

## **BAB II**

### **TINJAUAN TEORETIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Perilaku Berwirausaha**

###### **1. Pengertian Perilaku Berwirausaha**

Wirausaha umumnya selalu didefinisikan sebagai seseorang yang memiliki keberanian untuk mengenali peluang dan mampu mengambil risiko untuk menciptakan suatu pembaharuan. Sebagai individu yang terjun ke dalam dunia wirausaha, seorang wirausahawan dituntut untuk memiliki perilaku berwirausaha guna untuk memimpin usahanya. Perilaku ini secara umum berupa kemandirian, kreativitas, inovatif, mandiri, dan perilaku-perilaku mendukung yang lainnya.

Lain halnya dengan pengertian perilaku yang dikemukakan oleh *American Psychological Association* (2009: 50) menyatakan bahwa *behavior* atau perilaku adalah:

*(a) An organism's activities in response to external or internal stimuli, including objectively observable activities, introspectively observable activities, and unconscious processes. (b) More restrictively, any action or function that can be objectively observed or measured in response to controlled stimuli. Historically, objective behavior was contrasted by behaviorists with mental activities, which were considered subjective and thus unsuitable for scientific study.*

Adapun menurut Oktaviana (2015: 10), perilaku adalah “segenap manifestasi hayati individu dalam berinteraksi dengan lingkungan, mulai dari perilaku yang paling nampak sampai yang tidak nampak, dari yang dirasakan sampai yang paling tidak dirasakan”. Perilaku berwirausaha yaitu tindakan individu yang nampak atau pernyataan lisan mengenai perilaku (terobservasi).

Dalam berwirausaha, perilaku yang dirasakan merupakan persepsi seseorang untuk melakukan tindakan kewirausahaan. Perilaku tersebut berpengaruh positif terhadap kepercayaan seseorang untuk memulai usaha. Pendapat dari beberapa ahli yang dapat memberikan wawasan tentang perilaku orang yang tidak berwirausaha, menurut Peter Drucker dalam Drucker (2014:18) berpendapat bahwa “individu yang tidak berwirausaha cenderung mengutamakan stabilitas dan

keamanan dalam hidup mereka. Mereka mungkin merasa lebih nyaman dengan bekerja dalam struktur organisasi yang telah mapan, daripada mengambil risiko dan tanggung jawab yang terkait dengan memulai usaha sendiri”.

Menurut Fishbein dan Ajzen dalam Cahyono (2014:25) mengatakan bahwa teori perilaku terencana membantu bagaimana kita dapat mengubah serta meramalkan perilaku seseorang. Teori ini merupakan faktor utama menentukan minat individu, dalam melakukan suatu perilaku spesifik. Minat ditentukan oleh 3 faktor yaitu; tingkat dimana seorang individu merasa baik atau kurang baik (sikap); pengaruh sosial yang mempengaruhi individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku (norma subjektif); dan perasaan mudah atau sulit dalam melakukan suatu perilaku (kontrol perilaku). Teori perilaku terencana juga bisa digunakan untuk mengukur minat seseorang untuk berwirausaha. Ketiga faktor tersebut jika digunakan dalam kajian kewirausahaan. Hal ini didasarkan dari beberapa penelitian yang menyatakan jika teori perilaku terencana mampu menjawab perilaku manusia dalam menentukan pilihan.

Pendapat yang disebutkan di atas mencerminkan pemikiran dan pandangan beberapa ahli pada tahun-tahun yang tercantum. Namun, penting untuk dicatat bahwa pandangan ini tidak mewakili pendapat dari semua ahli atau tidak merepresentasikan seluruh spektrum pendapat yang ada. Perilaku individu yang tidak berwirausaha dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor dan dapat bervariasi secara signifikan dalam populasi yang berbeda.

Berdasarkan pendapat tersebut, bahwa perilaku bisa diartikan sebagai tanggapan, rangsangan atau reaksi terhadap suatu hal, atau dapat juga disebut aktivitas mental, yang merupakan hasil dari pada segala macam pengalaman serta interaksi manusia dengan lingkungannya yang terwujud dalam bentuk pengetahuan, sikap, dan tindakan, atau bisa juga disebut respon atau reaksi seorang individu terhadap stimulus yang berasal dari luar maupun dari dalam dirinya.

Wirausaha secara umum merupakan seorang yang melakukan suatu kegiatan usaha dengan sumberdaya yang ada serta melakukan inovasi. Sementara itu, pengertian wirausaha menurut Zimmerer dalam Dewi (2020:6) adalah “suatu

proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha”. Adapun menurut Richard Cantilom dalam Dewi (2020: 6) wirausaha adalah “seorang yang mampu memindahkan atau mengonversikan sumber-sumber daya ekonomis dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat produktivitas yang lebih tinggi”.

Jelas, dari berbagai pengertian yang telah dikemukakan dapat disimpulkan bahwa pengertian dari perilaku berwirausaha adalah perilaku individu yang akan berwirausaha dapat bervariasi tergantung pada pribadi seseorang dan konteksnya. Seseorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kepandaian mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, untuk memn ciptakan sebuah peluang usaha dari tingkat rendah ke tingkat yang lebih tinggi dengan dibekali kreativitas dan inovasi. Namun, secara umum, individu yang tidak berwirausaha mungkin cenderung memiliki perilaku yang lebih konservatif, kurang inovatif, dan enggan mengambil risiko dalam hal memulai usaha atau proyek baru.

