



Membangun Intensi Wirausaha Mahasiswa: Studi Pada Mahasiswa Prodi MBS Dan ES STAIN Kudus

Muhamad Mustaqim

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus, Jawa Tengah

e-mail: muhamadmustaqim10@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel kebutuhan berprestasi, efikasi diri dan kesiapan instrumen terhadap intensi wirausaha mahasiswa. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, penelitian ini menganalisis tentang perbedaan minat wirausaha antara mahasiswa Prodi ES dengan mahasiswa Prodi MBS di STAIN Kudus. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebutuhan berprestasi dan persiapan instrumen tidak berpengaruh signifikan terhadap intensi wirausaha, baik mahasiswa Prodi ES maupun mahasiswa Prodi MBS. Sedangkan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap intensi wirausaha, baik mahasiswa Prodi ES maupun mahasiswa Prodi MBS. Sedangkan pada analisis korelasi berganda, menunjukkan bahwa kebutuhan berprestasi, persiapan instrumen dan efikasi diri secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap intensi wirausaha mahasiswa Prodi ES dan MBS. Ketiga variabel independen berpengaruh terhadap intensi wirausaha sebesar 21,6 %. Selebihnya, sebanyak 78,4% dipengaruhi oleh variabel lain. Sedangkan pada mahasiswa MBS secara simultan ketiga variabel independen berpengaruh terhadap intensi wirausaha sebesar 38,8 %. Selebihnya, sebanyak 61,2 % dipengaruhi oleh variabel lain.

Kata Kunci: *Kebutuhan Berprestasi, Persiapan Instrument, Efikasi diri, Intensi Wirausaha*

Abstract

This study aims to examine the influence of the variables of achievement needs, self efficacy and instrument readiness to students' entrepreneurial intentions. Using a quantitative approach, this study analyzes the



differences of entrepreneurial interest between students of ES program and students of MBS program in STAIN Kudus. The results of this study indicate that the need for achievement and instrument preparation has no significant effect on entrepreneurial intentions, both the students of ES program and the students of MBS program. Then, the self efficacy has significant effect on entrepreneurial intentions of the students, whether the students of ES program or students of MBS program. While the analysis of multiple correlation indicates that the needs of achievement, preparation of instruments and self efficacy together significantly influence the entrepreneurial intentions of ES and MBS students. The three independent variables have an effect on the entrepreneurial intentions 21.6%. And 78.4% are influenced by other variables. While in MBS students, the three independent variables simultaneously affect the entrepreneurial intention 38.8%. Moreover, 61.2% is influenced by other variables.

Keywords: *Need for Achievement, instrument readiness Self-Efficacy, Entrepreneurship Intention.*

PENDAHULUAN

Konon standar ideal kuantitas jumlah pengusaha adalah 2 % dari jumlah penduduk dari suatu negara. Ini berarti, pertumbuhan ekonomi suatu negara, sedikit banyak dipengaruhi oleh kewirausahaan. Padahal, saat ini jumlah wirausahawan di Indonesia hanya sekitar 1,6 persen dari jumlah penduduk Indonesia. Itupun hanya angka kisaran kasar, sebagaimana disampaikan oleh Wakil Ketua Kamar Dagang Indonesia (Kadin) Bidang Perbankan dan Finansial, Rosan P. Roeslani, dalam acara "Seminar Nasional Modal Ventura 2015: Revitalisasi Perusahaan Modal Ventura di Indonesia" pada 27 April 2015 (bisnis.news.viva.co.id)

Pada kesempatan yang sama, Rosan juga menyinggung tentang realitas wirausahawan produktif yang masih relative kecil. Wirausahawan yang produktif dan inovatif hanya 0,2-0,3 persen, jauh dari Malaysia yang sebanyak 2,1 persen, Korea 4,4 persen, Tiongkok 10 persen, Jepang 10 persen, dan Amerika Serikat 12 persen. Hal ini tentu menjadi indikator pertumbuhan ekonomi yang cukup kecil dalam ekonomi mikro Indonesia.

Sementara, seakan menegaskan fenomena ini, realitas tingkat pengangguran terdidik yang cukup tinggi menjadi preseden buruk bagi perkembangan wirausaha. Terbatasnya lapangan pekerjaan, seakan memperparah keadaan, dengan sulit terserapnya angkatan kerja yang ada. Selama ini, paradigma yang terbangun di kalangan lulusan perguruan tinggi, masih berorientasi sebagai pencari kerja daripada sebagai pencipta kerja (job creator). Kecenderungan ini, bisa jadi karena sistem pembelajaran

di berbagai perguruan tinggi yang masih terfokus pada bagaimana menyiapkan para mahasiswa yang cepat lulus dan mendapatkan pekerjaan, bukan sebaliknya, yang siap menciptakan pekerjaan. Dari sini, Pendidikan tinggi perlu kiranya lebih menyiapkan lulusannya menjadi sarjana yang mampu hidup mandiri, berkreasi, memanfaatkan sains dan teknologi serta seni yang telah dipelajarinya, untuk mampu berkontribusi dalam sector ekonomi.

