

# prosing feb uksw 2015\_rokh eddy.pdf

*by* Rokh Eddy\_2

---

**Submission date:** 18-May-2020 07:57AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1326569981

**File name:** prosing feb uksw 2015\_rokh eddy.pdf (16.73M)

**Word count:** 5124

**Character count:** 32058

18

## UPAYA MENINGKATKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA PENERIMA DANA PKMK SEBAGAI MODAL PEMBINAAN WIRAUSAHAWAN BARU

**Rokh Eddy Prabowo**  
UNISBANK SEMARANG  
eddybowo@gmail.com

### ABSTRACT

*The study are aimed at: (1) describing the respondents' potential in getting accurate and complete information; (2) construing their potential in managing cooperative attitudes; (3) describing their potential in developing their creative and innovative efforts; (4) explaining their potential in managing their business risks. The population is students of selected universities in Semarang proposing PKMK projects to Dikti in 2014. The data were obtained from a listening test, Thematic Apperception Test (TAT), and paper ship-making game. Based on listening test, 62.5 percent may not be potential in getting accurate and complete information, coincidentally incapable of cooperating with others. The TAT result indicates that 68.63 percent are proficient in developing their creative and innovative efforts – required for an entrepreneur. 14.31 percent could be potential as employees, and 17.06 percent display unrecognized potential. The paper ship-making game results in 37 percent of low risk; 40 percent of moderate risk; 20 percent of highrisk; and 3 percent of absolute risk for failure. It is recommended that students proposed the project should be psycho-entrepreneurially reinforced.*

**Keywords:** potential, psycho-entrepreneur, creative, innovative, risk

24

### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan informasi tentang (1) potensi responden untuk mendapatkan informasi yang utuh dan akurat, (2) potensi untuk bekerjasama dengan pihak lain, (3) potensi untuk berinovasi dan berkreasi, dan (4) Potensi menanggung risiko dalam usahanya. Populasi penelitian ini adalah semua mahasiswa yang mengajukan proposal Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) tahun 2014 ke Dikti. Jumlah yang responden sebanyak 85 mahasiswa. Data yang diharapkan dari responden diperoleh dengan menggunakan Tes Pendengar, Thematic Apperception Test (TAT) dan Game pembuatan mainan kapal kertas. Ketiga alat tes ini berasal dari BP2TK Provinsi Jateng. Berdasarkan hasil Tes Pendengar, secara agregat terdapat 62,5 persen responden berpotensi tidak mendapatkan informasi yang utuh dan akurat sekaligus berpotensi tidak dapat bekerjasama dengan berbagai alasan. Adapun hasil TAT hanya 68,63 persen responden berpotensi berinovasi maupun berkreasi sebagai salah satu kaidah dalam kewirausahaan, 14,31 persen hanya berpotensi menjadi karyawan, dan 17,06 persen tidak terdeski sebagai kelompok berjiwa wirausaha dan sebagai karyawan. Berdasarkan pada permainan untuk mengetahui tingkat risiko usaha responden diperoleh informasi, bahwa 37 persen berisiko kecil, 40 persen berisiko cukup besar, 20 persen berisiko besar dan 3 persen

berisiko sangat besar. Berdasarkan pada kondisi ini, maka mahasiswa penerima dana PKMK perlu mendapat penguatan jiwa kewirausahaan.

**Kata kunci:** potensi, jiwa, wirausaha, inovasi, kreasi, risiko

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang Masalah

5 Keberhasilan pemerintah menjaring calon wirausaha baru dari alumnus perguruan tinggi lewat Program Sarjana Wirausaha masih di bawah 25 persen. Fakta ini menunjukkan minat sarjana menjadi pengusaha masih minim. Lulusan perguruan tinggi ternyata lebih senang menjadi karyawan atau Pegawai Negeri Sipil (PNS). Demikian pernyataan Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Media Indonesia, 15 Maret 2010).

Indikasi ini sudah dibaca oleh Direktorat Jenderal Perguruan Tinggi (Ditjen Dikti). Oleh karena itu Ditjen Dikti menyelenggarakan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK). Hal ini dilakukan, karena hanya 12,54 persen sarjana yang memilih menjadi wirausaha.

Penelitian Prabowo (2014) terhadap 47 mahasiswa UNISBANK Semarang yang mengajukan proposal PKMK memperkuat kondisi tersebut. Dari penelitian itu ditemukan sebanyak 34 persen responden berpotensi hanya sebagai pekerja. Sebanyak 26 persen responden tidak teridentifikasi sebagai pengusaha atau sebagai pekerja. Dengan kata lain, sebanyak 60 persen responden tidak berpotensi sebagai pengusaha. Hanya 40 persen responden berpotensi menjadi pengusaha, karena mereka berpotensi untuk melakukan inovasi maupun kreasi untuk menghasilkan produk. Mereka belum sampai pada ranah distribusi dan pemasaran produk.

