

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Wirausahawan (*entrepreneurs*) adalah sumber daya manusia yang memiliki kemampuan yang kreatif, inovatif, dinamis, dan proaktif terhadap tantangan yang ada. Berwirausaha sekecil apapun bentuknya, bila dikembangkan dengan prinsip-prinsip ekonomi dan dilakukan secara profesional maka akan menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* dalam diri kita, dengan wirausaha kita akan memiliki pengalaman yang bisa dipetik, bagaimana mengelola dan menjalankan suatu bisnis dengan baik dan benar serta bagaimana cara mengevaluasi agar bisnis dapat berkembang menjadi suatu usaha yang besar.

Kewirausahaan sendiri merupakan konsepsi, maka untuk menerapkan dalam kegiatan usaha haruslah diwujudkan dalam berbagai tindakan (perilaku), bisa saja seseorang punya potensi kewirausahaan yang bagus tetapi tidak pernah diwujudkan potensi itu dalam perilaku maka potensi tersebut hanya tinggal potensi yang tidak punya makna dalam dunia bisnis.

Perilaku kewirausahaan dan faktor kewirausahaan harus ada dalam aktivitas bisnis, mengingat faktor ini sangat penting karena menunjang kemajuan usaha. Banyak perusahaan yang muncul dan tumbuh menjadi besar berkat polesan tangan para kewirausahaan yang mampu bertindak sebagai wirausaha profesional.

Perilaku kewirausahaan dapat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Sikap dan perilaku dapat dirubah oleh diri sendiri dan atau oleh adanya

tekanan/pengaruh lingkungan. Adanya pengaruh dari dalam diri sendiri dan dari lingkungan luar maka tumbuhlah sikap dan perilaku individu yang spesifik.

Kewirausahaan adalah suatu cara berpikir, menelaah, dan bertindak yang didasarkan pada peluang bisnis, pendekatan holistik, dan kepemimpinan yang seimbang (Timmons & Spinelli, 2004: 31). Proses kewirausahaan menuntut kemauan untuk mengambil resiko dengan penuh perhitungan sehingga dapat mengatasi rintangan untuk mencapai kesuksesan yang diharapkan. Pada umumnya, wirausahawan menggunakan kecerdikannya untuk memanfaatkan sumberdaya yang terbatas.

Persaingan dalam pasar bebas memerlukan potensi yang berkualitas dari masing-masing individu dalam menjalankan usahanya. Persaingan juga berarti memberi kesempatan yang seluas-luasnya bagi setiap individu untuk mengembangkan potensinya sehingga dapat bersanding dengan bangsa-bangsa lain yang telah maju. Gaya hidup yang muncul kemudian akan menjadi gaya hidup manusia modern, suatu bentuk masyarakat dengan gaya hidup yang bebas namun penuh tantangan dan tanggung jawab karena partisipasi yang sebesar-besarnya dari potensi setiap individu. Gaya hidup ini menuntut jenis pendidikan yang berbeda pula. Pendidikan yang diminta oleh milenium III adalah pendidikan yang penuh kreativitas yang menuntut partisipasi optimal dari setiap anggotanya, baik pria maupun wanita.

Salah satu cara yang dapat dilakukan dan tepat bagi individu untuk menghadapi era saat ini adalah dengan bekerja sendiri dan tidak bergantung pada pemerintah maupun instansi lain yaitu dengan menciptakan pekerjaan sendiri atau

berwirausaha. Karena dengan berwirausaha selain dapat membantu pembangunan suatu bangsa, bermanfaat pula untuk mengurangi pengangguran, sekaligus meningkatkan pendapatan masyarakat. Dapat dikatakan bahwa wirausaha merupakan pejuang bangsa di bidang ekonomi karena dapat meningkatkan ketahanan nasional, dan mengurangi ketergantungan dari bangsa asing.

Wirausahawan yang berhasil, salah satu kuncinya memiliki kepribadian yang unggul. Kepribadian tersebut kadangkala membedakannya dari kebanyakan orang. Gambaran ideal seorang wirausahawan menurut Alma (2010: 21) adalah orang yang dalam keadaan bagaimanapun daruratnya, tetap mampu berdiri atas kemampuan sendiri untuk menolong dirinya keluar dari kesulitan yang dihadapi, termasuk mengatasi kemiskinan tanpa bantuan siapapun. Bahkan dalam keadaan yang biasa (tidak darurat), mampu menjadikan dirinya maju, kaya, berhasil lahir dan bathin. Oleh karena itu, hendaknya para wanita memiliki potensi kepribadian wirausaha agar kelak mampu mandiri, menolong dirinya sendiri dalam menghadapi kesulitan hidup, bahkan mampu membuka peluang kerja bagi dirinya dan orang lain.

Menurut Alma (2010: 12) yang paling mendorong seseorang untuk memasuki karir wirausaha adalah adanya (1) *personal attributes* dan (2) *personal environment*. Hasil-hasil penelitian menyebutkan bahwa minat berwirausaha dipengaruhi oleh potensi kepribadian wirausaha dan lingkungan.

Motivasi dianggap sebagai faktor penting dalam minat berwirausaha karena motivasi dapat menyebabkan, menyalurkan dan mendukung perilaku manusia, supaya mau bekerja giat dan antusias mencapai hasil yang optimal (Hasibuan, 2005). Dalam motivasi berwirausaha diperlukan daya juang untuk sukses, mau belajar melihat keberhasilan orang lain, memiliki dorongan kuat

untuk mengatasi semua kendala dalam berwirausaha. Motivasi merupakan proses membangkitkan, mengarahkan dan memantapkan perilaku arah satu tujuan.

Teori Konvergensi (Walgito, 2004) menyatakan bahwa lingkungan sekitar mempunyai peranan yang penting dalam perkembangan individu. Wibowo (2011) mengemukakan bahwa kenyataan yang banyak terjadi membenarkan teori ini. Seseorang yang tumbuh di lingkungan pedagang secara relatif akan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk menjadi pedagang. Demikian pula individu lain yang tumbuh di lingkungan petani, nelayan, wirausaha, guru, dan sebagainya. Jiwa kewirausahaan juga bisa tumbuh dan berkembang karena pengaruh lingkungan fisik di sekitarnya.

Wanita termasuk salah satu komponen penting yang juga diharapkan dapat mengisi pembangunan. Hal ini tidak terlepas dari jumlah penduduk Indonesia yang hampir 50,3 % nya dari 250 juta jiwa penduduk adalah wanita (BPS). Aset yang begitu besar dalam kenyataannya belum dimanfaatkan secara optimal. Dalam bidang ekonomi partisipasi wanita ternyata masih sangat rendah. Data dari Kementerian Pemberdayaan Perempuan menunjukkan bahwa partisipasi angkatan kerja perempuan relatif kecil sekitar 51 % dan umumnya bekerja di sektor informal dengan upah yang sangat rendah, artinya akses perempuan ke sektor ekonomi sangat kurang (Kompas, 26/12/2020). Namun partisipasi wanita untuk mandiri dengan berwirausaha menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan.