## **2. Indikator Perilaku Berwirausaha**

Setiap individu yang tengah berwirausaha tentu menginginkan keberhasilan dalam usahanya. Usaha yang sukses, mendapat profit yang besar, dan beroperasi dalam jangka waktu yang panjang merupakan tujuan utama yang ingin diraih oleh setiap orang yang sedang melakukan wirausaha. Namun, untuk mendapatkan keberhasilan dalam usaha tersebut tidak dapat diraih dengan mudah. Banyak faktor-faktor yang dapat menjadi pengaruh akan berhasilnya suatu usaha, salah satunya ialah perilaku dari wirausawan itu sendiri atau dapat disebut dengan perilaku berwirausaha.

Dalam mengetahui perilaku berwirausaha, diperlukan indikator yang dapat mengukur dan menganalisis perilaku berwirausaha itu sendiri. Perilaku berwirausaha menurut Andika & Iskandarsiyah dalam Islami (2015: 8), merupakan “tindakan yang tampak atau pernyataan lisan mengenai perilaku berwirausaha yang dapat diukur dengan skala perilaku berwirausaha, dengan indikator :

- 1) Kepercayaan diri akan mengelola suatu usaha  
Yakin bahwa mampu mengelola usaha hingga sukses, percaya diri akan menjadikan berwirausaha menjadi jalan karir, yakin akan sukses dalam berwirausaha, rajin dan konsisten.
- 2) Kepemimpinan sumber daya manusia  
Memiliki jiwa kepemimpinan yang tinggi, berani memerintah orang lain, mampu mengambil keputusan dengan cepat, mampu mengambil keputusan yang tepat, memiliki kemampuan pemecahan masalah yang baik, cepat dalam mencari solusi masalah.
- 3) Kematangan mental dalam usaha  
Tidak rendah diri meskipun banyak persaingan dalam usaha, mampu menghadapi persaingan bisnis dengan menerapkan strategi tertentu, tidak mudah berputus asa, memiliki sifat yang terbuka pada pengalaman.
- 4) Merasa mampu memulai usaha  
Memiliki kesiapan modal untuk usaha, memiliki kesiapan ilmu untuk berwirausaha, tidak mengutamakan gengsi meskipun harus merintis usaha dari nol, Saya memiliki kemampuan mengatur keuangan dengan baik, memiliki kemampuan dalam akuntansi keuangan.

Seorang wirausahawan tentunya harus memiliki dasar-dasar untuk dapat melakukan kegiatan wirausaha, mereka dituntut untuk siap menerima risiko yang ada, dan memutuskan jalan yang terbaik untuk wirausahanya. Maka dari itu seorang wirausahawan harus bisa memiliki sifat inovatif, kreatif, untuk dapat mengembangkan wirausahanya.

### **2.1.2 Kepribadian**

#### **1. Pengertian Kepribadian**

Mensukseskan cita-cita dalam berwirausaha tidak cukup dengan pemahaman tentang berwirausaha, namun harus didukung dengan kepribadian yang rajin, ulet dan tekun. Setiap orang mempunyai kecenderungan berperilaku yang baku atau berpola dan konsisten, sehingga menjadi ciri khas pribadinya. Orang yang pada dasarnya pemalu cenderung menghindarkan diri dari kontak

mata dengan lawan bicaranya. Sikap, ekspresi, perasaan dan temperamen akan terwujud dalam tindakan seseorang jika dihadapkan pada situasi tertentu.

Menurut Maddy dan Burt dalam Hasanah Muhimmatul (2015:111) “kepribadian berarti sebagai karakter seseorang yang membedakannya dengan orang lain dalam jangka waktu yang panjang akibat adanya tekanan sosial”. Menurut Erich Fromm dalam Alma (2011:78) “kepribadian merupakan keseluruhan kualitas psikis yang diwarisi atau diperoleh yang khas ada seseorang yang membuatnya unik”.

Browner dalam Sjarkawi (2009:18) menjelaskan bahwa “kepribadian adalah corak tingkah laku sosial, corak ketakutan, dorongan dan keinginan, corak gerak-gerik, opini dan sikap. Terdapat dua faktor mendasar yang berpengaruh terhadap kepribadian seseorang, yaitu faktor internal, dan faktor eksternal”. Sjarkawi (2009:19) menjelaskan bahwa “faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri orang itu sendiri berupa bawaan sejak lahir. Sedangkan, faktor eksternal biasanya berasal dari pengaruh lingkungan seseorang mulai dari lingkungan keluarga, tetangga, teman, bahkan dari berbagai media lain”.

Teori determinisme-resiprokal (*reciprocal-determinism*) yang dinyatakan oleh Wade dan Tavris (2007:213), yaitu “kepribadian seseorang dapat mempengaruhi, dan dipengaruhi oleh situasi khusus dimana seseorang tinggal, cara orang tua memperlakukan anak, dan pengaruh teman sebaya, sehingga kepribadian seseorang tidak semata-mata dipengaruhi oleh faktor genetik belaka”.

