

Laporan Penelitian

**ANALISIS TINGKAT APRESIASI MAHASISWA
TERHADAP RENCANA PEMBENTUKAN UNIT BISNIS
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI MEDAN**

Tim Peneliti :

1. **Drs. Ahmad Hidayat, M.Si.**

NIP. 131967892

2. **Drs. Martono**

NIP. 131570427



Dibiayai Oleh :

Dana PO Unimed No. 00552/H33/KEP/KU/2009, 17 Maret 2008

**UNIVERSITAS NEGERI MEDAN
FAKULTAS EKONOMI
TAHUN 2008**

HALAMAN PENGESAHAN

1. a. Judul Penelitian : Analisis Tingkat Apresiasi Mahasiswa dalam Pembentukan Unit Bisnis Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan
- b. Bidang Ilmu : Ekonomi
-
2. Ketua Peneliti
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Drs. AHMAD HIDAYAT, M.Si.
- b. Golongan/Pangkat dan NIP : III/c
- c. Jabatan Fungsional : Lektor
- d. Jabatan Struktural : Dosen
- e. Fakultas/Program Studi : Ekonomi / Akuntansi
- f. Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Medan
- g. Bidang Keahlian : Komputer / Manajemen Pemasaran
3. Alamat Ketua Peneliti
Alamat Kantor/Telp/Fax/e-mail : Jurusan Manajemen FE UNIMED
Jl. William Iskandar Pasar V Medan Estate
4. Jumlah Anggota Peneliti :
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Drs. MARTONO
- b. Golongan/Pangkat dan NIP : III/a
- c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
- d. Jabatan Struktural : Dosen
- e. Fakultas/Program Studi : Ekonomi / Pendidikan Akuntansi
- f. Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Medan
- g. Bidang Keahlian : MSDM / Perpajakan
5. Lokasi Penelitian : Fakultas Ekonomi UNIMED
7. Lama Penelitian : 4 Bulan
8. Biaya Yang Diperlukan : Rp 15.000.000,00 (Sepuluh Juta Rupiah)
- a. Sumber Biaya : Dana Hibah UNIMED 2008
-

Medan, Desember 2008

Ketua Peneliti

Drs. AHMAD HIDAYAT, M.Si.
NIP : 131967892

Menyetujui,
Ketua Lembaga Penelitian UNIMED

Dr. RIDWAN A. SANI, M.Si.
NIP : 131772614



ABSTRAK

Tuntutan lulusan Fakultas Ekonomi yang harus memiliki berbagai kompetensi yang dapat diandalkan untuk dapat bersaing di pasaran kerja tidak diikuti dengan program-program kegiatan yang mengarah pada pencapaian kompetensi tersebut. Permasalahan inilah yang diangkat dalam penelitian ini, di mana sangat minimnya kegiatan kewirausahaan yang dapat menggerakkan potensi mahasiswa. Salah satu kegiatan yang dapat mengasah kompetensi mahasiswa di bidang kewirausahaan adalah dengan mendirikan unit bisnis yang melibatkan tenaga mahasiswa sebesar mungkin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar apresiasi mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed terhadap rencana pembentukan unit bisnis dan seberapa besar modal yang bisa disertakan oleh mahasiswa.

Ukuran sampel yang digunakan berdasarkan atas kebutuhan ditetapkan sebesar 300 dan yang memenuhi sebesar 282 sampel. Sampel diambil dari mahasiswa angkatan 2006, 2007, dan 2008 yang dianggap memiliki waktu yang masih panjang dalam menempuh studinya. Pengumpulan data dilakukan melalui survei dengan menyebarkan langsung kuesioner kepada mahasiswa disetiap kelas pada angkatan tersebut, yaitu untuk mengetahui : Apresiasi kegiatan kampus di luar perkuliahan, apresiasi pencarian informasi unit bisnis di lingkungan kampus, apresiasi kemandirian usaha, apresiasi terhadap rencana pembentukan unit bisnis, apresiasi untuk menjadi anggota unit bisnis, apresiasi terhadap kegiatan unit bisnis, apresiasi dalam penyediaan dana, dan kesediaan mahasiswa untuk menyertorkan modal.

Untuk melihat rata-rata dan tingkat apresiasi mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed terhadap rencana pembentukan unit bisnis digunakan analisis data dengan metode statistik non parametrik melalui uji binomial.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa Dilihat dari tahun angkatan, apresiasi mahasiswa terhadap rencana pembentukan unit bisnis Fakultas Ekonomi Unimed secara linier mengalami peningkatan. Skor rata-rata responden mencapai angkatan 26,9349 sampai 37,8737 dari total skor 52 atau 52% sampai 73% mahasiswa Fakultas Ekionomi Unimed memiliki apresiasi terhadap rencana pembentukan unit bisnis. Kesanggupan jumlah dana yang dapat disetor oleh mahasiswa rata-rata Rp 500.000,00 sedangkan sumbangan wajib Rp 30.000,00.

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa 60% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki apresiasi terhadap pembentukan unit bisnis dapat diterima.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT karena dengan rahmat-Nya walaupun dalam berbagai kesibukan, ternyata penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.

Dalam penelitian ini perlu kehati-hatian dalam menganalisis dan menginterpretasikan data. Karena hasil penelitian ini akan digunakan langsung sebagai bahan pertimbangan dalam mewujudkan unit bisnis di Fakultas Ekonomi Unimed. Sehingga waktu yang dibutuhkan dalam penelitian ini diperlukan waktu yang relatif panjang.

Hasil dari penelitian ini cukup menggembirakan, karena lebih dari 60% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed mendukung terhadap rencana pembentukan unit bisnis. Hal ini menjadi modal awal untuk segera merealisasikan pembentukan unit bisnis tersebut.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Pimpinan Universitas dan Lembaga Penelitian Unimed yang telah menjembatani penelitian ini dapat dilaksanakan, kepada pimpinan di tingkat fakultas yang telah mendukung dalam penelitian ini, dan kepada para mahasiswa baik sebagai petugas penyebar kuesioner maupun sebagai objek dari penelitian.

Harapan kami semoga hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumbangan data yang relevan dalam pembentukan unit bisnis di Fakultas Ekonomi Unimed.

Medan, Desember 2008

Tim Peneliti.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Permasalahan.....	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Mahasiswa yang Berdaya Saing.....	5
2.2 Unit Bisnis Sebagai Model Pembelajaran.....	8
2.3 Perencanaan Unit Bisnis.....	11
2.4 Hipotesis.....	12
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN.....	13
3.1 Tempat, Waktu, dan Jadwal Penelitian.....	13
3.2 Populasi dan Sampel.....	13
3.3 Prosedur Pengumpulan Data.....	13
3.4 Teknik Analisis Data.....	14
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	16
4.1 Hasil Penelitian.....	16
1) Gambaran Apresiasi Mahasiswa Terhadap Perencanaan Unit Bisnis.....	16

2) Kesiediaan Menanamkan Modal dan Pemberian Sumbangan.....	22
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	23
1) Analisis Data.....	23
2) Pengujian Hipotesis.....	24
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN.....	26
5.1 Simpulan.....	26
5.2 Saran.....	26
DAFTAR PUSTAKA.....	28
LAMPIRAN.....	29



DAFTAR TABEL

Tabel	Halama
1. Jadual Penelitian	13
2. Apresiasi Kegiatan Kampus di Luar Perkuliahan	16
3. Apresiasi Pencarian Informasi Unit Bisnis di Lingkungan Kampus	17
4. Apresiasi Kemandirian Usaha	18
5. Apresiasi Terhadap Rencana Pembentukan Unit Bisnis.....	19
6. Apresiasi untuk Menjadi Anggota Unit Bisnis	19
7. Apresiasi Terhadap Kegiatan Unit Bisnis.....	20
8. Apresiasi dalam Penyediaan Dana.....	21
9. Apresiasi Mahasiswa FE Unimed Terhadap Rencana Pembentukan Unit Bisnis.....	22
10. Kesiediaan Mahasiswa untuk Menanamkan Modal.....	22
11. Hasil Perhitungan Uji Validitas	23
12. Hasil Analisis.....	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halama
1. Kuesioner.....	28
2. Data Penelitian.....	32



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perguruan Tinggi (PT) diharapkan tidak hanya mampu mencetak lulusan sarjana setiap tahunnya sesuai dengan perbandingan jumlah mahasiswa yang masuk, tetapi lebih dari itu. “Salah satu indikator keberhasilan PT adalah sejauh mana lulusannya dapat diserap dalam pasar kerja, dihargai tinggi oleh pasar tenaga kerja, dan di sisi lain juga mampu menciptakan lapangan kerja” (Fahmi, 2005 : 14). Proses Pendidikan Tinggi (PT) adalah sebuah proses transformasi-produktif yang intinya untuk menghasilkan lulusan yang kompeten, berkualitas dan mampu memenuhi kepuasan dari mereka (user) yang akan memanfaatkannya sebagai sumber daya produksi aktif di industri ataupun lapangan kerja yang lain (Depdiknas, 2005 :7).

Kenyataan sekarang sangat paradok dengan pernyataan di atas; jumlah lulusan PT sangat berlimpah sementara lowongan pekerjaan sangat terbatas dan sangat sedikit dari mahasiswa yang memiliki orientasi berwirausaha. Hal ini tidak jauh berbeda dengan kondisi di Fakultas Ekonomi UNIMED. Mahasiswa yang masuk tidak disadari minat pertama, tetapi pilihan kedua bahkan pilihan ketiga. Penerapan konsep Kurikulum Berbasis Kompetensi belum dapat berjalan sesuai harapan. Kuliah ceramah satu arah masih menjadi pilihan dan mengelola kelas aktif dengan mahasiswa berjumlah besar masih terus dilakukan.

Mengutip pendapat Suwardjono (2005 : 2) yang menyatakan bahwa :

Kondisi belajar-mengajar di perguruan tinggi sampai saat ini belum dapat mengubah secara nyata wawasan dan perilaku akademik. Hal ini dapat dibuktikan dengan kualitas penalaran dan pemahaman mahasiswa pada saat diuji dalam pendadaran atau ujian komprehensif. Ada kemungkinan pada saat mahasiswa lulus dari perguruan tinggi mereka hanya bertambah atributnya

(misalnya gelar) dan sedikit keterampilan tetapi mereka sebenarnya tidak berbeda dengan mereka yang memperoleh keterampilan yang sama tanpa melalui pendidikan formal.

Pernyataan tersebut dikuatkan oleh Afiatin (2007 : 1) bahwa “Pembelajaran sekarang lebih banyak ‘belajar tentang’ (*learn about thing*) daripada ‘belajar menjadi’ (*learn how to be*).”

Upaya peningkatan proses akademik untuk meningkatkan daya saing lulusan di Fakultas Ekonomi UNIMED terus digulirkan seperti mulai dari mengundang *stakeholder*, memberikan stimulus kepada dosen untuk membuat satuan acara perkuliahan dan kontrak perkuliahan; pemenuhan kelengkapan sarana perkuliahan; sampai pada kegiatan kemahasiswaan seperti pesta paduan suara, seminar mahasiswa, dan pembuatan karya ilmiah. Namun semua itu belum dapat mengubah model ‘belajar tentang’ menjadi model ‘belajar menjadi’ sebagaimana dikemukakan Afiatin di atas.

Dari sekian banyak upaya yang dilakukan oleh Fakultas Ekonomi UNIMED, ada salah satu upaya yang belum disentuh, yaitu bagaimana menggerakkan sumber daya ekonomi di fakultas tersebut, sehingga menjadi kekuatan yang dapat mendorong ke arah kemajuan fakultas diberbagai segi. Dari sinilah penulis tergerak untuk membentuk Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED, di mana unit tersebut akan menjadi wadah dan sarana bagi mahasiswa untuk belajar mengembangkan intuisi kewirausahaan sebagai bekal keterampilan apabila mereka lulus kelak.

Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED merupakan hal baru dan tidak dapat serta merta dapat diwujudkan. Keberadaanya perlu disosialisasikan kepada civitas akademika terutama mahasiswa. Oleh karena itu, sebelum unit bisnis ini

dibentuk, perlu dilakukan sebuah penelitian untuk mengetahui bagaimana tingkat apresiasi mahasiswa terhadap rencana pembentukan unit bisnis tersebut.

1.2 Permasalahan

Dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka permasalahan yang dapat diungkapkan dalam penelitian ini adalah :

- 1) Pada beberapa matakuliah yang membutuhkan praktikum di lapangan masih dilakukan kuliah ceramah satu arah.
- 2) Pengelolaan kelas aktif dengan jumlah peserta cukup besar masih dilakukan.
- 3) Minimnya sarana perpustakaan, ruang baca, dan tempat diskusi.
- 4) Partisipan mahasiswa dalam kegiatan ilmiah dan pengembangan *soft skill* (kegiatan organisasi dan kepemimpinan) masih sangat sedikit
- 5) Tidak ada aktivitas dari organisasi kemahasiswaan baik di tingkat jurusan maupun fakultas yang terencana karena tidak didukung dengan ketersediaan dana. Dana bantuan kegiatan kemahasiswaan selama ini lebih menjadi stimulan dan tidak ditindaklanjuti dengan pengembangan.
- 6) Atmosfer akademis yang belum sepenuhnya mendukung proses pembelajaran, terutama areal di luar sekitar kampus yang dipenuhi dengan tempat-tempat permainan dan perjudian.
- 7) Unit Bisnis merupakan salah satu alternatif yang dapat mendorong aktivitas akademik, baru sebatas ide dan perlu belum diketahui maksud, tujuan, serta manfaatnya.
- 8) Belum ada standar berapa kemampuan dana mahasiswa yang dapat diinvestasikan ke dalam unit bisnis.

Untuk memfokuskan pada tujuan penelitian yang ingin dicapai, maka permasalahan dibatasi pada :

- 1) Apakah rencana pembentukan Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED mendapat respon dan dukungan positif dari mahasiswa ?
- 2) Bagaimana kesanggupan mahasiswa menjadi anggota Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED ?