Pada tingkat Kecamatan, khususnya di Desa Bangun Purba data yang diambil dari profil Desa Bangun Purba dalam tahun 2014 sampai tahun 2019

menunjukkan pula secara signifikan bahwa jumlah wirausaha wanita cenderung meningkat dari tahun ke tahun, seperti terlihat pada tahun 2014 sebesar 21, tahun 2015 sebesar 27, dan tahun 2016 sebesar 36. Data terakhir berdasarkan Data Profil Desa Bangun Purba tahun 2019 wirausaha wanita tercatat lebih dari 50 orang sebagaimana bisa kita lihat pada tabel 1.1 jumlah wirausaha wanita dari tahun 2015 sampai tahun 2019.

NO	TAHUN	JUMLAH
1.	2015	21 Orang
2.	2016	27 Orang
3.	2017	36 Orang
4.	2018	49 Orang
5.	2019	56 Orang

Tabel 1.1 jumlah wirausaha wanita di Desa Bangun Purba

Berdasar alasan di atas penelitian ini dilakukan sehingga diketahui secara pragmatis apa yang menyebabkan wanita memilih berwirausaha terutama di Desa Bangun Purba dengan harapan dapat dikembangkan sebagai motivator bagi setiap wanita di Kecamatan Bangun Purba dalam mengambil keputusan sebagai wirausaha.

Fenomena di lapangan menunjukkan bahwa wirausaha wanita di Kecamatan Bangun Purba memegang peranan yang penting di bidang usaha mikro, kecil dan menengah. Dalam kenyataannya, kegiatan usaha yang dijalankan oleh wanita mewakili 40% dari jumlah keseluruhan usaha mikro, kecil dan menengah di Kecamatan Bangun Purba dan memberikan kontribusi yang besar bagi pertumbuhan ekonomi Rokan Hulu.

Selain itu, jika dipandang dari segi teoritis penelitian ini perlu juga dilakukan untuk lebih menyempurnakan model pengambilan keputusan individu

dari model Cooper, sedangkan dari segi praktisnya dapat digunakan untuk lebih memantapkan kiprah sebagai wirausaha dan dapat menggugah para wanita pada umumnya bahwa dengan memberdayakan diri, berbekal minat, bakat/talenta yang dimiliki, dengan memanfaatkan beragam sumber modal yang ada seorang wanita dapat mandiri dengan berwirausaha dan sekaligus menggeser paradigma lama bahwa wanita sekarang bukan lagi dipandang sebagai objek dalam kehidupan (keluarga), tetapi sebagai subyek yang juga mempunyai arti dan dapat memberikan andil dalam pembangunan.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasar latar belakang di atas maka masalah utama didalam penelitian ini dirumuskan dengan fokus yang lebih ditekankan pada faktor internal dan faktor eksternal individu. Faktor internal individu meliputi minat, pemberdayaan diri, motivasi, sedangkan faktor eksternalnya meliputi peran suami dan sumber modal. Secara lebih terperinci, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana karakteristik wirausaha wanita di Desa Bangun Purba ?
2. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha di Desa Bangun Purba ?
3. Bagaimana faktor-faktor internal yang meliputi minat, pemberdayaan diri, motivasi, berpengaruh terhadap pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha?

4. Bagaimana faktor-faktor faktor eksternal yang meliputi peran suami dan sumber modal berpengaruh terhadap pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha?
5. Diantara faktor-faktor tersebut mana yang berpengaruh dominan terhadap pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengkaji dan menganalisis karakteristik pengusaha wanita di Desa Bangun Purba?
2. Untuk mengkaji dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha di Desa Bangun Purba?
3. Untuk mengkaji dan menganalisis pengaruh faktor-faktor internal yang meliputi minat, pemberdayaan diri, motivasi terhadap pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha ?
4. Untuk mengkaji dan menganalisis pengaruh faktor-faktor eksternal yang meliputi peran suami dan sumber modal terhadap pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha ?
5. Untuk menguji dan menganalisis diantara faktor internal dan eksternal tersebut mana yang berpengaruh dominan terhadap pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha di Desa Bangun Purba?

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, di harapkan penelitian ini mampu memberikan manfaat secara teoritis dan praktis, di antaranya manfaat tersebut adalah sebagai berikut :

## 1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan motivasi dan rujukan ilmu kewirausahaan bagi wanita lain yang ingin menjalankan usaha dan menjadi ilmu baru bagi keluarga yang ingin berwirausaha.

## 2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis untuk dijadikan bahan evaluasi wanita di Desa Bangun Purba dalam membangun motivasi kewirausahaan bagi wanita serta memberi sumbangan bagi para peneliti selanjutnya sehingga tercapainya tujuan dalam memperkuat keputusan wanita untuk berwirausaha di Desa Bangun Purba.

### **1.4 Sistematika Penulisan**

Dalam penulisan skripsi ini yang merupakan laporan dari hasil penelitian, direncanakan terdiri dari lima bab, masing-masing bab berisi:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini berisi latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini berisi teori-teori yang mendasari masalah yang akan diteliti, penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran.



### BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini memberikan penjelasan tentang lokasi dan obyek penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, serta metode analisis data yang digunakan untuk mengolah data.

### BAB IV PEMBAHASAN

Dalam Bab ini memberikan penjelasan tentang pengujian ruang lingkup penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data penelitian defenisi operasional, dan analisa data untuk mengetahui hasil dari penelitian.

### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini memberikan penjelasan secara singkat hasil dari objek yang sedang di teliti dan saran-saran yang harus disampaikan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Pengambilan Keputusan**

Untuk dapat mengambil keputusan yang tepat, seorang Wirausaha sangat membutuhkan sumber-sumber informasi bisnis yang lengkap dan akurat. Di samping harus lengkap, sumber-sumber informasi itu juga harus dapat dipercaya. Apabila sumber-sumber informasi itu datanya kurang lengkap, maka di dalam pengambilan keputusan dan kesimpulan, serta saran-saran yang akan dikemukakan kemungkinan kurang sempurna. Dalam dunia bisnis dan teknologi, formasi-informasi merupakan landasan untuk mengamati bentuk dan usaha atau bisnis pada masa mendatang. Dr. Alfred Osborne, Jr, Direktur Pusat Studi KeWirausahaan, di Universitas California, menegaskan bahwa informasi dan kebutuhan untuk menggunakan sumber-sumber informasi dapat menciptakan peluang bisnis yang amat banyak.

Pengambilan keputusan menurut Koontz dan Weihrich dalam Nimran (1997:104) didefinisikan sebagai penetapan pilihan langkah atau tindakan dari sejumlah alternatif. George R.Terry dalam Iqbal (2002:10) berpendapat bahwa pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan) tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada.

