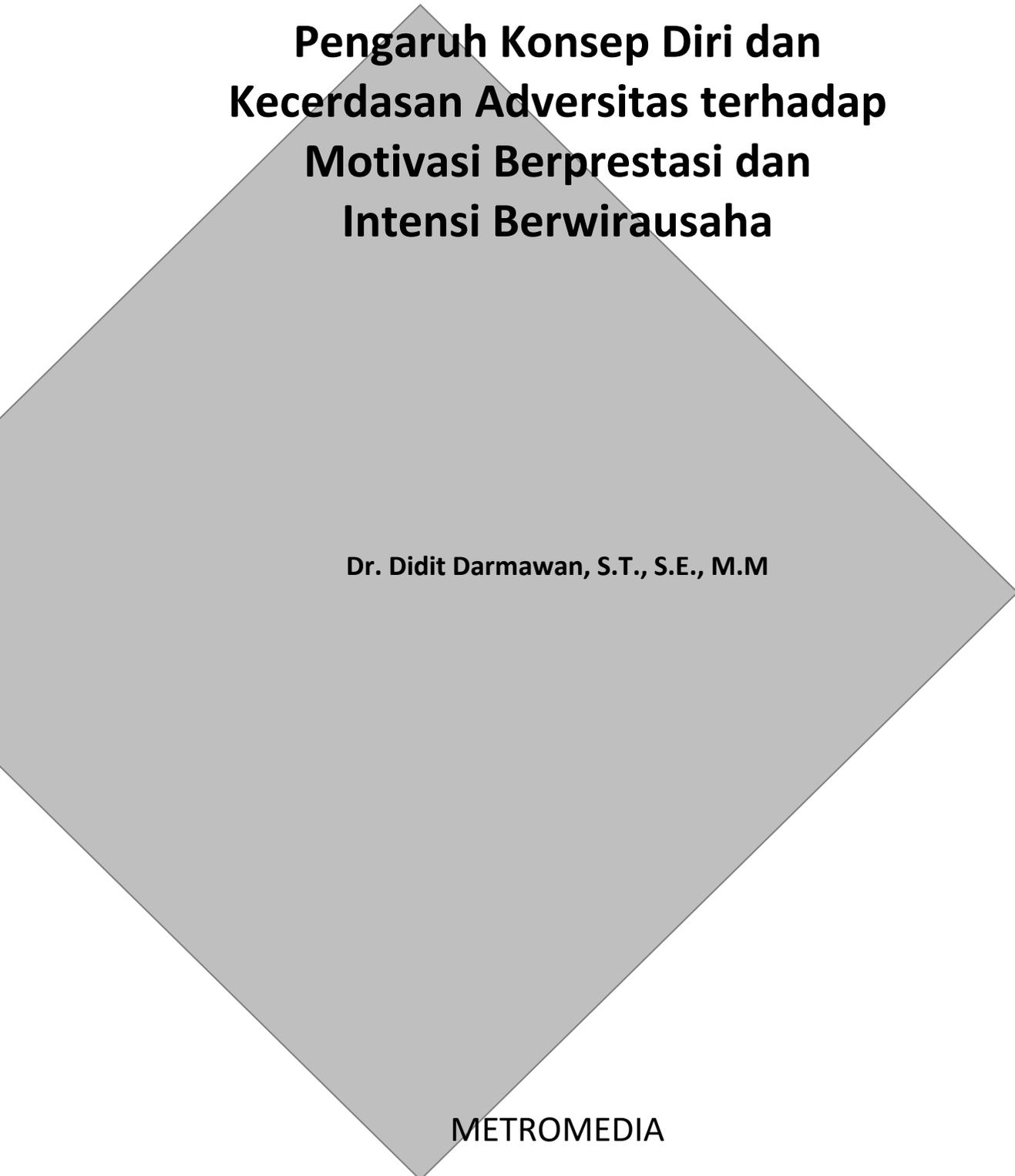


**PENGARUH KONSEP DIRI
DAN KECERDASAN ADVERSITAS
TERHADAP MOTIVASI BERPRESTASI
DAN INTENSI BERWIRAUSAHA**

Oleh :
Dr. Didit Darmawan

Penerbit
METROMEDIA



**Pengaruh Konsep Diri dan
Kecerdasan Adversitas terhadap
Motivasi Berprestasi dan
Intensi Berwirausaha**

Dr. Didit Darmawan, S.T., S.E., M.M

METROMEDIA

PENGARUH KONSEP DIRI DAN KECERDASAN ADVERSITAS TERHADAP
MOTIVASI BERPRESTASI DAN INTENSI BERWIRAUSAHA

Penulis

Dr. H. Didit Darmawan, S.T., S.E., M.M

Layout

Setya Arum, S.T

Desain Cover

Rayhan Shah

Penerbit

Metromedia

Surabaya

<http://metromedia-education-center.co.id>

Perpustakaan Nasional : Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Cetakan Pertama : Juli 2013

Halaman : vi + 82 + Lampiran

Ukuran : 19 x 27 cm

ISBN 978-602-14141-6-3

Hak publikasi pada Penerbit Metromedia

Dilarang memperbanyak, memperbanyak sebagian atau seluruh isi dari buku ini dalam bentuk apapun, tanpa izin tertulis dari penerbit

Dicetak oleh ProTech Offset

KATA PENGANTAR

Penelitian sangat dibutuhkan oleh kalangan akademisi dan praktisi untuk mengembangkan ilmu pengetahuan. Buku ini merupakan salah satu bentuk aplikasi dari hasil penelitian yang dilakukan untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang konsep diri, kecerdasan adversitas, motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Bidang psikologi dan bidang manajemen bisnis dalam hal ini konsep kewirausahaan telah berkembang pesat akhir-akhir ini sehingga diperlukan kajian pustaka yang lebih dalam untuk mengembangkan konsep-konsep tersebut.

Buku ini dapat tersusun berkat pengalaman penulis selama mengajar di bidang kewirausahaan dan metodologi penelitian. Selain dijadikan rujukan bagi kalangan akademis, buku ini dapat digunakan oleh kalangan praktisi untuk mengkaji lebih dalam tentang pemberdayaan para wirausahawan muda. Tiada hasil yang sempurna dan tidak lepas dari kekurangan, maka kritik dan saran sangat bermanfaat bagi pengembangan buku ini.

Penulis

ABSTRACT

This study aimed to analyze the influence of self concept and adversity quotient (AQ) toward the entrepreneurial intention. The population on this study is the university students of the one of a kind the university in the city of Surabaya. Data sample taken using simple random sampling technique, which by taking samples at region which is done at random. The number of samples taken is determined as amount 82 respondents. Analysis of the data used is descriptive analysis and path analysis. The result of this study are that self concept and adversity quotient affects significant in partial toward achievement motivation and entrepreneurial intention, the self concept and adversity quotient affects significant in simultaneous toward achievement motivation and entrepreneurial intention and adversity quotient affect significant in dominant toward the entrepreneurial intention.

Keywords: *Self concept, Adversity quotient (AQ), Achievement motivation and Entrepreneurial intention.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh konsep diri dan kecerdasan adversitas terhadap motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Populasi pada penelitian ini adalah mahasiswa salah satu Universitas swasta di Surabaya. Data sampel diambil dengan menggunakan teknik *simple random sampling*, yaitu mengambil sampel di wilayah yang dilakukan secara acak. Jumlah sampel yang diambil ditentukan sebanyak 82 responden. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif dan analisis jalur (*path analysis*). Hasil penelitian ini bahwa konsep diri dan kecerdasan adversitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha serta konsep diri dan kecerdasan adversitas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha serta kecerdasan adversitas secara dominan berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

Kata-Kata Kunci: Konsep diri, Kecerdasan adversitas, Motivasi berprestasi dan Intensi berwirausaha.

DAFTAR ISI

BAB I	
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
BAB II	
TINJAUAN PUSTAKA	
1.1 Landasan Teori	6
1.1.1 Konsep Diri	6
1.1.2 Kecerdasan Adversitas	14
1.1.3 Motivasi Berprestasi	23
1.1.4 Intensi Berwirausaha	30
2.2 Penelitian Terdahulu	38
BAB III	
KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN	42
3.1 Kerangka Konseptual	42
3.2 Hipotesis	43
BAB IV	
METODE PENELITIAN	44
4.1 Jenis Penelitian	44
4.2 Populasi dan Sampel	45
4.3 Definisi Operasional Variabel	46
4.3 Sumber dan Metode Pengumpulan Data	48
4.4 Teknik Analisis Data	51

BAB V

ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 57

1.1 Data Penelitian 57

1.2 Analisis Hasil Penelitian 60

1.2.1 Uji Validitas dan Reliabilitas 60

1.2.2 Uji Asumsi Klasik 64

1.2.3 Analisis Jalur 67

5.3 Pembahasan 72

BAB VI

PENUTUP 77

6.1 Kesimpulan 77

6.2 Saran 77

DAFTAR PUSTAKA 79

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Untuk menghadapi pertumbuhan ilmu dan teknologi saat ini, para mahasiswa harus dapat mengimbangnya dengan sikap gesit, cekatan dan tidak mudah menyerah, karena jika tidak, mereka akan tergilas oleh kemajuan ilmu dan teknologi yang ada. Sebagai generasi penerus, mahasiswa harus selalu memperbarui pengetahuan dan kemampuannya di bidang teknologi. Hal tersebut telah menjadi suatu kebutuhan yang utama di jaman seperti sekarang. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, maka mahasiswa harus memperoleh pendidikan di perguruan tinggi yang didukung dengan berbagai literatur, menerima pengajaran dari para dosen yang tinggi semangat keilmuannya dan besar pengabdianya terhadap tugas edukatif. Para mahasiswa diharapkan tidak hanya berdiam diri dan pasif, melainkan harus melakukan studinya secara aktif sehingga membentuk kebiasaan akademik yang baik melalui metode belajar yang tepat. Pada kenyataannya, sikap yang demikian itu tidak banyak ditemukan pada setiap mahasiswa di jaman sekarang ini. Hal itu dikarenakan adanya kondisi yang demikian sulitnya sehingga tanpa sadar mereka telah menciptakan mata rantai masalah yang berakar dari dalam diri yaitu masalah konsep diri. Konsep diri akan menentukan seseorang terhadap keinginannya di masa depan.

Konsep diri bukan merupakan faktor yang dibawa sejak lahir, melainkan faktor yang dipelajari dan terbentuk melalui pengalaman individu saat berhubungan dengan orang lain. Pada saat berinteraksi, setiap individu akan menerima tanggapan. Tanggapan tersebut akan dijadikan pedoman bagi individu untuk menilai dan memandang dirinya sendiri, terutama didasarkan pada tanggapan orang-orang yang dianggap penting. Pada prinsipnya, setiap orang memiliki

harapan terhadap dirinya sendiri. Harapan terhadap diri sendiri ini dipengaruhi oleh konsep diri, dikarenakan konsep diri menentukan pengharapan individu. Konsep diri merupakan seperangkat harapan serta penilaian perilaku yang menunjuk kepada harapan-harapan tersebut. Hal inilah yang menjadi dasar untuk memasukkan variabel konsep diri pada penelitian ini. Harapan-harapan tersebut mengarah kepada intensi seseorang, termasuk intensi berwirausaha agar tidak terikat kontrak kerja dengan orang lain dan dapat bekerja sesuai keinginannya dengan mengatur manajemennya sendiri. Selain itu, konsep diri juga menentukan motivasi berprestasi seseorang. Dengan adanya konsep diri yang jelas maka seseorang akan memahami kondisi diri dan keinginannya sehingga tujuannya hidupnya lebih jelas pula terutama yang berhubungan dengan pencapaian-pencapaian tertentu seperti prestasi atau hasil kerja yang terbaik.

Untuk mencapai suatu prestasi atau keberhasilan tertentu terkadang tidaklah mudah karena dimungkinkan akan terjadi banyak kesulitan atau kegagalan-kegagalan yang dilewati. Tidak semua orang mampu melewati kesulitan dan tantangan dalam proses pencapaian. Tentu saja hal ini akan mempengaruhi kehidupan yang dijalani. Oleh karena itu, dibutuhkan kecerdasan untuk dapat mengatasi segala permasalahan yang dialami di kehidupan. Dalam hal ini, dikenal dengan istilah “Kecerdasan Adversitas” atau dalam bahasa asing disebut “*Adversity Quotient (AQ)*”.

Kecerdasan adversitas atau *adversity quotient (AQ)* dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan dalam hidup karena seseorang yang memiliki AQ yang tinggi dapat meraih sukses meskipun banyak hambatan yang menghadang, mereka tidak langsung menyerah dan tidak membiarkan kesulitan menghentikan impian dan cita-citanya. Menurut Stoltz (2000), kecerdasan adversitas memiliki tiga bentuk yaitu:

1. Sebagai suatu kerangka kerja konseptual yang baru untuk memahami dan meningkatkan semua jenis kesuksesan,

-
2. Merupakan suatu ukuran untuk mengetahui respon terhadap kesulitan,
 3. Merupakan serangkaian peralatan dasar yang memiliki dasar ilmiah untuk memperbaiki respon terhadap kesulitan.

Untuk meraih kesuksesan agar menjadi nyata maka Stoltz (2000) berpendapat bahwa gabungan dari ketiga unsur tersebut yaitu pengetahuan baru, tolok ukur, dan peralatan yang praktis merupakan sebuah kesatuan yang lengkap untuk memahami dan memperbaiki komponen dasar meraih sukses. Di beberapa perusahaan bidang industri termasuk Abbott Labs, Boehringer Ingelheim, Minnesota Power, dan ADC Telecommunications, Stoltz sebagai tokoh AQ bersama rekan-rekannya yang lain, telah membuktikan bahwa mereka yang memiliki kecerdasan adversitas lebih tinggi menikmati serangkaian manfaat termasuk optimalisasi kinerja, produktivitas, peningkatan daya kreativitas, kesehatan, ketekunan, daya tahan, dan vitalitas yang lebih besar daripada rekan-rekan mereka yang kecerdasan adversitasnya rendah.

Kecerdasan adversitas merupakan faktor yang dapat menentukan bagaimana, jadi atau tidaknya, serta sejauh mana sikap, kemampuan dan kinerja seseorang dapat terwujud di kehidupan nyata. Individu yang memiliki kecerdasan adversitas tinggi akan terus meraih prestasi yang setinggi-tingginya. Individu yang memiliki kecerdasan menghadapi rintangan akan memiliki kemampuan untuk memanfaatkan peluang usaha (berwirausaha) karena memiliki kemampuan menanggung resiko, orientasi pada peluang/inisiatif, kreativitas, kemandirian dan penerahan sumber daya. Seorang wirausaha sangat memerlukan hal-hal tersebut karena dinamika bisnis yang harus dilaluinya. Dengan demikian kecerdasan adversitas dalam diri individu memiliki hubungan dengan intensi untuk berwirausaha. Seseorang yang memiliki kecerdasan adversitas diduga memiliki kecenderungan untuk berniat menjadi seorang berwirausaha. Intense berwirausaha bukan hanya sekedar mimpi namun juga ditelusuri melalui kondisi awal seseorang secara konsep diri maupun kecerdasan adversitas.

Motivasi artinya menggerakkan seseorang untuk bertindak, memiliki fungsi khusus untuk menunjang prestasi. Motivasi merupakan salah satu faktor internal selain konsep diri, kecerdasan adversitas, dan lain-lain yang mendukung intensi berwirausaha. Sedangkan, faktor eksternal antara lain seminar kewirausahaan, pengalaman, sarana pengembangan potensi berwirausaha dan lain-lain. Motivasi yang positif akan memudahkan orang untuk berhasil mengembangkan diri termasuk memiliki intensi berwirausaha. Seseorang seperti mahasiswa maupun karyawan dapat mengubah kehidupannya dengan mengubah sikap dan cara berpikirnya tentang bagaimana mengembangkan usaha. Motivasi akan berpengaruh besar terhadap keseluruhan perilaku yang akan ditampilkan oleh seseorang, sehingga yang memiliki motivasi positif akan mudah dikembangkan minatnya untuk berwirausaha, karena menyadari bahwa berwirausaha adalah kebutuhan dan keinginan dari kebanyakan orang.

Wirausaha merupakan salah satu pendukung yang menentukan maju mundurnya perekonomian. Intensi berwirausaha akhir-akhir ini mulai mendapat perhatian untuk diteliti karena diyakini bahwa suatu niat yang berkaitan dengan perilaku terbukti dapat menjadi cerminan dari perilaku yang sesungguhnya. Tentu banyak faktor yang mempengaruhi adanya intensi wirausaha ini, termasuk masalah konsep diri dan kecerdasan adversitas diduga turut berpengaruh terhadap intensi berwirausaha. Oleh karena itu, kami mengadakan penelitian dengan judul “Pengaruh Konsep Diri dan Kecerdasan Adversitas terhadap Motivasi Berprestasi dan Intensi Berwirausaha”. Subjek pengamatan terarah kepada kelompok mahasiswa yang memiliki variasi perihal konsep diri, kecerdasan adversitas maupun motivasi berprestasi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

-
1. Apakah konsep diri berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi?
 2. Apakah kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi?
 3. Apakah konsep diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha?
 4. Apakah kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha?
 5. Apakah motivasi berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang telah dinyatakan sebelumnya maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

2. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh konsep diri terhadap motivasi berprestasi.
3. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh kecerdasan adversitas terhadap motivasi berprestasi.
4. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh konsep diri terhadap intensi berwirausaha.
5. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh kecerdasan adversitas terhadap intensi berwirausaha.
6. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh motivasi berprestasi terhadap intensi berwirausaha.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Konsep Diri

Istilah konsep diri bermula dari seorang tokoh yang bernama William James. James merupakan tokoh pertama yang membedakan dua aspek mendasar dari *self*, yaitu “I” dan “Me”. Konsep “I” menunjuk pada individu sebagai subyek dan “Me” menunjuk individu sebagai obyek (Bracken, 1996). Menurut James (dalam Bracken, 1996), “I” sebagai diri yang mengetahui (*knower*) dan “Me” sebagai diri yang diketahui. “Me” inilah yang selanjutnya disebut sebagai konsep diri. “I” disebut juga dengan *subjective self* karena aspek inilah yang mengorganisasikan dan menginterpretasikan pengalaman seseorang. Sedangkan “Me” disebut juga *objective self* atau *empirical self* karena aspek ini merupakan ciptaan dari “I”.

Cooley (dalam Angel, 2001), mengemukakan konsep dari *self* bahwa *self* merupakan suatu konstruk sosial. Artinya bahwa *self* terbentuk melalui interaksi dengan lingkungan atau orang lain. Ia menilai konsep diri sebagai “*Looking glass self*” (cermin diri) dimana seakan-akan individu menaruh cermin didepannya dan selanjutnya individu menilai bagaimana dirinya dan penilaian ini akan mempengaruhi perilaku individu yang bersangkutan.

Konsep diri memegang peranan penting dalam susunan pola kepribadian. Hal ini dikemukakan oleh Hurlock (1999) yang menyatakan bahwa konsep diri merupakan salah satu komponen utama dalam kepribadian individu. Hurlock (1993) mendefinisikan konsep diri sebagai gambaran yang dimiliki seseorang mengenai dirinya sendiri baik berupa karakteristik fisik, psikologis, sosial dan emosional, aspirasi dan prestasi sebagai hasil observasi terhadap dirinya di masa lalu dan pada saat ini. Brooks (dalam Rahmat, 2000) menjelaskan konsep diri

sebagai pandangan dan perasaan mengenai diri sendiri. Persepsi mengenai diri sendiri dapat bersifat psikis, sosial, dan fisik. Konsep diri dapat berkembang menjadi konsep diri positif atau negatif.

Burns (1993), mengatakan bahwa konsep diri adalah total keseluruhan dari persepsi seseorang tentang dirinya dan didasarkan pada kepercayaan, evaluasi dan kecenderungan bertingkah laku. Konsep diri menurut Calhoun dan Accocella (1990) adalah pandangan mengenai diri sendiri. Pandangan mengenai diri sendiri tersebut merupakan suatu proses mental yang memiliki tiga dimensi, yaitu pengetahuan, pengharapan, dan penilaian mengenai diri sendiri. Pengetahuan individu mengenai diri dan gambarnya berarti bahwa dalam aspek kognitif individu yang bersangkutan terdapat informasi mengenai keadaan dirinya, seperti nama, usia, jenis kelamin, pekerjaan, suku bangsa. Dimensi yang kedua adalah harapan individu di masa yang akan datang. Dimensi ini juga disebut dengan diri ideal, yaitu kekuatan yang mendorong individu untuk menuju ke masa depan. Dimensi yang terakhir, penilaian terhadap diri sendiri, merupakan perbandingan antara pengharapan diri dengan standar diri yang akan menghasilkan harga diri.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa konsep diri adalah pandangan individu mengenai dirinya yang meliputi gambaran mengenai diri dan kepribadian yang diinginkan, yang diperoleh dari pengalaman dan interaksi dengan orang lain. Hurlock (1999), mengemukakan bahwa konsep diri memiliki tiga aspek, yaitu:

1. Fisik. Aspek ini meliputi sejumlah konsep yang dimiliki individu mengenai penampilan, kesesuaian dengan jenis kelamin, arti penting tubuh, dan perasaan gengsi di hadapan orang lain yang disebabkan oleh keadaan fisiknya. Hal penting yang berkaitan dengan keadaan fisik adalah daya tarik dan penampilan tubuh dihadapan orang lain. Individu dengan penampilan yang menarik cenderung mendapatkan sikap sosial yang menyenangkan dan penerimaan sosial dari lingkungan sekitar yang akan menimbulkan konsep yang positif bagi individu.

2. Psikologis. Aspek ini meliputi penilaian individu terhadap keadaan psikis dirinya, seperti rasa percaya diri, kemampuan dan ketidakmampuannya. Penilaian individu terhadap keadaan psikis dirinya, seperti perasaan mengenai kemampuan atau ketidakmampuannya akan berpengaruh terhadap rasa percaya diri dan harga dirinya. Individu yang merasa mampu akan mengalami peningkatan rasa percaya diri dan harga diri, sedangkan individu dengan perasaan tidak mampu akan merasa rendah diri sehingga cenderung terjadi penurunan harga diri.
3. Sikap (*Attitude*), yaitu perasaan remaja mengenai dirinya, sikapnya terhadap statusnya di masa kini (*present status*) dan prospek masa depannya (*future prospect*), perasaan berharga, dan sikapnya terhadap harga diri, penyesalan, perasaan bangga, dan malu.

Selain Hurlock, aspek tentang konsep diri juga dikemukakan oleh Staines (dalam Burns, 1993) yang menjelaskan ada tiga aspek dalam konsep diri, yaitu:

1. Konsep diri dasar. Aspek ini merupakan pandangan individu terhadap status, peranan, dan kemampuan dirinya.
2. Konsep diri sosial. Aspek ini merupakan diri sebagaimana yang diyakini individu dan orang lain yang melihat dan mengevaluasi.
3. Konsep diri ideal. Aspek ini merupakan gambaran mengenai pribadi yang diharapkan oleh individu, sebagian berupa keinginan dan sebagian berupa keharusan-keharusan.

Menurut Fitts (dalam Marcelline, 1997), konsep diri terdiri dari empat aspek yang akan menjelaskan mengenai diri secara utuh, yaitu:

1. Aspek Kritik Diri

Aspek ini menunjukkan bagaimana seseorang menggambarkan dirinya serta pribadinya, apakah bersifat defensif/menutupi atau bersikap terbuka terhadap kekurangan dan kelemahan dirinya. Aspek ini juga menggambarkan bagaimana seseorang bersikap untuk menerima umpan balik atau kritik dari orang lain.

