

SKRIPSI

MINAT MAHASISWA PGSD FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM MENJADI WIRAUSAHA MUDA PADA MASSA PANDEMI COVID-19

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh Gelar
Serjana Strata Satu (S1) pada program studi (Pendidikan Guru Sekolah Dasar) Fakultas
Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram



Oleh :

FITRI HANDAYANI

118180001

**PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**

2021/2022

HALAMAN PERSETUJUAN

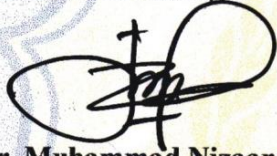
SKRIPSI

**MINAT MAHASISWA PROGRAM STUDI PGSD
FKIP UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
MENJADI WIRAUUSAHA MUD PADA MASA PANDEMI COVID-19
TAHUN AJARAN 2021/2022**

Telah memenuhi syarat dan disetujui

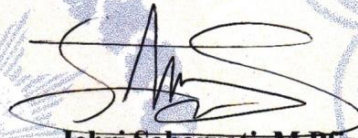
Pada tanggal : 7 Januari 2022

Dosen Pembimbing I



Dr. Muhammad Nizaar, M.Pd.Si
NIDN. 0821078501

Dosen Pembimbing II



Johri Sabaryati, M.Pfis
NIDN. 0804048601

Menyetujui :

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

Ketua Program Studi,



Harfa Nurrahman, M.Pd
NIDN. 0804048501

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**MINAT MAHASISWA PROGRAM STUDI PGSD
FKIP UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
MENJADI WIRUSAHA MUD PADA MASA PANDEMI COVID-19**

Skripsi atas nama Fitri Handayani telah dipertahankan di depan Dosen penguji
Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu
Pendidikan

Universitas Muhammadiyah Mataram

Pada tanggal :


Dosen Penguji

1. Dr. Muhammad Nizar, M.Pd.Si
NIDN. 0821078501 **Ketua** (.....)
2. Sintayana Muhandini, M.Pd
NIDN. 0810018901 **Anggota** (.....)
3. Baiq Desi Milandari, M.Pd.
NIDN. 0808128901 **Anggota** (.....)

Mengesahkan:

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM

Dekan,

Dr. Muhammad Nizar, M.Pd. Si
NIDN. 0821078501

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya mahasiswa Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Mataram menyatakan bahwa.

Nama : Fitri Handayani

NIM : 118180001

Alamat : Jln. Gunung Pengsong. Karang Bongkot

Memang benar Skripsi yang *Minat Mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram* adalah asli karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik di tempat manapun.

Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain. Kecuali arahan pembimbing. Memang diacu sebagai sumber dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Jika di kemudian hari pernyataan saya ini terbukti tidak benar, saya siap mempertanggung jawabkannya, termasuk bersedia menanggalkan gelar keserjanaan yang saya peroleh.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sadar dan tanpa tekanan dari pihak manapun.

Mataram, 7 Januari 2022

Yang membuat pernyataan,



Fitri Handayani

Nim : 118180001



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN DAN
PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
UPT. PERPUSTAKAAN H. LALU MUDJITAHID UMMAT**

Jl. K.H.A.-Dahlan No.1 Telp.(0370)633723 Fax. (0370) 641906 Kotak Pos No. 108 Mataram
Website : <http://www.lib.ummat.ac.id> E-mail : perpustakaan@ummat.ac.id

**SURAT PERNYATAAN BEBAS
PLAGIARISME**

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitri Handayani
 NIM : 118180001
 Tempat/Tgl Lahir : Perampuan 14 April 2000
 Program Studi : PPSO
 Fakultas : FKIP
 No. Hp : 087 745 727 839
 Email : fibribita1@gmail.com

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi/KTI/Tesis* saya yang berjudul :

Minat Mahasiswa PPSO FKIP Ummat Untuk Menjadi
 Wirausaha Muda Pada masa Pandemi Covid-19

Bebas dari Plagiarisme dan bukan hasil karya orang lain. 98%

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian dari Skripsi/KTI/Tesis* tersebut terdapat indikasi plagiarisme atau bagian dari karya ilmiah milik orang lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dan disebutkan sumber secara lengkap dalam daftar pustaka, saya *bersedia menerima sanksi akademik dan/atau sanksi hukum* sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Mataram.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun dan untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Mataram, 2 Februari2022
 Penulis

Mengetahui
 Kepala UPT. Perpustakaan UMMAT

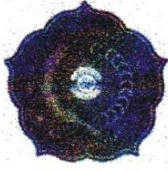


NIM. 118180001



Iskandar, S.Sos.,M.A. *pt*
 NIDN. 0802048904

*pilih salah satu yang sesuai



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. K.H.Ahmad Dahlan No. 1 Mataram Nusa Tenggara Barat
 Kotak Pos 108 Telp. 0370 - 633723 Fax. 0370-641906
 Website : <http://www.lib.ummat.ac.id> E-mail : perpustakaan@ummat.ac.id

**SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN
 PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fibri Handayani
 NIM : 18180001
 Tempat/Tgl Lahir : Perampuan 19 April 2000
 Program Studi : PGSD
 Fakultas : FKIP
 No. Hp/Email : 087795927539
 Jenis Penelitian : Skripsi KTI Tesis

Menyatakan bahwa demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Mataram hak menyimpan, mengalih-media/format, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Repository atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama *tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta* atas karya ilmiah saya berjudul:

Minat Mahasiswa PGSD FKIP Ummat Untuk Mengisi Waktu Sisa
Muda Pada Masa Pandemi Covid-19

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggungjawab saya pribadi.
 Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Mataram, 2 Februari, 2022
 Penulis

Mengetahui,
 Kepala UPT Perpustakaan UMMAT



NIM. 18180001



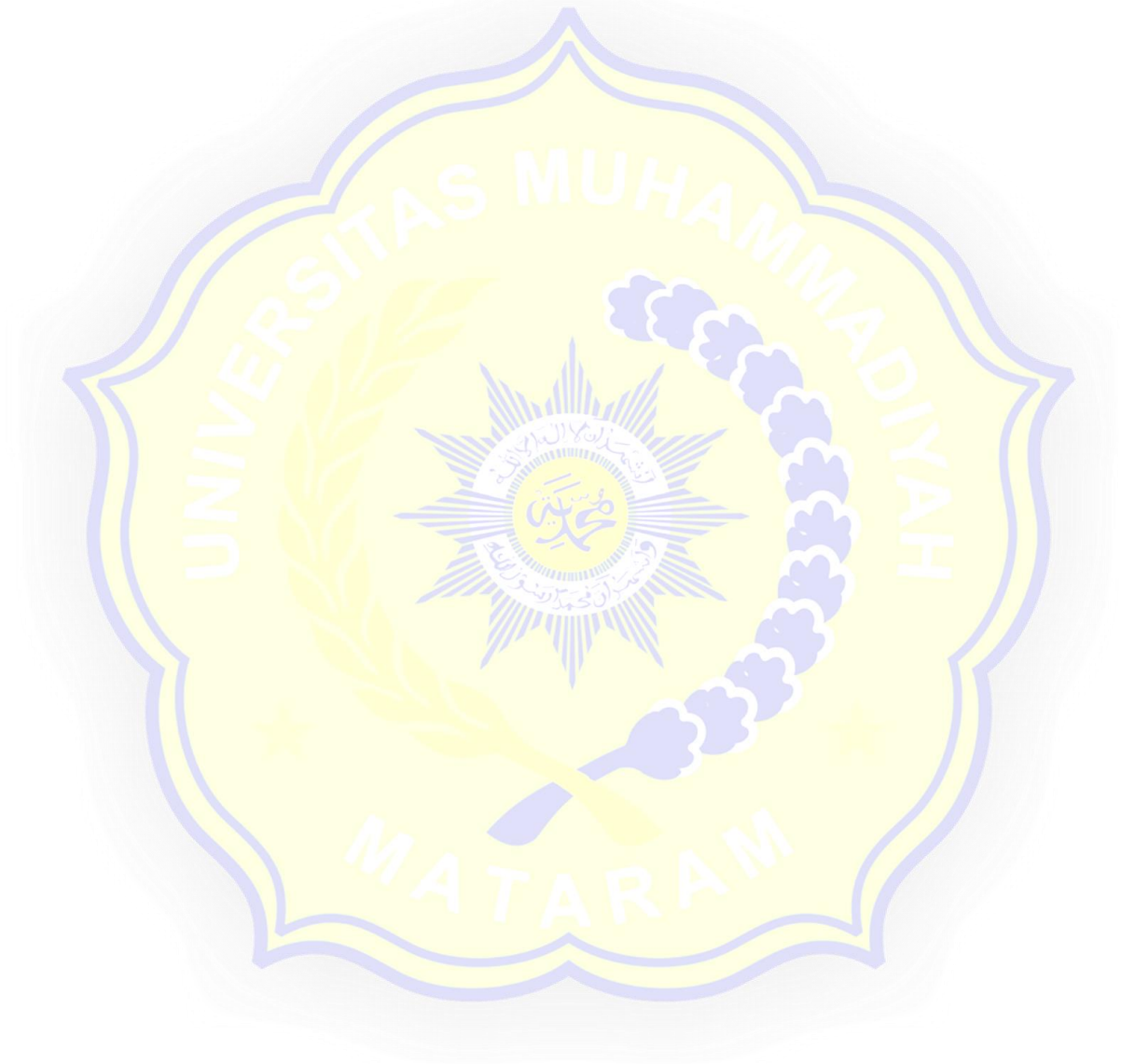
Iskandar, S.Sos., M.A.
 NIDN. 0802048904

MOTTO

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

“Sebaik-baik Manusia Adalah Yang Bermanfaat Untuk Orang Lain”

(HR. Ahmad)



PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim, Alhamdulillahirobil Alamin, Penulis mengucapkan Kehadirat Allah SWT, telah memberikan Anugrah Kesehatan dan Rahmatnya sehingga Skripsi dapat terselesaikan.

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Almarhum Bapak saya (AR-Rahman Arsyad dan Ibu Saya Siti Asmah yang tercinta yang tidak pernah jenuh untuk mendokan dan menasehati saya dan yang selalu Ikhlas dalam mendidik dan memenuhi semua kebutuhan saya.
2. Untuk Para kaka-kaka saya Samsul Rizal, Hastomo Ardi, dan Junaidin tercinta yang telah membiayai Saya selaiama ini. Terimakasih.
3. Untuk K. Amrin yang selalu membantu dan mendukung saya untuk segera lulus .
4. Untuk Sahabat-sahabat ku wabil khusus kelas A pgsd angkatan 2018 tercinta
5. Dan untuk Para Dosen-Dosen Ummat Khususnya PGSD yang telah mmeberikan saya Ilmu-ilmunya yang sangat InsyaAllah bermanfaat untuk saya kedepanya, dan menjadi orang Tua Kedua saya selama di kampus.
6. Dan Untuk Ammater Hijau dan Kmapus Tercinta yang telah mnejadi saksi atas penjuangku selama ini.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan ridho-Nya, sehingga skripsi *Minat Mahasiswa Pgsd Fkip Ummat Menjadi Wirausaha Muda Pada Massa Pandemi Covid-19* dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Skripsi ini mengkaji Minat berwirausaha yang dapat diacu oleh para kaum muda terurama mahasiswa di lingkup universitas muhammadiyah mataram. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi Strata satu (S-1) Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram.

Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini atas bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis seyogyanya mengucapkan terimakasih yang mendalam kepada.