Keterampilan membuat keputusan merupakan kemampuan untuk mendefinisikan masalah dan menentukan cara terbaik dalam memecahkannya. kemampuan membuat keputusan adalah yang paling utama bagi seorang

wirausaha pemula, terutama bagi kelompok wanita yang ingin memulai usaha. griffin mengajukan tiga langkah dalam pembuatan keputusan. pertama, seorang wanita harus mendefinisikan masalah dan mencari berbagai alternatif yang dapat diambil untuk menyelesaikannya. kedua, harus mengevaluasi setiap alternatif yang ada dan memilih sebuah alternatif yang dianggap paling baik. dan terakhir, harus mengimplementasikan alternatif yang telah ia pilih serta mengawasi dan mengevaluasinya agar tetap berada di jalur yang benar.

Setiap orang dapat pula menginginkan perubahan dalam perjalanan hidup mereka, yang memutuskan untuk berubah, sudah tentu menghadapi resiko dan tantangan. Untuk orang yang ingin berubah, ia meyakini dalam berpikir untuk tidak terlalu cemas menghadapi masa depan.

Keberanian mengambil keputusan menjadi wirausaha, sudah tentu berdasarkan pertimbangan yang mendalam dari satu keinginan untuk mencapai masa depan yang lebih baik.

Merebut kesempatan yang ada disekeliling kita, kita meyakini pula memiliki kemampuan memanfaatkan otak untuk pandai melihat, mengenalinya serta mengikuti perkembangannya. Jadi memaksimalkan peluang masa datang pada orang sebanding dengan kecakapan, kemauan bertindak, kemauan memandang jauh, pengalaman dan pengetahuan mereka tentang dunia usaha.

Kemampuan untuk merealisasikan keputusan atas kesempatan datang sekali dan tidak jarang pula banyak orang mengatakan kurang kesempatan baginya, atau dengan kata lain ia membela diri bahwa dirinya tidak pernah mendapat kesempatan.

Oleh karena itu sekali keputusan yang diambil menjadi wirausaha, maka saat ini dan seterusnya tidak pernah akan ada kesempatan untuk memaksimalkan peluang-peluang yang ada, kecuali anda meyakini benar bahwa jangan cemas menghadapi masa depan dengan kemauan yang keras untuk mewujudkannya melalui satu proses membangun kebiasaan yang efektif.

Kiyosaki (2001) dalam buku *Cashflow-Quadrant* memberikan gambaran mengenai berbagai metode yang berlainan tentang bagaimana seseorang dapat memperoleh penghasilan, yaitu sebagai *employee* (pegawai), *self-employee* (pekerja lepas), *business owner* (pemilik usaha), dan *investor* (penanam modal).

Masing-masing cara mempunyai kebaikan dan kelemahan, tetapi apabila seseorang menginginkan dapat lebih menikmati hidup (*downshifting*) seperti yang dikatakan oleh Drake (2001) yaitu bekerja dengan waktu yang seminimal mungkin dan disamping itu tetap ada uang yang mengalir masuk, maka memperoleh penghasilan sebagai pemilik usaha merupakan pilihan yang patut dipertimbangkan.

Atas dasar manfaat seperti yang telah disebut di atas, maka bagi wanita dalam suatu keluarga dengan status menikah, pilihan untuk berwirausaha justru memberikan alternatif terbaik, karena sebagai pemilik usaha seorang wanita sekaligus sebagai ibu rumah tangga tidak harus menghabiskan seluruh waktunya untuk bekerja di luar rumah. Pengertian wirausaha yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah perpaduan pemahaman yang dikemukakan oleh Kiyosaki maupun Drake sebagai berikut : Wirausaha yang dimaksud adalah *self-employee* yaitu orang yang bekerja sendiri dengan cara menjalankan usaha milik sendiri, ada

orang yang bekerja untuknya, menciptakan kerja bagi orang lain, ada sistem yang digunakan dan ada penghasilan yang dapat diperolehnya.

Menurut Robbins, SP (2001:27) dalam model dasar OB (*Organizational Behavior*), bahwa pengambilan keputusan individu itu dipengaruhi oleh dasar-dasar perilaku individual, persepsi, motivasi dan pembelajaran individu, selain itu juga perubahan yang terjadi dapat mempengaruhi nilai dan sikap seseorang dan pada akhirnya mempengaruhi pula pengambilan keputusan yang dibuatnya.

Fokus penelitian ini hanya pada variabel-variabel minat, pemberdayaan diri, motivasi, peran suami dan sumber modal dengan alasan sebagai berikut :

1. Era keterbukaan saat ini memerlukan manusia individu per individu yang dapat mengembangkan secara optimal potensi yang dimiliki. Persaingan yang ada sebenarnya memberi kesempatan pada setiap individu agar mengembangkan potensi yang dimiliki bagi perbaikan derajat kehidupannya sendiri, sehingga dapat bersanding dengan bangsa serta umat manusia lain yang telah maju. Masyarakat masa depan adalah masyarakat yang didasarkan pada kemampuan (*merit system*) dan bukan berdasar fasilitas dan kekuasaan (Tilaar,1997:9).
2. Sumber modal ikut dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan berwirausaha oleh seseorang, karena bagaimanapun juga dalam memulai suatu usaha modal dalam bentuk uang seberapa pun kecilnya selalu diperlukan, walaupun menurut Kasali dalam pengantar buku 50 Usahawan Tahan Banting (Abe,2000:XIV) dikatakan bahwa modal uang hanyalah pelengkap, namun justru dengan kreativitas yang dimilikinya wanita tersebut diharapkan mampu mendeteksi sumber-sumber modal yang masih murah.

3. Peran suami yang bukan wirausaha ikut dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh wanita (istri) untuk mengetahui seberapa besar peranan suami dalam memberikan tanggapan terhadap aktivitas yang dilakukan oleh wanita (istri).
4. Strategi memberdayakan wanita dalam jangka panjang lebih diarahkan untuk kesejahteraan keluarga, untuk membuat wanita makin menyadari potensi yang dimilikinya dan dengan segala potensi yang ada tersebut wanita makin mampu dan berani untuk bertindak termasuk dalam hal ini mengambil suatu keputusan.

### **2.1.2 Minat**

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar dirinya. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, maka semakin besar minatnya (Djaali, 2008). Jika seseorang telah melaksanakan kesungguhannya kepada suatu objek maka minat ini akan menuntun seseorang untuk memperhatikan lebih rinci dan mempunyai keinginan untuk ikut atau memiliki objek tersebut.

Minat merupakan salah satu aspek psikis manusia yang mendorongnya untuk memperoleh sesuatu atau untuk mencapai suatu tujuan, sehingga minat mengandung unsur keinginan untuk mengetahui dan mempelajari dari sesuatu yang diinginkannya itu sebagai kebutuhannya. Minat merupakan suatu keinginan yang cenderung menetap pada diri seseorang untuk mengarahkan pada suatu pilihan tertentu sebagai kebutuhannya, kemudian dilanjutkan untuk diwujudkan dalam tindakan nyata dengan adanya perhatian pada objek yang diinginkannya itu untuk mencari informasi sebagai wawasan bagi dirinya (Febri, 2012).