Hasil temuan Prabowo yang lain adalah sikap dan perilaku responden yang berpotensi tidak menjadi pendengar yang baik dan tidak dapat bekerjasama dengan 2 pihak lain. Padahal, kedua variabel tersebut sangat dibutuhkan dalam kegiatan berwirausaha. Terdapat 52,5 persen responden berpotensi tidak menjadi pendengar yang baik, sehingga tidak mendapatkan informasi yang utuh dan akurat. Jumlah ini sekaligus menggambarkan potensi, bahwa responden tidak dapat bekerja sama dengan pihak lain.

Apakah kondisi seperti itu juga terdapat dalam diri mahasiswa penerima dana PKMK yang diprogramkan oleh Ditjend Dikti? Pertanyaan itulah yang mendorong penelitian ini dilakukan. Dalam penelitian ini menambah variabel manajemen risiko dan menambah objek penelitian. Objek penelitian adalah mahasiswa PTN dan PTS Kota Semarang penerima dana PKMK.

### Rumusan Masalah

Permasalahan ditekankan pada potensi jiwa kewirausahaan yang meliputi:

1. Potensi untuk mendapatkan informasi yang utuh dan akurat.
2. Potensi untuk bekerja sama dengan pihak lain.
3. Potensi untuk melakukan aktivitas kreatif.
4. Potensi untuk melakukan aktivitas inovatif

## 5. Potensi untuk mengelola risiko

29

**Manfaat Penelitian**

## 1. Bagi Masyarakat Luas

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi wacana bagi pembaca dalam memahami potensi jiwa kewirausahaan sebagai modal untuk mengadakan pembinaan calon wirausahawan muda; khususnya mahasiswa dan lebih khusus lagi mahasiswa penerima dana PKMK.

33

## 2. Bagi Kalangan Akademis dan Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan mampu mengembangkan teori ilmu *entrepreneurship*. Penelitian ini diharapkan mampu menjadi dasar atau acuan untuk penelitian-penelitian berikutnya agar lebih baik dan lebih reliabel.

**KAJIAN PUSTAKA****Pengertian Jiwa Wirausaha**

Dalam lembar kerja ini jiwa wirausaha diartikan sebagai kondisi batin yang jujur dan luhur untuk berani menghasilkan dan memasarkan produk dalam rangka memenuhi kebutuhan dan kepuasannya. Karena merupakan kondisi batin, maka yang bersangkutan senantiasa berusaha untuk mewujudkannya. Oleh karena itu, kegiatan wirausaha yang didorong oleh jiwa kewirausahaan akan menghasilkan wirausahawan yang mampu menghasilkan, mendistribusikan sekaligus memasarkan produk-produk yang berdaya saing.

**Peran Pendengaran dalam Berwirausaha**

Mendengar merupakan bagian yang sangat penting dalam kegiatan wirausaha. Dari mendengar ini, para wirausahawan merumuskan berbagai jenis rancangan keputusan sebagai bahan untuk menetapkan keputusan yang siap dilaksanakan. Keputusan akan menjadi lebih tepat, apabila didukung oleh informasi yang utuh dan akurat. Untuk mendapatkan informasi yang utuh dan akurat, maka dibutuhkan kesediaan untuk mendengar, melihat, melakukan, dan merasakan.

8

Kesediaan untuk mendengar merupakan salah satu cara untuk mendapatkan informasi yang utuh dan akurat. Penekanan ini sangat penting, sebab tidak semua orang bersedia menjadi pendengar yang baik untuk mendapatkan informasi yang utuh dan akurat. Orang yang bersedia untuk mendengarkan sampai tuntas disebut sebagai pendengar setia. Dengan demikian tidak semua orang yang mau dan mampu mendengar sekaligus menjadi pendengar setia.

**Peran Kerjasama dalam Wirausaha**

Kerjasama merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam berwirausaha. Peran kerjasama dalam berwirausaha sangat strategis dan utama. Dikatakan mempunyai peran strategis, karena kerjasama selalu digunakan dalam setiap aktivitas berwirausaha. Dari kegiatan merancang, melaksanakan, hingga mengevaluasi kegiatan tidak dapat lepas dari keberadaan pihak lain; baik yang menyangkut perorangan maupun kelembagaan.

Adapun keutamaan peran kerjasama dalam wirausaha adalah sebagai katup penentu perkembangan wirausaha. Semakin lebar katup kerjasama, maka semakin berkembang kegiatan

wirausaha. Sebaliknya semakin menutup diri dari aktivitas kerjasama dengan pihak lain, maka semakin menyurutkan aktivitas berwirausaha.

Dalam beberapa penelitian tentang kesuksesan seseorang menunjukkan, bahwa kemampuan bekerjasama dengan pihak lain merupakan faktor penentu dibandingkan dengan tingkat kecerdasan. Hal ini berarti mengindikasikan, bahwa apabila seseorang hanya mengandalkan tingkat kecerdasannya, maka belum tentu yang bersangkutan dapat meraih kedudukan puncak dalam kariernya. Bisa jadi orangnya cerdas, tetapi egois. Yang bersangkutan tidak menghargai pendapat orang lain, tidak mau menghargai pekerjaan orang lain, selalu menang sendiri, dan perbuatan-perbuatan lain yang tidak disukai oleh pihak lain. Dalam kondisi yang demikian, sangat sulit diterapkan pada kegiatan wirausaha.

