

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Objek dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil objek penelitian mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata dan mahasiswa Universitas Diponegoro. Lokasi penelitian ini berada di dua tempat sebagai berikut :

1. Kampus Universitas Katolik Soegijapranata yang beralamat di Jl. Pawiyatan Luhur Selatan IV no.1, Bendan Duwur, Semarang, 50234
2. Kampus Universitas Diponegoro yang beralamat di Jl. Prof.H.Soedarto S.H, Tembalang, Semarang, 50275

3.2. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling

Populasi (Sugiyono, 2018;117) adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata dan Universitas Diponegoro. Sampel menurut Sugiyono adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Agar sampel yang diambil akurat dan tidak terjadi bias, maka teknik sampling yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah teknik nonprobability sampling. Nonprobability sampling menurut Sugiyono adalah teknik yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel.

Teknik pengambilan sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini menggunakan purposive sampling. Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel berdasarkan dengan beberapa pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya bisa lebih representative. Ciri-ciri yang akan diambil adalah mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata dan Universitas Diponegoro.

Dan mahasiswa yang mengikuti kegiatan CSE untuk Universitas Katolik Soegijapranata dan laboratorium kewirausahaan untuk Universitas Diponegoro.

3.3. Metode Pengumpulan Data

3.3.1. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer menurut Sugiyono (2018;193) adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

3.3.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk pengumpulan data. Pengumpulan data adalah pencatatan peristiwa-peristiwa atau hal-hal atau keterangan-keterangan sebagian atau seluruh elemen populasi yang akan menunjang atau mendukung penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan kuesioner. Kuesioner menurut Sugiyono (2018;199) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner terdiri dari butir pertanyaan dengan jawaban berbentuk pilihan menggunakan skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Kuesioner ini menggunakan empat alternative jawaban yaitu:

- a. Sangat Setuju (SS)
- b. Setuju (S)
- c. Tidak Setuju (TS)
- d. Sangat Tidak Setuju (STS).

3.3.3. Uji Validitas dan Reliabilitas

Suatu tes menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan diadakannya pengukuran dikatakan sebagai tes yang memiliki validitas rendah. Jika dalam pengujian ditemukan pertanyaan yang tidak valid maka perlu untuk dihilangkan pertanyaan yang tidak valid tersebut dan dilakukan pengujian ulang.

Peneliti menggunakan rumus koefisien korelasi yang dikemukakan Karl Pearson :

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{([n \sum x^2 - (\sum x)^2] [n \sum y^2 - (\sum y)^2])}}$$

Dimana :

r = koefisien korelasi

n = jumlah sampel

x = tingkat skor indikator

y = total skor indicator

Reliabilitas sendiri berasal dari kata reliability dimana dapat diartikan sebagai pengukuran yang stabil atau konstan. Kuisisioner dapat kita katakan reliabel jika jawaban individu terhadap pernyataan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Variabel dapat kita katakan reliabel jika hasil α (Cronbach Alpha) $> 0,60$. Untuk menghitung reliabilitas kuisisioner, dapat menggunakan rumus Cronbach alpha :

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Dimana :

α = koefisien reliabilitas

k = jumlah pertanyaan dalam kuisisioner

σb^2 = varians pertanyaan soal

σt^2 = varians hasil tes

Tabel 3. Hasil Uji Validitas

Sub Variabel Penelitian	Indikator	r hitung	r tabel	keterangan
Penggunaan <i>E commerce</i>	Penggunaan <i>E commerce</i> sebagai alat penjualan	0.221	0.254	Tidak Valid
Harga Diri	Dihargai jika memiliki usaha sendiri	0.354	0.254	Valid
	Percaya diri jika memiliki usaha sendiri	0.536	0.254	Valid
	Diakui oleh lingkungan sekitar jika memiliki usaha sendiri	0.425	0.254	Valid
Tantangan pribadi	Ingin mencoba hal-hal baru	0.380	0.254	Valid
	Persaingan harga akan lebih ketat	0.139	0.254	Tidak Valid
	Persaingan untuk mendapatkan <i>loyal customer</i> lebih sulit	0.298	0.254	Valid
Keinginan menjadi Bos	Keinginan mempunyai usaha sendiri	0.458	0.254	Valid
	Keinginan untuk mempermudah menginstruksi karyawan	0.316	0.254	Valid
	Keinginan membuat keputusan sendiri	0.647	0.254	Valid

