

BAB II

LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS PENELITIAN

2.1 Pendahuluan

Jumlah wirausahawan yang ada dapat membantu dalam memajukan perekonomian negara. Sedangkan jumlah sarjana di Indonesia yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan atau menjadi wirausahawan masih terbatas di karenakan ada hambatan dalam modal, kesempatan, dan keberanian untuk mengambil risiko. Namun, saat ini bidang kewirausahaan sudah menunjukkan kemajuan dengan munculnya wirausahawan-wirausahawan muda yang dapat menciptakan bisnis baru dan pihak-pihak yang menunjukkan kepeduliannya pada bidang kewirausahaan. Jiwa kewirausahaan yang ada dalam diri seseorang tidak tumbuh melalui pengajaran formal saja hal itu harus diseimbangkan dengan pelatihan dalam menghadapi dunia kewirausahaan yang sesungguhnya. Kesempatan dan modal berwirausaha lebih mudah diperoleh apabila mahasiswa telah memiliki pengalaman misalnya dengan bekerjasama dengan pihak yang lebih besar. Dalam berwirausaha harus memiliki semangat dan sikap pantang menyerah. Karena bidang kewirausahaan memiliki risiko yang besar dalam kegagalan ketika awal pendiriannya dimana terdapat untung dan rugi yang tidak diketahui.

2.2 Kewirausahaan

Peluang harus dimiliki oleh orang yang ingin terjun dalam bidang kewirausahaan dan harus memanfaatkan peluang tersebut dengan baik. “Peluang

kewirausahaan adalah situasi dimana terdapat produk baru, jasa baru, bahan baku, dan metode organisasi yang dapat dikenal dan dijual dengan harga yang lebih tinggi dari biaya produksinya (Casson (1982) dikutip dalam Shane dan Venkataraman, 2000, p. 220)". Peluang kewirausahaan dibedakan menjadi 3 kategori oleh Drucker (1985) (dikutip dalam, Shane dan Venkataraman, 2000, p. 220), yaitu:

- a. Diciptakannya teknologi baru berdasarkan informasi yang didapatkan
- b. Melakukan eksploitasi pasar secara efisiensi berdasarkan hasil informasi asimetri.
- c. Memberikan reaksi pada perubahan biaya dan manfaat relatif alternatif dengan menggunakan sumber daya.

Pengertian kewirausahaan dikemukakan oleh beberapa orang. Kewirausahaan berarti:

- a. Menurut Hisrich-Peter (1995) (dikutip dalam Alma, 2009) adalah diciptakannya sesuatu yang baru atau inovasi dari yang sudah ada dengan waktu dan kegiatan yang disertai oleh modal dan risiko yang nantinya akan menghasilkan balas jasa, kepuasan, dan rasa mandiri.
- b. Menurut Shane dan Venkataraman (2003) (dikutip dalam Llano, 2009, p. 50) adalah "suatu kegiatan yang melibatkan penemuan, evaluasi, dan eksploitasi kesempatan untuk memperkenalkan barang dan jasa baru, cara mengatur pasar, proses, dan bahan baku melalui upaya organisasi yang sebelumnya tidak ada".
- c. Menurut Baron dan Shane (2008, p. 5) adalah "bidang usaha yang diciptakan oleh individu tertentu yang di dalamnya berusaha memahami peluang yang ada

agar dapat di manfaatkan menjadi sesuatu yang baru dan akan dikembangkan sehingga dapat memberikan beberapa variasi yang berbeda-beda atau dapat juga berarti kegiatan yang dilakukan oleh individu tertentu dengan memanfaatkan peluang yang ada agar dapat memberikan keuntungan". Peluang dalam kewirausahaan adalah keadaan yang dapat dimanfaatkan seseorang untuk mendapatkan keuntungan dengan menciptakan produk dan jasa baru. (Baron dan Shane, 2008).

Jadi kewirausahaan adalah suatu proses menciptakan sebuah bidang usaha yang dijalankan oleh seseorang untuk memanfaatkan peluang dengan modal dan kesiapan dalam menghadapi risiko. Peluang tersebut dapat dimanfaatkan secara maksimal melalui sebuah inovasi atau penciptaan produk baru yang belum ada sehingga peluang tersebut dapat dimanfaatkan dengan efektif.

Terdapat enam hakikat penting dalam kewirausahaan, yaitu (Muhammad, 2009, p. 5):

- a. Kewirausahaan adalah nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dapat dijadikan sebagai sumber daya, penggerak, tujuan, cara, proses, dan bisnis.
- b. Kewirausahaan adalah kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang sudah ada.
- c. Kewirausahaan merupakan proses dimana kreativitas dan inovasi diciptakan agar dapat memecahkan masalah dan menemukan peluang.
- d. Kewirausahaan adalah nilai yang dibutuhkan dalam memulai dan mengembangkan bisnis.
- e. Kewirausahaan adalah proses untuk mengerjakan Sesuatu yang baru dan berbeda yang dapat memberikan manfaat yang lebih.

- f. Kewirausahaan adalah suatu usaha dalam menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber daya yang ada, teknologi, pengetahuan, jasa, perbaikan dan cara lain menjadi sesuatu yang baru dan berbeda agar dapat bersaing.

Kewirausahaan dapat dibedakan menjadi beberapa kelompok, perbedaan tersebut dikemukakan oleh Danhof (dikutip dalam Winardi, 2003, p. 20-21):

a. Innovating entrepreneurship

Seorang *innovating entrepreneurship* ditandai dengan pengumpulan informasi secara agresif dan melakukan analisis tentang pencapaian hasil berdasarkan perpaduan beberapa faktor produksi. Orang tersebut memiliki sifat agresif dan dengan terampil menunjukkan kemungkinan-kemungkinan yang dapat terjadi.

b. Imitative entrepreneurship

Imitative entrepreneurship dicirikan oleh bersedianya untuk melakukan inovasi-inovasi yang telah diterapkan oleh seorang wirausaha lain.

c. Fabian entrepreneurship

Fabian entrepreneurship memiliki ciri sikap yang sangat berhati-hati dan bersikap *skeptical* (ragu-ragu), namun mereka melakukan peniruan agar mereka tidak kehilangan posisi dalam industri yang sedang digelutinya saat itu.

d. Drone entrepreneurship

Drone entrepreneurship tidak memanfaatkan peluang-peluang yang ada untuk melakukan perubahan walaupun hal tersebut dapat menimbulkan kerugian bagi bisnis yang di jalankannya.

Sifat kewirausahaan yang dimiliki oleh seseorang dapat ditimbulkan dari beberapa jalan. Misalnya sifat kewirausahaan tercipta karena bakat yang dimiliki, didikan, atau keadaan yang memaksa. Bakat kewirausahaan yang dimiliki merupakan warisan dari orang tuanya sejak ia dilahirkan, jiwa kewirausahaan timbul karena adanya keinginan dari dirinya untuk menjadi seorang wirausahawan merupakan wirausahawan yang timbul karena didikan, atau menjadi wirausahawan satu-satunya pilihan karena tidak ada pekerjaan lain yang dapat dijalani (Wibawani dan Harpowo, 2009).

Banyak orang berpandangan menjadi wirausahawan merupakan salah satu kemampuan yang sudah ada dalam diri seseorang sejak ia dilahirkan sehingga banyak orang yang berpikiran sempit bahwa jika ia memiliki bakat tersebut maka tidak dapat menjalankan profesi tersebut. Namun, pandangan tersebut saat tidak sepenuhnya benar. “Minat kewirausahaan dapat ditumbuhkan dalam diri seseorang sejak masa anak-anak atau melalui pendidikan formal (Wibawani dan Harpowo, 2009, p. 2). Pendidikan formal didapatkan dari sekolah-sekolah dan universitas yang mengajarkan tentang kewirausahaan dan saat ini merupakan salah satu matakuliah wajib yang harus diambil. Adanya matakuliah kewirausahaan dalam perkuliahan membuat mahasiswa mengerti teori dasar kewirausahaan, dapat mengekspresikan kemampuan kewirausahaan yang di milikinya, dan dosen dapat memberikan motivasi yang membuka pikiran mahasiswanya untuk tidak meremehkan profesi sebagai wirausahawan (fadelmuhammad.org).

