

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Minat Berwirausaha

2.1.1.1. Pengertian Minat

Segala aktivitas dan perbuatan manusia muncul karena adanya dorongan dari dalam (faktor internal) dan pengaruh dari luar (faktor eksternal), akan tetapi hal tersebut tidak akan terjadi sesuatu jika tidak adanya minat. Menurut Uyun dan Warsah (2021: 161) “minat adalah seberapa besar seseorang merasa suka/tertarik atau tidak suka/mengabaikan kepada suatu rangsangan, atau dorongan yang kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu yang menjadi keinginannya”. Berangkat dari pengertian tersebut ada juga yang mengartikan minat merupakan sebuah perasaan senang atau pun tidak senang terhadap sesuatu hal atau suatu objek. Minat mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap perilaku atau kegiatan seseorang karena dengan adanya minat seseorang akan melakukan suatu perilaku atau kegiatan yang diminatinya, sebaliknya tanpa adanya minat seseorang tidak akan melakukan suatu perilaku atau kegiatan. Lalu menurut Chotimah dan Mariyani (2021: 200) “minat merupakan suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu aktivitas tanpa ada yang menyuruh”. Minat juga termasuk ke dalam aspek psikologis seseorang sebagai tempat untuk menaruh perhatian yang tinggi terhadap kegiatan atau aktivitas tertentu dan merangsang yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Selain itu minat diartikan sebagai sesuatu yang menarik individu untuk terlibat dalam aktivitas atau kegiatan tertentu tanpa adanya dorongan ataupun pengaruh eksternal. Minat yang dimiliki seseorang bisa diutarakan melalui pernyataan yang menunjukkan bahwa dia lebih tertarik pada suatu objek dibandingkan dengan objek lainnya. Singkatnya, minat yaitu suatu kecenderungan dan keinginan yang besar terhadap sesuatu.

Dari beberapa pengertian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa minat itu sangat penting untuk diketahui, karena minat bisa menjadi isyarat perilaku seseorang. Yang diawali dengan ketertarikan yang nantinya akan menimbulkan

suatu perhatian dengan porsi yang lebih lalu akan memunculkan gairah terhadap suatu hal dan dilakukan dengan tulus.

2.1.1.2. Pengertian Kewirausahaan

Menurut Novitasyari (2017) “kewirausahaan berasal dari kata wira yang berarti pahlawan, pejuang atau gagah berani, dan usaha yaitu bekerja atau melakukan sesuatu. Kewirausahaan merupakan tindakan atau perilaku dinamis yang berani untuk mengambil risiko serta kreatif dan berkembang”. Pada proses kewirausahaan adanya tuntutan keinginan untuk mengambil risiko dengan penuh pertimbangan maka dari itu akan dapat mengatasi rintangan untuk mencapai kesuksesan yang diharapkan. Kewirausahaan dapat diajarkan atau dilatih melalui Pendidikan dan juga pelatihan.

Menurut Nuriya (Yasa dan Wiguna 2022: 3) ada enam hakikat penting kewirausahaan, adalah sebagai berikut :

- a. Kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.
- b. Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan yang bertujuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
- c. Kewirausahaan merupakan sebuah proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan/usaha.
- d. Kewirausahaan merupakan suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha dan perkembangan usaha.
- e. Kewirausahaan merupakan sebuah proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda yang bermanfaat menghasilkan nilai lebih.
- f. Kewirausahaan merupakan sebuah usaha untuk menciptakan nilai tambah dengan jalan mengombinasikan sumber-sumber melalui cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara untuk menghasilkan barang dan jasa baru yang lebih efisien,

memperbaiki produk yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Selain itu menurut Thomas W Zimmerer (Yasa dan Wiguna 2022: 2) “kewirausahaan ialah penerapan keinovasian dan kreativitas untuk pemecahan masalah dan memanfaatkan berbagai peluang yang dihadapi orang lain setiap hari”. Kewirausahaan juga sebagai sifat, ciri dan watak seorang individu yang mempunyai keinginan dalam melahirkan suatu inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Menurut Rusdiana (Anggal, dkk 2021: 18) “kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan/atau memperoleh keuntungan yang lebih besar”. Lalu menurut Rahmawati (Zunaedy, Aisyah dan Ayuningtyas 2021: 50) “berwirausaha adalah salah satu cara untuk membangun, memiliki, dan menjalankan usaha (bisnis) agar dapat bermanfaat bagi diri sendiri dan orang lain”.

Dari uraian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa wirausaha adalah seseorang yang mempunyai kemampuan melihat serta menangkap peluang yang ada diikuti oleh aksi untuk memulai usaha lalu disertai dengan adanya keberanian dalam menghadapi risiko yang ada serta mampu berinovasi melalui ide dan sumber daya yang dimiliki.

2.1.1.3. Pengertian Minat Berwirausaha

Menurut Hartono (Anggal, dkk 2021: 18) “minat berwirausaha adalah suatu pemusatan perhatian individu terhadap pekerjaan wirausaha dan dengan senang hati melakukan aktivitas yang berhubungan dengan pekerjaan yang mengandalkan kemampuan untuk memikul risiko, membuat keputusan yang sesuai dengan peluang yang ada”. Kesadaran seseorang yang mempunyai ketertarikan dan kesenangan pada suatu usaha akan terlihat dalam kegiatan mempelajari, memahami, dan juga terjun dalam usaha itu. Kegiatan yang dibarengi atau diikuti dengan minat maka kemungkinan besar akan maju dan berhasil, karena hal kegiatan tersebut dilakukan dengan perasaan senang dan juga tanpa adanya paksaan.