Minat merupakan keadaan psikis yang timbul dari dalam diri seseorang dimana cenderung lebih suka dan lebih tertarik oleh suatu objek, serta menginginkan objek tersebut tanpa adanya keterpaksaan. Minat menimbulkan keinginan untuk mengetahui dan mempelajari suatu objek tertentu dengan perasaan senang dan berniat untuk mewujudkannya sebagai pilihan hidup.

Menurut Fuadi (2009) minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan, serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berusaha secara maksimal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan resiko yang akan terjadi, serta berkemauan keras untuk belajar dari kegagalan. Minat wirausaha adalah gejala psikis untuk memusatkan perhatian dan berbuat sesuatu terhadap wirausaha itu dengan perasaan senang karena membawa manfaat bagi dirinya.

Menurut Fatrika, et. al. (2009) minat berwirausaha tidak dibawa sejak lahir namun berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha meliputi karakteristik (jenis kelamin dan usia), lingkungan (lingkungan keluarga, lingkungan pendidikan, lingkungan masyarakat), kepribadian (ekstraversi, kesepahaman / *Agreeableness*, berani mengambil resiko, kebutuhan berprestasi dan independen, evaluasi diri serta *overconfidence* / kepercayaan diri yang lebih) dan motif berwirausaha (bekerja dan penyaluran ide kreatif).

Seseorang yang memiliki bakat kewirausahaan dapat mengembangkan bakatnya melalui pendidikan. Mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang

yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya (Suryana, 2006). pemuda akan mempunyai dorongan yang kuat untuk berwirausaha apabila menaruh minat yang besar terhadap kegiatan wirausaha. Dengan adanya minat akan mendorong pemuda untuk melakukan suatu aktivitas tertentu, karena di dalam minat terkandung unsur motivasi atau dorongan yang menyebabkan pemudamelakukan aktivitas sesuai dengan tujuan. Kuatnya dorongan bagi diri seseorang dapat berubah sewaktu-waktu.

Perubahan tersebut terjadi karena kepuasan kebutuhan yakni seseorang telah mencapai kepuasan atas kebutuhannya. Dengan demikian dorongan kuat untuk melakukan kegiatan berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan. Apabila kebutuhan terpenuhi, maka akan timbul kepuasan, sedangkan kepuasan itu sendiri sifatnya menyenangkan. Hal ini berarti bahwa dorongan untuk berhubungan lebih aktif dengan obyek yang menarik ini disertai dengan perasaan senang (Andrie, 2010).

Hurlock (1999:132) menyatakan bahwa minat merupakan sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan hal yang diimpikan, terutama yang menguntungkan dan mendatangkan kepuasan. Guilford dalam Walgito (1993:24) mengemukakan bahwa minat adalah kecenderungan untuk memperhatikan dan mencari obyek tertentu, perhatian terhadap obyek cenderung mempengaruhi perilaku individu dalam kegiatan.

Winkel (2004:212), minat diartikan sebagai kecenderungan subyek yang menetap, untuk tertarik pada bidang studi atau pokok bahasan tertentu dan merasa



senang mempelajari materi itu. Minat ialah perasaan tertarik pada suatu topik yang sedang dibahas atau dipelajari untuk itu kerap digunakan istilah “perhatian”. Perhatian dalam arti “minat” perlu dibedakan dari perhatian dalam arti “konsentrasi”, sebagaimana dijelaskan di atas. Antara minat dan berperasaan senang terhadap hubungan timbal balik, sehingga tidak mengherankan kalau ibu-ibu yang berperasaan tidak senang, akan kurang berminat, dan sebaliknya.

Berdasar beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa minat merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan sesuatu, yang disebabkan karena rasa suka akan sesuatu, menimbulkan rasa tertarik, dan mempengaruhi seseorang untuk berperilaku tertentu. Dalam penelitian ini minat yang dimaksudkan adalah kecenderungan yang tinggi dari seseorang untuk melakukan aktivitas tertentu yang disukai, didasari bakat yang dimiliki, pengalaman dan pada akhirnya mendorong seseorang untuk mengambil keputusan berwirausaha.

### **2.1.3 Pemberdayaan Diri**

Kemampuan memberdayakan diri sebenarnya juga merupakan proses belajar karena disana disyaratkan ada perubahan perilaku yang relatif permanen sebagai hasil dari pengalaman. Pengalaman itu sendiri dapat merupakan pengalaman langsung melalui pengamatan/praktik dan pengalaman tidak langsung dengan membaca. Teori pembelajaran sosial (*social learning theory*) dalam Robbins (2001:69) menjelaskan bahwa orang dapat belajar lewat pengamatan dan pengalaman langsung. Demikian pula pembelajaran tentang pemberdayaan diri, dapat terjadi karena pengamatan maupun pengalaman secara langsung.

Leidenfrost (1992:115) mengatakan bahwa pemberdayaan itu sendiri berarti kekuatan untuk melakukan sesuatu dapat berasal dari pengetahuan baru,

ketrampilan yang dimiliki, maupun pengalaman yang diperoleh. Memberdayakan wanita tidak dimaksudkan untuk lebih menambah tanggung jawab wanita tetapi lebih menekankan pada meningkatkan kesadaran wanita dalam hubungan kesetaraan dan struktur yang lebih besar (sosial, ekonomi, politik) dalam kehidupan yang mengancam manusia dan lingkungan.

#### **2.1.4 Motivasi**

Motivasi menurut Alma (2001:64) didefinisikan sebagai kemauan untuk berbuat sesuatu, dan tergantung pada kekuatan motifnya. Tingkah laku bermotivasi adalah tingkah laku yang dilatarbelakangi oleh adanya kebutuhan dan diarahkan pada pencapaian suatu tujuan, agar suatu kebutuhan terpenuhi dan suatu kehendak terpuaskan.

Model hirarki kebutuhan Maslow menyatakan bahwa hirarki kebutuhan dapat digunakan untuk melukiskan dan meramalkan motivasi seseorang. Teori kebutuhan Maslow menjelaskan lebih lanjut bahwa manusia akan didorong untuk memenuhi kebutuhan yang paling kuat sesuai waktu, keadaan dan pengalaman. Keputusan untuk berwirausaha bagi wanita dalam penelitian ini lebih didasarkan pada kebutuhan akan aktualisasi diri dari wanita tersebut, yang ingin memaksimalkan potensi diri, pengembangan diri semaksimal mungkin, kreativitas, ekspresi diri dan melakukan apa yang paling cocok bagi dirinya.