Kewirausahaan dalam dunia pendidikan dapat didorong dengan adanya inkubator bisnis dalam universitas ataupun sekolah. “Inkubator bisnis adalah tempat

untuk mengembangkan ide-ide bisnis yang tercipta berdasarkan pengetahuan baru, metode-metode baru dan produk yang dihasilkan (Panggabean, 2009, p. 1)". Tidak hanya faktor pendorong dari lingkungan pendidikan, dorongan dari keluarga dan teman juga dibutuhkan untuk dapat mendorong kemampuan kewirausahaan yang ada dalam diri seseorang (Alma, 2009).

Menjalani pekerjaan dalam bidang kewirausahaan membutuhkan pengorbanan, ketekunan, keuletan dan kerja keras. Dalam mendirikan suatu usaha, wirausahawan tidak dapat langsung sukses sehingga membutuhkan kerja keras dan dapat memanfaatkan peluang yang ada serta harus "berupaya secara terus menerus ketika menghadapi suatu kesulitan dan ketidakpastian dalam menjalankan usaha baru" (Hatch dan Zweig, 2000, dalam Wu, Matthews dan Dagher, (2007, p. 928). Sebagai contoh Walt Disney yang mengalami kebangkrutan beberapa kali, jika Walt menyerah tidak kita tidak akan melihat keindahan dan kemegahan Disneyland serta ikon kartunnya (Wu, Matthews dan Dagher, 2007). Beberapa contoh wirausahawan Indonesia yang telah sukses memperjuangkan bisnis yang dijalankannya perusahaan air mancur, ciputra group, mustika ratu, es teller 77. Mereka merupakan contoh dari orang-orang yang telah berhasil mengendalikan jiwa kewirausahaan yang di milikinya menjadi sesuatu yang besar dan dapat bermanfaat untuk menciptakan lapangan pekerjaan dan juga contoh dari orang-orang yang berani dalam mengambil risiko dalam situasi yang tidak menentu.

Wirausahawan mengandung beberapa pengertian yang berbeda-beda menurut pandangan beberapa ahli, di antaranya adalah:

- a. Adam Smith (1776) (dikutip dalam Winardi, 2003, p. 4), “wirausahawan adalah individu yang menciptakan organisasi untuk tujuan komersial. Ia juga memandang seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki pandangan dan pemikiran ke depan yang dapat melihat adanya peluang dan perubahan-perubahan ekonomi. Dengan kata lain seorang wirausaha juga merupakan pelaku ekonomi yang dapat merubah permintaan menjadi penawaran”.
- b. Baptiste Say (1803) (dikutip dalam Winardi, 2003, p. 4), “wirausahawan adalah seseorang yang memiliki seni serta keterampilan untuk menciptakan perusahaan-perusahaan baru dan memiliki pemahaman apa yang dibutuhkan oleh masyarakat”.
- c. John Stuart Mill (1848) (dikutip dalam Winardi, 2003, p. 4), “wirausahawan adalah individu-individu yang dapat mendirikan perusahaan”.
- d. Zimmerer, et al., (2002) (dikutip dalam Winardi, 2003, p. 17), “wirausahawan adalah seorang individu yang dapat menciptakan bisnis baru dengan menghadapi risiko dan ketidakpastian agar dapat memperoleh laba dan meningkatkan pertumbuhan dengan mengidentifikasi peluang-peluang melalui kombinasi sumber-sumber daya yang diperlukan untuk mendapatkan manfaatnya”.
- e. Schumpeter (dikutip dalam Winardi, 2003, p. 25), “ia mengatakan bahwa tidak semua pengusaha dapat dikatakan sebagai seorang wirausahawan. Wirausahawan adalah adalah pengusaha yang memiliki sifat dan karakter yang berbeda dari

pengusaha lainnya yang tidak dimiliki oleh pengusaha biasa dengan jalan menciptakan suatu inovasi yang baru”.

- f. Meredith, et al. (1996) (dikutip dalam Sutrisno, 2003, p. 6) mengatakan wirausahawan adalah “orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan yang ada dan mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan agar dapat mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat dalam mengelolanya agar dapat meraih kesuksesan”.

Jadi pada intinya seorang wirausahawan adalah seseorang yang memiliki kemampuan yang tidak dimiliki oleh orang lain, kemampuan yang di miliknya terdiri dari kemampuan untuk memanfaatkan peluang, memanfaatkan sumber daya, berani menghadapi risiko. Peluang yang ada tersebut dimanfaatkan untuk menciptakan bisnis baru dengan keberanian dan semangat untuk menghadapi tantangan yang akan muncul pada keputusan yang di buatnya agar tujuan yang diinginkannya dapat tercapai.

Terdapat berbagai macam profil wirausaha yang dikemukakan oleh Zimmerer dan Scarborough dalam (dikutip dalam Alma, 2009, p. 37-38):

a. *Women entrepreneur*

Merupakan wanita yang bergerak dalam bidang bisnis. Para wanita ini berprofesi sebagai wirausahawan karena memiliki berbagai macam faktor yang mendorongnya di antaranya adalah ingin memperlihatkan kemampuan prestasi yang di miliknya, membantu perekonomian rumah tangga, bosan dengan pekerjaan terdahulunya dan sebagai ibu rumah tangga.

b. *Minority entrepreneur*

Adanya kaum minoritas disuatu negara membuat mereka memiliki kesempatan kerja yang berbeda dari yang lainnya. Hal ini membuat mereka berusaha menekuni bisnis dalam kegiatan sehari-harinya agar dapat berkembang dan maju.

c. *Immigrant entrepreneur*

Merupakan kaum pendatang yang datang ke suatu daerah. Biasanya kaum pendatang merasa kesulitan untuk memperoleh pekerjaan, sehingga mereka mengembangkan bisnis sebagai mata pencaharian.

d. *Part time entrepreneurs*

Merupakan wirausaha yang memulai bisnis yang akan dijalankan dengan mengisi waktu kosong yang di miliknya sebagai jalan untuk meraih usaha yang lebih besar atau hanya untuk menyalurkan hobi yang di miliknya.

e. *Home based entrepreneur*

Merupakan wirausaha yang menjalankan bisnisnya dari rumah tangga atau menjalankan bisnisnya dari rumah.

f. *Family own business*

Sebuah keluarga yang mengembangkan berbagai macam dan cabang usaha dengan menyerahkan pengelolaan usahanya secara turun temurun ataupun hanya dipegang oleh anggota keluarganya sendiri secara bersama-sama.

g. *Copreneurs*

Adanya pembagian dalam pengelolaan pekerjaan berdasarkan keahlian masing-masing. Orang-orang yang ahli dibidang ini diangkat menjadi penanggung jawab divisi tertentu dari bisnis yang sudah ada.

Sifat wirausaha menurut Zimmerer (dikutip dalam Suryana, 2003, p. 27) sebagai berikut:

- a. *Commitment and determination* yaitu berkomitmen dan bertekad dengan mencurahkan perhatian pada usaha yang akan dijalani. Karena perhatian yang tidak penuh membuat adanya kemungkinan kegagalan.
- b. *Desire for responsibility* yaitu bertanggung jawab dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan dan keberhasilan berwirausaha, oleh karena itu wirausaha akan berhati-hati.
- c. *Opportunity obsession* yaitu mempunyai ambisi untuk menemukan peluang agar dapat mencapai keberhasilan yang diinginkan.
- d. *Tolerance for risk, ambiguity and uncertainty* yaitu tahan terhadap risiko dan ketidakpastian. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki toleransi terhadap pandangan yang berbeda dan ketidakpastian.
- e. *Self confidence* yaitu percaya diri, optimis, dan memiliki keyakinan akan kemampuan yang dimiliki untuk berhasil
- f. *Creativity and flexibility* yaitu memiliki daya cipta dan mampu menghadapi perubahan.
- g. *Desire for immediate feedback* yaitu memerlukan umpan balik dengan segera. Menggunakan ilmu pengetahuan yang di milikinya agar tidak lagi mengalami kegagalan.
- h. *High level of energy* yaitu berenergi tinggi dan berdaya juang tinggi untuk bekerja keras.

