

Bab III

Metode Penelitian

III.1 Desain Penelitian

Penelitian adalah suatu proses pengamatan, pengumpulan, dan analisis data yang dikerjakan secara terstruktur dan valid untuk mencapai tujuan penelitian (Humas, 2018). Penelitian ini dilakukan untuk mencari solusi dalam suatu permasalahan. Metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif adalah penelitian ilmiah yang sistematis dengan teknik pengumpulan data yang dapat diukur melalui teknik statistik (Syafnidawaty, 2020).

Tujuan dari penelitian ini adalah permasalahan wirausaha mapan sehingga dapat diberikan solusi kepada perguruan tinggi dan mengatasi permasalahan kewirausahaan yang ada di Indonesia. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui apa saja permasalahan wirausaha mapan sehingga, dapat ditemukan solusi melalui kolaborasi dengan perguruan tinggi. Metode kuantitatif deskriptif yang digunakan sebagai metode untuk menganalisa di penelitian ini.

III.2 Variable dan definisi operasional variable

Variabel merupakan suatu atribut kegiatan, sifat yang memiliki variasi dan ditetapkan oleh peneliti untuk mendapat kesimpulan serta dapat dipelajari (Sugiyono, 2019). Sedangkan Menurut Hidayat (2012) mendefinisikan hampir seluruh karakteristik dan kuantitas dapat dihitung, dinilai, dan diukur. Berdasarkan pengertian dari para ahli dapat disimpulkan bahwa variabel dapat disebut data, sifat, atribut yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti lebih lanjut dan dipelajari. Sedangkan operasional variabel merupakan suatu atribut dari objek yang mempunyai variasi tertentu yang sudah ditetapkan oleh peneliti dan mendapat kesimpulan (Korry, 2017).

Dalam penelitian ini, variabel permasalahan wirausaha di fase mapan diidentifikasi berdasarkan hasil penelitian. Berikut ini merupakan penentuan indikator variabel dalam penelitian:

Tabel 3. 1 Definisi dan Indikator Variabel Tingkat Kepentingan

Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Pemasaran (Andersson, 2019)	suatu kegiatan di perusahaan untuk mempromosikan barang, jasa, dan layanan yang ingin diperjualbelikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk melakukan pemasaran secara efektif 2. Penting bagi saya mendapatkan informasi tentang pemasaran dengan mudah 3. Penting bagi saya untuk memperluas jangkauan pemasaran 	Skala likert 5 poin 1: Sangat Tidak Setuju (STS) 2: Tidak Setuju (TS) 3: Netral (N) 4: Setuju (S) 5: Sangat Setuju (SS)
Teknik produksi (Ahmad & Muhammad Arif, 2016)	Kegiatan yang dapat menambah nilai dan keuntungan suatu produk sehingga, dapat diperjualbelikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk mengontrol kualitas produk 2. Penting bagi saya untuk meningkatkan produktivitas produksi 3. Penting bagi saya untuk mendapatkan bahan baku 	Skala likert 5 poin

		berkualitas untuk produksi	
Manajemen (Vinay Prasad & Naveena, 2021)	sekelompok orang yang memiliki tanggung jawab untuk mengelola suatu bisnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk mengikuti pelatihan manajemen 2. Penting bagi saya menggunakan jasa profesional untuk membantu mengelola bisnis saya 3. Penting bagi saya untuk selalu tepat waktu dalam mengelola bisnis 	Skala likert 5 poin
Pendidikan kewirausahaan (Isaga, 2019)	suatu patokan dalam menjalankan proses belajar mengajar yang nyaman dan didukung oleh fasilitas yang lengkap	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk memahami struktur perpajakan 2. Penting bagi saya untuk memahami pendidikan jiwa kewirausahaan 3. Penting bagi saya untuk memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha 	Skala likert 5 poin
Modal	suatu hal yang dibutuhkan untuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya memiliki modal 	Skala likert 5 poin