Di sisi lain, data statistik memperkirakan bahwa dalam sepuluh tahun ke depan, bangsa Indonesia akan mendapat bonus demografi. Bonus Demografi merupakan gejala kependudukan di mana jumlah usia produktif lebih banyak dari pada usia tidak produktif. Pada tahun 2010, proporsi penduduk usia produktif adalah sebesar 66,5 persen. Proporsi ini terus meningkat mencapai 68,1 persen pada tahun 2028 sampai tahun 2031 (www.hukumonline.com). Sehingga 15 tahun yang akan datang, diperkirakan penduduk Indonesia yang produktif lebih banyak daripada penduduk yang tak produktif.

Kenyataan ini kemudian meniscayakan dua kemungkinan. Jika usia produktif tersebut diberdayakan menjadi sumber daya manusia yang produktif, maka akan menjadi “berkah” bagi pertumbuhan ekonomi nasional. Sebaliknya, jika usia produktif ini tidak memiliki kompetensi dan skill yang relevan maka hanya akan menjadi “musibah”, sampah bagi problem demografi. Karena sesuai dengan data Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas), jumlah penduduk Indonesia dari tahun ke tahun meningkat tajam. Jika pada sensus penduduk tahun 2010 jumlah populasi Indonesia sebesar 237, 6 juta, maka pada tahun 2035 mendatang diperkirakan meningkat menjadi 305,6 juta jiwa. Sebuah lompatan demografi yang luar biasa. Dan kecenderungan ini tidak hanya terjadi di Indonesia saja, dunia secara umum terancam dengan kecenderungan yang disebut *over population* ini.

Fenomena bonus demografi, harus dipahami sebagai sebuah anugerah bagi peningkatan kesejahteraan dan pertumbuhan ekonomi. Pembangunan Sumber daya manusia (SDM) yang produktif harus diupayakan, dalam rangka menyambut anugerah besar tersebut. Dan salah satu semen yang bisa diupayakan adalah pengembangan jiwa wirausaha di kalangan remaja dan generasi muda. Wirausaha, yang menjadi tulang punggung bagi penyerapan tenaga kerja, yang pada akhirnya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi harus menjadi strategi praktis bagi pelaku kebijakan.

Mahasiswa sebagai bagian penting bagi generasi penerus, diharapkan mampu memulai jiwa kewirausahaan ini. Paradigma pencari kerja yang selama ini lebih mendominasi nalar piker kita, harus mampu didongkrak dengan pembangunan semangat kemandirian mahasiswa.

Kreatifitas dan inovasi, pada tataran ini menjadi ide dasar bagi pengembangan jiwa wirausaha di kalangan mahasiswa.

Penanaman intensi wirausaha di kalangan mahasiswa tentu nya harus didukung oleh factor-faktor yang bisa mempengaruhinya. Hal ini nantinya bisa menjadi alternative pengembangan intense wirausaha tersebut. Beberapa factor yang mempengaruhi intense wirausaha ini diantaranya adalah kebutuhan berprestasi (*need for achievement*), efikasi diri, dan kesipan instrument. Variabel yang lain yang juga penting, seperti pendidikan, lingkungan, sosialiasi dan lainnya.

STAIN Kudus sebagai salah satu Perguruan Tinggi, tentunya juga terundang untuk mengatasi kecenderungan tersebut di atas. Penanaman jiwa wirausaha di kampus, setidaknya member bekal bagi maasiswa setelah lulus nantinya. Terlebih, STAIN kudus memiliki program studi yang sebetulnya terkait erat dengan intense wirausaha ini, yaitu prodi ekonomi syariah (ES) dan Prodi manajemen Bisnis syariah (MBS). Kedua prodi ini diharapkan menjadi kampion bagi implementasi wirausaha di kalangan mahasiswa di STAIN Kudus.

