

## **BAB II**

### **TINJAUAN TEORITIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Teori Intensi**

*Theory of planned behavior* (Teori perilaku terencana) adalah teori yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein. Teori ini didasarkan pada gagasan bahwa orang akan secara rasional mempertimbangkan suatu pilihan ketika diharuskan untuk memilih, dan intensi cenderung menyebabkan seseorang untuk melakukan atau bahkan tidak melakukan perilaku tertentu. Fokus utama dari teori perilaku terencana adalah intensi individu untuk melakukan suatu perilaku. Karena intensi merupakan variabel antara yang menyebabkan terjadinya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya.

Intensi adalah faktor yang dipengaruhi dari berbagai faktor-faktor motivasional yang berdampak pada suatu perilaku. Intensi juga menunjukkan seberapa besar tingkat usaha seseorang dalam mencoba melakukan perilaku tertentu, intensi sangat erat kaitannya dengan perilaku selanjutnya. Berdasarkan *theory of planned behavior*, intensi adalah antaseden dari suatu perilaku sehingga perilaku didahului dengan adanya intensi (Ajzen & Fishbein, 2005).

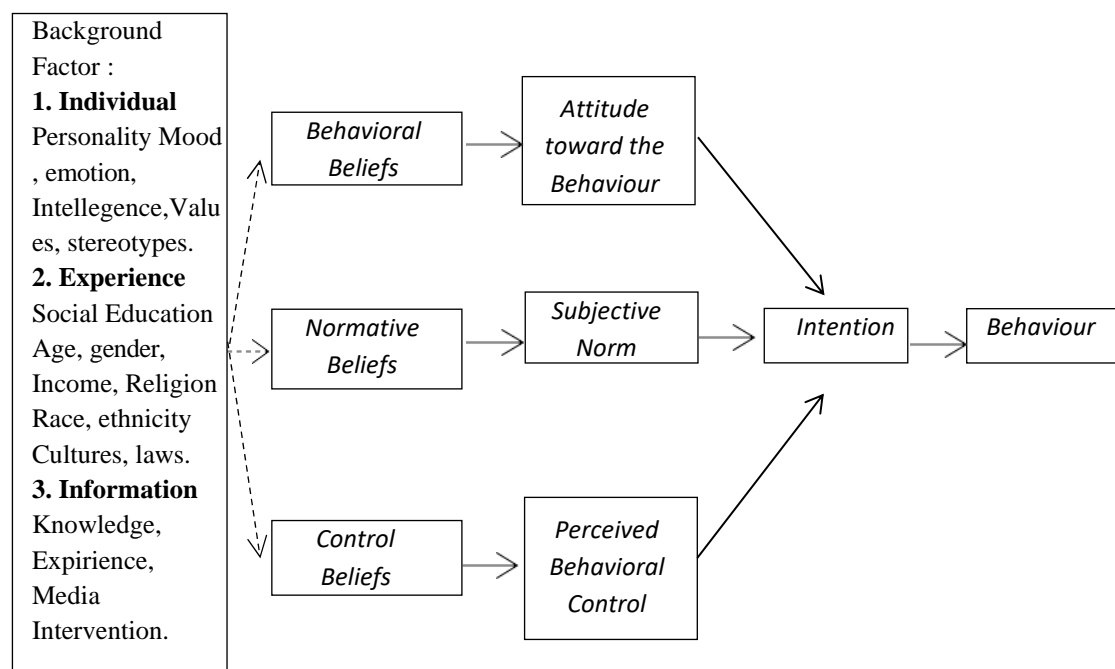
##### **2.1.1.1 Pengertian Intensi Berwirausaha**

Ajzen dan Fishbein (2005) mendefinisikan intensi sebagai probabilitas subjektif yang dimiliki seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Menurut Ajzen (2005), intensi merupakan derajat seberapa kuat keinginan serta usaha seorang individu dalam menampilkan suatu perilaku tertentu. Menurut Lee & Wong dalam Azhar (2013:14) menyatakan bahwa "*Entrepreneurial intention* atau niat kewirausahaan dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha merupakan intensitas keinginan seseorang untuk melakukan suatu perilaku tertentu dengan didukung derajat usaha yang harus dilakukannya untuk melakukan suatu perilaku. Intensi berwirausaha dapat disimpulkan sebagai langkah awal berupa tindakan atas apa yang telah direncanakan untuk melakukan perilaku atau kegiatan wirausaha.

### 2.1.1.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi

Secara umum, *factor anteseden intense* dapat diterangkan dengan teori perilaku terencana yang mengasumsikan manusia selalu mempunyai tujuan dalam berperilaku (Fisbein & Ajzen, 2005:134). Menurut teori perilaku terencana, faktor penentu utama niat dan perilaku adalah keyakinan perilaku, normatif dan kontrol. Selain itu banyak sekali variabel yang terkait atau mempengaruhi ketiga faktor tersebut. Berikut ini merupakan model TPB yang disajikan pada Gambar 2.1



**Gambar 2.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Berdasarkan Theory of Planned Behaviour (Ajzen, 2005:135)**

Berikut uraian lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi intensi menurut TPB, dapat dipahami dalam penjelasan berikut ini:

1. Faktor Internal

a *Attitude toward Behaviour* (Sikap Terhadap Perilaku)

Menurut Ajzen (2005), sikap dapat diartikan sebagai penilaian positif atau negatif seseorang terhadap perilaku tertentu, yang didasarkan pada kelebihan dan kekurangan yang diperoleh orang tersebut dari perilaku tersebut. Sikap terhadap perilaku dipengaruhi oleh keyakinan seseorang tentang konsekuensi perilaku atau yang disebut dengan *behavioral beliefs*. Dengan kata lain, bagaimana mengevaluasi secara positif atau negatif kinerja perilaku tersebut. *Attitude toward behavior* ditentukan oleh semua *behavioral beliefs* yang dapat menghubungkan perilaku dengan beberapa hasil dan atribut lainnya.

b Norma Subjektif

Menurut Ajzen (2005), norma subjektif diartikan sebagai persepsi individu mengenai pandangan orang-orang terdekatnya terhadap suatu perilaku tertentu. Pendapat orang dekat (seperti keluarga, teman, dan kolega) dalam mendukung atau menolak perilaku dapat menyebabkan seseorang merasakan tekanan sosial dan akan mempengaruhi penilaian orang tersebut untuk melakukan perilaku yang dimaksud (Ajzen, 2005).