(Open & International, 2021)	memulai dan menjalankan sebuah usaha guna memperoleh keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> untuk ekspansi bisnis 2. Penting bagi saya mendapatkan pendanaan untuk bisnis 3. Penting bagi saya untuk melakukan efisiensi biaya 	
Operasional (Ahmad & Muhammad Arif, 2016)	suatu kegiatan yang mengontrol suatu bisnis dengan menggunakan sistem.	<ul style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk memiliki tenaga kerja yang terampil 2. Penting bagi saya untuk menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis 3. Penting bagi saya untuk memiliki pengendalian bahan baku yang memadai 	Skala likert 5 poin
Digitalisasi (Arendt, 2008)	penggunaan teknologi secara digital	<ul style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk menggunakan platform digital 2. Penting bagi saya untuk menggunakan e-learning untuk pelatihan karyawan 	Skala likert 5 poin

		3. Penting bagi saya untuk menggunakan e-banking sebagai metode transaksi bisnis	
Inovasi (Indrawati et al., 2020)	kegiatan penelitian untuk dapat menerapkan suatu gagasan yang baru untuk perkembangan penelitian tersebut.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk mendapatkan Bantuan keuangan pemerintah untuk berinovasi 2. Penting bagi saya memiliki Tenaga kerja yang kompeten untuk berinovasi 3. Penting bagi saya memiliki suplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi 	Skala likert 5 poin
Legalitas (Dr. Vladimir, 1967)	salah satu unsur penting dalam suatu usaha, karena suatu usaha dapat diakui oleh masyarakat apabila usaha tersebut telah disahkan dan dilegalkan secara hukum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penting bagi saya untuk memiliki izin dalam berwirausaha 2. Penting bagi saya untuk memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis 3. Penting bagi saya untuk memiliki skala 	Skala likert 5 poin

		resiko manajemen bisnis	
--	--	----------------------------	--

(Sumber: Olahan Data Pribadi, 2022)

Tabel 3. 2 Definisi dan Indikator Variabel Tingkat Kinerja

Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Pemasaran (Andersson, 2019)	suatu kegiatan di perusahaan untuk mempromosikan barang, jasa, dan layanan yang ingin diperjualbelikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya telah melakukan pemasaran secara efektif 2. Saya mendapatkan informasi tentang pemasaran dengan mudah 3. Saya mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas 	Skala likert 5 poin 1: Sangat Tidak Setuju (STS) 2: Tidak Setuju (TS) 3: Netral (N) 4: Setuju (S) 5: Sangat Setuju (SS)
Teknik produksi (Ahmad & Muhammad Arif, 2016)	Kegiatan yang dapat menambah nilai dan keuntungan suatu produk sehingga, dapat diperjualbelikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya dapat mengontrol kualitas produk 2. Saya dapat meningkatkan produktivitas produksi 3. Saya bisa mendapatkan bahan 	Skala likert 5 poin

		baku berkualitas untuk produksi	
Manajamen (Vinay Prasad & Naveena, 2021)	sekelompok orang yang memiliki tanggung jawab untuk mengelola suatu bisnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya telah mengikuti pelatihan manajemen 2. Saya telah menggunakan jasa profesional untuk mengelola bisnis saya 3. Saya selalu tepat waktu dalam menjalankan bisnis 	Skala likert 5 poin
Pendidikan kewirausahaan (Isaga, 2019)	suatu patokan dalam menjalankan proses belajar mengajar yang nyaman dan didukung oleh fasilitas yang lengkap	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya telah memahami struktur perpajakan 2. Saya telah memahami pendidikan jiwa kewirausahaan 3. Saya telah memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha 	Skala likert 5 poin
Modal (Open & International, 2021)	suatu hal yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan sebuah usaha guna	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya telah memiliki modal untuk ekspansi Bisnis 2. Saya telah mendapatkan 	Skala likert 5 poin

	memperoleh keuntungan	pendanaan untuk bisnis 3. Saya telah melakukan efisiensi biaya	
Operasional (Ahmad & Muhammad Arif, 2016)	suatu kegiatan yang mengontrol suatu bisnis dengan menggunakan sistem.	1. Saya telah memiliki tenaga kerja yang terampil 2. Saya telah menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis 3. Saya memiliki pengendalian bahan baku yang memadai	Skala likert 5 poin
Digitalisasi (Arendt, 2008)	penggunaan teknologi secara digital	1. Saya telah menggunakan platform digital 2. Saya telah menggunakan e-learning untuk pelatihan karyawan 3. Saya telah menggunakan e-banking sebagai metode transaksi bisnis	Skala likert 5 poin

