

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Persiapan dan Pelaksanaan Penelitian

Ketika melakukan suatu penelitian, langkah awal yang perlu dilakukan adalah melakukan persiapan penelitian agar pelaksanaan penelitian dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan yang diharapkan. Disamping itu peneliti juga melakukan banyak konsultasi dengan dosen pembimbing skripsi dalam setiap tahap penelitian.

Persiapan yang dilakukan oleh peneliti antara lain merumuskan masalah yang hendak diteliti dan menentukan tujuan penelitian. Setelah itu yang perlu dilakukan adalah melakukan studi pustaka, menyusun instrumen penelitian dan menentukan scoring serta persiapan administrasi.

Selanjutnya persiapan studi pustaka dilakukan peneliti dengan mencari literatur yang sesuai dengan variabel-variabel yang akan diteliti, baik melalui buku-buku referensi maupun jurnal-jurnal. Persiapan ini dilakukan untuk menentukan teori-teori yang nantinya digunakan dalam mengungkap variabel yang hendak diteliti yaitu variable kepribadian *hardiness* dan variable *entrepreneur intention*.

2. Penyusunan Instrument Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan untuk mengungkap hubungan antara kepribadian *hardiness* dengan *entrepreneur intention* ialah hasil dari pemikiran peneliti yang sudah dikonsultasikan beberapa kali kepada dosen yang membimbing dalam berjalannya penelitian ini sehingga instrumen yang dibuat sudah diuji validitas.

Dalam menyusun instrumen penelitian tersebut, hal yang dilakukan peneliti antara lain menentukan indikator kedua variabel berdasarkan teori. Variabel kepribadian *hardiness* mempunyai 8 indikator yang diambil dari ciri-ciri kepribadian *hardiness* yaitu yakin pada diri sendiri, dapat mengontrol atau mempengaruhi peristiwa-peristiwa yang dialaminya, dapat memberi masukan atau ide, melibatkan diri dalam aktifitas yang dihadapi, memiliki akan tujuan dan pantang menyerah, sakit & senang adalah bagian hidup, suka akan tantangan dan mempunyai kemauan untuk maju. Sedangkan variable *entrepreneur intention* mempunyai 7 indikator yang diambil dari ciri-ciri *entrepreneur intention* yaitu melakukan sesuatu dengan baik, membuat segala sesuatunya lebih baik, ingin mewujudkan yang diinginkan, berusaha mencari modal untuk berwirausaha, berusaha mencari informasi tentang wirausaha, memperoleh pendidikan dan mendapatkan pengalaman.

Setelah membuat indikator, kemudian membuat *blue print*. *Blue print* dibuat sesuai dengan indikator masing-masing variabel yang memuat

jumlah aitem yang akan digunakan sebagai pedoman dalam pembuatan instrument penelitian.

Setelah indikator dan *blue print* dibuat, kemudian menyusun aitem. Aitem yang disusun untuk variabel kepribadian *hardiness* mencakup pernyataan *favorable* (mendukung indikator) maupun *unfavorable* (tidak mendukung indikator) sesuai *blueprint* yang telah dibuat. Begitu pula aitem yang disusun untuk variabel *entrepreneur intention* mencakup pernyataan *favorable* (mendukung indikator) maupun *unfavorable* (tidak mendukung indikator) sesuai *blueprint* yang telah dibuat.

Setelah semua sudah buat, kemudian melakukan validasi skala terlebih dahulu dengan Dosen Pembimbing sangat diperlukan agar mendapat masukan yang berguna untuk kesempurnaan skala yang digunakan dalam penelitian.

Selanjutnya uji coba dilakukan pada kedua variabel untuk mengetahui aitem-aitem yang valid dan reliable. Setelah uji coba telah dilakukan dan telah menunjukkan hasil bahwa skala kepribadian *hardiness* terdiri dari 16 aitem dan untuk skala *entrepreneur intention* terdapat 48 aitem yang memiliki daya diskriminasi tinggi dan reliabel.

