

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Sikap terhadap kewirausahaan**

Sikap merupakan kecenderungan seseorang untuk menanggapi dengan penuh konsistensi kepada objek yang sudah diberikan menurut Fishbein & Ajzen (1975) dalam (Kurniawan & Dewi, 2021). Menurut Douglas & Shepherd (2002), suatu sikap yang positif pada risiko dan kemandirian membawa kepada pengaruh untuk niat kewirausahaan yang semakin kuat. Attitude toward entrepreneurship merupakan upaya seseorang yang memiliki mindset (pola pikir) atau memandang suatu tindakan dalam berwirausaha (Isma, 2022). Sikap juga berupa persepsi atau pandangan individu dalam berperilaku yang mampu menguntungkan atau bahkan tidak tergantung bagaimana hal itu dilaksanakan atau tidak dilaksanakan berdasarkan persepsi seseorang terhadap kegiatan dalam berwirausaha (Mahantshetti & Beedimani, 2015). Selain itu, sikap ditentukan dalam berbagai pengaruh seperti karakteristik pada individu, budaya, keterampilan, demografi, dukungan dari sosial serta finansial yang bisa diuji (Palmer et al., 2021).

Muhammad dkk. (2017) menemukan bahwa niat mahasiswa untuk berwirausaha dipengaruhi oleh minat mereka perspektif mengenai niat kewirausahaan. Sikap individu mempengaruhi niat untuk menjadi panutan mempengaruhi mereka. Menurut Dohse dan Walter (2012), yang mengambil pendekatan seseorang yang memiliki niat berwirausaha dipengaruhi oleh keyakinan positifnya dalam berwirausaha. Pada penelitian sebelumnya, ditemukan bahwa adanya hubungan yang kuat dan positif antara pola pikir seseorang dan niat berwirausaha (Franke & Lüthje, 2004; Krueger dkk., 2000). Malebana (2014)

menggarisbawahi pentingnya pribadi faktor dalam memprediksi kecenderungan kewirausahaan mahasiswa. Studinya terfokus pada Selatan mahasiswa Afrika, dan dia menemukan bahwa karakteristik ini memiliki kekuatan penjelasan yang paling signifikan dan dapat memiliki dampak besar pada keputusan mahasiswa.

Dapat disimpulkan berdasarkan dari pengertian pendapat para ahli dan penelitian diatas, attitude toward entrepreneurship merupakan seberapa jauh seorang individu memiliki pertimbangan dalam melakukan perilaku kewirausahaan yang bisa memberikan keuntungan atau tidak memberikan keuntungan bagi suatu individu terhadap sikap, objek, ataupun ide.

## **2.2 Pengertian Norma Subjektif**

Norma subjektif menurut Sufian et al. (2020) adalah persepsi perilaku individu, yang dipengaruhi oleh penilaian orang lain yang signifikan seperti orang tua, pasangan, teman, guru. Menurut Bagas et al. (2021) norma subjektif merupakan keyakinan individu untuk mematuhi arahan atau anjuran orang lain di sekitarnya untuk turut dalam aktivitas berwirausaha. Jogiyanto dalam Pratana & Margunani(2019)juga menjelaskan bahwa norma subjektif merupakan persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkannya. Sejalan dengan pendapat tersebut, Purbawijaya & Hidayah(2021)juga menjelaskan norma subjektif adalah persepsi individu tentang apakah orang lain akan mendukung atau tidak terwujudnya tindakan tersebut. Sebagai wirausaha,harus memiliki norma subjektif agar yakin dan lebih percaya

diri ketika memulai membuka usaha. Norma subjektif juga memiliki peran penting dalam meningkatkan niat berwirausaha karena norma subjektif merupakan bentuk dukungan dari orang-orang yang mempengaruhi atau di sekitar seseorang seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya, dalam hal ini adalah dukungan untuk berwirausaha.