Menurut Embi et al., (2019: 4) “minat berwirausaha berkaitan dengan sikap kewirausahaan yang berhubungan dengan keinginan berwirausaha yang dirasakan sebagai pilihan karir, kelayakan yang dirasakan dalam memulai dan kemauan menjadi wirausaha”. Dari argumen tersebut, berarti minat berwirausaha bisa dikatakan sebagai suatu kecenderungan, keinginan, dan rasa ketertarikan seseorang untuk menjadi seorang wirausahawan tanpa adanya rasa keterpaksaan. Selanjutnya menurut Zunaedy, Aisyah dan Ayuningtyas (2021: 51) “seseorang yang memiliki minat berwirausaha berarti memiliki rasa percaya diri, dapat mengambil risiko, kreatif dan inovatif, disiplin dan kerja keras, berorientasi ke masa depan, memiliki rasa ingin tahu, jujur dan mandiri”. Lalu menurut Rahmadi dan Heryanto (2016: 156) “minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut”.

Dari beberapa pendapat tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa minat berwirausaha merupakan keinginan, kecenderungan, ketertarikan, dan kesediaan untuk berusaha atau bekerja keras dalam hal memenuhi kebutuhan hidup tanpa ada rasa takut menghadapi risiko yang akan terjadi, serta akan belajar dari kegagalan dan dapat memanfaatkan peluang yang ada.

2.1.1.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha

Berwirausaha tidak dibawa sejak lahir tapi tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi. Peneliti mengutip faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha sesuai dengan pendapat Alma (Lubis dan Handayani 2021: 68) yang mengatakan bahwa ada 3 faktor yang mempengaruhi minat dalam berwirausaha, yaitu :

a. *Personal* (Pribadi)

Alma menyatakan bahwa faktor *personal* (pribadi) berkaitan dengan kepribadian seseorang, dan keinginan untuk berprestasi. Seseorang akan termotivasi untuk membuka usaha karena ingin mendapatkan kebebasan karena ingin berbisnis dan tidak terikat oleh pihak manapun. Selain itu orang yang membuka usaha akan memiliki keinginan mendapatkan uang, sedangkan orang

yang ingin membuka usaha untuk kesenangan, hobi, menyukai tantangan ataupun kesenangan.

b. *Sociological* (Kemasyarakatan)

Sociological (kemasyarakatan) berkaitan dengan hubungan keluarga dan hubungan sosial lainnya seperti teman, saudara, bahkan pengusaha yang diidolakannya.

Tanggung jawab sosial terhadap orang tua merupakan faktor sosial yang dapat mempengaruhi minat. Seorang anak akan lebih cenderung menjadi seorang wirausahawan apabila dia terlahir dari orang yang seorang wirausahawan. Hal ini merupakan inspirasi bagi setiap anak untuk berwirausaha.

c. *Environmental* (Lingkungan)

Environmental (Lingkungan) berkaitan dengan hubungan terhadap lingkungan. Adapun beberapa faktor lingkungan diantaranya adalah peluang, para pesaing, sumber daya yang ada disekitar, dan kebijakan yang diberikan oleh pemerintah.

2.1.1.5. Indikator-indikator Minat Berwirausaha

Minat untuk berwirausaha dapat dilihat dari adanya kemauan seseorang untuk memulai berwirausaha atau membuka usaha, hal ini dapat dilihat dari indikator minat berwirausaha. Batasan pada penelitian ini menggunakan indikator sesuai dengan pendapat menurut Muniarti (Mega Pratitis Nur Aini, Sigit Santosa, dan Nurhasan Hamidi 2017: 6), indikator tersebut antara lain :

a. Merasa tertarik untuk berwirausaha

Kegiatan berwirausaha ini akan memiliki daya Tarik sendiri bagi setiap orang. Bila seseorang melakukan sesuatu hal sesuai dengan hati Nurani maka akan semakin tertarik pula seseorang tersebut kepada sesuatu hal, sehingga dapat memperoleh hasil yang maksimal.

b. Berkeinginan untuk berwirausaha

Keinginan ini akan muncul dengan sendirinya tanpa adanya paksaan dari pihak lain. Akan tetapi hal yang mempengaruhi keinginan seseorang untuk berwirausaha akan timbul dari faktor ekstrinsik ataupun faktor intrinsic.

c. Memiliki keyakinan untuk berwirausaha

Keyakinan yang dimiliki seseorang akan menjadi kunci sukses bagi dirinya dalam menjalankan suatu usaha. Karena keyakinan tersebut akan menjadi sugesti, apabila keyakinan tersebut menjurus ke arah yang positif maka akan menghasilkan sesuatu yang baik, begitupun sebaliknya.

Dalam mengukur variabel minat berwirausaha, dalam penelitian ini akan menggunakan ketiga indikator di atas, yaitu merasa tertarik untuk berwirausaha, berkeinginan untuk berwirausaha, dan memiliki keyakinan untuk berwirausaha.

2.1.2. *Need for Achievement*

2.1.2.1. Pengertian *Need for achievement*

Menurut Dewi (2017: 24) *need for achievement* diperkenalkan oleh David McClelland dan rekannya dalam teori kebutuhan McClelland. Teori tersebut mengatakan bahwa “*need for achievement* adalah teori yang memotivasi seseorang dalam berperilaku, berkegiatan ataupun beraktivitas”. McClelland juga mengatakan bahwa *need for achievement* merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk mendorong kepribadian yang sangat kuat dibalik perilaku manusia, selain itu dikenal juga untuk menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha. Masih menurut McClelland (Mulawarman, Rahmawati dan Ariffuddin 2020: 52) “kebutuhan untuk berprestasi atau biasanya diistilahkan dengan *n-Ach (need for achievement)* adalah suatu upaya individu untuk melakukan pencapaian lebih baik, lebih cepat, lebih efektif, dari pada kegiatan yang dilaksanakan sebelumnya dan lebih baik dari pencapaian orang lain”. *Need for achievement* yang ada pada diri seseorang akan menjadi sebuah acuan dan dorongan untuk dapat menguasai dan mengatur lingkungan sekitarnya. Tingkat *need for achievement* akan mendorong seseorang mampu mengatasi semua tantangan, membuahkan hasil yang maksimal dalam hal kualitas kerja, dan tentunya bisa bersaing. Selanjutnya menurut Ermawati, dkk. (Saputro, Adi dan Totalia 2023: 18) menyatakan bahwa *need for achievement* ialah suatu dorongan atau keinginan kuat yang dimiliki oleh seseorang untuk mengerjakan tugasnya sesuai dengan standar pencapaian yang telah ditentukan. Lalu ada beberapa aspek yang berkaitan dengan *need for achievement* yang ada pada diri seseorang yaitu memiliki sikap kreatif dan inovatif, memiliki gairah yang sangat besar untuk menjadi yang terbaik, sangat

bersedia untuk bertanggung jawab, teliti dan sangat mempertimbangkan berbagai risiko yang ada dan yang akan datang.