Kepribadian wirausaha menurut Fromm dalam Alma (2011:78) menyatakan bahwa “kepribadian adalah merupakan keseluruhan kualitas psikis yang diwarisi atau diperoleh yang khas pada seseorang yang membuat unik”. Sedangkan menurut Alisyahbana dalam Alma (2011:79) menyatakan bahwa “kepribadian adalah keseluruhan karakteristik dari diri seseorang, bisa berbentuk pikiran, perasaan, kata hati, temperamen dan watak (karakter)”.

John et al. dalam Lutfia dan Dwiarta (2021:134) dimensi kepribadian wirausaha yaitu:

- a. Ekstraversi, sifat seseorang yang memiliki keceriaan, kesenangan, ramah dengan orang lain dan bersemangat.

- b. Sepakat, karakter manusia yang mencerminkan dirinya sebagai sosok yang murah hati, sangat terbuka, selalu mengalah, dan selalu berbuat baik.
- c. Gigih, seseorang yang memiliki sifat selalu hati-hati, teratur, dan bertanggung jawab serta selalu menggunakan waktu sebaik mungkin.
- d. Neurotisisme, kepribadian seseorang yang selalu emosi, egois, mudah marah dan tidak percaya diri, serta rentan terkena stres.
- e. Terbuka dengan orang lain, karakter manusia yang memiliki kreatifitas dan imajinasi yang tinggi, dan selalu terbuka dengan orang lain.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kepribadian adalah bentukan diri dari keseluruhan individu dalam bereaksi dan berinteraksi dengan individu lain. Kepribadian sering dideskripsikan sebagai salah satu sifat yang dapat diukur yang ditunjukkan oleh seseorang. Disamping itu kepribadian sering berubah seiring berjalannya waktu tergantung faktor, seperti faktor lingkungan, keluarga, ekonomi, dan lain-lain.

## **2. Indikator Kepribadian**

Kepribadian seseorang dalam membangun wirausaha sangatlah diperlukan. Hal ini bisa menjadi dasar bagi seseorang untuk mengambil keputusan pada wirausahanya. Menurut Marbun dalam Alma (2011:52) untuk menjadi seorang wirausahawan, seseorang perlu memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Percaya diri; kepercayaan (keteguhan), ketidaktergantungan, kepribadian yang mantap dan optimisme.
- b. Berorientasikan tugas dan hasil; kebutuhan berprestasi, berorientasi laba, penuh inisiatif, tekad yang kuat, kerja keras dan motivasi untuk berhasil.
- c. Mengambil resiko; mampu mengambil resiko dan menyukai tantangan.
- d. Kepemimpinan; mampu memimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menerima saran dan kritik.
- e. Keorisinilan; inovatif (pembaharu), kreatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa dan mengetahui banyak.
- f. Berorientasi ke masa depan; pandangan ke depan dan perseptif.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti bermaksud menjadikannya sebagai indikator untuk mengukur kepribadian terhadap perilaku berwirausaha.

### 2.1.3 Motivasi

#### 1. Pengertian Motivasi

Ketika manusia akan melakukan suatu kegiatan akan dipengaruhi oleh suatu kondisi psikologis yang mendorongnya untuk melakukan kegiatan tersebut. Kondisi psikologis tersebut berasal dari dalam tubuh manusia dan memberikan dampak yang cukup besar terhadap keberhasilan dari suatu kegiatan, kondisi psikologis atau dorongan tersebut dinamakan motivasi. Motivasi yang tinggi harus dimiliki oleh setiap orang yang ingin menjadi wirausaha yang sukses, karena motivasi berwirausaha yang tinggi akan bisa membentuk pola pikir dan mental mereka untuk selalu berusaha menjadi unggul dalam setiap usahanya.

Menurut Uno (2017:1) “motivasi adalah dorongan dasar yang menggerakkan seseorang bertingkah laku. Dorongan ini berada pada diri seseorang yang menggerakkan untuk melakukan sesuatu yang sesuai dengan dorongan dalam dirinya”. Menurut Alifia (2019:142) “motivasi berwirausaha merupakan dorongan psikologis yang muncul dari dalam maupun luar individu untuk melakukan sesuatu secara mandiri. Dengan dorongan yang muncul tersebut, maka individu tersebut akan mampu menentukan usaha apa yang akan digelutinya sekaligus dapat menentukan tujuan dan harapan masa depan”. Setiap wirausaha memiliki motivasi meskipun dalam bentuk yang berbeda, motivasi diartikan sebagai sumber penggerak bagi wirausaha untuk melakukan tindakan agar tujuan dan harapan dapat tercapai.

Teori motivasi yang dikembangkan oleh Abraham H. Maslow dalam Ayuningtias (2017:54) pada intinya berkisar pada pendapat bahwa “manusia mempunyai lima tingkat atau hierarki kebutuhan, yaitu: (1) kebutuhan fisiologikal (*physiological needs*), seperti : rasa lapar, haus dan istirahat; (2) kebutuhan rasa aman (*safety needs*), tidak dalam arti fisik semata, akan tetapi juga mental, psikologikal dan intelektual; (3) kebutuhan akan kasih sayang (*love needs*); (4) kebutuhan akan harga diri (*esteem needs*), yang pada umumnya tercermin dalam berbagai simbol-simbol status; dan (5) aktualisasi diri (*self actualization*), dalam arti tersedianya kesempatan bagi seseorang untuk mengembangkan potensi yang terdapat dalam dirinya sehingga berubah menjadi kemampuan nyata.”