Sub Variabel Penelitian	Indikator	r hitung	r tabel	keterangan
Inovasi	Dapat melihat peluang untuk menciptakan inovasi baru	0.432	0.254	Valid
	Keinginan membuat sesuatu yang berbeda dari yang lain	0.637	0.254	Valid
	Senang melakukan percobaan untuk membuat produk baru	0.564	0.254	Valid
Kepemimpinan	Lebih mudah dalam melatih karyawan	0.566	0.254	Valid
	Lebih mudah dalam mengelola karyawan	0.490	0.254	Valid
	Lebih mudah dalam menilai kinerja karyawan	0.527	0.254	Valid
Fleksibilitas	Dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja	0.386	0.254	Valid
	Waktunya tidak mengikat seperti di kantor	0.358	0.254	Valid
	Peraturan tidak mengikat seperti di kantor	0.476	0.254	Valid
Keuntungan	Keuntungan berwirausaha lebih besar daripada menjadi karyawan	0.389	0.254	Valid
	Keuntungan lebih mudah dalam pengecekan stok	0.485	0.254	Valid
	Keuntungan perbandingan harga lebih mudah untuk mendapatkan supplier	0.543	0.254	Valid

Sumber: Data primer yang diolah. 2019.

Syarat minimal pada setiap item adalah $r = 0.254$ berdasarkan r tabel signifikansi 5% dengan data sebanyak 60. Jadi jika kolerasi antara item dengan skor total kurang dari 0.254, maka item tersebut dinyatakan tidak valid.

Tabel 3 menunjukkan nilai r hitung pada setiap item kuesioner. Semua item kuesioner kecuali indikator penggunaan *E commerce* sebagai alat penjualan *online* dan indikator persaingan harga akan lebih ketat tidak valid. Karena item kuesioner memiliki nilai r hitung $< r$ tabel yaitu $<$ dari 0.254.

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha	Realibilitas	Keterangan
0.789	0.60	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah. 2019.

Batas instrumen penelitian yang dianggap reliabel yaitu jika memiliki koefisien r di atas 0.60. Jadi jika koefisien reliabilitas di bawah 0.60, maka instrumen tersebut dinyatakan tidak reliabel. Berdasarkan tabel 4 variabel minat berwirausaha memiliki nilai Cronbach's Alpha diatas 0.60 yaitu 0.789 sehingga semua variabel penelitian di penelitian ini adalah reliabel.

3.4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu metode yang digunakan untuk mengolah data hasil penelitian untuk memperoleh suatu kesimpulan. Dalam penelitian kuantitatif, teknik analisis data yang digunakan sudah jelas, yaitu diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan Sugiyono (2018;333). Metode analisis ini menggunakan analisis deskriptif. Untuk menganalisis minat berwirausaha di bidang *E commerce* pada mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata dan Universitas Diponegoro, digunakan metode deskriptif. Metode analisis deskriptif mempunyai langkah-langkah yang harus dicermati adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi minat berwirausaha pada mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata dan Universitas Diponegoro.
2. Menyusun tabulasi data hasil respons jawaban serta tanggapan responden atas kuesioner yang telah diberikan dan dilakukan dengan mengelompokkan jawaban berdasarkan dengan skala pengukuran dengan melakukan skoring.

Penggunaan sistem skoring dengan menggunakan skala Likert adalah sebagai berikut :

- a. Jawaban SS (Sangat Setuju) diberi skor 4.
 - b. Jawaban S (Setuju) diberi skor 3.
 - c. Jawaban TS (Tidak Setuju) diberi skor 2.
 - d. Jawaban STS (Sangat Tidak Setuju) diberi skor 1.
3. Merekap frekuensi jawaban responden atas pertanyaan yang diberikan.
 4. Menjumlah dan menghitung kategori menggunakan skala Likert.