Apakah mau menerima dan mengevaluasi lebih lanjut atau langsung menutupi diri dan menolak dengan tegas. Konsep diri mungkin saja terbentuk karena penilaian diri yang tidak tepat, yang bersumber dari sikap defensif individu, misalnya kurang terbuka menggambarkan siapa dirinya sesungguhnya, kurang adanya kesesuaian untuk mengakui kelemahan dan kekurangan pribadi.

2. Aspek Harga Diri

Aspek ini sesungguhnya merupakan inti dari konsep diri. Aspek ini sebagai komponen yang dominan dalam konsep diri seseorang. Pada waktu seseorang mengamati dirinya, ia pun mengadakan penilaian seperti suka atau tidak suka, puas, puas sekali, dan sebagainya. Harga diri erat hubungannya dengan perasaan berhasil dan pemahaman tentang potensi diri. Harga diri berkembang dari sejumlah perasaan atau penilaian tentang diri sendiri dan keyakinan diri.

3. Aspek Integrasi Diri

Aspek ini menunjuk pada derajat integrasi antara bagian-bagian diri, yaitu kemampuan seseorang menyatukan seluruh aspek konsep diri menjadi satu keseluruhan yang utuh. Sejauhmana komponen-komponen tersebut dapat disatukan, menunjukkan pada sejauhmana kesesuaian (konsistensi) antara patokan perilaku dan perilaku yang ditampilkan individu pada kenyataannya. Konsistensi tersebut menunjukkan adanya integrasi yang cukup baik, dimana semakin berintegrasi bagian-bagian diri seseorang, akan semakin baik ia dapat menjalankan fungsinya.

4. Aspek Keyakinan Diri

Aspek ini berisi tentang keyakinan individu terhadap nilai-nilai, tingkah laku dan kemampuan yang dimilikinya. Aspek ini menunjukkan seseorang untuk yakin/tidak dalam menilai dirinya. Keyakinan diri seseorang berasal dari tingkat kepuasan terhadap dirinya sendiri. Semakin besar aspek keyakinan diri seseorang, ia semakin percaya pada kemampuan dirinya. Ia semakin yakin dalam menilai dirinya termasuk kemampuan-kemampuan yang dimilikinya.

Keempat aspek konsep diri yang dimiliki individu akan mengevaluasi/menilai dan menggambarkan bagian-bagian diri yang digolongkan menjadi dua dimensi, yaitu internal dan eksternal. Masing-masing dimensi ini memiliki komponen yang spesifik, yang merupakan rincian dari bagian-bagian diri. Adapun kedua dimensi tersebut adalah:

1. Dimensi Internal

Dimensi internal terdiri dari tiga komponen pokok, yaitu komponen identitas diri, komponen perilaku dan komponen penilaian.

a. Komponen Identitas Diri (*Identity Self*)

Komponen ini merupakan konsep paling dasar dari konsep diri yang merupakan jawaban-jawaban atas pertanyaan dasar “siapakah saya?”. Dalam komponen ini terkumpul segala macam label, simbol dan julukan yang berkenaan dengan karakteristik seseorang. Identitas berkembang sejalan dengan meluasnya kegiatan sosial seseorang. Identitas bersumber pada perilaku karena merupakan hasil penilaian terhadap dirinya, yang selanjutnya hasil penilaian akan mewarnai perilaku yang ditampilkan. Misalnya, “tubuh saya sehat”.

b. Komponen Perilaku (*Behavioral Self*)

Komponen ini timbul berdasarkan umpan balik, baik yang bersifat internal maupun eksternal, terhadap tingkah laku yang ditampilkan. Umpan balik atau respon yang diterima oleh individu atas tingkah lakunya, akan mempengaruhi kelanjutan dari tingkah laku tersebut, apakah tingkah laku tersebut akan bertahan atau hilang. Bila umpan balik bersifat positif, maka tingkah laku akan dipertahankan dan sebaliknya, bila umpan balik bersifat negatif maka tingkah laku akan dihilangkan. Tingkah laku yang dipertahankan, akan mempengaruhi pembentukan konsep diri. Misalnya, “saya merawat tubuh saya sebaik mungkin”.

c. **Komponen Penilaian (*Judging Self*)**

Komponen ini berfungsi utama sebagai penilai, selain sebagai pengamat, pengatur standar, pembanding serta penengah antara komponen identitas dan komponen perilaku. Komponen ini juga akan mengevaluasi persepsi individu terhadap perilaku dan identitas yang dimilikinya. Tentu saja setiap orang berbeda-beda untuk menyikapinya. Komponen ini pula yang akan memberi pengaruh paling besar terhadap aspek harga diri. Misalnya, “saya suka wajah saya sebagaimana adanya”.

2. Dimensi Eksternal

Dimensi Eksternal terdiri dari lima komponen, yaitu komponen fisik, komponen moral etis, komponen diri personal, komponen diri keluarga, komponen diri sosial.

a. **Komponen Fisik (*Physical Self*)**

Komponen ini mencakup bagaimana individu mempersepsikan keberadaan dirinya baik secara fisik, kesehatan maupun seksualitas, misalnya bentuk dan proporsi tubuh. Contoh, “saya rapih sepanjang waktu”.

b. **Komponen Moral Etis (*Moral-Ethical Self*)**

Komponen ini merupakan komponen yang menunjukkan persepsi individu mengenai kerangka acuan moral etika, nilai-nilai moral, hubungan dengan Tuhan, perasaan-perasaan sebagai orang baik/buruk dan rasa puas terhadap kehidupan. Misalnya, “saya orang yang berpegang teguh pada prinsip-prinsip agama”.

c. **Komponen Diri Pribadi (*Personal Self*)**

Perasaan individu terhadap nilai pribadi, perasaan yang kuat sebagai pribadi dan penilaian individu terhadap kepribadiannya sendiri terlepas dari penilaian fisik atau hubungannya dengan orang lain. Misalnya, “saya orang yang selalu gembira”.

d. Komponen Diri Keluarga (*Family Self*)

Perasaan individu berkaitan dengan anggota keluarga, teman sepermainannya serta sejauhmana dirinya merasa kuat sebagai anggota keluarga dan teman terdekatnya tersebut. Misalnya, “jika saya menghadapi masalah, keluarga saya siap membantu”.

e. Komponen Diri Sosial (*Social Self*)

Komponen ini berisi perasaan dan penilaian diri sendiri dalam interaksinya dengan orang lain dalam lingkungan yang lebih luas. Misalnya, “saya suka berteman dengan banyak orang”.

Berdasarkan uraian tersebut dapat dinyatakan suatu kesimpulan bahwa terdapat dua aspek konsep diri, yaitu fisik dan psikologis. Aspek fisik tersebut berhubungan dengan keadaan tubuh dan penampilan individu, sedangkan aspek psikologis berhubungan dengan harga diri, rasa percaya diri, dan kemampuan atau ketidakmampuan.

Konsep diri memiliki peranan penting untuk menentukan perilaku. Perilaku yang ditampilkan sesuai dengan bagaimana seseorang memandang dirinya. Menurut Pudjijogjanti (1985), peran penting konsep diri untuk menentukan perilaku adalah:

1. Mempertahankan keselarasan batin

Individu selalu berusaha mempertahankan keselarasan batinnya. Apabila memiliki pikiran, perasaan, atau persepsi yang saling bertentangan, maka akan terjadi situasi psikologis yang tidak menyenangkan. Untuk menghilangkan ketidakselarasan dan situasi psikologis yang tidak menyenangkan tersebut, individu akan mengubah perilakunya.

2. Mempengaruhi individu dalam menafsirkan pengalaman

Sikap dan pandangan individu terhadap dirinya sangat mempengaruhi individu untuk menafsirkan pengalamannya. Setiap individu memiliki sikap dan pandangan yang berbeda terhadap diri mereka. Oleh karena itu, sebuah kejadian yang sama dapat ditafsirkan secara berbeda oleh individu yang berbeda.

3. Menentukan pengharapan individu

Konsep diri merupakan seperangkat harapan serta penilaian perilaku yang merujuk kepada harapan-harapan tertentu. Untuk melaksanakan sesuatu, individu akan membuat patokan-patokan yang disesuaikan dengan keyakinannya akan kemampuan dirinya. Patokan tersebut mencerminkan harapan terhadap apa yang akan terjadi pada sesuatu yang sedang dilakukannya.

Konsep diri merupakan komponen inti kepribadian yang berkembang selama rentang kehidupan manusia sesuai dengan pengalamannya masing-masing. Mussen, dkk (1994) menjelaskan tahap-tahap perkembangan konsep diri pada individu, yaitu:

1. Pada usia 18 bulan, anak mengenali wajah mereka sendiri dan menunjuk pada gambar diri mereka ketika namanya disebutkan. Pada masa kanak-kanak, anak mengembangkan pemahaman mengenai dirinya sendiri dan tempatnya di masyarakat. Sampai usia tujuh tahun anak mendefinisikan diri dalam pengertian fisik. Mereka menyebut ciri-ciri diri mereka yang konkrit dan dapat dilihat, seperti warna rambut, tinggi badan atau aktivitas lainnya. Pada pertengahan masa kanak-kanak pemahaman diri secara bertahap berubah menjadi fakta yang lebih abstrak dan psikologis. Anak membedakan pikiran dan tubuh, diri subyektif dan kejadian eksternal, serta karakteristik mental dan motivasional. Anak juga mulai berpikir mengenai diri mereka sendiri, menyadari bahwa mereka dapat memantau pikirannya sendiri dan merasa bahwa dirinya berbeda dengan orang lain.
2. Pada masa remaja sistem diri bersifat lebih abstrak, kompleks, dan koheren. Remaja lebih menekankan karakteristik psikologis internal, stabil, dan terintegrasi. Remaja juga menunjukkan pengertian kontinuitas yang riil, memadukan gagasan mereka mengenai diri saat ini dan yang akan datang pada pemahaman dirinya.

Berdasarkan uraian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa tugas-tugas perkembangan pada remaja akan mempengaruhi perkembangan konsep dirinya. Pencarian identitas merupakan konflik utama yang dialami pada masa remaja. Konsep diri pada remaja cenderung menetap dan stabil, dengan peninjauan kembali yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Peninjauan kembali penting bagi remaja untuk mematangkan kepribadiannya, yang juga berarti memantapkan konsep dirinya karena konsep diri adalah inti pola kepribadian.

2.1.2 Kecerdasan Adversitas

Dalam konsep kecerdasan adversitas, hidup diumpamakan sebagai suatu pendakian. Kesuksesan adalah sejauh mana individu terus maju dan menanjak, terus berkembang sepanjang hidupnya meskipun berbagai kesulitan dan hambatan menjadi penghalang. Peran kecerdasan adversitas sangat penting untuk mencapai tujuan hidup atau mempertahankan visi seseorang. Kecerdasan adversitas digunakan untuk membantu individu memperkuat kemampuan dan ketekunannya untuk menghadapi tantangan hidup sehari-hari, sambil berpegang pada prinsip dan impian yang menjadi tujuan.

Konsep tentang kecerdasan adversitas dibangun berdasarkan hasil studi empirik yang dilakukan oleh banyak ilmuwan serta beberapa kajian di seluruh dunia, dengan memanfaatkan tiga disiplin ilmu pengetahuan, yaitu psikologi kognitif, psikoneuroimunologi, dan neurofisiologi. Kecerdasan adversitas memasukkan dua komponen penting dari setiap konsep praktis, yaitu teori ilmiah dan aplikasinya pada dunia nyata. Konsep kecerdasan adversitas pertama kali digagas oleh Paul G. Stoltz.

Sureka (2001) menyatakan bahwa Adversitas (*Adversity*) adalah kemampuan berpikir, mengelola dan mengarahkan tindakan yang membentuk suatu pola-pola tanggapan kognitif dan perilaku atas stimulus peristiwa-peristiwa dalam kehidupan yang merupakan tantangan atau kesulitan.

Stoltz (2000) memperkenalkan bentuk kecerdasan yang disebut *adversity quotient* (AQ). Menurutnya, kecerdasan adversitas atau *adversity quotient* (AQ) adalah kecerdasan menghadapi kesulitan atau hambatan dan kemampuan bertahan di berbagai kesulitan hidup dan tantangan yang dialami. AQ adalah bentuk kecerdasan selain IQ, SQ, dan EQ yang ditujukan untuk mengatasi kesulitan. Kecerdasan adversitas dapat digunakan untuk menilai sejauh mana seseorang ketika menghadapi masalah rumit. Dengan kata lain, kecerdasan adversitas dapat digunakan sebagai indikator bagaimana seseorang dapat keluar dari kondisi yang penuh tantangan. Ada tiga kemungkinan yang terjadi yaitu: ada seseorang yang menjadi kampiun, mundur di tengah jalan, dan ada yang tidak mau menerima tantangan untuk menghadapi masalah rumit (tantangan) tersebut. Kecerdasan adversitas dapat dianalisis melalui seberapa jauh seseorang mampu mengubah tantangan menjadi peluang.

Kecerdasan adversitas dapat dipandang sebagai ilmu yang menganalisis kegigihan manusia untuk menghadapi setiap tantangan sehari-harinya. Kebanyakan manusia tidak hanya belajar dari tantangan tetapi mereka bahkan meresponnya untuk memperoleh sesuatu yang lebih baik. Dalam dunia kerja, karyawan yang memiliki kecerdasan adversitas semakin tinggi dicirikan oleh semakin meningkatnya kapasitas, produktivitas, dan inovasinya dengan moral yang lebih tinggi. Di dunia akademis, kecerdasan adversitas sebagai ilmu pengetahuan, maka kecerdasan adversitas dapat ditelaah dari tiga sisi yaitu: dari teori, keterampilan, dan metode. Berikut detailnya.

1. Secara teori, kecerdasan adversitas menjelaskan mengapa beberapa orang lebih ulet daripada yang lain. Dengan kata lain apa, mengapa dan bagaimana mereka berkembang dengan baik walaupun dalam keadaan yang serba sulit.
2. Dalam konteks pengukuran, kecerdasan adversitas dapat digunakan untuk menentukan atau menyeleksi para pelamar dan juga untuk mengembangkan daya kegigihan karyawan.

3. Sebagai metode, kecerdasan adversitas dapat dikembangkan untuk meningkatkan kinerja, kesehatan, inovasi, akuntabilitas, fokus, dan keefektifitasan karyawan.

Menurut Marksman (2005) memberikan pengertian tentang kecerdasan mengatasi kesulitan sebagai berikut:

Adversity intelligence (AI) is the science of human resilience, people who succesfully apply AI perform optimally in the face of adversity the challenges, big and small, that confront us each day. In fact, they not only learn from these challenges, but they also respond to them better and faster.

Pernyataan tersebut diartikan sebagai pengetahuan tentang ketahanan individu, individu yang secara maksimal menggunakan kecerdasan ini akan menghasilkan kesuksesan dalam menghadapi tantangan, baik itu besar ataupun kecil dalam kehidupan sehari-hari. Kenyataan mereka tidak hanya belajar dari tantangan, tetapi mereka juga meresponnya secara lebih baik dan lebih cepat. Lebih luas, Stoltz (2000) mendefinisikan kecerdasan adversitas sebagai:

1. Suatu konsep kerangka kerja guna memahami dan meningkatkan semua segi dari kesuksesan
2. Suatu pengukuran tentang bagaimana seseorang dapat merespon kesulitan.
3. Alat yang didasarkan pada pengetahuan sains untuk meningkatkan kemampuan seseorang dalam merespon kesulitan.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa kecerdasan adversitas adalah kemampuan seseorang untuk menghadapi berbagai kesulitan di berbagai aspek kehidupannya. Melalui kecerdasan adversitas dapat diketahui seberapa jauh individu tersebut mampu bertahan untuk menghadapi kesulitan yang dialami, sekaligus kemampuannya untuk mengatasi kesulitan tersebut. Kecerdasan adversitas juga dapat meramalkan siapa yang akan tampil sebagai pemenang dan siapa yang akan putus asa dalam ketidakberdayaan sebagai pecundang. Selain itu, kecerdasan adversitas dapat pula meramalkan siapa yang akan menyerah dan siapa yang akan bertahan saat menghadapi suatu kesulitan.

Menurut Stoltz (2000), konsep kecerdasan adversitas menawarkan beberapa manfaat yang dapat diperoleh, diantaranya adalah:

1. Kecerdasan adversitas merupakan indikasi atau petunjuk tentang seberapa tabah seseorang untuk menghadapi sebuah kemalangan
2. Kecerdasan adversitas memperkirakan tentang seberapa besar kapabilitas seseorang untuk menghadapi setiap kesulitan hidup dan ketidakmampuannya untuk menghadapi kesulitan
3. Kecerdasan adversitas memperkirakan siapa yang dapat melampaui harapan, kinerja, serta potensinya, dan siapa yang tidak dapat melampauinya sesuai dengan batasan-batasannya
4. Kecerdasan adversitas dapat memperkirakan siapa yang putus asa untuk menghadapi kesulitan dan siapa yang akan bertahan untuk menghadapi kesulitan.

Stoltz (2000) menambahkan bahwa individu yang memiliki kemampuan untuk bertahan dan terus berjuang dengan gigih ketika dihadapkan pada suatu masalah hidup, penuh motivasi, antusiasme, dorongan, ambisi, semangat, serta kegigihan yang tinggi, dipandang sebagai figur yang memiliki kecerdasan adversitas yang tinggi, sedangkan individu yang mudah menyerah, pasrah begitu saja pada takdir, pesimis dan memiliki kecenderungan untuk senantiasa bersikap negatif, dapat dikatakan sebagai individu yang memiliki tingkat kecerdasan adversitas yang rendah. Werner (dalam Stoltz, 2000), dengan didasarkan pada hasil penelitiannya, mengemukakan bahwa anak yang ulet adalah seorang perencana, orang yang mampu menyelesaikan masalahnya dan orang yang mampu memanfaatkan peluang. Orang yang mengubah kegagalannya menjadi batu loncatan mampu memandang kekeliruan atau pengalaman negatifnya sebagai bagian dari hidupnya, belajar darinya dan kemudian maju terus. Setiap kegagalan dipandanginya sebagai salah satu proses menuju keberhasilannya.

Menurut Stoltz (2000), kecerdasan adversitas terdiri dari empat dimensi yang dapat disebut dengan bentuk akronim "CO2RE". Dimensi-dimensi ini akan menentukan kecerdasan adversitas individu secara menyeluruh. Berikut penjelasannya.

1. *Control* (C)

Control yang disingkat dengan "C" berarti kendali: berapa banyak kendali yang dirasakan terhadap sebuah peristiwa yang menghadirkan kesulitan. Kendali yang sebenarnya dalam suatu situasi hampir tidak mungkin untuk diukur. Kendali berkorelasi langsung dengan pemberdayaan dan pengaruh, serta mempengaruhi semua dimensi CO2RE lainnya. Tanpa adanya kendali terhadap kesulitan, harapan dan tindakan akan hancur. Sebaliknya dengan adanya kendali terhadap kesulitan, maka hidup akan dapat diubah dan tujuan-tujuan yang ingin dicapai akan terwujud. Kendali diawali dengan pemahaman bahwa sesuatu apapun dapat dilakukan.

2. *Origin dan Ownership* (O2)

a. *Origin*

Origin atau asal usul: mempertanyakan apa yang menjadi asal usul dari sebuah kesulitan. Orang yang memiliki kecerdasan adversitas rendah cenderung akan memiliki rasa bersalah yang berlebihan atau tidak semestinya terhadap peristiwa-peristiwa buruk yang terjadi di kehidupannya. Dalam hal ini, sebagian orang menganggap dirinya adalah satu-satunya sumber atau asal usul (*origin*) terjadinya kesulitan tersebut. Bagian yang penting untuk menghadapi bayangan diri seseorang-klaim terhadap diri sebagai asal usul terjadinya sebuah kesulitan adalah dengan memaafkan dan tidak menghakimi. Karena sesungguhnya, dengan sumber daya yang terbatas, seseorang akan senantiasa melakukan apa yang diyakininya terbaik untuk mencapai suatu kebahagiaan. Pada dasarnya rasa bersalah memiliki dua fungsi, yaitu:

-
- 1) Rasa itu dapat membantu seseorang untuk belajar dan melakukan perbaikan agar nantinya keadaan menjadi lebih baik dari sebelumnya.
 - 2) Rasa bersalah yang mengarah pada suatu penyesalan. Penyesalan merupakan suatu motivator yang sangat kuat, hanya bila ia ditempatkan pada porsi atau takaran yang sewajarnya, tidak berlebihan.

b. *Ownership*

Ownership atau pengakuan: sejauh mana seseorang mau mengakui akibat-akibat dari suatu kesulitan atau kegagalan yang terjadi. Dimensi ini berkaitan erat dengan dimensi origin, yang menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat *ownership* seseorang, maka semakin besar derajat pengakuannya terhadap akibat-akibat dari suatu kesulitan atau permasalahan yang dihadapinya. Sebaliknya, orang yang memiliki tingkat *ownership* yang rendah cenderung akan melemparkan kesalahan pada orang lain yang ada di sekitarnya, dan merasa enggan untuk bertanggungjawab mengakui akibat-akibat yang timbul dari kesulitan dan kegagalannya sendiri.

3. *Reach* (R)

Reach atau jangkauan: sejauh mana kesulitan akan menjangkau wilayah-wilayah yang lain dalam kehidupan individu. Individu yang memiliki respon *reach* yang rendah untuk menghadapi segala sesuatu hanya akan membuat kesulitan bagi dirinya, dan pada gilirannya nanti akan mempengaruhi wilayah-wilayah yang lain dalam kehidupannya, sehingga akan menghambat kinerjanya serta menimbulkan penilaian diri yang negatif.

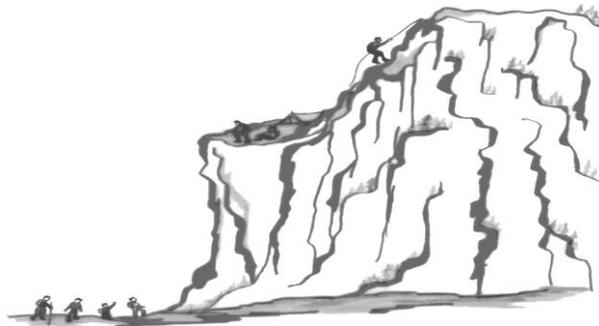
4. *Endurance* (E)

Endurance atau daya tahan: mempertanyakan tentang berapa lama kesulitan akan berlangsung dan berapa lama penyebab kesulitan itu akan berlangsung. Dimensi ini merupakan dimensi pemuncak dalam komposisi kecerdasan adversitas. Semakin rendah daya tahan seseorang, semakin besar kemungkinan

ia akan menganggap kesulitan akan berlangsung lama. Sebaliknya, semakin tinggi daya tahan seseorang, akan memperbesar kemungkinan seseorang menganggap kesulitan yang dihadapinya akan berlangsung dalam waktu singkat atau sementara.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk mengetahui kecerdasan untuk menghadapi rintangan tidak cukup hanya mengetahui apa yang diperlukan untuk meningkatkannya, tetapi yang perlu diperhatikan adalah dimensi-dimensinya agar dapat memahami kecerdasan untuk menghadapi kesulitan sepenuhnya.

Untuk memahami peran kecerdasan adversitas untuk menghadapi kesulitan, maka terdapat tiga kategori respons terhadap tantangan-tantangan hidup. Stoltz (2005) sebagai penemu kecerdasan adversitas berdasarkan penelitiannya menganalogikan 3 kategori yaitu *quitter*, *camper*, dan *climber* yang dapat dijelaskan melalui Gambar 2.1.