KAJIAN LITERATUR

Intensi Wirausaha

Dalam bahasa Inggris, istilah wirausaha ini seringkali diterjemahkan menjadi entrepreneur atau entrepreneurship. RW Griffin (2004), sebagaimana dikutip Herdiana (2013: 143) menjelaskan wirausaha sebagai keberanian menanggung resiko kepemilikan bisnis dengan pertumbuhan dan ekspansi sebagai tujuan utama. Senada dengan Griffin, Kasmir juga menjelaskan wirausahawan sebagai orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan (Kasmir, 2006: 20). Artinya, seseorang tersebut bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas dalam kondisi ketidak pastian. Sehingga seorang wirausahawan selalu berusaha mencari, memanfaatkan dan menciptakan peluang-peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Resiko dianggap sebagai sesuatu tantangan untuk memotivasi ketangguhan usaha tersebut.

Intensi atau minat merupakan kecenderungan terhadap suatu hal yang disenangi. Minat atau Intensi ini merefleksikan keinginan individu untuk mencoba menetapkan perilaku. Dalam hal ini ada tiga hal yang terkait dengan intensi ini. *Pertama*, sikap terhadap perilaku. Sikap terhadap perilaku dipengaruhi oleh keyakinan bahwa perilaku tersebut akan membawa kepada hasil yang diinginkan atau tidak diinginkan. Individu yang memiliki keyakinan yang positif terhadap suatu perilaku akan

memiliki kecenderungan untuk melakukan tindakan tersebut. Atau dengan kata lain, sikap yang mengarah pada perilaku ditentukan oleh konsekuensi yang ditimbulkan oleh perilaku, yang disebut dengan istilah keyakinan terhadap perilaku.

Kedua, norma subjektif. Keyakinan mengenai perilaku apa yang bersifat normatif (yang diharapkan orang lain) dan motivasi untuk bertindak sesuai dengan harapan normatif tersebut membentuk norma subjektif dalam individu. Keyakinan yang mendasari norma subjektif yang dimiliki individu disebut sebagai keyakinan normatif.

Ketiga, kontrol perilaku yang disadari. Merupakan keyakinan tentang ada atau tidaknya faktor-faktor yang memfasilitasi dan menghalangi performansi perilaku individu. Kontrol perilaku ditentukan oleh pengalaman masa lalu dan perkiraan individu mengenai seberapa sulit atau mudahnya untuk melakukan perilaku yang bersangkutan. Keyakinan ini didasari oleh pengalaman terdahulu tentang perilaku tersebut, yang dipengaruhi oleh informasi dari orang lain, misalnya dari pengalaman orang-orang yang dikenal/teman-teman. Selain itu juga dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang meningkatkan atau mengurangi kesulitan yang dirasakan jika melakukan tindakan atau perilaku tersebut. Kontrol perilaku ini sangat penting artinya ketika rasa percaya diri seseorang sedang berada dalam kondisi lemah.

Selanjutnya, Riyanti (2008) mengatakan bahwa intensi merupakan posisi seseorang dalam dimensi probabilitas subjektif yang melibatkan suatu hubungan antara dirinya dengan beberapa tindakan. Intensi, menurut Sanjaya (2007) yakni menghubungkan antara pertimbangan yang mendalam yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan tindakan tertentu. Selanjutnya intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu. Maka intensi kewirausahaan dapat diartikan sebagai niat atau keinginan yang ada pada diri seseorang untuk melakukan suatu tindakan wirausaha (Wijaya, 2007).

Menurut Indarti & Kristiansen (2003) intensi wirausaha seseorang terbentuk melalui tiga tahap yaitu motivasi (motivation), kepercayaan diri (*belief*) serta ketrampilan dan kompetensi (*skill & competence*). Setiap individu mempunyai keinginan (motivasi) untuk sukses. Individu yang memiliki *need for achievement* yang tinggi akan mempunyai usaha yang lebih untuk mewujudkan apa yang diinginkannya. Kebutuhan akan pencapaian membentuk kepercayaan diri (*belief*) dan pengendalian diri yang tinggi (*locus of control*). Pengendalian diri yang tinggi terhadap lingkungan memberikan individu keberanian dalam mengambil keputusan dan risiko yang ada (Wijaya; 2007).

Kebutuhan Berprestasi

Kebutuhan berprestasi merupakan salah satu motif yang melatarbelakangi perilaku seseorang. Secara umum, manusia mempunyai kebutuhan untuk lebih baik, berprestasi, *menjadi* pemenang, kaya dan sebagainya. Hal ini, dalam kajian psikologi dikenal dengan kebutuhan berprestasi atau *need for achievement*.

