

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Pada bab ini akan diuraikan hasil penelitian dan pembahasan dari data-data yang diperoleh melalui penelitian yang dilakukan yaitu data responden dan data penelitian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi minat wirausaha pada mahasiswa.

1. Persiapan dan Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini merupakan proses yang dilakukan secara bertahap, yakni dari perencanaan dan perancangan penelitian, menentukan fokus penelitian, waktu penelitian, pengumpulan data, analisis, dan penyajian hasil penelitian. Dalam persiapan penelitian ini ada beberapa tahap yang telah dilakukan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

a. Penentuan Variabel dan Subyek Penelitian

Langkah awal dalam penelitian ini adalah menentukan variabel penelitian. Dari hal tersebut maka dapat dirumuskan masalah yang akan dikaji dan menemukan tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini. Kemudian menentukan subyek dalam penelitian ini dan peneliti memutuskan untuk mengambil subyek atau populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa UIN Sunan Ampel yang mendapatkan mata kuliah kewirausahaan, yaitu prodi psikologi, manajemen dakwah, muamalah serta ekonomi. Karena menurut

berbagai penelitian, mahasiswa yang mendapatkan mata kuliah kewirausahaan memiliki intensi berwirusaha yang cukup tinggi dibandingkan yang tidak mendapatkan mata kuliah kewirausahaan.

b. Penyusunan Alat Ukur

Penyusunan alat ukur dimulai dengan menentukan aspek-aspek yang akan digunakan untuk membuat skala berdasarkan konsep yang telah ditemukan dalam teori terlebih dahulu. Setelah aspek-aspek tersebut ditentukan, peneliti membuat rancangan kuesioner yang berisi Jumlah item variasi pernyataan dan nilai jawaban. Dimana pernyataan dari setiap item dibuat dengan bahasa yang sederhana agar mudah dipahami serta dimengerti oleh calon responden.

c. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada bulan Mei – Agustus 2014, diawali dengan pembuatan proposal penelitian, penggalan data awal pada tempat penelitian serta mencari berbagai referensi untuk penelitian dari berbagai sumber terkait, selanjutnya peneliti menyebarkan kuesioner kepada responden yang telah ditetapkan, setelah mendapatkan data dari kuesioner yang disebarkan peneliti melakukan skoring, pengolahan data, analisis data dengan menggunakan bantuan program *SPSS*, setelah itu dilanjutkan dengan menyusun hasil laporan penelitian.

Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1 Pelaksanaan Penelitian

| No | Tanggal | Keterangan |
|-----------|----------------------------|--|
| 1. | 4 April – 5 Mei 2014 | Penyusunan proposal |
| 2. | 13 Mei 2013 | Pengujian proposal |
| 3. | 18 Mei 2014 – 11 Juni 2014 | Revisi Proposal |
| 4. | 1 – 20 Juli 2014 | Pembuatan kuisisioner, penggalan data dan referensi untuk penelitian |
| 5. | 21 – 24 Juli 2014 | Penyebaran kuisisioner |
| 6. | 25 – 28 Juli 2014 | Scoring hasil penelitian |
| 7. | 30 Juli – 6 Agustus 2014 | Analisis data |
| 8. | 7 – 12 Agustus 2014 | Menyusun hasil laporan penelitian |

2. Deskripsi Hasil Penelitian

Pada bagian ini akan disajikan hasil penelitian faktor-faktor yang memengaruhi minat wirausaha mahasiswa. Pengumpulan data dilakukan dengan mendistribusikan kuesioner. Dari kuesioner yang telah diisi oleh responden didapat data identitas responden. Penyajian data mengenai identitas responden untuk memberikan gambaran tentang keadaan diri dari pada responden.

a. Identitas Responden

Identitas responden ini diamati dari jenis kelamin, semester, serta memiliki wirausaha.

1) Jenis Kelamin

Jenis kelamin dapat memberikan perbedaan pada perilaku seseorang. Dalam suatu bidang usaha, jenis kelamin seringkali dapat menjadi pembeda yang dilakukan oleh individu. Penyajian data responden berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut ini.

Tabel 4.2 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

| Jenis Kelamin | Frekuensi | Prosentase |
|----------------------|------------------|-------------------|
| Laki-Laki | 18 | 36% |
| Perempuan | 32 | 64% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Dari tabel 4.2 dapat dilihat bahwa responden sebagian besar berjenis kelamin perempuan, yaitu sebanyak 32 orang (64%), dan sisanya adalah responden yang berjenis kelamin laki-laki, yaitu sebanyak 18 orang (36%). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar subyek penelitian ini berjenis kelamin perempuan.

Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.



Diagram 4.1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

2) Semester

Tabel 4.3 Identitas Responden Berdasarkan Semester

| Semester | Frekuensi | Prosentase |
|---------------|-----------|-------------|
| 5 | 14 | 28% |
| 7 | 25 | 50% |
| 9 | 11 | 22% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Berdasarkan tabel 4.3 Dapat dilihat bahwa setengah dari responden adalah pada semester 7 yaitu sebanyak 25 orang (50%), sedangkan responden paling sedikit adalah pada semester 9 yaitu sebanyak 11 orang (22%).

Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

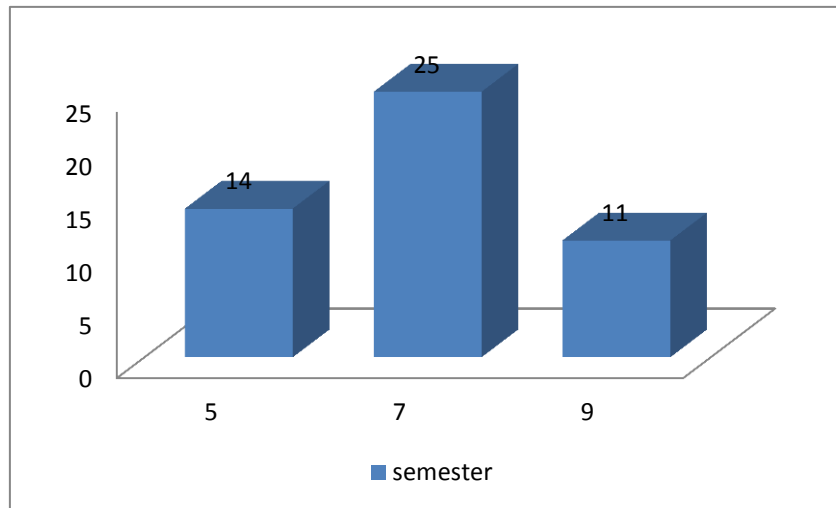


Diagram 4.2 Identitas Responden Berdasarkan Semester

3) Berwirausaha

Tabel 4.4 Identitas Responden Berdasarkan Berwirausaha

| Berwirausaha | Frekuensi | Prosentasi |
|---------------|-----------|-------------|
| Ya | 50 | 100% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini merupakan mahasiswa yang mempunyai wirausaha. Dari data tabel 4.4 dapat disimpulkan bahwa 50 responden yang dibutuhkan menjawab 'Ya' pada penelitian ini merupakan 100% mahasiswa yang mempunyai wirausaha.

Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

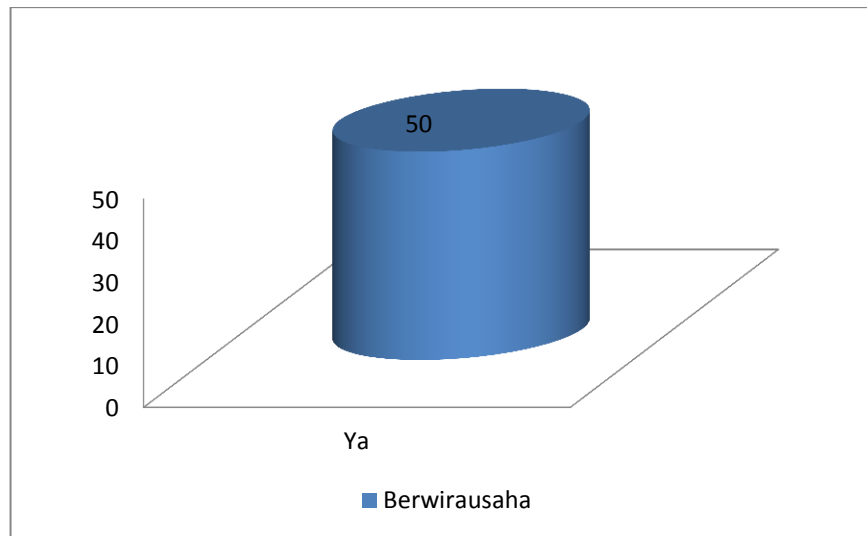


Diagram 4.3 Identitas Responden Berdasarkan Berwirausaha

4) Jenis Usaha

Tabel 4.5 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Usaha

| Jenis Usaha | Frekuensi | Prosentasi |
|-----------------------|-----------|-------------|
| Sablon | 4 | 8% |
| Jual Pulsa Elektronik | 14 | 14% |
| Telur Asin | 1 | 2% |
| Accesoris Komputer | 1 | 2% |
| Warung Kopi | 3 | 6% |
| Bisnis Online | 24 | 48% |
| Bisnis Kuliner | 1 | 2% |
| Cutting Sticker | 2 | 4% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Dari tabel 4.5 dapat dilihat bahwa responden sebagian besar memiliki usaha atau bisnis online, yaitu sebanyak 24 orang (48%), selain bisnis online, usaha yang cukup diminati oleh para responden yaitu jual pulsa elektronik yaitu sebanyak 14 orang (28%). Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

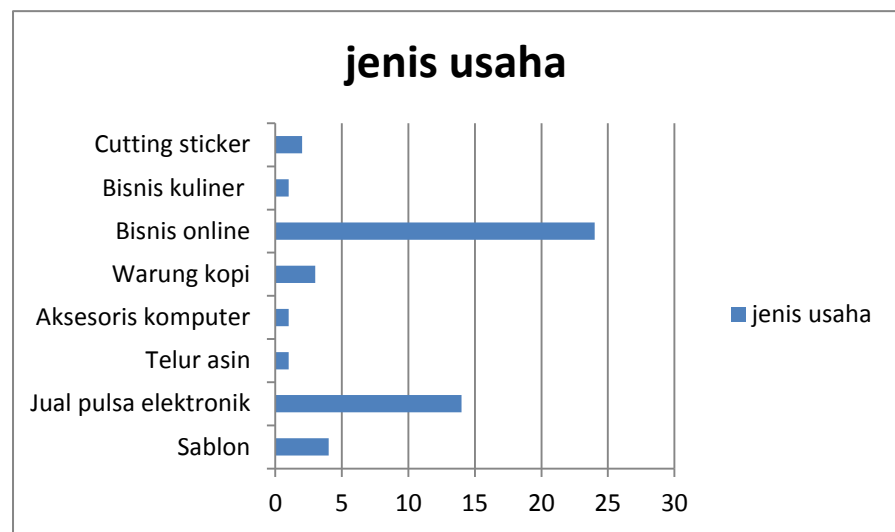


Diagram 4.4 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Usaha

5) Lama Merintis Usaha

Tabel 4.6 Identitas Responden Berdasarkan Lama Merintis Usaha

| Lama Merintis Usaha | Frekuensi | Prosentasi |
|---------------------|-----------|-------------|
| <7 bulan | 3 | 6% |
| 7 – 12 bulan | 12 | 24% |
| 1,1 – 1,6 tahun | 16 | 32% |
| 1,7 – 2 tahun | 9 | 18% |
| >2 tahun | 10 | 20% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Dari tabel 4.6 dapat dilihat bahwa responden paling banyak merintis usahanya selama 1,1 – 1,6 tahun dengan jumlah sebanyak 16 orang (32%). Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

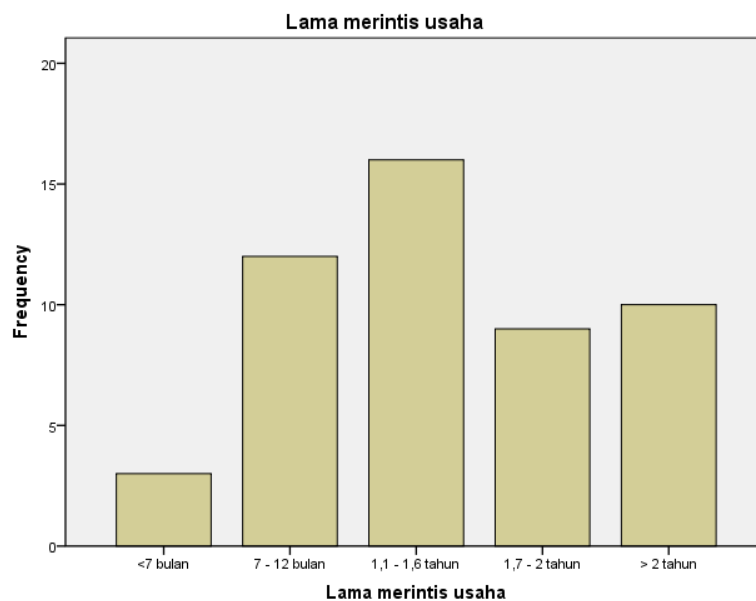


Diagram 4.5 Identitas Responden Berdasarkan Lama Merintis Usaha

Responden yang merintis usahanya selama 1,1 – 1,6 tahun adalah responden yang memiliki jenis usaha bisnis online.