### Peran Inovasi dan Kreasi dalam Wirausaha

Upaya untuk selalu berkembang merupakan syarat mutlak bagi orang berwirausaha. Penopang utama untuk mau dan mampu selalu berkembang adalah kemampuan berpikir kreatif dan inovatif. Suryana (2006: 42-47) mengatakan, bahwa kreatifitas adalah kemampuan untuk melakukan pemikiran yang baru dan berbeda, sedangkan inovatif adalah kemampuan untuk melakukan tindakan baru dan berbeda. Begitu penting peranan kreatifitas dan inovasi dalam kewirausahaan, Zimmerer mengkategorikan kreasi dan inovasi sebagai salah satu kaidah dalam kewirausahaan.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kreatif adalah memiliki daya cipta, memiliki kemampuan untuk menciptakan, sedangkan inovasi adalah 1). pengenalan hal-hal baru. 2). penemuan sesuatu baru yang berbeda dari yang sudah ada atau yang sudah dikenal sebelumnya. (Depdiknas, 2005: 599 dan 435)

Sebagai bahan perbendaharaan tentang definisi kreativitas dan inovasi, maka berikut ini disajikan pendapat dari Suharyadi dkk. (2008: 92). Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan menemukan peluang (*thinking new thing*). Inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (*doing new thing*).

### Risiko dalam Dunia Usaha (Business)

Definisi risiko dalam tulisan ini mengutip dari PBI No.13/25/PBI/2011. Dalam peraturan itu risiko didefinisikan sebagai potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. (Rustam, 2013: 30). Adapun risiko kerugian adalah kerugian yang terjadi sebagai konsekuensi langsung atau tidak langsung dari kejadian risiko. Kerugian dapat terwujud dalam berbagai kegiatan; baik dalam kegiatan ekonomi, kegiatan sosial, maupun kegiatan hukum.

Untuk meminimalkan risiko, maka diperlukan manajemen risiko. Menurut Umar (1998: 8-10) manajemen risiko yang baik dapat membantu perusahaan meminimalkan diri dari berbagai biaya yang terpaksa harus dikeluarkan. Dengan penaksiran risiko yang akurat, maka dapat memaksimalkan keuntungan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen risiko perlu dilaksanakan secara wajar. Perusahaan pengangkutan NFC merupakan salah satu contoh dari penerapan manajemen ini. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Direktur Pemasaran NFC, Martyn Pallev, sebagai berikut: "Strategi kami adalah untuk mendapatkan risiko yang lebih besar, tetapi telah diperhitungkan dengan baik dalam rangka meningkatkan keuntungan yang relatif besar."



## Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Suryana (2006)<sup>23</sup> terhadap 115 usaha kecil unggulan di Kabupaten Bandung menunjukkan, bahwa kreativitas dan inovasi sangat penting dalam proses pertumbuhan usaha mereka. Perwujudan kemampuan untuk berkreasi maupun berinovasi, nampak pada perkembangan usaha mereka. Pada<sup>13</sup> umumnya para pelaku usaha kecil itu mengalami perkembangan melalui tiga tahap, yaitu: (1). Tahap imitasi dan duplikasi, (2). Tahap duplikasi dan pengembangan, dan (3). Tahap menciptakan sendiri baik yang berkaitan dengan barang maupun jasa.

Penelitian yang dilakukan oleh Suharyadi dkk<sup>4</sup> (2008) menyatakan, bahwa semangat kewirausahaan harus dibangun berdasarkan asas pokok kreatif dan inovatif. Kreatif dan inovatif merupakan kunci untuk selalu berkembang. Melalui kedua hal ini seseorang akan selalu<sup>21</sup> memiliki sikap dan perilaku untuk selalu berprestasi. Ia menyarankan (*ibid*, 2008: 91), agar setiap pengusaha dituntut untuk selalu memiliki kreavitas yang tinggi dan inovasi baru.

19

## METODE PENELITIAN

### Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa PTN dan PTS di Kota Semarang yang menerima dana PKMK Tahun Anggaran 2014. Data mahasiswa penerima dana PKMK didapat dari *website* Simlitabmas. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 85 mahasiswa yang ditetapkan dengan menggunakan *purporsive random sampling*.

**Table 3 Responden dari Masing-masing PTN dan PTS**

No.	Nama Perguruan Tinggi	Jumlah Responden	
		(Orang)	(Persen)
	UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG	65	76,5
	POLITEKNIK NEGERI SEMARANG	3	3,5
	UNIVERSITAS SEMARANG	8	9,4
	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SEMARANG	5	5,9
	UNIVERSITAS WAHID HASIM SEMARANG	4	4,7
	Jumlah	85	100

Sumber: Data Sekunder diolah, 2015

## PEMBAHASAN

### Potensi Mendapatkan Informasi yang Utuh dan Akurat

Untuk mendapatkan potensi responden dalam memperoleh informasi yang utuh dan akurat maupun potensi responden<sup>20</sup> untuk bekerjasama dengan pihak lain peneliti menggunakan Tes Pendengar. Hasil tes tersebut disajikan dalam **Tabel 4.1** sebagai berikut.