1.3 Tujuan dan Manfaat

Adapat tujuan dari penelitian ini adalah ingin mengetahui :

- 1) Seberapa besar apresiasi mahasiswa terhadap rencana pembentukan Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED.
- 2) Kesanggupan mahasiswa menjadi anggota Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED, terkait dengan pungutan dana sebagai investasi dan tabungan wajib.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah :

- 1) Sebagai bahan masukan dalam rencana pembentukan dan membuat arah kebijaksanaan Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED, sehingga kelak diharapkan dapat menjadi basis kekuatan ekonomi mahasiswa Fakultas Ekonomi UNIMED dalam menyokong berbagai kegiatan akademik.
- 2) Memperkuat adanya peluang dan kelayakan usaha yang dapat dijalankan oleh civitas akademika Fakultas Ekonomi UNIMED, sebagai modal kemandirian fakultas dalam jangka panjang.

BAB II TINJAUAN TEORETIS

2.1 Mahasiswa yang Berdaya Saing

Upaya meningkatkan kualitas akademik dalam rangka menciptakan daya saing lulusan dilakukan dalam proses pembelajaran yang terstruktur dalam kelas, praktikum di laboratorium, dan praktek di lapangan. Di sisi lain, juga dapat dilakukan dalam program ekstrakurikuler dan co-kurikuler.

Upaya meningkatkan daya saing lulusan terutama dalam bidang kemahasiswaan tidak dapat dicapai jika hanya mengandalkan organisasi kemahasiswaan saja. Menurut Helmi (2007 : 23) “Realitas menunjukkan bahwa angka partisipasi mahasiswa yang aktif terlibat dalam organisasi kemahasiswaan belum mencapai 25% dari jumlah semua mahasiswa.” Selanjutnya Helmi menawarkan dua strategi dalam mengembangkan kemahasiswaan, yaitu :

1) Pembinaan organisasi kemahasiswaan

Organisasi kemahasiswaan dikembangkan dalam kerangka *dari, oleh, dan untuk mahasiswa*. Prinsip tersebut pada dasarnya memberikan makna bahwa mahasiswa sebagai manusia yang sedang berkembang menuju ‘kedewasaan’ diberikan tanggung jawab yang besar dalam mengelola aspirasinya. Namun demikian, karena mahasiswa adalah bagian dari civitas akademika maka kiprah organisasi kemahasiswaan tetap dalam koridor program pengembangan universitas.

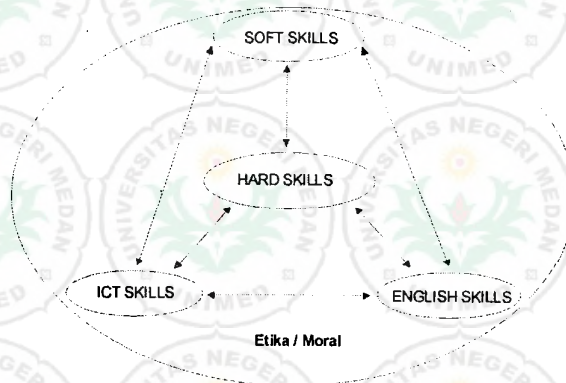
Sebagai perpanjangan kebijakan universitas, maka fakultas harus membuat arah yang jelas dalam pengembangan dan pembinaan organisasi kemahasiswaan.

Secara khusus Helmi menekankan bahwa organisasi kemahasiswaan adalah sarana untuk pengembangan kegiatan :

- a. berorganisasi dan kepemimpinan
- b. kreativitas dan penalaran
- c. berwirausaha
- d. kerohanian

2) Pembinaan ko-kurikuler

Salah satu indikator keberhasilan PT adalah sejauh mana lulusannya dapat diserap dalam pasar kerja, dihargai tinggi oleh pasar tenaga kerja, dan di sisi lain juga mampu menciptakan pekerjaan. Kualitas lulusan akan ditentukan oleh bagaimana lulusan tersebut semasa menjadi mahasiswa mengikuti setiap tahapan proses studinya di PT. Helmi menggambarkan model mahasiswa yang berdaya saing sebagai berikut :



Gambar 1. Modal Mahasiswa yang Berdaya Saing

Berdasarkan model mahasiswa yang berdaya saing, ada beberapa ketrampilan lain yang harus menjadi nilai tambah lulusan yaitu :

- a. Pengembangan *softskill*
- b. Pengembangan ketrampilan IT

c. Pengembangan bahasa Inggris

d. Pengembangan etika/moral

Indikator *output* lulusan, minimal tercermin dari IPK rerata dan masa studi yang direpresentasikan dari *hardskill* (penguasaan ilmu dari hasil proses pembelajaran). Ketika *hardskill* diimplementasikan dalam kehidupan nyata berupa penalaran seperti analisis, sintesa, dan berfikir abstrak, maka secara berkelanjutan akan mengasah *softskill* mahasiswa. *Hardskill* dan *softskill* merupakan pondasi yang harus kokoh dan harus dimiliki mahasiswa untuk menghadapi kehidupan nyata yang penuh dengan tantangan dan rintangan.

Inovasi dapat berkembang dengan cepat apabila didukung oleh keterampilan dan penguasaan teknologi. Terutama teknologi komunikasi informasi dan wawasan global. Salah satunya dalam bidang penguasaan bahasa, terutama bahasa Inggris. Sementara itu dalam dunia realita, dunia kerja, dan dunia usaha, situasi hiperkompetitif tidak dapat dielakan lagi. Tantangan ini menuntut si pencipta kerja atau tenaga kerja mampu melakukan adaptasi dengan baik. Daya adaptasi ini membutuhkan ketrampilan lin selain *hardskills* yang harus dimiliki antara lain *softskills*, *ICT skills*, *English Skills*, dan etika/moral. Keterampilan tersebut bersifat sinergi. Keterampilan yang satu akan menunjang keterampilan yang lain, namun tetap *hardskills* sebagai jantungnya dan darah yang mengalir antar komponen.

Pengembangan sumber daya manusia yang hanya menekankan kompetensi saja akan menimbulkan dampak yang luar biasa. Kemajuan olah pikir manusia dalam berbagai bidang yang tidak diikuti oleh upaya pengembangan aspek rasa (afektif) dan etika/moral akan menghasilkan berbagai kerusakan. Daya nalar dan

keaktivitas yang berkembang tanpa batas harus dilandasi sikap etis sebagai nafas perwujudan aktualisasi mahasiswa.

2.2 Unit Bisnis sebagai Model Pembelajaran

Mutu sumber daya manusia (SDM) merupakan tantangan riil yang di hadapi bangsa saat ini. Sebuah tantangan yang sangat berat, tidak mengenal batas waktu dan tidak mengenal asal usul negara. Hanya bangsa yang memiliki SDM yang unggul dan cerdas yang akan memenangkan kompetisi global dan akan tetap survive di masa mendatang. Menurut Suranto (2005) :

Paradigma baru sistem pendidikan bermutu yang mengacu pada sistem *broad based education* yang berorientasi pada peningkatan *lifeskill* masyarakat dengan mengakomodasi kebutuhan masyarakat yang dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang pendidikan tinggi, diubah menjadi sistem *focused based education* yang berorientasi pada peningkatan *life skill* dari potensi diri dengan mengakomodasi kebutuhan dunia usaha dunia industri dan kewirausahaan, sudah menjadi suatu kebutuhan yang dirasakan dan perlu menjadi skala prioritas untuk mengurangi pengangguran intelektual.

Lebih jauh Suranto memaparkan bahwa secara umum di Indoneisa saat ini pembelajaran masih bersifat *supply driven* yang dilakukan secara sepihak oleh penyelenggara program studi, mulai dari kegiatan perencanaan, penyusunan program pendidikan (kurikulum), pelaksanaan dan evaluasinya. Pendekatan *supply driven* telah dianggap menjadi sesuatu yang baku, telah membentuk sistem nilai dan sikap, seolah-olah "pendidikan" itu adalah urusan pemerintah, bahkan terbentuk kesan, bahwa sekolah yang paling berhak, paling tahu, dan paling bisa melaksanakan pendidikan". Di sisi lain, masyarakat juga termasuk masyarakat dunia usaha dan industri juga memiliki sikap yang sama, bahwa pendidikan itu adalah tanggung jawab pemerintah.

Masyarakat industri dan usaha selalu mengeluh apabila mutu lulusan perguruan tinggi tidak sesuai dengan kebutuhan mereka, tetapi tidak ada kontribusinya karena menganggap hal tersebut bukan urusan mereka. Kebijakan *link and match* yang di dengungkan, ternyata belum mampu menjawab permasalahan yang terjadi, tapi marilah kita berfikir yang praktis, bagaimana merencanakan lulusan perguruan tinggi cepat bekerja, dan siap mandiri. Maka asesmen yang di berlakukan adalah membuat perubahan pembelajaran dari pendekatan *supply driven* ke pendekatan *demand driven*. Asesmen ini bukan prosesnya tapi keluaran yang dihasilkan. Pengertian *demand driven*, mengharapkan dunia usaha, dunia industri, dunia kerja yang seharusnya lebih berperan menentukan, mendorong dan menggerakkan pendidikan, karena mereka adalah pihak yang lebih berkepentingan dari sudut kebutuhan tenaga kerja.

Dalam pelaksanaan, dunia kerja juga ikut berperan serta, karena proses pendidikan itu sendiri lebih dominan dalam menentukan kualitas lulusannya, serta dalam evaluasi hasil pendidikan itupun dunia kerja ikut menentukan supaya hasil pendidikan itu terjamin dan terukur dengan ukuran dunia kerja.

Strategi *Asesmen riil* yang diterapkan adalah membuat penilaian dengan *chekshit*, praktek dan perancangan kurikulum yang sesuai keinginan perusahaan. Adapun sistem penilaian yang di buat memuat indikator “afektif, kognitif, dan psikomotorik.” Metode strategi asesmen yang digunakan adalah *Checksheet* dan *Test Skill*. *Checksheet* ini digunakan untuk mengetahui kriteria kemampuan siswa secara intelektual dan test ini digunakan untuk mengetahui kemampuan mahasiswa menghadapi permasalahan dalam dunia kerja. Dengan asesmen ini maka setiap lulusan yang akan diterima oleh perusahaan mempunyai kualifikasi dan mutu sesuai standar yang dibutuhkan perusahaan. Sehingga setiap lulusan yang dihasilkan oleh

lembaga pendidikan mempunyai standar sesuai dunia kerja. Sertifikasi dan penyeleksian juga dilaksanakan oleh perusahaan. Maka lembaga pendidikan harus intensif mengadakan kerjasama dengan perusahaan.

Selain model strategi pembelajaran *demand driven*, model *industrial base program* seharusnya diterapkan sebagai koreksi dari model strategi pembelajaran *campus base program*. Suranto memaparkan Model strategi pendidikan yang dilaksanakan di kampus, telah membiasakan kampus terasing dari dunia kerjanya, pendidikan kampus telah membentuk dunianya sendiri yang disebut dunia kampus. Strategi pembelajaran berbasis industri mengharapkan supaya kegiatan belajar dilaksanakan di dua tempat. Di kampus dilaksanakan teori dan praktek dasar sebesar 40%, dan 60% dilaksanakan di dunia kerja, yaitu keterampilan produktif yang diperoleh melalui prinsip *learning by doing*. Pendidikan yang dilakukan melalui proses bekerja di dunia kerja akan memberikan pengetahuan keterampilan dan nilai-nilai dunia kerja yang tidak mungkin atau sulit didapat di kampus, yaitu pembentukan karakter, disiplin, keunggulan, wawasan pasar, wawasan nilai tambah, dan pembentukan etos kerja.

Mengadopsi pendapat Susanto tersebut, pembentukan unit bisnis di sebuah perguruan tinggi merupakan pekerjaan ideal karena sesuai dengan model strategi pembelajaran *demand driven* dan *industrial base learning*. Dengan adanya unit bisnis mahasiswa walaupun berada di dalam kampus, mereka akan selalu bersentuhan dengan kegiatan bisnis karena secara langsung ataupun tidak langsung secara sistem akan terkait didalamnya. *Softskills* mahasiswa akan terbina secara otomatis melalui unit bisnis ini, dan ketika lulus dan harus menghadapi duni kerja, mereka tidak merasa asing.

Di beberapa perguruan tinggi pada umumnya unit bisnis untuk menopang aktivitas mahasiswa berbentuk koperasi mahasiswa atau KOPMA. Oleh karena itu unit bisnis dalam tulisan ini akan mengadopsi sistem yang digunakan KOPMA. Situs KOPMA Universitas Negeri Malang menyebutkan bahwa KOPMA UM merupakan tempat beraktivitas dalam rangka pengembangan dan pengetahuan sehingga terwujudnya insan koperasi. Sebagai lembaga usaha berbadan hukum koperasi maka KOPMA harus dikelola dengan profesional, sistem, dan berkelanjutan. KOPMA merupakan unit bisnis yang salah satu tujuannya adalah mencetak kader yang mandiri serta menumbuhkan jiwa entrepreneurship yang tangguh, handal, seta profesional.

2.3 Perencanaan Unit Bisnis

Perencanaan merupakan salah satu fungsi dari manajemen. Untuk benar-benar mencapai tujuan pembentukan unit bisnis, perlu dibuatkan perencanaan. Perencanaan merupakan taraf permulaan dari setiap proses penyelenggaraan. Tanpa perencanaan sesuau usaha takkan terdapat pedoman yang menunjukkan arah maupun ukuran untuk menilai sampai seberapa jauh berhasilnya usaha itu.

Untuk membuat rencana pembentukan Unit Bisnis Fakultas Ekonomi UNIMED diperlukan data pendukung yang akurat. Data pendukung tersebut diperoleh dari sivitas akademika melalui pertanyaan tertulis. Sedangkan pedoman yang digunakan untuk membuat pertanyaan tersebut, penulis berpedoman pada contoh Anggaran Dasar dan Anggran Rumah Tangga Koperasi yang diberikan oleh Purwanto (1989) tentang :

- 1) Keanggotaan
- 2) Kepengurusan dan manajemen unit usaha
- 3) Rapa anggota

- 4) Permodalan
- 5) Kegiatan usaha
- 6) Pembagian hasil usaha

2.4 Hipotesis

Dari latar belakang dan tinjauan teoretis yang telah dikemukakan di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah 60% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki apresiasi terhadap rencana pembentukan unit bisnis.