3. Penentuan Skoring Alat Ukur

Pemberian skor untuk skala kepribadian *hardiness* dan skala *entrepreneur intention* dilakukan dengan metode skala *likert*. Dalam pemilihan respon jawaban terdapat 5 kategori pilihan yaitu SS (Sangat Setuju), S (Setuju), N (Netral), TS (Tidak Setuju) dan STS (Sangat Tidak Setuju). Bobot nilai untuk setiap pernyataan yang mendukung (*favorable*) bergerak dari 5 sampai 1 dimana pilihan Sangat Setuju (SS) diberi nilai 5, Setuju (S) diberi nilai 4, Netral (N) diberi nilai 3, Tidak Setuju (TS) diberi nilai 2, dan Sangat Tidak Sesuai (STS) diberi nilai 1. Bobot nilai untuk setiap pernyataan yang bersifat tidak mendukung (*unfavorable*) bergerak dari 1 sampai dengan 5 dengan pilihan Sangat Setuju (SS) diberi nilai 1, Setuju (S) diberi nilai 2, Netral (N) diberi nilai 3, Tidak Setuju (TS) diberi nilai 4, dan Sangat Tidak Setuju (STS) diberi nilai 5.

4. Persiapan Administrasi

Pelaksanaan penelitian kali ini terdiri dari berbagai tahapan, yang yaitu mengurus surat izin penelitian, membuat instrument penelitian, menyebarkan skala, dan menyusun laporan penelitian.

Penelitian dilaksanakan dengan menyebarkan kedua skala atau angket pada mahasiswa-mahasiswi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya dengan menyebar ke semua fakultas yang ada di Universitas tersebut. Adapun fakultas yang dimiliki oleh UIN Sunan Ampel Surabaya tersebut memiliki 5 fakultas yaitu, Fakultas Syari'ah, Fakultas Ushuluddin,

Fakultas Adab, Fakultas Tarbiyah dan Fakultas Dakwah yang memiliki kategori dimana mereka adalah mahasiswa aktif dan sedang menjalankan usaha mandiri.

Selanjutnya adalah tabulasi data dan pemberian skor, data yang telah diperoleh lalu diolah dengan menggunakan bantuan komputer melalui program *SPSS (Statistical Package for Social Science)*. Setelah proses penskoran, didapat hasil dan membuat laporan hasil penelitian dan dilanjutkan dengan pengambilan kesimpulan.