Dari beberapa pendapat di atas mengenai *need for achievement*, peneliti menyimpulkan bahwa *need for achievement* ini merupakan suatu pendorong atau gairah yang kuat untuk mencapai tujuan yang berasal dari dalam diri seseorang, dengan adanya usaha maksimal dan sesuai standar keberhasilan yang sudah dipertimbangkan. Dorongan dan gairah yang dimaksud disini yaitu tertuju pada minat untuk berwirausaha.

2.1.2.2. Karakteristik *Need for Achievement*

Ada beberapa karakteristik dari individu yang memiliki *need for achievement* tinggi, yang mengacu pada pendapat menurut McClelland (Mangkunegara, 2002: 103), yaitu :

a. Inovatif

Seseorang yang memiliki *need for achievement* merupakan orang yang aktif dan menghindari rutinitas. Mereka lebih suka mencari informasi untuk menemukan cara yang lebih baik ketika melakukan atau mengerjakan suatu tugas. Seseorang yang memiliki *need for achievement* yang tinggi adalah orang yang memiliki inovasi yang tinggi, ini dikarenakan mereka lebih menyukai tugas yang sulit, cenderung mencari sesuatu yang baru lebih menantang dibandingkan dengan tugas yang pernah mereka lakukan sebelumnya. Selain itu seseorang yang memiliki *need for achievement* yang tinggi selalu mempunyai ide dan gagasan untuk dapat melakukan sesuatu yang baru dan melakukan dengan cara yang benar, serta menghindari kecurangan. Sedangkan orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah cenderung menetap ditempat yang sama, lebih menyukai mengerjakan pekerjaan dengan prosedur yang sama, serta menyukai kegiatan yang memiliki rutinitas yang sama dari waktu ke waktu. Hal ini menyebabkan orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah memiliki tingkat kreativitas yang rendah.

b. Membutuhkan *Feedback*

Seseorang yang memiliki *need for achievement* tinggi merupakan orang yang menyukai situasi pekerjaan dimana mereka mendapatkan *feedback* tentang

bagaimana pekerjaan yang mereka lakukan. Mereka ingin mengetahui sebaik apa mereka menyelesaikan masalah. Selain itu mereka menyukai pekerjaan yang mendapatkan *feedback* yang jelas dan cepat dinilai untuk mengetahui seberapa baik pekerjaan yang mereka lakukan. Mereka yang memiliki *need for achievement* menganggap *reward* sebagai tolak ukur dari keberhasilan bukan hanya sekedar upah yang mereka dapatkan. Hal ini berbanding terbalik dengan orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah, mereka tidak memiliki keinginan yang kuat untuk mendapatkan *feedback* terhadap pekerjaan mereka, selain itu mereka cenderung tidak mengharapkan imbalan terhadap pekerjaan yang mereka lakukan.

c. Memiliki Tanggung Jawab Personal terhadap Kinerja

Seseorang yang memiliki *need for achievement* tinggi akan bertanggung jawab secara personal dengan hasil dari kinerja mereka, karena dengan melakukan hal yang baik mereka akan mendapatkan kepuasan. Mereka hanya berfokus pada tugas yang mereka kerjakan untuk dapat selesai dengan baik tanpa memperhatikan hubungan interpersonal dengan orang lain. Selain itu mereka menyukai tugas yang sulit dimana mereka akan terlibat langsung dalam menyelesaikan tugas tersebut. Berbeda dengan orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah mereka lebih menyukai tugas yang mudah dan menghindari tanggung jawab. Selain itu orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah mereka akan menghindari situasi yang penuh risiko. Terakhir adalah orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah lebih menyukai hubungan interpersonal yang baik dibandingkan mengerjakan tugas yang penuh risiko.

d. *Persistence*

Seseorang yang memiliki *need for achievement* akan bertahan lebih lama pada setiap tugas yang sulit. Mereka tidak akan menyerah saat melakukan tugas yang sulit dan terus berusaha untuk dapat memecahkan masalah. Sedangkan orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah mempunyai ketakutan untuk bertahan saat mengerjakan tugas yang sulit dan mudah menyerah saat menghadapi tugas yang membutuhkan waktu yang lama untuk menyelesaikan.

e. Menyukai Tugas yang Sulit dan Menantang

Seseorang yang memiliki *need for achievement* yang tinggi lebih mudah didorong untuk mengerjakan tugas yang memiliki risiko yang tinggi, menantang dan berjuang untuk sukses pada tugas yang sulit sekalipun. Saat bersaing dengan orang lain dengan tugas yang sama, orang memiliki *need for achievement* yang tinggi akan berusaha untuk melebihi orang lain, berusaha untuk melakukan lebih baik dibandingkan orang lain. Mereka juga konsisten saat mengerjakan tugas yang sulit hingga selesai dan harus lebih baik dibandingkan orang lain. Karakteristik ini berbeda dengan orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah. Orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah cenderung memiliki kinerja yang rendah saat menghadapi tugas yang sulit. Hal ini disebabkan orang yang memiliki *need for achievement* yang rendah lebih sulit memahami tugas yang memiliki tingkat kesulitan yang berbeda, dan memiliki ketakutan untuk gagal.