Ajzen (2005) mengatakan bahwa norma ini merujuk kepada tekanan sosial yang dirasa dapat dipertimbangkan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Dengan kata lain, norma ini menilai sejauh mana seseorang termotivasi untuk mengikuti pandangan masyarakat tentang perilaku yang akan dilakukan. Apabila seseorang percaya bahwa itu adalah hak pribadinya untuk memutuskan apa yang ingin dia lakukan dan bukan keputusan orang lain di sekitarnya, maka dia akan mengabaikan pandangan orang lain tentang perilaku yang akan dilakukan.

c Kontrol Perilaku

*Behavioral control* mengaitkan *behavior of interest* kepada hasil yang diharapkan. Kontrol Perilaku merupakan probabilitas subjektif bahwa suatu perilaku akan menghasilkan hasil yang telah ditentukan sebelumnya. Menurut Ajzen (2005), kontrol perilaku adalah pandangan individu terhadap kontrol yang dimiliki dalam dirinya sehubungan dengan perilaku tertentu. Kontrol disini berkaitan dengan keyakinan atas tingkat kesukaran dalam melakukan perilaku tertentu sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya (Ajzen, 2005).

2. Faktor Eksternal

a. Latar Belakang Individual

Berdasarkan *theory of planned behavior* latar belakang individual terdiri dari kepribadian, suasana hati, emosi, kecerdasan, nilai dan stereotip. Beberapa penelitian yang sudah dilakukan menemukan bahwa wirausahawan memiliki kepribadian, suasana hati, emosi, kecerdasan, nilai yang khas (Yuyus, 2006: 14). Nilai hakiki penting dari kewirausahaan di antaranya adalah percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, keberanian mengambil risiko, kepemimpinan, berorientasi ke masa depan serta keorisinilan: kreativitas dan inovasi (Suryana, 2006: 39-42).

b Latar Belakang Sosial

Berdasarkan *theory of planned behavior* latar belakang sosial terdiri dari faktor demografis dan faktor sosiokultural. Latar belakang sosial ini di antaranya adalah pendidikan, usia, gender, pendapatan, agama, ras, etnis, budaya, hukum. Dengan cara ini, orang-orang di lingkungan sosial dan budaya yang berbeda mungkin memiliki pandangan yang berbeda tentang perilaku.

c. Latar Belakang Informasi

Berdasarkan *theory of planned behavior* latar belakang informasi terdiri dari pengetahuan, media serta intervensi. Pengetahuan dan informasi tentang kewirausahaan dapat diperoleh dari berbagai sumber

lisan dan tertulis. Pengetahuan dan informasi akan mempengaruhi persepsi perilaku seseorang, sehingga persepsi tersebut akan mempengaruhi pembentukan intensi seseorang.

### **2.1.1.3 Indikator Pengukuran Intensi Berwirausaha**

Indikator yang dipakai untuk mengukur intensi wirausaha adalah Theory Planned Behaviour menurut Fishbein dan Ajzen (2005), yaitu :

#### *1. Behavioral Expectations* (Harapan Perilaku)

Menurut Ajzen dan Fishbein (2005) instrumen yang digunakan dalam indikator *behavioral expectations* di antaranya adalah pertanyaan/ Pernyataan mengenai harapan responden untuk melakukan suatu perilaku dan kehendak responden dalam melakukan suatu perilaku yang belum ia lakukan. Menurut KBBI yang dimaksud dengan harapan adalah keinginan supaya sesuatu terjadi, sementara itu yang dimaksud dengan kehendak adalah keinginan dan harapan yang keras.

#### *2. Willingness to Perform a Behavior* (Kesediaan Melakukan Perilaku)

Menurut Ajzen dan Fishbein (2005) instrumen yang digunakan dalam indikator *willingness to perform a behavior* di antaranya adalah pertanyaan/ Pernyataan mengenai niat responden untuk melakukan suatu perilaku, rencana responden dalam melakukan suatu perilaku dan apakah responden sudah berusaha melakukan perilaku yang dimaksud. Selanjutnya menurut Fishbein & Ajzen pengukuran intensi harus mengandung 4 elemen, yaitu: perilaku (*behavior*); sasaran (*target*); situasi (*situation*); dan waktu (*time*). Selain itu hal penting lain yang harus diperhatikan dalam pengukuran intensi adalah tingkat spesifikasi target (Ajzen, 2005).

### **2.1.2 Self Efficacy**

Setiap individu memiliki setiap pekerjaan dan tujuan untuk dicapai. Ketika pekerjaan sulit diselesaikan, itu mungkin menjadi masalah. Sebagian orang

memilih untuk bekerja keras hingga menyelesaikan pekerjaannya, sementara yang lain memilih untuk tidak bekerja karena menyadari bahwa kemampuan mereka terbatas. *Self efficacy* mencerminkan pemahaman individu tentang kemampuannya. Orang dengan rasa *self efficacy* yang kuat akan memiliki keyakinan pada kemampuan mereka dan yakin bahwa mereka dapat melakukan semua pekerjaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sebaliknya, orang dengan *self efficacy* rendah seringkali kurang percaya diri dengan kemampuannya sendiri, sering merasa tertekan, bahkan menghindari pekerjaan.

*Self efficacy* berkaitan dengan pengembangan profesional pribadi, karena seseorang harus memiliki keyakinan akan kemampuannya dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan kemampuannya sendiri selama berkarir. Konsep *self efficacy* sebenarnya adalah inti dari teori *social cognitive* yang dikemukakan oleh Albert Bandura yang menekankan peran belajar observasional, pengalaman sosial, dan timbal balik dalam pengembangan keperibadian. Bandura (1997) menggambarkan *self efficacy* sebagai penentu bagaimana orang merasa, berfikir, memotivasi diri, dan berperilaku.

### **2.1.2.1 Pengertian *Self Efficacy***

*Self efficacy* adalah keyakinan bahwa seseorang dapat mengendalikan suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil positif. Berikut ini adalah pandangan tentang efikasi diri. Menurut Bandura dalam Supriyadi (2016:16) mengenai efikasi diri yaitu: “Keyakinan individu mengenai kemampuan dirinya dalam melakukan tugas atau tindakan yang diperlukan untuk mencapai hasil tertentu dan keyakinan seseorang mengenai peluangnya untuk berhasil mencapai tugas tertentu”. Jess Greogory (2011: 212), mendefinisikan *Self efficacy* ”sebagai keyakinan diri untuk mengetahui kemampuannya sehingga dapat melakukan suatu bentuk control terhadap manfaat orang itu sendiri dan kejadian dalam lingkungan sekitarnya”.