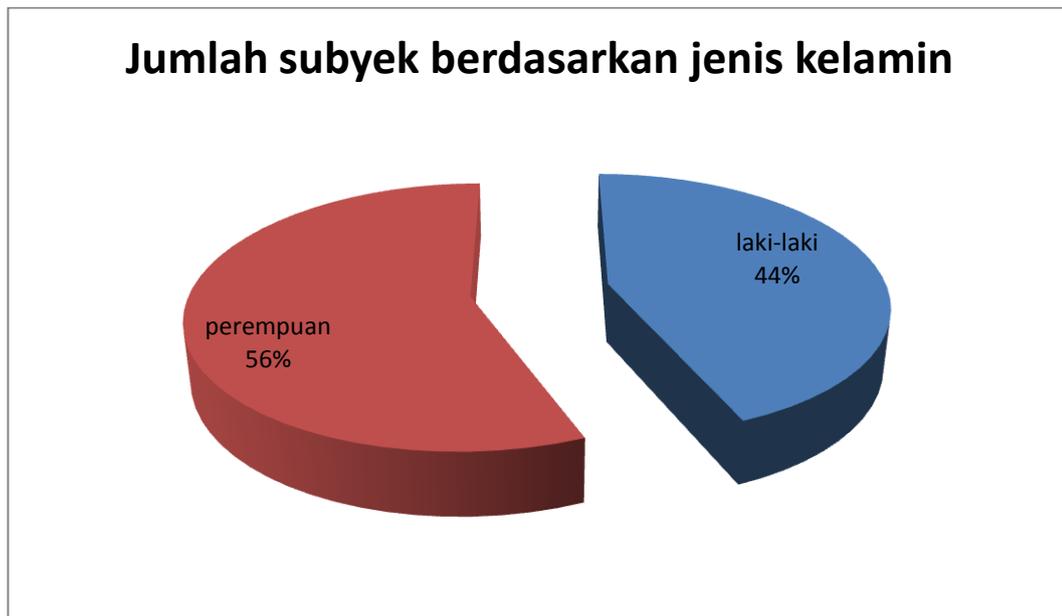
5. Deskripsi Hasil Penelitian

Subyek di dalam penelitian ini adalah mahasiswa-mahasiswi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang mengambil subyek di berbagai fakultas yang ada di dalam UIN Sunan Ampel Surabaya yang mempunyai 5 fakultas yaitu Fakultas Syari'ah, Fakultas Ushuluddin, Fakultas Adab, Fakultas Tarbiyah dan Fakultas Dakwah. Dari berbagai fakultas tersebut peneliti mengambil subyek sebagai mana perinciannya yaitu di dalam Fakultas Syari'ah terdapat 23 subyek yang berwirausaha yang mana laki-laki berjumlah 15 anak dan 8 anak perempuan. Di dalam Fakultas Ushuluddin terdapat 1 subyek anak laki-laki dan 2 subyek anak perempuan. Di dalam Fakultas Adab terdapat 3 subyek anak laki-laki dan 4 subyek anak perempuan. Di dalam Fakultas Tarbiyah terdapat subyek 3 anak laki-laki dan 9 subyek anak perempuan. Dan di dalam Fakultas dakwah terdapat 13 subyek anak laki-laki dan 22 subyek anak perempuan dimana jumlah semua anak laki-laki terdiri dari 35 subyek dan semua

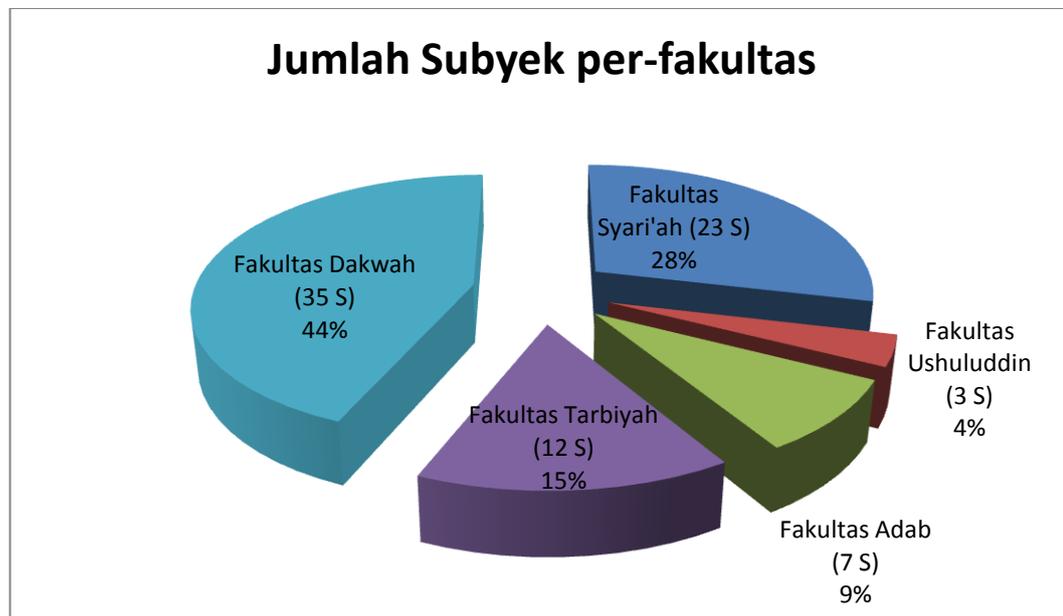
jumlah anak perempuan di berbagai fakultas terdapat 45 subyek sehingga total semua sabyek dari berbagai fakultas terdapat 80 subyek.

Perinciannya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1
Jumlah Subyek



Tabel 4.2



Jenis-jenis usaha yang dijalani oleh para mahasiswa-mahasiswi di UIN Sunan Ampel Surabaya ini peneliti mengkategorikan usaha-usaha mereka dengan 3 kategori yaitu:

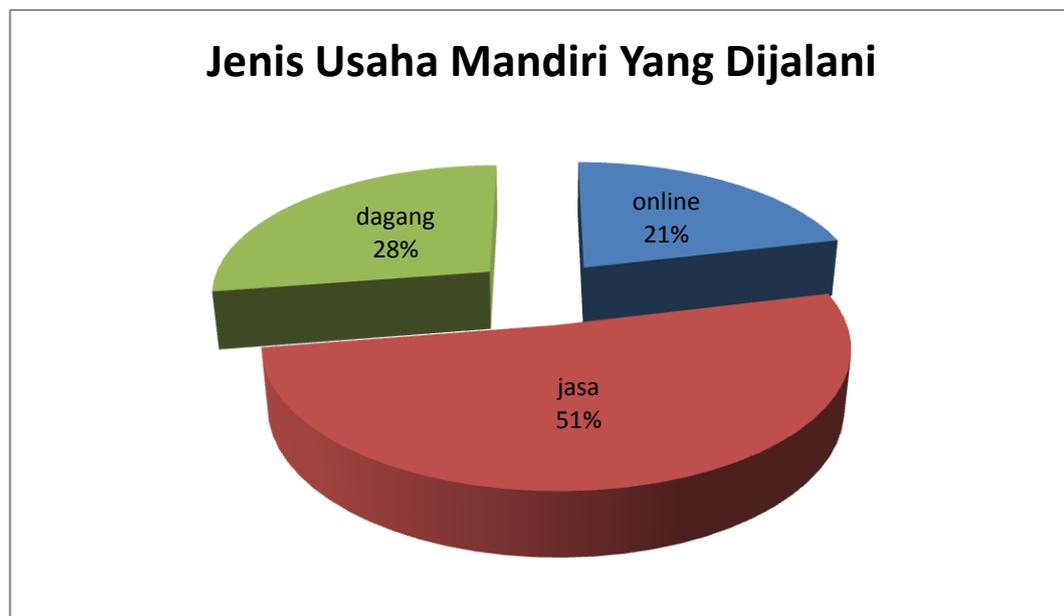
1. Usaha mandiri dalam bidang online dimana bidang online ini para mahasiswa-mahasiswi menjalankan usaha mereka lewat online. Beberapa usaha yang mereka jalani melalui online yaitu menjual aneka baju seperti baju anak-anak, baju remaja, baju kerja, baju batik serta baju resmi dan gamis. Selain itu juga menjual makanan, sandal, sepatu, tas, aksesoris lewat online pula.
2. Usaha mandiri dalam bidang jasa. Peneliti mengkategorikan bidang jasa ini seperti makelar AC, travel, fotografer, menjual pulsa, pulsa listrik, pulsa HP, menjual barang-barang merek *shopie martine*, *oriflame*, serta *tupperware*, usaha potong rambut, foto copy, salon,

print sebagai usaha mereka. Mayoritas mahasiswa dan mahasiswi dalam kategori bidang jasa ini melakukan usaha menjual pulsa, baik pulsa listrik maupun pulsa ponsel dan menjual produk-produk merek *shopie martine*, *oriflame*, serta *tupperware*.

3. Usaha mandiri dalam bidang dagang. Peneliti mengkategorikan usaha dalam bidang dagang ini seperti menjual kue, menjual coklat, mempunyai toko busana, menjual camilan/ *snack*, menjual gantungan kunci, jual sarung dan menjual soto ayam.

Perinciannya dapat dilihat pada tabel berikut :