**Tabel 4.1 Jawaban Responden atas Pertanyaan Tes Pendengar**

Pertanyaan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	$\bar{x}$
Jawaban Ya	65 (76,5)	60 (70,6)	60 (70,6)	60 (70,6)	55 (64,7)	56 (65,9)	61 (71,8)	63 (74,1)	15 (17,6)	35 (41,2)	53 (62,3)
Jawaban Tidak	20 (23,5)	25 (29,4)	25 (29,4)	25 (29,4)	30 (35,3)	29 (34,1)	24 (28,2)	22 (25,9)	70 (82,4)	50 (58,8)	32 (37,7)
Jumlah Responden	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)	85 (100)

Sumber: Data Primer diolah, 2015

Keterangan: Angka di dalam kurung menunjukkan persen.

**Pertanyaan Pertama:** Menurut pendapat para ahli, anda berpikir empat kali lebih cepat dari orang yang bercakap-cakap dengan anda. Apakah anda menggunakan sisa waktu ini untuk berpikir ke hal-hal lain pada waktu bercakap-cakap dengan orang lain tersebut. (YA= 76,5 persen, TIDAK=23,5 persen).

Sebanyak 76,5 persen responden menggunakan waktu di sela-sela percakapannya untuk hal-hal yang bukan materi pembicaraan. Dengan kata lain, mereka tidak berkonsentrasi penuh terhadap isi percakapan yang disampaikan oleh orang yang diajak bicara. Oleh karena itu, mereka berpeluang tidak mendapatkan informasi yang sesuai dengan yang dikemukakan oleh orang yang diajak berbicara.

Kelompok responden yang berpeluang mendapatkan informasi yang sesuai dengan yang dikemukakan oleh orang yang diajak berbicara hanya 23,5 persen. Mereka tidak mengalihkan perhatian di luar materi pembicaraan, sekalipun menurut para ahli mempunyai kemampuan berpikir empat kali lebih cepat dibandingkan dengan orang yang diajak berbicara. Namun demikian, kelompok ini tetap serius memperhatikan penjelasan dari orang yang diajak berbicara.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 76,5 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 23,5 persen responden berpeluang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 76,5 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 23,5 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan Ke-2:** Apakah anda lebih memperhatikan fakta-fakta dari pada ide-ide pada saat anda mendengarkan percakapan teman anda? (YA= 70,6 persen, TIDAK=29,4 persen)

Sebanyak 70,6 persen lebih memperhatikan fakta-fakta daripada ide-ide pada saat mendengarkan percakapan orang yang diajak berbicara. Dengan kata lain, mereka lebih

mengutamakan fakta-fakta daripada penjelasan orang yang diajak berbicara. Padahal penjelasan lebih utuh dan akurat sesuai dengan apa dijelaskan oleh orang yang diajak berbicara daripada hanya sekedar fakta. Dalam studi ini, hanya 29,4 persen responden lebih memperhatikan ide-ide daripada fakta-fakta pada saat mendengarkan percakapan teman. Oleh karena itu, kelompok ini berpeluang mendapatkan informasi yang utuh dan akurat sesuai dengan penuturan lawan berbicara.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 70,6 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 29,4 persen responden yang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 70,6 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 29,4 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan Ke-3:** Apakah kata-kata atau ungkapan atau pemikiran tertentu yang agak menyinggung perasaan anda dari si pembicara menyebabkan anda menjadi kurang obyektif terhadap apa yang dikatakannya? (YA= 70,6 persen, TIDAK=29,4 persen)

Sebanyak 70,6 persen responden kurang objektif terhadap apa yang dikemukakan oleh lawan bicara, karena mereka tersinggung dengan perkataan atau ungkapan tertentu dari lawan bicara. Hanya 29,4 persen responden yang tetap objektif terhadap apa yang dikemukakan oleh lawan bicara; walau ada kata-kata atau ungkapan yang menyinggung mereka. Untuk kelompok pertama berpeluang tidak mendapatkan informasi yang sesuai dengan penjelasan orang yang diajak berbicara, sedangkan untuk kelompok kedua berpeluang mendapat informasi yang sesuai dengan isi pembicaraan orang yang diajak berbicara.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 70,6 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 29,4 persen responden yang berpeluang benar isi keputusannya. Dengan kondisi yang demikian, maka 70,6 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 29,4 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan ke-4:** Kalau anda merasa bingung atau kurang mengerti dengan apa yang dikatakan seseorang, apakah anda mencoba untuk dapat penjelasan pada saat itu juga, baik dalam hati anda atau langsung menginterupsi pembicara? (YA= 70,6 persen, TIDAK=29,4 persen)

Sebanyak 70,6 persen responden akan segera mencari penjelasan pada saat mereka bingung atau kurang mengerti apa yang dikatakan orang yang diajak berbicara. Dalam mencari penjelasan, mereka bertanya-tanya di dalam hati atau langsung melakukan interupsi kepada lawan berbicara. Karena perilakunya yang demikian, maka mereka berpeluang tidak akan mendapatkan keseluruhan dari informasi yang disampaikan oleh orang yang diajak berbicara.