Berdasarkan beberapa sudut pandang tersebut, dapat disimpulkan bahwa *self efficacy* merupakan keyakinan pada kemampuan individu dalam

melaksanakan tugas untuk mencapai hasil tertentu. Ketika seseorang tidak yakin apakah mereka dapat memberikan hasil yang diinginkan, mereka memiliki motivasi untuk mengambil tindakan. Orang dengan efikasi diri yang lebih tinggi lebih memiliki potensi untuk mengambil tindakan dan berpotensi lebih berhasil dibandingkan dengan orang dengan efikasi diri yang lebih rendah.

### **2.1.2.2 Dimensi dan Indikator *Self Efficacy***

Menurut Bandura (1997) terdapat tiga dimensi dalam *self efficacy* pada setiap individu yaitu *magnitude*, *generality*, dan *strength* yang dijelaskan sebagai berikut:

#### 1. Tingkat Kesulitan Tugas

Hal ini berkaitan dengan kesulitan tugas. Apabila tugas-tugas yang dibebankan pada individu menurut tingkat kesulitannya, maka perbedaan efikasi diri secara individual terdapat pada tugas-tugas yang sederhana, menengah, atau tinggi. Individu akan mengambil tindakan yang mereka yakini mampu dilakukan, dan akan menghindari tugas yang mereka yakini berada di luar kemampuan mereka.

Indikator tingkat kesulitan tugas adalah:

- a. Mampu menghadapi kesulitan.
- b. Memberikan solusi dalam menyelesaikan kesulitan.
- c. Keyakinan akan kemampuan dalam memulai usaha.

#### 2. Luas Bidang Perilaku

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang perilaku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat memiliki kepercayaan pada kemampuan mereka. Apakah terbatas pada aktivitas dan situasi tertentu atau rangkaian aktivitas dan berbagai situasi.

Adapun indikator-indikator luas bidang perilaku, meliputi :

- a. Kemampuan dalam berbagai bidang.
- b. Keyakinan pada suatu usaha.

#### 3. Kekuatan Keyakinan

Hal ini berkaitan dengan dengan tingkat kekuatan atau stabilitas keyakinan seseorang. Tingkat efikasi diri yang lebih rendah mudah digoyangkan oleh pengalaman-pengalaman yang memperlemahnya, sedangkan seseorang yang memiliki efikasi diri yang kuat akan tekun dalam meningkatkan usahanya bahkan jika mereka menemukan pengalaman yang memperlemahnya.

Indikator dari kekuatan keyakinan, yaitu:

- a. Keyakinan dengan pilihan untuk menjalankan usaha.
- b. Keyakinan menghadapi risiko
- c. Keyakinan menghadapi perubahan.

### **2.1.2.3 Sumber *Self Efficacy***

Dalam *self efficacy* terdapat beberapa sumber yang mempengaruhi tingkat keyakinan pada diri seseorang. Woolfolk mengutip pendapat bandura dalam (Flora Puspitaningsih, 2016 :76) tentang sumber-sumber *self efficacy*. Berikut adalah empat sumber yang mempengaruhi *self efficacy* tersebut yaitu :

#### 1. *Enactive mastery experience* (Pengalaman menguasai sesuatu)

Sumber *self efficacy* yang paling berpengaruh adalah pengalaman menguasai sesuatu, yaitu kinerja masa lalu. Performa atau kinerja yang berhasil akan meningkatkan efikasi diri secara proporsional, sedangkan kegagalan akan sering kali menurunkan efikasi diri seseorang. Hal ini memberikan lima dampak pada diri seseorang. Pertama, performa yang berhasil akan meningkatkan efikasi diri seseorang secara proporsional sebanding dengan kesulitan yang dihadapi. Kedua, tugas yang bisa diselesaikan sendiri lebih efektif daripada tugas yang bisa diselesaikan dengan bantuan orang lain. Ketiga, kegagalan sangat mungkin menurunkan efikasi diri seseorang karena ia telah mencoba yang terbaik. Keempat, kegagalan dalam kondisi tekanan emosi yang tinggi tidak terlalu merugikan diri dibandingkan kegagalan dalam kondisi maksimal. Kelima, kegagalan sebelum mengukuhkan rasa mengenai sesuatu akan memiliki efek buruk yang lebih besar pada efikasi diri.



## 2. *Vicarious experiences* (Modeling sosial)

Sumber kedua dari efikasi diri adalah modeling sosial atau *vicarious experiences*. Efikasi diri dapat meningkat saat seseorang mengamati keberhasilan orang lain yang mempunyai kompetensi yang setara dengan dirinya, namun akan berkurang saat melihat rekan sebaya nya mengalami kegagalan. Dampak dari modeling sosial ini tidak sekuat dampak yang diberikan oleh performa pribadi dalam meningkatkan level efikasi diri, namun akan berdampak besar ketika memperhatikan penurunan efikasi diri.

## 3. *Verbal persuasion* (Persuasi verbal)

Pengaruh dari sumber ini cukup terbatas, tetapi dalam kondisi yang tepat, persuasi dari orang lain dapat meningkatkan atau menurunkan efikasi diri. Kondisi pertama adalah orang tersebut harus memercayai pihak yang melakukan persuasi. Ucapan atau kritik dari sumber yang dipercaya memiliki kekuatan yang lebih efektif daripada ucapan atau kritik dari sumber yang tidak dipercaya. Persuasi dapat membujuk seseorang untuk berpartisipasi dalam suatu aktivitas tertentu, dan jika upaya tersebut berhasil maka akan meningkatkan efikasi diri di kemudian hari.

## 4. *Physiological and emotional arousal* (kondisi fisik dan emosional)

Individu akan mengharapkan keberhasilan dengan kondisi yang tidak diwarnai oleh ketegangan dan tidak merasakan adanya keluhan atau gangguan somatik lainnya. Efikasi diri yang tinggi biasanya dimanifestasikan sebagai tingkat stres dan kecemasan yang rendah.