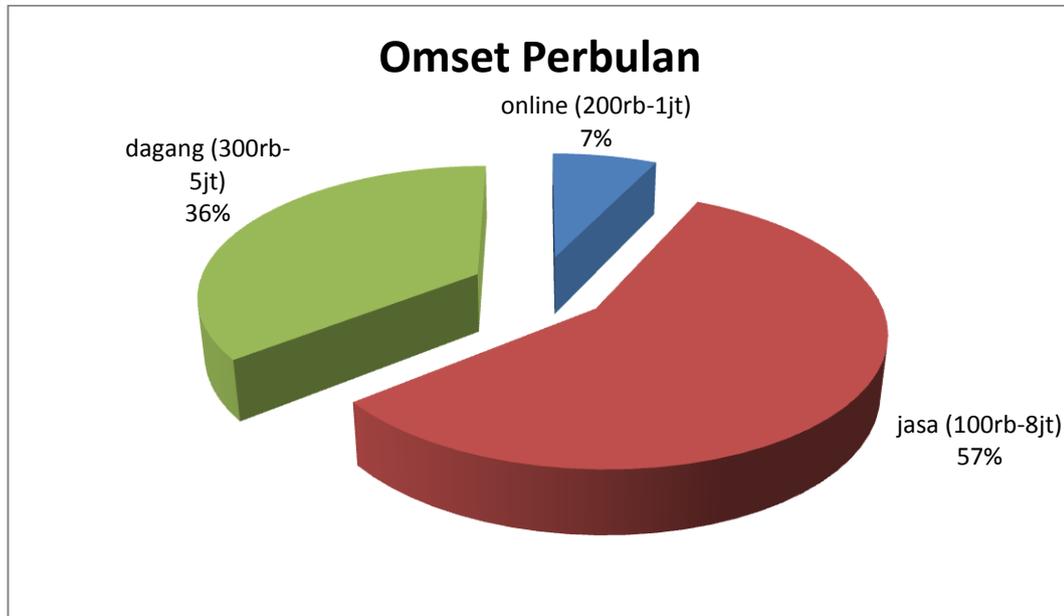
Tabel 4.3



Dalam menjalankan usaha dengan berbagai jenis usaha yang dijalankan dan ditekuni, para usahawan juga mempunyai berbagai ragam omset ditiap bulannya. Dalam bidang *online* para usahawan dapat menghasilkan omset 200 ribu sampai satu juta rupiah dalam per-bulannya. Sedangkan pada jenis bidang jasa para usahawan juga mendapatkan omset per-bulan berkisar antara 100 ribu sampai 8 juta rupiah. Ada juga yang dalam bidang dagang berkisar antara 300 ribu sampai 5 juta rupiah perbulannya. Pendapatan yang mereka dapatkan perbulanpun tidak menentu. Terkadang pada bulan tertentu mendapatkan omset yang cukup besar hingga jutaan rupiah, sedangkan apabila pada bulan tertentu juga mendapatkan omset yang cukup rendah perbulannya sampai seratus ribu saja perbulan. Tinggi rendahnya omset yang diperoleh oleh para wirausahawan itu tidak lepas dari kegigihan atau *hardiness* seseorang dan intensitas mereka untuk dapat mengembangkan usaha mereka serta dapat menarik konsumen yang banyak sehingga dapat omset yang tinggi pula.

Perinciannya dapat dilihat pada tabel berikut :

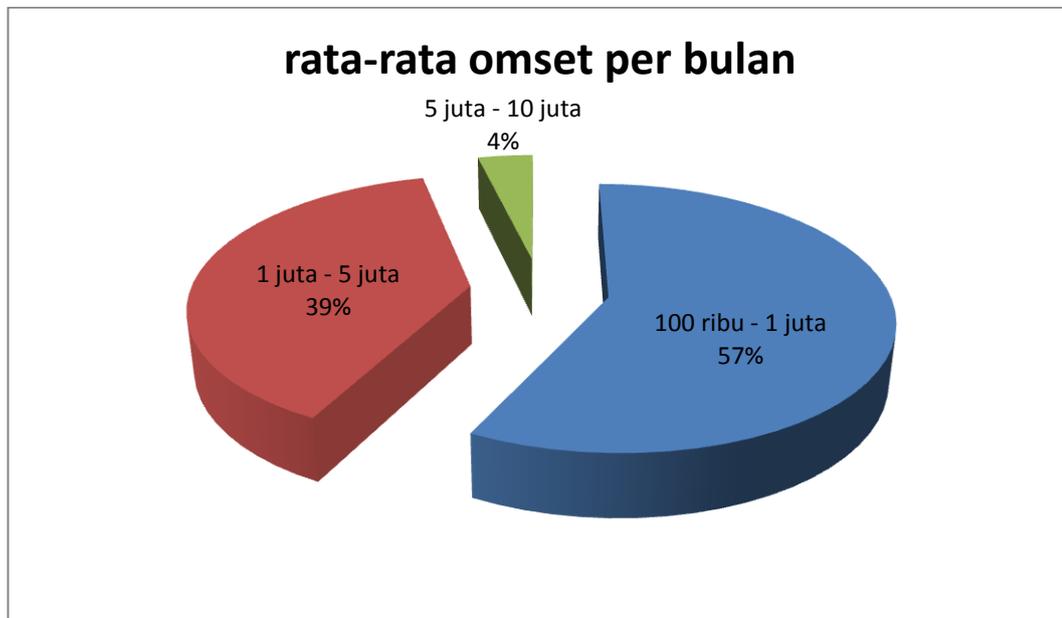
Tabel 4.4



Selain itu, peneliti juga merata-rata berapa banyak subyek yang mendapatkan omset tiap bulannya berdasarkan rata-rata dari 100 ribu sampai satu juta. Kemudian dari 1 juta sampai 5 juta dan dilanjutkan dengan dari 5 juta sampai 10 juta. Subyek yang mendapatkan rata-rata omset dari 100 ribu sampai satu juta sebanyak 46 subyek. Sedangkan subyek yang mendapatkan rata-rata omset dari 1 juta sampai 5 juta sebanyak 31 subyek. Dan untuk subyek yang mendapatkan rata-rata omset dari 5 juta sampai 10 juta sebanyak 3 subyek dari total 80 subyek yang diperoleh oleh peneliti.