Adapun responden yang tetap memperhatikan penjelasan dari lawan berbicara sebanyak 29,4 persen. Mereka tidak terpengaruh oleh ketidakjelasan atau kebingungan dalam rangkaian pembicaraan. Mereka lebih mengutamakan keutuhan isi pembicaraan daripada bagian-bagian kecil dari rangkaian pembicaraan. Oleh karena itu, mereka berpeluang memperoleh informasi yang utuh dan akurat dari lawan bicaranya.



Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 70,6 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 29,4 persen responden yang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 70,6 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 29,4 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan ke-5:** Kalau anda merasa bahwa untuk memahami sesuatu akan memakan waktu dan usaha yang keras, apakah anda akan berusaha menghindari untuk mendengarkan? (YA= 64,7 persen, TIDAK=35,3 persen)

Sebanyak 64,7 persen responden tidak mau menggunakan waktu yang lama dan tidak mau bekerja keras untuk memahami penjelasan dari lawan bicara. Hanya 35,3 persen responden yang mau berlama-lama menggunakan waktunya untuk bersusah payah memahami penjelasan dari lawan bicara. Kelompok pertama cenderung tidak mendapatkan informasi yang sesuai dengan lawan bicara, sedangkan kelompok kedua cenderung berpeluang mendapatkan informasi yang sesuai dengan lawan bicara.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 64,7 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 35,3 persen responden yang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 64,7 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 35,3 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan ke-6:** Apakah anda akan mengalihkan pikiran anda pada hal-hal lain, bila anda yakin bahwa teman berbicara anda tidak akan membicarakan sesuatu yang menarik bagi anda? (YA= 65,7 persen, TIDAK=34,3 persen)

Sebanyak 65,7 persen responden akan mengalihkan pikirannya pada hal-hal lain. Mereka merasa sudah yakin, bahwa teman yang diajak berbicara tidak akan berbicara sesuatu yang menarik bagi dirinya. Karena sikap dan perilakunya yang demikian, maka kelompok ini berpeluang tidak mendapat informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara.

Kelompok yang lain, 34,3 persen, tetap konsisten mendengarkan penjelasan dari orang yang diajak berbicara; sekalipun mereka yakin, bahwa teman yang diajak berbicara tidak akan berbicara sesuatu yang menarik bagi dirinya. Dengan konsistensi untuk tetap mendengarkan penjelasan dari teman yang diajak berbicara, maka mereka berpeluang mendapatkan informasi yang utuh dan akurat dari lawan bicaranya.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 65,7 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 34,3 persen responden yang berpeluang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 65,7 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 34,3 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan ke-7:** Dapatkah anda menerka dari penampilan dan cara berbicara seseorang bahwa apa yang dibicarakan tidak akan bermanfaat? (YA= 71,8 persen, TIDAK=28,2 persen)

Sebanyak 71,8 persen responden sudah memutuskan, bahwa apa yang akan dibicarakan tidak akan bermanfaat. Keputusan ini berdasarkan pada penilaian responden terhadap penampilan dan cara berbicara orang yang akan diajak berbicara. Karena sudah mempunyai apriori terhadap orang yang akan diajak berbicara, maka kelompok ini berpeluang untuk tidak mendapatkan informasi yang sesuai dengan kehendak orang yang diajak berbicara.

Pada sisi lain sebanyak 28,2 persen responden tidak apriori, bahwa apa yang akan dibahas adalah sesuatu yang tidak bermanfaat. Mereka tidak mempedulikan, bahwa penampilan dan cara berbicara teman yang akan diajak berbicara menentukan bermanfaat atau tidak bermanfaat isi pembicaraan. Mereka hanya fokus pada upaya untuk mendapatkan informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara. Oleh karena itu, kelompok ini mempunyai peluang untuk mendapat informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 71,8 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 28,2 persen responden berpeluang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 71,8 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 28,2 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan ke-8:** Kalau seseorang sedang berbicara dengan anda, apakah anda mencoba untuk membuat teman anda berkesan, bahwa anda sedang benar-benar memperhatikannya padahal sebetulnya anda tidak memperhatikannya? (YA= 74,1 persen, TIDAK=25,9 persen).

Sebanyak 74,1 persen responden hanya berpura-pura mendengarkan teman yang diajak berbicara, padahal konsentrasinya tercurah pada hal-hal lain. Sikap dan perilaku demikian berpeluang tidak mendapat informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara. Kelompok lain, 25,9 persen responden, berkonsentrasi penuh teradap isi pembicaraan orang yang diajak berbicara. Oleh karena itu, kelompok ini mempunyai peluang untuk mendapat informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 74,1 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 25,9 persen responden berpeluang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 74,1 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 25,9 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  tiga berbanding satu ( $\pm$  3:1).

