuesionernya tersusun dalam satu garis kontinum yang jawabannya “*sangat positifnya*” terletak di bagian paling kanan garis, dan jawaban “*sangat negatif*” terletak di bagian kiri garis, atau sebaliknya. Data yang diperoleh adalah data interval. Biasanya skala ini digunakan untuk mengukur sikap atau karakteristik tertentu yang dipunyai oleh seseorang.

Subjek penelitian diminta memberi penilaian, pada rentang jawaban yang negatif sampai positif atau skor 1 s/d 7 atau -3 s/d +3, yang sesuai dengan dirinya terhadap pernyataan-pernyataan pada kuesioner. Subjek yang memberi penilaian dengan angka 7 atau +3, berarti persepsi subjek terhadap pernyataan tertentu sangat positif; sedangkan jika memberi penilaian dengan angka 4 atau 0, berarti persepsi subjek terhadap pernyataan tertentu netral; dan jika memberi penilaian dengan angka 1 atau -3, berarti persepsi subjek terhadap pernyataan tertentu sangat negatif.

Pembuatan kuesioner intensi berwirausaha ini merujuk pada *Constructing Questionnaire Based on The Theory of Planned Behavior* (Francis *et.al.*, 2004). Panduan tersebut menjelaskan bahwa subdimensi *Behavioral Beliefs*, *Motivation*

to Comply, dan *Control Beliefs* diukur dengan *unipolar 7-point graphic scale* (misalnya, sesuai – tidak sesuai; 1 s/d 7), sedangkan subdimensi *Outcome Evaluation*, *Normative Beliefs* dan *Influence of Control Beliefs* diukur dengan menggunakan *bipolar 7-point evaluative scale* (misalnya, baik – buruk; -3 s/d +3).

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data berdasarkan kondisi nyata pada anggota HIPMI PT UPI, khususnya yang terkait dengan katakteristik wirausahawan dan intensi berwirausaha. Untuk memperoleh data yang diperlukan sesuai dengan aktivitas, digunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Studi Kepustakaan

Studi ini dimaksudkan untuk memperoleh berbagai informasi konsep teoritis tentang karakteristik wirausahawan dan intensi. Demikian pula dipandang dari kebutuhan data faktual di lapangan melalui berbagai dokumen dan laporan-laporan penelitian, yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan terhadap para anggota HIPMI PT UPI. Wawancara dimaksudkan untuk megkaji permasalahan dan membuat instrumen yang tepat mengenai variabel intensi berwirausaha.

3. Kuesioner

Kuesioner dilakukan melalui penyebaran angket tertulis dan melalui e-mail. Kuesioner berisi pertanyaan dan pernyataan yang diajukan untuk dijawab oleh subjek penelitian.

3.6. Uji Coba Instrumen

Proses uji coba alat ukur dimaksudkan untuk mengetahui apakah alat ukur yang digunakan valid dan reliabel untuk penelitian ini. Uji coba instrumen ini dilakukan kepada 45 anggota HIPMI PT UPI, kemudian data diolah dengan menggunakan *software* SPSS Versi 16.0 untuk dilakukan uji reliabilitas dan validitasnya.

3.6.1. Uji Validitas

Validitas instrumen digunakan untuk mengetahui sejauhmana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya. Suatu tes atau instrumen pengukur dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukurannya, atau memberikan hasil ukur, yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut (Azwar, 2007: 5-6).

Dalam penelitian ini, uji validitas instrumen dilakukan dengan menguji validitas isi (*content validity*). Validitas isi merupakan validitas yang diestimasi lewat pengujian terhadap isi tes dengan analisis rasional atau lewat *professional judgement*. Hal yang dikaji dalam validitas isi ini adalah sejauhmana isi tes mencerminkan ciri atribut yang hendak diukur (Azwar, 2007: 45). Pengujian validitas isi instrumen dilakukan melalui pendapat profesional (*professional judgement*) yang berjumlah lima orang.

3.6.2. Analisis Item

Analisis item dilakukan dengan mengorelasikan skor item dengan skor total dengan teknik korelasi Alpha Cronbach dan perhitungannya dilakukan dengan menggunakan bantuan SPSS versi 16.0.