Perincian dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.5



Dari hasil omset per-bulan dan dari rata-rata omset yang diperoleh oleh ke 80 subyek yang didapatkan peneliti, jenis usaha mandiri dalam bidang jasa yang mendominasi atau yang paling banyak omset yang diperoleh oleh para pelaku usaha mandiri. Dari segi omset yang didapat menunjukkan bahwa jenis usaha mandiri dalam bidang jasa yang paling tinggi daripada usaha mandiri lainnya. Akan tetapi usaha mandiri dalam bidang *online* yang menjadi minat utama dari ke 80 subyek yang diperoleh peneliti dilihat dari banyaknya jumlah subyek yang melakukan usaha mandiri di dalam bidang tersebut.

B. Pengujian Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan antara kepribadian *hardiness* terhadap *entrepreneur intention* pada mahasiswa pelaku usaha mandiri.

Untuk menguji hipotesis di atas dilakukan analisa data berdasarkan data yang diperoleh. Dengan menggunakan teknik uji korelasi pearson atau *product moment* didapatkan koefisien korelasi sebesar 0.773 dengan signifikansi sebesar 0.000. Berdasarkan data tersebut di atas maka dapat dilakukan pengujian hipotesis dengan membandingkan taraf signifikansi (p-value) dengan galatnya (dengan taraf kepercayaan 5%). Berdasarkan kaidah bahwa jika signifikansi < 0.05 , maka hipotesis diterima. Sehingga dapat diinterpretasikan bahwa koefisien korelasi sebesar 0.773 dengan signifikansi 0.000, karena signifikansi < 0.05 , maka hipotesis diterima. Artinya terdapat hubungan antara kepribadian *hardiness* dengan *entrepreneur intention*.

Berdasarkan hasil koefisien korelasi tersebut juga dapat dipahami bahwa terdapat bertanda positif yang artinya semakin tinggi tipe kepribadian *hardiness* seseorang semakin tinggi pula *entrepreneur intention* pada pelaku usaha mandiri tersebut.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Setelah dilakukan analisis data dengan menggunakan analisis korelasi *Product Moment (Korrelation Product Moment)* dengan bantuan program SPSS for Windows, diperoleh hasil analisis dengan t test didapat bahwa t 0.773 dengan signifikansi $0,000 > 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, dengan kata lain terdapat hubungan antara kepribadian *hardiness* dengan *entrepreneur intention*.

Hasil penelitian ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Nurul & Rokhima (2008) yang menyatakan faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha salah satunya adalah karakteristik kepribadian.

Pendapat Nurul & Rokhimah di atas didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Pujiastuti (2013) ditemukan bahwa adanya pengaruh Kepribadian Dan Lingkungan Terhadap Intensi Berwirausaha.

kepribadian merupakan faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha. hal ini bisa dibenarkan karena Wirausaha adalah mereka yang mampu melakukan aktualisasi dari ke empat sisi potensial yang dimiliki secara tepat dan berkelanjutan. empat sisi potensial yang dimiliki manusia, yaitu sebagai berikut ini ; a) sikap *awareness*, sikap mawas diri; b) *Conscience*, mempertajam suara hati supaya menjadi manusia berkehendak baik, serta memiliki misi dalam hidup ini; c) *Independent will*, pandangan independen untuk bekal bertindak dan kekuatan untuk mentransendensi; dan d) *Creative imagination*, berfikir transenden dan mengarah ke depan/jangka panjang untuk memecahkan aneka masalah dengan imajinasi, khayalan serta

memacu adaptasi yang tepat. Empat sisi potensial yang dimiliki manusia ini dikemukakan oleh Stephen Covey dalam bukunya *First Things First* (dalam Mutis, 1995).