**Pertanyaan ke-9:** Kalau anda sedang mendengarkan seseorang yang sedang berbicara, apakah anda dengan mudah terganggu oleh suara dan pemandangan dari luar? (YA= 17,6 persen, TIDAK=82,4 persen)

Sebanyak 17,6 persen responden mudah terganggu oleh suara dan pemandangan dari luar pada saat mendengarkan penjelasan orang yang diajak berbicara, sedangkan 82,4 persen responden tidak terganggu. Ini berarti 17,6 persen responden berpeluang tidak mendapat informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara, sedangkan 82,4 persen responden berpeluang mendapat informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka 17,6 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan hanya 82,4 persen responden berpeluang

benar dalam membuat keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 17,6 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 82,4 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  satu berbanding empat ( $\pm$  1:4).

**Pertanyaan ke-10:** Kalau anda ingin mengingat akan apa yang dikatakan seseorang, anda merasa lebih baik untuk mencatatnya, sementara ia masih berbicara? (YA= 41,2 persen, TIDAK=58,8 persen)

Sebanyak 41,2 persen responden membuat catatan pada saat sedang berbicara dengan orang yang diajak berbicara. Kondisi ini berpeluang tidak mendapatkan informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara. Jumlah ini lebih sedikit dibandingkan dengan responden yang setia untuk mendengarkan penjelasan dari orang yang diajak berbicara (58,8 persen responden). Dengan kata lain, jumlah responden berpeluang mendapat informasi yang utuh dan akurat dari orang yang diajak berbicara sebanyak 58,8 persen.

Apabila informasi itu digunakan untuk membuat keputusan, maka hanya 41,2 persen responden berpeluang salah dalam membuat isi keputusan dan 58,8 persen responden berpeluang benar dalam membuat isi keputusan. Dengan kondisi yang demikian, maka 41,2 persen responden berpeluang gagal dalam usahanya dan 58,8 persen responden berpeluang berhasil dalam usaha yang mereka lakukan. Dengan kata lain, perbandingan peluang responden yang gagal dengan yang berhasil adalah  $\pm$  satu berbanding 1,4 ( $\pm$  1:1,4).

#### **Potensi untuk Bekerja sama dengan Pihak Lain**

Secara garis besar responden yang berpotensi tidak bisa untuk bekerjasama dengan pihak lain sebanyak 62,3 persen. Potensi ini terjadi, karena sikap dan perilaku mereka berpeluang mengecewakan orang yang diajak bercakap-cakap. Karena orang yang diajak bicara kecewa, maka cenderung tidak mau untuk diajak bekerjasama. Indikator yang mendukung mereka berpotensi tidak dapat bekerjasama dengan pihak lain adalah:

1. Mereka menggunakan waktu pada saat bercakap-cakap dengan orang lain untuk berpikir ke hal-hal lain. Perilaku ini dilakukan, karena menurut para ahli mereka mempunyai kemampuan berpikir empat kali lebih cepat dari orang yang bercakap-cakap.
2. Mereka lebih memperhatikan fakta-fakta dari pada ide-ide pada saat anda mendengarkan percakapan teman. Mereka kurang memperhatikan penjelasan orang yang diajak berbicara, tetapi lebih memperhatikan fakta maupun data.
3. Mereka kurang obyektif terhadap apa yang dikatakan oleh lawan bicara, karena mereka tersinggung dengan kata-kata, ungkapan atau pemikiran tertentu dari si pembicara.
4. Mereka lebih suka menginterupsi pembicara pada saat merasa bingung atau kurang mengerti dengan apa yang dikatakan oleh pembicara. Kebiasaan melakukan interupsi ini berpeluang membuat tidak suka seorang pembicara.
5. Mereka tidak suka berlama-lama menggunakan waktu dan tidak mau berusaha yang keras untuk memahami materi pembicaraan, sebaliknya mereka berusaha menghindari untuk mendengarkan.
6. Mereka mengalihkan pikiran pada hal-hal lain, karena mereka yakin bahwa teman yang diajak berbicara tidak akan membicarakan sesuatu yang menarik dirinya.

7. Mereka yakin, bahwa apa yang dibicarakannya tidak akan bermanfaat, karena penampilan dan cara berbicara orang yang diajak berbicara.
8. Mereka tidak memperhatikan orang yang sedang diajak berbicara, mereka hanya pura-pura memperhatikan agar terkesan benar-benar memperhatikan.
9. Mereka mudah terganggu oleh suara dan pemandangan dari luar pada saat sedang mendengarkan seseorang yang sedang berbicara.
10. Mereka lebih asik mencatat daripada memperhatikan penjelasan orang yang diajak berbicara.

