

## **BAB II**

### **TINJAUAN TEORITIS**

#### **2.1. Kajian Pustaka**

##### **2.1.1. Tinjauan tentang Minat**

###### **2.1.1.1 Pengertian Minat**

Minat atau keinginan diartikan sebagai sesuatu yang mampu merangsang perhatian terhadap kondisi tertentu. Minat sendiri bisa diartikan ketertarikan terhadap sesuatu hal yang baru. Menurut Slameto (2015:180) “minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada tujuan yang ingin dicapai tanpa adanya suatu paksaan”. Hal ini sejalan dengan Khairani (2014:136) menurutnya “minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, orang, masalah atau situasi yang mempunyai kaitan dengan dirinya”. Selain itu minat juga memiliki kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan aktivitas disertai dengan rasa senang. minat merupakan suatu kecenderungan yang menyebabkan seseorang berusaha untuk mencari ataupun mencoba aktivitas tertentu.

Minat pada dasarnya dapat terbentuk dalam diri seseorang dengan sendirinya apabila sudah terbentuk maka cenderung menetap sepanjang obyek minat tersebut dirasa cocok, menyenangkan dan efektif baginya. Pada dasarnya minat merupakan sikap senang seseorang terhadap suatu obyek situasi atau pun ide-ide tertentu.

Minat biasanya timbul karena adanya motivasi atau dorongan yang menimbulkan ketertarikan atau perasaan penasaran dan kaingin tahaun, menurut Khairani (2014:137) “minat merupakan sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang mereka inginkan”. Rasa kaingin tahaun dan ketertarikan pada minat biasanya akan dinilai oleh seseorang dari segi kebermanfaatannya, kemudian hal tersebut akan mendatangkan kepuasan. Dalam hal ini bisa diartikan bahwa ketika kepuasan menurun maka minat juga akan ikut menurun, sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi dapat berubah-ubah.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat ditarik sebuah pemahaman bahwa minat merupakan suatu kecenderungan sesorang dalam melakukan suatu aktivitas dengan adanya dorongan perasaan senang karena dianggap bermanfaat bagi dirinya.

### **2.1.1.2 Faktor Faktor yang Mempengaruhi Minat**

Timbulnya minat seseorang disebabkan oleh beberapa hal, seperti ras ketertarikan atau rasa senang, hal tersebut akan menimbulkan dorongan dalam dirinya untuk beraktifitas. Minat sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor, menurut Khairani (2014:139) faktor faktor yang mempengaruhi minat adalah

- 1) Faktor dorongan dari dalam, yaitu berupa rangsangan yang datang dari diri sendiri seperti keinginan atau kebutuhan seseorang akan mudah untuk menimbulkan minat terhadap sesuatu.
- 2) Faktor motif sosial, minat seseorang juga dipengaruhi oleh motif sosial, misal seseorang berminat pada prestasi tinggi agar dapat status sosial yang tinggi.
- 3) Faktor emosional, faktor ini berkaitan dengan perasaan dan emosi terhadap suatu obyek, misalnya ketertarikan seseorang terhadap sesuatu tertentu dapat menghasilkan perasaan senang dan dapat pula menambah semangat atau kuatnya minat.

### **2.1.2. Tinjauan tentang Wirausaha**

Kewirausahaan diasumsikan sebuah proses dinamika yang menciptakan suatu aktivitas social ekonomi yang bertujuan menambah kemakmuran, tambahan kemakmuran ini diciptakan oleh seorang individu wirausaha yang menanggung risiko, menghabiskan waktu, dan menyediakan produk dan jasa. Menurut Alma (2013:24) “wirausaha adalah individu yang tidak puas dengan sistem ekonomi yang ada, dengan mendobrak hal tersebut melalui produk yang mereka ciptakan baik secara individu maupun kelompok”. lalu menurut Suryana (2014:13) “wirausaha adalah individu yang memiliki kemampuan dalam mengelola sumber daya, baik dalam penggunaannya serta mengkombinasikan dengan aspek lain”. Hal ini mengartikan bahwa seorang wirausaha merupakan seseorang yang mampu melihat sebuah keadaan sebagai sebuah peluang yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan usaha atau bisnis melalui pengelolaan sumberdaya yang baik dan cermat sehingga mampu menciptakan kemakmuran.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa wirausaha merupakan seseorang yang dapat memanfaatkan keadaan menjadi sebuah peluang yang dibarengi dengan tindakan untuk memulai usaha dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dengan kreatif dan inovatif serta mampu mengambil keputusan untuk menghadapi risiko sehingga terciptanya produk atau jasa.