Secara teoritis, kebutuhan merupakan konstruk mengenai kekuatan di bagian otak yang mengorganisir berbagai proses seperti persepsi, berfikir, dan berbuat untuk mengubah kondisi yang ada dan tidak memuaskan. Kebutuhan ini bisa dibangkitkan oleh proses internal, tetapi lebih sering dirangsang oleh faktor lingkungan. Biasanya, *need* atau kebutuhan ini dibarengi dengan perasaan atau emosi khusus, dan memiliki cara khusus untuk mengekspresikannya dalam mencapai pemecahannya (Alwisol, 2007: 218)

Abraham Maslow merupakan salah satu yang mengungkapkan teori kebutuhan. Maslow menyebutkan bahwa tingkah laku individu berguna untuk memenuhi kebutuhannya, di mana teori ini mempunyai empat prinsip landasan, yaitu (Santoso, 2010: 111):

- a. Manusia adalah binatang yang berkeinginan
- b. Kebutuhan manusia tampak terorganisir dalam kebutuhan yang bertingkat-tingkat
- c. Bila salah satu kebutuhan terpenuhi, kebutuhan lain akan muncul
- d. Kebutuhan yang telah terpenuhi tidak mempunyai pengaruh, dan kebutuhan lain yang lebih tinggi menjadi dominan.

Dalam kebutuhan manusia, Abraham Maslow membagi menjadi lima macam kebutuhan manusia (Santoso, 2010: 112), yaitu: *physical needs* (kebutuhan-kebutuhan fisik), *safety needs* (kebutuhan-kebutuhan rasa aman), *social needs* (kebutuhan-kebutuhan sosial), *esteem needs* (kebutuhan-kebutuhan penghargaan) dan *self actualization* (kebutuhan aktualisasi diri).

Teori kebutuhan lainnya, juga dinyatakan oleh David McClelland. Teorinya tentang kebutuhan untuk berprestasi (*need for achievement*) disingkat dengan sebuah symbol yang kemudian menjadi sangat terkenal: n-Ach. Menurut McClelland, orang yang memiliki n-Ach yang tinggi mempunyai kepuasan bukan karena imbalan materi tetapi karena berhasil menyelesaikan pekerjaan dengan baik.

Berdasarkan tipe-tipe kebutuhan, maka ada beberapa perbedaan dalam teori kebutuhan ini (Calvin, 1993:39). *Pertama*, ada perbedaan antara

kebutuhan-kebutuhan primer, misalnya kebutuhan akan udara, makan, minum, sex, dan kebutuhan-kebutuhan sekunder misalnya kebutuhan akan pengakuan, prestasi, kekuasaan, otonomi, dan kehormatan.

Kedua, membedakan antara kebutuhan-kebutuhan terbuka, misalnya dalam tingkah laku motorik, dan kebutuhan tertutup misalnya dalam dunia fantasi atau mimpi. *Ketiga*, kebutuhan-kebutuhan yang memusat dan kebutuhan-kebutuhan yang menyebar. *Keempat*, ada kebutuhan-kebutuhan proaktif dimana suatu kebutuhan yang bergerak secara spontan, dan kebutuhan-kebutuhan reaktif dimana akibat dari respon terhadap suatu peristiwa. *Kelima*, perbedaan antara kegiatan proses, kebutuhan-kebutuhan modal, dan kebutuhan-kebutuhan akibat mengarah pada suatu keadaan yang diinginkan atau hasil akhir.

Persiapan Instrumen

Ketersediaan informasi usaha merupakan faktor penting yang mendorong keinginan seseorang untuk membuka usaha baru (Indarti, 2004) dan faktor kritikal bagi pertumbuhan dan keberlangsungan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Singh dan Krishna (1994) di India membuktikan bahwa keinginan yang kuat untuk memperoleh informasi adalah salah satu karakter utama seorang wirausaha. Pencarian informasi mengacu pada frekuensi kontak yang dibuat oleh seseorang dengan berbagai sumber informasi. Hasil dari aktivitas tersebut sering tergantung pada ketersediaan informasi, baik melalui usaha sendiri atau sebagai bagian dari sumber daya sosial dan jaringan.

Ketersediaan informasi baru akan tergantung pada karakteristik seseorang, seperti tingkat pendidikan dan kualitas infrastruktur, meliputi cakupan media dan sistem telekomunikasi (Kristiansen, 2002).

Efikasi Diri

Efikasi atau keyakinan diri merupakan kepercayaan bahwa seorang individu mampu dan bisa melakukan sesuatu. Efikasi diri mengacu pada keyakinan sejauh mana individu memperkirakan kemampuan dirinya dalam melaksanakan tugas atau melakukan suatu tugas yang diperlukan untuk mencapai suatu hasil tertentu. Keyakinan akan seluruh kemampuan ini meliputi kepercayaan diri, kemampuan menyesuaikan diri, kapasitas kognitif, kecerdasan dan kapasitas bertindak pada situasi yang penuh tekanan. Efikasi diri akan berkembang berangsur-angsur secara terus menerus seiring meningkatnya kemampuan dan bertambahnya pengalaman-pengalaman yang berkaitan (Ormrod, 2008: 20).