Rumus :

Total frekuensi/ jumlah responden (f) = 30

Jumlah kelas (k) = 4

Skor jawaban = 1, 2, 3, 4

$$Range = \frac{max - min}{k}$$

Dengan menggunakan rumus di atas maka akan mendapatkan interpretasi

dari rata-rata. Range yang di dapat adalah $\frac{4-1}{4} = 0,75$ yang dapat

diterapkan sebagai berikut :

Tabel 5. Kategori Nilai Indeks

Kategori	Nilai Indeks
Sangat Setuju	3.25 – 4.00
Setuju	2.50 – 3.25
Tidak Setuju	1.75 – 2.50
Sangat Tidak Setuju	1.00 – 1.75

5. Setelah menghitung interval kelas maka hasilnya dijumlahkan dan dibagi agar mendapatkan nilai rata-rata. Rumus yang akan digunakan yaitu mean.

$$Me = \frac{\sum f_i x_i}{\sum f_i}$$

Dimana:

Me : Mean untuk data berkelompok

f_i : Jumlah data/ sampel

$f_i x_i$: Perkalian antara f_i pada tiap interval data dengan tanda kelas (x_i)

6. Kesimpulan jawaban dapat dihasilkan dengan merangkum seluruh jawaban responden atas kuesioner hingga menemukan hasil akhir yang dirumuskan dan menjadi kesimpulan. Hasil kesimpulan yang muncul adalah berasal dari rekap total frekuensi pilihan jawaban tertinggi dari kuesioner yang diisi oleh 30 mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata dan 30 mahasiswa Universitas Diponegoro.

Keterangan penjelasan besaran bobot nilai indikator minat berwirausaha dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Kategori Nilai Indikator Minat Berwirausaha

Sub Variabel	Kategori Nilai Indikator Minat Berwirausaha			
	1.00 – 1,75	1.75 – 2.50	2.50 – 3.25	3.25 – 4.00
Harga Diri	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Tantangan Pribadi	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Keinginan Menjadi Bos	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Inovasi	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Kepemimpinan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Fleksibilitas	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Keuntungan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Setuju	Sangat Setuju

Tabel 7. Kategori skor sub variabel minat berwirausaha melalui *E commerce* pada mahasiswa

Minat Berwirausaha	Kesimpulan
Skor Sangat Tidak Setuju (1.00-1.75)	Minat berwirausaha dengan skor sangat rendah artinya mahasiswa sangat tidak berminat untuk melakukan kegiatan berwirausaha dengan <i>E commerce</i> . Dengan menggunakan <i>E commerce</i> mahasiswa merasa mempunyai harga diri yang sangat rendah, tidak adanya tantangan pribadi, sangat tidak ingin keinginan menjadi bos, tidak memiliki kepemimpinan yang baik, sangat tidak fleksibel, dan memiliki keuntungan yang sangat sedikit dengan berwirausaha melalui <i>E commerce</i>
Skor Tidak Setuju (1.75-2.50)	Minat berwirausaha dengan skor rendah artinya mahasiswa tidak berminat untuk melakukan kegiatan berwirausaha dengan <i>E commerce</i> . Dengan menggunakan <i>E commerce</i> mahasiswa merasa mempunyai harga diri yang rendah, tidak adanya tantangan pribadi, tidak mempunyai keinginan menjadi bos, tidak memiliki kepemimpinan yang baik, tidak fleksibel, dan memiliki keuntungan yang sedikit dengan berwirausaha melalui <i>E commerce</i>
Skor Setuju (2.50-3.25)	Minat berwirausaha dengan skor tinggi artinya mahasiswa berminat untuk melakukan kegiatan berwirausaha dengan <i>E commerce</i> . Dengan menggunakan <i>E commerce</i> mahasiswa merasa mempunyai harga diri yang tinggi, adanya tantangan jika memulai berwirausaha dengan <i>E commerce</i> , mempunyai keinginan menjadi bos, memiliki kepemimpinan yang baik, fleksibel, dan memiliki keuntungan yang banyak dengan berwirausaha melalui <i>E commerce</i>

Minat Berwirausaha	Kesimpulan
Skor Sangat Setuju (3.25-4.00)	Minat berwirausaha dengan skor sangat tinggi artinya mahasiswa sangat berminat untuk melakukan kegiatan berwirausaha dengan <i>E commerce</i> . Dengan menggunakan <i>E commerce</i> mahasiswa merasa mempunyai harga diri yang sangat tinggi, adanya banyak tantangan jika memulai berwirausaha dengan <i>E commerce</i> , sangat ingin menjadi bos, memiliki kepemimpinan yang sangat baik, dengan <i>E commerce</i> maka akan lebih fleksibel, dan memiliki keuntungan yang sangat banyak dengan berwirausaha melalui <i>E commerce</i>