1. Bapak Dr. H. Arsyad Abd. Gani, M.Pd sebagai Rektor UMMAT
2. Bapak Dr. Muhammad Nizzar, M.Pd.Si sebagai Dekan FKIP UMMAT sekaligus sebagai dosen pembimbing I
3. Ibu Haifaturrahmah, M.Pd. sebagai Ketua Prodi PGSD
4. Ibu Johri Sabaryati, M.Pfis sebagai pembimbing II, dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu yang juga telah memberi konsribusi memperlancar penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karen aitu, saran dan kritik konstruktif sangat penulis harapkan. Akhirnya, penulis berharap skripsi ini dapat memberi manfaat bagi pengembangan dunia pendidikan.

Mataram, 7 Januari 2022

Penulis



Fitri Handayani
NIM : 18180001

Fitri Handayani. 2021. **Minat Mahasiswa PGSD FKIP Ummat Untuk Menjadi Wirausaha Muda Pada Massa Pandemi Covid-19** . Skripsi. Mataram : Universitas Muhammadiyah Mataram.

Pembimbing 1 : Bapak Dr. Muhammad Nizaar, M.Pd.Si

Pembimbing 2 : Ibu Johri Sabaryati, M.Pfis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menumbuhkan Minat Mahasiswa Pgsd fikip ummat untuk menjadi wiausaha muda pada massa pandemi covid-19. Dan metode yang digunakan oleh peneliti adalah metode survei. Populasi penelitian adalah seluruh mahasiswa Pgsd Fkip Ummat, Sedangkan semple yang digunakan adalah mahasiwa PGSD FKIP UMMAT yang telah menempuh mata kuliah kewirausahaan. Teknik pengambilan sample yang digunakan adalah *Random Sampling* dan alat pengumpulan data yang digunakan adalah Koesioner dan Wawancara, dan Hasil Aanalissi Data tersebut di kumpulkan di *Excel* kemudian di olah menggunakan Program *SPSS* guna di uji secara Satatistik dengan taraf Signifikan yaitu 0,03, Sehingga dapat di simpulkan bahwa pembelajaran mata kuliah kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap mahaisswa PGSD FKIP UMMAT untuk meningkatkan dan menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa

Kata Kunci : Minat Mahasiswa, Wirausaha Muda, Covid-19

Fitri Handayani. 2021. **PGSD FKIP UMMAT Students' Interest in Becoming Young Entrepreneurs During the Covid-19 Pandemic**. A Thesis. Mataram: Muhammadiyah University of Mataram.

First Advisor : Mr. Dr. Muhammad Nizar, M.Pd.Si
Second Advisor : Mrs. Johri Sabaryati, M.Pfis

ABSTRACT

This project aims to identify and develop enthusiasm among PGSD FKIP UMMAT students to become young entrepreneurs during the COVID-19 epidemic. The researcher employed a survey method in the investigation. All PGSD FKIP UMMAT students were included in this study, and the sample used was PGSD FKIP UMMAT students who had completed entrepreneurship courses. The data collecting instruments include questionnaires and interviews, and the sample approach is random sampling. The data findings was gathered in Excel and then processed with the SPSS program before being statistically tested at a significance level of 0.03. It may be inferred that taking entrepreneurship courses affects PGSD FKIP UMMAT students' interest in entrepreneurship by boosting and growing it.

Keywords: *Student's Interest, Young Entrepreneur, Covid-19*



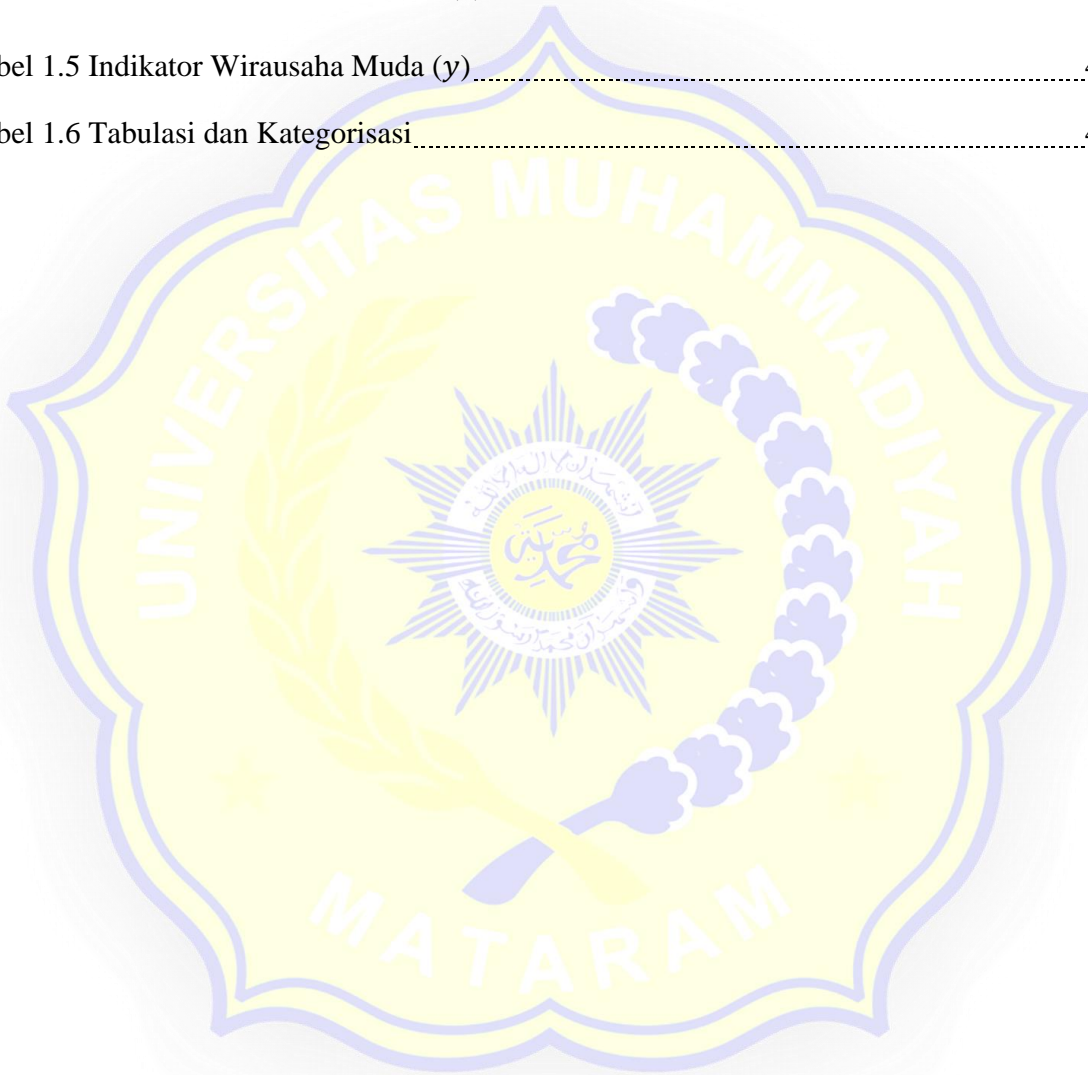
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Batasan Opreasional	6
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Penelitian yang Relevan.....	8
2.2 Kajian Pustaka	11
2.2.1 Minat Mahasiswa	
2.2.1.1 Pengertian Minat	12
2.2.1.2 Indikator Minat	12
2.2.1.3 Faktor Timbulnya Minat	13
2.2.1.4 Kriteria Minat.....	15
2.2.1.5 Pengukur Minat	15
2.2.2 Mahasiswa	

2.2.2.1 Peran Mahasiswa dalam mendukung Pembangunan	16
2.2.3 Wirausaha	
2.2.3.1 Pengertian Wirausaha	17
2.2.3.2 Karakteristik Wirausaha.....	18
2.2.3.3 Faktor yang mempengaruhi keberhasilan Wirausaha	21
2.2.3.4 Cara memulai usaha baru	23
2.2.3.5 Sistem Peasaran	25
2.3 Kerangka Berfikir	30
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian.....	31
3.2 Lokasi dan waktu Penelitian	34
3.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	35
3.4 Populasi dan Sempel.....	35
3.5 Variabel Penelitian	37
3.6 Metode Pengumpulan Data.....	38
3.7 Instrumen Penelitian	40
3.7.1 Uji Validitas	41
3.7.2 Uji Reabilitas	42
3.8 Tekhnis Analisis Data.....	43
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
a. Hasil Penelitian.....	45
b. Pembahasan	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

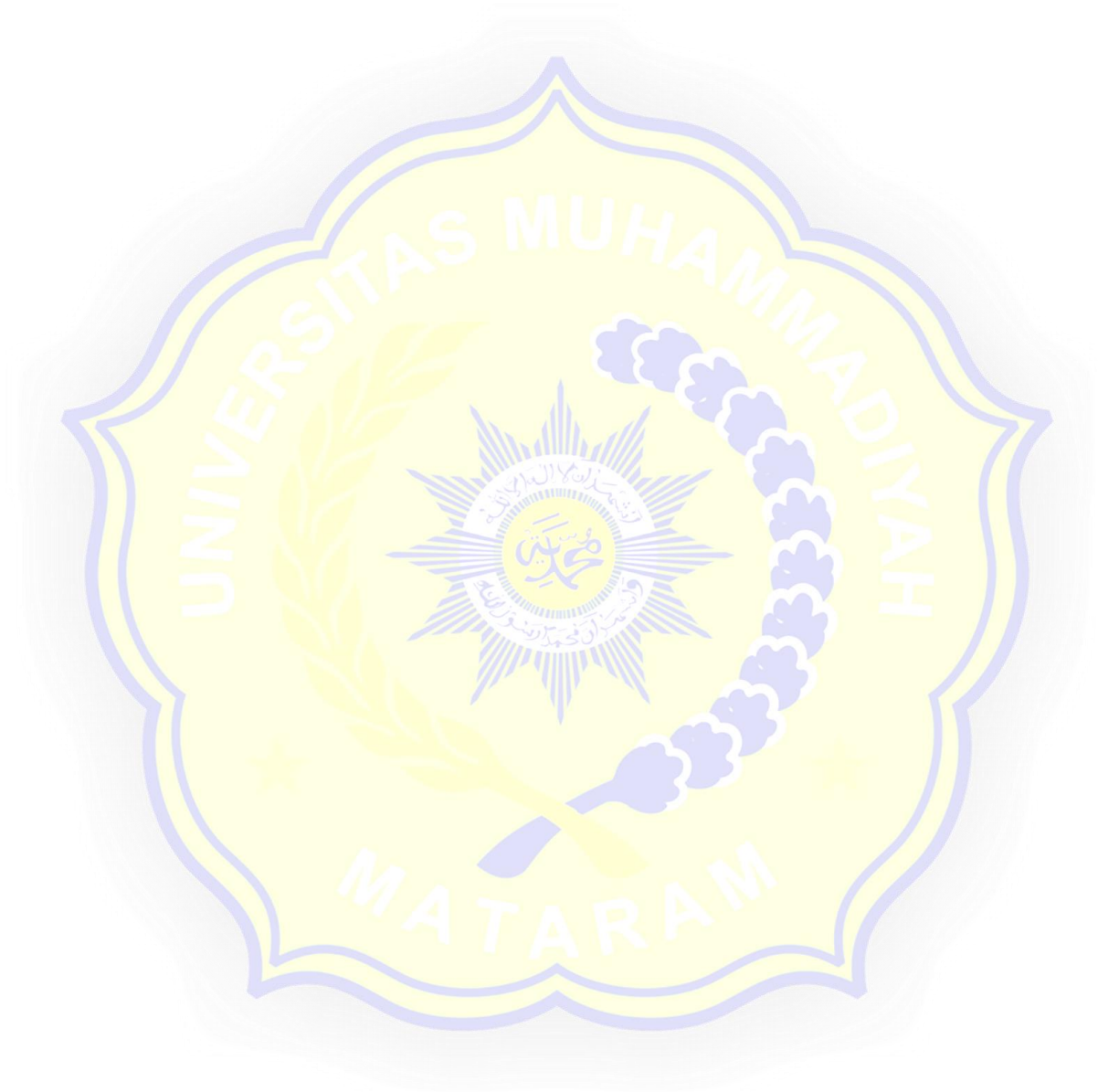
DAFTAR TABEL

Tabel Penelitian Relevan.....	10
Tabel 1.2. Data Kalsifikasi Responden.....	37
Tabel 1.3 Data Sample Responden	38
Tabel 1.4 Indikator Minat Mahasiswa (x)	40
Tabel 1.5 Indikator Wirausaha Muda (y).....	41
Tabel 1.6 Tabulasi dan Kategorisasi.....	45