Efikasi diri adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu (Ormrod, 2008: 20). Efikasi diri memiliki keefektifan yaitu individu mampu menilai dirinya memiliki kekuatan untuk menghasilkan sesuatu yang diinginkan. Tingginya efikasi diri yang dipersepsikan akan memotivasi individu secara kognitif untuk bertindak secara tepat dan terarah, terutama apabila tujuan yang hendak dicapai merupakan tujuan yang jelas.

Menurut bandura (dalam Freidmen, 2006: 2830), ada empat sumber efikasi diri.

a. Pengalaman keberhasilan (*mastery experience*).

Keberhasilan yang didapatkan akan meningkatkan efikasi diri yang dimiliki seseorang sedangkan kegagalan akan menurunkan efikasi dirinya. Apabila keberhasilan yang didapatkan seseorang lebih banyak karena faktor-faktor di luar dirinya, biasanya tidak akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efikasi diri. Akan tetapi, apabila keberhasilan itu didapat melalui hambatan yang besar dan merupakan hasil perjuangan sendiri maka hal itu akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efikasi diri.

b. *Vicarious experience* atau *modeling*,

Yaitu meniru pengalaman keberhasilan orang lain yang memiliki kemiripan dengan individu dalam mengerjakan suatu tugas biasanya akan meningkatkan efikasi diri seseorang dalam mengerjakan tugas yang sama. Efikasi tersebut didapat melalui *social models* yang biasanya terjadi pada diri seseorang yang kurang pengetahuan tentang kemampuan dirinya sehingga melakukan modeling. Namun efikasi diri yang didapat tidak akan berpengaruh bila model yang diamati tidak memiliki kemiripan atau berbeda dengan model

c. *Social Persuasion*.

Yaitu informasi tentang kemampuan yang disampaikan secara verbal oleh seseorang yang berpengaruh biasanya digunakan untuk menyakinkan seseorang bahwa ia cukup mampu melakukan suatu tugas.

d. *Physiological & emotion state*.

Yakni kecemasan dan stres yang terjadi dalam diri seseorang ketika melakukan tugas sering diartikan suatu kegagalan. Pada umumnya seseorang cenderung akan mengharapkan keberhasilan dalam kondisi yang tidak diwarnai oleh ketegangan dan tidak merasakan adanya keluhan atau gangguan somatik lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Korelasi Parsial

Analisis parsial dimaksudkan untuk mengetahui hubungan murni antara variabel bebas dengan variabel terikat. Adapun hasilnya dapat dikelaskan sebagai berikut:

a. Pengaruh kebutuhan berprestasi dengan intensi wirausaha

Hasil dari korelasi parsial antara kebutuhan berprestasi dengan intensi wirausaha pada mahasiswa ES dapat dijelaskan bahwa, diperoleh angka korelasi sebesar 0,048. Sedangkan angka probabilitas (sig) 0,783 yang dalam hal ini lebih besar dari batas tolerance 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa korelasi tidak signifikan pada taraf 5 % maupun taraf 1%. Dengan demikian hipotesis nihil (H_0) diterima dan hipotesis alternative (H_a) ditolak.

Sedangkan pada mahasiswa MBS dapat, diperoleh angka korelasi sebesar 0,075. Sedangkan angka probabilitas (sig) 0,665 yang dalam hal ini lebih besar dari batas tolerance 0,05. Sehingga dapat dipahami bahwa korelasi tidak signifikan, baik pada taraf 5 % maupun taraf 1%. Dengan demikian hipotesis nihil (H_0) diterima dan hipotesis alternative (H_a) ditolak.

b. Pengaruh persiapan instrumen dengan intensi wirausaha

Hasil dari korelasi parsial antara kesiapan instrumen dengan intensi wirausaha pada mahasiswa ES diperoleh angka korelasi sebesar 0,250. Sedangkan angka probabilitas (sig) 0,141 yang dalam hal ini lebih besar dari batas tolerance 0,05. Sehingga terdapat korelasi tidak signifikan pada taraf 5 % maupun taraf 1%. Dengan demikian hipotesis nihil (H_0) diterima dan hipotesis alternatif (H_a) ditolak.