Tabel 4.7 Jenis dan lama merintis usaha

| Jenis Usaha | Lama Merintis Usaha |
|-----------------------|---------------------|
| Bisnis Online | 9 bulan |
| Bisnis Online | 1,2 tahun |
| Warung Kopi | 6 bulan |
| Bisnis Online | 2 tahun |
| Sablon | 8 bulan |
| Bisnis Online | 6 bulan |
| Bisnis Online | 1 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 7 bulan |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,5 tahun |
| Sablon | 1,3 tahun |
| Bisnis Online | 8 bulan |

| | |
|-----------------------|-----------|
| Jual Pulsa Elektronik | 9 bulan |
| Jual Pulsa Elektronik | 7 bulan |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,8 tahun |
| Bisnis Online | 1,6 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,1 tahun |
| Bisnis Online | 5 bulan |
| Accesoris Komputer | 1 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,9 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 2,1 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,4 tahun |
| Bisnis Online | 1,2 tahun |
| Warung Kopi | 9 bulan |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,1 tahun |
| Bisnis Online | 8 bulan |
| Bisnis Online | 1,7 tahun |
| Bisnis Online | 1,4 tahun |
| Telur Asin | 2,3 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,9 tahun |
| Bisnis Online | 2,2 tahun |
| Bisnis Online | 1,8 tahun |
| Sablon | 1,6 tahun |
| Bisnis Online | 2,1 tahun |
| Bisnis Online | 1,5 tahun |
| Bisnis Kuliner | 2 tahun |
| Bisnis Online | 1,2 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,7 tahun |
| Cutting Sticker | 2,6 tahun |
| Sablon | 2,4 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 1,6 tahun |
| Bisnis Online | 2,2 tahun |
| Bisnis Online | 1,9 tahun |
| Warung Kopi | 1,5 tahun |
| Jual Pulsa Elektronik | 2,4 tahun |
| Bisnis Online | 1 tahun |
| Bisnis Online | 8 bulan |
| Cutting Sticker | 1,6 tahun |
| Bisnis Online | 1,9 tahun |
| Bisnis Online | 1,3 tahun |
| Bisnis Online | 2,1 tahun |

b. Faktor-faktor Minat Wirausaha

1. Kepribadian

Indikator: Pribadi yang memiliki jiwa dagang

Tabel 4.8 Faktor Kepribadian

| Pibadi yang memiliki jiwa dagang | Frekuensi | Prosentase |
|----------------------------------|-----------|-------------|
| Ya | 46 | 92% |
| Tidak | 4 | 8% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Dari tabel 4.8 dapat diketahui bahwa dari 50 responden yang dijadikan sampel penelitian menunjukkan bahwa 46 reponden (92%) memilih indikator pribadi yang memiliki jiwa dagang dalam faktor kepribadian yang menyebabkan untuk berwirausaha dan yang memilih tidak yaitu sebanyak 4 responden (8%). Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