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Bagan alur kerangka berfikir.....	33
Gambar 4.1 Diagram Minat Mahasiswa.....	49
Gambar 4.2 Diagram Wirausaha Muda.....	50



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 Pedoman Angket Mahasiswa	66
Lampiran 1.2 Pedoman Wawancara Mahasiswa	69
Lampiran 1.3 Tabel Jumlah Responden Mahasiswa Kelas A	74
Lampiran 1.4 Tabel Jumlah Responden Mahasiswa Kelas B	75
Lampiran 1.5 Tabel Jumlah Responden Mahasiswa Kelas C	76
Lampiran 1.6 Data Sample Mahasiswa	77
Lampiran 1.7 Pengisian Angket dan Wawancara Mahasiswa	78



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Mahasiswa dapat dikatakan sebuah komunitas unik yang berada dimasyarakat, dengan kesempatan dan kelebihan yang dimilikinya, mahasiswa mampu berada sedikit diatas masyarakat. Berdasarkan berbagai potensi dan kesempatan yang dimiliki oleh mahasiswa, tidak sepatasnyalah bila mahasiswa mementingkan kebutuhan dirinya sendiri tanpa memberikan kontribusi terhadap bangsa dan negaranya. Mahasiswa itu sudah bukan siswa yang tugasnya hanya belajar, bukan pula rakyat, bukan pula pemerintah. Mahasiswa memiliki tempat tersendiri dilingkungan masyarakat, namun bukan berarti memisahkan diri dari masyarakat. Oleh karena itu mahasiswa memiliki peran dan fungsi untuk menentukan arah perjuangan dan kontribusi mahasiswa tersebut.

Mahasiswa sebagai *Iron Stock* yaitu mahasiswa diharapkan menjadi manusia-manusia tangguh yang memiliki kemampuan dan akhlak mulia yang nantinya dapat menggantikan generasi-generasi sebelumnya. Intinya mahasiswa itu merupakan aset, cadangan, harapan, bangsa untuk masa depan. Selain itu mahasiswa diharapkan sebagai *Guardian of Value* dimana mahasiswa berperan sebagai penjaga nilai-nilai dimasyarakat, adapun nilai-nilai yang harus dijaga adalah nilai-nilai kebenaran ilmiah yang dimana merupakan representasi dari kebesaran dan kekuasaan Allah sebagai zat yang Maha Mengetahui. Kita sebagai mahasiswa harus mampu mencari berbagai kebenaran berlandaskan watak ilmiah yang bersumber dari ilmu-ilmu yang kita dapatkan dan selanjutnya harus kita

terpaksa dan dijaga masyarakat. Selain itu mahasiswa dituntut sebagai *Agen Of Change* yaitu mahasiswa sebagai agen dari perubahan. Mahasiswa adalah golongan yang harus menjadi garda terdepan dalam melakukan perubahan di karenakan mahasiswa merupakan kaum yang “eksklusif ‘hanya 5 % dari pemuda yang bisa menyandang status mahasiswa. Sehingga merekalah yang seharusnya melakukan perubahan-perubahan tersebut. Perubahn itu sendiri dapat dilihat dari dua pandangan. Pandangan pertama menyatakan bahwa tatanan kehidupan bermasyarakat sangat dipengaruhi oleh hal-hal yang bersifat materialistik baik dalam bidang tekhnologi, industri, internet akan menciptakan masyarakat yang inovatif. Sebagai mahasiswa nampaknya kita harus bisa mengakomodasi kedua pandangan tersebut demi terjadinya perubahn yang diharapkan.

Dunia dilanda pandemi Covid-19. Dampak dari pandemi ini, tidak hanya mengancam jiwa, tetapi juga berimbas pada keterpurukan ekonomi yang merata dihampir semua negara, termasuk indonesia. dalam konteks perekonomian daerah diawal merebakya Covid-19 pemerintah daerah telah menutup pasar-pasar diwilayahnya disebabkan bebrapa pedagang yang terkonfirmasi terjangkit Covid-19. Meskipun, penutupan pasar dianggap tidak tepat oleh kementrian perdagangan, karena keputusan itu akan memperburuk perekonomian masyarakat kelas bawah dan akan muncul para pedangan pasar yang tidak dapat menjangkau wadah jual beli daring (BBC News Indonesia, 2020). Mulai dari pemberlakuan kebijakan Pembatasan Sosial berskala Besar (PSBB), kemudian penerapan *New Normal* pada sejumlah pasar sentral diwilayahnya, termasuk dipasar sental

Perampuan. sehingga menyebabkan kondisi ketrpurukan ekonomi yang dirasakan oleh masyarakat yang ada di Indonesia.

Dengan demikian pentingnya peran mahasiswa dalam masyarakat sebagai pembawa perubahan untuk kedepannya. Mata kuliah kewirausahaan yang ada di salah satu kampus swasta yaitu Universitas Muhammadiyah Mataram yang terdiri dari 2 SKS sebagai mata kuliah wajib yang harus ditempuh oleh para mahasiswa. Adapun pencapaian yang kami rasakan selaku mahasiswa selama menempuh mata kuliah kewirausahaan yaitu Keahlian memulai dan mengoperasikan bisnis, Keahlian mengoperasikan bisnis dalam lingkungan, artinya bahwa dalam setiap pengusaha akan berhadapan dengan lingkungan, salah satunya masyarakat, Keahlian mengidentifikasi dan menyaring peluang bisnis secara tepat waktu, artinya dimana masa sekarang banyak sekali bisnis yang berkembang salah satunya dalam digital, sehinggampu mengidentifikasi peluang bisnis (online), Keahlian mengakumulasi dan mengelola suatu teknologi, artinya seorang pengusaha/enterpreneurship perlu memiliki keahlian mengelola pengetahuan dan teknologi/manajemen pengetahuan, Keahlian mengukur resiko usaha, artinya mengetahui resiko dalam membuat suatu bisnis, Menggalang kerja sama tim yang memiliki berbagai keahlian sehingga dapat mencapai kesuksesan dalam berbisnis.

Sistem perkuliahan yang dilakukan oleh setiap mahasiswa pada mata kuliah kewirausahaan yang harus melaksanakan tujuan dari perkuliahan misalnya, hadir tepat waktu, selalu mengerjakan tugas yang diberikan, dan mahasiswa mampu memahami pengertian, perkembangan wirausaha di Indonesia, konsepsi

wirausaha dan kewirausahaan, karakteristik, jiwa, semangat, pribadi wirausaha, upaya-paya yang dilakukan wirausaha, serta faktor-faktor yang merugikan wirausaha.

Selain itu adapun pokok-pokok dari materi perkuliahan kewirausahaan yaitu Pengertian Wirausaha dan Kewirausahaan, Perkembangan Wirausaha, Karakteristik Wirausaha, Kualitas Wirausaha, Kelebihan Wirausaha, Pendidikan dan Latihan Wirausaha, faktor-faktor yang merugikan wirausaha, dan memilih lapangan usaha.

Denngan adanya Minat dalam berwirausaha sehingga bisa mendapatkan sebuah gambaran bahwa adanya semangat mahasiswa untuk bisa berwirausaha pada masa pandemi covid saat ini.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Bagaimana Minat Mahasiswa Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram menjadi wirausaha muda pada masa pandemi Covid-19 ?
- 1.2.2 Bagaimana jenis – jenis usaha yang ingin dikembangkan oleh mahasiswa pendidikan guru sekolah dasar fakultas keguruan dan ilmu pendidikan universitas muhammadiyah mataram selama masa pandemi Covid-19 ?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram, memiliki minat untuk menjadi wirausaha muda pada masa pandemi covid-19.
- 1.3.2 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jenis-jenis usaha yang ingin dikembangkan oleh mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram selama masa pandemi Covid-19.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram, serta sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan secara teoritis yang dipelajari dibangku perkuliahan.

1.4.2 Manfaat Praktis

1) Bagi Mahasiswa

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memotivasi para mahasiswa untuk bisa memiliki minat dalam berwirausaha.

2) Bagi Universitas

- a. Dapat memberikan manfaat dan masukan kepada Universitas mengenai dampak pendidikan kewirausahaan terhadap minat

berwirausaha mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram.

3) Bagi Peneliti

- a. Hasil Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai minat mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram.