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Tempat, Waktu, dan Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilaksanagn di Fakultas Ekonomi UNIMED Jln. Willem Iskandar Psr. V Medan Estate, mulai bulan Agustus s.d. Nopember 2008. Sedangkan untuk aktivitas penelitian terjadwal sebagai berikut :

Tabel 1
Jadwal Penelitian

Aktivitas Penelitian	Bulan ke-			
	1	2	3	4
Pembuatan kuesioner/instrumen penelitian, uji validitas reliabilitas, dan penyebaran kuesioner				
Analisis data				
Pembuatan laporan				
Pelaporan				

3.2 Populasi dan sampel

Populasi penelitian adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi UNIMED angkatan 2006, 2007, dan 2008. Mahasiswa ini dipandang memiliki kesempatan yang cukup untuk mengikuti berbagai kegiatan di kampuns. Dari jumlah tersebut diambil sampel sebanyak 300 mahasiswa.

3.3 Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur kerja dalam penelitian ini adalah :

1) Teknik pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan melalui survei dengan menggunakan kuesioner dengan skala Likert, dimana responden telah diberikan alternatif jawaban untuk

semua pertanyaan. Jawaban terhadap pertanyaan. tingkatan dari paling rendah sampai dengan tingkatan paling tinggi yang memiliki urutan angka 1 sampai dengan 4. Kuesioner yang telah disebarakan kemudian ditarik dan dilakukan verifikasi terhadap jawaban responden

2) Uji validitas dan reliabilitas instrumen

Validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur, apabila validitas suatu alat ukur semakin tinggi, maka alat ukur tersebut semakin tinggi ketepatannya. Metode yang digunakan untuk menguji validitas adalah dengan korelasi *product moment* Berdasarkan penelitian, maka semua data valid sehingga dapat digunakan dalam proses pengolahan data selanjutnya.

Reliabilitas menunjukkan sejauh mana tingkat kepercayaan dari hasil suatu pengukuran. Tinggi rendahnya reliabilitas ditunjukkan oleh angka yang disebut sebagai koefisien reliabilitas. Metode yang dipilih untuk menguji keandalan alat ukur dalam penelitian ini adalah metode *Alpha Cronbach*.

3.4 Teknik Analisis

Penelitian ini berbentuk riset konklusif. Menurut Rangkuti (1999 : 16) ciri-ciri penelitian ini adalah :

- a. Bertujuan menguji spesifikasi hipotesis dan hubungan berbagai variabel
- b. Informasi yang digunakan harus jelas diidentifikasi, proses penelitiannya sangat formal dan terstruktur, sampel yang digunakan harus mewakili dan besar, analisis data bersifat kuantitatif.
- c. Hasil penelitian dapat memutuskan dan dapat dipergunakan sebagai masukan untuk pengambilan keputusan.

Teknik analisis data yang digunakan adalah statistik deskriptif yang bertujuan menjelaskan variabel yang diteliti melalui perhitungan :

- a. Membuat distribusi frekuensi dan mengukur tingkat apresiasi responden, dengan pendoman :

Sangat apresiatif.....Skor 80% - 100%

ApresiatifSkor 61% - 80%

Cukup apresiatif.....Skor 41% - 60%

Kurang apresiatifSkor 21% - 40%

Tidak apresiatifSkor kurang dari 21%

- b. Mencari nilai rata-rata (\bar{X}) dan standar deviasi (s^2)

- c. Menarik hipotesis statistik

Sesuai dengan hipotesis dalam penelitian ini, penulis menghendaki 60% atau $(13 \times 4 \times 60\%) = 31$ mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki apresiasi terhadap pembentukan unit bisnis. Untuk itu hipotesis statistik dirumuskan sebagai berikut

$$H_0 : \mu = 31 \text{ dan } H_1 : \mu > 31$$

- d. Uji statistik digunakan uji binomial

“Uji binomial digunakan untuk menguji sebuah sampel, apakah ciri tertentu sampel tersebut bisa dianggap sama dengan ciri populasinya” (Santoso, 2005 : 31). Dasar pengambilan keputusan dengan melihat angka probabilitas; apabila probabilitas $> 0,05$ maka H_0 diterima, jika tidak H_0 ditolak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

1) Gambaran Apresiasi Mahasiswa Terhadap Perencanaan Unit Bisnis

Untuk menjangkau data dilakukan melalui survei dengan menyebarkan 300 angket kepada mahasiswa angkatan 2006, 2007, dan 2008. Dipilihnya mahasiswa angkatan tersebut didasarkan pada bahwa mereka memiliki peluang yang cukup besar untuk menjadi anggota unit bisnis seandainya sudah terbentuk. Dari jumlah angket yang disebarakan ternyata dapat kembali sebanyak 282 angket. Dari jumlah tersebut angkatan 2006 sebanyak 92, angkatan 2007 sebanyak 154, dan angkatan 2008 sebanyak 36.

Setelah dilakukan tabulasi angket, dan dihitung skor jawaban, maka hasilnya dapat dipaparkan sebagai berikut :

Tabel 2
Apresiasi Kegiatan Kampus di Luar Perkuliahan

Kuesioner 5	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Aktivitas organisasi kemahasiswaan	Skor	524	176	297	51
	Rerata	1,86	1,91	1,93	1,42
	Persentase	46,45%	47,83%	48,21%	35,42%
Kuesioner 6	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Keikutsertaan kegiatan ekstra kurikuler yang diselenggarakan Fakultas/Jurusan	Skor	505	181	274	50
	Rerata	1,79	1,97	1,78	1,39
	Persentase	44,77%	49,18%	44,48%	34,72%
TOTAL	Skor	1029	357	571	101
	Rerata	1,82	1,94	1,85	1,40
	Persentase	45,61%	48,51%	46,35%	35,07%

Dari data tersebut diketahui bahwa hanya 45,61% saja mahasiswa Fakultas Ekonomi yang terlibat dalam kegiatan di luar perkuliahan. Aktivitas diluar perkuliahan cenderung semakin tinggi sesuai dengan lamanya studi.

Secara keseluruhan mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed cukup apresiatif terhadap kegiatan yang diselenggarakan oleh kampus di luar perkuliahan.

Tabel 3

Apresiasi Pencarian Informasi Unit Bisnis di Lingkungan Kampus

Kuesioner 1	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Apakah dibenak Saudara ada pertanyaan :	Skor	515	194	271	50
	Rerata	1,83	2,11	1,76	1,39
	Persentase	45,66%	52,72%	43,99%	34,72%
Kuesioner 2	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Apakah Saudara pernah menanyakan kepada teman/dosen/pegawai :	Skor	463	142	271	50
	Rerata	1,64	1,54	1,76	1,39
	Persentase	41,05%	38,59%	43,99%	34,72%
Kuesioner 3	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Apakah Saudara pernah membicarakan/ mendiskusikan dengan teman/dosen/ pegawai	Skor	470	149	271	50
	Rerata	1,67	1,62	1,76	1,39
	Persentase	41,67%	40,49%	43,99%	34,72%
TOTAL	Skor	1448	485	813	150
	Rerata	1,71	1,76	1,76	1,39
	Persentase	42,79%	43,93%	43,99%	34,72%

Dari data tersebut diketahui hanya 42,79% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki keingintahuan untuk mencari informasi mengenai kegiatan bisnis yang ada di Fakultas maupun Unimed. Diketahui pula bahwa keingintahuan tersebut akan menurun sesuai dengan lamanya studi.

Secara keseluruhan mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed cukup apresiatif terhadap keingintahuan mengenai keberadaan unit bisnis yang ada baik di fakultas maupun universitas.

Tabel 4
Apresiasi Kemandirian Usaha

Kuesioner 10	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Apakah dibenak Saudara pernah terpikir untuk membentuk kegiatan usaha bersama teman lainnya ?	Skor	500	179	271	50
	Rerata	1,77	1,95	1,76	1,39
	Persentase	44,33%	48,64%	43,99%	34,72%
Kuesioner 11	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Apakah Saudara pernah mengajak teman lainnya untuk membentuk unit kegiatan bisnis?	Skor	488	167	271	50
	Rerata	1,73	1,82	1,76	1,39
	Persentase	43,26%	45,38%	43,99%	34,72%
Kuesioner 12	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Apakah Saudara pernah berdiskusi dengan teman lainnya untuk membentuk unit kegiatan bisnis?	Skor	482	161	271	50
	Rerata	1,71	1,75	1,76	1,39
	Persentase	42,73%	43,75%	43,99%	34,72%
Kuesioner 13	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Apakah Saudara pernah mencoba sendiri atau bersama dengan teman lainnya membentuk unit kegiatan bisnis di dalam kampus?	Skor	452	131	271	50
	Rerata	1,60	1,42	1,76	1,39
	Persentase	40,07%	35,60%	43,99%	34,72%
TOTAL	Skor	1922	638	1084	200
	Rerata	1,70	1,73	1,76	1,39
	Persentase	42,60%	43,34%	43,99%	34,72%

Dari data tersebut diketahui bahwa hanya 42,60% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki keinginan untuk membentuk unit bisnis. Pembentukan unit bisnis yang datang dari dorongan mahasiswa kurang apresiatif untuk mahasiswa angkatan baru, sedangkan angkatan lama cukup apresiatif.

Secara keseluruhan mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed cukup apresiatif untuk membentuk unit bisnis baik yang dapat dikelola sendiri maupun dengan teman-teman lainnya.

Tabel 5

Apresiasi Terhadap Tencana Pembentukan Unit Bisnis

Kuesioner 14	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Dengan adanya rencana pembentukan Unit Bisnis FE Unimed, apakah Saudara merasa tertarik ?	Skor	589	268	271	50
	Rerata	2,09	2,91	1,76	1,39
	Persentase	52,22%	72,83%	43,99%	34,72%
Kuesioner 15	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Apakah Saudara bersedia hadir apabila ada undangan rapat yang membicarakan tentang pembentukan Unit Bisnis FE Unimed ?	Skor	607	15	271	50
	Rerata	2,15	286	1,76	1,39
	Persentase	53,81%	3,11	43,99%	34,72%
Kuesioner 16	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Apabila Saudara dapat menghadiri undangan rapat tentang pembentukan Unit Bisnis FE Unimed, apakah Saudara punya ide usaha yang dapat disampaikan dalam rapat?	Skor	578	257	271	50
	Rerata	2,05	2,79	1,76	1,39
	Persentase	51,24%	69,84%	43,99%	34,72%
TOTAL	Skor	1774	811	813	150
	Rerata	2,10	2,94	1,76	1,39
	Persentase	52,42%	73,46%	43,99%	34,72%

Dari data tersebut terlihat bahwa 52,42% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed merasa tertarik terhadap rencana pembentukan unit bisnis. Ketertarikan tersebut lebih menonjol pada mahasiswa angkatan lama dari pada mahasiswa angkatan baru. Secara keseluruhan mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed apresiatif atau menyambut baik terhadap rencana pembentukan unit bisnis.

Tabel 6

Apresiasi untuk menjadi anggota unit bisnis

Kuesioner 17	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Kesediaan menjadi anggota	Skor	583	262	271	50
	Rerata	2,07	2,85	1,76	1,39
	Persentase	51,68%	71,20%	43,99%	34,72%
Kuesioner 18	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Kesediaan untuk mendaftar dengan segera	Skor	617	296	271	50
	Rerata	2,19	3,22	1,76	1,39
	Persentase	54,70%	80,43%	43,99%	34,72%
TOTAL	Skor	1.200	558	542	100

	Rerata	2,13	3,03	1,76	1,39
	Persentase	53,19%	75,82%	43,99%	34,72%

Data tersebut memperlihatkan bahwa tingkat apresiasi untuk menjadi anggota unit bisnis dari mahasiswa lama cenderung lebih besar dibandingkan dengan mahasiswa baru. Kondisi ini cukup kontras, dimana mahasiswa baru angkatan 2008 hanya memiliki apresiasi sebesar 34,72% dibandingkan dengan mahasiswa lama angkatan 2006 yang mencapai 75,82%.

Tabel 7

Apresiasi Terhadap Kegiatan Unit Bisnis

Kuesioner 19	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Keterlibatan dalam kegiatan bisnis	Skor	617	296	271	50
	Rerata	2,19	3,22	1,76	1,39
	Persentase	54,70%	80,43%	43,99%	34,72%
Kuesioner 20	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Menghadapi resiko modal	Skor	583	262	271	50
	Rerata	2,07	2,85	1,76	1,39
	Persentase	51,68%	71,20%	43,99%	34,72%
Kuesioner 21	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Unit bisnis sebagai identitas fakultas	Skor	623	302	271	50
	Rerata	2,21	3,28	1,76	1,39
	Persentase	55,23%	82,07%	43,99%	34,72%
TOTAL	Skor	1823	860	813	150
	Rerata	2,15	3,12	1,76	1,39
	Persentase	53,87%	77,90%	43,99%	34,72%

Dari tabel ini dapat dilihat bahwa tingginya minat mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed untuk terlibat langsung dalam kegiatan bisnis yaitu mencapai 54,70%; akan tetapi kurang bersedia untuk mengambil resiko, yaitu hanya 51,68%. Sedangkan unit bisnis akan dijadikan sebagai identitas atau mercu suarnya fakultas sebesar 55,23%. Jika dibandingkan perangkatan, mahasiswa lama (angkatan 2006) cenderung lebih memiliki jiwa kewirausahaan lebih tinggi dibandingkan dengan mahasiswa angkatan 2007 dan 2008. Secara keseluruhan mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki apresiasi untuk terlibat dalam kegiatan bisnis.

Tabel 8
Apresiasi dalam penyediaan dana

Kuesioner 22	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
			1996	1997	1998
Kesanggupan menyedor modal	Skor	523	202	271	50
	Rerata	1,85	2,20	1,76	1,39
	Persentase	46,37%	54,89%	43,99%	34,72%
Kuesioner 23	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Perlunya sumbangan wajib	Skor	526	205	271	50
	Rerata	1,87	2,23	1,76	1,39
	Persentase	46,63%	55,71%	43,99%	34,72%
Kuesioner 24	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Kesediaan memberikan sumbangan	Skor	505	184	271	50
	Rerata	1,79	2,00	1,76	1,39
	Persentase	44,77%	50,00%	43,99%	34,72%
Kuesioner 25	Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
Kesediaan waktu setoran dana	Skor	547	226	271	50
	Rerata	1,94	2,46	1,76	1,39
	Persentase	48,49%	61,41%	43,99%	34,72%
TOTAL	Skor	2.101	817	1.034	200
	Rerata	1,86	2,22	1,76	1,39
	Persentase	46,56%	55,50%	43,99%	34,72%

Data tersebut memperlihatkan bahwa hanya 46,56% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed yang memiliki kesanggupan penuh untuk menanamkan modalnya. Kesanggupan ini lebih menonjol pada mahasiswa angkatan lama (2006) daripada mahasiswa baru. Secara keseluruhan mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki cukup apresiasi terhadap penggalangan dana oleh unit bisnis.