- i. *Motivation to excel* yaitu memiliki dorongan untuk selalu unggul. Wirausaha selalu ingin lebih unggul dan berhasil dalam mengerjakan apa yang dilakukannya.
- j. *Orientation to the future* yaitu berorientasi pada masa depan. Wirausaha selalu berpandangan jauh ke masa depan yang lebih baik.
- k. *Willingness to learn from failure* yaitu selalu belajar dari kegagalan. Ia selalu memfokuskan kemampuannya pada keberhasilan.
- l. *Leadership ability* yaitu memiliki kemampuan dalam hal kepemimpinan, dapat mempengaruhi orang lain tanpa menggunakan kekuatan hanya menggunakan kemampuan sebagai mediator dan negosiator bukan sebagai diktator.

Terdapat beberapa karakteristik dari wirausaha yang berhasil memiliki sifat-sifat yang dikenal dengan istilah 10 D dikemukakan oleh Bygrafe (dikutip dalam Alma, 2009, p. 58-59):

- a. *Dream*, wirausaha mempunyai visi tentang kenginannya di masa depan dalam kehidupan pribadi dan usahanya dan berusaha untuk menggunakan kemampuannya untuk mewujudkan visi tersebut.
- b. *Decisiveness*, wirausaha tidak bekerja lambat. Keputusan yang diambilnya merupakan keputusan yang cepat namun, tetap penuh perhitungan. Kecepatan dan ketepannya dalam mengambil keputusan merupakan faktor utama dalam kesuksesan bisnis.
- c. *Doers*, setelah keputusan diambil wirausaha langsung mengambil tindakan lebih lanjut. Kegiatannya di lakukan dengan cepat tanpa ditunda.

- d. *Determination*, kegiatan yang dilakukan oleh wirausaha dilakukan dengan penuh perhatian. Ia memiliki sikap tanggung jawab dan tidak menyerah pada halangan apapun.
- e. *Dedication*, wirausaha mendedikasikan dirinya pada bisnis yang dijalankan dengan sungguh-sungguh tidak jarang mereka mengorbankan keluarganya dan kesenangan dirinya untuk sementara waktu.
- f. *Devotion*, wirausaha mencintai pekerjaan dan produk yang dihasilkannya. Kecintaannya pada pekerjaan membuat ia terdorong untuk mencapai hasil yang diinginkan.
- g. *Details*, wirausaha memperhatikan segala faktor yang ada tanpa mengabaikan faktor sekecil apapun yang dapat menghambat berjalannya bisnis.
- h. *Destiny*, wirausaha bertanggung jawab pada nasib dan tujuan yang ingin dicapai. Ia menyukai kebebasan tanpa bergantung pada orang lain.
- i. *Dollars*, motivasi wirausaha tidak hanya untuk mendapatkan uang. Melainkan uang digunakan sebagai ukuran kesuksesan yang telah diraihinya. Ia merasa layak untuk mendapatkan keuntungan jika bisnisnya sudah dapat berjalan dengan sukses.
- j. *Distribute*, wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya pada orang yang telah dipercaya. Orang-orang kepercayaannya merupakan orang yang memiliki semangat dan jalan pikiran yang sama.

Dalam menjalankan setiap pekerjaan pasti terdapat keuntungan dan kelemahan, begitu juga dengan profesi sebagai wirausaha terdapat keuntungan dan kelemahan sebagai berikut (Alma, 2009, p. 4):

Keuntungan menjadi wirausaha:

- a. Memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai tujuan yang diinginkan tanpa harus mengikuti perintah orang lain. Sehingga seorang wirausaha memiliki kebebasan dalam menentukan jalannya usaha mereka.
- b. Memiliki peluang yang besar untuk menunjukkan kemampuan dan potensinya kepada orang lain tanpa adanya persaingan.
- c. Dapat memiliki keuntungan dan manfaat secara penuh yang dihasilkan oleh usahanya.
- d. Memiliki kesempatan yang besar untuk menjadi seorang pemimpin.

Kerugian menjadi wirausaha:

- a. Pendapatan yang tidak pasti setiap bulan maupun setiap harinya, menanggung risiko yang lebih besar dibanding menjadi seorang karyawan.
- b. Memiliki jam kerja yang tidak pasti dan harus bekerja keras untuk meraih kesuksesan pada awal pendirian usahanya.
- c. Kualitas kehidupannya masih rendah sampai kesuksesan telah diraih karena harus meluangkan waktu ekstra untuk menjalankan usahanya sehingga harus mengabaikan yang lain seperti keluarga, hiburan, dan lain-lain.
- d. Memiliki tanggung jawab yang besar dalam menjalankan usaha karena harus mengelola segala fungsi bisnis yang ada mulai dari pemasaran, keuangan, manajemen, dan mengambil keputusan dengan tepat.

Pelaku pemerintah dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki negaranya untuk memberikan kemajuan dan manfaat yang lebih juga dapat disebut

sebagai seorang wirausahawan. Para pelaku pemerintah dalam hal ini pejabat negara juga harus dapat bertindak layaknya seorang wirausahawan dalam mengelola asset negara (Alma, 2009). Pemerintah harus dapat menganggap pengelolaan negara seperti seorang wirausahawan dengan memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggannya seperti halnya seorang konsumen. Jika pemerintah dapat memberikan pelayanan yang baik bagi setiap warganegara mereka tidak segan untuk membayar pajak dengan harga yang mahal jika pajak itu benar-benar digunakan untuk menambah pelayanan dan fasilitas yang berguna bagi masyarakat.

2.3 Intensi Berwirausaha

“Individu akan berniat untuk menjadi seorang wirausahawan hanya bila kepuasan yang diharapkan dari kemandirian, risiko, kerja keras dan pendapatan yang lebih tinggi untuk wirausaha daripada tidak menjadi seorang wirausaha (Shepherd dan Douglas (1997) (dikutip dalam Venesaar, Kolbre, dan Piliste, 2010, p. 99).

Intensi berperan penting dalam mengarahkan tindakan seseorang dengan menghubungkan pertimbangan yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang. Menurut Bird (1998) (dikutip dalam Llano, 2009, p. 8) intensi adalah “keadaan pikiran seseorang yang mengarahkan perhatian (pengalaman dan tindakan) terhadap obyek tertentu atau suatu jalan yang dilalui untuk mencapai sesuatu”. Intensi menurut Fishbein & Ajzen (1975) (dikutip dalam Wijaya, 2007, p. 118) “merupakan komponen dalam diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu. Intensi didefinisikan sebagai dimensi probabilitas subjektif individu dalam kaitan antara diri dan perilaku“. Intensi dinyatakan oleh Bandura

(1996) (dikutip dalam Wijaya, 2007) sebagai kebulatan tekad dalam melakukan suatu aktivitas atau aktivitas di masa depan. Intensi menurutnya adalah bagian vital dari *Self regulation* individu yang di latarbelakangi oleh motivasi seseorang untuk bertindak. Katz dan Gartner (1988 dikutip dalam Choo dan Wong, 2009, p. 49) mendefinisikan intensi kewirausahaan “sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk membantu dalam mencapai tujuan perusahaan, Reynolds dan Miller (1992) mengatakan bahwa komitmen pribadi calon pengusaha untuk menemukan bisnis memiliki dampak yang signifikan dalam membentuk intensi berwirausaha”.