1.5 Batasan Operasional

1.5.1 Minat Mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Mataram menjadi Wirausaha Muda.

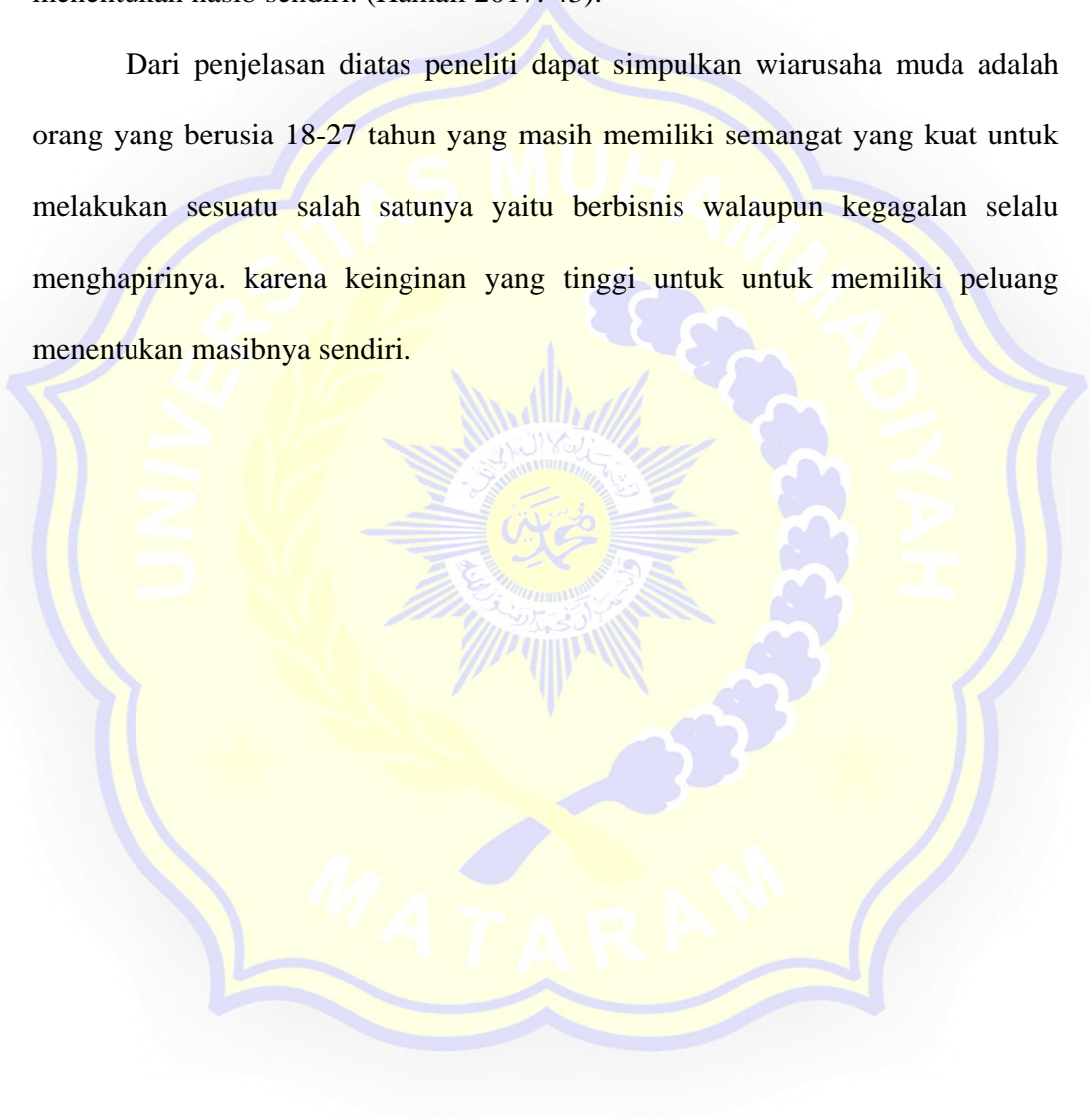
Sumardi suryabrata mengartikan minat adalah kecenderungan dalam diri individu untuk tertarik pada suatu objek atau menyenangi suatu objek . Minat Wirausaha adalah suatu jenis usaha yang akan dijalani, berawal dari mengenali minat seseorang. Karena setiap manusia pasti memiliki bakat dan minat akan suatu hal. (Himayaturrohman,2020: 36).

Dari beberapa pendapat diatas maka Peneliti dapat simpulkan bahwa ketika seseorang ingin melakukan suatu hal, maka harus disertai dengan niat. Begitupun dalam sebuah usaha/bisnis yang ingin dijalankan maka harus didasari dengan niat terlebih dahulu.

1.5.2 Wirausaha Muda

Wirausaha muda adalah orang-orang muda mulai mengambil bagian dalam memulai suatu bisnis, yang didorong oleh kekecewaan terhadap proses dalam perusahaan tempatnya bekerja dan keinginan untuk memiliki peluang menentukan nasib sendiri. (Hamali 2017: 43).

Dari penjelasan diatas peneliti dapat simpulkan wiarusaha muda adalah orang yang berusia 18-27 tahun yang masih memiliki semangat yang kuat untuk melakukan sesuatu salah satunya yaitu berbisnis walaupun kegagalan selalu menghampirinya. karena keinginan yang tinggi untuk untuk memiliki peluang menentukan nasibnya sendiri.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Penelitian yang Relevan

Istilah Minat dipopulerkan oleh Zoel Hutabarat dalam artikel penelitiannya pada tahun 2017. Akan tetapi, substansi makna yang terkandung didalam istilah tersebut sebelumnya telah ada pada istilah-istilah yang digunakan oleh para peneliti sebelumnya. Didalam penelusuran penelit, terdapat 4 artikel yang dipandang paling relevan dengan penelitian ini yang mengkaji tentang Minat.

Karya pertama adalah buku karya Sumardi suryabrata dengan Judul “ Minat Berwirausaha” didalam buku ini, Sumardi yang memiliki latar belakang bahwa minat memiliki kecendrungan dalam diri individu untuk tertarik pada suatu objek.

Dimana dalam karya Suamardi dibahas tentang Minat seorang indivdu tentang suatu hal/ objek, salah satunya minat dalam berwirausaha yang begitu besar pada diri individu tersebut untuk memperoleh sesuatu tujuan yang diinginkan.

Karya kedua yang menjadi kajian pustaka dalam penelitian ini adalah disertai karya Yuli Budiati yuli dkk, di Universitas Semarang pada tahun 2012 dalam artikel yang berjudul “*Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha (studi pada mahasiswa fakultas ekonomi Universitas Semarang)*”, Budiati yuli dkk, mengemukakan minat berwirausaha untuk menyebutkan apa yang disebut Sumardi mengemukakan istilah bahwa dalam berbisnis para mahasiswa ingin berwirausaha dalam jangka pendek.

Karya ketika yang mejadi kajian pustaka dalam penelitian ini adalah disertai karya Ayu Noviani Hanum di Poliklinik Negri Pontianak pada tahun 2014 dalam artikel yang berjudul “*pengaruh mata kuliah kewirausahaan terhadap minat*

mahasiswa menjadi wirausaha“ dalam artikel Hamun mengemukakan bahwa dalam berwirausaha yang memiliki peran penting bila ada dukungan dari keluarga.

Karya ke Empat yang menjadi kajian pustaka dalam penelitian ini adalah disertai karya Ni Made Wisni Arie Pramuki dkk, di Universitas Hindu Indonesia pada tahun 2019 dalam artikel yang berjudul “ *Faktor-faktor Pemicu Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha (Studi Empiris di Universitas Hindu Indonesia)* “ Dalam artikel Pramuki dkk mengemukakan bahwa dalam berwirausaha faktor utama yang dapat memicu minat mahasiswa untuk berwirausaha dapat dikelompokkan menjadi 3 faktor yaitu sikap, cita, dan motivasi finansial.

Karya ke Lima yang menjadi kajian pustaka dalam penelitian ini adalah disertai karya Titik Purwinarti dkk, di UMKM kelompok Beji Depok pada tahun 2020 dalam artikel yang berjudul “*Menguatkan ide dan peluang dalam berwirausaha sebagai upaya mengatasi dampak covid-19 (studi kasus pada UMKM kel.beji, Kec. Biji Depok)* “. Dalam artikel Purwinarti dkk mengemukakan bahwa dampak yang dirasakan untuk wirausaha UMKM ini sangat besar. Oleh karena itu dukungan dari pemerintahlah yang diharapkan.

Terdapat beberapa penelitian sebelumnya menemukan
beberapa faktor antara lain :

Tabel 1.1 Penelitian Relevan

No	Peneliti	Fokus Penelitian	Kesimpulan
1.	Yuli Budiati, Tri Endang Yani dan Nuria (2012)	Minat Berwirausaha Jangka Pendek	Wirausaha jangka pendek dilandasi oleh faktor yaitu Motivasi dan kepribadian dan karakteristik. dalam faktor motivasi mahasiswa didorong oleh ambisi kemandirian berupa keinginan membuka usaha, sedangkan faktor kepribadian dimana mahasiswa mempersepsikan ingin sukses dan suka kerja keras.
2.	Ayu Noviani Hanun (2014)	Dukungan keluarga untuk membentuk minat berwirausaha	Proses pembelajaran wirausaha ini melalui penanaman tentang nilai-nilai, pemahaman, jiwa, sikap dan perilaku menumbuhkan wirausaha, melalui dukungan dari keluarga dan masyarakat.
3.	Ni Made Wisni Arie Pramuki, Komang Ari Pratiwi, Putu Atin Purwaningrat. (2019)	Faktor pendorong minat dalam berwirausaha.	Faktor pemicu dalam berwirausaha ini ada 3 macam yaitu sikap, citra dan motivasi finansial.
4.	Tiitik Purwinarti, Yunita Ella Nila	Wirausaha UMKM pada	Dari hasil penelitian ini, dampak pandemi

	Chandra (2020)	masa pandemi covid-19	<p>covid-19 ini sangat besar bagi terutama untuk Wirausaha UMKM. Dengan hasil dan modal yang bisa dibilang relatif kecil sehingga usaha mereka sangat bergantung dari lingkungan sekitar. Dengan demikian dukungan dari pemerintahlah yang saat ini mereka harapkan.</p>
--	----------------	-----------------------	--

Sumber : Berbagai Pustaka

Berdasarkan penelusuran tersebut karya-karya terdahulu, masih terdapat ruang kosong yang belum dibahas *pertama*, minat berwirausaha telah dikemukakan di dalam peneltian-penelitian Yuli budiati dkk, Ayu Noviana Hanum, Ni Made Wisni Arie Pramuki dkk, dan Tiitik Purwinarti dkk. akan tetapi kajian tentang Minat berwirausaha ini yang dilakukan masih berfokus dalam berwirausaha ada keterlibatan keluarga, sehingga terdapat perbedaan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu mahasiswa dituntun untuk kreatif dan mandiri dengan membangun berbagai jenis usaha-usaha yang dilakukan tanpa ada keterlibatan keluarga.

2.2 Kajian Pustaka

2.2.1 Minat Mahasiswa

Minat merupakan perubahan setiap individu yang dipengaruhi oleh faktor lingkungan. Faktor lingkungan berkaitan dengan kondisi sosial ekonomi dan perubahan yang terjadi dalam lingkungan kehidupannya. Minat seseorang yang berhubungan dengan dunia usaha, pekerjaan, dan ketampilan dalam memasarkan produk sangat dipengaruhi baik oleh dorongan untuk meningkatkan keadaan sosial, ekonomi, maupun oleh perubahan pola hidup masyarakat itu sendiri. (Sudjana, 2010: 194). Dengan demikian maka peneliti dapat simpulkan bahwa minat merupakan perubahan yang terjadi pada setiap individu dengan berbagai faktor yaitu dorongan untuk meningkatkan keadaan ekonomi, sosial, politik maupaun perubhan pola hidup dimasyarakat.

Menurut pendapat yang lain yaitu (Yusuf Hamali,2017:45) minat merupakan sebuah hobi atau bakat yang ada pada diri manusia sejak lahir, yang mendorongnya untuk melakukan suatu hal secara terus menerus untuk meningkatkan pengetahuan diri.

Denngan demikian peneliti dapat simpulkan minat merupakan suatu hobi atau bakat yang ada pada diri manusia sejak lahir yang dipengaruhi oleh faktor lingkungan yaitu berkaitan dengan kondisi sosial, ekonomi, dan perubahan.

2.2.1.1 Indikator Minat

Menurut Krathwolh dalam (Rahmanto, 2011: 13) mengemukakan bahwa minat termasuk dalam afektif (*istilahnya Bloom*). *Taksonomi Afektif Bloom* menurut Natoatmodjo, ini meliputi lima kategori :

- a. Penerimaan (*receiving*) yang terdiri dari sub-kesadaran kemauan untuk menerima perhatian yang terpilih. merupakan masa dimana kita menerima rangsangan melalui panca indra;
- b. Menanggapi (*responding*) yang terdiri dari sub-kategori persetujuan untuk menanggapi kemauan dan kepuasan;
- c. Penilaian (*valuing*) yang terdiri dari sub-kategori penerimaan, pemilihan, dan komitmen terhadap nilai-nilai tertentu;
- d. Organisasi (*organization*) yaitu kemampuan dalam melakukan penyusunan langkah terhadap nilai baru yang di terima;
- e. Pencirian (*characterization*) yaitu kemampuan dalam melakukan penyusunan langkah terhadap nilai baru yang diterima.