2.1.2.3. Indikator-Indikator *Need for Achievement*

Untuk mengukur tingkat *need for achievement* siswa, pada penelitian ini indikator yang digunakan yaitu indikator *need for achievement* menurut pendapat dari McClland (Hardinata 2014 : 60) adalah :

- 1) Kebutuhan akan berprestasi
Merupakan dorongan untuk mengungguli, berprestasi sehubungan dengan perangkat standar, bergulat untuk sukses.
- 2) Bertanggung jawab
Dalam melaksanakan kegiatannya memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi dan tidak mau menyerah walaupun dihadapkan dengan halangan atau rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi.
- 3) Ketakutan akan kegagalan
Akan selalu memperhatikan faktor-faktor kritis. Dia tidak akan mengabaikan faktor-faktor kecil tertentu yang dapat menghambat kegiatannya.
- 4) Kemampuan mengatasi kendala
Memiliki keyakinan yang cukup tinggi atas kemampuan dirinya. Mereka cenderung untuk optimis terhadap berbagai peluang. Tanpa keyakinan, kepercayaan dalam menghadapi tantangan akan menurunkan semangat juang dalam berbisnis.

5) Membutuhkan umpan balik

Memiliki keinginan untuk mendapatkan respon atau umpan balik terhadap suatu permasalahan. Persaingan yang begitu ketat, menuntut untuk berfikir cerdas cepat menanggapi perubahan.

2.1.3. *Locus of Control*

2.1.3.1. **Pengertian *Locus of Control***

Locus of control merupakan kendali seseorang atas kepercayaan terhadap keberhasilan dirinya sendiri dan merupakan hal yang dapat mempengaruhi perilaku. Sejalan dengan pendapat menurut Ghufroon dan Risnawati (Agung Budiarto, 2021) *locus of control* merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan perilaku individu. Menurut Respati (Suprpti dan Muhammad 2022: 94) “*locus of control* adalah tingkatan dimana individu berkeyakinan bahwa hasil (peristiwa yang terjadi dalam kehidupannya) tergantung pada perilaku atau karakteristik pribadi mereka”. Saat dihadapkan pada pemilihan karir, maka dia akan berusaha untuk mengenali diri, mencari tahu mengenai pekerjaan dan tahap-tahap Pendidikan serta berusaha untuk mengatasi berbagai masalah yang berkaitan dengan pemilihan karir atau minatnya di masa depan. *Locus of control* dikatakan juga sebagai sebuah keyakinan atau kepercayaan seorang individu pada kemampuannya dalam mempengaruhi segala kejadian yang terjadi dan berkaitan dengan dirinya sendiri. Lalu menurut Herawati (Suprpti dan Muhammad 2022: 94) “*locus of control* merupakan variabel kepribadian (*personality*), yang didefinisikan sebagai keyakinan individu terhadap mampu tidaknya mengontrol nasib (*destinity*) sendiri”. Lalu apa yang terjadi pada kehidupan mereka diakibatkan oleh suatu keberuntungan atau kesempatan. Menurut Rachman (2022: 9) “*locus of control* merupakan sumber keyakinan yang dimiliki seseorang untuk percaya bahwa dia mampu mengendalikan peristiwa yang terjadi dalam hidupnya atau kendali atas peristiwa yang terjadi dalam hidupnya atau kendali atas peristiwa yang terjadi dalam hidupnya berasal dari hal lain yang membuat dia dapat menerima tanggung jawab atau tidak atas tindakannya”.

Locus of control terbagi menjadi dua yaitu, *internal locus of control* dan *external locus of control*. *Internal locus of control* mengacu pada seseorang yang

percaya bahwa suatu hasil tergantung pada usaha dan juga kerja keras yang dilakukannya dan apa yang terjadi selalu berada dalam kontrolnya, sedangkan *external locus of control* mengacu pada seseorang yang menganggap bahwa suatu hasil ditentukan oleh faktor lain dari luar dirinya dan faktor lain yang tidak dapat diprediksi dan kejadian dalam hidupnya berada diluar kontrolnya.

Peneliti menyimpulkan bahwa *locus of control* merupakan suatu kepercayaan diri yang dimiliki oleh individu mengenai sumber penilaian perilakunya, dan kepercayaan pada apa saja yang terjadi pada dirinya merupakan pengaruh dari dirinya sendiri, baik itu merupakan suatu keberhasilan ataupun kegagalan.

2.1.3.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi *Locus of Control*

Keyakinan seseorang terhadap penyebab utama perilaku dan kejadian serta peristiwa dalam hidupnya tentu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor pada penelitian ini mengacu pada pendapat menurut Nasrullah Dalli (2017: 66) bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi *locus of control* seorang individu yaitu :

a. Faktor keluarga

Lingkungan keluarga tempat seorang individu tumbuh dapat memberikan pengaruh terhadap *locus of control* yang dimilikinya. Orang tua yang mendidik anak, pada kenyataannya mewakili nilai-nilai dan sikap atas kelas sosial mereka. Maksud dari kelas sosial di sini bukan hanya tentang status ekonomi, tapi memiliki arti luas, seperti tingkat Pendidikan, gaya hidup, kebiasaan dan pendapatan. Seseorang dalam kelas sosial tertentu mewakili bagian dari suatu sistem nilai yang menyangkut gaya membesarkan anak, yang mengarah pada pembentukan karakter pribadi yang beda. Dalam lingkungan otokratis, anak akan tumbuh menjadi pribadi yang pemalu dan suka bergantung (*locus of control* eksternal). Di sisi lain, dalam lingkungan demokratis, anak akan tumbuh menjadi pribadi yang mandiri, dominan, percaya diri, memiliki keterampilan interaksi sosial dan rasa ingin tahu yang tinggi (*locus of control* internal).

b. Faktor Motivasi

Kepuasan kerja, harga diri, peningkatan kualitas hidup (motivasi internal) dan pekerjaan yang lebih baik, promosi jabatan, gaji yang lebih tinggi (motivasi

eksternal) dapat mempengaruhi *locus of control* seseorang. *Reward* dan *punishment* (motivasi eksternal) juga berpengaruh terhadap *locus of control*.

c. Faktor Pelatihan

Program pelatihan efektif mempengaruhi *locus of control* individu sebagai sarana untuk meningkatkan kemampuan peserta pelatihan dalam mengatasi hal-hal yang memberikan efek buruk. Pelatihan adalah sebuah pendekatan terapi untuk mengembalikan kendali atas hasil yang ingin diperoleh. Pelatihan diketahui dapat mendorong *locus of control* internal yang lebih tinggi, meningkatkan prestasi dan meningkatkan keputusan karir.