Terdapat beberapa alasan yang dapat dijadikan alasan untuk mengembangkan intensi berwirausaha yang ada dalam diri individu, yaitu (Muhammad, 2009, p. 25):

- a. Keuangan, berwirausaha dapat dijadikan jalan untuk mencari nafkah, pendapatan tambahan, menjaga kestabilan keuangan dan menjadi orang yang kaya.
- b. Sosial, memiliki gengsi dan status yang berbeda agar lebih di hargai dan di hormati, memberikan contoh pada orang lain bahwa menjadi wirausaha bukanlah pekerjaan yang rendah status sosialnya. Bahkan wirausaha dapat memiliki status sosial yang jauh lebih tinggi dari seorang karyawan jika ia berhasil menjadi orang yang sukses dalam menjalankan bisnisnya.
- c. Pelayanan, dapat memberikan pelayanan pada masyarakat luas karena dengan berwirausaha dapat memberikan lapangan pekerjaan, membantu perekonomian masyarakat, menyejahterakan orang lain, membahagiakan keluarga dengan keberhasilan yang di raihinya.

- d. Memuaskan diri, berwirausaha dapat membentuk diri orang menjadi mandiri, memenuhi tujuan hidup yang diinginkan, menjadi orang yang lebih produktif.

Intensi berwirausaha dapat diwujudkan dengan beberapa jalan, di antaranya adalah (Muhammad, 2009, p. 64):

- a. Merintis usaha baru dengan membentuk dan mendirikan usaha baru menggunakan modal, ide, manajemen mulai dari awal dengan tujuan untuk dijadikan perusahaan individu (dimiliki dan dikelola sendiri oleh individu yang mendirikan), persekutuan (bekerja sama dengan orang lain, dua orang atau lebih dan pengelolaannya serta dijalankan secara bersama), atau perusahaan berbadan hukum (perusahaan yang didirikan atas dasar hukum dengan modal dari saham).
- b. Membeli perusahaan milik orang lain dengan membeli perusahaan yang telah dijalankan dan didirikan oleh orang lain dengan menggunakan nama dan organisasi usaha yang sudah ada.
- c. *Franchising* merupakan suatu usaha kerjasama yang dijalankan oleh wirausaha yang dalam hal ini menjadi pihak yang membeli *franchise* dari perusahaan besar yang memiliki hak paten *franchise (franchisor)* untuk mengadakan persetujuan jual beli hak monopoli.

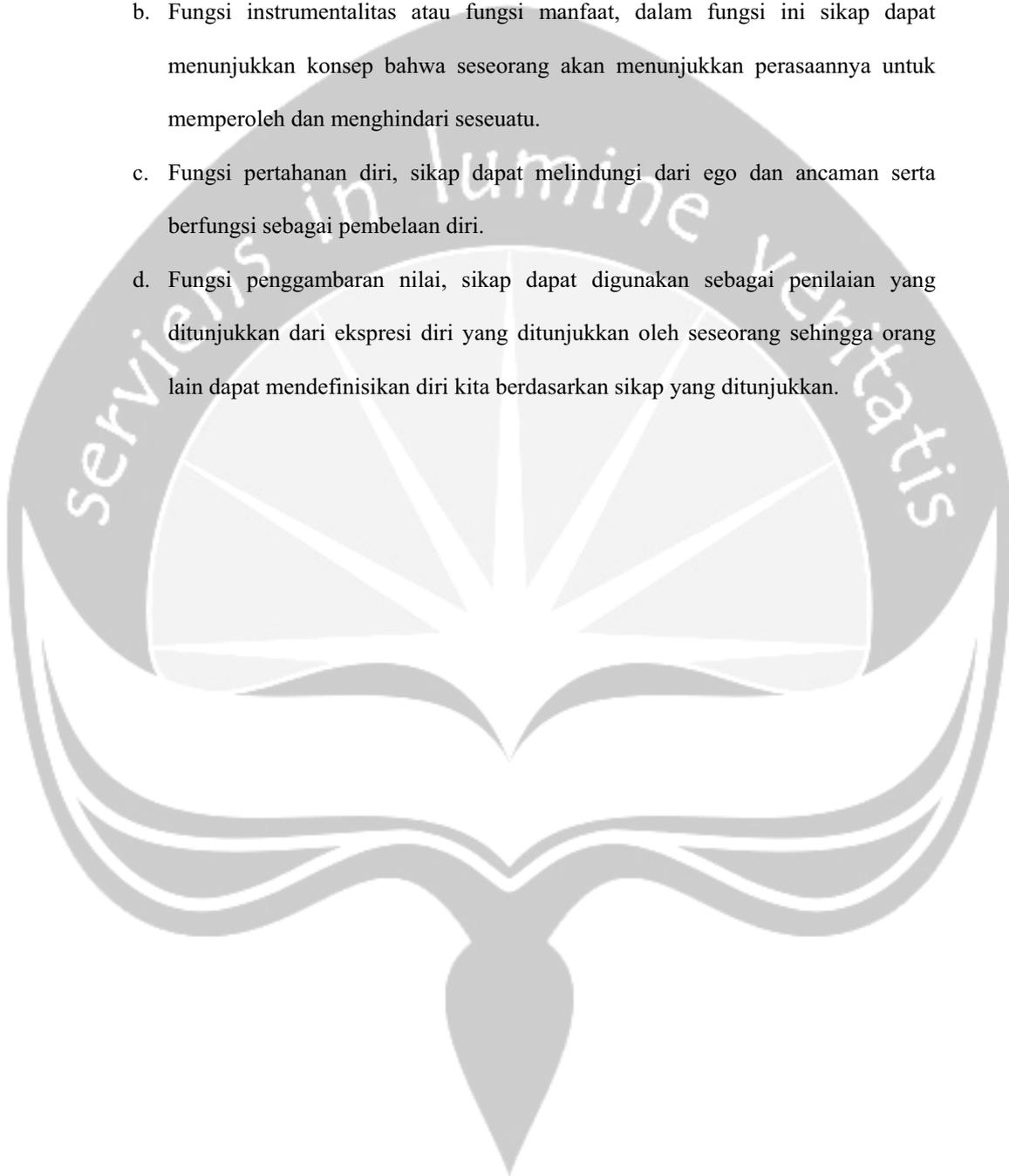
Menurut *Theory of Reasoned Action* dari Fishbein dan Ajzen “tindakan yang dilakukan seseorang merupakan realisasi dari keinginan atau niat seseorang untuk bertindak. Faktor yang mempengaruhi niat adalah sikap pada tindakan dan norma subyektif menyangkut persepsi seseorang (Dharmesta, (1998) dikutip dalam Sigit, 2006, p. 82)”. 3 kunci sikap yang dapat digunakan untuk memprediksi sikap terhadap niat berwirausaha (Scholten, et al., 2004, p. 4):

1. Sikap terhadap kewirausahaan, mencakup keyakinan tentang kemungkinan hasil dalam memulai sebuah usaha baru dan evaluasi hasil.
2. Gambaran kewirausahaan adalah norma subjektif yang mencakup keyakinan tentang harapan orang lain dan motivasi untuk mematuhi harapan-harapan ini.
3. Persepsi pengendalian perilaku, mencakup keyakinan tentang adanya faktor-faktor yang dapat memfasilitasi atau menghambat kinerja dalam memulai sebuah perusahaan baru.

Theory of reasoned action dari Fishbein & Ajzen (Schiffman dan Kanuk (2000) (dikutip dalam Sigit, 2006, p. 82) “menggambarkan keterpaduan secara menyeluruh komponen-komponen dari sikap dalam struktur yang diatur untuk mengarahkan prediksi dan penjelasan yang lebih baik dari perilaku. Dalam model ini perilaku seseorang dianggap sebagai fungsi dari niatnya untuk berperilaku.”