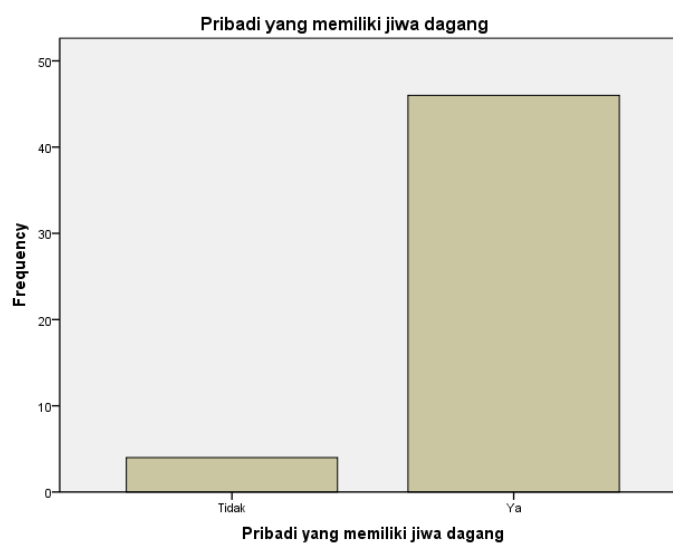


Diagram 4.6 Faktor Kepribadian

2. Dorongan/motivasi

Indikator: Mendapatkan penghasilan yang tinggi

Tabel 4.9 Faktor Dorongan/motivasi

| Mendapatkan penghasilan yang tinggi | Frekuensi | Prosentase |
|-------------------------------------|-----------|-------------|
| Ya | 47 | 94% |
| Tidak | 3 | 6% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Tabel 4.9 menunjukkan bahwa dari seluruh responden sebanyak 50 responden menunjukkan bahwa 47 responden memilih indikator mendapatkan penghasilan yang tinggi dalam faktor dorongan/motivasi yang menyebabkan untuk berwirausaha, sedangkan 3 responden (6%) memilih tidak. Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

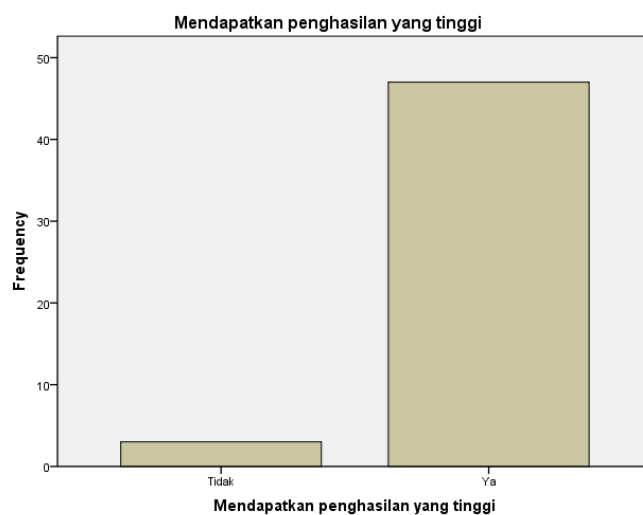


Diagram 4.7 Faktor Dorongan/motivasi

3. Lingkungan (keluarga)

Indikator: Dukungan dari keluarga

Tabel 4.10 Faktor Lingkungan (keluarga)

| Dukungan dari keluarga | Frekuensi | Prosentase |
|------------------------|-----------|-------------|
| Ya | 31 | 62% |
| Tidak | 19 | 38% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Dari tabel 4.10 dapat dilihat bahwa 31 responden (62%) memilih indikator dukungan dari keluarga dalam faktor lingkungan (keluarga) yang menyebabkan untuk berwirausaha sedangkan responden yang tidak memilih sebanyak 19 orang (38%). Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

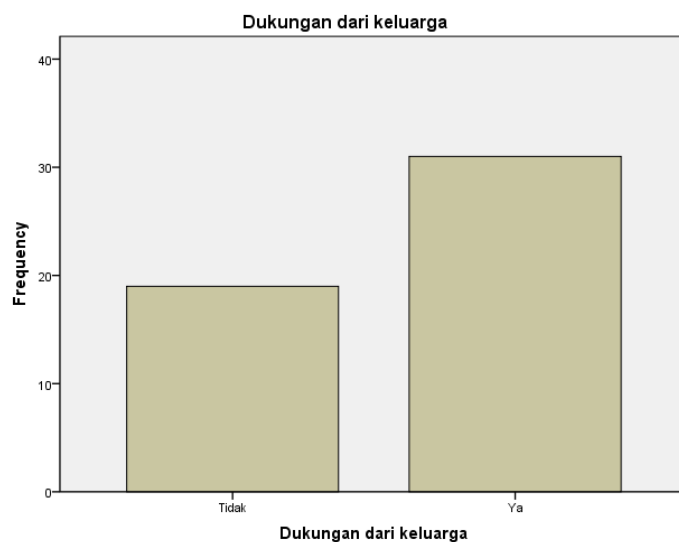


Diagram 4.8 Faktor Lingkungan (keluarga)

4. Pendidikan

Indikator: Pernah memperoleh mata kuliah entrepreneurship
(kewirausahaan)

Tabel 4.11 Faktor Pendidikan

| Pernah memperoleh mata kuliah entrepreneurship (kewirausahaan) | Frekuensi | Prosentase |
|--|-----------|-------------|
| Ya | 32 | 64% |
| Tidak | 18 | 36% |
| Jumlah | 50 | 100% |