2.1.3.3. Indikator-Indikator *Locus of Control*

Untuk mengetahui batasan tingkat *locus of control* siswa pada penelitian ini, perlu adanya indikator sebagai alat ukurnya. Pada penelitian ini indikator yang digunakan yaitu indikator menurut pendapat Robbins dan Judge (2014) yaitu indikator dari *locus of control* terdiri dari :

1) *Locus of control* internal

Individu dengan *locus of control* internal memiliki keyakinan bahwa ia mampu mengendalikan kehidupannya sendiri. Individu bertindak berdasarkan keputusan, kemampuan dan usaha pribadinya sendiri dengan melakukan :

- a) Suka bekerja keras
- b) Memiliki inisiatif yang tinggi
- c) Selalu berusaha untuk menemukan pemecahan masalah
- d) Selalu mencoba untuk berfikir selektif mungkin
- e) Selalu mempunyai persepsi bahwa usaha harus dilakukan jika ingin berhasil

2) *Locus of control* eksternal

Individu dengan *locus of control* eksternal meyakini bahwa kehidupannya dipengaruhi faktor lain diluar dirinya. Individu percaya bahwa tindakannya dikendalikan oleh Nasib, keberuntungan, orang lain atau kekuatan lain diluar dirinya. Dengan ciri-ciri :

- a) Kurang memiliki inisiatif

- b) Kurang suka berusaha, karena mereka percaya bahwa faktor luarlah yang mengontrol
- c) Kurang mencari informasi untuk memecahkan masalah

2.1.4. *Self Efficacy*

2.1.4.1. Pengertian *Self Efficacy*

Self efficacy merupakan sebuah komponen kunci di dalam teori sosial kognitif Bandura, yaitu sebuah konstruksi yang menunjukkan keyakinan seseorang, tentang tingkah laku dirinya atau kemampuannya untuk berhasil dalam menyelesaikan tugas. Menurut Bandura (Putri dan Muqodas 2019: 23) menyatakan bahwa “*self efficacy* berkaitan dengan kepercayaan diri terhadap kemampuan untuk melaksanakan kontrol atas fungsi mereka sendiri dan atas peristiwa yang memberikan pengaruh dalam kehidupan mereka”. *Self Efficacy* timbul ketika siswa membentuk suatu keyakinan akan keberhasilan diri berdasarkan pengalaman pribadinya ataupun yang dialami orang lain. Seseorang harus memiliki memiliki perasaan yang kuat dan upaya yang gigih untuk berhasil, dalam hal ini khususnya untuk berwirausaha.

Zulkosky (Adnyana dan Purnami 2016: 1164) “*self efficacy* adalah kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan”. Kondisi motivasi seseorang yang lebih mengacu kepada apa yang mereka percaya dibanding apa yang pada kenyataannya benar. *Self efficacy* merupakan harapan mengenai sejauh mana seseorang mampu melakukan suatu perilaku pada situasi tertentu. Tanpa adanya *self efficacy*, seseorang bahkan akan malas bahkan tidak mau mencoba melakukan suatu kegiatan atau perilaku. *Self efficacy* yang positif merupakan sebuah kepercayaan atau keyakinan untuk mampu melakukan hal yang lebih baik. Ada saatnya, seseorang tidak ada keinginan untuk melakukan suatu hal, kegiatan, atau pekerjaan karena ia tidak mempunyai keyakinan pada dirinya untuk mampu melakukan hal tersebut. *Self efficacy* ini dikatakan andal dalam hal memprediksi pilihan karir, keuletan pada bidang yang sulit, efektivitas pribadi dan kepentingan kerja.

Dari semua penjelasan tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa *self efficacy* adalah suatu keyakinan atau kepercayaan diri terhadap kemampuan yang dimiliki

dalam melakukan suatu hal, menghasilkan sesuatu, mencapai suatu tujuan, dan juga menerapkannya untuk mewujudkan keahlian tertentu. Singkatnya, *self efficacy* yaitu keyakinan atau kepercayaan seseorang terhadap kemampuannya, serta kepercayaan diri dalam mengerjakan sesuatu hal.

2.1.4.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Self Efficacy*

Kepercayaan diri seseorang tidak muncul begitu saja, ada faktor yang mendorong dan mempengaruhi tingkat kepercayaan diri seseorang. Pada penelitian ini ada beberapa faktor *self efficacy* yang mengacu pada pendapat menurut Bandura (Rosyiana 2019: 99) yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi *self efficacy* adalah :

a. Budaya

Budaya mempengaruhi *self efficacy* melalui nilai (*value*), kepercayaan (*belief*), dalam suatu proses pengaturan diri (*self regulatory process*) yang berfungsi sebagai sumber penilaian *self efficacy* dan sebagai konsekuensi dari keyakinan akan *self efficacy*.

b. Gender

Perbedaan gender berpengaruh terhadap *self efficacy*. Hal ini dapat dilihat dari penelitian Bandura (1997) yang menyatakan bahwa Wanita efikasinya lebih tinggi dalam mengelola perannya. Wanita yang memiliki peran selain sebagai ibu rumah tangga, juga sebagai Wanita karier akan memiliki *self efficacy* yang tinggi dibandingkan dengan pria yang bekerja.

c. Sifat dari tugas yang diberikan individu

Tingkat kompleksitas dari kesulitan tugas yang dihadapi oleh seseorang akan mempengaruhi penilaian seseorang tersebut terhadap kemampuan dirinya semakin kompleks suatu tugas yang dihadapi oleh seseorang maka akan semakin rendah seseorang tersebut menilai kemampuannya. Sebaliknya, jika seseorang dihadapkan pada tugas yang mudah dan sederhana maka akan semakin tinggi seseorang tersebut menilai kemampuannya.