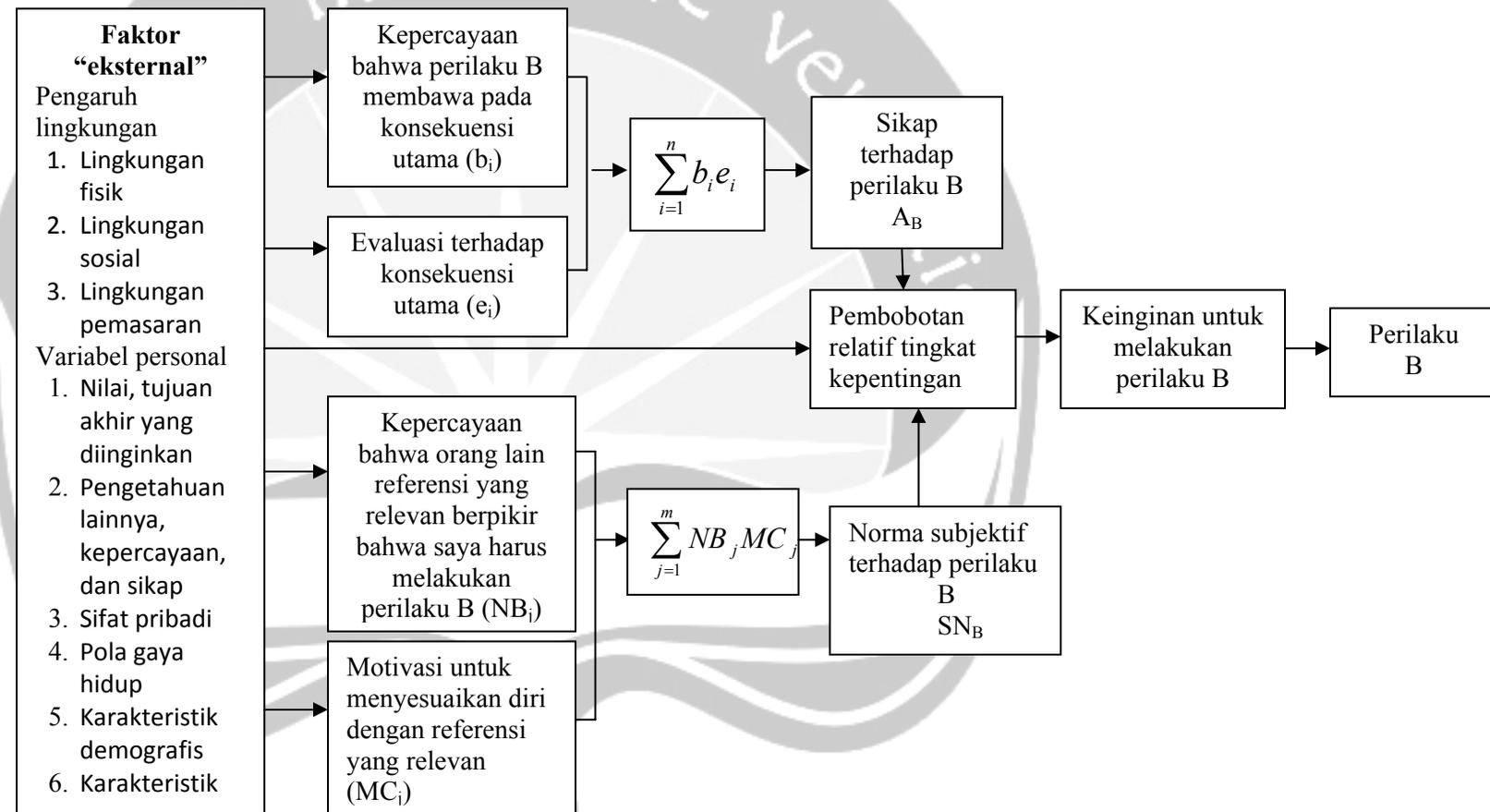
Sikap merupakan evaluasi terhadap suatu konsep yang dilakukan oleh seseorang, evaluasi tersebut dapat terjadi karena adanya sistem afektif dan kognitif (Peter dan Olson, 2000). Definisi lain dari sikap dikemukakan oleh Thurstone dia menyatakan bahwa sikap merupakan konsep sederhana yang dapat mempengaruhi seorang individu atau menentanginya, menurut Allport sikap merupakan status mental dan syaraf yang berhubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, mengorganisasi melalui pengalaman dan berpengaruh untuk mengarahkan perilaku (Peter dan Olson, 2000). Menurut Katz (dikutip dalam Dharmesta, 1998, p. 86) sikap memiliki beberapa fungsi, yaitu:

- a. Fungsi pengetahuan, sikap memiliki standar yang dapat membantu seseorang memahami dunianya agar seseorang dapat mengetahui dunia baru yang belum di kenalnya.
- b. Fungsi instrumentalitas atau fungsi manfaat, dalam fungsi ini sikap dapat menunjukkan konsep bahwa seseorang akan menunjukkan perasaannya untuk memperoleh dan menghindari sesuatu.
- c. Fungsi pertahanan diri, sikap dapat melindungi dari ego dan ancaman serta berfungsi sebagai pembelaan diri.
- d. Fungsi penggambaran nilai, sikap dapat digunakan sebagai penilaian yang ditunjukkan dari ekspresi diri yang ditunjukkan oleh seseorang sehingga orang lain dapat mendefinisikan diri kita berdasarkan sikap yang ditunjukkan.



Gambar 2.1

Teori Tindakan Beralasan (Fishbein)



Sumber: Peter dan Olson, (2000), p. 148

Secara formal teori tindakan beralasan dari Fishbein juga dapat disajikan sebagai berikut (Peter dan Olson, 2000):

$$B \sim BI = A_{act}(w_1) + SN(w_2)$$

Keterangan:

B	= suatu perilaku khusus atau perilaku aktual
BI	= keinginan individu untuk terlibat dalam perilaku tersebut
A_{act}	= sikap individu untuk terlibat pada perilaku tersebut
SN	= norma subyektif sehubungan dengan apakah orang lain menginginkan individu tersebut terlibat pada perilaku itu
w_1 dan w_2	= bobot yang mencerminkan pengaruh relatif dari komponen A_{act} dan SN pada BI.

Bi adalah keinginan berperilaku (*behaviour intention*), merupakan keinginan yang menghubungkan dengan tindakan pada masa yang akan datang. Keinginan berperilaku dapat tercipta melalui suatu proses pilihan dimana terdapat 2 jenis konsekuensi A_{act} dan SN yang dipertimbangkan dan diintegrasikan untuk mengevaluasi perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya. Kekuatan dan evaluasi kepercayaan utama konsumen mengenai konsekuensi fungsional aksi dikombinasikan ($\sum_{i=1}^n b_i e_i$) untuk membentuk sikap terhadap perilaku atau aksi (A_{act}).

A_{act} mencerminkan evaluasi umum individu dalam melakukan perilaku. Komponen norma subjektif (SN) menunjukkan persepsi tentang apa yang akan dilakukan yang

diinginkan oleh orang lain. Kepercayaan normatif (NB_j) dan motivasi untuk memenuhi harapan orang lain (MC_j) dikombinasikan dengan $\sum_{j=1}^m NB_j MC_j$ untuk membentuk SN. Akhirnya A_{act} , dan SN mempengaruhi keinginan berperilaku individu (BI). Keinginan berperilaku tersebut beragam berdasarkan situasi yang dihadapi (Peter dan Olson, 2000).

Sikap dapat dipengaruhi untuk berubah (*attitude change*) dengan memberikan pengaruh-pengaruh pada individu tersebut, misalnya (Peter dan Olson, 2000, p. 143):

- a. Memberikan kepercayaan utama yang baru dari objek sikap, hal yang memiliki e_i positif, dengan memberikan kepercayaan baru pada seseorang dapat mempengaruhi kepercayaan individu tersebut sehingga individu dapat terpengaruh.
- b. Meningkatkan kekuatan salah satu kepercayaan positif, atau menurunkan kepercayaan pada akibat yang negatif.
- c. Meningkatkan evaluasi kepercayaan yang dipegang kuat saat itu,
- d. Membuat kepercayaan baik yang telah ada menjadi lebih kuat.