Dari keseluruhan data yang telah dipaparkan di atas, dapat dibuat rata-rata apresiasi mahasiswa Fakultas Ekonomi terhadap rencana pembentukan unit bisnis sebagai berikut :

Tabel 9

Apresiasi Mahasiswa Fe Unimed Terhadap
Rencana Pembentukan Unit Bisnis

Keterangan	Total	Tahun Angkatan		
		1996	1997	1998
Skor	523	4526	7586	1756
Rerata	1,85	2,34	2,35	2,32
Persentase	46,37%	58,57%	58,64%	58,07%

2) Kesiediaan menanamkan modal dan pemberian sumbangan

Batas toleran untuk dana yang dapat ditanamkan oleh mahasiswa berkisar Rp 100.000,00 s.d. Rp 1.500.000,00. Sedangkan batas toleran untuk sumbangan wajib adalah Rp 5.000,00 s.d. Rp 100.000,00. Setelah dilakukan eliminasi terhadap data yang dianggap menyimpang dari batas tersebut, maka kesiediaan mahasiswa untuk menanamkan modalnya dan memberikan sumbangan sukarela dapat dipresentasikan sebagai berikut :

Tabel 10

Kesiediaan Mahasiswa untuk Menanamkan Modal

Tahun Angkatan	Rerata Kesiediaan Investasi		Rerata Ketersediaan Menyumbangkan Dana	
	Jumlah Responden	Jumlah Dana (Rp)	Jumlah Responden	Jumlah Dana (Rp)
2006	62	408.548	63	21.210
2007	98	444.469	104	26.442
2008	18	526.111	23	36.957
Rerata		459.709		28.203

Dari data tersebut diketahui bahwa kesiediaan mahasiswa untuk menanamkan dananya pada unit bisnis rata-rata sebesar Rp 459.709; atau tidak jauh dari target sebesar Rp 500.000,00 yang penulis ajukan. Sedangkan untuk sumbangan dana, mahasiswa hanya bersedia Rp 28.203 atau hanya berkisar 50% dari targer sebesar

Rp 50.000,00 dari yang penulis ajukan, atau berkisar antara Rp 25.000,00 s.d. Rp 30.000.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

1) Analisis Data

Sebelum data dianalisis, terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reliabilitas, untuk menunjukkan kesahihan instrumen atau kuesioner yang disebar. Melalui bantuan SPSS Versi 16, diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 11
Hasil Perhitungan Uji Validitas

Kuesioner	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Validitas pada $\alpha = 0.05$ dengan $df = 19$ ($r_{0,05;23} = 0,2914$)
5	47,3571	48,187	,161	,769	Tidak Valid
6	47,4250	46,066	,351	,758	Valid
7	47,0643	45,860	,337	,758	Valid
8	47,6571	47,287	,275	,762	Tidak Valid
9	47,5607	46,111	,383	,756	Valid
10	47,3071	46,479	,394	,756	Valid
11	47,4000	46,399	,332	,759	Valid
12	47,3929	45,788	,408	,754	Valid
13	47,7679	47,670	,225	,765	Tidak Valid
14	46,2893	45,016	,477	,749	Valid
15	46,1464	45,781	,458	,752	Valid
16	46,4214	44,238	,483	,748	Valid
17	46,3857	44,847	,554	,746	Valid
18	46,0250	44,662	,435	,751	Valid
19	45,9571	44,794	,337	,759	Valid
20	46,3821	45,907	,262	,765	Tidak Valid
21	46,0429	45,303	,410	,753	Valid
22	46,8321	48,900	,077	,776	Tidak Valid
23	46,8929	47,859	,179	,769	Tidak Valid
25	47,1071	48,031	,149	,771	Tidak Valid
25	46,9429	46,914	,223	,767	Tidak Valid

Dari 21 kuesioner yang dianukan, ternyata hanya 13 kuesioner yang dinyatakan valid. Untuk selanjutnya ketiga belas kuesioner ini dilakukan analisis untuk mengetahui rata-rata skor jawaban responden. Untuk mengetahui apakah rata-rata jawaban responden diatas 60% atau mencapai skor $(60\% \times 13 \times 4) = 31$, digunakan uji binomial.

Hasil analisis dengan SPSS Versi 16, terlihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 12
Hasil Analisis Data

Descriptive Statistics					
	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
VAR00001	282	32,4043	5,46940	13,00	48,00

Binomial Test					
	Category	N	Observed Prop.	Test Prop.	Asymp. Sig. (2-tailed)
VAR00001	Group 1	<= 31	114	,40	,50
	Group 2	> 31	168	,60	
	Total	282	1,00		,002(a)

a Based on Z Approximation.

2) Pengujian Hipotesis

Dari Tabel 11 terlihat bahwa rata-rata skor responden dari 282 sampel adalah 32,4043 dengan standar deviasi 5,46940. Jika diambil kisaran satu standar deviasi, maka rata-rata skor responden adalah $32,4043 \pm 5,46940$ atau 26,9349 sampai 37,8737. Sedangkan nilai skor terendah adalah 13 dan yang tertinggi adalah 48, sedangkan skor maksimal yang harus dicapai adalah 52.

Dari hasil tes binomial diperoleh responden yang menjawab di atas 60% adalah 168 orang, sedangkan yang menjawab di bawah atau sama dengan 60% adalah

114 orang. Dengan melihat angka probabilitas $(0,002) < 0,05$, maka diketahui bahwa 60% lebih mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed mendukung pembentukan unit bisnis dapat diterima.



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Skor rata-rata responden mencapai angka 26,9349 sampai 37,8737 dari total skor 52 atau 52% sampai 73% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki apresiasi terhadap rencana pembentukan unit bisnis.
2. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa 60% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed memiliki apresiasi terhadap pembentukan unit bisnis dapat diterima.
3. Apresiasi mahasiswa terhadap rencana pembentukan unit bisnis Fakultas Ekonomi Unimed lebih menonjol pada mahasiswa angkata lama daripada mahasiswa baru.
4. Kesanggupan jumlah dana yang dapat disetor oleh mahasiswa rata-rata Rp 500.000,00 sedangkan sumbangan wajib Rp 30.000,00.

5.2. Saran

1. Dukungan lebih dari 60% mahasiswa Fakultas Ekonomi Unimed terhadap rencana pembentukan unit bisnis, menunjukkan segera mungkin kegiatan ini dapat dilaksanakan.
2. Dukungan dari pihak pimpinan di tingkat Fakultas maupun Universitas sangat diperlukan terutama dalam penyediaan tempat untuk melakukan aktivitas unit bisnis yang akan dijalankan.
3. Kesadaran untuk melakukan kegiatan bisnis lebih banyak datang dari mahasiswa lama dan secara linier berkurang pada mahasiswa angkatan baru. Oleh karena itu, diperlukan pengenalan tentang kegiatan bisnis dan kewirausahaan terhadap mahasiswa baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiantin, Tina. 2007. "Pembelajaran Berbasis *Student-Centered Learning*", Makalah, Fakultas Psikologi Gajah Mada.
- Avin Fadilla Helmi. 2007. "Modal Mahasiswa yang Berdaya Saing", Makalah, Fakultas Psikologi Gajah Mada.
- Purwanto. 1989. "Petunjuk Praktis Tentang Cara Mendirikan dan Mengelola Koperasi di Indonesia", Aneka Ilmu, Semarang.
- Suranto. 2006. "Strategi Pembelajaran dengan *Focused Based Education* : Masukan Bagi Program Studi Vokasi dan Okupasi", Jurnal Ilmiah Teknik Industri Vol. 04 No. 03, Universitas Muhammadiyah, Surakarta.
- KOPMA Universitas Negeri Malang. 2006. Diakses Tanggal 24 April 2007.
- Suwardjono. 2005. "Belajar Mengajar di Perguruan Tinggi" , Makalah Kuliah, Universitas Gajah Mada.
- Rangkuti. 1999. "Riset Pemasaran", Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

TABULASI DATA KUESIONER

Res.	T.A.	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	TOTAL	
1	2006	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	4	2	2	4	4	4	4	3	3	3	1	1	44
2	2006	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	5	3	3	4	4	4	4	3	2	2	1	1	54
3	2006	3	1	3	2	1	1	1	1	2	3	4	4	3	4	4	4	4	3	2	3	3	3	55
4	2006	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	1	3	1	2	2	2	3	31
5	2006	4	4	3	1	2	3	2	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	2	4	2	3	68
6	2006	2	3	2	2	3	2	1	2	2	2	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	55
7	2006	3	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	3	3	4	4	4	3	1	2	1	1	3	52
8	2006	2	3	2	1	1	1	1	1	1	3	3	1	3	3	4	4	4	4	2	2	2	3	47
9	2006	2	2	2	1	1	1	2	1	2	3	4	2	2	3	4	2	3	1	2	1	1	3	45
10	2006	1	2	3	1	2	2	2	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	2	4	2	2	3	60
11	2006	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	3	3	3	3	3	3	3	1	35
12	2006	1	2	3	1	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	61
13	2006	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	1	41
14	2006	1	2	2	1	2	2	1	1	2	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	53
15	2006	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	4	4	3	4	4	3	4	3	1	1	1	3	54
16	2006	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	1	1	1	2	51
17	2006	3	3	4	2	2	2	1	1	1	3	3	3	3	2	4	2	4	3	3	3	3	3	54
18	2006	3	3	2	2	2	1	2	2	1	3	4	3	3	2	4	1	3	2	2	2	2	3	53
19	2006	1	2	3	1	1	1	1	1	1	2	3	2	2	3	1	1	3	2	2	2	2	1	36
20	2006	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	2	3	4	2	3	3	1	1	2	3	44
21	2006	1	3	1	1	1	3	2	1	1	3	3	3	3	3	4	2	4	1	1	1	2	3	44
22	2006	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	1	3	4	1	4	1	1	1	1	2	43
23	2006	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	2	3	4	4	2	1	2	1	1	1	38
24	2006	1	1	2	1	1	2	1	1	1	3	3	3	3	3	4	4	3	1	1	1	1	1	39
25	2006	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	3	2	3	1	3	2	2	2	45
26	2006	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	3	3	3	3	4	4	4	3	1	1	1	3	53
27	2006	3	1	2	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	2	50
28	2006	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	3	4	4	4	4	3	4	3	1	1	1	2	48
29	2006	1	1	2	1	1	3	3	3	3	3	3	3	2	4	4	2	4	2	3	2	2	2	51
30	2006	1	2	2	1	2	2	2	3	1	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	46
31	2006	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	48
32	2006	2	2	2	1	1	1	1	1	1	3	4	3	3	4	4	4	4	1	2	1	1	3	48
33	2006	2	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	3	3	4	4	2	4	3	3	3	2	2	48
34	2006	1	2	1	1	1	1	2	2	1	3	3	3	1	2	3	3	3	2	1	2	2	2	42
35	2006	1	1	3	1	1	1	1	2	1	3	3	3	1	2	3	3	3	3	3	2	2	3	42
36	2006	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	3	4	3	3	3	2	2	2	3	53
37	2006	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	3	0	3	1	3	3	3	3	50
38	2006	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	3	3	1	3	4	2	3	2	2	3	39
39	2006	1	2	2	2	1	1	1	1	1	3	4	4	3	4	3	3	4	2	3	2	2	2	50
40	2006	2	3	2	2	1	1	2	2	3	4	3	3	4	4	3	3	4	2	3	2	3	3	60
41	2006	2	1	2	1	1	3	1	1	1	4	3	3	3	4	4	4	3	2	2	2	2	3	50
42	2006	1	2	1	2	1	1	2	2	1	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	1	1	48
43	2006	2	2	1	2	2	2	2	2	1	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	1	1	1	52
44	2006	3	3	2	2	2	2	4	2	1	3	4	4	4	4	4	2	4	1	3	2	2	3	60
45	2006	1	1	2	2	2	2	2	2	1	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	2	3	3	56
46	2006	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	45