#### Potensi Melakukan Kreasi dan Inovasi

Berdasarkan pada hasil imajinasi melalui *Thematic Apperception Test* dapat ditemukan keinginan responden. Dari tes tersebut ada tiga kategori imajinasi, yaitu: imajinasi untuk selalu berprestasi (*Achievement Imaginary*), imajinasi menjadi pegawai/petugas/pekerja (*Task Imaginary*), dan Imajinasi yang tidak termasuk dalam kedua kategori tersebut (*Undertermined Imaginary*). Responden yang masuk dalam kategori ingin selalu berprestasi ditafsirkan sebagai responden yang berpotensi untuk melakukan kreasi dan inovasi.

Berdasarkan hasil *Thematic Apperception Test* diperoleh informasi, bahwa 330 (68,63 persen) jawaban berimajinasi untuk selalu berprestasi (*Achievement Imaginary*), 64 (14,31 persen) jawaban berimajinasi menjadi pegawai/petugas/pekerja (*Task Imaginary*), dan 82 (17,06 persen) jawaban tidak termasuk dalam kedua kategori tersebut (*Undertermined Imaginary*). Secara sederhana data tersebut disajikan dalam **Tabel 4.2** sebagai berikut.

**Tabel 4.2 Hasil Thematic Apperception Test**

No.	<i>Achievement Imaginary</i>	<i>Task Imaginary</i>	<i>Undertermined Imaginary</i>
	350 (68,63 persen)	73 (14,31 persen)	87 (17,06 persen)

Sumber: Data Primer diolah, 2015

Secara umum responden yang mempunyai potensi untuk melakukan kreasi dan inovasi sebanyak 68,63 persen, namun potensinya mereka masih terfokus pada kegiatan memproduksi. Kegiatan ini merupakan satu kegiatan dari tiga kegiatan ekonomi yang terdiri dari kegiatan produksi, distribusi, dan pemasaran. Mereka tidak menunjukkan potensi untuk mendistribusi dan memasarkan produk-produk yang dihasilkan. Ini berarti, usaha yang mereka lakukan dari dana PKMK berpotensi gagal.

#### Potensi Mengelola Risiko

Berdasarkan hasil permainan membuat kapal dari bahan kertas diperoleh informasi, bahwa tidak satupun responden yang mendapatkan keuntungan dari usahanya. Semua responden dalam kondisi rugi; dari kategori sangat besar (tiga persen), besar (20 persen), cukup besar (40 persen), dan kecil (37 persen). **Tabel 4.3** di bawah ini menunjukkan persentase responden yang mengalami kerugian dalam klasifikasi risiko.



Tabel 4.3 Gambaran Responden yang Berisiko

No.	Tingkat Risiko				Jumlah
	Sangat Besar	Besar	Cukup Besar	Kecil	
Jumlah (responden)	3	17	34	31	85
Persentase	3	20	40	37	100

Sumber: Data Primer diolah, 2015

Kriteria untuk menentukan tingkat risiko adalah dengan menghitung selisih antara biaya yang digunakan untuk membeli bahan dikurangi dengan produk yang dijual ditambah dengan harga sisa bahan yang belum digunakan. Apabila selisih dari kedua komponen itu kurang dari Rp 1.000.000,00, maka tingkat risiko usahanya masuk dalam kategori kecil. Apabila selisih dari kedua komponen itu antara Rp 1.000.000,00 sampai dengan Rp 2.000.000,00, maka tingkat risiko usahanya masuk dalam kategori cukup besar. Apabila selisih dari kedua komponen itu antara Rp 2.000.000,00 sampai dengan Rp 3.000.000,00, maka tingkat risiko usahanya masuk dalam kategori besar. Apabila selisih dari kedua komponen itu lebih dari Rp 3.000.000,00, maka tingkat risiko usahanya masuk dalam kategori sangat besar.

## SIMPULAN, KETERBATASAN DAN IMPLIKASI

### Simpulan

Berdasarkan pada permasalahan, hasil, dan pembahasan, maka penelitian ini menyimpulkan, bahwa:

1. Sebanyak 62,3 persen responden berpotensi tidak mendapatkan informasi yang utuh dan akurat dari percakapannya dengan orang lain. Hanya 37,7 persen responden yang berpotensi mendapatkan informasi yang utuh dan akurat.
2. Sebanyak 62,3 persen responden berpotensi tidak bisa bekerjasama dengan pihak lain. Hanya 37,7 persen responden yang berpotensi bisa bekerjasama dengan pihak lain.
3. Sebanyak 68,63 persen responden berpotensi melakukan kreasi dan inovasi untuk berwirausaha, 14,31 persen responden berpotensi menjadi pegawai, dan 17,06 persen responden tidak teridentifikasi berpotensi berwirausaha maupun pegawai.
4. Semua responden berpotensi mengalami risiko gagal dalam melakukan usahanya dengan kategori risiko kecil, cukup besar, besar, dan sangat besar.