d. Intensif eksternal

Faktor lain yang dapat mempengaruhi *self-efficacy* seseorang yaitu insentif yang diperolehnya. Bandura menyatakan bahwa salah satu faktor yang dapat meningkatkan *self-efficacy* adalah *competent contingens incentive*, yaitu insentif yang diberikan oleh orang lain yang merefleksikan keberhasilan seseorang.

e. Status atau peran individu dalam lingkungan

Seseorang yang memiliki status lebih tinggi akan memperoleh derajat control yang lebih besar sehingga *self-efficacy* yang dimilikinya juga tinggi. Sedangkan seseorang yang memiliki status yang lebih rendah akan memiliki control yang lebih kecil sehingga *self-efficacy* yang dimilikinya juga rendah.

f. Informasi tentang kemampuan diri

Seseorang akan memiliki *self-efficacy* tinggi, jika ia memperoleh positif mengenai dirinya, sementara seseorang akan memiliki *self-efficacy* yang rendah, jika ia memperoleh informasi negatif mengenai dirinya.

2.1.4.3. Indikator-Indikator Self Efficacy

Self efficacy merupakan faktor penting yang bisa menjadi pengaruh untuk seseorang melakukan pekerjaannya, tindakannya atau aktivitasnya. Tingkat *self efficacy* dapat menggambarkan seberapa tinggi dan rendah komitmen seseorang dalam hal meraih sesuatu yang menjadi tujuannya. Indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *self efficacy* pada penelitian ini yaitu berdasarkan pendapat Bandura (Ghufron 2017: 78) sebagai berikut :

a. Dimensi tingkat level (*magnitude*)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas yang paling sulit, sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat.

b. Dimensi kekuatan (*strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan seseorang mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya,

pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya. Meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang. Dimensi ini biasanya berkaitan langsung dengan dimensi level, yaitu makin tinggi level taraf kesulitan tugas, makin lemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikannya.

c. Dimensi generalisasi (*generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuannya. Apakah terbatas pada suatu aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang bervariasi.

Dimensi-dimensi dari *self efficacy* terdiri dari dimensi level, dimensi kekuatan dan dimensi generalisasi. Dimensi level adalah dimensi yang terkait dengan tingkat kesulitan penyelesaian tugas. Dimensi kekuatan adalah tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan siswa mengenai kemampuannya. Dan dimensi generalisasi berkaitan dengan keyakinan siswa terhadap luas bidang perilaku dan serangkaian aktivitas serta situasi yang dijalani.

2.2. Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian yang relevan dimaksudkan untuk pembandingan suatu penelitian yang akan dilaksanakan dengan penelitian yang sudah dilaksanakan sebelumnya.

Tabel 2.1
Hasil Penelitian yang Relevan

No	Judul & Penulis	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, <i>Need for Achievement</i> , dan <i>Internal Locus of Control</i> terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK Negeri 1 Sukoharjo	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh baik parsial maupun simultan variabel Pendidikan Kewirausahaan, <i>need for achievement</i> , dan <i>internal locus of control</i> terhadap minat berwirausaha. Hasil <i>adjusted R</i>	1. Sama-sama meneliti tentang <i>need for achievement</i> , <i>locus of control</i> dan minat berwirausaha pada siswa SMK.	1. Penelitian yang dilakukan oleh Wahyu Eko Saputro dkk, variabel independen mencakup Pendidikan kewirausahaan, <i>Need for Achievement</i> , dan <i>Internal</i>

	(Wahyu Eko Saputro, dkk) (Jurnal)	<i>square</i> yang menunjukkan 67,3% minat berwirausaha dipengaruhi Pendidikan kewirausahaan, <i>need for achievement</i> , dan <i>internal locus of control</i> dan serta sisanya 32,7% dipengaruhi variabel lain. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan minat berwirausaha dengan ketiga variabel bebasnya adalah sangat kuat dikarenakan nilainya lebih besar dari 0,50.	2. Sama-sama menggunakan analisis regresi berganda.	<i>Locus of Control</i> , sedangkan dalam penelitian ini mencakup <i>Need for Achievement</i> , <i>Locus of Control</i> dan <i>Self Efficacy</i> .
2.	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, <i>Self Efficacy</i> , dan Karakter Wirausaha terhadap Minat Berwirausaha pada Siswa Kelas XI SMK Negeri 1 Depok Kabupaten Sleman (Muchammad Arif Mustofa) (Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan, <i>self efficacy</i> , dan karakter wirausaha secara bersama-sama terhadap minat berwirausaha. 2) Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha. 3) Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengaruh <i>self efficacy</i> terhadap minat berwirausaha. 4) Terdapat pengaruh positif dan signifikan pengaruh karakter	1. Sama-sama meneliti tentang <i>self efficacy</i> dan minat berwirausaha pada siswa SMK. 2. Sama-sama menggunakan analisis regresi berganda.	1. Penelitian yang dilakukan oleh Muchammad Arif Mustofa, variabel independen mencakup Pengetahuan Kewirausahaan, <i>Self Efficacy</i> , dan Karakter Wirausaha, sedangkan dalam penelitian ini mencakup <i>Need for Achievement</i> , <i>Locus of Control</i> dan <i>Self Efficacy</i> .