Res.	T.A.	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	TOTAL
47	2006	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	3	4	4	1	3	2	3	3	3	55
48	2006	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	4	1	2	2	3	3	1	3	46
49	2006	1	1	3	2	2	2	2	2	2	3	4	4	3	4	1	3	4	1	1	1	3	47
50	2006	3	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	3	4	4	4	3	4	3	2	3	4	64
51	2006	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	1	3	3	3	2	3	3	3	2	1	47
52	2006	1	1	1	1	2	2	2	1	1	3	2	2	2	3	4	2	3	2	1	1	3	38
53	2006	4	3	3	2	2	2	2	2	1	3	2	1	3	4	1	2	3	2	1	1	3	46
54	2006	4	3	3	1	1	2	2	2	2	2	2	1	3	3	1	1	3	2	1	1	3	44
55	2006	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	1	1	2	3	1	1	3	37
56	2006	2	2	2	3	1	3	1	2	2	3	3	3	4	2	3	2	3	1	3	3	3	52
57	2006	3	1	2	1	1	1	1	2	2	1	3	3	2	3	4	1	4	3	3	2	2	44
58	2006	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	3	1	1	3	3	3	2	2	39
59	2006	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	2	3	58
60	2006	1	2	3	2	1	1	1	1	1	3	3	3	3	4	4	3	3	3	1	1	3	45
61	2006	2	3	4	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	1	56
62	2006	2	2	1	1	2	2	2	2	2	4	3	3	3	4	4	4	3	2	1	2	3	52
63	2006	3	3	4	3	1	2	2	2	2	4	3	3	3	4	4	4	4	2	1	2	3	57
64	2006	2	1	2	2	1	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	50
65	2006	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	4	3	2	1	2	1	2	31
66	2006	3	3	3	3	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	4	4	4	4	1	3	1	49
67	2006	1	2	4	4	2	2	2	2	2	1	3	3	3	2	4	2	4	2	3	2	3	58
68	2006	2	2	1	1	2	2	2	3	1	3	3	3	1	3	3	3	3	2	3	3	2	45
69	2006	1	2	1	1	1	2	2	3	1	3	3	1	3	1	3	3	3	2	2	3	3	41
70	2006	1	2	1	1	2	3	1	1	1	3	3	3	1	3	3	3	3	2	2	3	3	44
71	2006	2	1	2	2	1	3	1	4	1	3	3	2	2	3	3	4	3	2	2	3	3	48
72	2006	2	2	3	1	3	2	4	4	1	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	62
73	2006	1	2	3	1	1	1	1	2	1	3	3	3	1	2	3	2	3	3	2	2	3	43
74	2006	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	4	4	2	3	3	2	53
75	2006	2	2	2	2	1	3	1	3	1	1	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	50
76	2006	3	3	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	2	3	1	4	69
77	2006	3	3	2	2	2	2	2	2	2	4	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	1	51
78	2006	2	2	2	1	2	3	1	2	1	3	3	3	3	4	4	4	4	2	1	1	2	49
79	2006	3	2	1	1	1	1	1	1	1	3	4	3	3	3	3	3	3	3	1	1	1	45
80	2006	1	2	3	1	2	2	2	2	2	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	1	3	48
81	2006	3	3	1	2	3	2	2	2	1	3	3	2	3	3	4	2	4	2	2	2	1	50
82	2006	2	1	1	2	2	4	4	4	2	4	1	4	4	4	4	4	4	3	1	1	1	51
83	2006	3	2	4	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	1	1	4	4	2	3	3	3	58
84	2006	3	4	2	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	2	3	53
85	2006	3	2	4	2	1	2	2	2	2	1	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	2	58
86	2006	2	1	3	2	2	2	2	4	2	3	3	3	3	4	4	2	4	3	1	2	1	51
87	2006	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	2	4	3	3	2	3	56
88	2006	2	3	2	1	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	54
89	2006	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	2	3	4	3	3	3	4	2	3	56
90	2006	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	3	3	4	3	3	4	3	4	2	2	3	54
91	2006	2	2	4	4	2	2	2	2	1	3	3	4	4	3	4	4	3	1	3	1	3	51
92	2006	1	2	1	2	3	2	2	2	2	1	3	4	3	3	4	4	4	1	1	1	2	55
176		191	181	194	142	149	179	167	161	131	268	286	257	262	296	296	262	302	202	205	184	228	4528
		191	197	211	154	162	195	182	175	142	291	311	279	285	322	322	285	328	220	223	200	246	234

Res.	T.A.	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	TOTAL	
1	2007	47.83%	49.18%	52.72%	38.56%	40.49%	48.64%	45.38%	43.75%	35.60%	72.63%	77.72%	69.84%	71.20%	80.43%	80.43%	71.20%	82.07%	54.89%	55.71%	50.00%	61.41%	58.57%	
2	2007	3	3	2	2	2	2	2	2	1	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	56
3	2007	3	2	4	1	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	1	3	51
4	2007	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	1	2	2	42
5	2007	4	3	2	1	1	2	2	2	1	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	1	2	51
6	2007	3	4	2	2	2	2	2	2	1	3	2	3	3	3	3	4	4	4	1	1	2	2	50
7	2007	3	2	2	2	2	2	1	1	2	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	2	2	2	51
8	2007	3	1	2	2	2	2	2	2	1	3	4	3	3	3	1	3	4	4	1	2	2	3	48
9	2007	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	1	1	55
10	2007	1	1	2	1	2	2	2	2	1	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	45
11	2007	2	2	2	2	1	2	1	1	1	3	5	2	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	48
12	2007	3	4	2	2	2	2	2	2	1	8	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	2	3	65
13	2007	1	2	2	1	2	1	1	1	1	3	3	2	2	2	2	4	3	2	3	2	2	1	43
14	2007	2	2	2	2	1	2	1	2	1	3	4	2	3	3	4	4	4	1	3	3	2	4	51
15	2007	2	2	2	2	1	2	1	2	1	3	4	4	3	4	4	4	2	3	3	3	2	4	54
16	2007	2	2	2	1	2	1	3	1	1	3	3	3	4	3	4	4	4	3	2	2	2	2	50
17	2007	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	4	2	1	2	1	52
18	2007	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	2	3	3	1	46
19	2007	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	2	3	54
20	2007	1	1	2	3	1	4	2	1	2	3	3	3	2	3	2	2	1	3	2	3	3	1	39
21	2007	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	3	2	1	2	3	1	1	2	2	3	2	1	26
22	2007	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	4	2	3	2	1	47
23	2007	2	2	3	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	1	53
24	2007	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	56
25	2007	1	1	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	2	3	3	48
26	2007	1	4	2	1	1	1	1	2	1	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	2	1	3	58
27	2007	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	2	2	2	47
28	2007	3	3	3	1	1	1	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	2	2	47
29	2007	1	2	4	1	2	2	2	3	1	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	2	58
30	2007	2	2	2	1	2	2	4	2	2	3	3	3	2	3	3	4	3	3	2	3	3	3	56
31	2007	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	3	1	1	1	1	3	1	1	2	34
32	2007	2	2	2	2	2	3	1	1	1	4	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	52
33	2007	3	3	2	2	2	2	3	3	1	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	62
34	2007	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	55
35	2007	2	2	1	1	3	2	2	2	2	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	2	56
36	2007	2	2	3	1	1	1	1	1	1	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	48
37	2007	2	1	1	1	1	1	1	1	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	41
38	2007	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	31
39	2007	1	1	2	2	1	2	2	2	1	3	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	49
40	2007	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	4	3	4	3	42
41	2007	2	1	2	1	1	1	2	2	1	3	3	1	2	2	4	1	2	3	3	3	3	3	44
42	2007	2	2	4	1	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	4	3	4	4	1	2	2	2	50
43	2007	2	2	1	1	1	1	2	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	1	2	47
44	2007	3	2	2	2	2	1	1	1	1	3	3	4	2	0	1	3	4	4	3	3	0	1	42
45	2007	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	47
46	2007	3	3	2	2	1	2	2	2	1	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	2	2	3	54
47	2007	1	1	3	1	1	1	2	2	1	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	47

Res.	T.A.	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	TOTAL
48	2007	3	1	2	1	1	1	2	1	2	4	3	4	3	3	1	3	4	3	1	4	1	48
49	2007	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	4	3	2	3	4	3	4	3	3	2	3	48
50	2007	1	2	2	2	1	2	1	1	1	3	4	3	3	3	3	2	4	1	2	1	3	44
51	2007	2	1	2	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	2	52
52	2007	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	3	3	4	4	3	3	2	2	3	44
53	2007	2	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	2	1	4	4	1	2	2	1	43
54	2007	2	1	2	2	2	2	2	2	1	3	4	3	3	2	1	2	4	1	3	1	1	44
55	2007	2	1	2	2	2	2	2	2	1	3	4	3	3	3	2	1	2	4	1	3	1	44
56	2007	2	2	2	1	2	2	2	2	1	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	1	56
57	2007	1	1	2	1	2	2	2	2	1	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	3	57
58	2007	2	1	1	1	1	2	3	1	1	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	2	2	51
59	2007	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	4	3	4	4	3	4	2	1	1	3	44
60	2007	1	3	2	2	2	2	2	2	1	3	4	2	2	1	3	3	4	3	1	3	3	49
61	2007	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	2	3	4	3	3	3	2	3	3	44
62	2007	1	1	1	1	1	2	2	2	1	3	3	1	3	3	1	3	3	3	3	3	3	44
63	2007	2	2	3	1	2	2	2	2	1	3	3	3	3	2	3	4	3	4	3	2	1	51
64	2007	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	3	2	2	2	2	4	3	2	3	3	3	46
65	2007	2	2	2	2	2	1	1	1	1	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	46
66	2007	2	2	2	1	1	1	2	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	1	45
67	2007	2	1	3	2	3	1	1	1	1	1	3	4	3	3	3	3	3	2	1	2	2	46
68	2007	3	1	2	1	2	1	2	2	1	3	2	2	2	3	4	3	2	3	2	1	3	45
69	2007	3	1	2	1	2	1	1	1	1	2	3	3	1	2	4	3	1	1	4	3	3	42
70	2007	2	1	2	1	2	1	2	2	1	3	3	3	2	3	4	3	3	2	3	3	1	47
71	2007	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	3	3	2	2	4	4	3	3	3	2	1	42
72	2007	2	2	4	2	4	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	56
73	2007	3	3	3	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	2	53
74	2007	3	2	3	2	3	2	2	2	1	1	2	2	2	1	4	4	4	3	2	3	3	46
75	2007	2	2	2	2	2	3	2	1	2	3	4	3	3	4	4	2	2	3	3	2	2	55
76	2007	2	1	2	2	2	2	2	2	1	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	2	2	53
77	2007	3	2	4	2	4	2	4	2	4	4	3	3	3	3	4	3	4	2	3	3	3	65
78	2007	1	2	2	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	3	4	3	2	2	2	2	4	47
79	2007	3	2	2	1	2	1	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	2	2	3	1	3	50
80	2007	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	1	44
81	2007	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	1	45
82	2007	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	4	4	4	3	3	3	1	41
83	2007	2	2	4	2	4	2	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	1	3	1	55
84	2007	1	1	4	3	3	2	2	2	1	3	3	3	2	2	4	1	3	2	2	1	3	49
85	2007	1	0	2	2	2	1	1	2	3	1	3	3	3	4	4	2	4	2	1	2	1	45
86	2007	2	1	2	2	2	4	4	4	1	3	3	2	3	3	4	4	4	2	2	3	3	58
87	2007	2	2	2	2	2	1	1	2	3	1	3	3	3	3	4	4	2	3	1	2	1	48
88	2007	3	3	3	2	3	2	1	3	1	3	2	3	2	2	4	3	4	3	3	3	3	55
89	2007	3	2	2	2	2	2	2	2	1	3	3	4	3	4	3	1	4	3	3	3	1	53
90	2007	2	1	3	3	3	3	2	2	1	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	60
91	2007	2	1	2	1	1	2	1	2	1	3	3	1	1	3	3	3	3	4	3	2	2	46
92	2007	2	1	2	1	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	4	1	2	2	2	3	1	46
93	2007	2	2	3	1	1	2	1	1	1	3	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	45
94	2007	1	1	4	2	4	2	2	2	1	4	3	4	4	4	3	2	2	4	4	4	3	61
95	2007	2	1	3	3	3	2	2	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	52



Res.	T.A.	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	TOTAL	
144	2007	2	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	48
145	2007	2	3	4	2	3	2	2	4	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4	1	3	2	2	60
146	2007	2	1	2	1	1	1	2	1	1	3	3	3	3	3	4	2	4	1	3	2	2	48	
147	2007	1	2	3	1	3	3	3	1	2	3	4	2	3	4	1	2	2	3	2	2	2	1	48
148	2007	2	1	2	2	2	2	2	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	2	2	2	2	56
149	2007	1	2	3	1	2	2	2	3	1	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	55
150	2007	2	2	3	1	1	3	2	2	1	3	3	3	3	3	4	3	3	1	2	2	2	3	50
151	2007	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	4	3	3	1	2	2	2	3	43
152	2007	1	2	2	1	1	2	1	1	1	3	3	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3	1	41
153	2007	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1	1	27
154	2007	2	3	4	3	2	4	3	2	2	3	4	3	4	4	3	2	2	2	2	2	2	3	59
		297	274	329	235	262	289	277	280	230	448	461	437	429	489	500	447	484	378	364	338	340	7588	
		1.93	1.78	2.14	1.53	1.70	1.88	1.80	1.82	1.49	2.91	2.89	2.84	2.79	3.18	3.25	2.90	3.14	2.45	2.36	2.18	2.21	2.21	2.35
		48.21%	44.48%	53.41%	38.15%	42.53%	48.92%	44.97%	45.45%	37.34%	77.73%	74.84%	70.94%	69.64%	79.38%	81.17%	74.56%	78.57%	61.36%	59.09%	54.55%	55.19%	58.64%	
1	2008	2	2	1	1	2	2	2	4	2	3	3	1	3	3	1	3	4	3	2	3	3	1	48
2	2008	2	2	4	2	2	2	2	3	2	1	3	4	4	3	4	2	2	3	3	3	3	3	58
3	2008	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	3	3	3	3	1	2	1	1	32
4	2008	2	1	2	2	1	2	3	2	2	3	3	3	3	4	3	4	1	1	3	3	3	2	50
5	2008	2	1	3	1	2	2	2	1	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	2	2	1	51
6	2008	2	1	1	3	1	2	2	2	1	2	4	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	2	52
7	2008	2	3	2	1	1	2	2	1	1	4	4	3	3	4	4	2	4	3	4	3	3	2	55
8	2008	1	1	2	2	1	2	2	2	1	3	3	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	45
9	2008	1	3	4	4	4	4	2	4	1	4	3	4	4	4	4	3	4	2	5	3	4	4	69
10	2008	1	1	4	1	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	4	1	3	2	2	2	2	3	48
11	2008	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	3	2	3	3	3	4	3	2	2	2	2	2	43
12	2008	2	1	1	3	1	2	2	2	1	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	45
13	2008	3	1	1	2	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	4	1	1	3	3	3	3	2	46
14	2008	1	1	2	2	1	1	1	1	1	3	4	3	3	4	4	4	3	3	1	1	1	3	48
15	2008	1	1	2	1	1	2	1	2	1	3	3	3	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	44
16	2008	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	4	2	4	4	4	2	2	3	2	2	2	2	51
17	2008	1	2	2	1	2	2	2	3	1	3	3	3	2	3	3	2	3	3	1	1	1	3	45
18	2008	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2	3	2	3	2	1	2	2	3	2	1	1	1	36
19	2008	2	4	4	2	2	2	4	2	1	4	4	3	4	4	4	3	4	3	2	1	1	1	60
20	2008	2	4	3	1	1	3	2	2	3	3	2	1	1	2	1	1	1	3	3	3	2	1	41
21	2008	1	1	2	3	1	1	1	1	2	4	4	2	3	3	4	2	4	3	3	2	2	4	51
22	2008	1	1	2	1	1	2	3	3	1	3	4	3	3	3	4	2	3	2	3	2	4	51	
23	2008	1	1	2	1	1	2	2	2	1	3	4	3	4	4	4	2	3	1	1	1	1	1	44
24	2008	2	2	3	1	1	2	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	48
25	2008	1	1	3	1	3	3	2	3	1	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	2	2	3	55
26	2008	1	2	4	2	4	2	2	3	2	4	4	1	3	3	4	1	4	3	2	2	2	3	55
27	2008	1	1	4	3	2	2	2	2	3	4	4	4	4	4	1	4	4	3	2	1	1	1	50
28	2008	1	1	3	1	1	1	2	1	1	3	3	1	3	3	3	3	3	4	1	2	2	3	55
29	2008	1	2	2	1	1	2	2	2	1	3	3	3	3	3	4	1	4	3	2	4	2	2	47
30	2008	1	1	4	2	2	2	2	3	1	4	4	2	3	4	4	3	4	1	2	2	1	1	45
31	2008	2	1	3	2	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	1	2	3	3	1	2	2	1	52
32	2008	1	1	2	2	2	2	2	2	3	1	3	3	3	4	4	4	4	3	3	1	1	2	39
33	2008	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	1	56
34	2008	1	1	2	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	3	2	1	3	3	53