Beberapa Indikator Minat yang dijabarkan diatas maka peneliti dapat simpulkan bahwa bahwa Minat merupakan suatu yang dapat dilakukan dengan memperhatikan apa yang ia tanyakan, apa yang dibicarakan pada waktu-waktu tertentu, apa yang ia baca dan apa yang ia gambar atau lukis secara spontan. dengan katgori menerima, menanggapi, keinginan, tindakan tentang suatu hal yang ingin dilakukan untuk memperoleh tujuannya dan Indikator minat berwirausaha sebagai berikut, Minat wirausaha diukur dengan indikator percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, berjiwa kepemimpinan, dan berorientasi ke masa depan.

Selain itu indikator minat berwirausaha, dapat dilakukan pada mahasiswa. Adapun indikator bahwa mahasiswa memiliki minat berwirausaha adalah sebagai berikut :

- a. Pernah dan mempunyai pengalaman pada kegiatan penjualan
- b. Pernah dan mempunyai pengalaman pada kegiatan pembelian
- c. Pernah dan mempunyai pengalaman dalam memproduksi barang untuk dipasarkan
- d. Tertarik pada program kewirausahaan
- e. Berusaha mencoba untuk mendapatkan penghasilan sendiri
- f. Tertarik dan menyukai pada pekerjaan yang penuh tantangan
- g. Tertarik pada pekerjaan dibidang wiraswasta seperti berdagang dan pengerajin. (Dorris Yadewanil, 2017: 66).

Dari beberapa indikator minat berwirausaha mahasiswa diatas maka peneliti dapat simpulkan bahwa minat berwirausaha merupakan sebuah kamuan, keinginan, ketertarikan dserta kesediaan individu melalui ide-ide yang dimiliki untuk dipelajari, membuktian dan mengetahui lebih lanjut terhadap wirausaha.

2.2.1.2 Faktor Timbulnya Minat

Menurut (Hendro, 2011: 61-63) Terdapat beberapa Faktor yang mempengaruhi Timbulnya Minat seseorang terutama dalam berwirausaha yaitu:

1. Faktor Lingkungan dan Pergaulan

Ketika seseorang ingin sukses, maka seseorang harus bergaul dengan orang yang sukses agar tertular, oleh karena itu bergaulah dengan para

pengusaha, maka dalam beberapa waktu dekat maka kita berkeinginan untuk menjadi seorang pengusaha.

2. Dorongan Keluarga

Keluarga sangat berperan penting dalam menumbuhkan serta mempercepat seseorang untuk mengambil keputusan berkarir sebagai *entrepreneur*, karena orang tua berperan sebagai konsultan pribadi, *Couch*, dan Mentornya.

3. Suasana Kerja

Lingkungan pekerjaan yang nyaman tidak akan menstimulus orang atau pikirannya untuk berkeinginan menjadi pengusaha. Namun, bilalingkungan kerja tidak nyaman, hal itu akan mempercepat seseorang memilih jalan karirnya untuk menjadi seorang pengusaha.

4. Personaliti (Kepribadian)

Ada banyak tipe kepribadian, seperti *advocator*, *analiti*, dan *facilitator*. dari tipe-tipe itu, yang cenderung mempunyai hasrat yang tinggi untuk memilih karir menjadi pengusaha.

5. Keterpaksaan dan keadaan

Kondisi yang diciptakan atau yang terjadi, misal PHK, pensiun (*retired*), dan menagagur atau belum bekerja, akan dapat membuat seseorang memilih jalan hidupnya menjadi *entrepreneur*.

2.2.1.3 Kriteria Minat

Menurut (Purwanto, 2010: 45) yang mendeskripsikan Minat seseorang terbagi menjadi 3 golongan antara lain:

1. Minat Rendah

Minat seseorang bisa dikatakan rendah jika seseorang tidak menginginkan objek minat. Artinya keinginan seseorang untuk memperoleh minat tersebut tidak ada.

2. Minat Sedang

Minat dikatakan sedang jika seseorang menginginkan objek minat, tetapi objek minat tersebut tidak dilakukan dengan segera. Artinya keinginan seseorang untuk memperoleh minat tersebut ada, akan tetapi tidak dilakukan secara langsung.

3. Minat Tinggi

Minat dikatakan tinggi jika seseorang menginginkan objek minat, kemudian minat tersebut dilakukan dengan segera. Artinya keinginan seseorang untuk memperoleh minat tersebut dilakukan secara langsung.

2.2.1.4 Pengukuran Minat

Menurut (Sumarwan, 2013: 147) pengukuran minat dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan struktur pembentukan minat. Artinya seseorang memiliki minat pada suatu objek tertentu, dapat diketahui dari pengungkapan atau ucapan dan tindakan dengan menggunakan sejumlah pertanyaan, Adapun Pengukuran minat yang dilakukan oleh peneliti terdiri dari beberapa tahap yaitu Membuat instrumen penelitian Minat berwirausaha dengan menggunakan Koesioner/angket yang nantinya akan disebarakan oleh peneliti

kepada beberapa responden yang terpilih, kemudian mahasiswa menjawab sesuai dengan keadaan dirinya. sehingga dengan demikian dapat terlihat pengukuran minat sesuai dengan jawaban yang diberikan mahasiswa.

2.2.2 Mahasiswa

2.2.2.1 Peran Mahasiswa dalam mendukung pembangunan

Pengertian pembangunan harus kita lihat secara dinamis, dan bukan dilihat sebagai konsep statis. Pembangunan adalah suatu orientasi dan kegiatan usaha yang tanpa akhir. Proses pembangunan sebenarnya adalah merupakan suatu perubahan sosial budaya. (Subandi, 2016: 9).

Semakin maju suatu negara, semakin banyak orang yang terdidik, dan banyak pula orang yang menganggur maka semakin dirasakannya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh kegiatan wirausaha yang dapat membuka lapangan kerja karena kemampuan pemerintah sangat terbatas Wirausaha merupakan potensi pembanguna, baik dalam jumlah maupun dalam mutu wiarusaha sendiri. kenyataan yang dihadapi sekarang adalah banyak jumlah wiarusaha indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan hebat sehingga persoalan-persoalan pembangunan wirausaha indonesia merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan.

(Hamali, 2017: 5-7).

Dengan demikian Peneliti dapat simpulkan disinilah peran para remaja iniatau mahasiswa dalam keberhasilan pembangunan mereka akan terjun ke bidang bisnis karena pekerjaan bisnis cukup menjajikan untuk masa depan. untuk mengantisipasi pekerjaan bisnis, maka para anak muda / mahasiswa perlu

mempersiapkan bekal, berupa sikap mental dan menguasai beberapa keterampilan yang menunjang. banyak keterampilan yang harus dimiliki oleh para mahasiswa, seperti keterampilan pemasaran otomotif, elektronik dan sebagainya. makin banyak keterampilan yang dikuasai, makin tinggi minat bisnisnya dan makin banyak peluang terbuka untuk membuka berwirausaha.

2.2.3 Pentingnya Wirausaha

2.2.3.1 Pengertian Wirausaha

Wirausaha adalah orang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru (Baswori. 201: 3) .

Wirausaha juga diartikan oleh Zimmerer dkk, sebagai seorang yang menggabungkan ide kreatif dengan tindakan dan struktur bisnis tertentu. Wirausaha yang sukses memiliki ide dan kemudian mencari cara agar ide tersebut sukses memecahkan masalah dan memuaskan kebutuhan.

(Robert, dkk., 2008: 208) mendefinisikan istilah wirausaha atau pengusaha (*Entrepreneur*) dari beberapa sudut pandang yaitu :

1. Sudut pandang ekonom : wirausaha adalah seorang yang menggabungkan sumber daya, tenaga kerja, bahan baku, serta aset lain untuk menghasilkan nilai yang lebih besar dari sebelumnya, juga seorang menegalkan perubahan, inovasi, dan tatanan baru.
2. Sudut pandang Psikologis : wirausaha adalah seorang yang secara khas digerakkan oleh kegiatan tertentu, yaitu kebutuhan untuk

mendapatkan atau mencapai sesuatu, bereksperimen, menyelesaikan, atau mungkin melarikan diri dari otoritas orang lain.

3. Sudut pandang Pembisnis : seorang wirausaha tampak seperti ancaman, kompetitor yang agresif, sementara pembisnis lain wirausaha adalah seorang teman, sebuah sumber pemasukan, seorang pelanggan, orang yang menciptakan kekayaan bagi orang lain atau yang menemukan cara yang lebih baik untuk menggunakan sumber daya, mengurangi pemborosan, serta mengasihkan pekerjaan bagi orang lain serta bangga melakukan hal tersebut.

Dari beberapa pendapat para ahli di atas maka peneliti dapat simpulkan wirausaha adalah sebuah sistem ekonomi dari berbagai jenis usaha baik barang maupun jasa, yang timbul dari ide-ide kreatif yang ada pada diri wirausahawan baik dari sudut pandang ekonom, psikologis dan pembisnis untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2.2.3.2 Karakteristik Wirausaha

Entrepreneur yang sukses rata-rata mempunyai karakteristik yang terdiri dari unsur 5K, yaitu:

- 1) Keberanian (*smart*)

Tidak sembarangan orang berani. Ada empat tipe pemberani, yaitu berani karena nekat, agak nekat, hati-hati, atau berani karena *smart*. keberanian seseorang itu ditentukan oleh kemampuannya untuk mengatasi rasa takutnya sendiri dan juga pikirannya. itulah yang disebut keberanian.

Selain itu, seorang *smart and good entrepreneur* juga harus memiliki keberanian untuk terus mencoba dan mengurai masalah, karena setiap orang bisa dan mempunyai kemampuan akan hal itu, tergantung keinginan dan kemauan, dan inilah cikal bakal sebuah *skill of entrepreneurship*.

2) Kemampuan (*credibility*)

Selain kemampuan untuk mengatasi rasa takutnya, para *entrepreneur* yang sukses juga mempunyai kemampuan yang sebenarnya, yaitu: *strategi concept, skill (selling, communication, negotiation, leadership, and personality), Tactic, Motivator, dan control (finance, cashflow, cost flow, dan lain-lain)*.

3) Kreativitas (*creativity*)

Seorang *entrepreneur* yang sukses pasti mempunyai kreatifitas yang unggul. Tetapi, janganlah takut karena Anda dapat mempelajari kreativitas ini dari nol. Kemampuan ini paling penting sekali untuk membuat bisnis kita bertahan, berkelit dari serangan pesaing, dan bertumbuh.

4) Keteguhan Hati (*persistence*)

Orang-orang sukses atau terkenal kebanyakan mempunyai tingkat “determinasi” yang tidak dimiliki oleh orang-orang yang biasa saja. Yang pasti, kesuksesan itu tidak diraih dalam waktu yang singkat, tetapi membutuhkan proses, dan setiap proses saling mendukung untuk maju atau meningkatkan kinerja sebelumnya. Ada empat faktor kunci kesuksesan yaitu:

- 1) Keberanian untuk mengendalikan dan mengatasi resiko
- 2) Kemampuan untuk mengurangi resiko yang akan dihadapi atau di tangungnya.
- 3) Keteguhan Hati (*determinasi*) yang kuat, yang memerlukan kepercayaan diri yang tinggi dan kekuatan visi yang jauh ke depan. Untuk itu, Anda membutuhkan “sedikit” keras kepala.
- 4) Pandai memanfaatkan momentum dengan intuisi yang kuat dan *timing* yang tepat untuk mendapatkan keberuntungan.