Dari pengertian yang telah dijelaskan diatas maka sumber *self efficacy* terdiri atas empat aspek. Keempat aspek tersebut dapat menjadi sarana bagi tumbuh kembang *self efficacy* dalam diri seseorang. Dapat disimpulkan bahwa *self efficacy* dapat diupayakan untuk meningkatkan keyakinan individu terhadap kemampuan yang dimilikinya.

### 2.1.3 Adversity Quotient (AQ)

#### 2.1.3.1 Definisi Adversity Quotient (AQ)

Stoltz (2000:8-9) berpendapat bahwa di antara banyak kekuatan yang dimiliki oleh individual, salah satu kekuatan yang dimiliki individual adalah seberapa jauh individual mampu bertahan menghadapi kesulitan dan kemampuan individual untuk mengatasi kesulitan. Daya juang atau adversity quotient (AQ) adalah kemampuan seorang individu dalam mengatasi kesulitan dan hambatan dalam hidupnya (Phoolka dan Kaur, 2012). Wardiana, Wiarta, dan Zulaikha (2014) menyatakan bahwa AQ merupakan salah satu kecerdasan yang dimiliki seseorang dalam mengatasi kesulitan dan merupakan sikap yang menunjukkan kemampuan orang untuk bisa mengatasi segala kesulitan serta hambatan saat seseorang mengalami kegagalan.

Pada hakikatnya manusia memiliki karakteristik yang berbeda-beda dalam menghadapi risiko, diantaranya ada yang bersifat *risk averse* (menghindari risiko), *risk neutral* dan *risk taker* (berani menghadapi risiko). Seseorang yang mampu menghadapi kendala yang ditemukan dalam kesehariannya akan menciptakan peluang untuk hasil yang lebih baik, dan mereka dikatakan memiliki adversity quotient yang lebih besar. Wirausahawan sangat membutuhkan mentalitas seperti ini, karena jika usaha yang dijalankan mengalami kendala atau cenderung gagal tidak akan langsung membuat orang tersebut merasa frustrasi, dan mereka dapat bangkit kembali dari kegagalan yang dialami.

Menurut Stoltz (2000), adversity quotient adalah kemampuan seseorang untuk menghadapi kesulitan dan mengatasi permasalahan yang ada. Adversity Quotient menurut Stoltz (2007) memiliki 3 bentuk, yaitu AQ sebagai sebuah kerangka kerja konseptual yang baru untuk memahami dan meningkatkan semua segi kesuksesan. Kedua, AQ adalah suatu ukuran untuk mengetahui respon individu dalam menghadapi suatu kesulitan. Sedangkan bentuk yang ketiga adalah serangkaian peralatan yang memiliki dasar ilmiah untuk memperbaiki respon individu terhadap kesulitan. AQ dapat memprediksi bagaimana individu akan bereaksi dalam situasi sulit. AQ juga dapat memprediksi bahwa orang dengan ketahanan dan ketekunan juga dapat meningkatkan efisiensi tim, hubungan interpersonal, keluarga, komunitas, budaya, masyarakat, dan organisasi.

Berdasarkan definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa Adversity Quotient (AQ) merupakan suatu ukuran kemampuan individu untuk mengatasi kesulitan dan hambatan yang dihadapi dalam hidupnya. Perlunya AQ dalam diri mahasiswa untuk memunculkan motivasi mereka dalam berwirausaha sehingga bisa mengubah kendala menjadi peluang untuk meraih kesuksesan.

### 2.1.3.2 Dimensi Adversity Quotient (AQ)

Stoltz (2007) mengungkapkan bahwa Adversity Quotient (AQ) terbentuk dari 4 dimensi yaitu *Control*, *Origin & Ownership*, *Reach*, dan *Endurance* yang biasa disingkat dengan CO2RE. Untuk memahami AQ, harus mempelajari setiap dimensi AQ secara terpisah untuk melihat kelebihan dan kekurangan pada AQ yang dimiliki seorang individu. Adapun, keempat dimensi ini dapat dijelaskan di bawah ini:

1). *Control* (Kendali)

Dimensi ini menunjukkan seberapa besar kontrol yang dirasakan seseorang dalam menghadapi peristiwa yang menimbulkan kesulitan. Kendali dapat memengaruhi cara seseorang menanggapi dan menangani kesulitan. Dimensi *control* secara langsung berkaitan dengan otorisasi dan pengaruh, serta mempengaruhi semua dimensi CO2RE lainnya. Kendali diawali dengan pemahaman tentang sesuatu, tidak peduli apapun itu bisa dilakukan. Individu dengan control tinggi akan memiliki kendali yang lebih besar atas kejadian-kejadian dalam hidup mereka dibandingkan dengan individu yang memiliki control lebih rendah. Karena memiliki rasa kendali yang tinggi individu didorong untuk mendaki, tetapi individu tanpa rasa kendali cenderung memilih untuk berhenti.

2). *Origin dan Ownership* (Asal-usul dan Pengakuan)

a). *Origin*

Dimensi *origin* berfokus pada bagaimana individu mengidentifikasi sumber hambatan ini. Dimensi ini berhubungan dengan rasa bersalah.

Rasa bersalah memiliki 2 fungsi, yang pertama adalah membantu individu belajar. Dengan menyalahkan diri sendiri, individu akan cenderung melakukan refleksi, belajar, dan menyesuaikan perilakunya agar tidak melakukan kesalahan yang sama. Fungsi kedua, rasa bersalah menimbulkan penyesalan, yang dapat membantu individu memeriksa pikirannya dan mempertimbangkan hal-hal yang dirasa akan menimbulkan permasalahan. Introspeksi yang tepat diperlukan untuk menciptakan pembelajaran kritis dan menciptakan umpan balik yang diperlukan untuk perbaikan berkelanjutan.