Menurut Sarosa dalam Rosmiati (2015:22) “motivasi adalah suatu dorongan dari dalam diri seseorang yang mendorong orang tersebut untuk melakukan sesuatu, termasuk menjadi *young entrepreneur*”. Menurut Baum, Frese dan Baron dalam Rosmiati (2015: 22) menjelaskan bahwa “motivasi dalam kewirausahaan meliputi motivasi yang diarahkan untuk mencapai tujuan kewirausahaan, seperti tujuan yang melibatkan pengenalan dan eksploitasi terhadap peluang bisnis”.

Menurut Suryana dalam Wirananda (2016:683) motivasi merupakan dorongan yang telah terikat pada suatu tujuan, banyak teori untuk memahami motivasi. Salah satu teori yaitu proses, yang berusaha menjelaskan proses munculnya hasrat seseorang untuk menampilkan tingkah laku tertentu. Teori ini, mencoba untuk menggambarkan proses yang terjadi dalam pikiran seseorang yang akhirnya seseorang itu menampilkan tingkah laku tertentu. Sejalan dengan pendapat Pujiastuti dalam Wirananda (2016:683), di dalam menjalankan *entrepreneurship* harus memiliki sebuah motivasi yang kuat, motivasi yang dimaksud adalah suatu proses dimana seseorang bertingkah laku mencapai tujuan untuk memuaskan kebutuhannya. Hal ini dikarenakan seorang wirausaha otomatis menginginkan kesuksesan usahanya, oleh karena itu perlu ada dorongan kuat untuk mencapai kesuksesan usaha itu.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan suatu dorongan dari dalam diri seseorang untuk melakukan sesuatu termasuk menjadi wirausahawan, motivasi yang tinggi akan membentuk mental dan pola pikir untuk berusaha dalam setiap usahanya untuk mencapai masa depan yang sukses.

## **2. Faktor-faktor Pendorong Motivasi Berwirausaha**

Menurut Steinhoff dan John F. Burgess dalam Yuritanto (2021:14), berdasarkan teori motivasi memberikan tujuh motif alasan orang berhasrat menjadi wirausaha, yaitu:

- a. *The desire for higher income* (keinginan untuk memiliki pendapatan yang tinggi).
- b. *The desire for a more satisfying career* (keinginan untuk karir yang lebih memuaskan).
- c. *The desire to be self-directed* (keinginan untuk menjadi mandiri).



- d. *The desire for prestige that comes to being a business owner* (keinginan prestis untuk menjadi pemilik bisnis).
- e. *The desire to run with a new idea or concept* (keinginan untuk menjalankan ide dan konsep baru).
- f. *The desire to build long-term wealth* (keinginan untuk membangun kekayaan jangka panjang).
- g. *The desire to make a contribution to humanity or to a specific cause* (keinginan untuk memberikan kontribusi kepada umat manusia atau penyebab tertentu).

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor pendorong motivasi dalam berwirausaha merupakan salah satu faktor keberhasilan wirausaha dalam menyelesaikan tugasnya. Faktor-faktor pendorong disebut juga faktor penyebab kepuasan. Dengan adanya kepuasan maka akan menambah semangat untuk melaksanakan aktivitas seperti berwirausaha.

### **3. Indikator Motivasi Berwirausaha**

Motivasi berwirausaha merupakan dorongan dalam diri seseorang dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan. Indikator untuk mengukur motivasi berwirausaha dalam penelitian ini, peneliti menggunakan indikator yang dipaparkan oleh Menurut Uno dalam Herman (2017:59) indikator motivasi berwirausaha adalah sebagai berikut:

- a. Adanya hasrat dan keinginan berhasil  
Hasrat dan keinginan seseorang untuk berhasil dalam berwirausaha dapat dijabarkan ke dalam beberapa point diantaranya adanya keinginan berhasil dalam diri untuk berwirausaha, ada kemauan dari diri untuk berwirausaha, dan berani mengambil risiko berwirausaha.
- b. Adanya dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha  
Dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha antara lain adanya keyakinan akan kemampuan diri sendiri, tidak mudah putus asa, dan motif berwirausaha agar memiliki kebebasan.
- c. Adanya harapan dan cita-cita masa depan.

Harapan dan cita-cita masa depan diantaranya memiliki target atau keinginan sukses dalam berwirausaha serta motif berwirausaha untuk mewujudkan ide dan mengembangkan keahlian.

Dari penjelasan tersebut, maka motivasi berwirausaha dapat diukur menggunakan beberapa indikator, diantaranya adanya hasrat dan keinginan berhasil, adanya dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha, adanya harapan dan cita-cita masa depan.

#### **2.1.4 Intensi Berwirausaha**

##### **1. Pengertian Intensi Berwirausaha**

Suatu usaha yang sukses didukung oleh perilaku berwirausaha, dan perilaku berwirausaha yang baik didukung oleh intensi dari seorang wirausahawan itu sendiri. Unsur intensi dalam berwirausaha sangat penting, karena dengan adanya intensi, individu terdorong untuk berperilaku dan menjalankan usaha dengan sebaik mungkin. Apabila timbul intensi dalam diri, maka tidak akan ada paksaan bagi seorang individu dalam berwirausaha, karena seorang individu akan dengan sepenuh hati menjalankan usahanya.