*Social Norm* atau *Subjective Norm* merupakan suatu tekanan atau persepsi orang-orang atau lingkungan yang dianggap sangat penting oleh individu untuk melakukan perilaku khusus. Tekanan tersebut dimaksud yang dapat diberikan oleh orang terdekat seperti keluarga, teman, dan lainnya lalu diyakini dalam pengambilan suatu keputusan (Wiwoho & Riptiono, 2022). *Subjective Norm* juga bisa dikatakan sebagai sejauh mana seorang individu dapat termotivasi atau menjadikan acuan untuk mengikuti arahan atau persepsi orang terdekat agar dapat keputusan yang diambil Ajzen (2005) dalam (Sartika, 2020). Menurut Eagly & Chaiken (1993) ataupun Fishbein & Ajzen (2011) dalam (Hafiz, Nasution, & Suyar, 2022) terdapat dua hal yang berkaitan dengan *social norm*, yaitu:

- a. *Normative belief* adalah suatu kepercayaan atau keyakinan yang berkaitan dengan tanggapan seorang tokoh atau orang lain yang dianggap penting sehingga dapat mempengaruhi individu tersebut, yang menjadi pendorong untuk melakukan atau tidak pada perilaku tertentu.
- b. *Motivation to comply* merupakan seberapa jauh individu termotivasi untuk dapat menjalankan pendapat dari tokoh yang menjadi acuan. *Subjective norm* merupakan sesuatu hal yang sangat penting untuk meningkatkan minat berwirausaha, yang membuktikan jika semakin banyak pihak-pihak lain di

sekitar lingkungan akan membantu mendorong individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan tersebut, maka akan menimbulkan keinginan untuk menjadi wirausaha semakin meningkat dan kemudian termotivasi memulai usaha menurut hasil penelitian dari Usman & Yennita (2019) dalam (Loria & Rodhiah, 2020).

Dapat disimpulkan berdasarkan dari pengertian pendapat para ahli dan penelitian diatas, *social norm* atau *subjective norm* merupakan seseorang yang mempertimbangkan suatu dorongan dari lingkungan sekitar dalam berperilaku atau tidak dalam kegiatan kewirausahaan.

### **2.3 Pengertian Kontrol Perilaku Yang dirasakan**

*Perceived behavioral control* (kontrol perilaku yang dirasakan) merupakan kontrol dari perilaku individu terkait persepsi yang mudah dan sulit terhadap menunjukkan suatu perbuatan yang merupakan refleksi berdasarkan pengalaman dari masa lalu sehingga membentuk antisipasi dari hambatan. Kontrol perilaku juga berupa pendidikan, kemudahan, keterampilan serta kemampuan menurut Hendriawan & Ghina (2016) dalam (Sundari & Dewi, 2021). *Perceived Behavioral Control* adalah suatu keadaan individu terkait kemampuan dan motivasi seseorang dapat terlibat dengan sebuah perilaku tergolong dalam mengelola hambatan dan tantangan perilaku berupa biaya, waktu serta ketersediaan menurut Mafabi et al., (2017) dalam (Hansel & Puspitowati, 2020). *Perceived Behavioral Control* juga bisa diartikan perasaan seseorang yang menganggap dirinya mampu melakukan sesuatu kegiatan perilaku yang didasarkan dari pengetahuan dalam penilaian dan

pengalaman seseorang menurut Byabashaija & Katono (2011) dalam (Anggraini & Patricia, 2018). Kontrol perilaku yang dirasakan terbentuk dikarenakan beberapa faktor yaitu berupa pengalaman yang sulit dilupakan dimasa lalu oleh seseorang sehingga memperketat kebebasannya dalam berperilaku, menerima informasi dari orang sekitar yang dapat mempengaruhi individu untuk mengolah informasi yang membuat individu terdorong untuk mengontrol perilakunya agar tidak terjadi kesalahan (Hutabarat, 2020).

Kontrol perilaku yang dirasakan didefinisikan sebagai pola pikir seseorang mengenai kemampuan atau tingkat kesulitan yang diperoleh ketika melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 1991). Dalam hal studi kewirausahaan, Dinc dan Budic (2016), mendefinisikan kontrol perilaku yang dirasakan sebagai pola pikir seseorang terhadap kemampuan untuk tidak bekerja di perusahaan. Selanjutnya, Regina dan Sentosa (2016) merujuk kontrol perilaku yang dirasakan sebagai persepsi mudah atau sulit untuk memulai mengembangkan bisnis baru. Kabir dkk. (2017) menambahkan kontrol perilaku yang dirasakan merupakan sesuatu hal yang penting untuk melakukan niat berwirausaha, karena kekuatan individu merupakan kemampuan untuk menjalankan peran, tugas, dan aktivitas wirausaha.