Semakin tinggi skor dimensi origin seseorang, ia akan menganggap bahwa akar kesulitannya berasal dari orang lain atau dari luar. Individu tersebut juga dapat menempatkan perannya di tempat yang tepat atau sewajarnya. Sebaliknya, apabila individu memiliki skor rendah pada dimensi origin, maka ia akan cenderung menyalahkan dirinya sendiri di luar titik batas konstruktif. Dalam banyak kasus, individu dengan *origin* yang rendah melihat dirinya sebagai satu-satunya penyebab atau asal-usul dari kesulitan.

b). *Ownership*

*Ownership* adalah cara bagaimana seseorang memiliki perasaan bertanggung jawab atas kesulitan yang telah terjadi. Dalam AQ, dimensi *ownership* menekankan pada pentingnya meningkatkan rasa bertanggung jawab sebagai salah satu cara untuk memperluas kendali. Hal ini dapat membantu individu dalam pemberdayaan dan juga motivasi dalam mengambil tindakan. Semakin tinggi *ownership* yang dimiliki oleh seseorang, maka semakin akan menyadari konsekuensi dari tindakannya, apa pun penyebabnya. Sebaliknya Orang dengan *ownership* rendah seringkali tidak mengetahui konsekuensi dari kesulitan, apa pun penyebabnya. Oleh karena itu, orang yang memiliki *ownership* tinggi tidak akan menyalahkan orang lain sambil menghindari tanggung jawab. Hal tersebut dapat membantu individu belajar dari kesalahan mereka, dan juga dapat membantu

individu mengambil tindakan untuk membuat dirinya merasa lebih berdaya.

3. *Reach* (Jangkauan)

Dimensi *reach* (jangkauan) menilai kemampuan individu dalam membatasi pengaruh dari suatu kesulitan di dalam kehidupannya. Misalnya, bagaimana dia membatasi masalah pada aspek tertentu di mana masalah itu terjadi, atau bagaimana individu membuat masalah tersebut memengaruhi area lain dalam hidupnya. Individu dengan dimensi *reach* tinggi akan mampu untuk membatasi jangkauan pengaruh dari suatu permasalahan. Suatu permasalahan seperti konflik akan dianggap sebagai konflik, suatu peristiwa yang mungkin akan melibatkan komitmen dan tindakan lebih lanjut, bukan akhir dari kehidupan. Dimensi *reach* yang tinggi dapat membantu individu merasa lebih mampu dan mengurangi perasaan kewalahan saat menghadapi masalah. Sebaliknya, individu dengan *reach* yang rendah akan menganggap bahwa suatu kesulitan yang dihadapi adalah bencana dan membiarkannya meluas ke dalam kehidupan sehingga menghambat kebahagiaannya.

4. *Endurance* (Daya Tahan)

Dimensi *endurance* mempertanyakan dua hal yaitu, berapa lama suatu kesulitan akan bertahan dan berapa lama penyebab kesulitan tersebut akan bertahan. Dimensi daya tahan adalah keyakinan pribadi bahwa penyebab masalah hanya bersifat sementara. Demikian pula permasalahan yang terjadi hanya bersifat sementara dan akan segera teratasi, sehingga individu dapat bertahan dalam waktu yang lama ketika dihadapkan pada permasalahan tersebut.

Individu dengan *endurance* tinggi akan menganggap bahwa suatu permasalahan hanya akan bertindak sementara. Individu dengan *endurance* tinggi akan cenderung yakin bahwa penyesuaian-penyesuaian dan perbaikan akan meningkatkan peluang keberhasilan mereka di masa mendatang. Sebaliknya, individu dengan *endurance*

rendah cenderung akan menganggap kesulitan akan berlangsung lama, bahkan bisa dianggap sebagai hal yang permanen. Jika seseorang percaya bahwa masalah atau penyebab masalahnya stabil atau terus-menerus, orang tersebut kemungkinan besar akan menyerah.

### **2.1.3.3 Manfaat Adversity Quotient**

Stoltz (2007) menyatakan bahwa AQ memiliki banyak manfaat bagi berbagai aspek dalam kehidupan manusia. AQ dapat memprediksi siapa yang akan mengatasi kesulitan dan siapa yang akan hancur. AQ juga bisa memprediksi siapa yang akan menyerah dan siapa yang akan bertahan. Selain itu, AQ dapat memprediksi siapa yang akan melampaui kinerja dan harapan potensialnya, serta siapa yang akan gagal. Dalam kehidupan, AQ dapat memprediksi semua aspek kehidupan, seperti: kinerja, motivasi, pemberdayaan, kreativitas, produktivitas, pengetahuan, energi, harapan, kebahagiaan, kesehatan emosional, kesehatan fisik, ketekunan, kesabaran, perbaikan diri, perilaku, dan umur panjang, dan respon terhadap perubahan.

AQ memiliki peran dalam meningkatkan kondisi di perusahaan atau organisasi. Stoltz (2007) mengungkapkan bahwa banyak perusahaan menggunakan AQ sebagai indikator dalam berbagai kondisi di perusahaan seperti kinerja, produktivitas, kreativitas, kesehatan, ketekunan, daya tahan, dan vitalitas. Lebih lanjut menurut Stoltz (2007), AQ dapat meramalkan kemampuan individu dalam menghadapi perubahan. Manfaat lainnya dari AQ berdasarkan teori Stoltz (2007), bahwa AQ memiliki manfaat di dalam organisasi terutama pada saat perubahan terjadi. AQ juga berperan dalam membantu individu terbuka terhadap pengalaman dan perubahan baru. Individu yang memiliki AQ tinggi menyadari tujuan hidup mereka dan memiliki gairah dalam mengejarnya. Individu tersebut telah memiliki pengetahuan mengenai tujuan yang akan dicapainya, harapan yang dimilikinya, dan juga aspirasinya. Berbeda dengan individu yang memiliki tingkatan AQ rendah, mereka tidak memiliki keyakinan mengenai masa depan dan tidak memahami tujuan mereka di masa depan (Stoltz, 2007).

## **2.1.4 *Income Expectations***

### **2.1.4.1 Pengertian *Expectations* atau Harapan**

Kata ekspektasi berasal dari bahasa Inggris, yaitu *expectation* atau *expectancy* yang jika diterjemahkan langsung ke dalam bahasa Indonesia berarti harapan atau tingkat harapan. Ekspektasi pendapatan adalah harapan seseorang untuk mendapatkan penghasilan yang berupa uang atau barang yang nantinya digunakan untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup (Sari, 2017). Secara garis besar, ekspektasi dapat diartikan sebagai harapan besar yang di bebaskan pada sesuatu yang di anggap akan mampu membawa dampak yang baik atau lebih baik.

### **2.1.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Expectations* atau Harapan**

Joyce & Weil (2000) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi harapan, yaitu; dukungan sosial, kepercayaan religius, dan kontrol.