#### **2.1.5 Peran suami**

Sistem kekerabatan patriarkhi yang dianut oleh sebagian besar masyarakat Indonesia menyebabkan pola hubungan yang tidak seimbang antara pria dan wanita. Dalam horizon ini pria yang berkuasa untuk menentukan dan segala aspek

dipandang dari sudut bapak (Murniati, 2004:80). Kiprah wanita tidak begitu diperhitungkan dalam masyarakat. Kondisi ini terus berlangsung karena adanya pandangan yang melecehkan wanita yang sumbernya dari kaum pria itu sendiri. Atas dasar hal tersebut di atas maka keberadaan dan peran wanita perlu diubah dan ditingkatkan.

Ungkapan ini muncul karena wanita pada dasarnya menduduki setengah bahkan lebih dari populasi penduduk dunia dan mereka mempunyai peran penting yang sama dengan kaum pria yaitu dalam menciptakan kehidupan yang lebih baik bagi keluarga, selain itu antara pria dan wanita sebenarnya merupakan mitra yang sejajar. Dengan demikian apabila wanita berkeinginan untuk maju dengan menggunakan segala potensi yang dimilikinya maka pria sebagai mitra yang sejajar dengan wanita seharusnya mendukung, mendorong, dan bahkan membantu usaha-usaha tersebut dan bukan justru menghambatnya. Saling ketergantungan antara pria dan wanita seharusnya diwujudkan dalam bentuk *partner-relationship* yang hubungannya horizontal.

#### **2.1.6. Sumber Modal**

Sarosa (2003:99) mendefinisikan modal sebagai jumlah uang yang ditanamkan dalam suatu usaha. Uang inilah yang akan digunakan untuk membiayai kegiatan usaha sampai dapat menghasilkan laba sendiri. Modal uang yang dapat digunakan oleh seseorang untuk memulai usaha dapat berasal dari berbagai sumber.

Menurut Sarosa (2003:101) sumber modal dapat diperoleh dengan tiga cara yaitu : modal sendiri, meminjam, dan kerja sama dengan pihak lain. Sumber

modal sendiri dapat berasal dari warisan, tabungan, menjual / menggunakan aset yang kurang produktif. Meminjam dapat berasal dari perorangan dan lembaga keuangan.

Beberapa definisi dan pendapat di atas pada prinsipnya menunjukkan hal yang sama bahwa modal dalam bentuk uang relatif tetap diperlukan oleh seseorang pada saat akan memulai suatu usaha betapapun kecil jumlahnya. Demikian pula terdapat beberapa alternatif sumber modal yang dapat digunakan oleh seseorang dalam memulai berwirausaha.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Berkenaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku manusia dalam pengambilan keputusan untuk berwirausaha (khususnya bagi wanita), maka akan ditelaah pula penelitian-penelitian terdahulu sebagai berikut :

Penelitian yang dilakukan oleh prasetyo (Tahun 2017) dengan judul " Motif Berprestasi Wirausaha Ibu-Ibu Rumah Tangga dan Pengaruhnya terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi dan menganalisis motif berprestasi wirausaha dan pengaruhnya terhadap pengambilan keputusan ibu-ibu rumah tangga untuk berwirausaha dengan menggunakan teknik analisis deskriptif, analisis varian, dan analisis regresi dengan mengambil 140 sampel ibu-ibu rumah tangga di Madiun dan sekitarnya.

Dari hasil analisis dan pembahasan disimpulkan bahwa motivasi ibu-ibu rumahtangga untuk berwirausaha tinggi dan yang mempengaruhi pengambilan keputusan ibu ibu rumah tangga untuk berwirausaha adalah toleransi pada

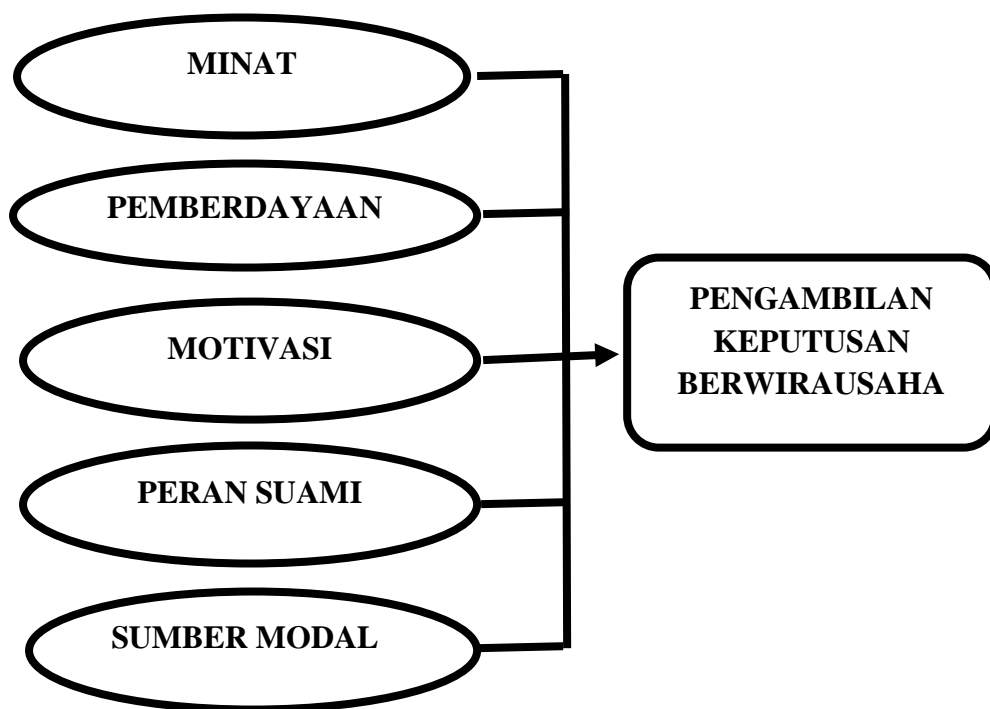
perubahan, sikap terhadap uang, citra kewirausahaan, dan persepsi kemampuan diri sedangkan variabel yang tidak mempengaruhinya adalah latar belakang orang tua, dorongan berprestasi, dan kemandirian. Namun secara serempak motif berprestasi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan ibu-ibu untuk berwirausaha dengan besar pengaruhnya 51,3%.

Penelitian lain juga dilakukan oleh Sehani (Tahun 2016) Dengan judul penelitian "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEREMPUAN MEMILIH BERWIRAUSAHA" permasalahan yang diangkat adalah (1) faktor-faktor apakah yang mempengaruhi keputusan perempuan memilih berwirausaha? Dan (2) faktor apakah yang dominan mempengaruhi keputusan perempuan memilih berwirausaha?. Berdasarkan kepada permasalahan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan perempuan memilih berwirausaha dan untuk mengetahui faktor dominan yang mempengaruhi keputusan perempuan memilih berwirausaha. Berdasarkan kepada hasil penelitian ini adalah : (1) Variabel kemandirian, emosional dan pendidikan berpengaruh signifikan terhadap keputusan perempuan memilih berwirausaha sebagai penjahit pakaian di Kecamatan Tampan. (2) Faktor yang dominan mempengaruhi keputusan perempuan memilih berwirausaha sebagai penjahit pakaian di Kecamatan Tampan adalah faktor kemandirian.