Res.	T.A.	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	TOTAL
35	2008	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	4	4	3	4	1	3	3	2	48
36	2008	1	1	3	1	1	3	2	3	3	3	2	1	2	2	1	1	3	3	3	2	1	38
		51	50	84	62	56	71	70	72	49	111	119	93	109	114	118	92	109	93	82	76	75	1758
		1.42	1.39	2.33	1.72	1.56	1.97	1.94	2.00	1.36	3.08	3.31	2.58	3.03	3.17	3.28	2.56	3.03	2.58	2.28	2.11	2.08	2.32
		35.42%	34.72%	56.33%	43.06%	38.89%	49.31%	48.61%	50.00%	34.03%	77.08%	82.64%	64.58%	75.69%	79.17%	81.94%	63.89%	75.69%	64.58%	56.94%	52.78%	52.08%	58.07%



DAFTAR KUESIONER YANG DINYATAKAN VALID

Resp.	6	7	9	10	11	12	14	15	16	17	18	19	21	Jumlah
1	1	2	1	1	1	1	3	4	2	2	4	4	3	29
2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	4	4	3	37
3	1	3	1	1	1	1	3	4	4	3	4	4	3	33
4	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	3	19
5	4	3	2	3	2	3	4	3	3	4	4	4	4	43
6	3	2	2	3	1	2	2	3	4	3	3	3	4	35
7	2	2	1	2	2	2	2	4	3	3	4	4	3	34
8	3	2	1	1	1	1	3	3	1	3	3	4	4	30
9	2	2	1	1	2	1	3	4	2	3	3	4	3	31
10	2	3	2	2	2	3	4	3	3	4	4	4	4	40
11	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	3	3	19
12	2	3	3	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	42
13	2	2	2	2	2	1	3	3	2	1	2	2	2	26
14	2	2	2	2	1	1	3	3	3	3	4	3	4	33
15	2	2	2	2	2	2	3	4	4	3	4	4	4	38
16	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	3	4	3	35
17	3	4	2	2	1	1	3	3	3	3	2	4	4	35
18	3	2	1	2	2	2	3	4	3	3	4	4	3	36
19	2	3	1	1	1	1	2	3	2	2	3	1	3	25
20	1	1	2	1	1	1	3	3	3	2	4	4	3	29
21	3	1	1	3	2	1	3	3	3	3	3	4	4	34
22	1	2	2	1	1	1	3	3	1	2	3	4	2	26
23	1	1	2	1	1	1	3	3	3	1	2	3	3	25
24	1	2	2	1	2	1	3	3	1	2	3	4	2	27
25	2	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	30
26	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	36
27	1	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	32
28	2	1	1	3	1	1	3	3	4	4	4	4	4	35
29	1	2	1	3	3	3	3	3	3	2	4	4	4	36
30	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	33
31	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	29
32	2	2	1	1	1	1	3	4	3	3	4	4	4	33
33	1	1	1	2	1	1	3	3	3	3	4	4	4	31
34	2	1	2	2	2	2	3	3	3	1	2	3	3	29
35	1	3	1	1	1	2	3	3	3	1	2	3	3	27
36	2	2	1	2	2	2	3	3	4	3	3	4	3	34
37	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	3	3	33
38	1	1	1	1	1	1	3	3	1	3	3	1	4	24
39	2	2	1	1	2	1	3	4	4	3	4	3	4	34
40	3	2	1	3	2	2	4	3	3	4	4	4	4	39
41	1	2	1	3	1	1	4	3	3	3	4	4	3	33
42	1	2	1	2	2	2	3	3	3	3	4	4	3	33
43	2	1	1	2	2	2	3	4	3	3	4	4	4	35
44	3	2	2	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	43
45	1	2	2	2	2	2	3	4	4	3	4	4	4	37
46	1	1	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	28
47	3	2	2	2	2	2	2	4	3	3	4	4	3	36
48	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	4	1	2	30
49	1	3	3	2	2	2	3	4	4	3	4	1	4	36
50	3	4	4	2	2	2	4	4	3	4	4	4	4	44
51	1	2	2	2	2	2	3	3	1	3	3	4	3	31
52	1	1	1	2	2	1	3	3	2	2	3	3	1	25
53	3	3	2	2	2	2	3	2	1	3	4	1	3	31
54	3	3	1	2	2	2	3	2	1	3	4	1	3	30

Resp.	6	7	9	10	11	12	14	15	16	17	18	19	21	Jumlah
55	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	24
56	2	2	2	3	1	2	3	3	3	4	2	3	3	33
57	1	2	1	1	1	1	3	3	2	2	3	4	4	28
58	1	3	1	1	1	1	2	2	4	3	3	1	3	26
59	3	2	3	2	1	2	3	4	3	3	4	4	3	37
60	2	3	2	1	1	1	3	3	3	3	3	4	3	32
61	3	4	3	2	1	2	3	3	3	3	4	4	3	38
62	2	1	1	2	2	2	4	3	3	3	4	4	3	34
63	3	4	1	2	2	2	3	3	4	3	4	4	4	39
64	1	2	1	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	31
65	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	4	2	19
66	3	3	1	1	1	1	3	3	3	3	2	4	4	32
67	2	4	2	2	2	2	3	4	3	3	4	3	4	38
68	2	1	2	2	3	1	3	3	1	3	1	3	3	28
69	2	1	1	2	3	1	3	3	1	3	1	3	3	27
70	2	1	1	2	3	1	3	3	1	3	1	3	3	27
71	1	2	1	3	1	2	3	3	2	2	3	3	3	29
72	2	3	3	2	4	4	4	3	3	3	3	4	4	42
73	2	3	1	1	1	2	3	3	3	1	2	3	3	28
74	2	2	2	3	2	2	4	4	2	2	2	2	4	33
75	2	2	1	3	1	3	1	3	3	3	3	4	3	32
76	3	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
77	3	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	34
78	2	2	2	3	1	1	3	3	3	3	4	4	4	35
79	2	1	1	1	1	1	3	4	3	3	4	3	3	30
80	2	3	1	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	31
81	3	1	3	2	2	2	3	3	2	3	4	3	4	35
82	1	1	2	4	4	2	4	1	4	4	4	4	3	38
83	2	4	2	2	2	2	4	4	4	4	1	1	4	36
84	4	2	2	2	2	2	3	3	4	2	3	3	3	35
85	2	4	1	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	37
86	1	3	2	2	4	2	3	3	3	3	4	4	3	37
87	2	2	2	2	2	3	1	3	3	3	3	3	4	33
88	3	2	3	3	2	2	3	3	4	2	3	4	3	37
89	3	2	1	2	2	2	1	3	3	4	3	3	3	32
90	2	2	2	2	2	1	3	3	4	4	3	1	3	32
91	2	4	2	2	2	2	3	4	3	3	4	4	4	39
92	2	1	3	2	3	2	2	3	2	3	3	1	3	30
93	3	2	2	2	2	2	3	4	4	3	1	4	3	35
94	2	4	2	2	1	1	3	3	3	3	3	3	4	34
95	1	1	1	1	1	2	2	3	3	2	2	3	3	25
96	3	2	1	2	2	2	3	4	4	3	4	4	3	37
97	4	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	33
98	2	2	2	2	1	1	3	3	3	3	4	4	4	34
99	2	2	1	1	1	1	3	4	3	3	3	4	4	32
100	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	1	4	31
101	2	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4	4	4	38
102	1	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	30
103	2	2	1	2	1	1	3	3	2	3	3	4	3	30
104	4	2	2	2	2	2	8	3	4	4	3	4	4	44
105	2	2	2	1	1	1	3	3	2	2	2	4	3	28
106	2	2	1	2	1	2	3	4	2	3	4	4	1	31
107	2	2	1	2	1	2	3	4	4	3	4	4	2	34
108	2	2	1	3	1	1	3	3	4	3	4	4	3	34
109	2	2	1	2	2	1	3	3	3	3	3	3	3	31
110	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	4	3	4	37

Resp.	6	7	9	10	11	12	14	15	16	17	18	19	21	Jumlah
111	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	3	4	4	30
112	1	2	1	4	2	3	3	3	3	3	3	4	3	35
113	1	2	1	2	1	1	2	3	2	2	3	2	3	25
114	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
115	2	3	1	2	1	1	3	3	3	3	3	3	4	32
116	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	34
117	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	3	34
118	4	2	1	1	1	2	3	3	3	2	1	4	4	31
119	2	2	2	2	3	3	3	4	4	3	4	3	4	39
120	3	3	1	2	1	1	2	3	3	3	3	4	3	32
121	2	4	2	2	2	3	4	3	4	3	4	3	4	40
122	2	2	2	2	4	2	3	3	3	3	3	4	3	36
123	1	3	1	1	1	1	1	3	2	2	3	1	1	21
124	2	2	2	3	1	1	4	3	2	3	4	4	3	34
125	3	2	2	2	3	3	3	4	3	3	4	4	4	40
126	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	3	34
127	2	1	3	2	2	2	3	4	4	3	4	3	3	36
128	2	3	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	30
129	1	1	1	1	1	2	3	2	3	3	1	2	3	24
130	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	17
131	1	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	31
132	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	21
133	1	2	1	2	2	2	3	3	1	2	2	4	2	27
134	2	4	2	2	1	1	3	3	3	3	4	4	4	36
135	2	1	1	2	2	3	2	3	3	3	3	4	3	32
136	2	2	2	1	1	1	3	3	4	2	0	1	4	26
137	2	2	1	1	2	2	3	3	3	3	3	4	3	32
138	3	2	2	2	2	2	3	3	4	3	4	3	3	36
139	1	3	1	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	31
140	1	2	1	1	2	1	4	3	4	3	3	1	4	30
141	1	2	1	1	2	1	2	4	3	2	3	4	4	30
142	2	2	1	2	1	1	3	4	3	3	3	3	4	32
143	1	2	1	2	2	2	3	3	3	3	4	3	4	33
144	2	1	1	1	1	1	3	2	2	3	3	4	3	27
145	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	1	1	4	27
146	1	2	2	2	2	2	3	4	3	3	2	1	4	31
147	1	2	2	2	2	2	3	4	3	3	2	1	4	31
148	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	40
149	1	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	39
150	1	1	1	2	3	1	4	3	3	3	3	4	4	33
151	1	1	1	1	1	1	3	3	4	3	4	4	4	31
152	3	2	2	2	2	2	3	4	2	2	1	3	4	32
153	1	1	1	2	1	1	3	3	2	2	3	4	3	27
154	1	1	2	2	2	1	3	3	1	3	3	1	3	26
155	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	4	4	35
156	1	2	1	1	1	1	2	3	3	2	3	4	3	27
157	2	2	2	1	1	1	3	3	2	3	2	3	3	28
158	2	1	1	1	2	2	2	3	2	3	3	2	2	26
159	1	3	3	1	1	1	1	3	4	3	3	3	3	30
160	1	2	1	1	2	2	3	3	2	2	3	4	2	28
161	1	2	1	1	1	1	2	3	3	1	2	4	1	23
162	1	2	1	2	2	2	3	3	3	2	3	4	3	31
163	1	2	1	1	1	1	2	3	2	2	3	4	3	26
164	2	4	4	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	37
165	3	3	1	1	1	1	3	3	3	3	4	4	3	33
166	2	3	2	2	2	1	1	2	2	1	2	3	3	26

Resp.	6	7	9	10	11	12	14	15	16	17	18	19	21	Jumlah
167	2	2	3	2	1	2	3	4	3	3	4	4	3	36
168	1	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	39
169	2	4	2	2	4	2	4	3	4	3	4	4	4	42
170	2	2	1	2	1	1	3	3	3	3	4	4	2	31
171	2	2	1	2	1	2	3	3	3	3	3	4	4	33
172	2	1	1	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	27
173	2	1	1	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	29
174	1	2	3	1	1	1	2	2	1	2	2	4	2	24
175	2	4	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	3	38
176	1	4	3	2	2	2	3	3	3	2	2	4	3	34
177	0	2	1	1	2	3	3	3	3	3	4	4	4	33
178	1	2	2	4	4	4	3	3	2	3	3	4	4	39
179	2	2	1	1	2	3	1	3	3	3	3	4	4	32
180	3	3	3	2	1	3	3	2	3	2	4	3	3	35
181	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	4	3	4	36
182	1	3	3	2	2	2	3	3	4	3	4	4	4	38
183	1	2	1	2	1	2	3	3	1	3	3	3	4	29
184	1	2	1	2	3	2	3	3	3	3	3	4	2	32
185	2	3	1	2	1	1	3	2	1	3	3	1	3	26
186	1	4	2	4	2	2	4	3	4	4	4	3	4	41
187	1	3	2	2	2	1	3	3	3	3	3	3	3	32
188	1	1	1	1	1	2	3	3	2	3	3	3	2	28
189	2	2	2	2	2	4	3	3	3	3	3	3	1	33
190	3	1	2	3	4	3	1	1	1	2	1	2	4	28
191	2	1	2	2	3	2	3	4	4	3	4	1	2	33
192	2	2	2	2	1	2	3	3	3	3	3	3	4	33
193	3	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	3	4	34
194	2	4	2	3	2	2	3	3	3	3	4	4	4	39
195	1	2	2	1	2	1	3	3	3	3	4	4	3	32
196	1	2	3	3	1	3	4	3	3	4	4	4	3	38
197	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	34
198	3	2	3	2	3	3	3	4	3	4	4	3	3	40
199	2	3	2	2	4	2	3	3	3	3	4	4	3	38
200	3	3	4	2	2	2	4	3	4	3	4	4	4	42
201	2	2	1	2	2	2	3	3	3	3	4	4	3	34
202	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	34
203	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	4	4	4	37
204	2	1	2	2	1	2	4	3	4	3	4	4	3	35
205	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	34
206	2	2	1	2	2	2	3	3	2	3	4	4	4	34
207	2	2	1	2	2	1	3	3	3	3	3	3	4	32
208	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	28
209	1	2	2	2	3	2	3	3	2	4	4	2	4	34
210	1	2	1	2	2	2	3	3	3	2	2	4	3	30
211	2	1	1	2	1	1	3	3	2	3	3	4	3	29
212	3	2	2	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	43
213	0	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	4	4	36
214	3	1	2	2	2	2	4	3	3	3	4	4	4	37
215	1	2	2	3	1	1	4	4	3	1	4	1	2	29
216	1	2	2	2	3	2	3	2	2	1	4	4	2	30
217	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	3	4	37
218	2	1	1	2	2	2	3	1	1	2	3	1	2	23
219	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	33
220	2	1	3	1	1	1	2	1	2	2	3	3	3	25
221	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	14
222	1	2	1	2	1	1	3	3	2	3	4	4	3	30