Keteguhan hati akan dapat anda lakukan dengan baik karena cita-cita anda bukan dilandasi dengan “nilai uang” semata, melainkan ada faktor penting lainnya selain “uang” , yaitu:

- 1) jiwa sosial: pengabdian
- 2) Status anda di mata keluarga atau lingkungan
- 3) Kebanggaan yang harus anda miliki selama hidup anda
- 4) Kemampuan untuk keluar lagi lingkungan anda (ambisi).

Dengan keteguhan hati yang terus menyala, usaha anda akan berakhir dengan kesuksesan. Tanpa hal itu, usaha Anda rasanya sia-sia. Perlu kita ketahui, Hampir 99% orang sukses baik dibidang bisnis (*entrepreneur*) ataupun di bidang penemuan suatu teknologi mempunyai suatu kekayaan (dalam hal ini kekuatan atau kelebihan diartikan sebagai kekayaan) di mana tidak sembarangan orang memilikinya, yaitu keteguhan hati. Dengan kekuatan ini, seseorang bisa membuat

apa yang sebelumnya tidak bisa ia lakukan, apa yang tidak mungkin bisa dibuat menjadi mungkin. (Hendro,2011: 202-203).

Dalam beberapa karakteristik diatas maka Peneliti dapat simpulkan bahwa setiap enterpreneur atau siapapun yang ingin memulai dan merintis sebuah usaha baru, maka hal-hal yang harus dan perlu dipersiapkan terlebih dahulu adalah keberanian, kemampuan, kreativitas, dan keteguhan hati. harus ada pada jiwa *enterpreneurship* dengan demikian mereka bisa menghsikan suatu bisnis/ usaha yang diinginkannya.

2.2.3.3 Faktor yang memengaruhi keberhasilan kewirausahaan

Secara singkat telah diterangkan bahwa wirausahawan yang sukses pasti cerdas (*smart*). Adapun faktor-faktor keberhasilan usaha yaitu:

1) Faktor Peluang

Banyak peluang emas tetapi belum tentu tepat, karena emas yang tepat itu mendukung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa yang berbisnis, bisnis apa yang dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya sehingga bisa menemukan peluang emas yang tepat. Sebagai seorang wirausahawan, harus membuat dan menentukan strategi yang tepat untuk usaha yang akan dijalankan. disamping itu seorang pebisnis harus menciptakan peluang yang tidak hanya bersifat momentum tetapi benar-benar peluang bisnis. peluang yang tepat adalah rangkaian yang kuat dan muncul dari penyatuan benang merah antara (aku-bisnis-pasar) tanpa benang merah ini, peluang tidak akan tepat untuk dilakukan sehingga usaha tidak dapat tumbuh dan berkembang. oleh

sebab itu, peluang yang sudah diperoleh harus dikembangkan agar menjadi sebuah ide bisnis dan kemudian menjadi sebuah usaha.

2) Faktor Manusia (SDM)

Yang merencanakan dengan matang sebuah usaha yang akan dijalankan, sehingga yang akan menjalankannya yaitu SDM atau manusia yang merencanakan, kemudian akan melakukan sebuah tindakan/ pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manager yang hebat, selanjutnya akan mengawasi suatu pekerjaan dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan, sehingga usaha tersebut bisa dikembangkan dengan membutuhkan orang yang hebat yang nantinya akan memasarkan dan menjualnya, sehingga yang dibutuhkan adalah kepemimpinan yang akan merintis dan menjalankan usaha tersebut.

3) Faktor Keuangan

Jangan pernah berfikir bahwa bisnis tanpa keuangan lancar itu bisa berhasil, karena dalam sebuah bisnis faktor keuangan sangat diperlukan, demi kelancaran sebuah usaha.

4) Faktor Pemasaran dan Penjualan

Dalam konteks ini, penjualan dan pemasaran adalah “lokomotif” bagi gerbong-gerbong lainnya seperti keuangan, produksi, distribusi, logistik, pembelian, dan lain-lain. jadi, faktor pemasaran dan penjualan memainkan peranan penting bagi kelancaran usaha.

5) Faktor peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi, dan budaya

Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, Legalitas dan perizinan, Situasi ekonomi dan politik, perkembangan budaya lokal yang harus diikuti, dan lingkungan sosial yang berbeda disetiap daerah. (Hendro, 2011: 47).

Dari pandangan diatas maka peneliti dapat simpulkan bahwa keberhasilan sebuah usaha dapat ditentukan dari faktor-faktor pendukung yaitu faktor peluang, SDM, keuangan, pemasaran dan penjualan dan faktor peraturan pemerintah. dengan demikian sebuah usaha yang akan dibangun dan dirintis bisa dilakukan dan berkembang.

2.2.3.4 Jenis-jenis Usaha

Usaha merupakan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu Negara. Pengembangan usaha kecil diindonesia ,erupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. ini karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujuk untuk mengurangi suatu masalah kesenjangan antara golongan pendapatan dan antar perilaku usaha, lebih dari itu pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam memepcepat perubahan struktural. Yakni meningkatnya perekonomian dan ketahanan ekonomi nasional. (Zuhri, 2013 : 47).

1. Usaha Perdagangan

Perdagangan adalah kegiatan usaha transaksi barang atau jasa seperti jual beli, sewa, beli, sewa menyewa, yang di lakukan secara

berkelanjutan dengan tujuan pengalihan hak atas barang atau jasa dengan di sertai imbaan atau kompensasi. (Jibril & Husni, 2018: 4)

2. Usaha Pertanian

Menurut Adiwilaga (1982) Usaha Pertanian adalah ilmu yang menyelidiki segala sesuatu yang berhubungan dengan kegiatan orang melakukan pertanian dalam permasalahan yang ditinjau secara khusus dari keddudukan pengusahanya sendiri atau ilmu usaha tani yaitu menyelidiki cara-cara seorang petani sebagai pengusaha dalam penyusunan, mengatur, dan menjalankan perusahaan itu. (Sinta, 2011: 1)

3. Usaha Jasa

Bisnis ini tidak bertujuan untuk menjual produk berupa barang tetapi berupa jasa atau pelayanan yang tidak bisa dilihat atau disentuh oleh pancaindra konsumen (*intangible product*). Bisnis ini disebut sebagai “bisnis jasa”. ada 2 jenis karakter bisnis jasa yang kita ketahui, yaitu:

- a. Bisnis jasa yang melakukan pekerjaannya berdasarkan order (*job order* atau *by order*), kemudian ia membuat, merencanakan, dan mewujudkannya.
- b. Bisnis jasa yang melakukan pekerjaannya sebagai jual jasa (*original business service*), kemudian di promosikan, dipasarkan, melakukan kontrak, dan mengerjakan sesuai kesepakatan. (Hendro, 2011: 331).

4. Usaha Industri Kecil

Usaha industri kecil adalah usaha yang bisa dilakukan secara perorangan karena dapat dimulai dari modal yang kecil. selain modal sendiri yang tidak terlalu besar, usaha industri kecil juga biasanya memiliki jumlah tenaga

kerja yang tidak terlalu banyak, yaitu sekitar 5 sampai 19 orang dengan pengambilan tenaga kerja dari lingkungan terdekat seperti sahabat, teman, atau keluarga sendiri. (Ahmad, 2012: 31)

Dengan demikian maka peneliti dapat simpulkan terdapat jenis-jenis usaha yang bisa dijalankan oleh mahasiswa yaitu usaha perdagangan, usaha pertanian, usaha jasa, dan usaha industri kecil. dengan berbagai macam jenis usaha tersebut maka setiap mahasiswa bisa melakukan dan menjalankannya.

2.2.3.5 Cara Memulai usaha baru

Langkah pertama yang harus dilakukan oleh seorang wirausahawan baru adalah pemilihan bidang yang ingin ditekuni. pilihan bidang usaha ini penting agar seorang wirausahawan mampu mengenal seluk-beluk usaha tersebut dan mampu mengelolanya. Langkah-langkah menentukan bidang usaha yang akan digeluti tergantung dari empat faktor yaitu sebagai berikut:

1. Minat atau Bakat

Minat atau bakat sudah ada dan dapat timbul dari dalam diri seorang, artinya ketertarikan pada suatu bidang sudah tertanam dalam dirinya. Minat juga dapat tumbuh setelah dipelajari dari berbagai cara. seorang yang memiliki minat dari diri sendiri atau bakat keturunan akan lebih mudah dan lebih cepat beradaptasi dalam mengembangkan usahanya.

2. Modal

Modal secara luas dapat diartikan uang karena uang diperlukan untuk memulai usaha. Modal dalam arti sempit dapat dikatakan sebagai keahlian

seseorang. keahlian inilah yang dapat membuat seseorang untuk bergabung dengan orang-orang yang memiliki modal uang untuk menjalankan usaha.

3. Waktu

Waktu adalah masa seseorang untuk menikmati hasil dari usahanya. Setiap usaha memiliki masa yang berbeda-beda, baik dalam jangka waktu menengah dan panjang.

4. Laba

Faktor yang perlu dipertimbangkan adalah besarnya margin laba yang diinginkan, selain itu perlu dipertibangkan jangka waktu dalam memperoleh laba tersebut. Margin Laba adalah jumlah laba yang akan diperoleh.

5. Pengalaman

Pengalaman disini adalah pengalaman pribadi wusahawan atau pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam melakukan usaha. pengalaman ini merupakan pedoman atau guru agar tidak melakukan kesalahan dalam menjalankan usaha. (Hamali dkk 2017: 129-130).

Dalam uraian diatas maka peneliti dapat simpulkan dalam merintis sebuah usaha baru yang akan dilakukan perlu memerhatikan Minat dan bakat, modal, waktu, laba, dan pengalaman . sehingga nantinya bisnis yang akan dijalankan berkembang sesuai yang diinginkan.

2.2.3.6 Sistem Pemasaran

Pasar dapat di artikan sebagai tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau tempat di mana kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran saling bertemu untuk membentuk harga (Ummar, 1997: 45). Pasar dapat diartikan juga sebagai suatu kelompok orang-orang dan di organisasikan untuk melakukan tawar-menawar sehingga dengan demikian terbentuk harga. Ada tiga faktor utama yang menunjang terjadinya pasar, yaitu orang dengan segala keinginannya, daya beli, serta tingkah laku dalam pembeliannya. (Hamali,20017: 143).

Philip Kotler dalam (Kasmir, 2011: 171) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses sosial yang di mana individu dan kelompok memperoleh sesuatu yang dibutuhkan dan di inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.