<p>Inovasi (Indrawati et al., 2020)</p>	<p>kegiatan penelitian untuk dapat menerapkan suatu gagasan yang baru untuk perkembangan penelitian tersebut.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya telah mendapat bantuan keuangan pemerintah untuk berinovasi 2. Saya telah memiliki tenaga kerja yang kompeten untuk berinovasi 3. Saya telah memiliki suplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi 	<p>Skala likert 5 poin</p>
<p>Legalitas (Putra, 2019)</p>	<p>salah satu unsur penting dalam suatu usaha, karena suatu usaha dapat diakui oleh masyarakat apabila usaha tersebut telah disahkan dan dilegalkan secara hukum</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya telah memiliki izin dalam berwirausaha 2. Saya telah memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis 3. Saya telah memiliki skala resiko manajemen bisnis 	<p>Skala likert 5 poin</p>

(Sumber: Olahan Data Pribadi, 2022)

III.3 Populasi dan Sampel Penelitian

III.3.1 Populasi

Populasi adalah suatu area generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditentukan untuk dipelajari sehingga

dapat disimpulkan (Sugiyono, 2017). Populasi pada penelitian ini adalah seluruh wirausaha mapan yang berada di wilayah Indonesia.

III.3.2 Sample

Tidak memungkinkan apabila penelitian ini mempelajari seluruh wirausaha Indonesia yang sebanyak 3.47% dari populasi Indonesia karena adanya keterbatasan waktu, maka dari itu penelitian ini membutuhkan sampel untuk mengatasi hal tersebut. Sampel adalah data penelitian empiris yang diambil dari sebagian besar populasi yang dapat mewakili suatu populasi (Mukhid, 2020). Sedangkan menurut para ahli Eddy Roflin dan Iche Andriyani Liberty (2021) Sampel merupakan bagian dari populasi yang mempunyai kesempatan yang sama untuk dapat terpilih sebagai unit sampel.

Responden yang dapat mengisi kuesioner yang akan disebar adalah wirausaha mapan yang berada di Indonesia. Dengan membagi ke 3 wilayah waktu Indonesia yaitu Indonesia bagian barat, tengah, dan timur. Kuesioner akan dibagikan dengan google form yang akan disebar melalui media sosial seperti whatsapp dan Instagram.

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel non probability sampling dengan metode purposive sampling. Teknik purposive sampling dilakukan untuk memenuhi sampel yang mampu mendeskripsikan wirausaha di fase mapan. Kelebihan dari teknik ini adalah untuk memudahkan peneliti mencapai tujuan dari penelitian, mudah diimplementasikan dan sampel di dapat dengan mudah.

Menggunakan rumus Lemeshow (1997) karena tidak diketahuinya jumlah populasi atau tidak terhingga. Rumus Lemeshow adalah:

$$n = \frac{z^2 P(1-P)}{d^2}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel

z = skor z pada tingkat kepercayaan 95% yang adalah 1,96

p = fokus kasus yang adalah 0,5

d = sampling error yang adalah 10%

Dengan menggunakan rumus Lemeshow ini maka didapatkan jumlah sampel dengan perhitungan berikut ini:

$$n = \frac{z^2 p(1-p)}{d^2}$$
$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,5(1-0,5)}{0,1^2}$$
$$n = \frac{3,8416 \cdot 0,25}{0,01}$$
$$n = \frac{0,9604}{0,01}$$
$$n = 96,04 = 100$$

Melalui perhitungan rumus Lemeshow didapatkan bahwa nilai n sebesar 96,04 = 100 orang, sehingga penelitian ini akan mengambil data sampel dari minimal 100 responden.