2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha

Intensi berwirausaha di pengaruhi oleh tiga faktor yang dikelompokkan menjadi ciri-ciri personalitas (*need for achievement, locus of control, self efficacy*), elemen kontekstual (*instrumental readiness, dan subjective norms*, dan latar belakang demografis dan individu (Ramayah & Harun, 2005; Indarti & Kristiansen, 2003, 2004). Peranan masing-masing faktor sebagai berikut:

a. Latar belakang demografis dan individu

Saat ini banyak wirausahawan yang berusia muda sudah dapat meraih kesuksesan, contohnya wirausahawan muda pendiri Tela krezz dan Kebab Turki. Di usianya yang masih tergolong muda ia sudah dapat mengembangkan usahanya dengan sangat baik hal ini merupakan contoh yang dapat membuat mahasiswa untuk lebih termotivasi untuk menjadi wirausahawan.

Beberapa penelitian yang pernah dilakukan juga tentang pengaruh gender dalam kewirausahaan menunjukkan bahwa laki-laki memiliki intensi yang lebih kuat dalam berwirausaha (Indarti dan Rostiani, 2008). Hal ini dapat terjadi karena adanya perbedaan pandangan dan pola pikir antara pria dan wanita. Wanita hanya memikirkan pekerjaan sebagai sampingan sebab pekerjaan utama wanita yang sudah tertanam dalam budaya Indonesia adalah menjadi ibu rumah tangga sehingga wanita hanya mendapatkan uang dari suaminya yang bekerja. “Berdasarkan data GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) menunjukkan bahwa tingkat kewirausahaan perempuan lebih tinggi di negara miskin, dimana perempuan tidak memiliki pilihan lain untuk mendapatkan penghasilan ketika perempuan dalam posisi dipaksa mereka dapat lebih berjiwa wirausaha (Malach dan Dafna, 2008, p. 812)”.

Pendidikan kewirausahaan bertujuan agar nantinya ketika terjun dalam dunia usaha yang sesungguhnya seorang wirausahawan sudah memiliki teori dasar. Namun, juga tidak menutup kemungkinan bahwa wirausaha tidak dapat tercipta dari orang yang tidak memiliki pendidikan seperti Henry Ford dan Thomas Alva Edison. Secara formal pendidikan mereka tidak begitu bagus, tetapi mereka dapat melakukan

proses pembelajaran sendiri, mereka menyerap *explicit knowledge* melalui *learning by doing* sehingga mereka dapat berhasil (fadelmuhammad.org).

Keluarga juga memiliki peran dalam melahirkan wirausaha sebab lingkungan yang pertama kali dikenal dan paling berpengaruh adalah keluarga dimana nilai dan pengetahuan didapatkannya dari orang tua. Staw (1991) (dikutip dalam Riyanti, 2003, p. 37) mengatakan bahwa “pengalaman dalam menjalankan usaha yang telah didapatkan merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan bisnis, terutama jika bisnis baru yang akan dijalankan ini berhubungan dengan pengalaman bisnis yang sebelumnya”. Pengalaman tersebut dapat diperoleh sejak kecil dari lingkungan sekitarnya dan pengasuhan yang diberikan oleh orang tua yang berprofesi sebagai wirausahawan. Sifat mandiri yang ditunjukkan orang tua dalam mengelola usaha mendorong seorang anak untuk mendirikan usaha sendiri (Staw (1991) dikutip dalam Riyanti, 2003, p. 37).

Indonesia memiliki beragam suku bangsa dengan ciri khas masing-masing. Masyarakat Indonesia juga tidak menutup diri akan masuknya suku bangsa lain ke negaranya sehingga di dalam masyarakat dapat hidup berdampingan dengan kelebihan dan kekurangan masing-masing suku. Sebagai contoh banyaknya orang Tionghoa yang masuk ke Indonesia sebagai pedagang. Para pedagang mulai berada di Indonesia sebelum adanya hubungan perdagangan Indonesia dengan Tiongkok (Musianto, 2003). Menurut penelitian yang dilakukan oleh “*Entrepreneurship Working Group* dari APEC pada tahun 2004 menunjukkan bahwa wirausaha yang berhasil menjadi pengusaha besar hanya sedikit dan mayoritas dari wirausaha yang berhasil berasal atau keturunan etnis Tionghoa hal ini tidak hanya terjadi di

Indonesia namun juga di beberapa negara Asia Tenggara lainnya” (Sakur, 2006, p. 22)”. Menurut Debbie Liao dan Philip Sohmen (2001) dikutip dalam Sakur, 2006, p. 22) “wirausahawan keturunan Tionghoa memiliki karakteristik seperti pantang menyerah, berani mengambil risiko, kecepatan dan fleksibilitas, dan kemampuan keluarga untuk mendidik anak-anaknya menjadi seorang wirausaha”. Walaupun keturunan Tionghoa sudah banyak yang menjadi wirausahawan namun, hal ini juga tidak menutup kemungkinan bagi golongan lain untuk memiliki peluang kewirausahaan dan kesempatan untuk terjun dalam bidang kewirausahaan (<http://www.its.ac.id/berita.php?nomer=591>). Selain suku Tionghoa suku Minangkabau juga terkenal dengan jiwa wirausahawan yang sukses dalam berwirausaha bidang kuliner di daerah yang menjadi perantauannya (<http://www.ciputra.org/node/1062>).

b. Ciri-ciri kepribadian

1. Need for Achievement (kebutuhan akan prestasi)

Need for Achievement merupakan keinginan seseorang untuk lebih unggul dan berhasil dalam situasi yang kompetitif hal ini merupakan kunci sukses seorang wirausahawan (Ramayah dan Harun, 2005). Kebutuhan prestasi dalam diri seseorang dilihat dari “adanya tujuan yang diinginkan, perencanaan, pencarian dan mengumpulkan informasi, kemauan untuk belajar, kemampuannya dalam menghasilkan sesuatu yang baru” (Fadilla dan Megasari, 2009, p. 2). Seseorang yang memiliki *need for achievement* memiliki 3 ciri menurut McLelland (1976) (dikutip dalam Indarti dan Rostiani, 2008, p. 5): 1. Menyukai tanggung jawab dalam mengambil keputusan, 2. Berani mengambil resiko sesuai dengan kemampuan,

3. Memiliki kemauan untuk selalu belajar dari keputusan yang pernah diambilnya. Seorang wirausahawan membutuhkan motivasi atau dorongan dalam dirinya untuk mencapai apa yang menjadi tujuannya agar terus memiliki semangat dan fokus pemikiran. *Need for Achievement* yang dimiliki seseorang dapat mendorongnya untuk meraih prestasi yang paling tinggi (Winardi, 2003). Berdasarkan hasil penelitian dari Scapinello dalam (Indarti dan Rostiani, 2008, p. 5) “menunjukkan bahwa seseorang yang memiliki kebutuhan prestasi yang tinggi kurang dapat menerima kegagalan dibandingkan orang yang memiliki kebutuhan prestasi yang rendah”.

2. *Locus of Control*

Karakteristik wirausaha dapat dilihat dari *locus of control* atau pengendalian diri atas dimensi internal dan eksternal. *Locus of control* adalah “sejauh mana individu merasakan keberhasilan atau kegagalan yang di dapatkannya bergantung pada inisiatif dirinya sendiri (Green et al., (1996)) (dikutip dalam Ramayah dan Harun, 2005, p. 11), inisiatif dan keterampilan kewirausahaan merupakan jalan untuk mendapatkan keberhasilan berwirausaha” (Ramayah dan Harun, 2005, p. 11). *Locus of control* menyebabkan “wirausahawan ingin mengendalikan lingkungan, memiliki kemampuan dan kepercayaan yang lebih dalam memanfaatkan peluang, sumber daya, dan menyusun strategi (Fadilla dan Megasari, 2009, p. 3)”. Menurut Kim dalam Meng dan Liang, (1996) (dikutip dalam Riyanti, 2003) seorang wirausahawan memiliki kepercayaan bahwa apapun yang terjadi pada dirinya yang mengendalikan adalah kekuatan dirinya sendiri. *Locus of control* dibedakan menjadi 2 yaitu internal dan eksternal. Seorang wirausahawan yang memiliki internal locus of control ikut

berperan dalam keberhasilan atau kegagalan berdasarkan kerja keras atau kesalahan (Ramayah dan Harun, 2005). *Internal locus of control* berhubungan dengan kewirausahaan dan membuat seseorang percaya yang terjadi pada dirinya merupakan pengaruh dari tindakannya sendiri. *Locus of control* eksternal dimiliki seseorang yang ikut berperan dalam kesuksesan yang ada di lingkungan sekelilingnya.