#### **1. Dukungan Sosial**

Harapan memiliki kaitan erat dengan dukungan sosial. Dalam penelitiannya mengenai pasien yang menderita penyakit kronis. Raleigh (dalam Joyce & Weil, 2000) mengatakan bahwa keluarga dan teman pada umumnya diidentifikasi sebagai sumber harapan untuk penderita penyakit kronis dalam beberapa aktivitas seperti mengunjungi suatu tempat, mendengarkan, berbicara dan memberikan bantuan secara fisik. Herth (dalam Joyce & Weil, 2000) mengidentifikasi pertahanan hubungan peran keluarga sebagai sesuatu yang penting bagi tingkat harapan. Sebaliknya, kurangnya ikatan sosial diatribusikan sebagai hasil kesehatan yang lebih buruk seperti peningkatan morbidity dan kematian awal. Individu mengekspresikan perasaan tidak berdaya ketika mereka tidak mampu berkomunikasi dengan orang lain.

#### **2. Kepercayaan Religius**

Kepercayaan religius dan spiritual telah diidentifikasi sebagai sumber utama harapan dalam beberapa penelitian. Kepercayaan religius dijelaskan sebagai kepercayaan dan keyakinan seseorang pada hal positif atau menyadarkan individu pada kenyataan bahwa terdapat sesuatu atau tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya untuk situasi individu saat ini. Spiritual merupakan konsep yang lebih luas dan terfokus pada tujuan dan makna hidup serta keterkaitan dengan orang lain, alam, ataupun dengan Tuhan (Reed dalam Joyce & Weil, 2000). Raleigh (dalam Joyce & Weil, 2000) menyatakan bahwa kegiatan religius merupakan strategi kedua yang paling umum untuk mempertahankan harapan dan juga sebagai sumber dalam mendukung harapan pada pasien dengan penyakit kronis.

### 3. Kontrol

Mempertahankan kontrol merupakan salah satu bagian dari konsep harapan. Mempertahankan kontrol dapat dilakukan dengan cara tetap mencari informasi, menentukan nasib sendiri, dan kemandirian yang menimbulkan perasaan kuat pada harapan individu. Menurut Venning (dalam Weil, 2000) kemampuan individu akan kontrol juga dipengaruhi *self efficacy* yang dapat meningkatkan persepsi individu terhadap kemampuannya akan kontrol. Harapan dapat dikorelasikan dengan keinginan dalam kontrol, kemampuan untuk menentukan, menyiapkan diri untuk melakukan antisipasi terhadap stres, kepemimpinan, dan menghindari ketergantungan. Penelitian menunjukkan bahwa harapan memiliki hubungan yang positif dengan persepsi seseorang mengenai kontrol.

#### **2.1.4.3 Pengertian Pendapatan**

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pendapatan adalah perhitungan banyaknya uang yang akan diterima. Berdasarkan PSAK Nomor 23 tentang Pendapatan, menyatakan bahwa Pendapatan adalah arus masuk bruto dari



manfaat ekonomi yg timbul dari aktivitas normal entitas selama periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos, dan laba. Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai jumlah pendapatan yang dinyatakan dalam unit mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu negara dalam periode waktu tertentu.

Dari beberapa pendapat yang dikemukakan diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah hasil yang diperoleh seseorang dari usahanya, baik berupa uang maupun barang.

#### **2.1.4.4 Pengertian *Income Expectations***

Menurut Adhitama (2014: 27) Ekspektasi pendapatan merupakan harapan untuk memperoleh penghasilan lebih tinggi sehingga dengan ekspektasi pendapatan yang lebih tinggi maka akan semakin meningkatkan minat berwirausaha pada mahasiswa. Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari suatu aktivitas normal entitas dalam suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (PSAK No. 23, 2009: 3).

Menurut Zimmerman, Scarborough dan Wilson yang dikutip oleh Deden Setiawan (2016), menjadi wirausaha akan memperoleh keuntungan yang menakjubkan, berwirausaha dapat memperoleh keuntungan yang tinggi dan tidak terbatas sesuai dengan harapan untuk memenuhi segala kebutuhan. Keinginan untuk memperoleh pendapatan tak terbatas itulah yang kemudian menjadi faktor yang mempengaruhi intensi seseorang dalam berwirausaha.

Dari pendapat diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa ekspektasi pendapatan merupakan harapan seseorang untuk memperoleh penghasilan yang lebih tinggi dan tidak terbatas.

#### **2.1.4.5 Indikator *Income Expectations***

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Setiawan (2016), dimensi dari ekspektasi pendapatan terletak pada bagaimana individu menginginkan jumlah pendapatan yang diperoleh atas aktivitas yang dilakukannya. Dimensi jumlah pendapatan dapat diukur dengan indikator sebagai berikut :

1. **Pendapatan yang tinggi**

Pendapatan yang tinggi dimaksudkan apabila individu melakukan kegiatan wirausaha, akan diperoleh pendapatan lebih tinggi dibandingkan pendapatan karyawan atau pegawai.

2. **Pendapatan tidak terbatas**

Tidak seperti karyawan yang pendapatannya tergantung pada kebijakan perusahaan, wirausahawan dapat menerima pendapatan sebanyak banyaknya tergantung pada usaha yang dilakukan dan hasil penjualannya tanpa memiliki batas maksimal pendapatan.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memiliki beberapa point aturan yang berkaitan erat dengan implementasi Keuangan Berkelanjutan di Indonesia. Adapun kriteria usaha menurut *UU Nomor 20 Tahun 2008 berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan yaitu :*

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
<b>Usaha Mikro</b>	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
<b>Usaha Kecil</b>	> Rp50 juta – Rp500 juta	>Rp300 juta –Rp2,5 miliar
<b>Usaha Menengah</b>	>Rp500 juta – Rp10 miliar	>Rp2,5 miliar– Rp50 miliar
<b>Usaha Besar</b>	>Rp10 miliar	>Rp50 miliar

**Gambar 2.2 Kriteria UMKM dan Usaha Besar Berdasarkan Aset dan Omset**

*Sumber: UU No. 20 Tahun 2008*

## 2.2 Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian ini menggunakan beberapa sumber referensi penelitian terdahulu sebagai studi empiris. Terdapat beberapa hasil penelitian yang berkaitan dengan *Self Efficacy*, *Adversity Quotient*, *Income Expectations*, dan Intensi Berwirausaha. Adapun yang menjadi landasan penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah penelitian yang sudah dibuktikan kebenarannya, validitasnya, dan reliabilitasnya. Penelitian-penelitian terdahulu berfungsi sebagai landasan dan referensi untuk penelitian yang ditulis oleh peneliti. Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan yang berhubungan dan menjadi fokus dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut :

**Tabel 2.1**  
**Hasil Penelitian yang Relevan**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Nafsiyah, Ida Fitrotul (2017).	<i>Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta Tahun Ajaran 2016/2017.</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasil penelitian menunjukkan bahwa intensi berwirausaha mahasiswa masuk dalam kategori tinggi.</li> <li>• Berdasarkan jenis</li> </ul>

			<p>kelamin, intensi berwirausaha laki-laki lebih tinggi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berdasarkan keikutsertaan mata kuliah kewirausahaan, mahasiswa yang sudah menempuh kewirausahaan dan sedang menempuh praktikum kewirausahaan memiliki intensi berwirausaha yang lebih tinggi dibandingkan yang belum.</li> <li>• Berdasarkan keikutsertaan praktikum kewirausahaan, mahasiswa yang sudah menempuh praktikum kewirausahaan memiliki intensi berwirausaha lebih rendah dibandingkan mahasiswa yang sedang menempuh praktikum kewirausahaan.</li> <li>• Berdasarkan latar belakang pekerjaan orang tua, mahasiswa dengan latar belakang pekerjaan orang tua berwirausaha memiliki intensi berwirausaha yang lebih tinggi.</li> </ul>
2	Agung Wahyu Handaru, Widya Parimita, Inka Wirnani Mufdhalifah, 2015.	Membangun Intensi Berwirausaha melalui Adversity Quotient, Self efficacy, dan Need For Achievement.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif Efikasi Diri terhadap Intensi Berwirausaha sebesar 36,96%.</li> <li>• Artinya rendahnya Self efficacy berpengaruh terhadap kurangnya minat mahasiswa.</li> </ul>

3	Suprpto. International Conference on Management, Economics and Business (ICMEB 2019).	Creating of Student Entrepreneurship Intentions in Jakarta: A Case Study	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengetahuan tentang kewirausahaan memiliki dampak positif dan berpengaruh signifikan terhadap niat siswa kewiraswastaan. Artinya jika siswa pengetahuan kewirausahaan meningkat maka akan mendorong meningkatkan niat berwirausaha mahasiswa.</li> <li>2. Lingkungan keluarga tidak mempengaruhi niat kewirausahaan mahasiswa. Ini berarti bahwa ukuran dan kecilnya dukungan di lingkungan keluarga, belum mampu mendorong minat siswa kewiraswastaan.</li> <li>3. Ekspektasi pendapatan berpengaruh positif dan signifikan berpengaruh pada niat berwirausaha mahasiswa. Ini berarti bahwa semakin tinggi ekspektasi pendapatan, semakin besar niat mahasiswa berwirausaha.</li> </ol>
4	Erwani Yusuf; Riyanto Efendi. Volume 6, Issue 6 December, 2019 Pages: 572-580	Student Entrepreneurial Interests that are influenced by Income Expectations, Entrepreneurship Education, and Self Efficacy.	<p>Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian, kami dapat menyimpulkan bahwa;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ekspektasi Pendapatan memiliki berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.</li> <li>2. Pendidikan Kewirausahaan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.</li> <li>3. <i>Self Efficacy</i> berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.</li> </ol>

			4. Ekspektasi Pendapatan, pendidikan kewirausahaan, dan efikasi diri secara bersama-sama mempengaruhi minat berwirausaha dengan 57,2% dan sebesar 42,8% dipengaruhi oleh variabel di luar penelitian.
--	--	--	---

Tabel 2.2

## Perbedaan dan Persamaan dengan Penelitian Sebelumnya

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Nafsiyah, Ida Fitrotul (2017).	<i>Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta Tahun Ajaran 2016/2017.</i>	1. Variabel dependen: Intensi berwirausaha 2. <i>Grand Theory</i> variabel dependen intensi berwirausaha : <i>Theory of planned behavior</i> oleh Ajzen dan Fishbein.	1. Lokasi dan waktu penelitian.
Agung Wahyu Handaru, Widya Parimita, Inka Wirnani Mufdhalifah, 2015.	Membangun Intensi Berwirausaha melalui Adversity Quotient, Self efficacy, dan Need For Achievement.	1. Variabel independen : <i>Adversity Quotient</i> dan <i>Self Efficacy</i> . 2. Variabel dependen : Intensi Berwirausaha.	1. Lokasi dan waktu penelitian. 2. Variabel independen : Need For Achievement
Suprpto. International Conference on Management, Economics and Business (ICMEB 2019).	Creating of Student Entrepreneurship Intentions in Jakarta: A Case Study	1. Variabel independen : Ekspektasi pendapatan 2. Variabel dependen : Intensi (niat) berwirausaha	1. Lokasi dan waktu penelitian
Erwani Yusuf;	Student	1. Variabel	1. Variabel

Riyanto Efendi. Volume 6, Issue 6 December, 2019 Pages: 572-580	Entrepreneurial Interests that are influenced by Income Expectations, Entrepreneurship Education, and Self Efficacy.	independen : Espektasi pendapatan, dan <i>self efficacy</i>	dependen : Minat Berwirausaha 2. Lokasi dan waktu penelitian
---	--	---	---

### 2.3 Kerangka Berpikir

Uma Sekaran dalam Sugiyono (2015:91), mengemukakan bahwa kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antara variable yang akan diteliti.

Intensi adalah langkah paling penting ketika seseorang akan melakukan suatu perbuatan atau tindakan tertentu. Tanpa adanya intensi, seseorang tidak akan memiliki keinginan untuk melakukan apapun. Begitu juga pada kegiatan wirausaha, intensi wirausaha adalah landasan terpenting mengingat wirausaha adalah pekerjaan yang membutuhkan mental yang kuat dan pantang menyerah. *Theory of Planned Behavior* merupakan teori yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein mengenai perilaku spesifik dalam diri individu. Konsep *Theory of Planned Behavior* didasarkan pada asumsi bahwa manusia adalah makhluk yang rasional dan menggunakan informasi-informasi yang mungkin baginya secara otomatis untuk melakukan perilaku tertentu.