Kontrol perilaku yang dirasakan, menurut Ajzen (1988), mencirikan manajemen perilaku dengan memulihkan kesederhanaan atau kesulitan perilaku yang dirasakan. Tujuannya adalah untuk menyampaikan pengalaman dan memperkirakan potensi masalah. Unsur-unsur tersebut dimaksudkan untuk memberikan rasa pengetahuan dan kesadaran akan hambatan, dan hambatan tersebut menunjukkan persepsi bahwa sulit atau tidak mungkin untuk

menyelesaikan suatu tindakan. Menurut Cruz dkk. (2015), pengendalian perilaku ditentukan oleh kelayakan diri, atau apakah orang setuju bahwa perilaku tertentu mudah atau menantang untuk dilakukan. Akibatnya, kewirausahaan kendali yang dirasakan dapat didefinisikan sebagai evaluasi individu terhadap kapasitas dan kemampuan wirausaha sumber daya dan kemungkinan keberhasilan. Meskipun sumber daya perusahaan dan organisasi kapabilitas bersifat objektif dan penting untuk keberhasilan proses bisnis, tidak ada yang mutlak sejumlah sumber daya atau keterampilan kewirausahaan yang dapat memiliki pengaruh yang berarti. Menurut penelitian, secara abstrak, tinjauan literatur, sikap pribadi, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan semuanya berperan dalam membentuk niat siswa untuk memulai bisnis baru. Hasilnya, teori Ajzen telah terbukti menjadi peramal yang paling akurat kecenderungan kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

#### **2.4 Pengertian Niat Kewirausahaan**

*Entrepreneurial Intention* (niat berwirausaha) merupakan kemauan yang dimiliki oleh seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau perilaku kewirausahaan (Saputra, 2019). Menurut Nikmah & Nugraha (2020), individu yang mempunyai niat berwirausaha dapat memiliki motivasi kepada dirinya sendiri untuk mencapai cita-citanya dikemudian hari karena memiliki keinginan yang sangat kuat (Zaskia & Mulyadi, 2023). Menurut Fishbein & Ajzen (1975) *entrepreneurial intention* merupakan intensi pada situasi terhadap sesuatu hubungan antara seseorang melalui beberapa tindakan yang akan dilakukan oleh individu (Hartono & Puspitowati, 2019). Minat berwirausaha juga bisa diartikan

sebagai kecenderungan individu yang berkeinginan dalam membantu sebuah usaha yang didalamnya terorganisir atau mengelolah sumber daya yang akan dikembangkan dalam usaha miliknya dan berani untuk mengambil keputusan yang berisiko (Ardiansyah et al., 2021)

Ajzen (1991) dan Kabir dkk. (2017) menjelaskan niat merupakan prediktor yang bagus terhadap kemauan dari seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Berdasarkan Yusuf (2017) dan Noor, Hong, Zakaria, Nik Mud, dan Yunoh (2019), niat berwirausaha diartikan sebagai pola pikir individu untuk mencapai sasaran bisnis tertentu berdasarkan pengalaman masa kemudian, tindakan, dan perhatian. Nathani serta Dwivedi (2019) dan Ismail, Ibrahim, Yaacob, Ibrahim, Zakaria, Razak, Yusoff, Guan, serta Kamaruddin (2018) memberikan penjelasan lebih lanjut niat kewirausahaan menjadi orientasi mental untuk individu mencakup harapan, harapan, serta harapan yg mempengaruhi pilihan untuk berwirausaha. banyak peneliti masa kemudian yang mengidentifikasi niat menjadi ukuran kesediaan seseorang untuk melakukan hal tersebut melakukan suatu perilaku pada berbagai bidang (Mohamad, Lim, Yusof, & Segera, 2015). tetapi, niat tersebut mendapat penjelasan yang beragam dari para peneliti terdahulu di bidang kewirausahaan penelitian seperti Usman dan Yennita (2019), Kabir dkk. (2017), Tsordia, serta Papadimitriou (2015) menambahkan bahwa seseorang berniat untuk menjadi wirausaha karena faktor perilaku, kontrol perilaku yang dirasakan, pengaruh sosial, serta pendidikan kewirausahaan. oleh karena itu, niat berwirausaha pada penelitian ini didefinisikan menjadi keyakinan yang diakui sendiri berasal individu itu menciptakan bisnis baru pada masa depan (Botha, Carruthers, & Venter, 2019).