Intensi sendiri menurut Bandura dalam Trihudyatmanto (2017:156) ialah “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”. Menurut Wijaya (2008: 172) “Intensi dapat diartikan dengan seberapa keras seseorang berani mencoba dan upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukannya”. Adapun menurut pendapat lain, yakni Katz dalam Muhar (2013:173) “Intensi Berwirausaha merupakan suatu proses pencarian informasi untuk mencapai tujuan usaha”. Semakin besar intensi beriwirausaha seseorang maka semakin besar kemungkinan untuk mencapai tujuan usahanya.

Menurut Bird dalam Trihudyatmanto (2017:156), bahwa intensi adalah “keadaan pikiran seseorang yang mengarahkan perhatian (pengalaman dan tindakan) terhadap obyek tertentu atau suatu jalan yang dilalui untuk mencapai sesuatu”. Menurut Kasmir dalam Kusuma (2016:684), secara sederhana *entrepreneur* adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka

usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Jiwa kewirausahaan mendorong niat seseorang untuk mendirikan dan mengelola usaha secara profesional. Hendaknya niat tersebut diikuti dengan perencanaan dan perhitungan yang matang. Misalnya, dalam hal memilih atau menyeleksi bidang usaha yang akan dijalankan sesuai dengan prospek dan kemampuan pengusaha.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha muncul di dalam diri seseorang atas dasar keinginannya. Individu yang memiliki intensi dalam berwirausaha akan lebih mencerminkan perilaku kewirausahaan yang baik. Perilaku tersebut diantaranya mandiri, bertanggung jawab, dan semangat dalam menjalankan wirausaha. Hal tersebut mencerminkan bahwa intensi merupakan unsur yang paling penting dalam melakukan suatu kegiatan terutama kegiatan wirausaha yang banyak ditemukan risiko dan tantangan dalam menjalankannya.

## **2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha**

Dalam menjalankan wirausaha, minat merupakan hal yang paling yang harus ada dalam diri individu. Intensi berwirausaha akan tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor yang mendorong intensi berwirausaha menurut Bygrave dalam Alma (2011:11):

- a. Faktor *Personal*, menyangkut aspek kepribadian diantaranya:
  - 1) Adanya ketidakpuasan terhadap pekerjaan seseorang
  - 2) Adanya pemutusan hubungan kerja, tidak ada pekerjaan lain
  - 3) Dorongan karena faktor usia
  - 4) Keberanian menanggung risiko
  - 5) Komitmen/minat tinggi pada bisnis
- b. Faktor *Environment*, menyangkut hubungan dengan
  - 1) Adanya persaingan dalam dunia kehidupan
  - 2) Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan seperti modal tabungan, warisan, bangunan, dan lokasi strategis
  - 3) Mengikuti latihan kursus bisnis atau inkubator bisnis
  - 4) Kebijakan pemerintah, adanya kemudahan lokasi

- 5) Berusaha, fasilitas kredit dan bimbingan usaha
- c. Faktor *Sociological*, menyangkut hubungan dengan keluarga dan sebagainya
- 1) Adanya hubungan-hubungan atau relasi bagi orang lain
  - 2) Adanya tim yang dapat diajak kerja sama dalam berusaha
  - 3) Adanya dorongan dari orang tua untuk membuka usaha
  - 4) Adanya pengalaman bisnis sebelumnya
  - 5) Adanya bantuan keluarga dalam berbagai kemudahan

Sedangkan menurut Alma (2011:9), tumbuhnya intensi wirausaha dipengaruhi oleh berbagai faktor, diantaranya:

a. Faktor internal

Faktor internal yang berasal dari dalam diri wirausahawan dapat berupa sifat-sifat personal, sikap atau kepribadian, motivasi, kemauan dan kemampuan individu yang dapat memberi kekuatan individu untuk berwirausaha.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal berasal dari luar diri pelaku wirausaha yang dapat berupa unsur dari lingkungan sekitar seperti lingkungan keluarga, lingkungan dunia usaha, lingkungan fisik, dan lingkungan sosial ekonomi.

Dari beberapa faktor tersebut maka dapat disimpulkan bahwa dalam kegiatan berwirausaha, minat tidak akan begitu saja muncul tanpa adanya pengaruh dari beberapa faktor yang mencakup internal maupun eksternal.