Analisis item dapat digunakan untuk melihat koefisien korelasi antara skor item tersebut dengan skor total skala. Suatu item dikatakan valid jika memiliki koefisien korelasi $r \geq 0,30$. Jika jumlah item yang lolos ternyata masih tidak mencukupi jumlah yang diinginkan, maka dapat dipertimbangkan untuk menurunkan sedikit batas kriteria koefisien korelasi dari 0,30 menjadi 0,25 sehingga jumlah item yang diinginkan dapat dicapai (Azwar, 2007).

a. Analisis Item Karakteristik Wirausahawan

Berdasarkan analisis item yang telah dilakukan terhadap 65 item instrumen karakteristik wirausahawan dengan menggunakan bantuan *software* SPSS versi 16.0 diperoleh hasil 51 item yang valid. Secara lebih rinci item-item tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 3.6
Hasil Analisis Item Instrumen Karakteristik Wirausahawan

Item Valid	Item Tidak Valid
1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 40, 41, 44, 46, 47, 48, 50, 51, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 65	3, 10, 21, 22, 23, 27, 39, 42, 43, 45, 49, 52, 53, 62

Item-item yang valid selanjutnya akan digunakan dalam instrumen penelitian yang sebenarnya, sedangkan item-item yang tidak valid akan dihapus dan tidak dipergunakan kembali dalam instrumen penelitian yang sebenarnya karena tidak mampu mengukur apa yang seharusnya diukur.

b. Analisis Item Intensi Berwirausaha

Berdasarkan analisis item yang telah dilakukan terhadap 80 item instrumen intensi berwirausaha dengan menggunakan bantuan *software* SPSS versi 16.0 diperoleh hasil 68 item yang valid. Secara lebih rinci item-item tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 3.7
Hasil Analisis Item Instrumen Intensi Berwirausaha

Item Valid	Item Tidak Valid
1,2,3,4, 6, 7,8,9,10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 26, 27a, 27b, 28a, 28b, 29a, 29b, 30a, 30b, 31a, 31b, 34a, 34b, 35a, 35b, 36, 37, 38, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 52, 53, 54, 55, 56, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 70, 71	5, 18, 32a, 32b, 33a, 33b, 39, 40, 51, 57, 58, 69

Item-item yang valid selanjutnya akan digunakan dalam instrumen penelitian yang sebenarnya, sedangkan item-item yang tidak valid akan dihapus dan tidak dipergunakan kembali dalam instrumen penelitian yang sebenarnya karena tidak mampu mengukur apa yang seharusnya diukur.

3.6.3. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas perlu dilakukan untuk mengetahui sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya dan diandalkan. Hasil pengukuran dapat dipercaya hanya apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subjek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek yang diukur dalam diri subjek penelitian memang belum berubah. Dalam hal ini, relatif sama berarti tetap adanya toleransi terhadap perbedaan-perbedaan kecil diantara hasil beberapa kali pengukuran (Azwar, 2007: 4).

Tinggi-rendahnya reliabilitas ditunjukkan oleh suatu angka yang disebut koefisien reliabilitas. Koefisien reliabilitas mendekati angka 1,0 berarti adanya konsistensi yang sempurna pada hasil ukur yang bersangkutan (Azwar, 2007: 9). Dalam penelitian ini, koefisien reliabilitas dihitung dengan bantuan SPSS versi 16 dengan menggunakan rumus *Alpha Cronbach*. Formula umum koefisien alpha yaitu sebagai berikut.

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum s_j^2}{s_x^2} \right) \right]$$

(Azwar, 2007)

Keterangan:

k = banyaknya belahan tes

s_j^2 = Varians belahan j ; $j = 1, 2, \dots k$

s_x^2 = varians skor tes

Kriteria yang digunakan untuk mengetahui reliabilitas alat ukur adalah kriteria Kaplan (1982) yaitu sebagai berikut:

$r \geq 0,7$ = alat ukur dapat diandalkan

$r < 0,7$ = alat ukur tidak dapat diandalkan

a. Reliabilitas Karakteristik Wirausahawan

Koefisien reliabilitas karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 3.8.