Gambar 2.1
Analogi Kategori Kecerdasan Adversitas
Sumber: Stoltz (2005)

Stoltz beranggapan bahwa IQ dan EQ tidaklah cukup untuk meramalkan kesuksesan seseorang. Penggunaan istilah tersebut memang berdasarkan pada sebuah kisah ketika para pendaki gunung yang hendak menaklukkan puncak Everest. Ia melihat ada pendaki yang menyerah sebelum pendakian usai, ada yang merasa cukup puas sampai pada ketinggian tertentu, dan ada pula yang benar-benar

berkeinginan menaklukkan puncak tersebut. Itulah kemudian Stoltz menganalogikan orang yang berhenti di tengah jalan sebelum usai sebagai *quitter*, kemudian mereka yang merasa puas berada pada posisi tertentu sebagai *camper*, sedangkan yang ingin terus meraih kesuksesan ia sebut *climber*.

1. **Quitters** (orang-orang yang berhenti berusaha): Dianalogikan sebagai karyawan yang sekedar bekerja dan hidup. Mereka tidak tahan pada serba yang berisi tantangan. Mudah putus asa dan menarik diri di tengah jalan. Individu yang memilih untuk keluar, menghindari kewajiban, mundur, dan berhenti.
2. **Campers** (orang yang berkemah): Individu yang memilih untuk mencoba suatu tantangan atau pengalaman baru, namun tidak sampai pada tujuan akhir dikarenakan merasa bosan / jenuh sehingga memutuskan untuk mengakhiri perjuangannya dan mencari tempat datar yang rata dan nyaman sebagai tempat bersembunyi dari situasi yang tidak bersahabat. Walaupun punya keberanian menghadapi tantangan namun dengan selalu mempertimbangkan resiko yang akan dihadapi. Golongan ini tidak ngotot untuk menyelesaikan pekerjaan karena berpendapat sesuatu yang secara terukur akan mengalami resiko.
3. **Climbers** (orang yang mendaki): Individu yang sangat gigih, ulet dan tabah serta terus bekerja keras agar mampu menyelesaikan pekerjaannya dengan baik. Untuk semua hal yang dikerjakan, mereka benar-benar memahami tujuannya dan dapat merasakan gairahnya. Para *climbers* menempuh kesulitan-kesulitan hidup dengan keberanian dan disiplin sejati.

Dalam konteks ini, para *climber* dianggap memiliki kecerdasan adversitas tinggi. Dengan kata lain, kecerdasan adversitas membedakan antara para *climber*, *camper*, dan *quitter*. Pencipta lampu pijar, Thomas Alfa Edison menjadi salah satu contoh ekstrim seorang *climber* (pendaki) yang dianggap memiliki kecerdasan mengatasi kesulitan (*adversity quotient*, AQ) tinggi. Terminologi kecerdasan adversitas (*adversity quotient*, AQ) memang tidak sepopuler kecerdasan emosi

(*emotional quotient*) milik Daniel Goleman, kecerdasan finansial (*financial quotient*) milik Robert T. Kiyosaki, atau kecerdasan eksekusi (*execution quotient*) karya Stephen R. Covey. Kecerdasan adversitas ternyata bukan sekadar anugerah yang bersifat *given* (pemberian). Kecerdasan adversitas ternyata dapat dipelajari. Dengan latihan-latihan tertentu, setiap orang dapat diberi pelatihan untuk meningkatkan tingkat kecerdasan adversitasnya.

Menurut Maxwell (dalam Kusuma, 2004), para *climber* setidaknya memiliki tujuh kapasitas yang dibutuhkan untuk mengubah kegagalan menjadi batu loncatan, yaitu:

1. Para peraih prestasi pantang menyerah dan tidak pernah jemu untuk terus mencoba karena tidak mendasarkan harga dirinya pada prestasi
2. Para peraih prestasi memandang kegagalan sebagai sesuatu yang nisbi sifatnya
3. Para peraih prestasi memandang kegagalan-kegagalan sebagai insiden-insiden tersendiri
4. Para peraih prestasi memiliki ekspektasi yang realistis
5. Para peraih prestasi memfokuskan perhatian pada kekuatan-kekuatannya
6. Para peraih prestasi menggunakan multi pendekatan dalam meraih prestasi
7. Para peraih prestasi mudah bangkit kembali.

Stoltz (2005) mengajukan beberapa faktor yang diperlukan untuk mengubah kegagalan menjadi suatu peluang yaitu daya saing, produktivitas, kreativitas, motivasi, mengambil risiko, ketekunan, belajar, merangkul perubahan, dan keuletan. Ditambahkan juga bahwa untuk menghadapi setiap kesulitan, kesedihan serta kegagalan hidup maka yang diperlukan adalah sikap tahan banting dan keuletan. Kesulitan hidup jika dihadapi, disadari, akan menjadi sesuatu yang biasa saja. Karena sejatinya kesulitan merupakan sebuah perubahan, perubahan dari sesuatu yang menyenangkan, membahagiakan, menjadi sesuatu yang tidak menyenangkan, itu pulalah yang dinamakan sebagai penderitaan. Padahal jika dilihat, sebenarnya hal tersebut hanyalah sebuah proses perubahan semata.

Mortel (dalam Kusuma, 2004) mengemukakan bahwa kegagalan adalah suatu proses yang perlu dihargai. Mortel juga berpendapat bahwa kegagalan hanyalah suatu pengalaman yang akan menghantar seseorang untuk mencoba berusaha lagi dengan pendekatan yang berbeda. Untuk menciptakan perubahan dalam hidup seseorang harus bertekad untuk terus mendaki melawan rintangan. Untuk itu individu harus mampu mengembangkan kecerdasan adversitas yang tinggi dan mengenali tiga tahap adversitas yang disusun dengan model piramid mulai dari dasar sebagai berikut:

1. *Societal Adversity*: Ketidakjelasan tentang masa depan, kecemasan tentang keamanan ekonomi, meningkatnya kriminalitas, kerusakan lingkungan, bencana alam, serta krisis moral.
2. *Workplace Adversity*: Peningkatan ketajaman terhadap pekerjaan, pengangguran dan ketidakjelasan mengenai apa yang akan dihadapi.
3. *Individual Adversity*: Individu dapat memulai perubahan dan pengendalian.

2.1.3 Motivasi Berprestasi

Proses tingkah laku atau perbuatan setiap manusia dapat terjadi karena didorong oleh faktor-faktor tertentu. Faktor pendorong ini disebut motif (Ninawati, 2002). Menurut Martin Handoko (2000), motif adalah suatu alasan atau dorongan yang menyebabkan individu berbuat sesuatu atau melakukan tindakan tertentu. Motif-motif tersebut pada saat tertentu akan menjadi aktif bila kebutuhan untuk mencapai tujuan sangat dirasakan. Morgan, dkk (1986) menerangkan motivasi adalah sebagai suatu dorongan yang mendorong individu untuk menampilkan tingkah laku secara persisten yang diarahkan untuk mencapai tujuan.

Konsep motivasi berprestasi awalnya dikemukakan oleh Henry Murray pada tahun 1938 dalam bukunya *Explorations in personality*. Pada saat ini, konsep kebutuhan Murray banyak digunakan untuk menjelaskan motivasi dan arah dari

perilaku. Murray mengkategorikan kebutuhan menjadi dua kategori, yaitu kebutuhan primer (*primer needs*) dan kebutuhan sekunder (*secondary needs*). Berikut penjelasannya.

1. Kebutuhan primer adalah kebutuhan-kebutuhan yang ditimbulkan dari keadaan internal tubuh atau kebutuhan yang diperlukan untuk tetap bertahan hidup. Kebutuhan primer ini adalah kebutuhan yang bersifat tidak dipelajari.
2. Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan yang timbul dan berkembang setelah kebutuhan primer terpenuhi.

Murray (dalam Irwanto, 1996) membagi kebutuhan sekunder menjadi 17 kategori, diantaranya adalah kebutuhan untuk berprestasi (*need of achievement*) dan kebutuhan berafiliasi/berteman (*need of affiliation*). Konsep-konsep ini dipakai untuk menggambarkan kepribadian seseorang untuk suatu diagnosa yang sifatnya klinis.

McClelland dan Geen (dalam Feldman, 1992) menyebutkan bahwa pada diri manusia selain ada dorongan yang bersifat biologis, terdapat juga dorongan lain yang sangat kuat dan tidak memiliki dasar biologis yaitu kebutuhan untuk mendapatkan prestasi. Kebutuhan untuk mendapatkan prestasi merupakan salah satu motif yang bersifat sosial karena motif ini dipelajari dalam lingkungan dan melibatkan orang lain serta motif ini merupakan suatu komponen penting dalam kepribadian yang membuat manusia berbeda satu sama lain (Morgan, dkk, 1986). McClelland (dalam Robbins, 2001) mengartikan motivasi berprestasi sebagai dorongan untuk mengungguli, berprestasi sehubungan dengan seperangkat standar dan berusaha untuk mendapatkan keberhasilan. Jadi, dapat dikatakan bahwa seseorang yang memiliki motivasi berprestasi adalah seseorang yang berorientasi pada tugas, menyukai pekerjaan yang bersifat menantang dimana penampilan seseorang pada tugas tersebut dapat dievaluasi dengan berbagai cara, misalnya: membandingkan penampilannya dengan penampilan orang lain atau dengan standar tertentu (McClelland dalam Morgan, dkk, 1986).

Menurut Klose (2008), motivasi berprestasi terdiri dari komponen-komponen: *social comparison*, *ability and effort*, *reward salience*, dan *task preference*. Dengan perbandingan sosial (*social comparison*), orientasi motivasi yang positif akan diwakili oleh keyakinan bahwa perkembangan pribadi dan penguasaan terhadap suatu tugas atau pekerjaan lebih penting daripada membandingkan kinerja seseorang kepada orang lain. Kemampuan dan usaha (*ability and effort*) berhubungan erat. Prestasi dapat dicapai jika ada usaha untuk mencapainya dan usaha tersebut harus didukung oleh adanya kemampuan. Arti penting suatu hadiah (*reward salience*) adalah orientasi prestasi yang mencerminkan keyakinan seorang pekerja tentang penghargaan dari atasannya.

Pada tahun 1940-an, John Atkinson dan McClelland mempelajari motivasi untuk keperluan yang lebih luas. Mereka yakin bahwa pengetahuan akan faktor-faktor yang mendasari manusia mempunyai dampak yang sangat luas. Hasil-hasil penelitian mereka menghasilkan teori motivasi berprestasi yang dampaknya cukup luas dan mendalam di bidang ekonomi. McClelland membedakan tiga kebutuhan utama yang mempengaruhi perilaku manusia, yaitu: kebutuhan berprestasi atau *n-ach* (*need of achievement*), kebutuhan untuk berkuasa atau *n-power* (*need of power*) dan kebutuhan untuk berafiliasi atau *n-affiliation* (*need of affiliation*).

Kebutuhan berprestasi atau *n-ach* tercermin dari perilaku individu yang selalu mengarah pada suatu standar keunggulan (*standard of excellence*). Orang seperti ini menyukai tugas-tugas yang menantang, tanggung jawab secara pribadi, dan terbuka untuk memperbaiki prestasi inovatif-kreatifnya. *N-ach*, seperti juga kebutuhan-kebutuhan lain dalam teori McClelland, merupakan hasil dari suatu proses belajar. Di penelitiannya antara lain ia merumuskan hubungan antara *n-ach* dengan pola asuhan dalam budaya tertentu. Karena *n-ach* adalah hasil dari proses belajar, maka *n-ach* dapat ditingkatkan melalui latihan. Berbagai laporan menunjukkan bahwa paket latihan yang dirancang McClelland dan kawan-kawan, yaitu: *Achievement Motivation Training* (AMT), memberikan hasil yang

menggembirakan di berbagai negara berkembang seperti Indonesia. Kedua kebutuhan lain, yaitu *n-power* dan *n-aff* kurang banyak diteliti dibanding *n-ach*. *N-power* terlihat dari perilaku individu yang selalu berusaha menanamkan pengaruh terhadap orang lain demi reputasinya sendiri. *N-aff* terlihat pada perilaku individu yang menyukai berkumpul bersama-sama orang lain, membina hubungan baik, dan menjalin hubungan-hubungan baru.

Motivasi pada diri seseorang dapat berubah bila motif yang mendorongnya untuk melaksanakan aktivitas juga berubah. Karena motivasi bukan sesuatu yang bebas dari pengaruh-pengaruh, misalnya lingkungan, kemampuan fisik, pengalaman masa lampau, taraf intelegensi, minat dan cita-cita hidup. Mengenai motivasi berprestasi yang pertama kalinya disiapkan diperkenalkan oleh McClelland (dalam Robbins, 2001) dinyatakan sebagai berikut: *Achievement motivation is indicated by some on waiting to perform better or carrying about performing better*. Motivasi berprestasi merupakan suatu motivasi yang sering ditandai oleh karakteristik *High Achiever*. Motivasi berprestasi adalah kebutuhan untuk berhasil untuk melakukan lebih baik dari yang lainnya dan untuk menguasai tugas menantang. Sebagai kekuatan hasrat individual untuk melampaui, untuk berhasil pada tugas-tugas sulit dan melakukannya lebih baik daripada orang lain sehingga akan dicapai efektivitas kerja yang optimal.

Davis dan Newstrone (1985) mengatakan bahwa motivasi berprestasi (*achievement motivation*) adalah dorongan dalam diri orang-orang untuk mengatasi segala tantangan dan hambatan untuk mencapai tujuan. Orang yang memiliki dorongan ini ingin berkembang dan tumbuh serta ingin maju menelusuri tangga keberhasilan. Motivasi berprestasi diposisikan sebagai suatu harapan untuk memperoleh kepuasan untuk menguasai tantangan dan *performance* yang sulit. Winkel (1983) mengatakan bahwa motivasi berprestasi (*achievement motivation*) adalah salah satu motivasi intrinsik yaitu daya penggerak dalam diri seseorang untuk mencapai prestasi setinggi mungkin. Kalau taraf yang ditentukan itu tercapai,

seseorang merasa puas dan memberikan pujian bagi dirinya sendiri, kalau tidak maka ia akan merasa kecewa.

Berdasarkan berbagai definisi motivasi berprestasi dari para tokoh tersebut, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pengertian motivasi berprestasi adalah dorongan yang terdapat pada seseorang untuk mengungguli, mendapatkan prestasi yang dihubungkan dengan seperangkat standar dan berusaha untuk mendapatkan kesuksesan terhadap kegiatan yang dilakukannya. Individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi ditandai dengan memiliki pandangan positif tentang tugas yang dihadapi dan keyakinan bahwa dirinya mampu melakukan suatu tugas atau pekerjaan tertentu, memiliki dorongan yang kuat untuk berhasil mengerjakan tugas yang menjadi tanggungjawabnya, dan berusaha mencari jalan yang efektif untuk berhasil menyelesaikan tugasnya. Dalam praktik sehari-hari, motivasi berprestasi terkadang dinamakan mengejar keunggulan.

Banyak hal yang dapat memicu peningkatan atau penurunan motivasi berprestasi seseorang. McClelland (dalam Bernstein, dkk, 1988) mengatakan bahwa cara-cara orang tua dalam mendidik anak sangat berpengaruh terhadap motivasi berprestasi yang dimiliki oleh anak. Orang tua yang memiliki anak yang motivasi berprestasinya tinggi adalah orang tua yang memberikan dorongan kepada anak untuk berusaha pada tugas-tugas yang sulit, selalu memberikan pujian atau hadiah ketika anak telah menyelesaikan tugasnya, mendorong anak untuk menemukan cara terbaik untuk mendapatkan kesuksesan dan melarang anak untuk selalu mengeluh tentang kegagalan serta menyarankan anaknya untuk menyelesaikan sesuatu yang lebih menantang dari sebelumnya.

Menurut Fernald dan Fernald (1999), terdapat empat faktor yang dapat mempengaruhi motivasi berprestasi bagi seseorang yaitu:

1. Pengaruh keluarga dan kebudayaan (*Family and cultural influences*)

Besarnya kebebasan yang diberikan orang tua kepada anaknya, jenis pekerjaan orang tua dan jumlah serta urutan anak dalam suatu keluarga memiliki

pengaruh yang sangat besar dalam perkembangan motivasi berprestasi. Produk-produk kebudayaan pada suatu negara seperti cerita rakyat sering mengandung tema-tema prestasi yang dapat meningkatkan semangat warga negaranya.

2. Peranan dari konsep diri (*Role of self concept*)

Konsep diri merupakan bagaimana seseorang berpikir mengenai dirinya sendiri. Apabila individu percaya bahwa dirinya mampu untuk melakukan sesuatu, maka individu akan termotivasi untuk melakukan hal tersebut sehingga berpengaruh dalam bertingkah laku.

3. Pengaruh dari peran jenis kelamin (*Influence of sex roles*)

Prestasi yang tinggi biasanya diidentikkan dengan maskulinitas, sehingga banyak para wanita belajar tidak maksimal khususnya jika wanita tersebut berada di antara para pria (Stein & Beiley dalam Fernald & Fernald, 1999). Kemudian Horner (dalam Santrock, 1998) juga menyatakan bahwa pada wanita terdapat kecenderungan takut akan kesuksesan (*fear of success*) yang artinya wanita terdapat kekhawatiran bahwa dirinya akan ditolak oleh masyarakat apabila dirinya memperoleh kesuksesan, namun sampai saat ini konsep *fear of success* masih diperdebatkan.

Spinthal, Spinthal, dan Oja (1994) mengatakan bahwa perbedaan jenis kelamin pada pria dan wanita lebih disebabkan karena faktor budaya, bukan genetik. Dweck dan Nichollas (dalam Bernstein, dkk, 1988) mengatakan bahwa motivasi berprestasi pada wanita lebih berubah-ubah dibandingkan dengan pria. Hal ini dapat dilihat bahwa pada wanita yang memiliki motivasi berprestasi yang tinggi tidak selalu menetapkan tujuan yang menantang ketika dirinya diberikan pilihan dan juga para wanita tidak selalu bertahan ketika menghadapi kegagalan.

4. Pengakuan dan Prestasi (*Recognition and Achievement*)

Individu akan termotivasi untuk bekerja keras jika dirinya merasa dipedulikan oleh orang lain.

Selain teori motivasi berprestasi, John Atkinson, rekan kerja McClelland juga mengembangkan teori “Motivasi Takut Berprestasi”. Menurut Atkinson, terdapat dua kelompok manusia yang perilakunya mengarah pada prestasi, yaitu:

2. Kelompok yang pertama adalah orang-orang yang lebih termotivasi untuk berprestasi daripada menghindari kegagalan. Orang-orang dalam kelompok ini mengalami rasa gembira bila meraih sukses.
3. Kelompok kedua adalah orang-orang yang lebih termotivasi oleh ketakutan terhadap gagal. Orang-orang pada kelompok ini merasa senang dapat menghindari kegagalan.

Kelompok pertama dan kedua mempunyai *performance* (prestasi) yang berbeda pada tugas-tugas yang mempunyai derajat kesulitan yang bervariasi. Atkinson mempostulasikan bahwa orang yang termotivasi untuk berhasil akan mempunyai prestasi terbaik pada tugas-tugas dengan taraf kesulitan sedang. Orang-orang termotivasi menghindari kegagalan akan menunjukkan prestasi terbaik pada tugas-tugas dengan taraf kesulitan amat tinggi atau taraf kesulitan amat rendah. Teori Atkinson ini telah diuji dengan berbagai penelitian, tetapi hasilnya masih membingungkan. Meskipun demikian, teori ini merangsang para ahli untuk memperbaiki alat ukur yang ada sampai saat ini, khususnya untuk motivasi berprestasi. McClelland (dalam Mangkunegara, 2001) mengemukakan enam karakteristik orang yang mempunyai motivasi berprestasi tinggi:

1. Memiliki tingkat tanggung jawab pribadi yang tinggi;
2. Berani mengambil dan memikul resiko;
3. Memiliki tujuan yang realistis;
4. Memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan berjuang untuk merealisasikan tujuan;
5. Memanfaatkan umpan balik yang kongkret di semua kegiatan yang dilakukan; dan
6. Mencari kesempatan untuk merealisasikan rencana yang telah diprogramkan.

Komponen-komponen motivasi berprestasi, berdasarkan *A Tripartite Model of Motivation for Achievement* yang dikembangkan oleh Tuckman (1999), terdiri dari tiga variabel generik, yaitu 1) *attitude* (sikap), 2) *drive* (dorongan), dan 3) *strategy* (strategi).

1. *Attitude*

Berdasarkan model *tripartite*, sikap yang dimaksud dalam hubungannya dengan motivasi berprestasi adalah *self-efficacy* (efikasi diri), atau bagaimana keyakinan seseorang akan kemampuannya sendiri. Ada bukti yang cukup untuk mendukung pendapat bahwa *self-efficacy* berkontribusi pada dicapainya prestasi akademik.

2. *Drive*

Keyakinan bahwa ada kemampuan untuk melakukan suatu hal saja masih belum cukup untuk dapat mencapai keberhasilan. Diperlukan energi agar keyakinan tersebut berkembang menjadi suatu tindakan. Dalam konteks inilah *drive* (dorongan) diperlukan. Tanpa dorongan yang kuat seseorang enggan untuk berbuat, takut menghadapi tantangan persaingan, dan mudah putus asa.

3. *Strategy*

Strategi dibutuhkan berkenaan dengan usaha melakukan tindakan yang efektif. Tanpa strategi tidak ada acuan untuk membantu memilih dan membimbing tindakan yang diperlukan. Dengan adanya strategi, selain percaya pada kemampuan sendiri dan memiliki keinginan untuk mencapai hasil tertentu, mampu melaksanakan strategi tertentu dapat mencapai kesuksesan di berbagai bidang, misalnya penulis, atlet, musisi, dan seterusnya.

2.1.4 Intensi Berwirausaha

Secara sederhana, intensi dapat diartikan sebagai tujuan atau maksud seseorang untuk berbuat sesuatu (Kartono dan Gulo, 1987). Intensi juga diartikan sebagai niat seseorang untuk melakukan perilaku didasari oleh sikap dan norma

subyektif terhadap perilaku tersebut. Intensi adalah niat atau keinginan seseorang untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai tujuan tertentu yang didasarkan pada sikap dan keyakinan orang tersebut maupun keyakinan dan sikap orang yang mempengaruhinya untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Intensi yang akan diukur pada penelitian ini adalah intensi untuk berwirausaha.

Definisi intensi menurut Ajzen (1991) adalah:

“Intention is an indication of a person's readiness to perform a given behavior, and it is considered to be the immediate antecedent of behavior. The intention is based on attitude toward the behavior, subjective norm, and Perceived Behavioral Control, with each predictor weighted for its importance in relation to the behavior and population of interest”.

Terjemahan dari pernyataan tersebut yaitu: intensi adalah indikasi kesiapan seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu dan intensi dipertimbangkan sebagai anteseden langsung terhadap perilaku. Intensi didasarkan pada sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan persepsi terhadap kontrol perilaku, yang setiap prediktor memiliki bobot penting untuk intensi dalam hubungan perilaku dan ketertarikan suatu populasi.

Intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang (Lee dan Wong, 2004). Menurut Krueger (1993), intensi berwirausaha mencerminkan komitmen seseorang untuk memulai usaha baru dan merupakan isu sentral yang perlu diperhatikan untuk memahami proses kewirausahaan pendirian usaha baru.

Pada dasarnya pembentukan jiwa kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal (Priyanto, 2008). Faktor internal yang berasal dari dalam diri wirausahawan dapat berupa sifat-sifat personal, sikap, kemauan, dan kemampuan individu yang dapat memberi kekuatan individu untuk berwirausaha. Sedangkan faktor eksternal berasal dari luar diri pelaku *entrepreneur* yang dapat berupa unsur

dari lingkungan sekitar seperti lingkungan keluarga, lingkungan dunia usaha, lingkungan fisik, lingkungan sosial ekonomi dan lain-lain.