### 3. Indikator Intensi Berwirausaha

Intensi diukur dengan meminta seseorang untuk menempatkan dirinya dalam sebuah kontinum dimensi yang bersifat subjektif meliputi hubungan antara individu dengan perilaku. Menurut Ramayah dan Harun (2018:163) bahwa intensi berwirausaha merupakan tendensi keinginan individu untuk melakukan tindakan wirausaha dan diukur dengan skala intensi berwirausaha dengan indikator:

a. Memilih jalur usaha dari pada bekerja pada orang lain

Dimensi ini menjelaskan bahwa individu lebih baik memilih jalur untuk berwirausaha daripada bekerja kepada orang lain, membuka lapangan pekerjaan sendiri. Seseorang yang memilih jalur usaha daripada bekerja pada orang lain, akan cenderung lebih memikirkan hal-hal yang dapat menunjang dirinya menjalankan usaha, seperti halnya modal, dan mencari ilmu tentang kewirausahaan.

b. Memilih karir sebagai wirausahawan

Dimensi ini menjelaskan bahwa individu lebih memilih karirnya sebagai wirausahawan ketimbang harus mencari karir yang lain diluaran. Pemikiran tersebut terjadi karena mereka yakin bahwa dengan menjadi wirausahawan mereka akan sukses, dan dapat membantu orang lain dengan membuka lapangan pekerjaan.

c. Membuat perencanaan untuk memulai usaha

Dimensi ini menjelaskan bahwa individu sudah merencanakan untuk memulai usahanya sejak memutuskan berwirausaha. Perencanaannya meliputi modal, dukungan serta bantuan lingkungan sekitar, tempat usaha, inovasi terbaru yang mampu mengalahkan pesaing lain.

d. Meningkatkan status sosial sebagai wirausaha

Dimensi ini menjelaskan bahwa individu ingin meningkatkan status sosial keluarga dan dirinya sendiri dengan berwirausaha. Hal tersebut menjelaskan bahwa mereka yakin terhadap apa yang mereka jalankan, bahwa dengan berwirausaha, mereka yakin akan sukses, dan dapat menunjang kehidupan sehari-harinya, bahkan hingga melebihi apa yang diharapkan.

e. Mendapatkan pendapatan yang lebih baik dengan berwirausaha

Dimensi ini menjelaskan bahwa individu ingin mendapatkan uang serta penghasilan yang lebih tinggi dengan berwirausaha. Hal tersebut menjelaskan bahwa seorang individu tidak merasa takut gagal, dan yakin mereka akan mendapatkan penghasilan yang lebih dengan berwirausaha

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha dapat diukur dengan menggunakan beberapa indikator yaitu memilih jalur usaha dari pada bekerja dengan orang lain, memilih karir sebagai wirausahawan, membuat perencanaan untuk memulai usaha, meningkatkan status sosial sebagai wirausaha, dan mendapatkan pendapatan yang lebih baik dengan berwirausaha.

## 2.2 Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian yang relevan dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh:

1. Sigit kristiadi, Ketut Sudarma, Muhammad Khafid (2016:11) Vol.5, No.1, berjudul “Pengaruh Sikap Berperilaku, Norma Subjektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Kewirausahaan Pada Siswi Melalui Motivasi Di SMK Negeri 1 Pati”. Hasil dari penelitian tersebut ialah analisis data menunjukkan variabel sikap berperilaku, norma subjektif, efikasi diri berpengaruh terhadap intensi kewirausahaan . Hasil uji jalur menyatakan variabel sikap berperilaku, norma subjektif dan efikasi diri dapat menggunakan variabel motivasi sebagai mediasi

karena *total effect* dari setiap variabel bebas lebih besar dari pengaruh langsung (*direct effect*). Persamaan dari penelitian ini ialah sama-sama meneliti tentang intensi berwirausaha, dan memakai *theory planed behavior* sebagai landasan teori. Perbedaannya ialah pada penelitian terdahulu ini intensi berwirausaha merupakan variabel dependen, sedangkan pada penelitian yang dilaksanakan menjadi variabel intervening.

2. Novita Nurul Islami (2017:5) Vol.03, No 1, berjudul “Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Subyektif, Dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa”. Hasil dari penelitian ini ialah bahwa sikap kewirausahaan dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Sikap kewirausahaan dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku kewirausahaan. Sedangkan norma subyektif tidak secara langsung mempengaruhi baik niat berwirausaha maupun perilaku kewirausahaan. Niat berwirausaha juga tidak secara langsung mempengaruhi perilaku kewirausahaan. Demikian juga sikap kewirausahaan, norma subyektif dan efikasi diri juga tidak berpengaruh signifikan terhadap niat perilaku kewirausahaan melalui kewirausahaan.

Persamaan penelitian ini ialah sama-sama meneliti variabel intensii berwirausaha sebagai variabel intervening dan perilaku berwirausaha sebagai variabel dependen. Perbedan pada penelitian ini ialah pada variabel independen. Pada penelitian terdahulu menggunakan variabel independen sikap kewirausahaan dan norma subyektif, sedangkan pada penelitian yang dilakukan menggunakan variabel kepribadian dan motivasi belajar.

3. Tutut Suryaningsih dan Titis Mia Agustin (2020:48) yang berjudul “Pengaruh Kepribadian dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa“. Hasil dari penelitian ini menunjukkan: (1) Secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara kepribadian terhadap minat berwirausaha dengan nilai t hitung  $(7,129) > t$  tabel  $(2,005)$  dengan signifikansi  $0,000 < 0,05$ . (2) Secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha dengan nilai thitung  $(2,032) > t$  tabel  $(2,005)$  dengan signifikansi  $0,047 < 0,05$ . (3) Secara simultan

terdapat pengaruh yang signifikan antara kepribadian dan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha dengan  $F_{hitung} (55,591) > F_{tabel} (3,17)$  dengan signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Tutut Suryaningsih dan Titis Mia Agustin (2020:48) dengan penelitian peneliti adalah pada variabel yang digunakan. Peneliti tidak menggunakan variabel pengetahuan kewirausahaan dan peneliti menambahkan perilaku berwirausaha sebagai variabel intervening. Selain itu, terdapat perbedaan waktu dan tempat penelitian. Persamaannya terletak pada variabel independen yang digunakan adalah kepribadian dan minat berwirausaha sebagai variabel dependen.