Tabel 4.11 menunjukkan bahwa dari responden sebanyak 50 orang, 32 responden (64%) memilih indikator pernah memperoleh mata kuliah enterpreneur (kewirausahaan) dalam faktor pendidikan yang menyebabkan untuk berwirausaha, sedangkan responden yang tidak memilih sebanyak 18 orang (36%). Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

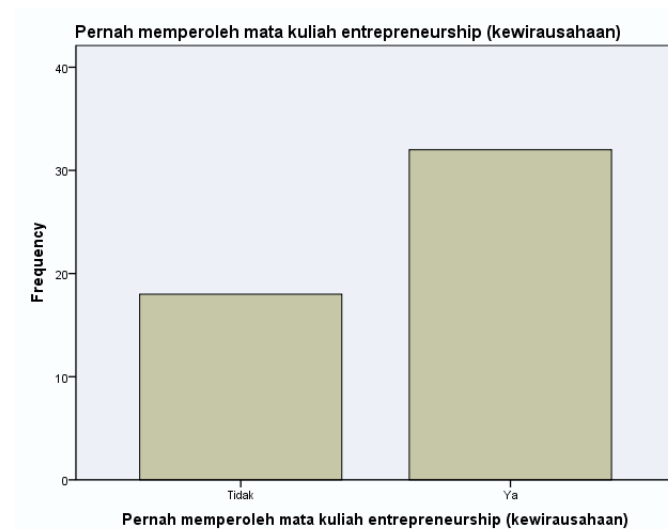


Diagram 4.9 Faktor Pendidikan

c. Faktor Minat Wirausaha

Deskripsi data penelitian minat wirausaha

Tabel 4.12 Data Penelitian Minat Wirausaha

| Variabel | N | Data | | | Std. Dev. |
|----------|----|--------|------|-----|-----------|
| | | Mean | Skor | | |
| | | | Min | Max | |
| Minat | 50 | 141,94 | 122 | 159 | 7,898 |

Selanjutnya untuk mengetahui tinggi rendahnya nilai subyek, maka dilakukan kategorisasi pada skala minat wirausaha (perhatikan Tabel 4.13). Kategorisasi minat wirausaha dibuat menjadi tiga bagian, yaitu tinggi, sedang, dan rendah berdasarkan distribusi kurva normal dengan menggunakan rumus deviasi standar (Azwar, 2003).

Tabel 4.13 Tingkat Minat Wirausaha

| Pedoman | Skor | Kategori | Frekuensi | Prosentase |
|--|------------------|----------|-----------|-------------|
| $X \geq (\mu + 1\sigma)$ | $X \geq 68$ | Tinggi | 50 | 100% |
| $(\mu - 1\sigma) \leq X < (\mu + 1\sigma)$ | $66 \leq X < 68$ | Sedang | 0 | 0 |
| $X < (\mu - 1\sigma)$ | $X < 66$ | Rendah | 0 | 0 |
| Jumlah | | | 50 | 100% |

Keterangan:

X = skor subyek

μ = Rerata (mean)

σ = Deviasi standar (SD)

Berdasarkan hasil kategori yang telah dilakukan, dapat diketahui dari seluruh responden yaitu 50 orang (100%) memiliki minat wirausaha yang tinggi dikarenakan skor melebihi 68. Hal tersebut juga dapat dilihat pada diagram di bawah ini.

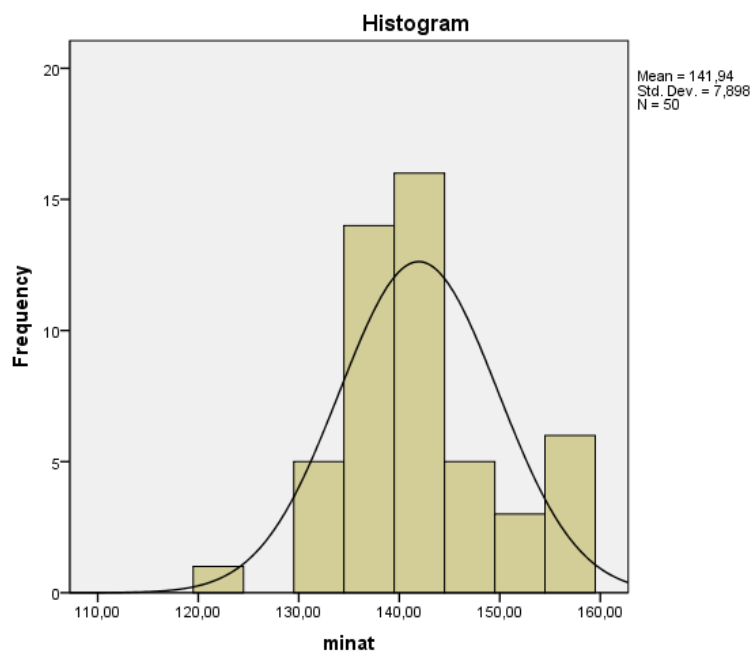


Diagram 4.10 Minat Wirausaha

B. Pengujian Hipotesis

Kepribadian diprediksikan paling dominan memengaruhi minat wirausaha mahasiswa.