Intensi perilaku menurut Fishbein dan Ajzen (dalam Baron dan Byrne, 2003) dapat dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu:

1. Sikap terhadap perilaku

Sikap terhadap perilaku yang akan dilakukan dipengaruhi oleh keyakinan individu bahwa melakukan perilaku tertentu akan membawa pada konsekuensi-konsekuensi tertentu (*behavioral beliefs*) dan penilaian individu terhadap konsekuensi-konsekuensi yang akan terjadi pada individu (*outcome evaluations*). Keyakinan tentang konsekuensi perilaku terbentuk berdasarkan pengetahuan individu tentang perilaku tersebut, yang diperoleh dari pengalaman masa lalu dan informasi dari orang lain.

Sikap terhadap perilaku merupakan derajat penilaian positif atau negatif terhadap perwujudan perilaku tertentu. Individu memiliki sikap positif terhadap perilaku bila mempunyai keyakinan dan penilaian yang positif terhadap hasil dari tindakan tersebut. Sebaliknya, sikap terhadap perilaku negatif jika keyakinan dan penilaian terhadap hasil perilaku negatif (Ajzen, 1991).

2. Norma subyektif terhadap perilaku

Norma subyektif merupakan persepsi individu terhadap norma sosial untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu. Norma subyektif ditentukan oleh keyakinan normatif (*normative beliefs*) mengenai harapan-harapan kelompok acuan atau orang tertentu yang dianggap penting terhadap individu dan motivasi individu untuk memenuhi atau menuruti harapan tersebut (*motivations to comply*). Keyakinan normatif diperoleh dari informasi orang yang berpengaruh (*significant others*) tentang apakah individu perlu, harus, atau dilarang melakukan perilaku tertentu dan dari pengalaman individu yang berhubungan dengan perilaku tersebut (Fishbein dan Ajzen, 1975).

Semakin banyak orang yang dapat mempengaruhi individu untuk melakukan suatu perilaku sehingga individu semakin yakin akan perilaku tersebut untuk dilakukan dan menjadi keyakinan normatif bagi dirinya, serta semakin besar motivasi individu untuk memenuhi harapan-harapan dari orang yang berarti (*significant others*) bagi dirinya maka akan semakin diterima perilaku tersebut sebagai suatu norma subyektif bagi dirinya.

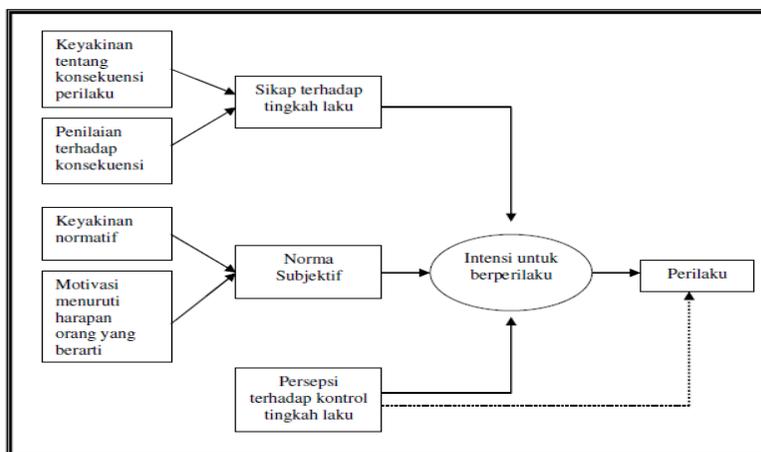
3. Persepsi terhadap kontrol terhadap tingkah laku

Selain kedua faktor sebelumnya, Ajzen memperluas teori mengenai intensi tindakan yang beralasan (*reasoned action theory*) dengan menambahkan faktor yang ketiga, yaitu persepsi terhadap kontrol terhadap tingkah laku, dalam teori tingkah laku terencana (*theory of planned behavior*). Persepsi terhadap kontrol tingkah laku merupakan penilaian terhadap kemampuan atau ketidakmampuan untuk menampilkan perilaku, atau penilaian seseorang mengenai seberapa mudah atau seberapa sulit untuk menampilkan perilaku. Individu tidak membentuk intensi untuk melakukan suatu perilaku kecuali merasa yakin memiliki kemampuan untuk menampilkan perilaku tersebut. Semakin tinggi persepsi terhadap kontrol perilaku, semakin tinggi intensi perilaku (Semin dan Fiedler, 1996).

Faktor sentral dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) adalah intensi individu untuk menampilkan suatu perilaku. Intensi diasumsikan untuk menangkap faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi suatu perilaku; intensi mengindikasikan seberapa kuat keinginan seseorang untuk mencoba, seberapa banyak usaha yang direncanakan untuk menghadapi tekanan untuk menampilkan sebuah perilaku. Namun, perlu diketahui dengan jelas bahwa meskipun pada beberapa perilaku persyaratan-persyaratan yang berkaitan dengan munculnya suatu perilaku telah terpenuhi, tampilnya suatu perilaku sebagian besar juga bergantung kepada derajat tertentu dari faktor-faktor non-motivasional seperti tersedianya kesempatan dan sumber daya (misalnya:

waktu, uang, keahlian, dsb). Secara kolektif, faktor-faktor ini akan membentuk *actual control* dari perilaku sehingga apabila seseorang telah berhasil memenuhi faktor-faktor motivasional ini, dan memiliki kemauan untuk melakukan suatu perilaku, maka orang tersebut baru berhasil melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 1991).

Intensi mencerminkan keinginan seseorang untuk melakukan tindakan tertentu, sedangkan persepsi terhadap kontrol tingkah laku sangat memperhatikan beberapa kendala realistis yang mungkin ada. Intensi tidak dengan sendirinya menjadi perilaku, karena masih tergantung pada faktor lain yaitu persepsi individu terhadap kemampuannya untuk mewujudkan perilaku dan kendala-kendala yang diperkirakan dapat menghambat perilakunya (Sarwono, 1997). Menurut Semin dan Fiedler (1996) teori tingkah laku terencana menjelaskan bahwa persepsi terhadap kontrol tingkah laku bersama dengan sikap terhadap perilaku dan norma subjektif akan membentuk intensi, sedangkan persepsi terhadap kontrol perilaku dengan intensi akan mempengaruhi terwujudnya suatu perilaku.



Gambar 2.2
Teori Tingkah Laku Terencana
Sumber: Semin dan Fiedler (1996)

Semakin positif persepsi individu terhadap kemampuannya untuk menampilkan perilaku, semakin besar kemungkinan intensi terwujud menjadi perilaku. Hubungan antara sikap terhadap perilaku, norma subyektif, persepsi terhadap kontrol, sikap terhadap tingkah laku, dan intensi untuk berperilaku sampai dengan perilaku tersebut ditampilkan berdasarkan teori tingkah laku terencana seperti pada Gambar 2.2.

Theory of Planned Behavior (Teori Tingkah Laku Terencana) mengemukakan bahwa perilaku adalah sebuah fungsi dari informasi yang penting atau keyakinan yang relevan terhadap perilaku (Ajzen, 1991). Miller (dalam Ajzen, 1991) mengemukakan bahwa manusia memiliki banyak keyakinan terhadap perilaku yang terkait, namun mereka hanya dapat menghadirkan sebagian kecil dalam suatu situasi. Keyakinan penting (*salient beliefs*) merupakan determinan yang memiliki pengaruh kuat pada intensi dan perilaku seseorang. Tiga jenis keyakinan penting ini dapat dibedakan menjadi *Behavior Beliefs* yang diasumsikan berpengaruh terhadap sikap (*Attitude Toward Behavior*), *Normative Beliefs* yang terdapat pada determinan *Subjective Norms*, dan *Control Beliefs* yang menyediakan dasar bagi *Perceived Behavioral Control* (Ajzen, 1991).

1. *Attitude Toward Behavior*

Ajzen (2005) mendefinisikan *Attitude Toward Behavior* sebagai evaluasi positif atau negatif dari menampilkan suatu perilaku yang menarik bagi individu. Sikap diasumsikan memiliki dua komponen yang saling terkait yaitu keyakinan mengenai konsekuensi yang timbul dari tingkah laku (*Behavioral Beliefs*), serta penilaian positif atau negatif terhadap konsekuensi yang timbul dari tingkah laku tersebut (*Outcome Evaluation*).

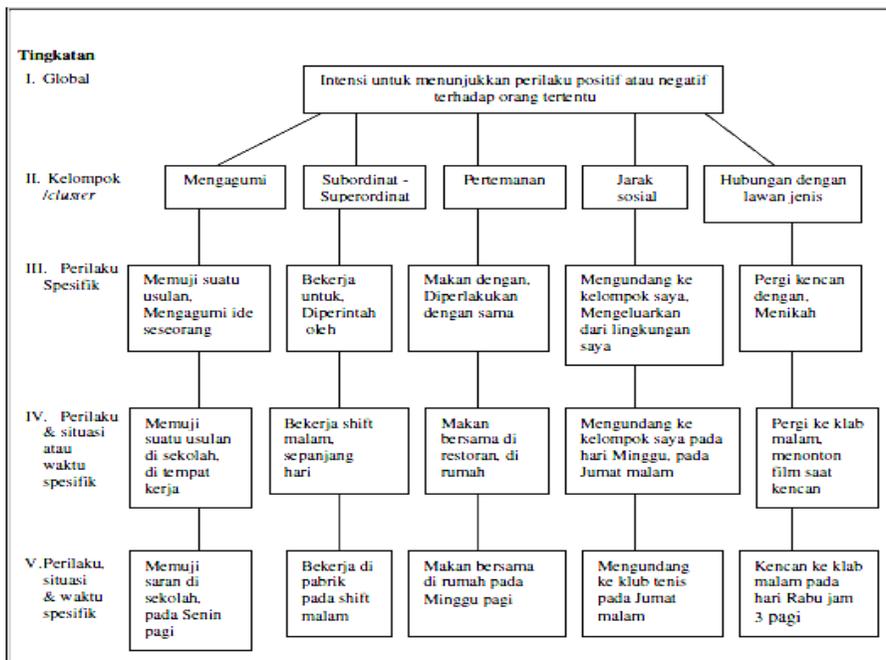
2. *Subjective Norms*

Ajzen (2005) mendefinisikan bahwa *Subjective Norms* sebagai persepsi individu mengenai tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku yang berada di bawah tekanan sosial tersebut. Norma subyektif memiliki dua

komponen yang saling berinteraksi yaitu mengenai bagaimana pandangan orang lain yang penting bagi dirinya (*Significant Person*) terhadap tingkah laku tersebut (*Normative Beliefs*) dan penilaian positif atau negatif terhadap keyakinan tersebut (*Motivation to Comply*).

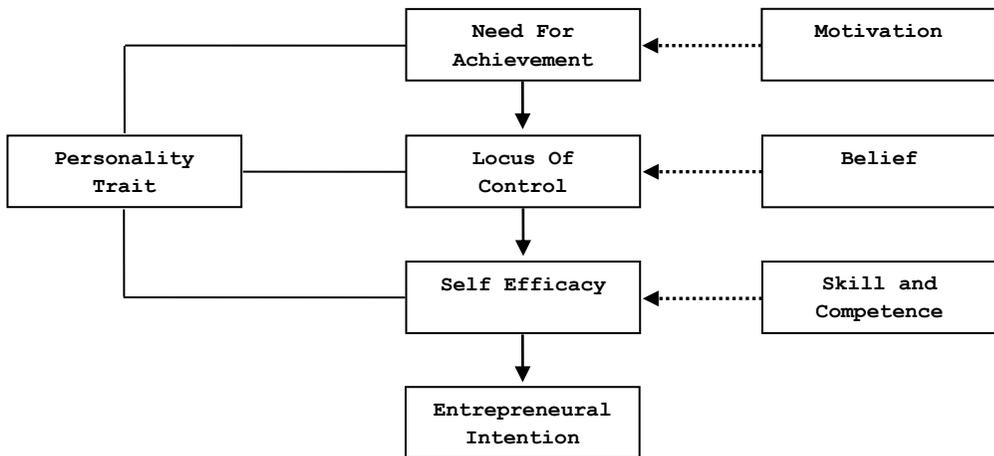
3. *Perceived Behavioral Control*

Ajzen (2005) mendefinisikan *Perceived Behavioral Control* sebagai kemampuan untuk melakukan suatu perilaku yang menarik bagi individu. Hal ini terdiri dari dua aspek yaitu seberapa besar kontrol individu terhadap tingkah laku tersebut (*Control Belief*) dan seberapa besar kepercayaan diri seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tingkah laku (*Influence of Control Belief*).



Gambar 2.3
Tingkat Spesifikasi Intensi
Sumber: Fishbein dan Ajzen (1975)

Proses pembentukan intensi kewirausahaan dalam diri seseorang mengalami beberapa tahapan sebelum membentuk intensi berwirausaha. Proses pembentukan Intensi berwirausaha (Kristiansen dan Indarti, 2003) melalui tahapan seperti pada Gambar 2.4 berikut.



Gambar 2.4
Proses Pembentukan Intensi Berwirausaha
Sumber: Kristiansen dan Indarti (2003)

Faktor keinginan (motivasi) mencapai sesuatu mendorong individu untuk sukses. Individu yang memiliki *Need for achivement* yang tinggi akan berani untuk mengambil keputusan. Keinginan yang tinggi untuk berhasil untuk mencapai sesuatu membentuk kepercayaan diri dan pengendalian diri yang tinggi (*Locus of control*) dari individu tersebut. Pengendalian timbul dari kepercayaan (*belief*) individu terhadap sesuatu yang ada di luar dirinya. Pengendalian diri individu yang tinggi terhadap lingkungan disebut *internal of locus of control*, sedangkan pengendalian diri individu yang rendah terhadap lingkungan disebut *external of locus of control*. Apabila *locus of control* internal berperan dalam diri individu, maka individu berani untuk mengambil keputusan serta resiko yang ada.

Faktor selanjutnya yang terbentuk dari kemampuan pengendalian diri individu adalah *self-efficacy* (keahlian). Menurut Ryan (dalam Bandura, 1997) persepsi diri dan kemampuan diri berperan untuk membangun intensi. Individu yang merasa memiliki keahlian diri tinggi akan memiliki intensi yang tinggi untuk kemajuan diri melalui kewirausahaan.

Kristiansen dan Indarti (2003) mengemukakan bahwa intensi berwirausaha dibentuk oleh tiga ciri sifat yaitu *need for achivement*, *locus of control* dan *self-efficacy*. Individu yang memiliki kemampuan menghadapi rintangan akan memiliki *need for achivement*, *locus of control*, dan *self-efficacy* yang tinggi sehingga berpotensi dalam wirausaha.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berguna untuk memberikan gambaran dan memperjelas kerangka berpikir dalam pembahasan.

1. Setyani (2007), menyimpulkan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara konsep diri dengan intensi menyontek pada siswa SMA Negeri 2 Semarang. Hubungan antara kedua variabel tersebut berarti bahwa semakin positif konsep diri maka semakin rendah intensi menyontek, sebaliknya semakin negatif konsep diri akan semakin tinggi intensi menyontek. Hasil tersebut memberi informasi bagi siswa untuk meningkatkan konsep diri, sehingga dapat mengurangi intensi menyontek. Dari penelitian ini didapatkan sumbangan efektif konsep diri terhadap intensi menyontek sebesar 21,5 %.
2. Prasetya (2005), Hubungan Konsep Diri Dengan Intensi Penyalahgunaan Obat Pada Remaja (Studi Di SMU Negeri 2 Surakarta). Hasilnya diperoleh bahwa korelasi (R) = -0,346 dan $p = 0,001$ ($p < 0,01$), serta memiliki pengaruh sebesar 11,97% ($R^2 = 0,1197$), sedangkan sisanya 88,03% disebabkan oleh faktor lain yang tidak diteliti. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ada hubungan yang sangat signifikan antara konsep diri dengan intensi penyalahgunaan obat.

-
3. Zainuddin (2011), *Adversity quotient* dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan dalam hidup karena seseorang yang memiliki AQ yang tinggi dapat sukses meskipun banyak hambatan menghadang mereka tidak langsung menyerah dan tidak membiarkan kesulitan menghancurkan impian dan cita-citanya. Siswa yang ber-AQ tinggi akan terus meraih prestasi yang setinggi-tingginya.
 4. Stoltz (2000), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa individu yang memiliki kecerdasan menghadapi rintangan akan memiliki kemampuan untuk menangkap peluang usaha (wirausaha) karena memiliki kemampuan menanggung resiko, orientasi pada peluang/inisiatif, kreativitas, kemandirian dan pengerahan sumber daya, sehingga *Adversity Intelligence* dalam diri individu memiliki hubungan dengan keinginan untuk berwirausaha.
 5. Pane (2011), *Adversity Quotient* Sebagai Prediktor Positif Bagi Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Adversity Quotient* (AQ) memberikan pengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Sumatera Utara ($R^2= 0,097$). Mayoritas subyek penelitian memiliki intensi berwirausaha yang tergolong sedang dan *Adversity Quotient* tergolong rendah.
 6. Putra (2008), Analisis Hubungan *Adversity Quotient* Dengan Intensi Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Universitas Andalas). Penelitian ini bertujuan untuk menguji korelasi (hubungan) antara *Adversity Quotient* dan intensi berwirausaha. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara *Adversity Quotient* dan intensi berwirausaha. Hasil analisa menunjukkan bahwa kontribusi variabel *Adversity Quotient* terhadap intensi berwirausaha adalah 9,2% sedangkan 90,9% lainnya dijelaskan oleh faktor lain.
 7. Wijaya (2007), Hubungan *Adversity Intelligence* Dengan Intensi Berwirausaha (Studi Empiris Pada Siswa SMKN 7 Yogyakarta). Hasil penelitian mengindikasikan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara

Adversity Intelligence dan intensi berwirausaha. Hasil analisa menunjukkan bahwa kontribusi variabel *Adversity Intelligence* terhadap intensi berwirausaha adalah 11% sedangkan 89% lainnya dijelaskan oleh faktor lain.

8. Sari (2006), Hubungan Antara Kemandirian Dan Motivasi Berprestasi Dengan Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa. Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa sebagian besar 67,07% dari seluruh responden (82 orang) mahasiswa UMP mempunyai tingkat intensi berwirausaha dalam katagori sedang. Ini menunjukkan bahwa mahasiswa (57%) masih belum mempunyai keyakinan yang kuat, masih terdapat keraguan, bahwa melakukan perilaku berwirausaha adalah merupakan aktivitas yang baik dan menyenangkan, 58% responden tidak merasakan adanya *pressure* yang kuat untuk melakukan perilaku berwirausaha, dan 36% responden merasa tidak mampu melaksanakan atau menjalankan perilaku berwirausaha, dilihat dan korelasinya, memperhatikan bahwa variabel kemandirian berhubungan dengan intensi berwirausaha dengan koefisien korelasi sebesar 0,575 dan hubungan motivasi berprestasi dengan intensi berwirausaha memiliki koefisien korelasi sebesar 0,582.
9. Frida (2009), Hubungan Antara Motivasi Berprestasi Dengan Intensi Berwiraswasta Pada Mahasiswa. Berdasarkan hasil analisis *product moment* diperoleh nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,422; $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Artinya ada hubungan positif yang sangat signifikan antara motivasi berprestasi dengan intensi berwiraswasta. Sumbangan efektif variabel motivasi berprestasi terhadap intensi berwiraswasta sebesar 17,8%. Berdasarkan hasil analisis diketahui variabel motivasi berprestasi mempunyai rerata empirik sebesar 102,250 dan rerata hipotetik sebesar 87,5 yang berarti motivasi berprestasi pada subyek penelitian tergolong tinggi. Variabel intensi berwiraswasta diketahui rerata empirik sebesar 86,625 dan rerata hipotetik sebesar 87,5 yang berarti intensi berwiraswasta pada subyek penelitian tergolong sedang. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah ada hubungan positif yang sangat

signifikan antara motivasi berprestasi dengan intensi berwiraswasta. Artinya motivasi berprestasi dapat dijadikan sebagai prediktor untuk memprediksikan atau mengukur intensi berwiraswasta. Semakin tinggi motivasi berprestasi maka akan semakin tinggi intensi berwiraswasta, begitu pula sebaliknya semakin rendah motivasi berprestasi maka akan semakin rendah pula intensi berwiraswasta.

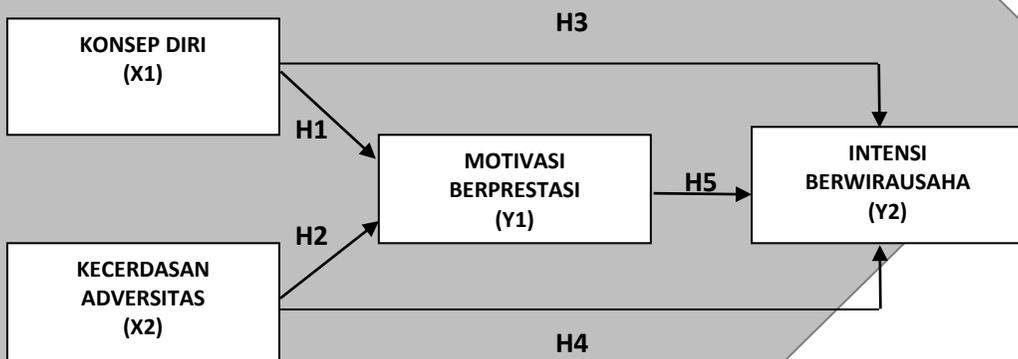
10. Fahmi (2008), *Adversity Quotient (AQ)* dan Motivasi Berprestasi Pada Siswa Proqram Akselerasi Dan Program Reguler. Hasil uji beda (uji-t) *Adversity Quotient (AQ)* pada siswa program akselerasi dan program reguler menunjukkan $t = 0,243$ dan $p = 0,809$ ($p > 0,05$). Sedangkan motivasi berprestasi pada siswa program akselerasi dan program reguler diperoleh $t = 0,262$ dan $p = 0,794$ ($p > 0,05$). Artinya, bahwa tidak terdapat perbedaan antara tingkat *Adversity Quotient (AQ)* dan tingkat motivasi berprestasi pada siswa program akselerasi dan program reguler. Hasil uji anakova menunjukkan $F = 5403,079$ dengan $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Artinya, bahwa terdapat perbedaan tingkat motivasi berprestasi yang sangat signifikan antara siswa program akselerasi dan program reguler dengan mengontrol *Adversity Quotient (AQ)*.

BAB III

KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN

3.1 Kerangka Konseptual

Berdasarkan landasan teori dan peneliti terdahulu serta rumusan masalah pada bab sebelumnya maka peneliti ingin mengetahui pengaruh konsep diri dan kecerdasan adversitas terhadap motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha dengan kerangka pikir sebagai berikut:



Gambar 3.1
Kerangka Konseptual Penelitian
Sumber: Diolah Peneliti

3.2 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang, landasan teori dan perumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

-
1. Konsep diri berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi
 2. Kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi
 3. Konsep diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha
 4. Kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha
 5. Motivasi berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menjelaskan hubungan dan pengaruh antara variabel-variabel penelitian yaitu konsep diri, kecerdasan adversitas, motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Oleh karena itu dapat dinyatakan jenis penelitian ini adalah penelitian eksplanatori. Penelitian eksplanatori (*explanatory research*) yaitu penelitian yang dilakukan untuk menemukan penjelasan tentang mengapa suatu kejadian atau gejala terjadi (Sugiyono, 2008). Tujuan dari penelitian eksplanatori adalah untuk menjelaskan atau menguji hubungan antarvariabel yang diteliti. Informasi data secara primer dikumpulkan dari responden dengan menggunakan kuesioner. Penelitian ini memiliki dasar bahwa data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi, sehingga ditemukan hubungan antarvariabel. Data yang diperoleh akan diolah dengan menggunakan analisis jalur (*path analysis*) sebagai alat statistik serta menggunakan bantuan *software SPSS 17 for windows*.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode eksplanatori. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan survei. Metode penelitian merupakan suatu cara atau langkah dalam mengumpulkan, mengorganisasi, menganalisa, serta menginterpretasikan data. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Arikunto (2002) yang menyatakan bahwa:

“Metode penelitian merupakan suatu cara utama yang dipergunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data penelitiannya dan untuk mencapai suatu tujuan misalnya untuk menguji serangkaian hipotesis dengan menggunakan teknik serta alat-alat tertentu seperti angket, wawancara, pengamatan atau observasi, test dan dokumentasi”.