		wirausaha terhadap minat berwirausaha.		
3.	Pengaruh <i>Adversity Quotient, Need for Achievement</i> dan <i>Self Efficacy</i> terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Medan (Dina Arfianti Siregar dan Cut Nizma) (Jurnal)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel <i>adversity quotient, need for achievement</i> dan <i>self efficacy</i> secara simultan berpengaruh terhadap minat berwirausaha mahasiswa jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Medan. Secara parsial variabel <i>adversity quotient, need for achievement</i> dan <i>self efficacy</i> berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Medan dan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap minat berwirausaha adalah variabel <i>self efficacy</i> .	1. Sama-sama meneliti tentang <i>need for achievement, self efficacy</i> dan minat berwirausaha.	1. Penelitian yang dilakukan oleh Dina Arfianti Siregar dan Cut Nizma, variabel independen mencakup <i>Adversity Quotient, Need for Achievement</i> dan <i>Self Efficacy</i> , sedangkan dalam penelitian ini mencakup <i>Need for Achievement, Locus of Control</i> dan <i>Self Efficacy</i> . 2. Objek penelitiannya yaitu pada Mahasiswa, sedangkan pada penelitian ini objek penelitiannya pada siswa SMK
4.	Pengaruh <i>Need for Achievement, Locus of Control</i> dan <i>Self Efficacy</i> terhadap Peningkatan Minat Berwirausaha di Kalangan Mahasiswa	Diantara tiga variabel bebas yang digunakan untuk memprediksi minat berwirausaha di kalangan mahasiswa, hanya variabel <i>locus of control</i> yang memiliki pengaruh signifikan, sedangkan variabel	1. Sama-sama meneliti tentang <i>Need for Achievement, Locus of Control, Self Efficacy</i> dan minat berwirausaha.	1. Objek penelitiannya yaitu pada Mahasiswa, sedangkan pada penelitian ini objek penelitiannya pada siswa SMK.

	(Jullimusrsyida, dkk) (Jurnal)	<i>neef for achievement</i> dan <i>self efficacy</i> tidak mempengaruhi minat berwirausaha di kalangan mahasiswa yang menempuh Pendidikan di Provinsi Aceh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepercayaan mahasiswa akan kemampuan untuk mengontrol dirinya sendiri yang dapat mempengaruhi atau mendorong mahasiswa tersebut untuk berwirausaha, sedangkan faktor <i>need for achievement</i> yaitu keinginan untuk berprestasi dan <i>self efficacy</i> yaitu kepercayaan terhadap diri sendiri tidak mempengaruhi minat untuk berwirausaha.		2. Penelitian yang dilakukan oleh Jullimusrsyida, dkk, variabel dependennya yaitu mengenai peningkatan dalam minat berwirausaha, sedangkan dalam penelitian ini mengenai minat berwirausaha.
5.	Pengaruh <i>Need for Achievement, Locus of Control</i> Terhadap Intensi Berwirausaha (Survei pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Angkatan 2016 Universitas Perjuangan Tasikmalaya) (Husnul Laila) (Skripsi)	Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan <i>need for achievement</i> (X1) terhadap intensi berwirausaha (Y) dan pengaruh <i>locus of control</i> (X2) terhadap intensi berwirausaha (Y) dan terdapat pengaruh <i>need for achievement, locus of control</i> terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa	1. Sama-sama meneliti tentang <i>need for achievement, locus of control</i> . 2. Sama-sama menggunakan analisis regresi berganda.	1. Penelitian yang dilakukan oleh Husnul Laila, variabel independen mencakup <i>Need for Achievement</i> dan <i>Locus of Control</i> saja, sedangkan dalam penelitian ini mencakup <i>Need for Achievement, Locus of</i>

		manajemen Angkatan 2016 Universitas Perjuangan Kota Tasikmalaya secara simultan.		<i>Control dan Self Efficacy.</i> 2. Objek penelitiannya yaitu pada Mahasiswa, sedangkan pada penelitian ini objek penelitiannya pada siswa SMK
--	--	---	--	---

2.3. Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2014) kerangka konsep adalah suatu hubungan yang akan menghubungkan secara teoritis antara variabel-variabel penelitian yaitu, antara variabel independen dengan variabel dependen yang akan di amati atau di ukur melalui penelitian yang akan dilaksanakan.

Minat wirausaha merupakan isyarat batin yang bertujuan untuk memusatkan perhatian dan melakukan sesuatu terhadap wirausaha itu dengan kondisi perasaan senang tanpa adanya paksaan karena hal tersebut membawa manfaat bagi dirinya sendiri. Minat menjadi seorang wirausaha diartikan sebagai sebuah ambisi seseorang untuk berkegiatan atau bekerja secara mandiri atau juga menjalankan usahanya secara mandiri. Seseorang yang memiliki minat untuk berwirausaha akan memiliki keyakinan diri dan kesiapan yang lebih baik dan lebih maksimal dalam melaksanakan usahanya jika dibandingkan dengan seseorang yang tidak memiliki minat untuk berwirausaha. Tetapi permasalahannya yaitu rendahnya minat untuk berwirausaha karena banyak siswa yang lebih memilih mencari pekerjaan dibandingkan dengan membuka lapangan pekerjaan, oleh karena itu minat untuk berwirausaha pada siswa SMK masih sangat kurang.

Satu diantara yang ada pembentuk motivasi minat untuk berwirausaha yaitu *need for achievement*. *Need for achievement* adalah suatu keperluan akan prestasi seseorang dalam melaksanakan sesuatu dan merupakan sebuah teori dari motivasi berprestasi. Dalam konteks wirausaha, *need for achievement* yang tinggi dan

elemen-elemen *theory of planned behaviour* dapat merangsang individu untuk lebih mungkin mengambil tindakan nyata dalam memulai usaha mereka sendiri. Dalam hal ini, *need for achievement* dapat menjadi salah satu faktor motivasi yang mempengaruhi sikap/perilaku yang dirasakan dalam *theory of planned behaviour*.

Adanya *locus of control* tentunya dibutuhkan untuk memulai berwirausaha yang bertujuan supaya seseorang bisa mempunyai visi yang jelas dan rencana bisnis jangka Panjang, dan berkeyakinan bahwa apa saja yang terjadi pada dirinya merupakan pengaruh dari dirinya sendiri, baik keberhasilan ataupun kegagalan. Jadi kombinasi antara *locus of control* dan elemen-elemen *theory of planned behaviour* dapat mempengaruhi sikap terhadap suatu tindakan atau perilaku tertentu. Oleh karena itu, *locus of control* dapat mempengaruhi bagaimana seseorang mengambil keputusan dan perilaku.