### 2.3 Kerangka Penelitian dan Hipotesis

Berdasarkan kajian teori di atas bahwa pengambilan keputusan wanita berwirausaha secara analisa struktural dapat di gambarkan sebagai berikut :

**Gambar 2.1**  
**Model Struktural Perilaku Pengambilan Keputusan Wanita Berwirausaha**



Sumber : Data Penelitian Diolah 2020

### 2.4 Hipotesis

Model struktural dalam Gambar 2.1 di atas menghasilkan enam hipotesis sebagai berikut :

H-1 Semakin tinggi minat wanita terhadap aktivitas berwirausaha maka semakin tinggi pula hal ini akan mempengaruhi wanita dalam mengambil keputusan untuk berwirausaha.

H-2 Semakin tinggi keinginan wanita untuk memberdayakan diri semakin tinggi pula hal ini akan mempengaruhi wanita dalam mengambil keputusan untuk berwirausaha.

H-3 Semakin tinggi motivasi wanita dalam mengaktualisasikan dirinya semakin tinggi pula hal ini akan mempengaruhi dalam wanita mengambil keputusan untuk berwirausaha.

H-4 Semakin tinggi peran suami dalam mendukung wanita semakin tinggi pula hal ini mempengaruhi wanita dalam mengambil keputusan untuk berwirausaha.

H-5 Semakin tinggi penggunaan modal sendiri maka semakin tinggi pula hal ini mempengaruhi wanita dalam mengambil keputusan untuk berwirausaha.

H-6 Motivasi berpengaruh dominan terhadap pengambilan keputusan wanita untuk berwirausaha.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

##### **3.1.1 Variabel Penelitian**

Variabel penelitian merupakan abstraksi (fenomena-fenomena kehidupan nyata yang diamati) yang diukur dengan berbagai macam nilai untuk memberikan gambaran-gambaran yang lebih nyata mengenai fenomena-fenomena (Indriantoro dan Supomo, 2002). Variable penelitian kuantitatif dilaksanakan berdasarkan filsafah positivisme (Sukmadinata, 2005). Suatu penelitian selalu berawal dari adanya masalah. Pada penelitian kuantitatif masalah yang ada pun juga sudah jelas.

Dengan adanya masalah itu, kemudian rumusan masalah dapat dikembangkan. Rumusan masalah pada umumnya merupakan kalimat pertanyaan seperti yang ada di BAB II. Dari pertanyaan-pertanyaan itu nantinya akan menjawab variabel-variabel dalam penelitian. Penelitian ini menggunakan dua macam variabel, yaitu variabel terikat (*dependent variable*) atau variabel yang tergantung pada variabel lainnya, serta variabel bebas (*independent variable*) atau variabel tergantung pada variabel lainnya. Variabel-variabel yang ada dalam penelitian ini adalah:

##### **A. Variabel Dependen**

Variabel dependen merupakan variabel yang diprediksi oleh satu atau beberapa konstruk (Ferdinand, 2005). Variabel dependen ini adalah tipe variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi variabel bebas. Variabel terikat ini adalah keputusan berwirausaha (Y).



## B. Variabel Independen

Variabel independen merupakan faktor-faktor yang tidak diprediksi oleh satu atau beberapa konstruk (Ferdinand, 2005). Variabel ini merupakan variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel lain. Di dalam penelitian ini yang merupakan variabel eksogen adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan berwirausaha wanita di Di Desa Bangun Purba, yaitu: Minat, Pemberdayaan, motivasi, peran suami, sumber modal (X)

### 3.1.2 Definisi Operasional Variabel

Merupakan penentuan *construct* sehingga menjadi variabel yang dapat diukur. Definisi operasional menjelaskan cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengoperasionalkan *construct*, sehingga memungkinkan bagi peneliti lain untuk melakukan replikasi pengukuran dengan cara yang sama atau mengembangkan cara pengukuran *construct* yang lebih baik (Indriantono dan Supomo, 2002).

Definisi operasional adalah melekatkan arti pada suatu variabel dengan menetapkan kegiatan atau tindakan yang perlu untuk mengukur variabel itu.

**Tabel 3.1**

#### **Defenisi Operasional Variabel**

VARIABLE	DEFENISI	INDIKATOR	SKALA
KEPUTUSAN BERWIRAUSA	keputusan atau tindakan orang-orang yang bergabung sebagai wirausaha baru	1.Mencari nafkah 2.Dihormati orang lain	
MINAT	Keinginan untuk melakukan sesuatu yang disukai atau	1. Perasaan senang 2. rasa suka 3. keinginan	LIKERT

	hanya sekedar mencari pangalaman MUSTOFA (2014)	mempelajari, 4. mencari pegalaman	
PEMBERDAYAAN	Akses untuk mengetahui dan mempelajari berbagai bentuk usaha yang sedang dan akan dijalankan NUGROHO (2008)	1. Akses, 2. Partisipasi, 3. sumberdaya, 4. kesempatan,	LIKERT
MOTIVASI Sudirman (2011)	Dorongan dari dalam diri seseorang unruk melakukan wirausaha	1. Dorongan, 2. pengalaman, 3. motif, 4. peluang.	LIKERT
PERAN SUAMI	Didefenisikan sebagai orang yang ikut dalam memotivasi untuk melakukan usaha bagi kaum wanita Salomon (2007)	1. Motivator, 2. dukungan 3. semangat, 4. inisiator.	LIKERT
SUMBER MODAL	Didefinisikan sebagai modal yang digunakan wirausahawan untuk memulai usaha dan untuk perkembangan berjalannya usaha.	1. Ide sendiri 2. Kejujuran 3. Berani menghadapi risiko 4. sumber modal usaha 5. Perolehan modal usaha	LIKERT

### 3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

#### 3.2.1 Populasi dan Objek Penelitian

Populasi merupakan keseluruhan dari unit analisa yang ciri-cirinya akan diduga. Populasi adalah sejumlah individu yang paling sedikit mempunyai sifat atau kepentingan yang sama ( Indrianto dan Supomo, 2002). Populasi adalah gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik yang serupa yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti

karena itu dipandang sebagai sebuah semesta penelitian (Ferdinand, 2006). Populasi dalam penelitian ini adalah anggota wanita atau ibu-ibu yang memutuskan untuk berwirausaha di Desa Bangun Purba Kecamatan Bangun Purba.