Sedangkan pengertian survei menurut Singarimbun dan Effendi (1998) adalah:

“Penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok”.

Sedangkan definisi metode survei adalah: (Moh. Nazir, 2003)

“Penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual tentang institusi sosial, ekonomi, ataupun politik dari suatu kelompok atau suatu daerah. Metode survei membedah dan menguliti serta mengenal masalah-masalah serta mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan praktik-praktik yang sedang berlangsung”.

Menurut Sugiyono (2008), metode survei adalah:

“Penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, namun data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi, dan hubungan-hubungan antarvariabel, sosiologis, maupun psikologis.”

4.5 Populasi dan Sampel

Obyek penelitian ini telah dilakukan di salah satu Perguruan Tinggi atau Universitas di Kota Surabaya. Dalam hal ini populasi dan sampel digunakan untuk mendukung teknik pengukuran variabel yang diteliti, yaitu konsep diri, kecerdasan adversitas, motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Langkah selanjutnya setelah menentukan jenis dan sumber data adalah menentukan target yang akan disurvei yaitu populasi target.

1. Populasi

Populasi adalah jumlah keseluruhan obyek yang akan diteliti (Arikunto, 2002). Sedangkan menurut Sugiyono (2008), populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Populasi pada penelitian ini adalah mahasiswa di salah satu Universitas Swasta di Surabaya yang memanfaatkan waktunya dengan bekerja di perusahaan swasta.

2. Sampel

Yang dimaksud dengan sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti Arikunto (2002). Sedangkan menurut Sugiyono (2008), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling*, yaitu dengan mengambil sampel pada suatu wilayah yang dilakukan secara acak. Jumlah responden diambil dari sebagian populasi dan ditentukan peneliti sebanyak 100 orang yang selanjutnya disebut sampel.

4.3 Definisi Operasional Variabel

Menurut Nur Indriantoro dan Bambang S. (2002), variabel adalah segala sesuatu yang dapat diberi berbagai macam nilai. Variabel yang digunakan pada penelitian adalah konsep diri, kecerdasan adversitas, motivasi berprestasi, dan intensi berwirausaha.

Dalam penelitian ini, variabel konsep diri, kecerdasan adversitas dan motivasi berprestasi berperan sebagai variabel bebas (*independent variable*). Sedangkan motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha berperan sebagai variabel terikat (*dependent variable*). Artinya, variabel konsep diri dan kecerdasan adversitas merupakan variabel penyebab yang berpengaruh terhadap variabel motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Variabel yang digunakan pada penelitian ini dapat didefinisikan sebagai berikut:

1. Konsep diri (X1)

Konsep diri adalah pandangan mengenai diri sendiri (Calhoun dan Accocella, 1990). Setiap konsep diri mencakup citra fisik, citra psikologis dan citra sikap

yang selanjutnya dapat dijadikan sebagai indikator (Hurlock, 1991). Berikut secara detailnya.

- a. Citra fisik, meliputi: Penampilan fisik, Arti penting tubuh
- b. Citra psikologis, meliputi: Percaya diri, Emosi
- c. Citra sikap, meliputi: Sikap terhadap prospek masa depan (*Future Prospect*), Sikap terhadap penyesalan.

2. Kecerdasan adversitas (X2)

Kecerdasan adversitas adalah kecerdasan menghadapi kesulitan atau hambatan dan kemampuan bertahan dalam berbagai kesulitan hidup dan tantangan yang dialami. Indikator dari kecerdasan adversitas yang membentuk dorongan bagi individu untuk menghadapi masalah adalah: (Stoltz, 2000)

- a. *Control* (kendali): Berapa banyak kendali yang dirasakan terhadap sebuah peristiwa yang menghadirkan kesulitan.
- b. *Origin* (asal usul): Mempertanyakan apa yang menjadi asal usul dari sebuah kesulitan.
- c. *Ownership* (pengakuan): Sejauh mana seseorang mau mengakui akibat-akibat dari suatu kesulitan atau kegagalan yang terjadi.
- d. *Reach* (jangkauan): Sejauh mana kesulitan akan menjangkau ranah-ranah yang lain dalam kehidupan individu, Sejauh mana seseorang menilai dirinya negative akibat kesulitan yang dihadapi.
- e. *Endurance* (daya tahan): Berapa lama kesulitan akan berlangsung dan berapa lama penyebab kesulitan itu akan berlangsung.

3. Motivasi berprestasi (Y1)

Menurut McClelland (dalam Robbins, 2001), motivasi berprestasi adalah yaitu keinginan untuk melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan standar yang tertinggi (*excellence*) atau keinginan untuk berhasil, sukses dalam suasana persaingan. Menurut McClelland (dalam Mangkunegara, 2001) indikator orang yang mempunyai motivasi berprestasi adalah:

- a. Memiliki tingkat tanggung jawab pribadi yang tinggi;
- b. Berani mengambil dan memikul resiko yang tinggi;
- c. Memiliki tujuan yang realistik;
- d. Memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan berjuang untuk merealisasikan tujuan;
- e. Memanfaatkan umpan balik yang konkret dalam semua kegiatan yang dilakukan;
- f. Mencari kesempatan untuk merealisasikan rencana yang telah diprogramkan.

4. Intensi berwirausaha (Y2)

Intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang (Lee dan Wong, 2004). Para tokoh memberikan beberapa indikator untuk variabel intensi berwirausaha, diantaranya adalah: (M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer, 2008), (Priyanto, 2008)

- a. Hasrat terhadap tanggung jawab
- b. Meyakini kemampuannya untuk sukses
- c. Hasrat untuk mendapatkan umpan balik yang sifatnya segera
- d. Tingkat energi yang tinggi
- e. Orientasi masa depan
- f. Kondisi dari lingkungan dunia usaha

4.4 Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Untuk menjawab permasalahan yang telah dikemukakan pada Bab I, maka penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subyek dengan cara memberikan daftar pertanyaan (kuesioner) mengenai konsep diri, kecerdasan adversitas, motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha yang secara langsung diberikan pada sampel penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapat dari pihak lain, yaitu dari majalah, jurnal serta surat kabar, dan dapatnya berwujud data dari laporan-laporan. Dokumentasi serta publikasi ilmiah.

Sedangkan metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Observasi. Teknik ini mendeskripsikan secara rinci mengenai hasil pengamatan dari kegiatan operasional sehari-hari yang berlangsung di lokasi penelitian tersebut, partisipan dan interaksi yang terlibat dalam penelitian ini.
2. Wawancara. Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data primer melalui wawancara dengan narasumber. Tujuannya adalah untuk mengetahui tingkat intensi mahasiswa dalam berwirausaha.
3. Kuesioner. Melalui penyebaran pertanyaan-pertanyaan untuk dapat mengetahui seberapa tinggi tingkat konsep diri, kecerdasan adversitas, dan motivasi berprestasi berkaitan dengan intensi mahasiswa dalam berwirausaha. Kuesioner adalah pertanyaan tentang fakta-fakta yang dianggap dikuasai oleh responden (Moh. Nazir, 2003). Daftar kuesioner pada penelitian ini adalah pertanyaan terstruktur, yaitu pertanyaan yang dibuat sedemikian rupa sehingga responden dibatasi dalam memberikan jawaban kepada beberapa alternatif atau satu jawaban saja. Kebaikan dari pertanyaan terstruktur adalah:
 - a. Pertanyaan terstruktur adalah mudah dianalisis
 - b. Jawaban responden terjamin berada dalam kerangka yang relevan dengan tujuan penelitian

- c. Alternatif jawaban akan lebih menjelaskan arti dari pertanyaan terhadap responden.
 - d. Responden sendiri memberikan penilaian terhadap jawaban sehingga yang menganalisis nantinya tidak perlu lagi memberikan penilaian.
4. *Studi Pustaka*. Studi pustaka dilakukan untuk memperoleh data sekunder dengan cara membaca literatur-literatur yang memiliki hubungan dengan masalah yang sedang diteliti, yaitu mengenai konsep diri, kecerdasan adversitas, motivasi berprestasi, dan intensi berwirausaha. Studi pustaka bertujuan untuk mendapatkan landasan teoritis pada waktu melakukan penelitian lapangan dan untuk mendukung serta menganalisis data.
5. *Internet research*. *Internet research* merupakan sumber data yang cukup penting, karena pada saat sekarang ini banyak informasi-informasi mengenai manajemen yang tercakup dalam penelitian-penelitian atau jurnal-jurnal yang diterbitkan oleh berbagai universitas besar, sekolah tinggi, lembaga pendidikan dari dalam ataupun luar negeri.

Perhitungan bobot penilaian kuesioner menggunakan skala Likert yang merupakan metode penskalaan pernyataan sikap yang menggunakan distribusi respon sebagai penentuan nilai skalanya (Azwar, 2005).

Tabel 4.1
Kategori Jawaban Responden

No	Kategori Jawaban	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Ragu-Ragu (R)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Responden diminta untuk memilih salah satu respon yang sesuai dengan dirinya terhadap suatu pernyataan yang disajikan dalam instrumen yang diberikan. Setiap pernyataan yang disajikan memiliki rentang skor dari 1-5, dimana setiap pernyataan ada yang bernilai positif (+) dan negatif (-). Ketentuan pemberian skornya adalah ditunjukkan pada Tabel 4.1.

4.5 Teknik Analisis Data

4.5.1 Uji Coba Instrumen

Setelah diperoleh keterangan dan data yang lengkap maka langkah selanjutnya yang perlu dilakukan adalah pengolahan data. Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Menyeleksi data, yaitu untuk melihat dan memeriksa kesempurnaan, kejelasan benar atau tidaknya cara pengisian dari data yang terkumpul.
2. Mentabulasi data, data-data yang telah diseleksi kemudian dimasukkan ke dalam tabel untuk diketahui perhitungannya berdasarkan aspek-aspek yang dijadikan variabel penelitian.
3. Melakukan uji validasi data untuk memperoleh ketepatan untuk menggunakan teknik analisis dan memperoleh hasil yang tepat.
4. Menganalisis data untuk mengetahui pengaruh antar variabel penelitian dengan teknik analisis yang tepat.
5. Melakukan pengujian hipotesis.
6. Menarik kesimpulan dan saran.

Instrumen penelitian sebelum digunakan sebaiknya dilakukan uji coba terlebih dahulu untuk mengetahui validitas dan reliabilitasnya sehingga instrumen ini dipandang layak untuk digunakan di penelitian dan dapat dilanjutkan ke uji instrumen selanjutnya. Yang dimaksud dengan instrumen pada penelitian ini adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data agar

pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti lebih cermat, lengkap, dan sistematis sehingga lebih mudah diolah (Arikunto, 2002).

Instrumen penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah angket/kuesioner tentang pengaruh konsep diri dan kecerdasan adversitas terhadap motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Langkah-langkah dalam pembuatan kuesioner adalah sebagai berikut:

1. Menentukan tujuan pembuatan kuesioner yaitu untuk mengetahui pengaruh manfaat ekonomi dan pelayanan koperasi terhadap partisipasi anggota
2. Menentukan obyek yang menjadi responden yaitu anggota koperasi
3. Menyusun kisi-kisi angket
4. Menyusun pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab oleh responden
5. Memperbanyak kuesioner
6. Menyebarkan kuesioner
7. Mengelolah dan menganalisis hasil kuesioner.

Dalam penelitian, data merupakan hal yang sangat penting, karena data menggambarkan variabel yang diteliti dan berfungsi sebagai alat pembuktian hipotesis. Benar atau tidaknya data akan tergantung dari baik atau tidaknya instrumen pengumpulan data. Instrumen yang baik, minimal harus memenuhi dua persyaratan penting yaitu valid dan reliabel.

1. Uji validitas

Menurut Sekaran (2003), validitas menunjukkan ketepatan dan kecermatan alat ukur untuk melakukan fungsi ukurnya. Penentuan validitas alat ukur ini dilakukan dengan menggunakan koefisien korelasi Pearson (*Pearson Correlation*) untuk mengkorelasikan nilai sub-tes dengan nilai total. Nilai sub-tes merupakan nilai-nilai dari variabel desain yang berdimensi sama. Sedangkan nilai total merupakan nilai dari keseluruhan item pertanyaan. Batas setiap item pertanyaan dinyatakan valid bila nilai *corrected item total correlation* lebih besar dari nilai 0,3.

2. Uji reliabilitas

Untuk pengujian reliabilitas menggunakan cronbach alpha untuk menunjukkan sejauh mana suatu alat dapat dipercaya untuk mengukur suatu obyek. Koefisien alpha yang semakin mendekati 1 berarti butir-butir pertanyaan dalam koefisien semakin reliabel. Uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan software SPSS 17.0 dalam modul *reliability analysis* dengan *Alpha Cronbach*. Nilai uji reliabilitas yang diinginkan dapat dilihat pada nilai *Alpha Coefficient*. Menurut Kaplan (dalam Supranto, 2000) besarnya koefisien reliabilitas yang harus dimiliki oleh suatu alat ukur adalah $\geq 0,7$. Maka apabila di bawah 0,7 alat ukur tersebut tidak dapat digunakan dan harus direvisi. Nilai tabel dilihat dengan sebelumnya menghitung derajat kebebasan: $df = N - 1$ dan nilai signifikansi 5%. Sebagai titik tolak ukur koefisien reliabilitas, digunakan pedoman koefisien korelasi sebagai berikut:

Tabel 4.2
Rentang Skala Koefisien Korelasi Reliabilitas

Interval dari nilai r	Interpretasi
0,800-1,00	Tinggi
0,600-0,799	Cukup
0,400-0,599	Agak rendah
0,200-0,399	Rendah
0,000-0,200	Sangat rendah (Tidak berkorelasi)

Sumber: Arikunto (2002)

4.5.2 Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Pancaran data pada diagram *Normal Probability Plot*, nilai dikatakan mengikuti diagram normal bila plot data tersebut berada di sekitar garis melintang.

2. Uji Multikolinearitas

Untuk mengetahui apakah variabel bebas tersebut tidak saling berkorelasi diantara variabel-variabel bebas di model regresi yang digunakan dilakukan multikolinearitas. Mendeteksi multikolinearitas adalah dengan cara menggunakan uji korelasi Pearson, jika antarvariabel bebas mempunyai korelasi yang cukup tinggi (umumnya di atas 0,9), maka hal ini menunjukkan adanya indikasi multikolinearitas. Multikolinearitas juga dilihat dari nilai *tolerance* dan nilai VIF yang diperolehnya. Jika nilai VIF antara 1 dan 10 dan nilai *tolerance* yang diperoleh kurang dari 1 maka dapat dikatakan bahwa persamaan suatu model penelitian tidak menunjukkan adanya gejala multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Tujuan dari pengujian heteroskedastisitas yaitu apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu obyek pengamatan ke pengamatan lain. Jika *variance* dari residual satu obyek pengamatan ke obyek pengamatan yang lain tetap maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas.

4. Uji Autokorelasi

Tujuan pengujian autokorelasi yaitu menguji apakah pada sebuah model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika dalam suatu pengujian terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Pendeteksian autokorelasi dapat dilakukan dengan menggunakan metode statistik dari Durbin-Watson (Uji DW) dengan syarat berikut:

- a. Nilai DW $< 1,10$; ada autokorelasi.
- b. Nilai DW antara $1,10$ s.d $1,54$; tanpa kesimpulan.
- c. Nilai DW antara $1,55$ s.d $2,46$; tidak ada autokorelasi.
- d. Nilai DW antara $2,46$ s.d $2,90$; tanpa kesimpulan.
- e. Nilai DW $> 2,91$; ada autokorelasi

4.5.3 Uji F dan Uji-t

Untuk menguji signifikansi koefisien korelasi yaitu hubungan yang ditemukan itu berlaku untuk keseluruhan populasi, maka perlu di uji signifikansi dengan uji signifikansi korelasi uji F dan uji t, sebagai berikut:

a. Uji F (*F-test*)

Untuk mengetahui makna nilai uji F tersebut akan dilakukan dengan membandingkan tingkat signifikansi (*sig.F*) dengan tingkat signifikansi ($\alpha = 5\%$). Apabila $sig. F \leq 0,05$ atau apabila $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$, maka hipotesis nol (H_0) ditolak artinya variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

b. Uji t (*t-test*)

Untuk mengetahui signifikan atau tidaknya variabel yang mempengaruhi intensi berwirausaha secara parsial (individu). Kriterianya adalah hipotesis nol (H_0) ditolak apabila $t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$ dengan taraf signifikansi $\alpha = 5\%$. Artinya, variabel bebas secara sendiri-sendiri berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

4.5.4 Analisis Jalur

Analisis jalur yaitu teknik analisis yang merangkaikan beberapa variabel independen dan dependen untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel tersebut. Selain itu analisa jalur merupakan alat untuk eksplanasi atau faktor determinan yang dapat digunakan untuk menentukan variabel mana yang berpengaruh dominan atau jalur mana yang berpengaruh lebih kuat (Hair et al, 1995, dalam Hadi, 2000). Koefisien pengaruh langsung menggunakan nilai P dan uji t. Jalur yang tidak signifikan dibuang, sehingga diperoleh model yang didukung oleh data empirik. Koefisien *path* tidak langsung didapat dengan mengalikan koefisien *path* antarvariabel dalam model tersebut. Uji t digunakan untuk menguji

kebermaknaan (signifikansi) pengaruh masing-masing variabel bebas (secara parsial/sendiri-sendiri) terhadap variabel terikat.

Analisis jalur dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung dari variabel yang diamati. Koefisien yang dapat menjelaskan pengaruh antarvariabel adalah *Standardized Coefficient Beta*. Setiap pengaruh akan disebut koefisien jalur dan disimbolkan dengan P. Dalam pengujian secara parsial / sendiri-sendiri ini menggunakan uji t pada $\alpha = 0,05$ atau $p < 0,05$ sebagai taraf signifikansi untuk melihat signifikansi pengaruh parsial dari variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji validasi model digunakan untuk menguji apakah model jalur yang dipakai sudah sesuai atau sudah tepat dengan melihat perbedaan koefisien-koefisien jalur $< 0,05$ maka dapat dianggap bahwa model jalur tersebut tepat digunakan, namun sebaliknya bila perbedaan nilai koefisien-koefisien jalur $> 0,05$ maka dapat dianggap bahwa model jalur tidak tepat digunakan atau sebagian jalur ada yang digunakan secara konsep. Pengaruh yang diterima oleh variabel endogenus dapat secara sendiri-sendiri maupun secara bersama-sama. Pengaruh secara sendiri-sendiri (parsial), dapat berupa pengaruh langsung, dapat juga berupa pengaruh tidak langsung, yaitu melalui variabel eksogen yang lainnya.

BAB V
ANALISIS HASIL PENELITIAN
DAN PEMBAHASAN

5.1 Data Penelitian

Hasil pengumpulan data yang semula direncanakan sebanyak 100 responden ternyata hanya diperoleh sebanyak 82 responden yang terdiri dari 50 mahasiswa dan 32 mahasiswi. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu dalam pengambilan sampel dalam satu waktu dan adanya kesalahan-kesalahan pengisian serta tanggapan yang diragukan kebenarannya. Dengan demikian hanya 82 responden yang diproses lebih lanjut. Berdasarkan pada Lampiran Tabel Frekuensi diperoleh ringkasan dari tanggapan responden mengenai variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini yang meliputi konsep diri, kecerdasan adversitas, motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha. Tabel 5.1 berikut menyatakan frekuensi dari variabel konsep diri (X1).

Tabel 5.1
Tabulasi Data Penelitian
Konsep Diri (X1)

KONSEP DIRI (X1)	Sangat Setuju	Setuju	Ragu Ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju	Total
X1.1	15	35	28	2	2	82
X1.2	39	31	11	1	0	82
X1.3	40	35	6	1	0	82
X1.4	49	23	10	0	0	82
X1.5	45	30	6	1	0	82
X1.6	26	42	13	1	0	82

Sumber: Lampiran

Konsep diri merupakan gambaran yang dimiliki seseorang mengenai dirinya sendiri baik berupa karakteristik fisik, psikologis, sosial dan emosional, aspirasi dan prestasi sebagai hasil observasi terhadap dirinya di masa lalu dan pada saat sekarang ini (Hurlock, 1993). Beberapa indikator yang menunjukkan konsep diri meliputi: Penampilan fisik; Kesesuaian dengan jenis kelamin; Dasar pikiran; Emosi; Sikap terhadap status diri (*Present Status*); dan Sikap terhadap masa depan (*Future Prospect*). Tabel 5.1 menjelaskan tentang ringkasan tabulasi data variabel konsep diri. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa responden menilai cukup positif tentang variabel konsep diri.

Tabel 5.2
Tabulasi Data Penelitian
Kecerdasan Adversitas (X2)

KECERDASAN ADVERSITAS (X2)	Sangat Setuju	Setuju	Ragu Ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju	Total
X2.1	15	36	28	3	0	82
X2.2	34	37	11	0	0	82
X2.3	38	32	11	1	0	82
X2.4	53	19	10	0	0	82
X2.5	42	30	9	1	0	82
X2.6	39	21	22	0	0	82

Sumber: Lampiran

Kecerdasan adversitas adalah kecerdasan menghadapi kesulitan atau hambatan dan kemampuan bertahan dalam berbagai kesulitan hidup dan tantangan yang dialami (Stoltz, 2000). Beberapa indikator yang menunjukkan kecerdasan adversitas seorang mahasiswa adalah *Control* (kendali): Berapa banyak kendali yang dirasakan terhadap sebuah peristiwa yang menghadirkan kesulitan; *Origin* (asal usul): Mempertanyakan apa yang menjadi asal usul dari sebuah kesulitan; *Ownership* (pengakuan): Sejauh mana seseorang mau mengakui

akibat-akibat dari suatu kesulitan atau kegagalan yang terjadi; *Reach* (jangkauan): Se jauh mana kesulitan akan menjangkau ranah-ranah yang lain dalam kehidupan individu; Se jauh mana seseorang menilai dirinya negatif akibat kesulitan yang dihadapi; dan *Endurance* (daya tahan): Berapa lama kesulitan akan berlangsung dan berapa lama penyebab kesulitan itu akan berlangsung. Dari data pada Tabel 5.2 maka dapat diketahui tanggapan responden terhadap variabel bebas kecerdasan adversitas. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa responden menilai cukup positif tentang variabel kecerdasan adversitas.

Tabel 5.3
Tabulasi Data Penelitian
Motivasi Berprestasi (Y1)

MOTIVASI BERPRESTASI (Y1)	Sangat Setuju	Setuju	Ragu Ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju	Total
Y1.1	23	38	19	2	0	82
Y1.2	27	41	14	0	0	82
Y1.3	48	28	5	1	0	82
Y1.4	50	24	7	1	0	82
Y1.5	47	28	7	0	0	82
Y1.6	28	24	28	2	0	82

Sumber: Lampiran

Menurut McClelland (dalam Robbins, 2001), motivasi berprestasi adalah motivasi kewiraswastaan, yaitu keinginan untuk melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan standar yang tertinggi (*excellence*) atau keinginan untuk berhasil, sukses dalam suasana persaingan. Indikator orang yang mempunyai motivasi berprestasi adalah Memiliki tingkat tanggung jawab pribadi yang tinggi; Berani mengambil dan memikul resiko; Memiliki tujuan yang realistis; Memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan berjuang untuk merealisasikan tujuan; Memanfaatkan umpan balik yang konkret dalam semua kegiatan yang dilakukan; Mencari kesempatan untuk

merealisasikan rencana yang telah diprogramkan. Dari data pada Tabel 5.3 maka dapat diketahui tanggapan responden terhadap variabel moderator motivasi berprestasi. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa responden menilai cukup positif tentang variabel motivasi berprestasi.