3. *Self efficacy*

Self efficacy merupakan “kepercayaan diri seseorang pada kekuatan yang ada dalam dirinya untuk melakukan suatu tugas (Fadilla dan Megasari, 2009, p. 4). Menurut Bandura (dikutip dalam Ramayah dan Harun, 2003, p. 11) *self efficacy* merupakan “kepercayaan diri seseorang atas kemampuan dirinya dalam melakukan perilaku tertentu”. Secara umum *self efficacy* adalah kepercayaan diri tentang kemampuan diri sendiri dalam menghadapi permasalahan dan tantangan. Wirausahawan dengan *self efficacy* yang tinggi biasanya lebih memiliki kepercayaan diri dalam melakukan pekerjaan yang berhubungan dengan kemampuan dirinya dan sumber daya pribadi lainnya (Ramayah dan Harun, 2005). Terdapat empat jalan untuk mendapatkan *self efficacy*, 1. Memiliki pengalaman kesuksesan yang berulang-ulang sehingga timbul keyakinan akan kemampuan yang dalam diri, 2. Belajar sambil mengamati peristiwa-peristiwa yang terjadi sehingga orang tersebut dapat memperkirakan keahlian dan perilaku yang dapat dijadikan sebagai contoh, 3. Persuasi sosial seperti diskusi persuasif yang memungkinkan untuk menyajikan informasi tentang kemampuan seseorang dalam menyelesaikan pekerjaan, 4. Penilaian status psikologis yang dimiliki, seseorang harus meningkatkan

kemampuan emosional dan fisik serta mengurangi stress (Bandura, (1977) (dikutip dalam Indarti dan Rostiani, 2008).

c. Elemen kontekstual

1. Ketersediaan faktor pendukung (*instrumental readiness*)

Dalam mengembangkan usaha dibutuhkan modal, informasi yang berhubungan dengan usaha yang dijalankan, dan jaringan agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar (Ramayah dan Harun, 2005; Indarti dan Kristiansen, 2003, 2004). Dalam menjalankan usaha akses modal biasanya menjadi salah satu permasalahan yang banyak dihadapi oleh wirausahawan baru. Informasi juga merupakan pendukung agar seorang wirausaha dapat menemukan peluangnya walaupun keberuntungan tidak berpihak padanya (Shane dan Venkataraman, 2000). Jaringan sosial merupakan salah satu kunci untuk dapat bersaing dan berkembang dalam dunia kewirausahaan. Jaringan sosial menurut Aldrich dan Zimmer (1986 dikutip dalam Ramayah dan Harun, 2005, p. 12)” bagi pengusaha berfungsi untuk untuk mengurangi resiko dan biaya transaksi, serta untuk meningkatkan akses ke ide-ide bisnis, pengetahuan, dan modal”.

2. Norma subyektif (*subjective norm*)

Subjective norms berkaitan dengan “keyakinan seseorang tentang pikiran orang lain tentang bagaimana dia harus atau tidak boleh melakukan perilaku yang dimaksud (Ramayah dan Harun, 2005, p. 12)”. Di dalam *subjective norms* terdapat 2 aspek pokok yaitu keyakinan akan harapan dimana pandangan pihak lain dianggap penting bagi individu tersebut yang menyarakannya untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku itu, yang kedua adalah harapan norma referen dimana individu

bersedia untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan pikiran pihak lain yang dianggap penting dengan suatu tindakan perilaku (Wijaya, 2008).

Komponen dari norma subyektif dapat dinyatakan sebagai berikut (Sigit, 2006, p. 83):

$$SN = \sum nbj \cdot mcj$$

Dimana,

SN = *Subjective norms* individu yang berkaitan dengan perilaku tertentu

Nbj = Keyakinan normatif yang ada dalam diri individu bahwa kelompok atau orang lain yang dianggap penting berpikir sebaiknya melakukan atau tidak melakukan tindakan tersebut.

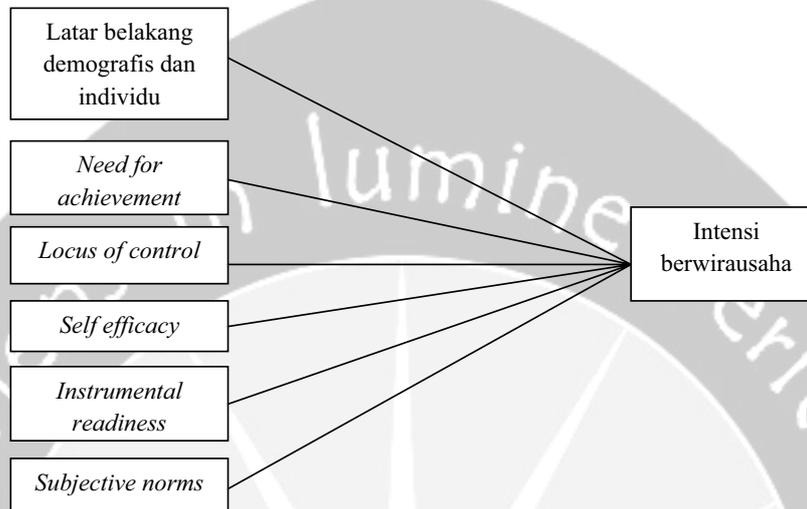
mcj = motivasi seseorang untuk mematuhi pikiran kelompok acuan yang dianggap penting.



2.5 Hipotesis Penelitian

Secara skematis, rerangka penelitian ini digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.2 Rerangka Penelitian



Sumber: Indarti & Kristiansen, (2003, p.84)

Latar belakang demografis dan individu seperti usia, gender, pendidikan dan keluarga merupakan faktor yang berperan dalam membentuk kepribadian seseorang. Penelitian yang dilakukan oleh Lee (1997) (dikutip dalam Indarti dan Kristiansen, 2003) menemukan bahwa pendidikan yang ditempuh di universitas memiliki hubungan dengan *need for achievement* wirausahawan wanita. Terdapat hubungan antara gender dengan intensi berwirausaha yang menunjukkan bahwa laki-laki memiliki intensi yang lebih kuat dibanding wanita dalam berwirausaha (Indarti dan Rostiani, 2008).

Hipotesis yang diajukan:

H1: Latar belakang demografis dan individu berhubungan dengan *need for achievement*, *locus of control*, *self efficacy*, *instrumental readiness*, *subjective norms* dan intensi berwirausaha.

Need for achievement membuat seseorang ingin lebih unggul dan berhasil dalam situasi yang kompetitif yang menjadi kunci sukses bagi wirausahawan. *Need for achievement* juga membuat seseorang percaya bahwa mereka dapat mengendalikan perilaku dan akan mendapatkan umpan balik dari perilaku yang telah dilakukan untuk mendekati tujuan yang diinginkan (Locke dan Latham, (1994) dikutip dalam Wu, Matthews, dan Dagher, 2007). *Need for achievement* dapat mendorong jiwa wirausaha yang di milikinya untuk meraih prestasi yang setinggi-tingginya dan uang merupakan tolok ukur dari prestasi yang dimiliki oleh seorang wirausahawan (Winardi, 2003).

Hipotesis yang diajukan:

H2: *Need for achievement* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha

Locus of control merupakan pengendalian diri yang dimiliki seseorang dalam mengendalikan dimensi internal dan eksternal. *Locus of control* merupakan kemampuan yang ada didalam diri seorang wirausaha untuk mengendalikan nasib mereka dan mampu mengendalikan diri mereka untuk melakukan keinginannya. Seorang wirausaha yakin bahwa dirinya dapat mengendalikan nasib berdasarkan ide

yang dihasilkan dari pemikirannya sendiri dan tidak terlalu yakin terhadap adanya faktor keberuntungan (Winardi, 2003).