III.4 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini membutuhkan data primer dan sekunder untuk dapat memenuhi tujuan dari penelitian tersebut. Data primer adalah data mentah atau dapat dikatakan data yang paling awal dikumpulkan oleh peneliti melalui upaya pengambilan data dilapangan secara langsung, sedangkan data sekunder adalah data yang telah ada sebelumnya yang dikumpulkan oleh peneliti melalui berbagai informasi yang digunakan untuk melengkapi kebutuhan data penelitian (Prabandari, 2020). Contoh data primer diambil dari kuesioner dan data sekunder diperoleh dari buku, penelitian terdahulu, dan jurnal. Kedua data ini tidak dapat dipisahkan, karena saling melengkapi untuk memperoleh data yang lengkap dan tepat. Pada penelitian ini, data sekunder dikumpulkan dari penelitian terdahulu seperti buku dan berita di internet yang memiliki sumber terpercaya, sedangkan data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner di Indonesia yang terbagi dari Indonesia bagian timur, Indonesia bagian tengah, dan

Indonesia bagian barat yang dibuat melalui Google Forms dan disebarkan kepada responden secara online.

Responden yang mengisi kuesioner merupakan pebisnis usaha atau wirausahawan yang mengetahui permasalahan kewirausahaan di Indonesia.

Penelitian ini akan menggunakan skala likert 1-5 untuk melihat dan mendapatkan 2 jawaban dari setiap atribut pertanyaan yaitu mengetahui

Skala yang akan digunakan sebagai berikut:

1. Tingkat Kepentingan (*Importance*)

Sebagai pedoman untuk responden menilai tingkat kepentingan kualitas produk, maka digunakan skala likert 1-5 dengan penjelasan sebagai berikut:

- 1: Sangat Tidak Penting (STP)
- 2: Tidak Penting (TP)
- 3: Netral (N)
- 4: Penting (P)
- 5: Sangat Penting (SP)

2. Tingkat Kinerja (*Performance*)

Sebagai pedoman untuk responden menilai tingkat kinerja kualitas produk, maka digunakan skala likert 1-5 dengan penjelasan sebagai berikut:

- 1: Sangat Tidak Setuju (STS)
- 2: Tidak Setuju (TS)
- 3: Netral (N)
- 4: Setuju (S)
- 5: Sangat Setuju (SS)

Penelitian ini menggunakan skala likert 5 poin. Skala likert secara luas dapat dipakai untuk mengharuskan responden memberikan pernyataan setuju atau tidak setuju kepada setiap pernyataan yang berkaitan dan dapat dinilai (Hermawan & Amirullah, 2016). Susunannya dimulai dari sangat tidak setuju sampai sangat setuju. Skala likert mempunyai beberapa keunggulan yaitu responden mudah pahami

bagaimana cara memakai skala pada kuesioner, cara menggunakan skala likert sederhana sehingga mudah dibuat dan diatur, dan dapat mengurutkan tingkat skala, selain itu terdapat juga kelemahan skala likert yaitu waktu pengisian lebih lama, validasi skala belum akurat, dan menggunakan nilai yang sama tetapi memiliki ciri yang berbeda (Hermawan & Amirullah, 2016).

III.5 Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Indonesia sebagai tempat untuk mengumpulkan data. Penyebaran kuesioner akan disebarakan secara daring atau online kepada wirausahawan di kota besar Indonesia.

III.6 Pengujian Alat Ukur

Pengujian alat ukur pada penelitian ini akan menggunakan aplikasi SPSS Statistics 26 untuk melakukan uji validitas dan reliabilitas.

1. Uji Validitas

Pengujian yang dipakai untuk melihat sejauh mana alat ukur yang dipakai dalam mengukur sesuatu disebut uji validitas(Wahyuni, 2014). Menurut (Ghozali, 2009) uji validitas dipakai untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid, jika di dalam kuesioner, pertanyaan tersebut dapat mengungkapkan hal yang akan diukur oleh suatu kuesioner. Kuesioner dapat dinyatakan valid apabila r hitung lebih besar dari r tabel dan dinyatakan tidak valid apabila r hitung lebih kecil dari pada r tabel.