Tabel 5.4
Tabulasi Data Penelitian
Intensi Berwirausaha (Y2)

INTENSI BERWIRAUSAHA (Y2)	Sangat Setuju	Setuju	Ragu Ragu	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju	Total
Y2.1	27	40	12	3	0	82
Y2.2	43	18	21	0	0	82
Y2.3	32	43	6	1	0	82
Y2.4	38	35	8	1	0	82
Y2.5	37	32	13	0	0	82
Y2.6	37	22	23	0	0	82

Sumber: Lampiran

Intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang (Lee dan Wong, 2004) sehingga menghasilkan berbagai upaya yang menyangkut enam indikator yaitu: a) Faktor internal, meliputi: Sifat-sifat personal; Sikap; dan Kemampuan individu yang dapat memberi kekuatan individu untuk berwirausaha. b) Faktor eksternal, meliputi: Lingkungan keluarga; Lingkungan dunia usaha; dan Lingkungan fisik. Dari data pada Tabel 5.4 maka dapat diketahui bahwa tanggapan responden terhadap variabel terikat intensi berwirausaha. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa responden menilai positif tentang intensi berwirausaha.

5.2 Analisis Hasil Penelitian

5.2.1 Uji Validitas

Langkah yang ditempuh untuk menguji instrumen penelitian ini adalah dengan menggunakan uji Validitas dan Reliabilitas. Hasil penelitian dikatakan valid

bila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Ditemukan bahwa semua item pertanyaan yang diajukan kepada responden mempunyai tingkat validitas yang tinggi dimana ditetapkan batas setiap item pertanyaan dinyatakan valid bila nilai *corrected item total correlation* lebih besar dari nilai 0,3. Uji validitas ini dilakukan untuk mengukur keandalan suatu item-item pertanyaan dari suatu kuesioner yang diungkapkan secara tetap, sebagaimana pada Tabel 5.5. Pada Tabel 5.5 dapat diketahui bahwa semua item pertanyaan kuesioner untuk variabel konsep diri dapat dinyatakan dalam keadaan valid dan dapat dipertanggungjawabkan serta dapat dipergunakan sebagai dasar pencari fakta.

Tabel 5.5
Uji Validitas Variabel Konsep Diri (X1)

Indikator	Koefisien Korelasi	Status
X1.1	0,303	Valid
X1.2	0,441	Valid
X1.3	0,500	Valid
X1.4	0,374	Valid
X1.5	0,367	Valid
X1.6	0,305	Valid

Sumber : Lampiran

Tabel berikutnya menunjukkan bahwa untuk variabel kecerdasan adversitas yang dinyatakan pada setiap item pernyataan, semua berada melebihi ambang batas 0,3. Dengan demikian tidak ada item pertanyaan pada variabel kecerdasan adversitas yang berjumlah enam item yang digugurkan. Kesimpulannya adalah setiap item pertanyaan pada variabel bebas kecerdasan adversitas dapat dinyatakan valid.

Tabel 5.6
Uji Validitas Variabel Kecerdasan Adversitas (X2)

Indikator	Koefisien Korelasi	Status
X2.1	0,525	Valid
X2.2	0,373	Valid
X2.3	0,490	Valid
X2.4	0,380	Valid
X2.5	0,354	Valid
X2.6	0,519	Valid

Sumber : Lampiran

Tabel 5.7 menunjukkan bahwa untuk variabel motivasi berprestasi yang dinyatakan pada setiap item pernyataan, semua berada melebihi ambang batas 0,3. Dengan demikian tidak ada item pertanyaan pada variabel motivasi berprestasi yang berjumlah enam item yang digugurkan. Kesimpulannya adalah setiap item pertanyaan pada variabel moderator motivasi berprestasi dapat dinyatakan valid.

Tabel 5.7
Uji Validitas Variabel Motivasi Berprestasi (Y1)

Indikator	Koefisien Korelasi	Status
Y1.1	0,358	Valid
Y1.2	0,345	Valid
Y1.3	0,472	Valid
Y1.4	0,367	Valid
Y1.5	0,347	Valid
Y1.6	0,397	Valid

Sumber : Lampiran

Tabel 5.8 menunjukkan bahwa untuk variabel intensi berwirausaha yang dinyatakan pada setiap item pernyataan, semua berada melebihi ambang batas 0,3. Dengan demikian tidak ada item pertanyaan pada variabel intensi berwirausaha yang berjumlah enam item yang digugurkan. Kesimpulannya adalah setiap item pertanyaan pada variabel terikat intensi berwirausaha dapat dinyatakan valid.

Tabel 5.8
Uji Validitas Variabel Intensi Berwirausaha (Y2)

Indikator	Koefisien Korelasi	Status
Y2.1	0,310	Valid
Y2.2	0,345	Valid
Y2.3	0,368	Valid
Y2.4	0,393	Valid
Y2.5	0,375	Valid
Y2.6	0,377	Valid

Sumber : Lampiran

Selanjutnya adalah pengujian reliabilitas. Di pengujian reliabilitas ini digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat pengukur dapat dipercaya atau dapat dihandalkan. Instrumen dikatakan reliabel apabila dipergunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama akan menghasilkan data yang sama atau konsisten. Dalam hal ini uji reliabilitas dilakukan dengan membandingkan nilai alpha dengan batas nilai 0,6. Bila nilai alpha berada di atas nilai 0,6 maka kuesioner dinyatakan reliabel, sedangkan bila nilai alpha berada di bawah nilai 0,6 maka kuesioner dinyatakan tidak reliabel.

Tabel 5.9
Hasil Reliabilitas

Variabel	Alpha	Keterangan
Konsep Diri	1,856	Reliabel
Kecerdasan Adversitas	2,381	Reliabel
Motivasi Berprestasi	0,890	Reliabel
Intensi Berwirausaha	1,276	Reliabel

Sumber: Lampiran

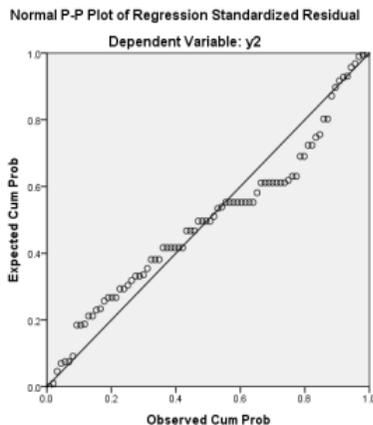
Untuk variabel bebas pertama yaitu konsep diri diperoleh nilai alpha sebesar 1,856 seperti ditunjukkan pada Lampiran. Dengan demikian, item-item pertanyaan yang berhubungan dengan variabel dinyatakan reliabel. Daftar pertanyaan tentang variabel konsep diri dapat dipercaya atau dapat diandalkan untuk menganalisis data selanjutnya.

Untuk variabel bebas kedua yaitu kecerdasan adversitas diperoleh nilai alpha sebesar 2,381 seperti ditunjukkan pada Lampiran. Dengan demikian, item-item pertanyaan yang berhubungan dengan variabel kecerdasan adversitas dinyatakan reliabel. Seperti halnya variabel bebas, variabel terikat di penelitian ini yaitu motivasi berprestasi menunjukkan nilai alpha sebesar 0,890 seperti ditunjukkan pada Lampiran. Dengan demikian, item-item pertanyaan yang berhubungan dengan variabel motivasi berprestasi dinyatakan reliabel.

Sedangkan variabel intensi berwirausaha menunjukkan nilai alpha sebesar 1,276 seperti ditunjukkan pada Lampiran. Daftar pertanyaan tentang variabel intensi berwirausaha dapat dipercaya atau dapat diandalkan untuk menganalisis data selanjutnya. Dengan demikian maka proses analisis data dapat dilanjutkan ke tahap selanjutnya, yaitu uji asumsi klasik.

5.2.2 Uji Asumsi Klasik

Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Jika distribusi data adalah normal maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya. Hasil pengolahan SPSS yang menunjukkan grafis dari *normal probability plot* adalah sebagai berikut:



Gambar 5.1
Normal Probability Plot
Sumber: Output SPSS

Dengan melihat tampilan grafik *normal probability plot* dapat diketahui bahwa grafik tersebut terlihat titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal, serta penyebarannya mengikuti arah garis diagonal. Jadi grafik ini menunjukkan bahwa model regresi pada penelitian ini layak dipakai karena memenuhi asumsi normalitas.

Pengujian autokorelasi bertujuan menguji apakah pada sebuah model regresi linear terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lain. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya korelasi ini dapat dilakukan dengan menggunakan uji Durbin Watson. Pendeteksian autokorelasi dapat dilakukan dengan menggunakan metode statistik dari Durbin-Watson (Uji DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Nilai DW $< 1,10$; ada autokorelasi
2. Nilai DW antara $1,10$ s.d $1,54$; tanpa kesimpulan
3. Nilai DW antara $1,55$ s.d $2,46$; tidak ada autokorelasi

4. Nilai DW antara 2,46 s.d 2,90 ; tanpa kesimpulan.
5. Nilai DW > 2,91 ; ada autokorelasi.

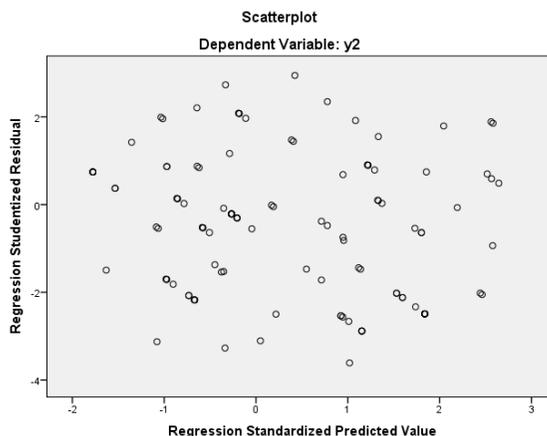
Tabel 5.10
Durbin-Watson

Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
.12192	2.367

Sumber: Lampiran

Dari hasil pengujian SPSS pada Tabel 5.10 diketahui bahwa nilai DW sebesar 2,367. Nilai ini berada pada Nilai DW antara 1,55 s.d 2,46; artinya data yang ada adalah tidak ada autokorelasi.

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Salah satu cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model persamaan regresi adalah dengan cara mengamati *scatterplot* pada *dependent variable*. Gambar 5.2 menunjukkan bahwa titik-titik tersebar dan berada pada masing-masing bagian di sumbu Y. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar 5.2
Scatterplot Dependent Variable
Sumber: Output SPSS

Untuk mengetahui multikolinearitas juga dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan nilai VIF yang diperolehnya. Jika nilai *tolerance* yang diperoleh kurang dari 1 dan VIF antara 1 dan 2 maka dapat dikatakan bahwa persamaan suatu model penelitian tidak menunjukkan gejala multikolinearitas. Adapun nilai *tolerance* dan VIF yang diperoleh untuk model penelitian ini adalah seperti pada Tabel 5.11. Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa nilai-nilai *tolerance* yang diperoleh kurang dari 1, VIF yang diperoleh untuk masing-masing variabel bebas antara 1 sampai 10, sehingga menunjukkan tidak adanya gejala multikolinearitas.

Tabel 5.11
Collinearity Statistic
Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1	.681	1.469
	X2	.552	1.811
	Y1	.489	2.044

a. Dependent Variable: Y2

Sumber: Lampiran

5.2.3 Analisis Jalur

Setelah melalui uji validitas dan reliabilitas serta uji asumsi klasik, maka selanjutnya adalah tahap analisis data melalui analisis jalur. Analisis jalur yaitu teknik analisis yang merangkaikan beberapa variabel bebas dan variabel terikat untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel tersebut. Berikut adalah analisis satu per satu pengaruh antarvariabel yang terkait.

1. Pengaruh Konsep Diri terhadap Motivasi Berprestasi

Hipotesis pertama adalah konsep diri berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi.

Tabel 5.12
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.149	.489		-.305	.761
	X1	.378	.107	.312	3.524	.001
	X2	.663	.114	.515	5.808	.000

a. Dependent Variable: Y1

Sumber: Output SPSS

Berdasarkan pada Tabel 5.12 diketahui bahwa konsep diri (X1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi berprestasi (Y1) karena memiliki nilai signifikansi yang berada di bawah 5% atau 0,05, yaitu sebesar 0,001. Dengan demikian dinyatakan bahwa konsep diri berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi.

2. Pengaruh Kecerdasan Adversitas terhadap Motivasi Berprestasi

Hipotesis kedua adalah kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi. Berdasarkan Tabel 5.12 diketahui bahwa kecerdasan adversitas (X2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi berprestasi (Y1) karena memiliki nilai signifikansi yang berada di bawah 5% atau 0,05 yaitu sebesar 0,000. Dengan demikian dinyatakan bahwa kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi.

3. Pengaruh Konsep Diri dan Kecerdasan Adversitas secara simultan terhadap Motivasi Berprestasi

Kedua variabel konsep diri dan kecerdasan adversitas terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi berprestasi. Hal ini seperti ditunjukkan pada Tabel 5.13 berikut ini.

Tabel 5.13
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.149	2	1.074	41.250	.000 ^b
	Residual	2.057	79	.026		
	Total	4.206	81			

a. Dependent Variable: Y1

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: Output SPSS

Tabel 5.13 menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari kedua variabel konsep diri (X1) dan kecerdasan adversitas (X2) terhadap variabel motivasi berprestasi (Y1) adalah 0,000 atau lebih rendah dibandingkan 0,05 atau 5% sehingga dikatakan benar-benar variabel konsep diri dan kecerdasan adversitas memiliki pengaruh signifikan secara simultan terhadap variabel motivasi berprestasi.

4. Pengaruh Konsep Diri terhadap Intensi Berwirausaha

Hipotesis ketiga adalah konsep diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Berdasarkan Tabel 5.14 diketahui bahwa konsep diri (X1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha (Y2) karena memiliki nilai signifikansi yang berada di bawah 5% atau 0,05. Besarnya nilai signifikansi adalah 0,004. Dengan demikian dinyatakan bahwa konsep diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

Tabel 5.14
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.466	.370		-1.262	.211
	X1	.261	.087	.225	3.002	.004
	X2	.515	.103	.416	5.005	.000
	Y1	.331	.085	.344	3.897	.000

a. Dependent Variable: Y2

Sumber: Output SPSS

5. Pengaruh Kecerdasan Adversitas terhadap Intensi Berwirausaha

Hipotesis keempat adalah kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Berdasarkan Tabel 5.14 diketahui bahwa kecerdasan adversitas (X2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha (Y2) karena memiliki nilai signifikansi yang berada di bawah 5% atau 0,05 yaitu sebesar 0,000. Dengan demikian dinyatakan bahwa kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

6. Pengaruh Motivasi Berprestasi terhadap Intensi Berwirausaha

Hipotesis kelima adalah motivasi berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Berdasarkan Tabel 5.14 diketahui bahwa motivasi berprestasi (Y1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha (Y2) karena memiliki nilai signifikansi yang berada di bawah 5% atau 0,05 sebesar 0,000. Dengan demikian dinyatakan bahwa motivasi berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

Tabel 5.15

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.734	3	.911	61.319	.000 ^b
	Residual	1.159	78	.015		
	Total	3.894	81			

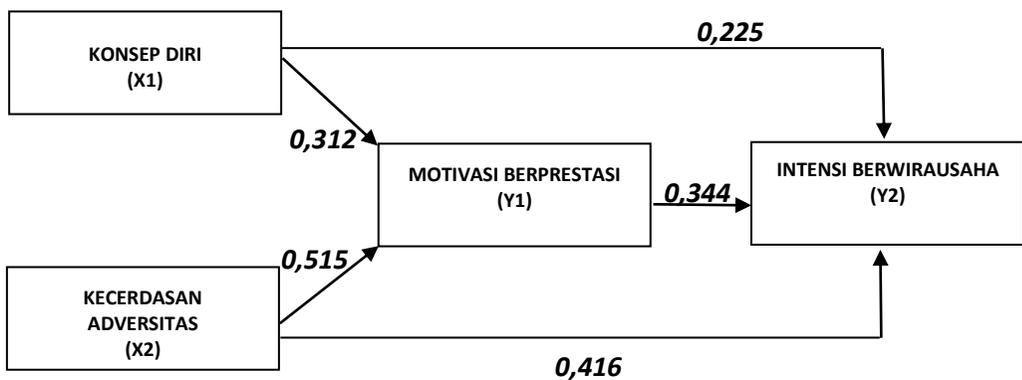
a. Dependent Variable: Y2

b. Predictors: (Constant), Y1, X1, X2

Sumber dari Output SPSS

7. Pengaruh Konsep Diri, Kecerdasan Adversitas dan Motivasi Berprestasi secara simultan terhadap Intensi Berwirausaha

Ketiga variabel konsep diri, kecerdasan adversitas dan motivasi berprestasi terbukti memiliki pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap intensi berwirausaha. Hal ini seperti ditunjukkan pada Tabel 5.15 yaitu bahwa nilai signifikansi dari ketiga variabel tersebut terhadap variabel intensi berwirausaha (Y2) adalah 0,000 atau lebih rendah dibandingkan 0,05 atau 5% sehingga disimpulkan variabel konsep diri, kecerdasan adversitas dan motivasi berprestasi memiliki pengaruh signifikan secara simultan terhadap variabel intensi berwirausaha. Pengaruh dari ketiga variabel tersebut ditunjukkan pada Gambar 5.3 berikut.



Gambar 5.3
Analisis Jalur Variabel Penelitian

8. Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan hasil perhitungan SPSS diketahui bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) adalah 0,702 atau 70,2 persen. Hal ini berarti bahwa naik turunnya variabel terikat intensi berwirausaha dipengaruhi kontribusi varian dari variabel bebas konsep diri, kecerdasan adversitas dan motivasi berprestasi sebesar 70,2 %. Sedangkan sisanya sebesar 29,8 % ditentukan oleh faktor-faktor lain seperti efikasi diri, *locus of control*, lingkungan eksternal, lingkungan keluarga, dan lain-lain. Hasil output SPSS yang menunjukkan nilai koefisien determinasi seperti pada Tabel 5.16 berikut ini.

Tabel 5.16

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.838 ^a	.702	.691	.12192	2.367

a. Predictors: (Constant), Y1, X1, X2

b. Dependent Variable: Y2

Sumber: Output SPSS

5.4 Pembahasan

Penelitian ini menetapkan beberapa hipotesis yang harus dijawab melalui analisis data secara statistik. Selain hipotesis tersebut, ada beberapa hal yang dijadikan dasar temuan dari penelitian yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,001 maka dinyatakan bahwa konsep diri berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi. Hasil temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Setyani (2007) yang menyatakan ada hubungan negatif yang signifikan antara konsep diri dengan intensi perbuatan yang tidak benar (menyontek) pada siswa SMA. Hasil dari Prasetya (2005) juga menunjukkan hal yang sama terhadap intensi Penyalahgunaan Obat. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin positif konsep diri maka semakin rendah intensi perbuatan yang tidak baik, sebaliknya semakin negatif konsep diri akan semakin tinggi intensi melakukan perbuatan tidak baik.
2. Berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,000 maka dinyatakan bahwa kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi. Hasil penelitian ini mendukung pernyataan Zainuddin (2011) yang menyebutkan bahwa Adversity Quotient dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan dalam hidup karena seseorang yang memiliki AQ yang tinggi dapat sukses meskipun banyak hambatan menghadang mereka tidak langsung menyerah dan tidak

membiarkan kesulitan menghancurkan impian dan cita-citanya. Siswa yang ber-AQ tinggi akan terus meraih prestasi yang setinggi-tingginya.

3. Berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,000 maka dinyatakan bahwa konsep diri dan kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan secara simultan terhadap motivasi berprestasi
4. Berdasarkan nilai koefisien sebesar 0,515 maka dinyatakan bahwa kecerdasan adversitas memiliki pengaruh dominan terhadap motivasi berprestasi dibandingkan variabel konsep diri
5. Berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,004 maka dinyatakan bahwa konsep diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha
6. Berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,000 maka dinyatakan bahwa kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Hasil tersebut mendukung temuan dari Stoltz (2000). Hasil penelitian Stoltz menyebutkan individu yang memiliki kecerdasan menghadapi rintangan akan memiliki kemampuan untuk menangkap peluang usaha (wirausaha) karena memiliki kemampuan menanggung resiko, orientasi pada peluang/inisiatif, kreativitas, kemandirian dan pengerahan sumber daya, sehingga Adversity Intelligence dalam diri individu memiliki hubungan dengan keinginan untuk berwirausaha. Selain itu temuan Pane (2011) menyebutkan bahwa Adversity Quotient Sebagai Prediktor Positif Bagi Intensitas Berwirausaha Pada Mahasiswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Adversity Quotient (AQ) memberikan pengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Sumatera Utara ($R^2=0,097$). Mayoritas subyek penelitian memiliki intensi berwirausaha yang tergolong sedang dan Adversity Quotient tergolong rendah. Sedangkan Putra (2008) menganalisis hubungan Adversity Quotient dengan Intensitas Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Universitas Andalas). Penelitian ini bertujuan untuk menguji korelasi (hubungan) antara Adversity Quotient dan intensi berwirausaha. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan

antara Adversity Quotient dan intensi berwirausaha. Hasil analisa menunjukkan bahwa kontribusi variabel Adversity Quotient terhadap intensi berwirausaha adalah 9,2% sedangkan 90,9% lainnya dijelaskan oleh faktor lain. Wijaya (2007) mengamati Hubungan Adversity Intelligence Dengan Intensi Berwirausaha (Studi Empiris Pada Siswa SMKN 7 Yogyakarta). Hasil penelitian mengindikasikan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara Adversity Intelligence dan intensi berwirausaha. Hasil analisa menunjukkan bahwa kontribusi variabel Adversity Intelligence terhadap intensi berwirausaha adalah 11% sedangkan 89% lainnya dijelaskan oleh faktor lain. Dengan demikian secara keseluruhan terbukti bahwa kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Hal tersebut sesuai dengan temuan Stoltz (2000), Pane (2011), Putra (2008) dan Wijaya (2007).

7. Berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,000 maka dinyatakan bahwa motivasi berprestasi berpengaruh terhadap intensi berwirausaha
8. Berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,000 maka dinyatakan bahwa konsep diri, kecerdasan adversitas dan motivasi berprestasi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap intensi berwirausaha. Temuan tersebut sejalan dengan temuan Sari (2006) yang mengamati Hubungan Antara Kemandirian Dan Motivasi Berprestasi Dengan Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa. Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa variabel kemandirian berhubungan dengan intensi berwirausaha dengan koefisien korelasi sebesar 0,575 dan hubungan motivasi berprestasi dengan intensi berwirausaha memiliki koefisien korelasi sebesar 0,582. Sedangkan penelitian Frida (2009) menganalisis tentang Hubungan Antara Motivasi Berprestasi Dengan Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa. Berdasarkan hasil analisis ditemukan ada hubungan positif yang sangat signifikan antara motivasi berprestasi dengan intensi berwirausaha. Motivasi berprestasi dapat dijadikan sebagai prediktor untuk memprediksikan atau mengukur intensi berwirausaha. Semakin tinggi motivasi berprestasi

maka akan semakin tinggi intensi berwiraswasta, begitu pula sebaliknya semakin rendah motivasi berprestasi maka akan semakin rendah pula intensi berwiraswasta.