Hipotesis yang diajukan:

H3: *Locus of control*, berpengaruh terhadap intensi berwirausaha

Self efficacy adalah kepercayaan yang ada dalam diri seseorang tentang dirinya sendiri dalam kemampuannya untuk menyelesaikan pekerjaan, kepercayaan yang ada dalam dirinya tersebut membuat ia yakin bahwa tujuan yang diinginkannya dapat dicapai. Secara khusus, individu dengan kepercayaan diri mempunyai pemikiran bahwa keberhasilan yang akan diraih dalam berwirausaha ditentukan oleh dirinya sendiri dengan kata lain keberhasilan tersebut tidak disebabkan oleh faktor eksternal (Ramayah & Harun, 2005). Menurut Betz dan Hackett (dikutip dalam Indarti dan Rostiani, 2008, p. 7) *self efficacy* seseorang pada kewirausahaan yang semakin tinggi pada awal karirnya membuat intensi kewirausahaan menjadi semakin tinggi.

Hipotesis yang diajukan:

H4: *Self efficacy* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha

Kesediaan faktor pendukung terdiri dari akses modal dalam mengembangkan usaha. Jaringan sosial dapat membantu dalam menghadapi risiko dalam menjalankan usaha yang berupa hubungan informal dan formal antara pelaku kewirausahaan dengan faktor pendukung yang ada (Indarti dan Rostiani, 2008). Dalam mengembangkan usaha dibutuhkan modal, informasi yang berhubungan dengan

usaha yang dijalankan, dan jaringan agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar (Ramayah dan Harun, 2005; Indarti dan Kristiansen, 2003, 2004).

Hipotesis yang diajukan:

H5: *Instrumental readiness* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha

Menurut Fishbein Ajzen norma subyektif berkaitan dengan “keyakinan seseorang mengenai pikiran orang-orang penting yang ada di sekitarnya tentang perilaku yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukannya” (Ramayah dan Harun, 2005, p. 12). Dalam norma subyektif seseorang memperhitungkan harapan normatif dari orang lain yang ada di lingkungan sekitarnya dalam berperilaku (Wijaya, 2008).

Hipotesis yang diajukan:

H6: *Subjective norms* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha

Penelitian Ramayah dan Harun (2005) menunjukkan bahwa pria memiliki nilai rata-rata yang lebih tinggi dibandingkan wanita kecuali pada variabel *locus of control*, nilai rata-rata antara mahasiswa jurusan *science* dan seni lebih tinggi pada mahasiswa *science* untuk seluruh variabel. Mahasiswa yang mengambil mata kuliah kewirausahaan memiliki nilai rata-rata yang lebih tinggi untuk seluruh variabel dibandingkan mahasiswa yang tidak mengambil mata kuliah kewirausahaan. Sedangkan untuk variabel suku bangsa nilai rata-rata responden dengan suku bangsa yang berbeda hampir sama. Variabel yang diteliti yaitu *need for achievement*, *locus of control*, *self efficacy*, *instrumental readiness* dan *subjective norms* memiliki hubungan yang positif terhadap intensi berwirausaha.

Indarti dan Kristiansen (2003) menunjukkan bahwa variabel latar belakang demografis dan individu yang terdiri dari umur, gender, pendidikan, dan pekerjaan tidak berpengaruh terhadap variabel penelitian yang terdiri dari *need for achievement*, *locus of control*, *self efficacy*, *instrumental readiness*, dan *intensi berwirausaha*. Untuk variabel *need for achievement* dan *locus of control* memberikan pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha namun nilai signifikansinya lebih besar dari 0.05 sehingga variabel tersebut tidak memberikan pengaruh pada intensi berwirausaha. Sedangkan untuk variabel *self efficacy* dan *instrumental readiness* berpengaruh positif dan nilai signifikansinya berada dibawah 0,05. Hal ini berarti bahwa *self efficacy* dan *instrumental readiness* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

Indarti dan Rostiani (2008) melakukan penelitian pada mahasiswa Indonesia, Jepang, dan Norwegia. Menghasilkan temuan bahwa *need for achievement* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha, *self efficacy* tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha, *instrumental readiness* tidak mempengaruhi intensi berwirausaha, latar belakang demografis dan individu terdiri dari variabel gender, umur, dan pendidikan tidak menunjukkan adanya pengaruh, sedangkan untuk pengalaman bekerja terbukti tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

Penelitian Wibawani dan Harpowo (2009) menghasilkan sebanyak 51,9% mahasiswa yang menjadi responden memiliki antusiasme terhadap mata kuliah kewirausahaan dan 50.9% mahasiswa yang mengambil mata kuliah kewirausahaan mulai berpikir unruk menjadi wirausaha. Dilihat dari latar belakang keluarga minat mahasiswa yang paling besar berasal dari keluarga pegawai (non bisnis). Hal ini

menunjukkan bahwa mahasiswa yang berasal dari keluarga non bisnis memiliki harapan yang lebih terhadap profesi wirausaha dibandingkan profesi pegawai yang selama ini ada dalam keluarganya. Sedangkan pendapat Krueger (1993, dikutip dalam Drennan, 2005, p. 232) “anak-anak yang keluarganya memiliki bisnis sendiri cenderung lebih berniat untuk memulai bisnis sendiri”.

Penelitian Venesaar, et al. (2010) yang dilakukan di *Tallinn University of Technology* menunjukkan bahwa responden memiliki intensi untuk memulai bidang kewirausahaan, namun sebagian besar dari mereka belum dapat melaksanakan keinginannya itu setelah mereka lulus hanya 17% responden yang memiliki rencana untuk memulai bisnisnya dalam waktu dekat. Alasan kuat yang mendasari intensi untuk berwirausaha adalah keinginan untuk mandiri dan mencari peluang untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik. Hal ini menunjukkan bahwa banyak mahasiswa yang belum siap untuk memulai karir menjadi wirausaha. Sebuah studi yang telah dilakukan (Kolbre et al., 2005, dikutip dalam Venesaar et al., 2010, p. 98) mengatakan “mahasiswa memiliki pengetahuan untuk memulai bisnis, tetapi tidak memiliki motivasi untuk memulainya. Hasil ini menunjukkan bahwa masih ada kebutuhan untuk mempelajari lebih mendalam sikap dan niat untuk memulai sebuah bisnis, ciri-ciri kepribadian mereka dan faktor-faktor kontekstual lingkungan bisnis, termasuk peran universitas dalam mendukung mahasiswa”.

Penelitian yang dilakukan Noel (1998, dikutip dalam Basu dan Virick, 2010, p. 80) menemukan bahwa “pendidikan kewirausahaan memiliki relasi yang kuat terhadap intensi berwirausaha, Dyer (1994) dan Wilson (2007) berpendapat bahwa pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan minat mahasiswa terhadap

kewirausahaan, dan Souitaris et al. (2007) menunjukkan bahwa program kewirausahaan dapat meningkatkan *subjective norms* dan intensi terhadap kewirausahaan sebagai salah satu pilihan karir”. Penelitian ini menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap karir kewirausahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Yohson (2003) tentang peranan universitas dalam memotivasi sarjana menjadi *young entrepreneurs* menunjukkan bahwa faktor yang memotivasi mahasiswa adalah adanya kesempatan untuk memulai bidang wirausaha tersebut. Penelitian ini mengambil sampel responden para alumnus yang telah berhasil menjadi wirausahawan selama 2 tahun terakhir.

Dalam penelitian Leroy, et al. (2009) yang dilakukan di 2 universitas besar di Belgia menunjukkan hasil bahwa tidak adanya pengaruh *subjective norms* dan gender pada intensi berwirausaha dan gender terhadap *subjective norms*. Cromie (1987) menemukan bahwa wanita kurang peduli dalam mencari uang dan memilih kewirausahaan sebagai akibat ketidakpuasan karier dan Georgellis dan Wall (2005) mengatakan bahwa wanita lebih responsif pada wirausaha untuk pekerjaan paruh waktu (Leroy, et al., 2009, p. 5).