Dalam membuktikan hipotesis, data yang terkumpul kemudian ditabulasi dan diolah menggunakan *SPSS* dengan teknik analisis deskriptif. Pada uji analisis deskriptif menunjukkan bahwa ternyata tidak hanya kepribadian yang dominan memengaruhi minat wirausaha mahasiswa, tetapi dorongan/motivasi juga merupakan faktor yang dominan memengaruhi minat

wirausaha. Hal tersebut berdasarkan hasil *checklist* faktor minat wirausaha. Berikut kontribusi yang diberikan masing-masing faktor minat wirausaha.

Tabel 4.14 Kontribusi Faktor Minat Wirausaha

| Faktor | Frekuensi | Prosentase |
|--|------------------|-------------------|
| Kepribadian: Pribadi yang memiliki jiwa dagang | 46 | 92% |
| Motivasi/dorongan: Mendapatkan penghasilan yang tinggi | 47 | 94% |
| Lingkungan (keluarga): Dukungan dari keluarga | 31 | 62% |
| Pendidikan: Pernah memperoleh mata kuliah entrepreneurship (kewirausahaan) | 32 | 64% |

C. Pembahasan

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki minat dalam berwirausaha yang tinggi dan faktor yang lebih dominan memengaruhi minat mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya adalah faktor kepribadian dan motivasi/dorongan. Sedangkan faktor lingkungan (keluarga) dan pendidikan kurang berpengaruh besar.

Masing-masing faktor memberikan nilai kontribusi yang berbeda-beda. Kepribadian merupakan faktor penting yang menumbuhkan minat mahasiswa untuk berwirausaha. Kepribadian dalam hal ini adalah pribadi yang memiliki jiwa dagang. Kepribadian individu sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Pribadi yang berhasil yaitu apabila seseorang dapat berhubungan secara baik serta dapat menyesuaikan diri dengan lingkungannya secara wajar

dan efektif (Mc Clelland, 1995). Alma (2007:79) bahwa seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki kepribadian yang produktif, produktif dalam kegiatan yang menimbulkan atau meningkatkan kegunaan (*utility*). Seorang yang produktif ini adalah individu yang matang (*maturity*). Matang disini bukan berarti dewasa secara fisik, tetapi lebih banyak mengandung aspek psikologinya. Nilai pribadi sangat penting bagi para wirausahawan. Hisrich dan Peters (2000: 72) serta Hunter (2003: 5) menyatakan beberapa penelitian menunjukkan bahwa wirausaha mempunyai sifat dasar mengenai proses manajemen dan bisnis secara umum yang membantu individu menciptakan dan mempertahankan bisnis yang dirintis. Nilai pribadi akan membedakannya dengan pengusaha lain terutama dalam menjalin hubungan dengan pelanggan, pemasok (*supplier*), dan pihak-pihak lain, serta cara dalam mengatur organisasinya. Dalam penelitian ini faktor kepribadian memberikan kontribusi sebesar 92%.

Munculnya motif dari dalam diri individu akan mempengaruhi keberhasilan dalam meningkatkan suatu pekerjaan, oleh karena itu diperlukan adanya motif atau minat yang benar-benar kuat dari dalam pribadi. Menurut Kadani (2009: 47), motivasi dan kreativitas yang kuat sangat besar pengaruhnya dalam membentuk sikap wirausaha. Dalam kreativitas melahirkan jiwa yang produktif, yang dapat melahirkan mentalitas pekerjaan keras. Orang-orang yang mempunyai motivasi yang kuat akan menumbuhkan kreativitas untuk mencapai suatu tujuan, konsisten, bertanggungjawab pada tugas dan pantang menyerah, walaupun dihadapkan pada rintangan dalam

usahanya mencapai tujuan. Motivasi/dorongan dalam hal ini adalah mendapat penghasilan yang tinggi. Dalam penelitian ini, faktor motivasi/dorongan memberikan kontribusi sebesar 94%.