Faktor kepribadian yang dapat mendorong kesuksesan dalam menjalankan usaha terdiri dari *need for achievement*, *locus of control*, dan *self-efficacy*. Seseorang yang memiliki keinginan yang kuat untuk berprestasi biasanya mengapresiasi tanggung jawab personal dan menyukai risiko serta memiliki keinginan yang kuat untuk memperoleh hasil dari keputusan yang dia buat. Seseorang yang memiliki keinginan yang kuat untuk berprestasi lebih percaya diri. *Locus of control* mengacu pada persepsi individu tentang kesuksesan dan kegagalan. Seseorang yang memiliki pengendalian yang tinggi cenderung memiliki visi yang jelas dan rencana bisnis jangka panjang. Semakin tinggi *locus of control* maka semakin tinggi *entrepreneur intention* seseorang. (Pujiastuti, 2013)

Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh pujiastuti (2013) yang mengangkat hubungan antara kepribadian dan lingkungan dengan *entrepreneur intention* pada masa dewasa awal yang menunjukkan adanya hubungan yang signifikansi atau adanya pengaruh antara kepribadian dan lingkungan dengan intensi berwirausaha pada masa dewasa awal. Pada penelitian ini peneliti menggunakan subyek mahasiswa sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Pujiastutik menggunakan anak pada masa dewasa awal.

Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama meneliti tentang kepribadian dan

entrepreneur intention. Tetapi penelitian kali ini menggunakan kepribadian yang lebih spesifik yaitu kepribadian *hardiness* dan menggunakan subyek yang berbeda.

Tinggi rendahnya kepribadian *hardiness* dengan *entrepreneur intention* yang dimiliki mahasiswa pelaku usaha mandiri penelitian ini dapat diketahui dengan cara membandingkan mean empirik dan mean hipotetiknya. Tabel berikut menunjukkan mean hipotetik dan empirik:

Tabel 4.4
Deskripsi Data Penelitian

Variabel	Hipotetik				Empirik			
	Min	Max	Mean	SD	Min	Max	Mean	SD
Kepribadian <i>hardiness</i>	16	80	48	10.7	37	77	57	7.21
<i>Entrepreneur intention</i>	17	85	51	11.3	45	82	62	7.60

Berdasarkan tabel di atas, perbandingan antara mean empirik dengan mean hipotetiknya, tampak bahwa mean empiric kepribadian *hardiness* ($m_e = 57$) berada di atas mean hipotetiknya ($m_h = 48$) sehingga dapat disimpulkan bahwa berdasarkan mean empirik, penelitian ini mempunyai kepribadian *hardiness* tinggi. Sementara perbandingan *entrepreneur intention* antara mean empirik dengan mean hipotetiknya, tampak bahwa mean empirik *entrepreneur intention* ($m_e = 62$) berada di atas mean hipotetiknya ($m_h = 51$) sehingga dapat disimpulkan bahwa berdasarkan mean empirik, subjek penelitian ini mempunyai *entrepreneur intention* yang cenderung tinggi.

Berdasarkan hasil penelitian dan ditunjang dengan teori-teori yang ada dihasilkan hubungan positif yang signifikan antara kepribadian *hardiness* dengan *entrepreneur intention*. Hal ini menunjukkan memang ada keterkaitan antara kepribadian *hardiness* dengan *entrepreneur intention*. Adanya hubungan yang positif diantara variabel menunjukkan bahwa semakin tinggi kepribadian *hardiness* semakin tinggi pula *entrepreneur intentionnya*. Begitu juga sebaliknya, semakin rendah kepribadian *hardiness* maka semakin rendah pula *entrepreneur intentionnya*. Sehingga mahasiswa yang memiliki *entrepreneur intention* tinggi, tentu juga dibekali kepribadian *hardiness* yang tinggi. Sebaliknya, jika mahasiswa tersebut memiliki *entrepreneur intention* rendah, tentu juga memiliki kepribadian *hardiness* yang rendah.

Di dalam penelitian ini mempunyai keterbatasan populasi dimana kebetulan mahasiswa yang telah diteliti hanya dalam lingkup Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya saja sehingga mendapati 80 subyek yang cara pengambilan subyek tersebut dengan metode *purposive sampling*. Mengingat keterbatasan peneliti untuk menjangkau seluruh populasi, maka peneliti hanya meneliti sebagian dari populasi yang dijadikan sebagai subjek penelitian yang lebih dikenal dengan nama sampel. Akan tetapi dengan sampel 80 yang cara pengambilannya dengan metode *purposive sampling*, dapat disimpulkan bahwa jumlah responden yang digunakan sebagai anggota sampel dalam penelitian ini adalah 80 mahasiswa, dimana hal ini telah memenuhi kriteria untuk kebanyakan penelitian.