Tabel 3.8
Hasil Reliabilitas Karakteristik Wirausahawan

Cronbach's Alpha	Jumlah Item
.923	51

Hasil koefisien reliabilitas sebesar 0,923 menunjukkan reliabilitas yang dapat diandalkan. Artinya, perbedaan (variasi) yang tampak pada skor tes karakteristik wirausahawan mampu mencerminkan 92,3% dari variasi yang terjadi pada skor murni subjek yang bersangkutan. Dengan kata lain, 7,7% dari perbedaan skor yang tampak disebabkan oleh variasi eror pengukuran tersebut.

Tingginya koefisien tes karakteristik wirausahawan ini dapat pula diinterpretasi bahwa skor hasil tes subjek memiliki tingkat kepercayaan tinggi untuk mengukur karakteristik wirausahawan (khususnya di HIPMI PT UPI).

b. Reliabilitas Intensi Berwirausaha

Koefisien reliabilitas tiap faktor intensi berwirausaha dapat dilihat pada tabel 3.9.

Tabel 3.9
Hasil Reliabilitas Dimensi Intensi Berwirausaha

Dimensi	Cronbach's Alpha	Jumlah Item
<i>Attitude Toward Behavior</i>	.875	24 (12 pasang item)
<i>Subjective Norms</i>	.830	14 (7 pasang item)
<i>Perceived Behavioral Control</i>	.913	30 (15 pasang item)

Hasil koefisien reliabilitas *Attitude Toward Behavior* sebesar 0,875, *Subjective Norms* sebesar 0,830, dan *Perceived Behavioral Control* sebesar 0,913 menunjukkan reliabilitas yang dapat diandalkan. Ketiga koefisien reliabilitas pada tiga faktor intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai berikut:

1. perbedaan (variasi) yang tampak pada skor tes *Attitude Toward Behavior* mampu mencerminkan 87,5% dari variasi yang terjadi pada skor murni subjek yang bersangkutan. Dengan kata lain, 12,5% dari perbedaan skor yang tampak disebabkan oleh variasi eror pengukuran tersebut.

2. perbedaan (variasi) yang tampak pada skor tes *Subjective Norms* mampu mencerminkan 83% dari variasi yang terjadi pada skor murni subjek yang bersangkutan. Dengan kata lain, 17% dari perbedaan skor yang tampak disebabkan oleh variasi eror pengukuran tersebut.
3. perbedaan (variasi) yang tampak pada skor tes *Perceived Behavioral Control* mampu mencerminkan 91,3% dari variasi yang terjadi pada skor murni subjek yang bersangkutan. Dengan kata lain, 8,7% dari perbedaan skor yang tampak disebabkan oleh variasi eror pengukuran tersebut.

Tingginya koefisien tes intensi berwirausaha ini dapat pula diinterpretasi bahwa skor hasil tes subjek memiliki tingkat kepercayaan tinggi untuk mengukur intensi berwirausaha di HIPMI PT UPI.

3.7. Uji Asumsi Statistik

3.7.1. Uji Normalitas Data

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk mengecek apakah data penelitian kita berasal dari populasi yang sebarannya normal. Uji ini perlu dilakukan karena semua perhitungan statistik parametrik memiliki asumsi normalitas sebaran (Santoso, 2003).

Data statistik karakteristik wirausahawan untuk uji normalitas didapat dengan menjumlahkan seluruh skor perolehan subjek. Khusus intensi berwirausaha, data statistik untuk uji normalitas didapat dengan menjumlahkan skor tiap faktor intensi yang diperoleh subjek.

Uji normalitas untuk data karakteristik kewirausahaan ini menggunakan analisis Kolmogorov Smirnov. Suatu data dikatakan berdistribusi normal, jika p lebih besar daripada 0,05. Sedangkan suatu data dikatakan tidak berdistribusi normal, jika p lebih kecil daripada 0,05.