2. Uji Reliabilitas

Menurut (Ghozali, 2006) adalah alat yang dipakai untuk mengukur apakah kuesioner konsisten merupakan indikator dari variabel atau tidak. Berapapun indikator yang dipakai sama peneliti, maupun peneliti lain tetap masih dapat dipakai dan digunakan. Pengukuran reliabilitas mempunyai 2 macam teknik yaitu pengukuran berulang dan sekali saja yang dibandingkan dengan metode Cronbach's Alpha. Berikut adalah variabel dikatakan reliabel apabila koefisien

Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,7 dan dikatakan tidak reliabel apabila koefisien Cronbach's Alpha lebih kecil atau sama dengan 0,7.

Skala	Keterangan
0,81 – 1,00	Sangat reliabel
0,61 – 0,80	reliabel
0,41 – 0,60	Cukup reliabel
0,21 – 0,40	Tidak reliabel
0,00 – 0,20	Sangat tidak reliabel

(Sumber: Kadang, 2016)

Suatu penelitian dapat dikatakan berkualitas dan sudah dipertanggungjawabkan jika sudah mempunyai bukti bahwa terbukti validitas dan reliabilitasnya.

III.7 Metode Analisis Data

Penelitian ini akan menggunakan metode analisis deskriptif, diagram kartesius dengan mengukur tingkat wirausaha mapan di Indonesia dan untuk melakukan analisis data responden yang telah dikumpulkan melalui kuesioner.

III.7.1 Analisis deskriptif

Analisis deskriptif merupakan statistik yang dipakai untuk menganalisis data dengan cara menggambarkan atau mendeskripsikan data yang sudah terkumpul, sehingga dapat dibuat kesimpulan secara garis besar (Sugiyono, 2014). Menurut Khasanah (2021) analisis dalam penelitian ini akan menguraikan data hasil penelitian dan dapat disajikan dalam bentuk tabel frekuensi, tabel histogram, nilai mean, nilai standar deviasi, dan sebagainya. Metode analisis deskriptif dapat digunakan untuk menjelaskan gambaran secara deskriptif mengenai jawaban responden terhadap permasalahan UMKM di Indonesia. Langkah-langkah metode analisis deskriptif dalam penelitian ini, yaitu merumuskan masalah terlebih dahulu, menentukan jenis data, menentukan prosedur pengumpulan data, kemudian melakukan pengolahan data, dan mengambil kesimpulan berdasarkan hasil analisis data.