Resp.	6	7	9	10	11	12	14	15	16	17	18	19	21	Jumlah
223	2	2	1	2	2	2	2	3	3	3	3	4	3	32
224	2	1	1	2	1	2	2	2	2	3	3	1	2	24
225	2	2	1	1	1	1	3	3	3	3	4	3	3	30
226	3	2	2	2	1	1	4	3	3	3	3	3	4	34
227	2	3	4	2	2	1	4	2	2	2	2	2	1	29
228	1	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	39
229	2	3	1	2	1	1	3	3	3	3	4	4	3	33
230	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	4	4	37
231	2	4	2	2	2	2	3	4	4	3	3	4	4	39
232	2	3	3	1	1	3	3	3	3	3	3	4	4	36
233	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	35
234	2	2	2	2	2	2	3	4	4	3	4	4	4	38
235	2	2	1	3	1	1	3	3	3	3	4	4	3	33
236	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	4	4	3	29
237	3	4	3	2	2	4	3	3	3	3	4	4	4	42
238	1	2	1	1	2	1	3	3	3	3	4	4	4	32
239	2	3	3	3	3	1	3	4	2	3	4	1	2	34
240	1	2	2	2	3	4	3	3	3	3	4	4	3	37
241	2	3	2	2	2	3	4	3	3	3	3	3	4	37
242	2	3	1	3	2	2	3	3	3	3	3	4	3	35
243	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	3	4	3	29
244	2	2	1	2	1	1	3	3	1	2	3	3	1	25
245	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	17
246	3	4	2	2	4	2	3	4	3	4	4	3	3	41
247	2	1	2	2	2	4	3	3	1	3	3	1	4	31
248	2	4	2	2	3	2	3	4	4	3	4	4	2	39
249	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	3	3	19
250	1	2	1	2	3	2	3	3	3	3	4	3	1	31
251	1	3	2	2	2	1	4	3	3	4	4	3	3	35
252	1	1	1	2	2	2	2	4	3	4	4	4	3	33
253	3	2	1	2	2	1	4	4	3	3	4	4	4	37
254	1	2	1	2	2	2	3	3	2	3	3	4	3	31
255	3	4	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	48
256	1	4	3	2	3	3	3	3	3	3	0	4	3	35
257	1	1	1	1	2	1	2	3	2	3	3	3	3	26
258	1	1	1	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	27
259	1	1	2	2	1	1	3	3	3	3	3	4	1	28
260	1	2	2	1	1	1	3	4	3	3	4	4	3	32
261	1	2	1	2	1	2	3	3	3	3	3	4	3	31
262	1	1	3	2	2	2	3	4	2	4	4	4	2	34
263	2	2	1	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	32
264	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	1	1	2	24
265	4	4	2	2	4	2	4	4	3	4	4	4	4	45
266	2	3	1	3	2	2	3	2	1	2	2	1	1	25
267	1	2	1	1	1	1	4	4	2	3	3	4	4	31
268	1	2	1	2	3	3	3	3	4	3	3	4	3	35
269	1	2	1	2	2	2	3	4	3	4	4	4	3	35
270	2	3	1	2	1	1	3	3	3	3	3	3	3	31
271	1	3	3	3	2	3	3	4	3	3	4	4	3	39
272	1	2	2	2	3	2	4	4	1	3	3	4	4	35
273	1	4	2	2	2	3	4	4	2	4	4	1	4	37
274	1	3	1	2	1	1	3	3	1	3	3	3	3	28
275	2	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	34
276	1	4	2	2	2	3	4	4	2	3	4	4	4	39
277	1	3	1	1	1	1	3	3	3	3	1	1	3	25
278	1	2	2	2	2	3	3	4	4	3	4	4	4	38

Resp.	6	7	9	10	11	12	14	15	16	17	18	19	21	Jumlah
279	2	2	2	2	2	2	4	4	4	3	4	4	4	39
280	1	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	32
281	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	4	4	4	31
282	1	3	1	3	2	2	3	2	1	2	2	1	1	24



TABULASI DATA HASIL PENELITIAN (KESANGGUPAN MENYETOR DANA)

RESP	Tahun	Kel	Piro	Bes Kuliab per Bulan	Cara Pembayaran	Investasi	Sumbangan
1	2006	3	1	1.000.000	2	10.000	10.000
2	2006	1	1	600.000	2	5.000	5.000
3	2006	1	2	400.000	1	100.000	30.000
4	2006	1	2	500.000	1	100.000	10.000
5	2006	1	2	500.000	1	300.000	30.000
6	2006	1	2	1.000.000	2	5.000	25.000
7	2006	1	2	200.000	2	10.000	10.000
8	2006	1	2	600.000	0	-	-
9	2006	1	2	700.000	2	5.000	-
10	2006	1	2	1.000.000	2	10.000	1.000
11	2006	1	2	500.000	2	10.000	10.000
12	2006	1	2	1.000.000	0	-	-
13	2006	1	2	500.000	1	500.000	100.000
14	2006	2	2	800.000	1	200.000	50.000
15	2006	2	2	400.000	2	5.000	10.000
16	2006	2	2	1.000.000	1	-	-
17	2006	2	2	300.000	0	-	10.000
18	2006	2	2	350.000	0	-	10.000
19	2006	2	2	500.000	2	5.000	10.000
20	2006	2	2	300.000	2	10.000	10.000
21	2006	2	2	1.000.000	2	5.000	5.000
22	2006	2	2	1.000.000	2	5.000	10.000
23	2006	2	2	500.000	2	5.000	10.000
24	2006	2	2	1.000.000	2	5.000	10.000
25	2006	2	2	500.000	1	200.000	30.000
26	2006	2	2	500.000	0	-	-
27	2006	2	2	1.000.000	2	20.000	20.000
28	2006	2	2	500.000	0	-	-
29	2006	2	2	600.000	1	-	50.000
30	2006	2	2	1.000.000	0	-	-
31	2006	2	2	600.000	0	-	-
32	2006	2	2	200.000	2	10.000	5.000
33	2006	2	2	800.000	2	5.000	10.000
34	2006	2	2	1.000.000	2	20.000	5.000
35	2006	2	2	450.000	0	-	-
36	2006	0	3	100.000	2	15.000	5.000
142	2007	2	2	600.000	2	50.000	-
143	2007	2	2	500.000	1	150.000	50.000
144	2007	2	2	600.000	2	5.000	5.000
145	2007	2	2	650.000	2	5.000	5.000
146	2007	2	2	300.000	2	3.000	3.000
147	2007	2	2	300.000	2	5.000	5.000
148	2007	2	2	1.000.000	0	-	-
149	2007	2	2	1.000.000	0	-	-
150	2007	2	2	1.000.000	1	5.000	5.000
151	2007	2	2	1.000.000	2	5.000	2.000
152	2007	2	2	500.000	2	10.000	10.000
153	2007	2	2	300.000	2	10.000	10.000
154	2007	2	2	450.000	2	10.000	10.000
155	2007	2	2	700.000	2	15.000	15.000
156	2007	2	2	750.000	2	10.000	30.000
157	2007	2	2	-	2	5.000	10.000
158	2007	2	2	1.000.000	1	250.000	100.000
159	2007	2	2	500.000	1	250.000	20.000
160	2007	2	2	300.000	2	5.000	1.000
161	2007	2	2	300.000	0	-	-
162	2007	2	2	300.000	1	100.000	35.000
163	2007	2	2	300.000	1	100.000	35.000
164	2007	2	2	1.000.000	1	150.000	100.000
165	2007	1	3	300.000	2	10.000	50.000
166	2007	1	3	500.000	1	250.000	50.000
167	2007	2	3	1.000.000	1	250.000	50.000
168	2007	2	3	1.000.000	0	-	-
169	2007	2	3	1.000.000	2	5.000	5.000
170	2007	2	3	800.000	1	300.000	5.000
171	2007	2	3	500.000	0	-	-
172	2007	2	3	500.000	1	250.000	100.000
173	2007	2	3	400.000	1	250.000	100.000
174	2007	2	3	600.000	1	500.000	500.000
175	2007	2	3	500.000	1	25.000	20.000
176	2007	1	4	700.000	2	15.000	10.000
177	2007	1	4	1.000.000	1	10.000	50.000

RESP	Tahun	Kel	Pro	Basa Kuliah per Bulan	Cara Pembayaran	Investasi	Sumbangan	RESP	Tahun	Kel	Pro	Basa Kuliah per Bulan	Cara Pembayaran	Investasi	Sumbangan
37	2006	1	3	1.000.000	1	200.000	20.000	178	2007	1	4	500.000	1	5.000	20.000
38	2006	1	3	800.000	0	-	-	179	2007	1	4	1.000.000	0	-	-
39	2006	1	3	1.000.000	1	300.000	300.000	180	2007	1	4	850.000	1	400.000	400.000
40	2006	1	3	500.000	1	300.000	400.000	181	2007	1	4	800.000	1	1.000.000	-
41	2006	1	3	700.000	2	5.000	2.000	182	2007	1	4	750.000	1	10.000	35.000
42	2006	1	3	1.000.000	2	10.000	10.000	183	2007	1	4	450.000	1	350.000	35.000
43	2006	1	3	260.000	2	10.000	-	184	2007	1	4	400.000	2	10.000	-
44	2006	1	3	500.000	2	50.000	-	185	2007	1	4	600.000	2	20.000	15.000
45	2006	1	3	600.000	2	10.000	100.000	186	2007	1	4	700.000	3	250.000	50.000
46	2006	1	3	500.000	0	-	-	187	2007	1	4	800.000	0	-	-
47	2006	1	3	300.000	2	5.000	-	188	2007	1	4	1.000.000	0	-	-
48	2006	1	3	1.000.000	2	5.000	-	189	2007	1	4	1.000.000	0	-	-
49	2006	1	3	3.000.000	2	5.000	5.000	190	2007	1	4	800.000	0	-	-
50	2006	1	3	800.000	1	500.000	20.000	191	2007	1	4	1.000.000	2	-	-
51	2006	1	3	2.400.000	1	400.000	20.000	192	2007	1	4	1.000.000	0	-	-
52	2006	2	3	900.000	2	10.000	10.000	193	2007	1	4	300.000	1	5.000	10.000
53	2006	2	3	1.000.000	1	50.000	10.000	194	2007	1	4	800.000	0	-	-
54	2006	2	3	1.000.000	1	50.000	20.000	195	2007	1	4	1.000.000	0	-	-
55	2006	2	3	1.500.000	2	10.000	10.000	196	2007	1	4	1.000.000	2	50.000	5.000
56	2006	2	3	1.000.000	1	300.000	300.000	197	2007	1	4	500.000	2	10.000	10.000
57	2006	2	3	1.000.000	2	10.000	20.000	198	2007	1	4	500.000	2	50.000	50.000
58	2006	2	3	-	1	200.000	100.000	199	2007	1	4	1.000.000	2	15.000	5.000
59	2006	2	3	1.200.000	1	250.000	250.000	200	2007	1	4	1.000.000	0	-	-
60	2006	2	3	500.000	2	5.000	2.000	201	2007	1	4	600.000	2	10.000	5.000
61	2006	2	3	1.000.000	2	10.000	10.000	202	2007	1	4	600.000	2	50.000	50.000
62	2006	2	3	260.000	2	10.000	-	203	2007	1	4	500.000	2	20.000	30.000
63	2006	2	3	1.000.000	2	5.000	5.000	204	2007	1	4	200.000	1	600.000	50.000
64	2006	2	3	400.000	2	10.000	10.000	205	2007	1	4	750.000	2	5.000	5.000
65	2006	2	3	400.000	2	5.000	5.000	206	2007	1	4	700.000	2	20.000	10.000
66	2006	2	3	400.000	1	50.000	20.000	207	2007	1	4	1.000.000	2	10.000	20.000
67	2006	2	3	400.000	2	20.000	35.000	208	2007	1	4	500.000	1	300.000	30.000
68	2006	2	3	500.000	2	50.000	50.000	209	2007	2	4	1.000.000	0	-	-
69	2006	2	3	500.000	2	200.000	25.000	210	2007	2	4	1.000.000	0	-	-
70	2006	2	3	500.000	2	200.000	20.000	211	2007	2	4	1.000.000	1	500.000	100.000
71	2006	2	3	600.000	2	20.000	10.000	212	2007	2	4	1.500.000	2	30.000	50.000
72	2006	2	3	500.000	2	15.000	5.000	213	2007	2	4	1.000.000	0	-	-
73	2006	2	3	2.000.000	2	10.000	5.000	214	2007	2	4	850.000	1	10.000	35.000
74	2006	2	3	1.000.000	0	-	-	215	2007	2	4	350.000	0	-	-
75	2006	2	3	600.000	2	10.000	10.000	216	2007	2	4	1.000.000	2	5.000	-