Uji normalitas untuk variabel karakteristik wirausahawan dan dimensi-dimensi intensi berwirausaha dapat dilihat pada table 3.10.

Tabel 3.10
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	Karakteristik Wirausahawan	Intensi Berwirausaha			
		ATB	SN	PBC	
N	45	45	45	45	
Normal Parameters ^a	Mean	286.9333	1.4458E2	73.8667	1.7584E2
	Std. Deviation	24.64327	1.12462E1	1.28728E1	1.63317E1
Most Extreme Differences	Absolute	.071	.153	.073	.108
	Positive	.071	.071	.070	.069
	Negative	-.054	-.153	-.073	-.108
Kolmogorov-Smirnov Z	.474	1.026	.490	.726	
Asymp. Sig. (2-tailed)	.978	.244	.970	.667	

a. Test distribution is Normal.

Nilai p (*Asymp. Sig.*) untuk karakteristik berwirausaha ($\text{sig.}=0,978$), *Attitude Toward Behavior* ($\text{sig. ATB}=0,244$), *Subjective Norms* ($\text{sig. SN}=0,970$), *Perceived Behavioral Control* ($\text{sig. PBC}=0,667$) lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa data karakteristik wirausahawan dan intensi berwirausaha berdistribusi normal.

3.7.2. Uji Kolinieran

Kriteria menyebutkan jika nilai signifikansi kurang dari 0,05, maka ada hubungan linier antara variabel karakteristik wirausahawan dan intensi

berwirausaha. Jika signifikansi lebih dari 0,05, maka tidak ada hubungan linier antara variabel karakteristik wirausahawan terhadap intensi berwirausaha. Nilai signifikansi dapat dilihat pada tabel 3.11.

Tabel 3.11
Uji Kelinieran

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10734.094	1	10734.094	17.692	.000 ^a
	Residual	26089.150	43	606.724		
	Total	36823.244	44			

a. Predictors: (Constant), Karakteristik

b. Dependent Variable: Intensi

Pada hasil perhitungan diperoleh angka signifikansi sebesar 0,000, yang kurang dari 0,05. Artinya, ada hubungan linier antara variabel karakteristik wirausahawan terhadap intensi berwirausaha.

3.8. Teknik Analisis Data

3.8.1. Kategorisasi Nilai Karakteristik Wirausahawan

Untuk melakukan kategorisasi, terlebih dahulu melakukan skoring karakteristik wirausahawan. Langkah selanjutnya yaitu menentukan rentang skor dengan cara:

- Jumlah pernyataan = 51
- Skala nilai yang digunakan *Semantic Differential* (1 s/d 7)
- Nilai maksimum = $7 \times 51 = 357$
- Nilai minimum = $1 \times 51 = 51$
- Rentang Nilai = $357 - 51 = 102$

Langkah terakhir yaitu menentukan kekuatan pengaruh nilai karakteristik wirausahawan berdasarkan tabel 3.12.

Tabel 3.12
Kategorisasi Nilai Karakteristik Wirausahawan

Rentang Nilai	Kategorisasi
$225 \leq X \leq 357$	Kuat
$153 \leq X < 225$	Sedang
$51 \leq X < 153$	Lemah

3.8.2. Kategorisasi Nilai Intensi Berwirausaha

1. Attitude Toward Behavior

Total skor *Attitude Toward Behavior* diperoleh melalui penjumlahan hasil perkalian antara skor *Behavioral Beliefs* mengenai keyakinan terhadap konsekuensi yang timbul dari tingkah laku berwirausaha dengan skor *Outcome Evaluation* mengenai penilaian positif atau negatif terhadap konsekuensi yang timbul dari tingkah laku berwirausaha.