Sedangkan pada mahasiswa MBS, diperoleh angka korelasi sebesar 0,192. Sedangkan angka probabilitas (sig) 0,262 yang dalam hal ini lebih besar dari batas tolerance 0,05. Sehingga korelasi tidak signifikan pada taraf 5 % maupun taraf 1%. Dengan demikian hipotesis nihil (H_0) diterima dan hipotesis alternatif (H_a) ditolak.

c. Pengaruh efikasi diri dengan intensi wirausaha

Hasil dari korelasi parsial antara efikasi diri dengan intensi wirausaha pada mahasiswa ES, diperoleh angka korelasi sebesar 0,383. Sedangkan angka probabilitas (sig) 0,021 yang dalam hal ini lebih kecil dari batas tolerance 0,05. Sehingga korelasi signifikan pada taraf 5 % maupun taraf 1%. Dengan demikian hipotesis nihil (H_0) ditolak dan hipotesis alternative (H_a) diterima.

Sedangkan pada mahasiswa MBS, diperoleh angka korelasi sebesar 0,537. Sedangkan angka probabilitas (sig) 0,001 yang dalam hal ini lebih kecil dari batas tolerance 0,05. Sehingga korelasi tidak signifikan pada taraf 5 % maupun taraf 1%. Dengan demikian hipotesis nihil (H0) ditolak dan hipotesis alternatif (Ha) diterima.

Analisis Regresi Ganda

Analisis Korelasi ganda dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama variabel kebutuhan berprestasi (X1), persiapan instrumen (X2) dan Efikasi diri (X3) terhadap intense wirausaha (Y)

Adapun hasil analisis regresi linier ganda dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Mahasiswa ES

Tabel 1. Uji F Mahasiswa ES

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Reg	154.338	3	51.446	3.022	.043 ^a
	Resid	561.770	33	17.023		
	Total	716.108	36			

Hasil perhitungan korelasi ganda dengan menggunakan SPSS adalah sebagai berikut:

Dari data di atas, diperoleh nilai koefisien korelasi ganda sebesar dengan nilai F sebesar 3.022. Untuk mengetahui signifikansi, dapat dibandingkan tingkat signifikansi 0,043 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama, kebutuhan berprestasi (X1), persiapan instrumen (X2) dan efikasi diri (X3) pada mahasiswa MBS berpengaruh signifikan terhadap Intensi wirausaha (Y).

Hasil regresi dari persamaan regresinya berdasarkan pengolahan SPSS didapatkan nilai B1= -0,119, B2= 0,321 dan B3= 0,346 dan besarnya konstansta = 15,746. Berdasarkan harga-harga tersebut, untuk menunjukkan sumbangan setiap harga X dari seluruh harga X dan Y maka dibuat persamaan regresinya $Y = 15,746 - 0,119X_1 + 0,321$

$X_2 + 0,346X_3$. Persamaan garis regresi tersebut menunjukkan rasio Y akan menurun sebesar 0,119/unit bila X_1 meningkat satu unit, variabel Y akan meningkat 0,321/unit bila nilai X_2 meningkat satu unit, dan Nilai Y akan meningkat 0,346/unit jika X_3 meningkat satu unit.

Sedangkan untuk mengetahui besarnya presentase variabel bebas atau variabel prediktornya terhadap variabel terikat, diperoleh nilai koefisien determinasi (R square) sebesar, 0,216. Selanjutnya nilai tersebut dikalikan 100, sehingga diperoleh prosentasi pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat adalah 21,6 %. Sedangkan 78,4% (100%-21,6%) dipengaruhi oleh variabel lain.

2. Mahasiswa MBS

Hasil perhitungan korelasi ganda dengan menggunakan SPSS adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Uji F Mahasiswa MBS

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Reg	402.000	3	134.0	6.96	.001 ^a
Resid	635.081	33	19.245		
Total	1037.081	36			

Dari data di atas, diperoleh nilai koefisien korelasi ganda sebesar dengan nilai F sebesar 6.963. Untuk mengetahui signifikansi, dapat dibandingkan tingkat signifikansi 0,001 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama, kebutuhan berprestasi (X_1), persiapan instrumen (X_2) dan efikasi diri (X_3) pada mahasiswa MBS berpengaruh signifikan terhadap Intensi wirausaha (Y).

Hasil regresi dari pengolahan SPSS, diketahui $B_1 = -0,240$, $B_2 = 0,312$ dan $B_3 = 0,528$ dan besarnya konstanta = 14,864. Berdasarkan harga-harga tersebut, untuk menunjukkan sumbangan setiap harga X dari seluruh harga X dan Y maka dibuat persamaan regresinya $Y = 14,864 + -0,240X_1 + 0,312 X_2 + 0,528X_3$. Persamaan garis regresi tersebut menunjukkan rasio Y akan menurun sebesar 0,240/unit bila X_1 meningkat satu unit, variabel Y akan meningkat 0,312/unit bila nilai X_2 meningkat satu unit, dan Nilai Y akan meningkat 0,528/unit jika X_3 meningkat satu unit.