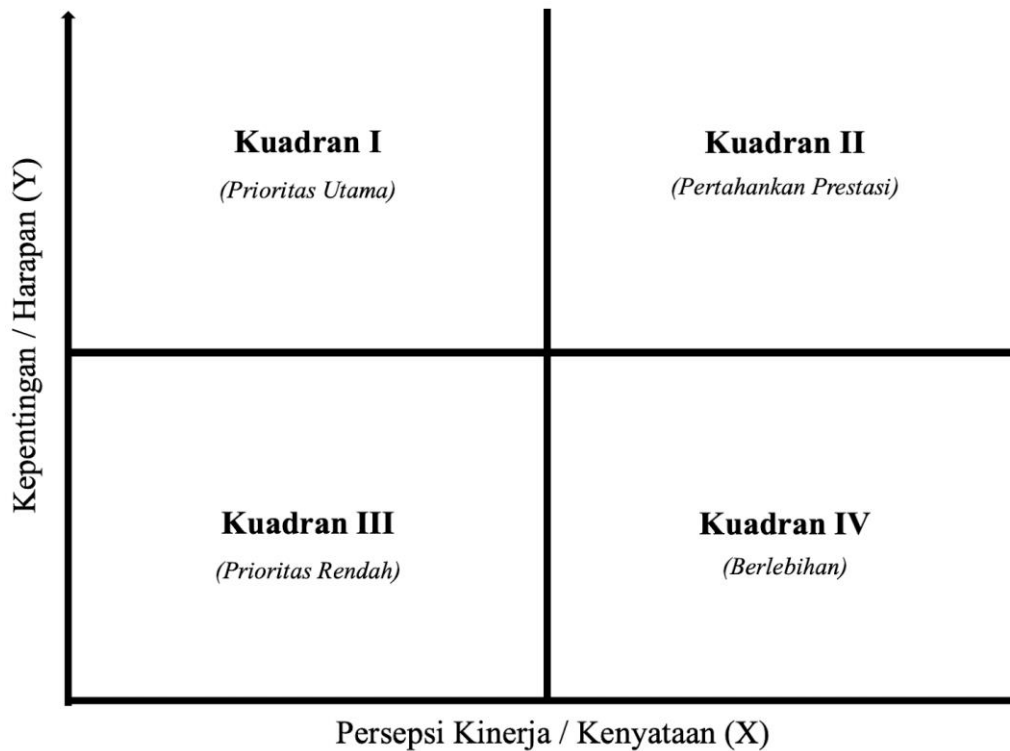
III.7.2 Analisis GAP

Analisis *gap* adalah alat yang dapat digunakan untuk membandingkan keadaan saat ini dengan keadaan masa depan yang diinginkan (Sora & Y, 2018) sehingga analisis *gap* dapat diartikan sebagai analisis yang membahas mengapa kesenjangan dapat terjadi dan pengembangan langkah - langkah yang dapat mengurangi atau menghilangkan kesenjangan tersebut. Penelitian ini perlu menggunakan analisis *gap* agar dapat mencari tahu kenyataan yang sekarang terjadi pada UMKM dan apa harapan atau tujuan yang ingin tercapai. Terdapat juga perhitungan nilai *gap*, apabila nilai *gap* negatif maka tidak sesuai dengan yang diharapkan, jika nilai *gap* nol artinya kinerja wirausaha saat ini sesuai dengan yang diharapkan, sedangkan jika nilai *gap* positif maka artinya pencapaian solusi permasalahannya melebihi harapan. Analisis *gap* ini dapat juga membantu pemerintah dalam menemukan kekurangan yang harus diatasi, dengan mengukur dan mengidentifikasi data serta dapat membantu untuk menemukan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi.

III.7.3 Importance Performance Analysis (IPA)

Menurut Martilla dan James (1977) *Importance Performance Analysis* (IPA) merupakan teknik analisis deskriptif yang digunakan untuk mengukur tingkat kepentingan dan kinerja dari masing-masing atribut dan kesenjangan antara kinerja dengan harapan. Dengan metode ini akan membantu untuk mengetahui permasalahan wirausaha yang paling utama dan dianggap penting sampai yang tidak penting dan berlebihan. Analisis IPA akan menggunakan *software* SPSS Statistics 26 untuk menggunakan metode analisis *graphs scatter atau dot* yang hasilnya akan ditampilkan dalam bentuk diagram kartesius.

Diagram kartesius digunakan untuk memetakan atribut-atribut kualitas jasa pelayanan pendidikan yang telah dianalisis. Diagram kartesius terdapat 4 bagian yang dibatasi oleh 2 yang berpotongan tegak lurus pada titik (X, Y) di mana X adalah skor rata-rata tingkat atribut dan Y merupakan skor rata-rata kepentingan seluruh atribut.



Gambar 3. 1 Diagram Kartesius
(Sumber: Olahan Data Pribadi, 2022)

Berikut penjelasan dari masing-masing kuadran:

- Kuadran I (Prioritas Utama)
Wirausaha menganggap bahwa permasalahan-permasalahan pada kuadran ini dianggap paling penting dan paling diharapkan karena pada kenyataannya permasalahan tersebut dirasakan. Dengan demikian, harus dijadikan prioritas.
- Kuadran II (Pertahankan)
Wirausaha menganggap bahwa permasalahan-permasalahan pada kuadran ini dianggap penting tetapi permasalahan tersebut tidak terlalu dirasakan karena sudah sesuai dengan kenyataan sehingga, harus dipertahankan.
- Kuadran III (Prioritas rendah)

Wirausaha menganggap bahwa permasalahan-permasalahan pada kuadran ini tidak terlalu penting namun pada kenyataan masalah tersebut dirasakan, sehingga prioritasnya rendah.

- Kuadran IV (Berlebihan)

Wirausaha menganggap bahwa permasalahan-permasalahan pada kuadran ini adalah hal yang biasa saja serta dianggap tidak terlalu penting dan pada kenyataannya masalah tersebut tidak terlalu dirasakan. Dengan demikian, hal ini tidak di prioritaskan.