Pengukuran *Attitude Toward Behavior* dalam penelitian ini menggunakan pengukuran tidak langsung (*Indirect Measurement*) yaitu:

$$A = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

(Ajzen, 1991)

atau

$$A = b_1 e_1 + b_2 e_2 + b_3 e_3 + b_n e_n$$

Keterangan:

A : Total nilai *Attitude Toward Behavior* untuk setiap subjek penelitian

b_i : Skor *Behavioral Beliefs* untuk setiap pernyataan

e_i : Skor *Outcomes Evaluation* untuk setiap pernyataan

Setelah diperoleh Total Nilai *Attitude Toward Behavior*, langkah selanjutnya yaitu menentukan rentang nilai dengan cara:

- Jumlah pasangan pernyataan = 12
- Skala nilai yang digunakan:
Behavioral Beliefs → skala unipolar (1 s/d 7)
Outcome Evaluation → skala bipolar (-3 s/d +3)
- Total Nilai $A_{maksimum}$ = $(7 \times 3) \times 12 = 252$
- Total Nilai $A_{minimum}$ = $(7 \times (-3)) \times 12 = -252$
- Rentang nilai = $252 : 3 = 84$

Langkah terakhir yaitu melakukan kategorisasi nilai *Attitude Toward Behavior* tersebut berdasarkan tabel 3.13

Tabel 3.13
Kategorisasi Total Nilai A

Rentang Total Nilai A	Kategorisasi
$168 \leq A \leq 252$	Pengaruh positif (+), kuat
$84 \leq A < 168$	Pengaruh positif (+), sedang
$0 \leq A < 84$	Pengaruh positif (+), lemah
$-84 \leq A < 0$	Pengaruh negatif (-), lemah
$-168 \leq A < -84$	Pengaruh negatif (-), sedang
$-252 \leq A < -168$	Pengaruh negatif (-), kuat

2. Subjective Norms

Total skor *Subjective Norms* diperoleh melalui penjumlahan hasil perkalian antara skor *Normative Beliefs* mengenai keyakinan terhadap pandangan orang yang penting bagi dirinya (*Significant Person*) tentang tingkah laku

berwirausaha dengan skor *Motivation to Comply* mengenai penilaian positif atau negatif terhadap keyakinan tersebut.

Pengukuran *Subjective Norms* dalam penelitian ini menggunakan pengukuran tidak langsung (*Indirect Measurement*) yaitu:

$$SN \propto \sum_{i=1}^n b_i m_i$$

(Ajzen, 1991)

atau

$$SN = b_1 m_1 + b_2 m_2 + b_3 m_3 + b_n m_n$$

Keterangan:

SN : Total nilai *Subjective Norms* untuk setiap subjek penelitian

b_i : Skor *Normative Beliefs* untuk setiap pernyataan

m_i : Skor *Motivation to Comply* untuk setiap pernyataan

Setelah diperoleh Total Nilai SN, langkah selanjutnya yaitu menentukan rentang nilai SN dengan cara:

- Jumlah pasangan pernyataan = 7
- Skala nilai yang digunakan:
 - Motivation to Comply* → skala unipolar (1 s/d 7)
 - Normative Beliefs* → skala bipolar (-3 s/d +3)
- Nilai $SN_{maksimum}$ = $(7 \times 3) \times 7 = 147$
- Nilai $SN_{minimum}$ = $(7 \times (-3)) \times 7 = -147$
- Rentang nilai = $147 : 3 = 49$

Langkah terakhir yaitu melakukan kategorisasi nilai SN tersebut berdasarkan tabel 3.14.

Tabel 3.14
Kategorisasi Total Nilai SN

Rentang Total Nilai SN	Kategorisasi
$98 \leq SN \leq 147$	Pengaruh positif (+), kuat
$49 \leq SN < 98$	Pengaruh positif (+), sedang
$0 \leq SN < 49$	Pengaruh positif (+), lemah
$-49 \leq SN < 0$	Pengaruh negatif (-), lemah
$-98 \leq SN < -49$	Pengaruh negatif (-), sedang
$-147 \leq SN < -98$	Pengaruh negatif (-), kuat

3. Perceived Behavioral Control

Total skor *Perceived Behavioral Control* diperoleh melalui penjumlahan hasil perkalian antara skor *Control Beliefs* mengenai keyakinan adanya faktor pendukung atau penghambat tingkah laku berwirausaha dengan skor *perceived power* mengenai penghayatan wirausahawan terhadap kemampuan yang dimiliki untuk mengontrol faktor pendukung dan penghambat untuk melakukan tingkah laku berwirausaha.