Niat berwirausaha dijelaskan oleh Ridha et. Al. (2017), sebagai kompetensi individu yang berhubungan dengan tujuan individu untuk melakukan tindakan tertentu. Patricia dan Silangen (2016), sebaliknya, meyakini bahwa niat berwirausaha merupakan cara pandang individu untuk memulai bisnis atau menambah nilai pada bisnis yang sudah ada. Lebih lanjut, Otache dkk. (2019) menyatakan bahwa niat berwirausaha adalah keadaan mental dimana seseorang memutuskan untuk memulai dan mengelola bisnis baru. Akibatnya, kemampuan individu untuk memperoleh kompetensi agar dapat tercapai menciptakan suatu produk atau jasa dapat digolongkan sebagai niat berwirausaha.

## **2.5 Penelitian Terdahulu**

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Liban Daud Alin, Esra Dil (2022) yang berjudul “Determinants of Somali Students Entrepreneurial Intentions: The Case Study of University Students in Mogadishu”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan menggunakan metode *non-probability sampling*. Dengan menunjukkan hasil hipotesis yang diuji bahwa sikap dan kontrol perilaku yang dirasakan menunjukkan hasil penting atau positif dalam niat berwirausaha, sedangkan norma subjektif tidak mempengaruhi niat kewirausahaan.

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Benachenhou Sidi Mohsmmed, Arzi Fethi, Omar Belkhir Djaoued (2017) yang berjudul “ The Influence of Attitude, Subjective Norms and Perceived Behavior Control on Entrepreneurial Intentions: Case of Algerian Students “. Penelitian ini menggunakan analisis empiris dilakukan pada sampel 175 mahasiswa dari universitas Tlemeen ?9 di Aljazair bagian barat)

dengan pemodelan pengujian persamaan struktural, yang menunjukkan bahwa *Attitude toward behaviour*, *Subject norm* berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha sedangkan *Perceived control behaviour* tidak berpengaruh signifikan terhadap dengan niat berwirausaha mahasiswa.

Penelitian oleh Pak J Commer Soc Sci. (2021) yang berjudul “ Role of Entrepreneurial Passion between Entrepreneurial Attitude, Subjective Norms, Perceived Behavioral Control, and Entrepreneurial Intention: Measuring the Entrepreneurial Behavior of Pakistani Students “ penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan bantuan perangkat lunak Smart PLS yang menggunakan teknik berbasis komponen untuk estimasi model yang juga cocok untuk mengukur model struktural yang kompleks menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara *Attitude towards Entrepreneurship*, *Subject norm*, and *Perceived control behaviour* dengan *Entrepreneurial Intention*.

Penelitian oleh M. Kholid Mawardi dan Aufa Izzuddin Baihaqi (2019) yang berjudul “ Impact of Attitudes Towards Entrepreneurship, Subjective Norms and Perceived Behavioral Control in Creating Entrepreneurial Intention “ penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis data yang digunakan adalah menggunakan uji analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hanya norma subyektif yang tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap niat berwirausaha mahasiswa, sedangkan *Attitudes Towards Entrepreneurship* dan *Perceived Behavioral Control* berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.

## **2.6 Hipotesis**

Sikap terhadap kewirausahaan (ATE) adalah sejauh mana seseorang individu mengevaluasi aktivitas atau tindakan kewirausahaan bermanfaat atau tidak. Sikap positif terhadap kewirausahaan menunjukkan bahwa mahasiswa menyukai suatu karir dalam kegiatan kewirausahaan dibandingkan pekerjaan organisasi (Galloway & Brown, 2002; Kolvereid, 1996; Miranda dkk., 2017; Nguyen, 2017; Yang, 2013). Jwara dan Hoque (2018) menemukan dalam penelitiannya bahwa menghasilkan lulusan dengan pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang terbatas kewirausahaan hanya membuang-buang waktu dan uang. Pengetahuan atas keuntungan berwirausaha akan meningkatkan sikap terhadap kewirausahaan (Ayalew & Zeleke, 2018; Primandaru, 2017) dan preferensi, sebagai bagian dari sikap, akan meningkatkan intensi berwirausaha, dikarenakan berwirausaha dilihat sebagai karir yang lebih menguntungkan daripada menjadi karyawan.