Sedangkan untuk mengetahui besarnya presentase variabel bebas atau variabel prediktornya terhadap variabel terikat, diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar, 0,388. Selanjutnya nilai tersebut dikalikan 100, sehingga diperoleh prosentasi pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat adalah 38,8%. Sedangkan 61,2% (100%-38,8%) dipengaruhi oleh variabel lain.

Implikasi Penelitian

Berdasar hasil analisis korelasi sederhana antar variabel, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Berdasar analisis korelasi parsial, dapat dijelaskan bahwa korelasi variabel kebutuhan berprestasi terhadap intensi wirausaha adalah tidak signifikan. Hal ini berlaku untuk kedua kelompok, baik mahasiswa ES maupun MBS. Nilai signifikansi masing-masing kelompok di bawah nilai 0,05, yakni 0,783 untuk mahasiswa ES dan 0,665 untuk mahasiswa MBS.

Dengan demikian variabel kebutuhan berprestasi tidak berpengaruh signifikan terhadap intensi wirausaha. Hal ini boleh jadi karena kebutuhan berprestasi merupakan sesuatu yang "kurang" begitu dianggap penting bagi mahasiswa dalam meningkatkan intensi wirausaha.

2. Pada variabel kesiapan instrument pun menunjukkan angka signifikansi yang lebih besar dari nilai 0,05. Sehingga bisa dipahami bahwa kesiapan instrument tidak berpengaruh signifikan terhadap intensi wirausaha mahasiswa.

Hal ini bisa dijelaskan dengan fenomena mahasiswa yang tidak semuanya memiliki kesiapan instrumen. Apalagi bagi mahasiswa yang orientasi studinya besar. Mereka tidak berani 'nyambi' bekerja ataupun berwirausaha. Dalam segi modal pun boleh di kata mahasiswa masih sangat jauh dari akses modal, mengingat realitas ekonomi mahasiswa STAIN Kudus yang bisa disebut menengah ke bawah. Sehingga kesiapan instrument tidak dianggap penting bagi mahasiswa untuk meningkatkan intensi berwirausaha.

3. Lain halnya dengan variabel efikasi diri. Kedua kelompok, baik mahasiswa ES maupun mahasiswa MBS, memiliki korelasi yang signifikan terhadap variabel intensi wirausaha mahasiswa. Masing-masing nilai signifikansinya, yaitu 0,021 untuk mahasiswa ES dan 0,001 untuk mahasiswa MBS.

Hal ini bisa dijelaskan bahwa kepercayaan diri menjadi modal utama bagi mahasiswa dalam melakukan kegiatan wirausaha. Pengamatan

sederhana menunjukkan bahwa cukup kepercayaan diri yang kuat untuk menciptakan intense wirausaha. Hal ini kiranya positif bagi upaya pengembangan semangat wirausaha di kalangan mahasiswa. Perlu pelatihan dan dorongan, khususnya dari dosen maupun kampus untuk melakukan motivasi bagi mahasiswa dalam berwirausaha.

Dari analisis korelasi parsial di atas memberikan penjelasan bahwa secara parsial, hanya variabel efikasi diri yang secara parsial berpengaruh terhadap intensi wirausaha bagi mahasiswa.

Dalam implikasi penelitian, pada mahasiswa ES, intensi wirausaha akan akan menurun sebesar 0,119/unit bila kebutuhan berprestasi meningkat satu unit. Intensi wirausaha akan meningkat 0,321/unit bila nilai persiapan instrumen meningkat satu unit. Demikian juga halnya, nilai intensi wirausaha mahasiswa akan meningkat 0,346/unit jika efikasi diri mahasiswa meningkat satu unit.

Pada fenomena mahasiswa MBS, menampakkan kecenderungan yang sama. Yakni intensi wirausaha akan menurun sebesar 0,240/unit bila kebutuhan berprestasi meningkat satu unit. Intensi wirausaha akan meningkat 0,312/unit bila nilai persiapan instrumen meningkat satu unit. Demikian juga halnya, nilai intensi wirausaha mahasiswa akan meningkat 0,528/unit jika efikasi diri mahasiswa meningkat satu unit.

Dari kedua data tersebut, variabel efikasi diri memberikan kontribusi yang paling besar terhadap intense wirausaha, baik bagi mahasiswa ES maupun MBS. Sebaliknya variabel kebutuhan berprestasi keduanya memiliki kontribusi negatif terhadap intensi wirausaha mahasiswa.