4. Dini Agusmiati (2018:892) yang berjudul pengaruh lingkungan keluarga, pengetahuan kewirausahaan, kepribadian, dan motivasi, terhadap minat berwirausaha dengan self efficacy sebagai variabel moderating. Berdasarkan analisis data dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan lingkungan keluarga (X1) & motivasi (X4) terhadap minat berwirausaha. Sedangkan variabel pengetahuan kewirausahaan (X2) dan kepribadian (X3) terdapat pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat berwirausaha. Peran self efficacy dalam memoderasi variabel independen dapat disimpulkan bahwa self efficacy memoderasi secara signifikan pengaruh lingkungan keluarga (X5), pengetahuan kewirausahaan (X6), dan kepribadian (X7) terhadap minat berwirausaha. Sedangkan untuk variabel motivasi (X8), self efficacy tidak memoderasi secara signifikan pengaruh motivasi terhadap minat berwirausaha siswa. Saran yang diberikan diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan cara menambah atau mengganti variabel baik variabel independen maupun moderatingnya yang dimungkinkan mempunyai pengaruh yang lebih terhadap minat berwirausaha. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Dini Agusmiati (2018) dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah terdapat pada variabel independen yang menggunakan 4 variabel, sedangkan peneliti hanya menggunakan dua variabel. Lalu pada variabel intervening atau moderating yang dimana menggunakan *self efficacy* sedangkan peneliti menggunakan perilaku berwirausaha.

Persamaanya adalah sama-sama ingin mengetahui variabel yang mempengaruhi variabel minat berwirausaha, dengan menggunakan variabel intervening atau moderating.

### **2.3 Kerangka Berpikir**

Menurut Sekaran dalam Sugiyono (2019:95) mengemukakan bahwa, “kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”. Artinya, kerangka berpikir merupakan hubungan antar variabel yang disusun oleh beberapa teori yang telah dideskripsikan.

Dalam pemilihan karir sebagai wirausaha, akan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kepribadian, motivasi, dan intensi berwirausaha. Seseorang yang memilih suatu pekerjaan tidak akan lepas dari pertimbangan kepribadian di mana watak dan sikap dari orang tersebut akan mempengaruhi dalam menentukan sebuah pekerjaan. Menjadi seorang wirausaha membutuhkan kepribadian yang kuat, berani dalam mengambil risiko, rasa percaya diri, memiliki jiwa pemimpin dan berorientasi ke masa depan, maka orang tersebut dapat menjadi wirausahawan yang berhasil dan sukses. Dengan adanya ciri-ciri atau memiliki watak yang disebutkan cenderung berani untuk terjun ke dunia wirausaha.

Selain itu motivasi juga menjadi hal yang wajib dimiliki oleh seorang wirausaha, dorongan yang timbul dari diri sendiri juga dipengaruhi seberapa besar motivasi seseorang yang memiliki keinginan kuat untuk berwirausaha. Motivasi dijadikan sebagai bentuk dorongan agar dapat terus percaya diri dan yakin untuk bisa menjadi wirausaha yang sukses. Motivasi bisa diperoleh dari diri sendiri dan orang lain. Kedua hal tersebut akan membentuk sebuah perilaku berwirausaha, sehingga terbentuk dan muncul minat berwirausaha dari seseorang tersebut.

Intensi yang timbul merupakan suatu dorongan dari luar maupun dalam diri pribadi seseorang. Kepribadian yang tumbuh dari dalam diri seseorang memiliki peranan penting dalam mendukung keberhasilan seseorang untuk menjadi wirausaha. Dengan adanya sikap percaya diri, maka orang tersebut dapat menjadi wirausahawan yang berhasil dan sukses. Serta dorongan yang timbul dari diri



sendiri juga dipengaruhi seberapa besar motivasi seseorang yang memiliki keinginan kuat untuk berwirausaha.

Intensi berwirausaha ada rasa ketertarikan, keinginan, dan kemauan seseorang terhadap kegiatan berwirausaha untuk menciptakan usaha atau bisnis baru dengan memanfaatkan peluang yang ada tanpa merasa takut dengan risiko yang akan terjadi serta mengerahkan kemampuan yang dimiliki untuk tanggung jawab terhadap usaha yang akan dijalani. Intensi tersebut memiliki peranan yang khas dalam mengarahkan tindakan seseorang, yaitu menghubungkan antara pertimbangan mendalam yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan melakukan tindakan tertentu. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu.