Dari pendapat di atas peneliti dapat disimpulkan bahwa pasar adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli, dengan menukarkan uang dan barang. Sedangkan pemasaran adalah upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu, Adapun di sini jenis-jenis usaha yang akan di kembangkan yaitu :

1. Online (*E-Commerce*)

a. Pengertian E-Commerce

Pemasaran Online merupakan sebuah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai produk barang dan jasa dalam kaitannya untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia melalui media internet.

b. Peran *E-Commerce* bagi wirausaha modern atau pelaku bisnis

- Pelaku bisnis dapat meningkatkan perusahaan atau individu dengan meningkatkan kreativitas penduduknya agar perusahaan tetap berjalan dengan lancar.
- Dengan menggunakan *E-Commerce* sebagai sarana jual beli pelaku bisnis dapat menghemat biaya dan waktu.
- Dengan menggunakan jejaring sosial network E-Commerce pelaku bisnis dapat menjangkau siapapun diberbagai belahan dunia karena internet bisa dijangkau oleh siapapun, apapun, dan dimanapun.
- Jual beli secara online dapat meningkatkan komunikasi dengan konsumen sehingga akan apa yang di butuhkan oleh konsumen, bentuk serta jenisnya ataupun keberadaan produknya.
- Jual beli secara online dapat meningkatkan komunikasi dengan konsumen sehingga akan mengetahui apa yang di butuhkan oleh konsumen, bentuk serta jenisnya ataupun keberadaan produknya.
- Alasan perusahaan atau individu melakukan bisnis secara online yaitu agar lebih mudah dan tidak perlu menyediakan atau menyewa tempat karena bisnis tersebut dapat di lakukan di mana saja.

c. Peran *E-Commerce* bagi dunia bisnis

- Memudahkan perusahaan atau individu untuk berbisnis
- Sebagai sarana bisnis dimassa pandemi ini
- Memudahkan konsumen untuk berbelanja

d. Peranan *E-Commerce* Bagi konsumen dan Pelanggan

- Adanya *E-Commerce* sebagai penyedia Online Shop maka konsumen tidak perlu lagi outlet langsung karena dengan adanya bisnis online ini konsumen bisa melakukan belanja secara Online.
 - Jika konsumen sudah melakukan transaksi secara online dan melakukannya berkali-kali maka konsumen cukup melakukan transaksi jual beli online di satu tempat atau aplikasi saja.
 - Dengan adanya *E-Commerce* konsumen sebelum melakukan transaksi jual beli online konsumen bisa berkomunikasi dengan pelaku bisnisnya dengan menggunakan sosial media seperti Facebook,Whatsapp,Instagram,Line, dan Shoopi.
- e. Dibalik keuntungan *E-Commerce* bagi konsumen ternyata ada juga kerugian *E-Commerce* bagi konsumen.
- Merk tidak jelas
 - Terkadang barang tidak sesuai dengan apa yang dilihat di gambar.
 - Banyaknya penipuan, misalnya ketika barang tidak sampai kepada konsumen.

1. Offline

Bisnis Offline merupakan bisnis yang dilakukan secara langsung dengan transaksi yang terjadi antara penjual dan pembeli. Dalam strategi pemasaran yang dilakukan secara Offline untuk mendapatkan *Intergrated Value* pada baruan pemasaran *Marketing Mix* yang terdiri dari 4P, yaitu:

- a. Produk (*Product*) yang berbeda dalam memuaskan pelanggan dengan aspek-aspek yaitu: Kualitas barang yang akan di jual, Gaya Pemasaran, Merek, Kemasan, Pelayanan, dan Garansi.
- b. Tempat (*Place*) pemasaran produk yang berbeda dan mempunyai kelas yang disesuaikan dengan target atau segmen pasar yang telah di tentukan termasuk jalur distribusi, cangkupan area, dan lokasi tempat usaha.
- c. Harga (*Price*) yang tepat untuk mendukung strategi pembedanya dan pemosisian produk dalam struktur harga, Potongan harga yang menarik bagi kepuasan pelanggan, dan promo penjualan yang menarik.
- d. Promosi (*Promotion*) dengan cara dan gaya yang berbeda periklanan yang disesuaikan, hadiah, promosi, penjualan, dan sponsor. (Hendro, 2011: 381-382).

Kelebihan dan kekurangan berbisnis Offline bagi konsumen yaitu:

- a. Kelebihan berbisnis Offline
 - Merk terpercaya
 - Barang jelas
 - Konsumen bisa langsung melihat barang
 - Tidak mudah di tipu
 - Bisa mencoba barang tersebut sebelum membelinya, sehingga konsumen akan mengetahui *size* barang yang cocok dengan dirinya.
- b. Kekurangan bisnis Offline
 - Tempatnya jauh
 - Biaya Transportasi Mahal

Dari Penjelasan di atas maka peneliti dapat simpulkan bahwa dalam melakukan Pemasaran secara Offline (*Marketing Mix*), Perlu memerhatikan produk yang akan dijual, Tempat yang akan di jadikan lokasi pemasaran, harga yang tepat, dan cara mempromosikan barang dengan sekreatif mungkin sehingga konsumen tertarik dengan produk yang di jual.

2.2.3.7 Pandemi Covid-19

Corona Virus adalah penyakit menular yang disebabkan oleh sindrom pernapasan akut *Coronavirus 2(Sars-Cov-2)*. penyakit ini pertama kali di temukan pada Desember 2019 di Wuhan, Ibukota Provinsi Hubei China, dan sejak itu menyebar secara global, mengakibatkan pandemi *coronavirus* 2019 – 2020. Corona Virus bukanlah suatu wabah yang bisa diabaikan begitu saja jika dilihat dari gejalanya, orang wam akan mengiranya hanya sebatas influenxxza biasa, tetapi bagi analisis kedokteran virus ini cukup berbahaya dan mematikan. saat itu pada tahun 2020, perkembangan penularan virus ini cukup signifikan karena penyebarannya sudah mendunia dan seluruh negara mersakan dampaknya termasuk indonesia. mpak pada sektor investasi, perdagangan, usaha mocro kecil dan menengah (UMKM).

Melihat dampak ekonomi akibat mewabahnya virus *covid-19* ini, maka pemerintah perlu mengambil langkah yang paling efektif untuk menjaga agar perekonomian indonesia bisa tetap stabil. sehingga ini bisa menjadi peluang sekaligus tantangan bagi pelaku ekonomi untuk mengambil peran dalam membantu dalam rangka membatu pemerintah menstabilkan ekonomi indonesia.(Yeni Suarti, 2020: 47-49).

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti dapat simpulkan Pandemi Covid- 19 tersebut membawa dampak terhadap sektor ekonomi yang ada di indonesia.dimana banyak proses ekonomi diberhentikan dan banyak pekerja di PKH, dengan alasan menguarngi penyebaran covid-19, tidak hanya sektor ekonomi yang berdampak bahkan sampai ke sektor pendidikan. sehingga pemerintah mengambil langkah yang paling efektif untuk menjaga agar perekonomian indonesia bisa tetap stabil.

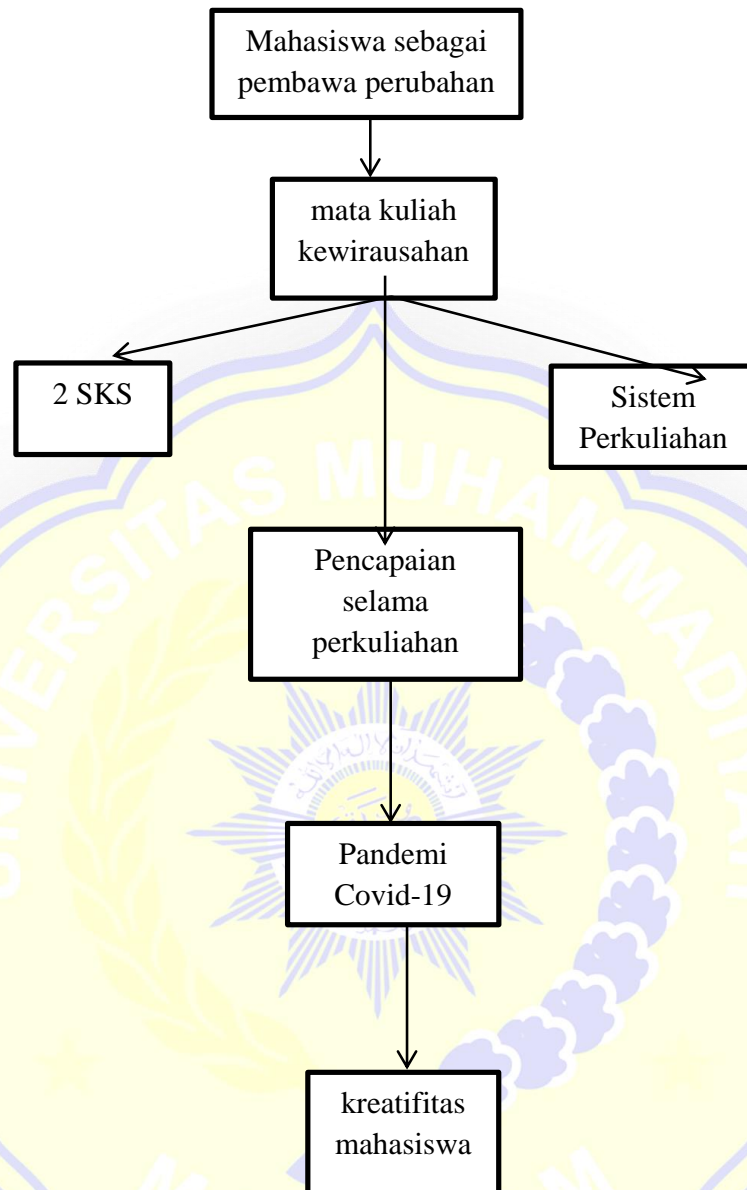
2.3 Kerangka Berfikir

Minat berwirausaha didefinisikan sebagai suatu ide yang ada pada diri seseorang, yang dimana berhubungan dengan dunia usaha, dan pekerjaan. Kurangnya minat berwirausaha pada mahasiswa dapat diatasi dengan meningkatkan, mengarahkan, memotivasi para mahasiwa betapa pentingnya berwirausaha utnuk mereka dan harus dibekali dengan ilmu-ilmu marketing, ilmu wirausaha sehingga dengan ilmu yang peroleh bisa membuka wawasan dan

pemikiran mereka untuk bisa tertarik dengan bisnis. ini juga bekal untuk mereka kedepannya.

Minat berwirausaha ini tentunya sangat memiliki pengaruh pada mahasiswa untuk kedepannya, karena dengan memiliki minat dan jiwa berwirausaha tersebut bisa meningkatkan kemampuan, ilmu, dan kreativitas mahasiswa. wirausaha untuk mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar dimasa pandemi saat ini sangat dibutuhkan guna membantu perekonomian bangsa, wirausaha juga bisa menjadi bekal untuk mereka ketika sudah lulus di perguruan tinggi nantinya.

Berdasarkan Penelitian terdahulu bahwa dengan adanya minat berwirausaha pada diri mahasiswa ini dapat meningkatkan Minat berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Guru Sekolah Dasar di Masa Pandemi Covid-19 melalui usaha –usaha yang ingin dilakukan oleh mahasiswa pendidikan guru sekolah dasar fakultas keguruan dan ilmu pendidikan universitas muhammadiyah mataram. untuk lebih jelasnya kerangka berfikir dapat dilihat pada gambar 1



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini merupakan Penelitian Survei adalah penyelidikan yang dilakukan untuk mendapatkan fakta-fakta dari gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual baik tentang institusi sosial, ekonomi atau politik dari suatu kelompok ataupun individu.

Dalam Penelitian Survei yang dilakukan ada 2 jenis yaitu Melalui Surat (*Mail-questionnaire*), kemudian yang kedua yaitu melalui Wawancara/ tatap muka (*face to face interview*), Dengan demikian dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode Survei yaitu :

1. Melalui surat (*Mail-questionnaire*), Koesioner tersebut akan di sebarakan kepada para responden secara online melalui (*google form*).
2. Melalui Wawancara / tatap muka (*face to face interview*), peneliti menanyakan beberapa pertanyaan kepada responden yang dilakukan secara langsung.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Sesuai dengan judul yang di ajukan dalam penelitian ini maka lokasi yang di jadikan waktu penelitian adalah Universitas Muhammadiyah Mataram Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (yang beralamat di JL. KH. Ahmad Dahlan No.1, Pagesangan, Kecamatan Mataram, Kota Mataram, Provinsi Nusa Tenggara Barat). Penelitian ini di laksanakan pada semester ganjil 2021/2022, pada bulan November 2021.