**Tabel 3.1**  
**Target Populasi**

NO	UMUR	JUMLAH
1	20-30 TAHUN	28 ORANG
2	30-40 TAHUN	21 ORANG
3	40-50 TAHUN	18 ORANG
	JUMLAH	67 ORANG

Sumber : Organisasi pedagang pasar Kecamatan Bangun Purba

### **3.2.2 Teknik Pengambilan Sampel**

Menurut Sugiyono (2011), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sample merupakan bagian yang berguna bagi tujuan penelitian populasi dan aspek-aspeknya. Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini menggunakan *non probability sampling*, yaitu teknik yang tidak memberikan peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Jenis sampel ini tidak dipilih secara acak. Unsur populasi yang terpilih menjadi sampel bisa disebabkan karena kebetulan atau karena faktor lain yang sebelumnya sudah direncanakan oleh peneliti.

Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling* dimana penelitian ini tidak dilakukan pada seluruh populasi, tapi terfokus pada target. Purposive Sampling artinya bahwa pengambilan sampel terbatas pada jenis

orang tertentu yang dapat memberikan informasi yang diinginkan (Sekaran, 2006). Kriteria-kriteria tertentu yang telah dibuat terhadap obyek yang sesuai dengan tujuan penelitian dalam hal ini penelitian dilakukan pada anggota organisasi pedagang pasar Desa Bangun Purba. Adapun kriteria dari wanita yang dijadikan sampel adalah:

1. Wanita yang memiliki usaha rumahan atau industri kreatif. Cara untuk mengetahui pengambilan keputusan wanita dalam berwirausaha yaitu dengan hasil wawancara oleh responden.
2. Kaum ibu yang sudah lama berjualan. Dalam hal ini kaum ibu yang sudah lama berjualan dipasaran.

Jadi, jumlah sampel adalah 50 responden diambil dari sejumlah wanita yang telah memiliki usaha tertentu.

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1 Jenis Data**

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Jenis data kualitatif adalah data yang dapat di hitung dengan angka maupun dapat diuraikan (Santoso, 2003), misalnya jenis kelamin, dan sebagainya. Sedangkan data kuantitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk angka ataupun data yang dapat dihitung (Santoso, 2003), misalnya usia seseorang, dan sebagainya.

#### **3.3.2 Sumber Data**

##### **3.3.2.1 Data Primer**

Data primer ialah data yang berasal dari sumber asli atau pertama. Data ini tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk file-file. Data ini

harus dicari melalui narasumber atau dalam istilah teknisnya responden, yaitu orang yang kita jadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi ataupun data (Narimawati, 2008). Data primer dari penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden secara langsung yang berada dalam wirausaha wanita di desa bangun purba.

#### 3.3.2.2 Data Sekunder

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara yang diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. (Indriantoro dan Supomo, 2002). Data sekunder dalam penelitian ini antara lain mencakup jumlah wirausaha wanita desa bangun purba, sejarah berdirinya organisasi serta hal yang lain yang berkaitan dengan penelitian. Sumber data ini diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara dan sifatnya saling melengkapi.

Data sekunder bentuknya berupa sumber daftar pustaka yang mendukung penelitian ilmiah serta diperoleh dari literatur yang relevan dari permasalahan sebagai dasar pemahaman terhadap obyek penelitian dan menganalisis secara tetap. Contohnya data-data yang diperoleh dari bagian sekretaris organisasi, referensi buku, artikel, jurnal, dll.

### **3.4 Metode Pengumpulan Data**

#### **3.4.1 Studi Pustaka**

Studi pustaka merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca buku-buku literatur, jurnal-jurnal, internet, majalah, dan penelitian

terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan (Baskoro,2011).

### **3.4.2 Studi Lapangan**

#### **1. Wawancara**

Metode penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan Fenomenologi (Ramdani, 2017). Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara yang dilengkapi dengan kuisisioner. Wawancara menggunakan wawancara semi terstruktur, yang mana peneliti membuat pedoman wawancara namun apabila ada data yang harus digali secara lebih mendalam maka peneliti akan menanyakannya. Teknik analisis penelitian menggunakan teknik analisis konten.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan cara *crosscheck*. Peneliti melakukan *crosscheck* dari informan pelaku dalam hal ini wanita yang berwirausaha dan infor-man tahu yaitu orang terdekat partisipan, observasi keseharian subjek termasuk ketika subjek berjualan, cara subjek bekerja, dan kehidupan subjek sehari-hari. Peneliti juga melakukan dokumentasi produk subjek dan kegiatan subjek ketika berwirausaha. Metode ini dilakukan untuk mengetahui data-data sekunder seperti profil organisasi, gambaran umum organisasi dan jumlah anggota. Selain dengan melakukan penyebaran kuesioner, data-data yang terkumpul juga berasal dari riset lapangan, dimana data dapat diperoleh dengan melakukan penelitian langsung untuk mendapatkan data di Desa Bangun Purba.

### **3.5 Metode Analisis Data**

Agar suatu data yang dikumpulkan dapat bermanfaat, maka harus diolah dan dianalisis terlebih dahulu sehingga dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan. Tujuan metode analisis data adalah untuk menginterpretasikan dan menarik kesimpulan dari sejumlah data yang terkumpul.

#### **3.5.1 Analisis Data Kualitatif**

Analisis data kualitatif adalah bentuk analisa yang berdasarkan dari data yang dinyatakan dalam bentuk uraian. Data kualitatif ini merupakan data yang hanya dapat diukur secara langsung (Indrianto dan Supomo, 2002).

Proses analisis kualitatif ini dilakukan dalam tahapan sebagai berikut :

1. Pengeditan (*Editing*)

Pengeditan adalah memilih atau mengambil data yang perlu dan membuang data yang dianggap tidak perlu, untuk memudahkan perhitungan dalam pengujian hipotesa.

2. Pemberian Kode (*Coding*)

Proses pemberian kode tertentu terhadap macam dari kuesioner untuk kelompok ke dalam kategori yang sama.

3. Tabulasi (*Tabulating*)

Pengelompokkan data atas jawaban dengan benar dan teliti, kemudian dihitung dan dijumlahkan sampai berwujud dalam bentuk yang berguna. Berdasarkan hasil tabel tersebut akan disepakati untuk membuat data tabel agar mendapatkan hubungan atau pengaruh antara variabel- variabel yang ada.