Salah satu penyebab keberhasilan seseorang untuk berwirausaha adalah lingkungan. Faktor lingkungan dalam hal ini adalah lingkungan keluarga yaitu dukungan dari keluarga. Beberapa sumber menggugat bahwa rendahnya minat dan pertumbuhan wirausahawan muda di Indonesia disinyalir antara lain disebabkan oleh minimnya contoh dan dorongan lingkungan keluarga kepada sang anak. Menurut Herdiman (2008), keluarga menjadi lingkungan pertama yang dapat menumbuhkan mental kewirausahaan anak. Pentingnya peranan keluarga dalam mendorong minat anak dalam berwirausaha diakui sebagian besar responden dalam penelitian yang dilakukan terhadap para mahasiswa peminat berwirausaha di Bandung (Isdianto *dkk.*, 2005). Orangtua yang berprofesi sebagai wirausaha diyakini dapat menjadi panutan (*entrepreneurial role model*) yang akan membentuk minat anak untuk berwirausaha di masa depan (Dunn & Holtz-Eakin, 2000; Galloway *et al.*, 2006). Penelitian yang dilakukan oleh Kusumantoro (2007), bahwa dorongan orang tua yang baik kepada anak akan menimbulkan semangat dan keberanian serta kenyamanan bagi anak, sehingga anak lebih percaya diri dalam melakukan suatu kegiatan. Oleh karena itu, untuk mendorong timbulnya niat mahasiswa untuk berwirausaha setelah lulus sarjana nanti, perlu mendapat dukungan dari pihak keluarga. Dalam penelitian ini, faktor lingkungan (keluarga) memberikan kontribusi sebesar 62%.

Seorang calon wirausahawan juga harus didukung oleh aspek pengetahuan yang memadai (Suryana, 2003). Oleh karenanya, pendidikan juga ikut memberikan rangsangan untuk menumbuhkan minat seseorang untuk berwirausaha. Konsekuensinya, mereka yang berpendidikan akan lebih cenderung berhasil jika melakukan wirausaha dibanding mereka yang tidak berpendidikan (Kim dalam Riyanti, 2003). Pengetahuan yang di dapat selama kuliah merupakan modal dasar yang digunakan untuk berwirausaha, juga keterampilan yang didapat selama di perkuliahan terutama dalam mata kuliah praktek. Beberapa studi empiris memperlihatkan bahwa pendidikan kewirausahaan dapat memengaruhi perilaku kewirausahaan dan semangat berwirausaha pada kaum muda (Kourilsky & Walstad, 1998; Galloway, Kelly & Keogh, 2006). Penelitian yang dilakukan Gerry *et al.* (2008) terhadap 640 mahasiswa di Portugis menemukan bahwa pelatihan kewirausahaan berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap niat mahasiswa untuk mendirikan usaha setelah mereka lulus dari perguruan tinggi. Dalam penelitian ini faktor pendidikan memberikan kontribusi sebesar 64%.

Melihat dari kontribusi yang diberikan faktor kepribadian dan faktor motivasi/dorongan sangat besar, maka dalam penelitian ini kedua faktor tersebut dominan memengaruhi minat wirausaha mahasiswa.

Dilihat dari jenis usahanya, dalam penelitian ini bisnis online merupakan yang paling banyak diminati oleh para mahasiswa. Motivasi/dorongan merupakan faktor yang paling dominan dalam penelitian ini. Semua orang pasti memiliki motivasi, tanpa harus melihat apakah bisnis

yang dirintis itu sesuai dengan keilmuan yang dimiliki. Dalam hal bisnis online, mahasiswa banyak yang menggelutinya dikarenakan bisnis ini mudah, tidak membutuhkan dana besar, dengan penghasilan yang lebih tinggi, maka dimungkinkan motivasi/dorongan ini lebih tinggi mempengaruhi bagaimana mereka berwirausaha.

Dalam penelitian ini, penulis menghadapi beberapa keterbatasan yang dapat mempengaruhi kondisi dari penelitian yang dilakukan. Adapun keterbatasan tersebut antara lain:

1. Penelitian melibatkan subyek dalam jumlah terbatas, yakni sebanyak 50 orang, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasikan pada kelompok subyek dengan jumlah yang besar.
2. Subyek penelitian yang sulit untuk ditemui sehingga menghabiskan waktu yang cukup lama untuk penelitian.