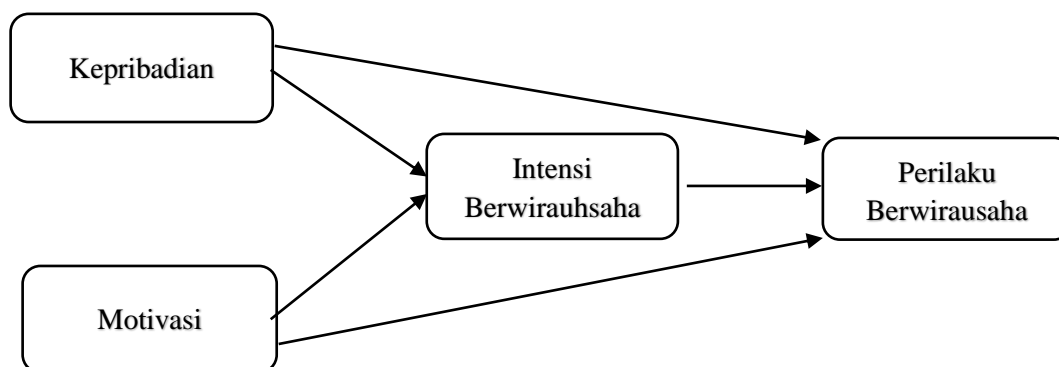
Perilaku berwirausaha yang berkaitan dengan intensi merujuk pada kecenderungan individu untuk memiliki niat atau keinginan kuat untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha. Intensi merupakan tahap awal dalam proses berwirausaha, di mana individu mulai membentuk niat untuk memulai dan mengembangkan usaha baru. Perilaku berwirausaha yang mencerminkan intensi dapat meliputi:

- 1) Riset dan eksplorasi pasar: Individu dengan intensi berwirausaha yang tinggi cenderung melakukan riset dan eksplorasi pasar untuk memahami peluang bisnis yang ada. Mereka aktif mencari informasi tentang kebutuhan pasar, persaingan, tren industri, dan peluang inovasi.
- 2) Perencanaan bisnis: Individu yang memiliki intensi berwirausaha yang kuat cenderung membuat rencana bisnis yang terperinci. Mereka merumuskan visi, misi, dan tujuan bisnis. Perencanaan bisnis yang matang mencerminkan keinginan untuk merencanakan dan mengelola usaha secara efektif.
- 3) Pengembangan keterampilan dan pengetahuan: Individu dengan intensi berwirausaha yang tinggi berupaya untuk terus meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam bidang kewirausahaan.

- 4) Membangun jaringan dan hubungan: Individu yang memiliki intensi berwirausaha yang tinggi cenderung aktif dalam membangun jaringan dan hubungan dengan orang-orang dalam dunia bisnis.
- 5) Mengambil risiko dan bertindak: Individu dengan intensi berwirausaha yang tinggi siap mengambil risiko dan bertindak untuk mewujudkan ide bisnis.
- 6) Keterlibatan dalam kewirausahaan sosial: Beberapa individu yang memiliki intensi berwirausaha yang tinggi juga tertarik untuk menerapkan prinsip-prinsip wirausaha dalam konteks sosial.

Faktor-faktor tersebut sesuai dengan teori *Theory of Planned Behavior* (TPB). *Theory Of Planed Behavior* sangat sesuai digunakan untuk menjelaskan perilaku di dalam kewirausahaan. Teori ini digunakan untuk menjelaskan niat seseorang yang kemudian menjelaskan perilaku orang tersebut. Menurut Ajzen dalam Mahbubah dan Kurniawan (2022:14), mengungkapkan bahwa terdapat tiga faktor di dalamnya, yaitu: (1) faktor sikap yang berkaitan dengan intropeksi diri seseorang merasa baik atau kurang baik, (2) faktor subjektif yang berkaitan dengan pilihan seseorang untuk melakukan suatu aksi atau tidak melakukan suatu aksi, dan (3) faktor persepsi kontrol perilaku yang merupakan pandangan seseorang mengenai tingkat kesulitan dalam mengerjakan sesuatu. Dari tiga faktor tersebut, jika dikaitkan dengan variabel yang penulis gunakan, maka norma subjektif ini memiliki kesinambungan dengan kepribadian dan motivasi. Yang nantinya akan mempengaruhi intensi berwirausaha serta berimplikasi pada perilaku berwirausaha.

Dari kaitan antar variabel dengan *grand teory*, maka dapat digambarkan kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 1. 1 Kerangka Berpikir

## **2.4 Hipotesis Penelitian**

Hipotesis merupakan salah satu rangkaian proses yang perlu dilakukan dalam suatu penelitian. Menurut Purba et al. (2021:20) “hipotesis adalah jawaban sementara. Jadi dari kajian teori yang sudah dilakukan penelitian, maka peneliti bisa membuat jawaban sementara”. Dengan demikian, hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh kepribadian secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa.
2. Terdapat pengaruh motivasi secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa.
3. Terdapat pengaruh kepribadian secara signifikan terhadap perilaku berwirausaha mahasiswa.
4. Terdapat pengaruh motivasi secara signifikan terhadap perilaku berwirausaha mahasiswa.
5. Terdapat pengaruh intensi berwirausaha secara signifikan terhadap perilaku berwirausaha mahasiswa.
6. Terdapat pengaruh kepribadian melalui intensi berwirausaha mahasiswa secara signifikan terhadap perilaku berwirausaha.
7. Terdapat pengaruh motivasi melalui intensi berwirausaha mahasiswa secara signifikan terhadap perilaku berwirausaha.