RESP	Tahun	Kel	Pro	Bes. Kuliah per Bulan	Cara Pembayaran	Investasi	Sumbangan
76	2006	2	3	300.000	1	200.000	15.000
77	2006	2	3	700.000	1	200.000	20.000
78	2006	2	3	1.000.000	2	100.000	20.000
79	2006	2	3	1.000.000	1	50.000	15.000
80	2006	2	3	1.000.000	1	20.000	20.000
81	2006	2	3	500.000	2	20.000	50.000
82	2006	3	3	500.000	2	5.000	5.000
83	2006	3	3	600.000	2	20.000	50.000
84	2006	1	4	950.000	2	5.000	5.000
85	2006	1	4	1.500.000	2	20.000	5.000
86	2006	1	4	750.000	0	-	-
87	2006	1	4	200.000	1	200.000	20.000
88	2006	2	4	500.000	2	200.000	50.000
89	2006	2	4	400.000	0	-	-
90	2006	2	4	500.000	0	-	-
91	2006	2	4	500.000	0	-	-
92	2006	2	4	600.000	0	-	-
93	2007	1	1	1.000.000	1	100.000	50.000
94	2007	1	1	900.000	1	100.000	10.000
95	2007	1	1	900.000	1	200.000	20.000
96	2007	1	1	200.000	2	100.000	5.000
97	2007	1	1	500.000	1	300.000	20.000
98	2007	2	1	500.000	1	300.000	30.000
99	2007	2	1	500.000	1	300.000	30.000
100	2007	2	1	1.000.000	2	100.000	10.000
101	2007	2	1	600.000	1	250.000	20.000
102	2007	2	1	400.000	1	100.000	10.000
103	2007	2	1	500.000	1	500.000	40.000
104	2007	2	1	350.000	1	500.000	40.000
105	2007	2	1	500.000	1	100.000	200.000
106	2007	2	1	500.000	0	-	-
107	2007	2	1	500.000	0	-	-
108	2007	2	1	650.000	1	1.000.000	30.000
109	2007	2	1	700.000	2	5.000	20.000
110	2007	2	1	700.000	1	100.000	20.000
111	2007	2	1	800.000	1	300.000	50.000
112	2007	2	1	800.000	2	10.000	20.000
113	2007	2	1	500.000	1	100.000	30.000
114	2007	2	1	500.000	1	100.000	30.000
217	2007	2	4	1.000.000	0	-	-
218	2007	2	4	1.000.000	0	-	-
219	2007	2	4	1.000.000	0	-	-
220	2007	2	4	400.000	0	-	-
221	2007	2	4	500.000	0	-	-
222	2007	2	4	1.000.000	2	10.000	5.000
223	2007	2	4	650.000	2	5.000	-
224	2007	2	4	1.000.000	1	5.000	20.000
225	2007	2	4	1.000.000	2	15.000	15.000
226	2007	2	4	1.000.000	2	25.000	20.000
227	2007	2	4	300.000	2	30.000	-
228	2007	2	4	-	2	5.000	2.000
229	2007	2	4	500.000	0	-	-
230	2007	2	4	-	2	10.000	5.000
231	2007	2	4	800.000	2	8.000	300
232	2007	2	4	1.000.000	2	20.000	15.000
233	2007	2	4	500.000	2	2.500	1.000
234	2007	2	4	1.000.000	2	20.000	-
235	2007	2	4	1.000.000	2	5.000	5.000
236	2007	2	4	500.000	0	-	-
237	2007	2	4	500.000	1	250.000	20.000
238	2007	2	4	400.000	1	50.000	20.000
239	2007	2	4	1.500.000	2	100.000	50.000
240	2007	2	4	500.000	1	700.000	10.000
241	2007	2	4	500.000	1	20.000	20.000
242	2007	2	4	500.000	2	10.000	10.000
243	2007	2	4	500.000	2	10.000	10.000
244	2007	2	4	750.000	1	1.000.000	100.000
245	2007	2	4	650.000	1	10.000	10.000
246	2007	2	4	2.500.000	0	-	-
247	2008	2	1	725.000	1	50.000	20.000
248	2008	2	1	3.000.000	0	-	-
249	2008	2	3	1.000.000	2	600.000	20.000
250	2008	1	5	700.000	0	-	-
251	2008	1	5	1.000.000	0	-	30.000
252	2008	1	5	1.000.000	0	-	-
253	2008	1	5	800.000	0	-	-
254	2008	1	5	3.000.000	1	100.000	10.000
255	2008	1	5	600.000	1	400.000	500.000

RESP	Tahun	Kel	Pro	Bes Kuliab per Bulan	Cara Pembayaran	Investasi	Sumbangan
115	2007	2	1	500.000	2	50.000	25.000
116	2007	2	1	500.000	0	-	-
117	2007	2	1	600.000	1	100.000	20.000
118	2007	2	1	1.000.000	2	20.000	60.000
119	2007	2	1	500.000	1	30.000	20.000
120	2007	2	1	500.000	0	-	-
121	2007	2	1	500.000	1	500.000	50.000
122	2007	2	1	500.000	1	-	-
123	2007	2	1	800.000	1	100.000	15.000
124	2007	2	1	700.000	1	300.000	50.000
125	2007	1	2	400.000	1	860.000	2.450.000
126	2007	1	2	5.000.000	1	400.000	30.000
127	2007	1	2	500.000	2	10.000	10.000
128	2007	1	2	1.000.000	2	10.000	10.000
129	2007	1	2	5.000.000	2	5.000	5.000
130	2007	1	2	6.000.000	2	25.000	4.000
131	2007	1	2	800.000	1	550.000	5.000
132	2007	1	2	100.000	2	1.000.000	10.000
133	2007	1	2	100.000	2	10.000	5.000
134	2007	1	2	-	2	20.000	5.000
135	2007	1	2	800.000	2	5.000	10.000
136	2007	1	2	300.000	2	10.000	10.000
137	2007	2	2	500.000	2	10.000	15.000
138	2007	2	2	1.000.000	1	300.000	30.000
139	2007	2	2	1.000.000	1	200.000	20.000
140	2007	2	2	100.000	1	200.000	50.000
141	2007	2	2	500.000	2	50.000	20.000
256	2008	1	5	1.000.000	3	700.000	25.000
257	2008	1	5	1.000.000	1	200.000	30.000
258	2008	1	5	1.000.000	0	-	-
259	2008	2	5	1.000.000	2	15.000	20.000
260	2008	2	5	1.000.000	1	500.000	500.000
261	2008	2	5	1.000.000	1	250.000	-
262	2008	2	5	-	0	-	-
263	2008	2	5	1.000.000	2	5.000	5.000
264	2008	2	5	1.500.000	2	5.000	20.000
265	2008	2	5	1.500.000	2	10.000	20.000
266	2008	2	5	800.000	2	100.000	50.000
267	2008	2	5	1.000.000	1	1.000.000	100.000
268	2008	2	5	1.000.000	1	1.000.000	100.000
269	2008	2	5	150.000	1	100.000	20.000
270	2008	2	5	1.000.000	1	1.000.000	100.000
271	2008	2	5	500.000	2	5.000	25.000
272	2008	2	5	500.000	1	300.000	5.000
273	2008	2	5	500.000	1	10.000	10.000
274	2008	2	5	1.000.000	1	1.000.000	-
275	2008	2	5	500.000	1	1.000.000	-
276	2008	2	5	500.000	1	10.000	10.000
277	2008	2	5	300.000	1	20.000	30.000
278	2008	2	5	2.000.000	0	-	-
279	2008	2	5	1.000.000	1	5.000	100.000
280	2008	2	5	1.000.000	2	100.000	50.000
281	2008	2	5	1.000.000	0	-	-
282	2008	2	5	800.000	2	100.000	50.000



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS NEGERI MEDAN
(STATE UNIVERSITY OF MEDAN)
LEMBAGA PENELITIAN
(RESEARCH INSTITUTE)

Jl. W. Iskandar Psr. V-kotak Pos No.1589 – Medan 20221 Telp. (061) 6636757, 6614002, 6613319.e-mail:lpunimed@Indo.net.Id

SURAT PERJANJIAN KERJA
No. 212A./H33.8/KEP/PL/2008

Pada hari ini Jum'at tanggal dua puluh tiga bulan Mei tahun dua ribu delapan, kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. Dr. Ridwan Abd. Sani, M.Si :Ketua Lembaga Penelitian Universitas Negeri Medan, dan atas nama Rektor Unimed, dan dalam perjanjian ini disebut PIHAK PERTAMA.
2. Drs. Ahmad Hidayat, M.Si : Dosen FE bertindak sebagai Peneliti/Ketua pelaksana penelitian, selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Kedua belah pihak secara bersama-sama telah sepakat mengadakan Surat Perjanjian Kerja (SPK) untuk melakukan penelitian sebagai berikut :

Pasal 1

Berdasarkan PO Unimed Nomor :00552/H33/KEP/KU/2008, tanggal 17 Maret 2008, tentang kegiatan Research Grant, PIHAK PERTAMA memberi tugas kepada PIHAK KEDUA dan PIHAK KEDUA menerima tugas tersebut untuk melaksanakan/mengkoordinasi pelaksanaan penelitian Research Grant berjudul :

"Analisis Tingkat Apresiasi Mahasiswa Dalam Pembentukan Unit Bisnis Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan."

Yang berada di bawah tanggung jawab yang diketahui oleh : PIHAK KEDUA dengan masa kerja 6 (enam) bulan, terhitung sejak SPK ini ditanda tangani .

Pasal 2

1. PIHAK PERTAMA memberikan dana penelitian tersebut pada pasal 1 sebesar Rp. 15.000.000,- (Lima belas juta rupiah), secara bertahap.
2. Tahap pertama sebesar 70% yaitu Rp. 10.500.000,- (Sepuluh juta lima ratus ribu rupiah) dibayarkan sewaktu Surat Perjanjian Kerja ini ditandatangani oleh kedua belah pihak.
3. Tahap kedua sebesar 30% yaitu Rp. 4.500.000,- (Empat juta lima ratus ribu rupiah) dibayarkan setelah PIHAK KEDUA menyerahkan laporan hasil penelitian kepada PIHAK PERTAMA.
4. PIHAK KEDUA dikenakan pajak (PPh) sebesar 15% dari jumlah dana penelitian yang diterima dan akan Di setorkan ke kas negara.

Pasal 3

1. PIHAK KEDUA mengajukan/menyerahkan rincian anggaran biaya (RAB) pelaksanaan penelitian sesuai dengan besarnya dana penelitian yang telah disetujui sesuai dengan peraturan yang berlaku.
2. Semua kewajiban yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan dan aset Negara termasuk kewajiban memungut dan menyetorkan pajak dibebankan kepada PIHAK KEDUA.

Pasal 4

1. PIHAK KEDUA harus menyelesaikan penelitian serta menyerahkan laporan hasil penelitian Research Grant kepada PIHAK PERTAMA sebagaimana yang dimaksud dalam pasal 1 (selambat-lambatnya 1 Nopember 2008) sebanyak 4 (empat) eksampul, dalam bentuk "Hard Copy" disertai dan naskah artikel ilmiah hasil penelitian 2 (dua) file elektronik "Soft Copy" yang berisi keduanya.

Pasal 5

1. Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat menyelesaikan pelaksanaan penelitian Rsearch Grant sesuai dengan pasal 1 diatas, maka PIHAK KEDUA wajib menyerahtherimakan pelaksanaan penelitian tersebut kepada pengganti yang dianggap mampu menyelesaikannya.
2. Apabila sampai batas waktu masa penelitian ini berakhir PIHAK KEDUA belum menyerahkan hasil penelitian kepada PIHAK PERTAMA, maka PIHAK KEDUA dikenakan denda sebesar 1% perhari dan setinggi-tingginya 5% dari seluruh jumlah dana penelitian yang diterima sesuai dengan pasal 2.
3. Bagi peneliti yang tidak dapat menyelesaikan kewajibannya dalam tahun anggaran berjalan dan proses pencairan biaya telah berakhir, maka seluruh dana yang belum cair yang belum sempat dicairkan dinyatakan hangus dan PIHAK KEDUA harus membayar denda sebagaimana tersebut diatas kepada Kas Negara.
4. Dalam hal PIHAK KEDUA tidak dapat memenuhi perjanjian pelaksanaan penelitian Research Grant PIHAK KEDUA wajib mengembalikan dana penelitian yang telah diterima kepada PIHAK PERTAMA untuk selanjutnya disetorkan kembali ke Kas Negara.

Pasal 6

Laporan hasil penelitian yang tersebut dalam pasal 4 harus memenuhi ketentuan sbb:

- a. Bentuk kuarto
- b. Warna cover Biru Muda
- c. Dibawah bagian kulit/cover depan ditulis : Dibiayai oleh Dana PO Unimed No.00552/H33/KEP/KU/2009, 17 Maret 2008.
- d. Dibagian akhir dari laporan hasil penelitian dilampirkan Surat Perjanjian Kerja (SPK).

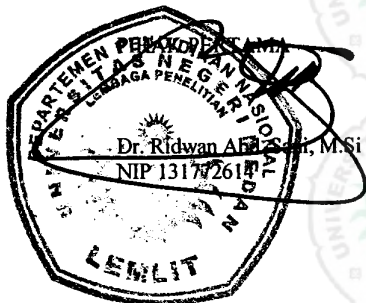
Pasal 7

Hak Cipta penelitian tersebut ada pada PIHAK KEDUA, sedangkan untuk penggandaan dan penyebaran laporan hasil penelitian berada dalam PIHAK PERTAMA.

Pasal 8

Surat perjanjian kerja ini dibuat rangkap 5 (lima) dibubuhi materai sesuai dengan ketentuan yang berlaku dibebankan kepada PIHAK KEDUA, satu rangkap untuk PIHAK PERTAMA satu rangkap untuk PIHAK KEDUA, dan selainnya bagi pihak yang berkepentingan untuk diketahui.

Hal-hal yang belum diatur dalam Surat Perjanjian Kerja ini akan ditentukan kemudian oleh kedua belah pihak.



PIHAK KEDUA

Drs. Ahmad Hidayat, M.Si
NIP. 131967892