Selain motivasi dan pengendalian diri juga seseorang butuh adanya *self efficacy*. *Self efficacy* ini merupakan suatu kepercayaan seseorang terhadap kemampuan yang dia miliki dalam hal menguasai suatu kondisi dan situasi. Kepercayaan diri tentunya dibutuhkan dalam hal berwirausaha, karena besarnya kepercayaan diri pada diri seseorang akan kemampuan dirinya untuk menjalankan sebuah usaha maka besar kemungkinan usaha yang dia jalankan akan berjalan dengan baik. Dengan demikian, *self efficacy* dapat mempengaruhi semua elemen dalam *theory of planned behaviour* dan dapat menjadi faktor yang sangat penting dalam meramalkan perilaku individu.

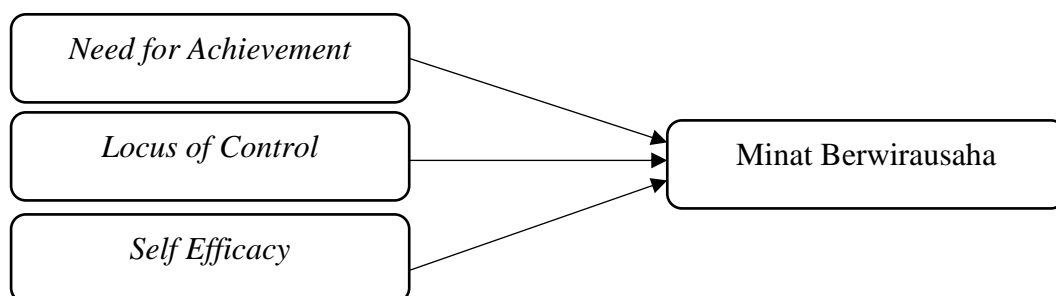
Teori yang digunakan pada penelitian ini yaitu *Theory of Planned Behaviour* (TPB). *Theory of Planned Behaviour* (TPB) dalam menentukan niat individu terdapat tiga faktor yaitu sikap (*attitude*), norma subyektif (*subjective norm*) dan kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behaviour control*). Dari ketiga faktor tersebut, nantinya akan menghasilkan suatu perilaku baik itu yang diinginkan atau tidak diinginkan. Tetapi, sebelum adanya perilaku tersebut ada keinginan atau niat terlebih dahulu. Karena, suatu perilaku ditentukan oleh niat atau minat individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu.

Oleh karena itu teori model tersebut cocok digunakan pada penelitian ini yaitu studi mengenai minat kewirausahaan, karena minat (niat) merupakan keputusan

dalam berperilaku melalui cara yang dikehendaki atau stimulus untuk melaksanakan perbuatan, baik secara sadar maupun tidak. Minat inilah yang merupakan awal terbentuknya perilaku seseorang. *Theory of Planned Behaviour* cocok digunakan untuk mendeskripsikan perilaku apapun yang memerlukan perencanaan (minat). Menurut Raguz dan Matic (2011) teori ini dianggap sebagai model yang lebih baik dan lebih kompleks dalam menjelaskan dan memprediksi minat kewirausahaan atau memulai bisnis dibandingkan dengan model lainnya. *Theory of Planned Behaviour* (TPB) menyatakan bahwa niat seorang individu melakukan perilaku untuk memilih akan dilakukan atau tidak dilakukannya suatu kegiatan. Niat disini merupakan suatu variabel antara yang menyebabkan terjadinya suatu perilaku dari suatu sikap ataupun variabel lainnya.

Theory of Planned Behaviour (TPB) yang diperkenalkan oleh Ajzen adalah pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA), dimana dalam TRA dijelaskan bahwa niat seseorang terhadap perilaku dibentuk oleh dua faktor utama yaitu *attitude toward the behaviour* dan *subjective norms* (Ajzen, 1991). TPB sangat pantas digunakan untuk menjelaskan bermacam-macam perilaku di dalam kewirausahaan. Yang membentuk minat berwirausaha yaitu motif untuk berprestasi yang besar untuk mencapai tujuan dan kesuksesan. Lalu individu yang mempunyai *internal locus of control* cenderung mandiri dan pekerja keras, bisa dibilang karakter tersebut sama dengan karakter wirausaha yaitu tidak mudah putus asa dan percaya diri. Percaya diri berarti seseorang perlu memiliki *self efficacy* yang tinggi.

Adanya *need for achievement*, *locus of control* dan *self efficacy* yang baik akan memunculkan minat berwirausaha yang baik pula. Bisa dikatakan bahwa *need for achievement*, *locus of control* dan *self efficacy* memiliki hubungan terhadap minat berwirausaha. Maka dari itu, keterkaitan antara *need for achievement*, *locus of control*, *self efficacy* dan minat berwirausaha dapat dilihat pada gambar 2.1



Gambar 2.1

Bagan Kerangka Pemikiran

2.4. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empiris (Sugiyono, 2012).

Berkaitan dengan landasan teoritis, kerangka berpikir, maka peneliti merumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut “terdapat pengaruh positif signifikan dan tidak signifikan *need for achievement*, *locus of control* dan *self efficacy* terhadap minat berwirausaha”. Hipotesis penelitiannya adalah :

- 1) *Need for Achievement* berpengaruh terhadap minat berwirausaha pada siswa SMK Negeri 2 Tasikmalaya
- 2) *Locus of Control* berpengaruh terhadap minat berwirausaha pada siswa SMK Negeri 2 Tasikmalaya
- 3) *Self Efficacy* berpengaruh terhadap minat berwirausaha pada siswa SMK Negeri 2 Tasikmalaya
- 4) *Need for Achievement*, *Locus of Control* dan *Self Efficacy* berpengaruh terhadap minat berwirausaha pada siswa SMK Negeri 2 Tasikmalaya