Selanjutnya secara bersama-sama pada mahasiswa ES ketiga variabel independen berpengaruh terhadap intensi wirausaha sebesar 21,6 %. Selebihnya, sebanyak 78,4% dipengaruhi oleh variabel lain.

Senada dengan hal ini, pada mahasiswa MBS secara bersama-sama pada mahasiswa ES ketiga variabel independen berpengaruh terhadap intensi wirausaha sebesar 38,8 %. Selebihnya, sebanyak 61,2 dipengaruhi oleh variabel lain.

Dari sini bisa dibandingkan bahwa pengaruh kebutuhan berprestasi, persiapan instrument dan efikasi diri berbengaruh terhadap intense wirausaha mahasiswa MBS lebih besar dari pada mahasiswa ES. Meskipun pengaruh ketiga variabel tersebut tidak begitu besar perbedaan angkanya, namun setidaknya memberi gambaran terhadap kecenderungn antara mahasiswa ES dan MBS.

Kecenderungan ini bisa dijelaskan dengan dua hal. *Pertama*, nama program studi itu sendiri. Program studi manajemen Bisnis Syariah (MBS) lebih menekankan pada bidang bisnis atau usaha. Hal ini berbeda dengan

Ekonomi Syariah yang lebih berbicara bidang ekonomi secara umum. *Kedua*, realitas ini kemudian mempengaruhi sistem nilai yang dimiliki oleh mahasiswa. Mahasiswa MBS merasa lebih percaya diri dalam berbisnis atau berwirausaha. Hal ini juga bisa dilihat dari nilai regresi yang nilainya cukup besar bagi mahasiswa MBS daripada mahasiswa ES.

SIMPULAN

Kebutuhan berprestasi dan persiapan instrumen tidak berpengaruh terhadap intensi wirausaha, baik mahasiswa Prodi ES maupun mahasiswa Prodi MBS STAIN Kudus. Sedangkan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap intensi wirausaha, baik mahasiswa Prodi ES maupun mahasiswa Prodi MBS STAIN Kudus.

Kebutuhan berprestasi, persiapan instrument dan efikasi diri secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap intensi wirausaha mahasiswa Prodi ES dan MBS STAIN Kudus. Ketiga variabel independen berpengaruh terhadap intensi wirausaha sebesar 21,6 %. Selebihnya, sebanyak 78,4% dipengaruhi oleh variabel lain. Sedangkan pada mahasiswa MBS secara serempak atau bersama-sama ketiga variabel independen berpengaruh terhadap intensi wirausaha sebesar 38,8 %. Selebihnya, sebanyak 61,2 % dipengaruhi oleh variabel lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwisol. 2007. *Psikologi Kepribadian*. Malang: UMM Press.
- Arikunto. Suharsimi. 1998. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto. Suharsimi. 1993. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Azwar S. 2003. *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Calvin dan Lindzey. 1993. *Teori Teori Holistik (Organismik Fenomenologis)*. Yogyakarta: Kanisius.
- Drucker, Peter F. terjemahan M Ansyar, 1993. *Innovation and entrepreneurship*. New York: Harper Bussines.
- Friedman. 1998. *Keperawatan Keluarga*. Jakarta : EGC.
- Hartono. 2009. *SPSS 16.0, Analisis Data Statistika dan Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Herdiana, Nana. 2013. *Manajemen Bisnis Syariah Dan Kewirausahaan*. Jakarta: Pustaka Setia.
- Indarti, N. dan Langenberg. M. 2008. *Factors Affecting Business Success Among SMEs: Empirical Evidences From Indonesia*.
- Indarti, N. dan Rostiani, N. 2008. *Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia*. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia*, Vol. 23, No. 4.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajagrafindo.
- Marzuki. 2002. *Metodologi Riset*. Bandung: Jammars.
- Ormrod, Jeanne Ellis. 2008. *Psikologi Pendidikan jilid II*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Santoso, Slamet. 2010. *Teori-Teori Psikologi Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- Santrock. 2003. *Adolescence*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sulistiyawati, Rini. Harlina Nurjiahjanti dan Unika prihatsanti. 2012. *The Relationship Betwen Work Efficacy Insecurity On Production Employeespt "X" Semarang*. Semarang: UNDIP.
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba.

Muhamad Mustaqim

Wijaya, Tony. 2007. "Hubungan Adversity Intelligence dengan Intensi Berwirausaha", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 9, No. 2.

www.bisnis.news.viva.co.id

www.hukumonline.com.