Tinggi rendahnya intensi berwirausaha dipengaruhi oleh faktor internal maupun faktor eksternal. Intensi berwirausaha juga dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satunya *self efficacy* (Wiggins, dkk dalam Supatra 2009). Berdasarkan penelitian dari Kurniawan (2011), efikasi diri mempengaruhi intensi berwirausaha siswa. Selanjutnya, hasil penelitian dari Segal, dkk (2005 ) mengatakan *self efficacy* adalah salah satu faktor yang digunakan untuk memprediksi intensi berwirausaha.

Berdasarkan *Theory of Planned Behavior*, *self efficacy* selalu berhubungan dan berdampak pada pemilihan perilaku, motivasi dan keteguhan dalam

menghadapi setiap persoalan. *Self efficacy* dapat diartikan sebagai suatu keyakinan dan kemampuan yang ada dalam diri seseorang, dengan begitu jika seseorang dalam dunia usaha memiliki *self efficacy* yang tinggi maka orang tersebut akan berani memulai usaha dan siap atas resiko yang memungkinkan akan terjadi dalam usaha barunya. Efikasi diri yang baik sangat berpengaruh terhadap setiap individu, khususnya dalam intensi berwirausaha. Dalam memulai suatu usaha akan banyak rintangan atau persoalan yang dihadapi, maka dengan efikasi diri yang tinggi individu mampu mengambil suatu keputusan dengan baik sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya.

Dalam literatur kewirausahaan, faktor terpenting yang membentuk intensi berwirausaha adalah faktor psikologis. Faktor-faktor psikologis menjelaskan pola bertindak melalui intensi seseorang dalam memilih berwirausaha sebagai karir (Sagiri & Appolloni, 2009, h.72). Berdasarkan sejumlah penelitian (Wijaya, 2007; Zahreni & Pane, 2012; Handaru, Parimita & Mufdhalifah, 2015; Fradani, 2016; Firmansyah, Djatmika & Hermawan, 2016) faktor psikologis yang berpengaruh terhadap intensi berwirausaha yaitu *adversity quotient*. Menurut Stoltz (2007), *Adversity quotient* adalah kemampuan seseorang untuk menghadapi kesulitan dan mengatasi permasalahan yang ada.

Individu dengan *adversity quotient* tinggi akan mempunyai kemampuan untuk menangkap peluang usaha (wirausaha) karena memiliki kemampuan untuk menanggung resiko, orientasi pada peluang/inisiatif, kreativitas, kemandirian dan pengerahan sumber daya, sehingga *adversity quotient* dalam diri individu memiliki pengaruh terhadap keinginan untuk berwirausaha (Zahreni & Pane, 2012, h.174). Dengan memiliki *adversity quotient* yang tinggi individu dapat menjadi lebih kreatif, bertanggung jawab, mandiri dan bekerja keras, hal-hal inilah sebagian karakteristik untuk menjadi seorang wirausahawan. Individu dengan *adversity quotient* rendah cenderung tidak memiliki sifat-sifat tersebut sehingga dapat melemahkan keinginannya untuk berwirausaha (Fradani, 2016, h.55).

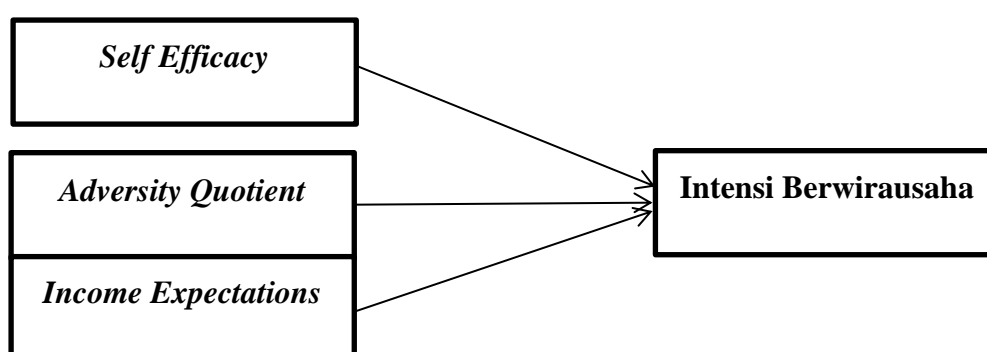
Ekspektasi pendapatan adalah ekspektasi seseorang terhadap pendapatan ia terima, baik berupa uang maupun barang untuk memenuhi kebutuhannya kehidupan. *Income expectations* berpengaruh dalam menentukan karier ataupun



pekerjaan seseorang. Setiawan (2016 : 32) menyatakan dalam memilih karier sebagai wirausaha, ekspektasi pendapatan merupakan hal yang penting dalam pertimbangan seseorang. Seseorang memilih suatu pekerjaan pasti tidak lepas dari pertimbangan gaji atau pendapatan yang akan diperolehnya guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ketika individu menemukan suatu pekerjaan atau karir dengan pendapatan tinggi, pastinya individu tersebut memiliki intensi untuk mendapatkan pekerjaan tersebut. Ekspektasi atau harapan akan pendapatan yang lebih baik merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keinginan seseorang untuk berwirausaha.

Faktor pendapatan penting bagi seseorang untuk menjadi seorang wirausaha, pendapatan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dalam hidup. Penelitian yang dilakukan oleh Setiawan dan Sukanti (2016) menemukan bahwa ekspektasi pendapatan berpengaruh positif berpengaruh pada minat berwirausaha. Penelitian yang dilakukan oleh Azzam (2016) menemukan bahwa ekspektasi pendapatan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.

Berdasarkan uraian tersebut maka diduga terdapat pengaruh *self efficacy*, *adversity quotient*, dan *income expectations* terhadap intensi berwirausaha mahasiswa SI angkatan tahun 2018 Universitas Siliwangi Tasikmalaya. Maka kerangka konseptual dapat digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 2.3 Kerangka Berpikir**

## 2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2015:96), hipotesis adalah jawaban sementara

terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan 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.

Berdasarkan kajian teori yang telah dikembangkan, maka hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Ho : *Self efficacy* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.  
Ha : *Self efficacy* berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.
2. Ho : *Adversity quotient* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.  
Ha : *Adversity quotient* berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.
3. Ho : *Income expectations* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.  
Ha : *Income expectations* berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.
4. Ho : *Self efficacy, adversity quotient, dan Income expectations* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.  
Ha : *Self efficacy, adversity quotient, dan Income expectations* berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa S1 Universitas Siliwangi angkatan tahun 2018.