9. Berdasarkan nilai koefisien sebesar 0,416 maka dinyatakan bahwa kecerdasan adversitas memiliki pengaruh dominan terhadap intensi berwirausaha dibandingkan variabel konsep diri dan motivasi berprestasi. Temuan Fahmi (2008) menyebutkan bahwa tidak terdapat perbedaan antara tingkat Adversity Quotient (AQ) dan tingkat motivasi berprestasi pada siswa program akselerasi dan program reguler. Selain itu juga disebutkan bahwa terdapat perbedaan tingkat motivasi berprestasi yang sangat signifikan antara siswa program akselerasi dan program reguler dengan mengontrol Adversity Quotient (AQ).

Dari hasil analisis data diperoleh temuan bahwa semua hipotesis di penelitian ini terbukti benar. Dengan demikian temuan secara empiris ini dapat ditindaklanjuti oleh kebijakan pihak Universitas untuk dapat mengembangkan organisasi melalui pengembangan sumber daya manusia, dalam hal ini para mahasiswa.

Dengan adanya konsep diri dan kecerdasan adversitas mahasiswa yang tinggi serta motivasi berprestasi yang terbentuk dengan baik, maka akan mempengaruhi mahasiswa untuk memiliki intensi berwirausaha yang tinggi. Berdasarkan hasil temuan pada penelitian ini, dapat dinyatakan bahwa kecerdasan adversitas mahasiswa sangatlah penting untuk meningkatkan intensi berwirausaha. Oleh karena itu, seorang mahasiswa sudah seharusnya mengembangkan potensi melalui peningkatan konsep diri dan kecerdasan adversitas serta motivasi berprestasi agar dapat berperan aktif sebagai seorang *entrepreneur* (pengusaha) sejati sehingga tidak lagi menggantungkan hidup pada orang lain dengan bekerja seperti pada saat sekarang yang sedang dijalani di perusahaan milik orang lain.

Mahasiswa sebagai sumber daya yang intelektual yang secara substantif memegang peranan penting untuk berlangsungnya kegiatan ekonomi di masa depan sehingga diharapkan mulai saat ini mahasiswa tidak hanya menerima pengajaran atau transfer ilmu pengetahuan dari seorang pengajar/dosen, namun juga dituntut untuk mampu mengaplikasikan ilmu-ilmu tersebut dalam kehidupan nyata secara positif yang dapat mendukung kegiatan ekonomi, salah satunya dengan menciptakan lapangan kerja sendiri. Hal tersebut dapat dengan mudah terealisasi melalui kegiatan-kegiatan bimbingan dan pelatihan mengenai materi kewirausahaan. Seorang mahasiswa harus meningkatkan kemampuan yang dapat menampilkan penguasaan bahan atau pengetahuan. Untuk itu, mahasiswa harus banyak belajar dan terus belajar melalui berbagai media dan sumber yang terkait dengan bidangnya, dalam hal ini adalah bidang kewirausahaan. Seorang mahasiswa yang sudah ahli di bidangnya tidaklah berarti terbebas dari kesalahan, kekurangan, atau kekeliruan. Hal demikian akan melemahkan kepercayaan terhadap diri sendiri.

Seorang mahasiswa juga harus mengetahui dan memahami secara mendalam terhadap sikap, perasaan dan pengalamannya masing-masing, khususnya yang menyangkut kelemahan maupun kekurangan dalam sikap dan kemampuan secara akademis. Sikap demikian bukan berarti bahwa mahasiswa melakukan atau mengalami penyimpangan sikap dan tingkah laku, namun mahasiswa dapat berintrospeksi diri terhadap apa yang menjadi keinginannya guna perbaikan kehidupan dari sebelumnya untuk menuju masa depan yang lebih baik. Kunci usaha peningkatan intensi berwirausaha terletak pada peningkatan kemampuan mahasiswa untuk menguasai berbagai komponen yang dapat membangkitkan intensi berwirausaha itu sendiri, diantaranya melalui konsep diri, kecerdasan adversitas, dan motivasi berprestasi.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah diuraikan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Konsep diri berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi
2. Kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi
3. Konsep diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha
4. Kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha
5. Motivasi berprestasi terhadap intensi berwirausaha
6. Konsep diri, kecerdasan adversitas dan motivasi berprestasi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap intensi berwirausaha
7. Kecerdasan adversitas berpengaruh signifikan secara dominan terhadap motivasi berprestasi dan intensi berwirausaha.

6.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah disebutkan sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Mahasiswa yang memiliki konsep diri tinggi diharapkan dapat mempertahankan konsep diri yang dimiliki sehingga dapat meningkatkan intensi berwirausaha. Mahasiswa dengan konsep diri yang rendah diharapkan lebih mengenali dirinya dan potensi-potensi yang dapat dikembangkan agar dapat menentukan tujuan yang realistis dan lebih mudah mencapai prestasi yang optimal dalam berwirausaha.

2. Salah satu cara yang dapat membantu mengenali diri sendiri adalah dengan membuat daftar mengenai kekuatan dan kelemahan diri selama melakukan kegiatan-kegiatan atau melalui pengalaman hidup.
3. Dengan kecerdasan adversitas, mahasiswa mampu mengatasi permasalahan dalam kegiatan kerja yang dijalani sehingga dapat meningkatkan intensi berwirausaha.
4. Mahasiswa mampu melakukan program-program pelatihan tentang berwirausaha dengan lebih efektif, mengembangkan kepemimpinan yang ulet atau gigih.
5. Lingkungan pendidikan diharapkan dapat menciptakan suasana yang mendukung tumbuhnya konsep diri yang positif sehingga dapat memaksimalkan intensi berwirausaha mahasiswa serta membantu mahasiswa mengenali kekuatan dirinya dan mengembangkan potensi diri.
6. Penelitian ini memfokuskan pada variabel bebas konsep diri. Dengan demikian perlu kiranya untuk dilakukan penelitian lebih lanjut dengan melibatkan variabel-variabel lain yang diduga dapat mempengaruhi intensi berwirausaha, misalnya: efikasi diri, *locus of control*, lingkungan eksternal, lingkungan keluarga, dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I.** 1991. *Attitude, Personality, and Behavior*. Open University Press, Buchingham.
- Angel, G.B.** 2001. *Cultural Resilience In North American Indian First Nation: The Story of Little*. <http://www.criticalsocialwork.co.id>.
- Arikunto, Suharsimi.** 2002. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Azwar, S.** 2005. *Penyusunan Skala Psikologi*. Penerbit Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Baron, R. A., dan Byrne, D.** 2003. *Psikologi Sosial Jilid 2. Edisi 10*. Penerjemah: Ratna Juwita. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Bernstein, Douglas, A. Roy, Edward, J. Srull, Thomas, K. & Wickens, Christoper, D. Wickens.** 1988. *Psychology*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Bracken, B.A.** 1996. *Handbook of Self-Concept: Development, Social & Clinical Consideration*. New York: John Willey & Sons, Inc.
- Burns, R.B.** 1993. *Konsep Diri: Teori, Pengukuran, Perkembangan & Perilaku*. Alih Bahasa: Eddy. Arcan, Jakarta.
- Calhoun, J. F., dan Acocella, J. R.** 1990. *Psikologi tentang Penyesuaian dan Hubungan Kemanusiaan*. Alih bahasa: Satmoko. IKIP Semarang Press, Semarang.
- Fahmi, Suheil.** 2008. Adversity Quotient (AQ) Dan Motivasi Berprestasi Pada Siswa Proqram Akselerasi Dan Program Reguler. *Skripsi*. Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta
- Feldman, Robert, S.** 1992. *Elements of psychology*. (International ed.). Mc Graw Hill, Inc., San Fransisco.
- Fernald, L., Dodge & Fernald, Peter, S.** 1999. *Introduction to psychology* (5 th ed). India : A.I.T.B.S. Publishers & Distributors.
- Fishbein, M., dan Ajzen, I.** 1975. *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. California: Addison-Wesley Publishing.
- Frida, Rahma.** 2009. Hubungan Antara Motivasi Berprestasi Dengan Intensi Berwiraswasta Pada Mahasiswa. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

- Hadi, Sutrisno.** 2000. *Statistik II*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Handoko, Martin.** 1995. *Motivasi Daya Penggerak Tingkah Laku*. Kanisius, Yogyakarta.
- Hurlock, Elizabeth B.** 1999. *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Edisi VII. Alih Bahasa: Istiwidayanti & Soedjarwo. Erlangga, Jakarta.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo.** 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Edisi Pertama. BPFE, Yogyakarta.
- Irwanto.** 1996. *Psikologi Umum Panduan Mahasiswa*, edisi keempat. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kartono, K., dan Gulo, D.** 1987. *Kamus Psikologi*. CV Pionir Jaya, Bandung.
- Krueger, N.** 1993. The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurial Theory Practice*, 18(1): 5–21.
- Lee, S.H. & Wong, P.K.** 2004. An Exploratory Study of Technopreneurial Intentions: A Career Anchor Perspective. *Journal of Business Venturing*, 19(1): 7-28.
- Mangkunegara, A.P.** 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Marcelline, E.** 1997. Perbedaan Konsep Diri Antara Siswa Berinteligensi Tinggi dengan Siswa Berinteligensi Rendah. *Skripsi. (Tidak Diterbitkan)*. Fakultas Psikologi UNIKA Atmajaya, Jakarta.
- McClelland, D.C.** 1961. *The Achieving Society*, New York: Van Nostrand Reinhold, hal. 63-73 (dalam <http://id.wikipedia.org/wiki/Motivasi>)
- Morgan, Clifford, T., King, Richard, A., Weisz, John, R., & Schopler, John.** 1986. *Intoduction to psychology*. Mc Graw-Hill, Toronto.
- Mussen, H.P., Conger, J., & Huston, C. A.,** 1994. *Perkembangan Dan Kepribadian Anak*. Arcan, Jakarta.
- Nazir, Moh.** 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Ninawati.** 2002. Motivasi Berprestasi. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*. Vol 4, No 8. 77-78.
- Pane, Ratna Sari Dewi.** 2011. Adversity Quotient Sebagai Prediktor Positif Bagi Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa. *Skripsi*. Universitas Sumatera Utara, Medan.

-
- Prasetya, Budi.** 2005. Hubungan Konsep Diri Dengan Intensi Penyalahgunaan Obat Pada Remaja (Studi Di SMU Negeri 2 Surakarta). *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Putra, Zico Fernandes.** 2008. Analisis Hubungan Adversity Quotient Dengan Intensi Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Universitas Andalas). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi. Universitas Andalas Padang.
- Rahmat, J.** 2000. *Psikologi Komunikasi*. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Robbins, Stephen P.** 2001. *Perilaku Organisasi: Kontroversi, Aplikasi*. Edisi Bahasa Indonesia. Jilid I. Prenhallindo, Jakarta.
- Santrock, John, W.** 1998. *Adolecence* (7 th ed.) Mc Graw Hill, Washington, DC.
- Sari.** 2006. Hubungan Antara Kemandirian Dan Motivasi Berprestasi Dengan Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa. *Skripsi*. Fakultas Psikologi. Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- Sarwono, S.W.** 1997. *Psikologi Sosial. Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial*. Balai Pustaka, Jakarta.
- Semin, G. R., dan Fiedler, K.** 1996. *Applied Social Psychology*. Sage Publications, London.
- Setyani.** 2007. Hubungan Antara Konsep Diri Dengan Intensi Menyontek Pada Siswa Sma Negeri 2 Semarang. *Skripsi*. Universitas Diponegoro, Semarang.
- Singarimbun, Masri & Sofian Effendi.** 1991. *Metode Penelitian Survey*, Edisi Revisi. LP3ES, Jakarta.
- Sphinthal, Norman, A., Sphintal, Richard, C., & Oja, Sharon, N.** 1994. *Educational psychology* (International edition). Mc Graw Hill, Washington, DC.
- Sugiyono.** 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Cetakan Keempat. Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Supranto, MA.** 2000. *Teknik Sampling, untuk Survey & Eksprimen*, Edisi Baru, Cetakan Ke Tiga, Maret. Kanisius, Jakarta.
- Surekha.** 2001. *Adversity Intellengence*. Pustaka Umum, Jakarta
- Stoltz, Paul G.** 2005. *Adversity Quotient* (Alih Bahasa: T. Hermaya). Grasindo, Jakarta.
- Stoltz, Paul G.** 2000. *Faktor Paling Penting Dalam Meraih Sukses*. Grasindo, Jakarta.
- Tuckman.** 1999. (<http://dennislearningcenter.osu.edu/all-tour/apa99paper.htm>)

Wijaya, Tony. 2007. Hubungan Adversity Intelligence Dengan Intensi Berwirausaha (Studi Empiris Pada Siswa SMKN 7 Yogyakarta). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol 9, No 2.

Zainuddin. 2011. *Pentingnya Adversity Quotient Dalam Meraih Prestasi Belajar*. Pendas, FKIP, Universitas Tanjungpura, Pontianak.

Zimmerer, W. Thomas, Norman M. Scarborough. 2008. *Entrepreneurship and The New Venture Formation*. Prentice Hall International, Inc., New Jersey.

LAMPIRAN - LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN

TABULASI DATA

DESCRIPTIVES

FREQUENCIES

REGRESSION

RELIABILITY

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN

Kami meminta bantuan kepada Anda untuk menanggapi beberapa pernyataan berikut ini sesuai dengan kenyataan yang ada. Tanggapan yang diberikan adalah dengan cara memberi tanda pada salah satu jawaban yang menurut Anda paling benar dan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Untuk kepentingan bersama, mohon kiranya menanggapi setiap pernyataan dengan jawaban sejujur-jujurnya dan sebenar-benarnya. Terima kasih atas segala partisipasinya.

I. IDENTITAS RESPONDEN

Usia :Tahun
Jenis kelamin : Pria
 Perempuan

II. VARIABEL KONSEP DIRI (X1)

No	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1	Penampilan fisik saya telah sesuai dengan norma yang berlaku, sehingga tidak berlebihan					
2	Memiliki tubuh yang sehat adalah sangat penting untuk mendapatkan penerimaan sosial yang menyenangkan dari lingkungan sekitar					
3	Saya memiliki tingkat percaya diri yang tinggi terhadap keadaan finansial yang saya miliki saat ini					
4	Emosi saya meningkat ketika melihat orang lain berhasil dalam bisnisnya, sehingga memicu saya untuk berwirausaha					
5	Untuk mencapai prospek masa depan yang lebih baik, saya mempersiapkannya sejak sekarang dengan bekerja keras					
6	Bentuk rasa sesal karena membuang waktu di masa lalu adalah dengan terus belajar dan berusaha lebih baik					

III. VARIABEL KECERDASAN ADVERSITAS (X2)

No	Pertanyaan	SS	S	R	TS	STS
1	Saya mampu mengendalikan dengan baik terhadap peristiwa yang dianggap orang lain sangat sulit					
2	Saya perlu mengetahui asal usul dari sebuah kesulitan yang terjadi pada diri saya					
3	Saya bertanggungjawab mengakui akibat-akibat yang timbul dari kesulitan saya pribadi					
4	Saya berusaha menghadapi kesulitan dengan tidak menjangkau wilayah-wilayah lain dalam kehidupan saya pribadi					
5	Saya jarang menilai diri saya negatif akibat kesulitan yang saya hadapi					
6	Saya memiliki daya tahan yang tinggi dalam menghadapi kesulitan, sehingga kesulitan yang terjadi akan berlangsung dalam waktu singkat					

IV. VARIABEL MOTIVASI BERPRESTASI (Y1)

No	Pertanyaan	SS	S	R	TS	STS
1	Saya memiliki tingkat tanggung jawab pribadi yang tinggi					
2	Saya berani mengambil dan memikul resiko yang tinggi					
3	Saya memiliki tujuan yang realistis					
4	Saya memiliki rencana kerja yang menyeluruh dan berjuang untuk merealisasikan tujuan					
5	Saya memanfaatkan umpan balik yang konkret dalam semua kegiatan yang dilakukan					
6	Saya mencari kesempatan untuk merealisasikan rencana yang telah diprogramkan					

V. VARIABEL INTENSI BERWIRAUSAHA (Y2)

No	Pertanyaan	SS	S	R	TS	STS
1	Saya memiliki tanggung jawab yang tinggi terhadap pekerjaan yang saya jalani					
2	Saya meyakini bahwa saya memiliki kemampuan untuk sukses dalam berwirausaha					
3	Saya selalu berusaha untuk mendapatkan umpan balik yang sifatnya segera					
4	Saya memiliki tingkat energi yang tinggi dalam bekerja					
5	Saya akan memilih karir sebagai wirausahawan setelah lulus kuliah nanti					
6	Kondisi lingkungan dunia usaha saat ini sangat menjanjikan kesuksesan sehingga meningkatkan intensi saya dalam berwirausaha					

TABULASI DATA

No	USIA	GENDER	No	USIA	GENDER
1	19	1	42	23	1
2	20	1	43	19	2
3	23	2	44	21	2
4	20	1	45	23	1
5	25	1	46	22	1
6	20	1	47	25	1
7	26	1	48	21	1
8	20	1	49	20	1
9	21	2	50	23	1
10	18	2	51	20	1
11	20	1	52	21	1
12	20	1	53	20	1
13	23	1	54	20	1
14	19	2	55	20	2
15	20	2	56	21	1
16	18	1	57	22	2
17	23	2	58	20	1
18	20	1	59	21	1
19	21	2	60	20	1
20	20	2	61	19	1
21	20	1	62	22	1
22	20	1	63	23	2
23	23	2	64	23	1
24	23	2	65	24	2
25	20	2	66	19	1
26	21	1	67	26	1
27	20	1	68	25	2
28	19	2	69	21	1
29	19	1	70	18	2
30	20	2	71	20	2

31	20	2	72	26	1
32	23	1	73	23	1
33	19	1	74	19	2
34	20	2	75	20	1
35	24	2	76	18	1
36	22	1	77	21	1
37	25	1	78	18	2
38	21	2	79	25	1
39	20	1	80	22	1
40	23	1	81	19	1
41	19	2	82	20	1

No	x11	x12	x13	x14	x15	x16	X1	x21	x22	x23	x24	x25	x26	X2
1	3	4	3	5	5	4	4	3	4	5	5	4	3	4
2	3	3	5	5	5	4	4.17	4	4	5	4	3	4	4
3	4	5	3	4	5	4	4.17	5	4	4	3	4	4	4
4	4	3	5	5	4	4	4.17	4	5	4	3	4	4	4
5	4	4	5	4	5	3	4.17	5	4	5	4	4	3	4.17
6	4	3	5	5	5	3	4.17	3	4	3	5	5	5	4.17
7	4	4	5	5	2	4	4	3	4	5	3	5	5	4.17
8	4	4	5	5	3	4	4.17	3	4	5	4	5	5	4.33
9	3	3	5	5	4	5	4.17	3	3	5	5	5	4	4.17
10	4	4	5	3	5	4	4.17	2	4	5	5	4	5	4.17
11	3	5	4	5	5	4	4.33	3	5	3	4	5	5	4.17
12	4	5	4	3	5	5	4.33	4	4	3	4	5	5	4.17
13	3	4	5	5	3	4	4	3	5	5	5	4	3	4.17
14	3	5	4	4	5	4	4.17	4	3	5	3	5	5	4.17
15	3	5	5	4	4	4	4.17	4	5	5	3	4	3	4
16	5	5	4	3	5	4	4.33	5	4	4	5	5	3	4.33
17	5	5	5	5	5	4	4.83	4	5	5	5	5	4	4.67
18	5	4	2	5	5	5	4.33	4	5	5	5	3	3	4.17
19	3	5	5	5	4	4	4.33	3	5	5	5	5	4	4.5
20	5	2	5	4	4	5	4.17	4	4	5	5	5	4	4.5
21	4	4	5	4	5	3	4.17	3	4	5	4	3	5	4
22	5	4	4	5	5	5	4.67	4	4	4	5	3	5	4.17
23	4	5	3	5	4	5	4.33	3	5	4	5	5	3	4.17
24	4	4	3	5	4	5	4.17	4	3	4	5	4	5	4.17
25	3	5	3	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4.17
26	3	5	5	4	5	4	4.33	3	4	5	4	5	5	4.33
27	2	4	5	5	5	3	4	4	4	4	3	4	5	4
28	4	5	4	5	4	3	4.17	3	4	5	3	5	5	4.17
29	5	5	4	3	3	5	4.17	4	5	4	4	3	5	4.17
30	4	5	5	5	4	4	4.5	4	4	5	5	4	4	4.33

31	3	4	5	5	5	2	4	3	4	4	5	5	5	4.33
32	2	3	5	5	5	5	4.17	3	3	4	5	5	5	4.17
33	3	3	5	5	5	5	4.33	4	3	4	5	5	5	4.33
34	3	5	5	4	5	4	4.33	5	4	4	5	5	4	4.5
35	4	3	5	5	4	5	4.33	4	5	3	5	4	4	4.17
36	3	4	5	4	5	5	4.33	4	3	4	4	5	4	4
37	3	3	5	5	5	4	4.17	4	4	5	5	3	4	4.17
38	4	4	5	5	5	4	4.5	3	5	5	5	4	5	4.5
39	3	5	5	4	4	4	4.17	4	3	5	5	5	3	4.17
40	3	5	4	4	5	4	4.17	4	5	4	5	4	3	4.17

No	x11	x12	x13	x14	x15	x16	X1	x21	x22	x23	x24	x25	x26	X2
41	4	5	4	5	5	4	4.5	4	3	4	5	5	5	4.33
42	5	5	5	4	4	4	4.5	3	5	5	5	5	3	4.33
43	5	5	5	4	3	4	4.33	4	5	5	3	5	3	4.17
44	4	3	4	5	3	5	4	3	5	4	5	4	3	4
45	4	5	4	5	4	5	4.5	4	5	4	5	5	4	4.5
46	5	5	5	4	4	3	4.33	5	5	5	5	3	3	4.33
47	3	4	4	5	5	5	4.33	4	5	5	3	5	4	4.33
48	4	4	5	4	4	3	4	5	4	3	5	5	3	4.17
49	3	5	4	5	5	3	4.17	5	5	3	4	4	4	4.17
50	4	5	4	3	4	5	4.17	4	4	5	5	5	3	4.33
51	4	5	4	3	4	5	4.17	4	4	4	5	4	3	4
52	4	4	4	4	5	5	4.33	4	3	4	4	5	5	4.17
53	4	5	4	3	5	3	4	5	3	4	5	5	3	4.17
54	4	5	4	3	5	4	4.17	2	4	4	5	5	5	4.17
55	3	4	4	5	5	4	4.17	3	4	5	4	5	5	4.33
56	5	4	4	5	5	3	4.33	4	5	5	4	3	3	4
57	3	5	4	5	5	4	4.33	3	5	4	5	4	5	4.33
58	3	4	4	5	5	3	4	5	5	3	5	5	5	4.67
59	3	4	5	4	5	3	4	4	5	3	5	4	3	4
60	4	3	5	3	4	5	4	5	4	4	4	2	5	4
61	4	4	5	5	5	4	4.5	2	5	5	5	4	4	4.17
62	4	4	5	5	5	4	4.5	3	4	4	5	4	5	4.17
63	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	5	4
64	1	5	5	5	5	3	4	3	4	4	5	5	4	4.17
65	4	5	4	4	4	4	4.17	3	4	5	5	4	5	4.33
66	5	5	3	3	4	5	4.17	3	5	3	4	5	5	4.17
67	1	5	5	5	4	4	4	3	5	5	5	4	4	4.33
68	3	4	4	5	5	4	4.17	4	4	5	5	5	3	4.33
69	4	3	5	5	4	4	4.17	4	5	2	5	5	5	4.33
70	4	4	5	5	5	4	4.5	3	4	4	5	5	5	4.33