Penelitian yang dilakukan oleh Maydiantoro dkk. (2021) menyatakan bahwa sikap kewirausahaan memberikan pengaruh yang positif secara signifikan terhadap niat kewirausahaan. Beberapa penelitian lainnya, seperti penelitian yang dilakukan oleh Arpizal dan Dwijayanti (2021); Handayani dkk. (2021); Mirawati dkk. (2016) menyatakan bahwa sikap kewirausahaan/berwirausaha memiliki pengaruh yang positif secara signifikan terhadap niat atau intensi kewirausahaan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan Etrata dan Raborar (2022) sikap kewirausahaan dan niat berwirausaha memiliki korelasi yang signifikan. Sikap kewirausahaan secara substansial mempengaruhi niat berwirausaha (Alin & Dil, 2022)

Berdasarkan landasan tersebut menghasilkan hipotesis sebagai berikut:

**H1: Sikap berwirausaha berpengaruh positif terhadap niat kewirausahaan mahasiswa**

Penelitian yang dilakukan oleh Rahayu dkk. (2018) norma subjektif memiliki pengaruh yang positif terhadap niat berwirausaha. Beberapa penelitian lainnya, seperti penelitian yang dilakukan oleh Hidayat dan Bagasworo (2020); Mirawati dkk. (2016); Santi dkk. (2017); Mihartinah dan Corynata (2018) norma subjektif memiliki pengaruh yang positif secara signifikan terhadap niat atau intensi berwirausaha. Norma subjektif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat berwirausaha (Maydiantoro dkk., 2021). Norma subjektif berkaitan dengan keyakinan individu untuk mematuhi aturan atau anjuran orang sekitarnya untuk turut dalam aktivitas berwirausaha yang dapat diukur dengan skala subjektif (Bagas, Putra, & Melati, 2021). Tekanan dari orang sekitar akan berpengaruh juga khususnya dari keluarga, teman, dan masyarakat sangat mempengaruhi seseorang untuk memutuskan menjadi pengusaha atau tidak atau menjadi wirausaha. Norma subjektif dapat didefinisikan merupakan persepsi seseorang mengenai pendapat orang yang mereka anggap penting dan bagaimana pendapat mereka mempengaruhi perilaku dan kepercayaan seseorang (Wedayanti & Giantari, 2016). Dari segi norma subyektif, pengaruh sosial menjadi determinan utama untuk mempengaruhi niat individu untuk menuju perilaku sebagai wirausaha (Ajzen, 1991; Kabir et al., 2017). Dengan persepsi lain, bahwa individu akan mengevaluasi dan melakukan perilaku berdasarkan persepsi nilai atau tanggapan dari pihak ketiga

terhadap perilaku yang akan dilakukan (Ibrahim & Afifi, 2018). Da Cruz, Suprapti, dan Yasa (2015) menjelaskan tingkat individu percaya tidak mengikuti persepsi dari nasehat masyarakat atau nasehat tersebut yang akan menjadi faktor penentu untuk berpartisipasi kegiatan kewirausahaan.

Dalam penelitian Cavazos-Arroyo, Puente-Diaz, dan Agarwal (2017) dan Usman (2016) menemukan adanya hubungan positif dan signifikan antara norma subjektif dan niat berwirausaha. Kedua peneliti lebih lanjut menjelaskan niat tersebut dari individu menjadi wirausaha meningkat bila banyak yang positif motivasi dari pihak ketiga atau pihak lain. Jadi dukungan dari pihak ketiga seperti teman, anggota keluarga, dan anggota kelompok sosial menjadi rangsangan menuju niat kewirausahaan bagi seorang individu untuk memiliki niat berwirausaha. Penelitian sebelumnya yang dapat mendukung munculnya hipotesis ini yaitu menurut Kaijun et al. (2015) menunjukkan bahwa ada hubungan yang positif dan signifikan antara norma subyektif dengan niat berwirausaha bagi mahasiswa di Cina dan di Indonesia. Berdasarkan landasan tersebut menghasilkan hipotesis sebagai berikut:

**H2: Norma subyektif berpengaruh positif terhadap niat berwirausaha mahasiswa**

Huda et al. (2012) menyatakan bahwa kontrol perilaku memiliki sebuah pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel niat. Kontrol perilaku yang dirasakan, secara signifikan memprediksi niat dalam berperilaku (Cheng et al.,

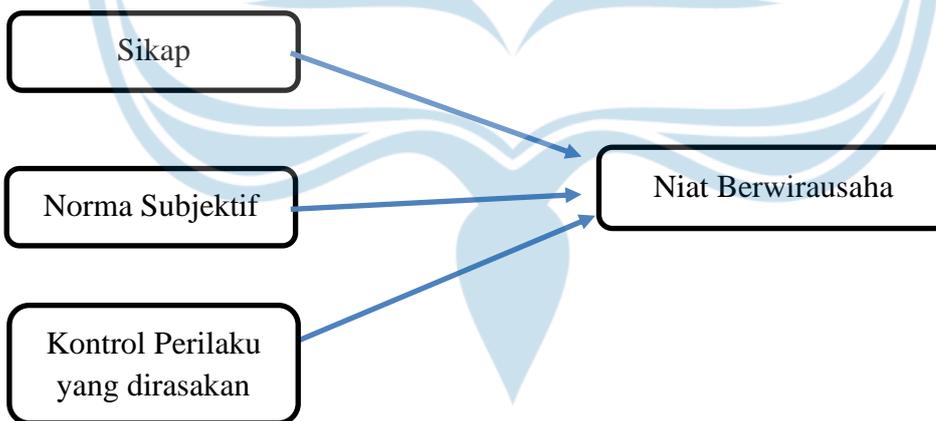
2011). Perceived behavioral control (PBC) didefinisikan sebagai persepsi seseorang untuk memulai suatu perilaku berdasarkan tingkat kesulitannya (Astuti dan Martdianty,2012). Perceived behavioral control (PBC) juga dapat diartikan sebagai perasaan bisa atau mampu seseorang dalam melakukan suatu perilaku, dimana didasari pada pengetahuan seseorang melalui pengalaman dan penilaiannya (Byabashaija & Kartono,2011).

Kontrol perilaku yang dirasakan mengacu pada keyakinan seseorang terhadap berbagai faktor yang terkait dengan permasalahan dan potensinya yang memudahkan mereka atau tidak untuk melakukan aktivitas tertentu (Yean et al., 2015; Engle et al., 2010). Sederhananya dapat dikatakan bahwa kemampuan yang dirasakan seseorang dapat berpartisipasi dalam kegiatan kewirausahaan. Kabir dkk. (2017) menjelaskan dalam teori penelitiannya bahwa kontrol perilaku yang dirasakan merupakan pemicu penting untuk seseorang memiliki niat berwirausaha karena di bagian ini menjelaskan kekuatan individu kemampuan untuk menjalankan peran, tugas, dan aktivitas wirausaha. Penelitian sebelumnya juga yang dilakukan oleh Dinc & Budic,(2016) ; dan Gitaka (2018) menjelaskan dalam teorinya yang menunjukkan hubungan positif dan signifikan antara kontrol perilaku yang dirasakan dengan niat berwirausaha. Selain itu, Gitonga (2017) menambahkan persepsi kontrol perilaku menjadi determinan terkuat niat berwirausaha. Selanjutnya studi dari Tsai, Chang, dan Peng (2014) menambahkan persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap niat berwirausaha di kalangan mahasiswa. Berdasarkan landasan tersebut menghasilkan hipotesis sebagai berikut:

**H3 : Kontrol perilaku yang dirasakan berpengaruh positif terhadap niat kewirausahaan mahasiswa**

### **2.7 Kerangka Penelitian**

Berdasarkan hipotesis yang telah dirumuskan di atas, maka dapat digambarkan kerangka model penelitian yang akan mempermudah peneliti menentukan metode yang digunakan pada penelitian ini. Menurut Notoatmodjo (2018), kerangka konseptual adalah kerangka hubungan antar konsep yang diukur atau diamati dalam penelitian. Kerangka konseptual harus dapat menunjukkan hubungan antar variabel yang diteliti.



**Gambar 2.1 Kerangka penelitian**