### Keterbatasan dan Saran

Berdasarkan pada hasil penelian ini, maka perlu ada upaya untuk membina mahasiswa agar menjadi kader wirausahawan yang sukses. Mereka sudah melakukan tindakan nyata berwirausaha dengan mendapat dana dari Ditjend Dikti. Ini merupakan satu prestasi nyata yang positif, karena proposalnya dinilai layak mendapat dana oleh tim dari Ditjend Dikti.

Penelitian ini hanya terbatas pada potensi menjadi pendengar yang setia untuk



mendapatkan informasi yang utuh dan akurat, potensi untuk bekerjasama, potensi untuk berkreasi dan berinovasi dan potensi untuk mengelola risiko. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya diharapkan bisa menambah variabel lain atau menggunakan alat tes maupun permainan yang mungkin lebih akurat untuk menggambarkan potensi jiwa kewirausahaan seorang mahasiswa.

#### DAFTAR PUSTAKA

BP2TK, 2009, *Panduan Materi Pelatihan AMT*, Semarang, Depnakertrans.

Depdiknas, 2005, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Balai Pustaka.

Prabowo, Rokh Eddy, 2014, *Potensi Jiwa Wirausaha Mahasiswa Unisbank Semarang Pengusul Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) Tahun 2012*, Semarang, Unisbank Semarang.

Rustam, Bambang Rianto, 2013, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta, Salemba Empat.

Suharyadi, dkk., 2008, *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses sejak Usia Muda*, Cetakan Kedua, Jakarta, Salemba Empat.

Suryana, 2006, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta, Salemba Empat.

Umar, Husein, 1998, *Manajemen Risiko Bisnis, Pendekatan Finansial dan Nonfinansial*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama.

ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Anang Dwi Laksono, Nugraheni Widyawati. "PENGARUH LARUTAN PERENDAM SARI BELIMBING WULUH DAN GULA TERHADAP VASE LIFE BUNGA POTONG KRISAN STANDAR PUTIH (Dendranthema grandiflora L.) 'WHITE FIJI'", Jurnal Teknik Pertanian Lampung (Journal of Agricultural Engineering), 2020 Publication	1%
2	<a href="http://garuda.ristekdikti.go.id">garuda.ristekdikti.go.id</a> Internet Source	1%
3	<a href="http://industri15hadi.blogspot.com">industri15hadi.blogspot.com</a> Internet Source	1%
4	Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper	1%
5	<a href="http://www.kadinkaltim.com">www.kadinkaltim.com</a> Internet Source	<1%
6	<a href="http://balitbang-bulukumba.com">balitbang-bulukumba.com</a> Internet Source	<1%

7	<a href="http://harry-vht.blogspot.com">harry-vht.blogspot.com</a> Internet Source	<1%
8	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	<1%
9	<a href="http://eprints.uny.ac.id">eprints.uny.ac.id</a> Internet Source	<1%
10	<a href="http://sabanhukum.blogspot.com">sabanhukum.blogspot.com</a> Internet Source	<1%
11	<a href="http://kolomhr.blogspot.com">kolomhr.blogspot.com</a> Internet Source	<1%
12	<a href="http://repository.radenintan.ac.id">repository.radenintan.ac.id</a> Internet Source	<1%
13	<a href="http://pt.slideshare.net">pt.slideshare.net</a> Internet Source	<1%
14	Submitted to Universitas Brawijaya Student Paper	<1%
15	Submitted to Universitas Negeri Makassar Student Paper	<1%
16	<a href="http://eprints.uns.ac.id">eprints.uns.ac.id</a> Internet Source	<1%
17	<a href="http://id.scribd.com">id.scribd.com</a> Internet Source	<1%
18	<a href="http://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a> Internet Source	<1%

<1%

19

[pt.scribd.com](https://pt.scribd.com)

Internet Source

<1%

20

[jurnal.stikesmus.ac.id](https://jurnal.stikesmus.ac.id)

Internet Source

<1%

21

[rabassamelif.blogspot.com](https://rabassamelif.blogspot.com)

Internet Source

<1%

22

[e-journal.unair.ac.id](https://e-journal.unair.ac.id)

Internet Source

<1%

23

Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia

Student Paper

<1%

24

[www.neliti.com](http://www.neliti.com)

Internet Source

<1%

25

[fr.scribd.com](https://fr.scribd.com)

Internet Source

<1%

26

[perpajakan2015unpad.blogspot.com](https://perpajakan2015unpad.blogspot.com)

Internet Source

<1%

27

[etheses.uin-malang.ac.id](https://etheses.uin-malang.ac.id)

Internet Source

<1%

28

[es.scribd.com](https://es.scribd.com)

Internet Source

<1%

29

Submitted to Unika Soegijapranata

Student Paper

<1%

---

30

Submitted to Colorado State University, Global  
Campus

Student Paper

<1%

---

31

Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas  
Indonesia

Student Paper

<1%

---

32

Submitted to Padjadjaran University

Student Paper

<1%

---

33

core.ac.uk

Internet Source

<1%

---

---

Exclude quotes      On

Exclude matches      Off

Exclude bibliography      On