Pengukuran *Perceived Behavioral Control* dalam penelitian ini menggunakan pengukuran tidak langsung (*Indirect Measurement*) yaitu:

$$PBC = \sum_{p=1}^n c_p p_p$$

(Ajzen, 1991)

atau

$$PBC = c_1 p_1 + c_2 p_2 + c_3 p_3 + c_n p_n$$

Keterangan:

PCB : Total nilai *Perceived Behavioral Control* untuk setiap subjek penelitian

c_i : Skor *Control Beliefs* untuk setiap pernyataan

p_i : Skor *perceived power* untuk setiap pernyataan

Setelah diperoleh Total Nilai PCB, langkah selanjutnya yaitu menentukan rentang nilai PBC dengan cara:

- Jumlah pasangan pernyataan = 15
- Skala nilai yang digunakan:
 - Control Belief* → skala unipolar (1 s/d 7)
 - Influence Of Control Beliefs* → skala bipolar (-3 s/d +3)
- Nilai maksimum PBC = $(7 \times 3) \times 15 = 315$
- Nilai minimum PBC = $(7 \times (-3)) \times 15 = -315$
- Rentang nilai = $315 : 3 = 105$

Langkah terakhir yaitu melakukan kategorisasi nilai PBC tersebut berdasarkan tabel 3.15.

Tabel 3.15
Kategorisasi Total Nilai PBC

Rentang Ttotal Nilai PBC	Kategorisasi
$210 \leq PBC \leq 315$	Pengaruh positif (+), kuat
$105 \leq PBC < 210$	Pengaruh positif (+), sedang
$0 \leq PBC < 105$	Pengaruh positif (+), lemah
$-105 \leq PBC < 0$	Pengaruh negatif (-), lemah
$-210 \leq PBC < -105$	Pengaruh negatif (-), sedang
$-315 \leq PBC < -210$	Pengaruh negatif (-), kuat

4. Intensi

Total nilai intensi berwirausaha merupakan penjumlahan seluruh skor sikap subyek terhadap tingkah laku berwirausaha (*Attitude Toward Behavior*), skor norma subjektif subyek (*Subjective Norms*), dan skor persepsi subyek mengenai adanya kontrol terhadap tingkah laku berwirausaha (*Perceived Behavioral Control*). Rumus yang digunakan untuk mendapatkan skor intensi berwirausaha yaitu:

$$I = A + SN + PBC$$

Keterangan:

I : Total nilai Intensi

A : Total nilai *Attitude Toward Behavior*

SN : Total nilai *Subjective Norms*

PBC : Total nilai *Perceived Behavioral Control*

Setelah diperoleh Total Nilai Intensi, langkah selanjutnya yaitu menentukan rentang nilai Intensi dengan cara:

- Nilai I_{maksimum} = $252 + 147 + 315 = 714$
- Nilai I_{minimum} = $(-252) + (-147) + (-315) = -714$
- Rentang nilai = $714 : 3 = 237$

Langkah terakhir yaitu melakukan kategorisasi nilai intensi dan nilai rata-rata intensi berwirausaha tersebut berdasarkan tabel 3.16.

Tabel 3.16
Kategorisasi Total Nilai Intensi

Rentang Total Nilai I	Kategorisasi
$476 \leq I \leq 714$	Pengaruh positif (+), kuat
$238 \leq I < 476$	Pengaruh positif (+), sedang
$0 \leq I < 238$	Pengaruh positif (+), lemah
$-238 \leq I < 0$	Pengaruh negatif (-), lemah
$-476 \leq I < -238$	Pengaruh negatif (-), sedang
$-714 \leq I < -476$	Pengaruh negatif (-), kuat