3.3 Ruang lingkup penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah Minat Mahasiswa PGSD FKIP UMMAT untuk menjadi wirausaha muda pada masa pandemi covid-19. Penelitian ini dilakukan di Universitas Muhammadiyah Mataram Jl. KH. Ahmad Dahlan, Pagesangan, Kecamatan Mataram, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat. Data yang digunakan adalah data minat mahasiswa PGSD FKIP UMMAT.

3.4 Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan elemen yang akan dijadikan wilayah generalisasi. Elemen populasinya adalah keseluruhan subyek yang akan diukur, yang merupakan unit yang akan diteliti. Dalam hal ini populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Maka Populasi dalam penelitian ini adalah Para Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan universitas Muhammadiyah Mataram (FKIP,UMMAT), program studi PGSD semester 7 dengan jumlah mahasiswa adalah 106 orang .

Tabel 1.2. Data Mahasiswa Semester VII Prodi PGSD FKIP UMMAT

Klasifikasi Responden	Semester	Jumlah keseluruhan	Jumlah Sample	Persentase
Angkatan 2018	Ganjil	106	85	80%
	Genap	106		
JUMLAH			85	80%

Sumber: Data Daftar Hdir Mahasiswa PGSD Semester VII

2. Sampel

Dalam penelitian ini teknik pengambilan sample yaitu menggunakan cara *Simple Random Samplinng*. Dikatakan simple (sederhana) karena pengambilan anggota sample dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

Penelitian di lakukan dengan metode survey dengan menggunakan daftar pertanyaan (Koesioner) sebagai instrumen utama dalam pengumpulan data primer. Koesioner terdiri dari pernyataan terbuka, yang dimana responden di minta untuk menjawab pertanyaan yang diajukan yaitu respon hanya bisa menchecklist jawaban yang sduah tersedia.

Sample yang digunakan oleh peneliti adalah mahasiswa PGSD FKIP UMMAT yang telah menempuh mata kuliah Kewirausahaan angkatan 2018 yaitu kelas A,B, dan C yang berjumlah 85 orang. Dalam mengukur sample, Peneliti menggunakan Tabel Kreji, Tabel Kreji secara fungsional terdiri dari dua kolom yaitu kolom untuk ukuran popolasi (N) dan kolom untuk ukuran sample (n). (Sugoyono, 2001: 8).

3.5 Variabel Penelitian

Definisi operasional variabel merupakan suatu devinisi untuk lebih memeperjelas maksud dari variabel yang akan diteliti. Definisis operasional variabel-variabel pada penelitian ini dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 1.3 Indikator Minat Mahasiswa (x)

Aspek minat	Indikator	Deskripsi	Pernyataan
Penerimaan	Kesadaran dan Kemauan	Ingin cari tahu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya membaca info tentang cara berwirausaha 2. saya melihat cara orang berwirausaha
Menanggapi	Persetujuan	Memiliki kemauan	<ol style="list-style-type: none"> 1. saya ingin membuat usaha dimasa pandemi ini 2. saya ingin merasakan bagaimana seseorang bisa berwirausaha
Penilaian	Penerimaan, pemilihan, dan komitmen	Ingin memilih	<ol style="list-style-type: none"> 1. saya lebih memilih berwirausaha di masa ini 2. saya lebih memilih berwirausaha sambil kuliah
Organisasi	Kemampuan dan penyusunan	Ingin menyusun	<ol style="list-style-type: none"> 1. saya menyusun laba ketika berwirausaha 2. saya melakukan penyusunan keuangan dalam berwirausaha
Pencirian	Penyusunan dan kemampuan	Ingin tau ciri-ciri	<ol style="list-style-type: none"> 1. saya ingin mencari tau ciri-ciri wirausaha muda dan sukses. 2. saya ingin tau ciri-ciri / bagaimana memulai usaha baru. 3. saya ingin mencari tau trik sukses dengan berbisnis diusia muda

Tabel 1.4 Indikator Wirausaha Muda (y)

Aspek Wirausaha	Indikator	Deskripsi	Pernyataan
Keberanian	Nekat, berhati-hati	Memiliki kemauan	1. Kemauan saya dalam memulai bisnis baru 2. Semangat saya untuk bisa berbisnis
Kemampuan	Cara, tektik	Melakukan suatu hal	1. saya ingin berbisnis sambil kuliah 2. saya ingin memulai usaha baru setelah lulus kuliah
Kreatifitas	Bakat, ide	Kemampuan individu	1. saya memiliki bakat dalam berwirausaha 2. saya memiliki peluang untuk bisa berwirausaha 3. saya memiliki ide untuk membangun usaha makanan ringan
Keteguhan hati	Sabar	Percaya diri	1. saya yakin untuk bisa berwirausaha 2. saya bisa sukses dengan wirausaha

3.6 Metode Pengumpulan Data

Skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah *skala ghutman*. Skala Gtuhman digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang fenomena sosial. Hasil jawaban dari koesioner yang diukur dengan *skala ghutmanyang* sudah dimodifikasi, yaitu pilihan jawaban yang diperoleh dari responden diberi nilai dengan kriteria 5 point yaitu:

1. Sangat Rendah (SR), diberi skor 1
2. Rendah (R), diberi skor 2
3. Sedang (S), diberi skor 3
4. Tinggi (T), diberi skor 4

5. Sangat Tinggi (ST), diberi skor 5

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi atau percakapan seperti tanya jawab guna memperoleh suatu informasi yang diinginkan. Sedangkan jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur yang dimana peneliti menanyakan beberapa pertanyaan kepada responden yang dilakukan secara langsung, yang kemudian responden menjawab pertanyaan yang sudah tersedia. Dalam hal ini wawancara akan dilakukan pada mahasiswa PGSD yang telah menempuh mata kuliah kewirausahaan yaitu mahasiswa PGSD kelas A,B,C angkatan 2018 sebanyak 85 orang.

b. Teknik Koesioner (Angket)

Koesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang di gunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya, atau hal-hal yang ia ketahui. Dimana koesioner dibedakan atas beberapa jenis, yaitu :

1. Koesioner *terbuka*, yang memberi kesempatan kepada responden untuk menjawab dengan kalimatnya sendiri.
2. Koesioner *tertutup*, yang sudah disediakan jawabannya sehingga responden tinggal memilih. Dengan demikian dalam Penelitian ini. Peneliti menggunakan koesioner tertutup dimana responden diminta untuk memilih jawaban yang sudah tersedia.

3.7 Instrumen Penelitian

Instrumen yang *valid* dan *Reliabel* merupakan suatu syarat yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan hasil penelitian yang valid dan reliabel, Adapun Instrumen yang digunakan yaitu teknik (Koesiner dan Wawancara). Uji coba instrumen perlu dilakukan karena besar atau tidaknya suatu data akan menentukan mutu dari hasil penelitian. subjek dalam penelitian ini dapat di jadikan sebagai uji coba sekaligus subjek penelitian.

Variabel (X) “Minat Mahasiswa”

Tabel 1.5 Indikator Minat Mahasiswa

Aspek yang diamati	Indikator	Item Soal	Jumlah	Komentar
1. Penerimaan	Kesadaran dan kemampuan	1-2	2	
1. Menanggapi	Persetujuan	3-4	2	
2. Penilaian	Penerimaan, Pemilihan, dan Komitmen	5-6	2	
3. Organisasi	Kemampuan dan Penyusunan	7-8	2	
4. Pencirian	Penyusunan dan Kemampuan	9-11	3	

Variabel (Y) “Wirausaha Muda”

Tabel 1.6 Indikator Minat Mahasiswa

Aspek yang diamati	Indikator	Item Soal	Jumlah	Komentar
1. Keberanian	Nekat dan berhati-hati	1-2	2	
2. Kemampun	Cara dan Taktik	3-4	2	
3. Kreatifits	Bakat dan ide	5-7	3	
4. Keteguhan hati	Sabar	8-9	2	

3.7.1 Uji Validitas

Menurut (Arikunto, 2016: 211) Uji Validitas merupakan ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalitan atau kesahihan suatu instrumen, Valid berarti Instrumen tersebut yang valid dan dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur.

Menurut (Sugiyono, 2011: 134) Butih di nyatakan valid apabila koefisien kolerasi sama dengan atau lebih besar 0,3. Penguji validitas butir dianalisis dengan *Softwer SPSS Versi 21for Windows* dengan langkah (Imput – Analisis – Output).

Menurut (Arikunto, 2010: 211) mengemukakan bahwa Uji Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesohihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sah apabila mempunyai validitas tinggi dan Instrumen yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah.

Untuk mengetahui valid atau tidaknya butuh pertanyaan yaitu dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} berdasarkan taraf signifikan 5% sebagai berikut:

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti Valid
2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ berarti Tidak Valid

3.7.2 Uji Reabilitas

Menurut (Arikunto, 2010: 211) Uji Realibilitas merupakan pengujian untuk mengukur suatu koefisien. jika suatu Koefisien dikatakan Realiabel apabila instrumen cukup dan dapat di percaya untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena instrumen tersebut sudah dikatakan baik. Suatu Konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Crombach alpa* $> 0,5$. Pengujian Rabilitas dilakukan dengan *Softwer SPSS Versi 21for Windows*.

3.7 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu pengolahan data yang peneliti peroleh dengan menggunakan rumus atau aturan-aturan yang sudah ada sesuai dengan pendekatan penelitian. Analisis data dilakukan oleh peneliti yaitu:

1. Analisis Deskriptif Survei

Deskriptif Survei digunakan untuk menyajikan data yang diperoleh melalui penyebaran Kuesioner/Angket, Wawancara, kepada responden. Data berdasarkan kuesioner akan dilakukan Tabulasi dan Kategorisasi. dalam perhitungan statistik deskriptif ini peneliti menggunakan bantuan proses *statistical package for social science (SPSS) versi 21 for windows*.

Dalam Penelitian ini untuk mengetahui tingkat Presentase Minat pada mahasiswa Pgsd untuk menjadi wirausaha muda pada masa pandemi covid-19 menggunakan Teknik Analisis untuk deskriptif persentase dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Presentase Skor \%} = \frac{\text{Jumlah Skor Responden}}{\text{Jumlah Skor Jawaban Ideal}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan data dengan rumus di atas kemudian diidentifikasi dengan mengelompokkan interval nilai dan melengkapinya dengan kategori. Adapun Rumus Interval yang digunakan sebagai berikut:

$X \leq M - 1SD$
$M - 1.5SD < X \leq M - 0,5SD$
$M - 0.5SD < X \leq M - 0,5SD$
$M + 0.5SD < X \leq M + 1,5SD$
$M + 1.5SD < X$

Berikut ini adalah Kategori skor Variabel Minat Mahasiswa dan Wirausaha Muda berdasarkan perhitungan diatas.

1.6 Kategori Skor Pada Setiap Variabel

KATEGORI	INTERVAL
Sangat Rendah	$X < 57$
Rendah	$57 < X \leq 65$
Sedang	$65 < X \leq 75$
Tinggi	$75 < X \leq 80$
Sangat Tinggi	$X > 94$
TOTAL	

(Sugiyono,2018: 149-150)

Dengan Uraian data diatas maka Peneliti dapat simpulkan bahwa “Minat Mahasiswa PGSD FKIP Ummat untuk menjadi wirausaha muda pada massa pandemi covid-19. Untuk kategori “Sangat Rendah “ berkisar antara (57), Kategori “Rendah” antara (57 – 65), Kategori “Sedang” antara (65 – 75), dan Kategori “Tinggi” antara (75 – 80), Kategori “Sangat Tinggi” (94).