71	5	5	4	5	4	4	4.5	5	4	4	5	5	3	4.33
72	4	5	4	5	4	4	4.33	3	4	5	5	5	4	4.33
73	3	5	4	5	5	4	4.33	4	5	3	4	5	5	4.33
74	3	5	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	5	4.17
75	3	5	4	5	5	4	4.33	4	5	5	5	4	5	4.67
76	4	4	5	5	3	4	4.17	5	5	5	4	4	4	4.5
77	4	4	4	5	4	4	4.17	4	5	5	5	4	3	4.33
78	5	4	4	5	5	5	4.67	3	5	4	4	5	5	4.33
79	4	5	4	4	4	5	4.33	5	4	5	5	3	4	4.33
80	5	5	4	4	4	5	4.5	5	4	3	5	4	5	4.33
81	4	4	5	5	5	5	4.67	3	5	4	5	5	5	4.5
82	5	4	4	5	4	5	4.5	5	5	5	5	4	5	4.83

No	y11	y12	y13	y14	y15	y16	Y1	y21	y22	y23	y24	y25	y26	Y2
1	3	4	4	3	5	5	4	4	3	4	3	5	5	4
2	4	4	4	5	5	3	4.17	4	3	4	4	5	5	4.17
3	3	4	5	4	5	3	4	4	4	4	4	5	3	4
4	3	4	4	5	5	4	4.17	5	4	4	4	5	3	4.17
5	3	4	4	4	5	5	4.17	4	3	5	5	4	4	4.17
6	3	5	4	5	4	3	4	4	3	4	5	5	3	4
7	3	4	5	5	5	2	4	4	3	4	4	5	4	4
8	2	5	5	5	4	3	4	4	3	4	5	5	3	4
9	3	5	5	2	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4.17
10	2	5	3	5	5	5	4.17	2	5	4	5	5	4	4.17
11	3	4	5	5	5	3	4.17	4	3	4	5	4	5	4.17
12	5	4	5	4	4	3	4.17	4	3	5	3	5	5	4.17
13	4	4	5	5	3	4	4.17	3	3	5	4	5	5	4.17
14	4	4	4	5	4	3	4	3	3	4	4	5	5	4
15	4	4	4	4	3	5	4	3	3	4	5	5	4	4
16	4	5	5	4	5	3	4.33	4	3	4	5	5	5	4.33
17	4	5	5	5	5	4	4.67	5	5	5	5	4	4	4.67
18	4	4	5	4	3	5	4.17	5	5	5	2	3	5	4.17
19	3	5	5	5	5	3	4.33	5	5	4	4	4	5	4.5
20	5	5	3	5	5	5	4.67	5	5	5	4	4	5	4.67
21	5	5	4	4	4	5	4.5	5	5	4	4	3	3	4
22	5	5	3	4	4	4	4.17	4	3	4	4	4	5	4
23	5	4	5	3	3	5	4.17	5	5	5	4	3	3	4.17
24	5	4	5	5	4	3	4.33	5	5	3	4	3	5	4.17
25	5	3	5	4	4	5	4.33	2	5	5	4	3	5	4
26	5	4	4	3	5	5	4.33	5	5	4	4	4	4	4.33
27	5	4	3	4	5	3	4	4	5	4	3	3	5	4
28	3	4	4	5	5	4	4.17	4	5	4	3	4	5	4.17
29	5	3	5	4	4	4	4.17	5	5	3	4	3	5	4.17
30	3	4	4	5	4	5	4.17	5	4	4	5	4	5	4.5

31	4	4	4	5	3	5	4.17	5	5	4	4	3	5	4.33
32	4	5	5	5	4	3	4.33	2	5	4	5	4	5	4.17
33	5	4	4	5	5	5	4.67	5	5	4	5	4	5	4.67
34	3	4	4	5	5	5	4.33	4	5	4	4	4	5	4.33
35	5	3	5	3	4	5	4.17	5	3	5	4	4	4	4.17
36	4	3	5	5	4	3	4	3	4	4	5	5	3	4
37	4	3	5	5	5	3	4.17	3	4	4	5	4	5	4.17
38	4	5	5	4	5	5	4.67	5	3	5	4	5	5	4.5
39	4	4	4	4	4	5	4.17	3	5	4	5	5	3	4.17
40	4	4	4	5	4	3	4	5	5	4	4	3	4	4.17

No	y11	y12	y13	y14	y15	y16	Y1	y21	y22	y23	y24	y25	y26	Y2
41	4	4	4	5	4	5	4.33	4	4	5	5	5	3	4.33
42	4	3	5	4	5	5	4.33	3	5	3	5	5	4	4.17
43	5	5	5	4	3	3	4.17	4	5	4	4	4	4	4.17
44	5	5	4	3	4	3	4	5	3	5	3	4	4	4
45	5	4	5	5	5	4	4.67	5	5	5	5	4	3	4.5
46	4	4	5	5	5	4	4.5	4	4	4	5	5	4	4.33
47	3	5	5	5	4	4	4.33	5	3	5	4	5	4	4.33
48	5	5	2	5	3	4	4	5	5	4	3	4	3	4
49	4	3	5	4	5	4	4.17	5	5	3	5	4	3	4.17
50	5	3	4	3	4	5	4	4	5	1	5	5	5	4.17
51	3	4	5	5	5	3	4.17	4	5	4	4	4	3	4
52	4	4	4	5	5	5	4.5	4	4	5	5	5	3	4.33
53	4	4	4	5	5	3	4.17	3	5	5	5	3	3	4
54	3	5	5	5	5	3	4.33	3	5	3	5	5	4	4.17
55	3	5	5	4	5	3	4.17	3	4	5	5	4	4	4.17
56	3	5	4	4	5	4	4.17	4	3	4	5	5	3	4
57	4	4	5	5	5	3	4.33	4	5	5	5	4	4	4.5
58	4	3	5	5	5	4	4.33	4	4	5	5	5	3	4.33
59	4	3	4	4	5	4	4	4	5	5	3	4	3	4
60	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	3	3	4
61	4	5	4	5	5	3	4.33	4	4	4	4	5	5	4.33
62	4	4	4	5	5	2	4	4	5	5	5	5	3	4.5
63	3	4	5	5	4	3	4	5	3	4	4	4	4	4
64	4	4	5	4	4	4	4.17	4	3	5	5	5	3	4.17
65	3	4	5	5	5	4	4.33	5	4	5	5	4	3	4.33
66	4	3	5	4	5	4	4.17	4	4	5	4	3	5	4.17
67	4	4	4	5	4	3	4	5	3	4	5	3	5	4.17
68	4	4	4	5	5	5	4.5	4	4	5	4	5	5	4.5
69	5	5	5	3	4	5	4.5	4	5	4	4	4	4	4.17
70	4	3	5	5	5	3	4.17	4	5	5	5	4	5	4.67

71	5	5	5	4	5	4	4.67	4	5	5	4	4	5	4.5
72	4	5	5	5	5	5	4.83	4	5	4	5	5	4	4.5
73	4	5	3	5	5	4	4.33	5	5	3	4	5	4	4.33
74	4	4	5	5	4	3	4.17	4	4	4	5	4	3	4
75	5	3	5	5	5	4	4.5	3	5	4	5	5	5	4.5
76	4	4	5	5	5	5	4.67	4	5	4	5	4	5	4.5
77	4	3	5	5	5	4	4.33	3	4	5	4	5	5	4.33
78	4	5	5	5	5	5	4.83	4	5	5	5	4	5	4.67
79	4	5	5	5	4	4	4.5	4	5	5	4	5	5	4.67
80	5	4	5	4	5	4	4.5	4	4	4	3	5	4	4
81	5	4	5	5	4	5	4.67	5	5	5	4	5	5	4.83
82	5	5	4	5	4	5	4.67	5	5	4	4	5	5	4.67

Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X11	82	1.00	5.00	3.7195	.87875
X12	82	2.00	5.00	4.3171	.75159
X13	82	2.00	5.00	4.3902	.68052
X14	82	3.00	5.00	4.4756	.70668
X15	82	2.00	5.00	4.4512	.68768
X16	82	2.00	5.00	4.1341	.71599
X1	82	4.00	4.83	4.2484	.18854
Valid N (listwise)	82				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X21	82	2.00	5.00	3.7683	.79036
X22	82	3.00	5.00	4.2805	.68986
X23	82	2.00	5.00	4.3049	.74848
X24	82	3.00	5.00	4.5244	.70668
X25	82	2.00	5.00	4.3780	.73098
X26	82	3.00	5.00	4.2073	.84236
X2	82	4.00	4.83	4.2443	.17709
Valid N (listwise)	82				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
y11	82	2.00	5.00	4.0000	.78567
y12	82	3.00	5.00	4.1585	.69335
y13	82	2.00	5.00	4.5000	.67128
y14	82	2.00	5.00	4.5000	.70711
y15	82	3.00	5.00	4.4878	.65251
y16	82	2.00	5.00	3.9512	.88753
y1	82	4.00	4.83	4.2670	.22787
Valid N (listwise)	82				

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
y21	82	2.00	5.00	4.1098	.78577
y22	82	3.00	5.00	4.2683	.84691
y23	82	1.00	5.00	4.2805	.70753
y24	82	2.00	5.00	4.3415	.70657
y25	82	3.00	5.00	4.2927	.72840
y26	82	3.00	5.00	4.1707	.84335
y2	82	4.00	4.83	4.2448	.21925
Valid N (listwise)	82				

Frequencies

Statistics

		USIA	GENDER
N	Valid	82	82
	Missing	0	0

USIA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18.00	5	6.1	6.1	6.1
	19.00	11	13.4	13.4	19.5
	20.00	27	32.9	32.9	52.4
	21.00	11	13.4	13.4	65.9
	22.00	5	6.1	6.1	72.0
	23.00	13	15.9	15.9	87.8
	24.00	2	2.4	2.4	90.2
	25.00	5	6.1	6.1	96.3
	26.00	3	3.7	3.7	100.0
Total		82	100.0	100.0	

GENDER

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	(PRIA) 1.00	50	61.0	61.0	61.0
	(WANITA) 2.00	32	39.0	39.0	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

Statistics

		X11	X12	X13	X14	X15	X16	X1
N	Valid	82	82	82	82	82	82	82
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean		3.7195	4.3171	4.3902	4.4756	4.4512	4.1341	4.2484
Median		4.0000	4.0000	4.0000	5.0000	5.0000	4.0000	4.1700
Mode		4.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.00	4.17
Std. Deviation		.87875	.75159	.68052	.70668	.68768	.71599	.18854
Variance		.772	.565	.463	.499	.473	.513	.036
Range		4.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	.83
Minimum		1.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	4.00
Maximum		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.83
Sum		305.00	354.00	360.00	367.00	365.00	339.00	348.37

X11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	2.4	2.4	2.4
	2.00	2	2.4	2.4	4.9
	3.00	28	34.1	34.1	39.0
	4.00	35	42.7	42.7	81.7
	5.00	15	18.3	18.3	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	11	13.4	13.4	14.6
	4.00	31	37.8	37.8	52.4
	5.00	39	47.6	47.6	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	6	7.3	7.3	8.5
	4.00	35	42.7	42.7	51.2
	5.00	40	48.8	48.8	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	10	12.2	12.2	12.2
	4.00	23	28.0	28.0	40.2
	5.00	49	59.8	59.8	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	6	7.3	7.3	8.5
	4.00	30	36.6	36.6	45.1
	5.00	45	54.9	54.9	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	13	15.9	15.9	17.1
	4.00	42	51.2	51.2	68.3
	5.00	26	31.7	31.7	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	16	19.5	19.5	19.5
	4.17	30	36.6	36.6	56.1
	4.33	21	25.6	25.6	81.7
	4.50	11	13.4	13.4	95.1
	4.67	3	3.7	3.7	98.8
	4.83	1	1.2	1.2	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

Statistics

		X21	X22	X23	X24	X25	X26	X2
N	Valid	82	82	82	82	82	82	82
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean		3.7683	4.2805	4.3049	4.5244	4.3780	4.2073	4.2443
Median		4.0000	4.0000	4.0000	5.0000	5.0000	4.0000	4.1700
Mode		4.00	4.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.17
Std. Deviation		.79036	.68986	.74848	.70668	.73098	.84236	.17709
Variance		.625	.476	.560	.499	.534	.710	.031
Range		3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	2.00	.83
Minimum		2.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	4.00
Maximum		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.83
Sum		309.00	351.00	353.00	371.00	359.00	345.00	348.03

X21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	3.7	3.7	3.7
	3.00	28	34.1	34.1	37.8
	4.00	36	43.9	43.9	81.7
	5.00	15	18.3	18.3	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	11	13.4	13.4	13.4
	4.00	37	45.1	45.1	58.5
	5.00	34	41.5	41.5	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	11	13.4	13.4	14.6
	4.00	32	39.0	39.0	53.7
	5.00	38	46.3	46.3	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X24

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	10	12.2	12.2	12.2
	4.00	19	23.2	23.2	35.4
	5.00	53	64.6	64.6	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X25

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	9	11.0	11.0	12.2
	4.00	30	36.6	36.6	48.8
	5.00	42	51.2	51.2	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	22	26.8	26.8	26.8
	4.00	21	25.6	25.6	52.4
	5.00	39	47.6	47.6	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

X2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	14	17.1	17.1	17.1
	4.17	32	39.0	39.0	56.1
	4.33	25	30.5	30.5	86.6
	4.50	7	8.5	8.5	95.1
	4.67	3	3.7	3.7	98.8
	4.83	1	1.2	1.2	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

Statistics

		y11	y12	y13	y14	y15	y16	y1
N	Valid	82	82	82	82	82	82	82
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean		4.0000	4.1585	4.5000	4.5000	4.4878	3.9512	4.2670
Median		4.0000	4.0000	5.0000	5.0000	5.0000	4.0000	4.1700
Mode		4.00	4.00	5.00	5.00	5.00	3.00 ^a	4.17
Std. Deviation		.78567	.69335	.67128	.70711	.65251	.88753	.22787
Variance		.617	.481	.451	.500	.426	.788	.052
Range		3.00	2.00	3.00	3.00	2.00	3.00	.83
Minimum		2.00	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	4.00
Maximum		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.83
Sum		328.00	341.00	369.00	369.00	368.00	324.00	349.89

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

y11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	2.4	2.4	2.4
	3.00	19	23.2	23.2	25.6
	4.00	38	46.3	46.3	72.0
	5.00	23	28.0	28.0	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	14	17.1	17.1	17.1
	4.00	41	50.0	50.0	67.1
	5.00	27	32.9	32.9	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y13

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	5	6.1	6.1	7.3
	4.00	28	34.1	34.1	41.5
	5.00	48	58.5	58.5	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	7	8.5	8.5	9.8
	4.00	24	29.3	29.3	39.0
	5.00	50	61.0	61.0	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	7	8.5	8.5	8.5
	4.00	28	34.1	34.1	42.7
	5.00	47	57.3	57.3	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	2.4	2.4	2.4
	3.00	28	34.1	34.1	36.6
	4.00	24	29.3	29.3	65.9
	5.00	28	34.1	34.1	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	19	23.2	23.2	23.2
	4.17	27	32.9	32.9	56.1
	4.33	17	20.7	20.7	76.8
	4.50	8	9.8	9.8	86.6
	4.67	9	11.0	11.0	97.6
	4.83	2	2.4	2.4	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

Statistics

		y21	y22	y23	y24	y25	y26	y2
N	Valid	82	82	82	82	82	82	82
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean		4.1098	4.2683	4.2805	4.3415	4.2927	4.1707	4.2448
Median		4.0000	5.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.1700
Mode		4.00	5.00	4.00	5.00	5.00	5.00	4.17
Std. Deviation		.78577	.84691	.70753	.70657	.72840	.84335	.21925
Variance		.617	.717	.501	.499	.531	.711	.048
Range		3.00	2.00	4.00	3.00	2.00	2.00	.83
Minimum		2.00	3.00	1.00	2.00	3.00	3.00	4.00
Maximum		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.83
Sum		337.00	350.00	351.00	356.00	352.00	342.00	348.07

y21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	3.7	3.7	3.7
	3.00	12	14.6	14.6	18.3
	4.00	40	48.8	48.8	67.1
	5.00	27	32.9	32.9	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	21	25.6	25.6	25.6
	4.00	18	22.0	22.0	47.6
	5.00	43	52.4	52.4	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	6	7.3	7.3	8.5
	4.00	43	52.4	52.4	61.0
	5.00	32	39.0	39.0	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y24

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.2	1.2	1.2
	3.00	8	9.8	9.8	11.0
	4.00	35	42.7	42.7	53.7
	5.00	38	46.3	46.3	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y25

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	13	15.9	15.9	15.9
	4.00	32	39.0	39.0	54.9
	5.00	37	45.1	45.1	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	23	28.0	28.0	28.0
	4.00	22	26.8	26.8	54.9
	5.00	37	45.1	45.1	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

y2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	22	26.8	26.8	26.8
	4.17	28	34.1	34.1	61.0
	4.33	13	15.9	15.9	76.8
	4.50	11	13.4	13.4	90.2
	4.67	7	8.5	8.5	98.8
	4.83	1	1.2	1.2	100.0
	Total	82	100.0	100.0	

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: y1

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.715 ^a	.511	.498	.16138

a. Predictors: (Constant), X2, X1

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.149	2	1.074	41.250	.000 ^b
	Residual	2.057	79	.026		
	Total	4.206	81			

a. Dependent Variable: y1

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.149	.489		-.305	.761
	X1	.378	.107	.312	3.524	.001
	X2	.663	.114	.515	5.808	.000

a. Dependent Variable: y1

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.838 ^a	.702	.691	.12192	2.367

a. Predictors: (Constant), y1, X1, X2

b. Dependent Variable: y2

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1	.681	1.469
	X2	.552	1.811
	y1	.489	2.044

a. Dependent Variable: y2

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.734	3	.911	61.319	.000 ^b
	Residual	1.159	78	.015		
	Total	3.894	81			

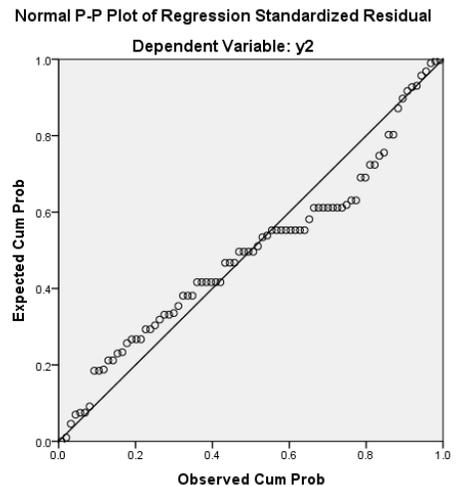
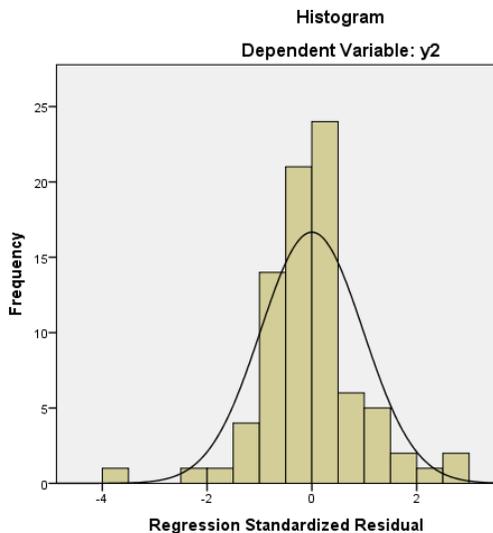
a. Dependent Variable: y2

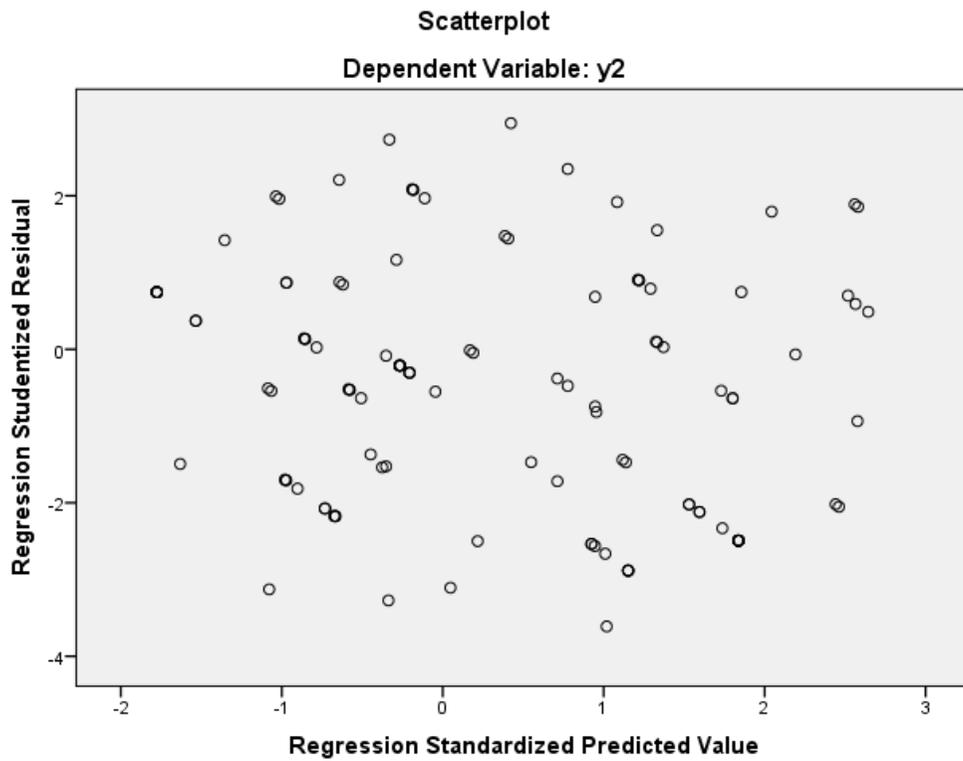
b. Predictors: (Constant), y1, X1, X2

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.466	.370		-1.262	.211
	X1	.261	.087	.225	3.002	.004
	X2	.515	.103	.416	5.005	.000
	y1	.331	.085	.344	3.897	.000

a. Dependent Variable: y2





Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	82	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	82	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha ^a	N of Items
1.856	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X11	21.7683	1.069	.303	1.688
X12	21.1707	1.551	.441	.943
X13	21.0976	1.719	.500	.802
X14	21.0122	1.420	.374	1.203
X15	21.0366	1.418	.367	1.228
X16	21.3537	1.268	.305	1.482

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	82	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	82	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha ^a	N of Items
2.381	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X21	21.6951	1.548	.525	.995
X22	21.1829	1.238	.373	1.707
X23	21.1585	1.468	.490	1.171
X24	20.9390	1.046	.380	2.222
X25	21.0854	1.165	.354	1.828
X26	21.2561	1.502	.519	.993

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	82	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	82	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha ^a	N of Items
.890	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y11	21.5976	1.799	.358	.588
y12	21.4390	1.854	.345	.625
y13	21.0976	1.941	.472	.561
y14	21.0976	1.892	.367	.575
y15	21.1098	1.753	.347	.772
y16	21.6463	1.515	.397	.791

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	82	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	82	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha ^a	N of Items
1.276	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y21	21.3537	1.762	.310	.849
y22	21.1951	1.640	.388	.929
y23	21.1829	1.732	.368	.970
y24	21.1220	1.787	.393	.902
y25	21.1707	1.970	.375	.682
y26	21.2927	1.617	.377	.965