3.8.3. Analisis Korelasi dan Regresi

Analisis hubungan antar variabel dalam penelitian ini menggunakan analisis korelasi dan analisis regresi. Analisis korelasi digunakan untuk mencari keeratan hubungan dan arah hubungan. Dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis korelasi Produk Moment (Pearson). Korelasi Produk Moment digunakan untuk menguji hipotesis hubungan antara satu variabel independen dengan satu dependen. Standarisasi yang harus dipenuhi untuk menggunakan korelasi Produk Moment adalah data dari kedua variabel harus datanya berdistribusi normal dan memiliki hubungan secara linier. Berikut rumus korelasi Produk Moment (Sugiyono, 2009):

$$\rho = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{(n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2) (n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2)}}$$

Keterangan :

ρ = Korelasi product moment

n = jumlah subjek penelitian

x = Skor item

y = Skor item

Teknik analisis data yang lainya adalah analisis regresi linier sederhana, yaitu hubungan secara linier antara satu variabel independen (X) dengan satu variabel dependen (Y). Analisis regresi sederhana untuk meramalkan variabel dependen berdasarkan variabel independen dalam suatu persamaan linier.

Dalam penelitian ini, analisis korelasi dan regresi linier diuji pada taraf nyata 0,05 dan perhitungannya dilakukan dengan bantuan SPSS versi 16.

3.9. Prosedur Penelitian

1. Tahap Persiapan

1. Menentukan permasalahan yang akan diteliti dan melakukan studi kepustakaan awal.
2. Melakukan wawancara awal permasalahan yang dihadapi anggota HIPMI PT UPI.
3. Menyusun usulan rancangan penelitian sesuai dengan masalah yang akan diteliti.
4. Melakukan studi kepustakaan lebih lanjut mengenai variabel-variabel penelitian yang berkaitan dengan permasalahan yang ada.
5. Menyusun usulan rancangan penelitian sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti.
6. Menentukan desain penelitian dan alat ukur yang akan digunakan dalam penelitian.
7. Membuat kuesioner untuk menjangring informasi yang ditujukan untuk pembuatan instrumen intensi berwirausaha.

8. Membuat instrumen karakteristik wirausahawan berdasarkan teori yang dikembangkan oleh McClelland (1961) dan membuat instrumen intensi berwirausaha berdasarkan data yang diperoleh dari survai awal.
9. Melakukan uji coba alat ukur yang akan digunakan dalam penelitian untuk mengetahui validitas dan reliabilitas alat ukur yang digunakan dalam penelitian.

2. Tahap Pelaksanaan

1. Menghubungi Ketua HIPMI PT UPI untuk mendapatkan kesempatan pengambilan data dari para anggota HIPMI PT UPI.
2. Memberikan penjelasan mengenai maksud dan tujuan penelitian yang dilakukan dan memohon kesediaan para anggota HIPMI PT UPI untuk dijadikan subjek penelitian.
3. Melaksanakan pengambilan data dengan cara meminta para anggota HIPMI PT UPI untuk mengisi alat ukur yang telah disediakan.
4. Memeriksa kelengkapan pengisian alat ukur oleh subjek penelitian agar semua jawaban dari alat ukur tidak ada yang terlewat.

3. Tahap Pengolahan Data

1. Mengumpulkan alat ukur yang telah diisi lengkap oleh subjek penelitian.
2. Melakukan skoring dengan menilai setiap hasil alat ukur yang telah diisi oleh subjek penelitian.
3. Menghitung dan mentabulasikan data yang diperoleh kemudian dimasukkan ke dalam tabel.

4. Mengolah data dengan menggunakan metode statistik untuk menguji hipotesis penelitian dan korelasi antar variabel penelitian.

4. Tahap Pembahasan

1. Menginterpretasikan dan membahas hasil analisis statistik berdasarkan teori-teori dan kerangka berpikir yang melandasi penelitian.
2. Merumuskan kesimpulan hasil penelitian berdasarkan penerimaan atau penolakan hasil hipotesis dan pemberian saran-saran yang diajukan guna perbaikan dan kesempurnaan penelitian.

5. Tahap Penelitian

1. Penelitian secara menyeluruh dilaporkan dalam bentuk laporan tertulis.
2. Melakukan perbaikan-perbaikan dan penyempurnaan terhadap laporan hasil penelitian sebagai suatu bentuk pertanggungjawaban peneliti atas penelitian yang telah dilakukan.