### 3.5.1.1. Analisis Angka Indeks

Analisis indeks jawaban dilakukan untuk memperoleh gambaran deskriptif penelitian yang dilakukan terhadap 5 indikator dari masing-masing variabel yang digunakan untuk mengetahui respon responden terhadap setiap pernyataan yang diajukan (Ferdinand, 2003). Alternatif jawaban yang digunakan dalam penelitian ini ada lima, sehingga nilai minimum adalah 1 dan nilai maksimum adalah 5. Oleh karena itu, rumus yang digunakan dalam teknik analisis indeks sebagai berikut :

$$\text{Nilai indeks} = \frac{(\%F1X1)+(\%F2X2)+(\%F3X3)+(\%F4X4)+(\%F5X5)}{5}$$

Dimana:

F1 adalah frekuensi responden yang menjawab dengan poin 1 pada angket

F2 adalah frekuensi responden yang menjawab dengan poin 2 pada angket

F3 adalah frekuensi responden yang menjawab dengan poin 3 pada angket

F4 adalah frekuensi responden yang menjawab dengan poin 4 pada angket

F5 adalah frekuensi responden yang menjawab dengan poin 5 pada angket

Dengan menggunakan kriteria tiga kotak (three box method), rentang ditentukan berdasarkan angka indeks terendah diperoleh jika semua responden (67 responden) menjawab pilihan jawaban dengan skor 1, yaitu 12 dengan perhitungan  $((67 \times 1)+(0 \times 2)+(0 \times 3)+(0 \times 4)+(0 \times 5) / 5 = 67/5 = 12$ . Angka indeks tertinggi diperoleh jika semua responden (67 responden) menjawab pilihan jawaban dengan skor 5, yaitu 149 dengan perhitungan  $((0 \times 1)+(0 \times 2)+(0 \times 3)+(0 \times 4)+(67 \times 5) / 5 = 335/5 = 67$ . Jadi  $67 - 12 = 55$ . Dari 55 dibagi menjadi 3 kategori, maka akan digunakan sebagai dasar interpretasi nilai indeks sebagai berikut:



12 – 18,33 : Rendah

18,34 – 36,67 : Sedang

36,68 – 55 : Tinggi

### 3.5.2 Analisis Data Kuantitatif

Analisis data kuantitatif adalah bentuk analisa yang menggunakan angka-angka dan perhitungan dengan metode statistik, maka data tersebut harus diklasifikasikan dalam kategori tertentu dengan menggunakan tabel-tabel tertentu.

Analisis ini bermaksud untuk menggambarkan karakteristik masing-masing variabel penelitian. Dengan cara menyajikan data ke dalam tabel distribusi frekuensi, menghitung nilai rata-rata, skor total, dan tingkat pencapaian responden (TCR) serta menginterpretasikannya. Analisis ini tidak menghubungkan-hubungkan satu variabel dengan variabel lainnya dan tidak membandingkan satu variable dengan variabel lainnya. Untuk mencari tingkat pencapaian jawaban responden digunakan rumus berikut:

$$TCR = 100 \frac{\text{Rata rata skor}}{5} \times 100$$

Dimana: TCR = tingkat papaian jawaban responden menyatakan bahwa kriteria nilai tingkat capaian responden (TCR) dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

**Tabel 3.2 Tingkat Capaian Responden**

Tingkat Capaian Responden (TCR)	Kriteria
90% -<100%	Sangat Baik
80% -<90%	Baik
65% -<80%	Cukup Baik
55% -<65%	Kurang Baik
0% -<55%	Tidak baik

Analisis data adalah proses pengorganisasian dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan dasarnya sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif, merupakan analisis yang menggunakan alat analisis bersifat kuantitatif. Alat analisis yang bersifat kuantitatif adalah alat analisis yang menggunakan model-model, seperti model matematika (misalnya fungsi multivariate), model statistik dan ekonometrik.

Hasil analisis disajikan dalam bentuk angka-angka yang kemudian dijelaskan dan interpretasikan dalam suatu uraian.<sup>10</sup> Sesuai dengan hipotesis yang diajukan, data yang telah terkumpul diolah dan dianalisis menggunakan statistik deskriptif untuk mengetahui karakteristik responden dan keseluruhan data diolah dengan menggunakan bantuan komputer program SPSS for Windows versi 17.

### **3.5.3 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas**

#### **3.5.3.1 Uji Validitas**

Untuk mendukung analisis regresi dilakukan uji validitas dan uji *reliabilitas*. Uji *validitas* dalam penelitian ini digunakan untuk menguji kevalidan kuesioner. Validitas menunjukkan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi alat ukurnya (Saiffudin Azwar, 2000).

#### **3.5.3.2 Uji Reliabilitas**

Uji reliabilitas adalah suatu indeks yang menunjukkan sejauh mana hasil suatu penelitian pengukur dapat dipercaya (Saiffudin Azwar, 2000). Hasil pengukuran dapat dipercaya atau *reliable* hanya apabila dalam beberapa kali

pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subyek yang sama, selama aspek yang diukur dalam dari subjek memang belum berubah.

### **3.5.4 Pengujian Asumsi Klasik**

Pengujian asumsi klasik dilakukan dengan melakukan uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas.

#### **3.5.4.1 Uji Multikolinieritas**

Uji multikolinieritas dilakukan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variable independent. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan terdapat problem multikolinieritas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independent. Uji multikolinieritas pada penelitian dilakukan dengan matriks korelasi. Pengujian ada tidaknya gejala multikolinieritas dilakukan dengan memperhatikan nilai matrikskorelasi yang dihasilkan pada saat pengolahan data serta nilai *VIF* (*VarianceInflation Factor*) dan *Tolerance*-nya. Apabila nilai matriks korelasi tidak ada yang lebih besar dari 0,5 maka dapat dikatakan data yang akan dianalisis terlepas dari gejala multikolinieritas. Kemudian apabila nilai *VIF* berada dibawah 10 dan nilai *Tolerance* mendekati 1, maka diambil kesimpulan bahwa model regresi tersebut tidak terdapat problem multikolinieritas (Singgih Santoso, 2013).

#### **3.5.4.2 Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residu atau dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut *homokedastisitas*. Dan jika varians

berbeda maka disebut *heteroskedastisitas*. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas (Singgih Santoso, 2013). Salah satu cara untuk mendeteksi heteroskedastisitas adalah dengan melihat grafik scatter plot antara nilai prediksi variable terikat dan nilai residualnya.

### **3.5.4 Uji Normalitas Data**

Uji normalitas data bertujuan untuk menguji salah satu asumsi dasar analisis regresi berganda, yaitu variable-variabel independent dan dependen harus di distribusikan normal atau mendekati normal. Untuk menguji apakah data-data yang dikumpulkan berdistribusi normal atau tidak dapat dilakukan dengan metode sebagai berikut :

#### **3.5.4.1 Metode Grafik**

Metode grafik yang handal untuk menguji normalitas data adalah dengan melihat *normal probability plot*, sehingga hampir semua aplikasi komputer statistic menyediakan fasilitas ini. Normal probability plot adalah membandingkan distribusi kumulatif data yang sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari distribusi normal (hypothetical distribution). Proses uji normalitas data dilakukan dengan memperhatikan penyebaran data (titik) pada Norma *P-Plot of Regression Standardized* dari variable terikat (Singgih Santoso, 2013) dimana :

1. Jika data menyebar disekitar garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh dari diagonal atau mengikuti garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

#### 3.5.4.2 Metode Statistik

Uji statistik sederhana yang sering digunakan untuk menguji asumsi normalitas adalah dengan menggunakan uji normalitas dari Kolmogorov Smirnov. Metode pengujian normal tidaknya distribusi data dilakukan dengan melihat nilai signifikansi variable, jika signifikan lebih besar dari alpha 5% maka menunjukkan data normal.