### **2.1.3. Minat Berwirausaha**

#### **2.1.3.1 Tinjauan Minat Berwirausaha**

Berwirausaha maanfaat yang dapat kita rasakan tentunya bukan hanya untuk diri kita sendiri tetapi juga untuk banyak orang. Secara tidak langsung kita membantu untuk mengurangi tingkat pengangguran yang ada dengan memberikan pekerjaan untuk usaha yang kita jalani. Menurut Rahmadi & 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”. Minat berwirausaha dapat dilihat dari ketersediaan untuk bekerja keras dan tekun untuk mencapai suatu kemajuan usahanya, kesediaan menanggung macam-macam risiko yang berkaitan dengan tindakan berusaha yang dilakukannya dan bersedia belajar dari berbagai pengalaman. Minat berwirausaha bisa diartikan kecenderungan atau keinginan individu dalam melakukan sebuah kecenderungan atau keinginan individu dalam melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis.

Berdasarkan pembahasan di atas dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa minat berwirausaha merupakan sebuah kecenderungan, keinginan atau ketertarikan untuk membuka usaha dengan tujuan memenuhi kebutuhan hidupnya dengan mengambil risiko yang akan terjadi dengan memanfaatkan peluang yang ada.

#### **2.1.3.2 Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha**

Minat berwirausaha berkaitan erat dengan keinginan seseorang yang mengarahkannya pada suatu pilihan, menurut Basrowi (2014:64-66) faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal

- 1) Faktor internal yaitu menyangkut pikiran emosi dan persoalan diri dalam diri seseorang yang mempengaruhi minat sehingga tidak dapat dipusatkan atau faktor yang berasal dari dalam diri seperti:

- a) Motivasi

Motifasi merupakan proses psikologis yang mendasar, serta merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Pada dasarnya motivasi berhubungan erat dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri seseorang. Motivasi menjadi penggerak seseorang untuk menampilkan tingkah laku ke arah suatu tujuan tertentu.

- b) Faktor Kemampuan  
Kemampuan adalah suatu kecakapan seseorang dalam bidang tertentu, yang dapat diperoleh dari hasil belajar, melalui Pendidikan formal atau pun Pendidikan non formal, dengan adanya suatu kemampuan dalam berwirausaha ini akan menimbulkan minat dari dalam diri untuk berwirausaha.
  - c) Perasaan senang  
Perasaan erat hubungannya dengan pribadi seseorang maka tanggapan perasaan seseorang terhadap sesuatu hal tidaklah sama antar orang. Pada dasarnya perasaan senang terhadap wirausaha akan menimbulkan minat berwirausaha.
- 2) Faktor Eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar diri seseorang yang ikut mempengaruhi minatnya.
- a) Faktor Keluarga  
Keluarga mempunyai peran penting dalam mempersiapkan anak untuk memperoleh masa depan yang baik bagi diri sendiri atau keluarga dan sekitarnya. Selain dorongan keluarga latar belakang keluarga merupakan salah satu faktor tumbuhnya minat berwirausaha.
  - b) Faktor Lingkungan Masyarakat  
Faktor lingkungan yang mempengaruhi minat berwirausaha seperti lingkungan masyarakat serta nilai-nilai yang tumbuh dalam masyarakat, pergaulan dengan teman sebaya, dan lain-lainnya turut serta mempengaruhi minat seseorang.
  - c) Faktor lingkungan Sekolah  
Sekolah merupakan suatu lingkungan yang sangat potensial untuk mendorong timbulnya minat dalam seseorang

Sedangkan faktor faktor yang mempengaruhi minat menurut Bygrave dalam Alma (2013:9):

- 1) Faktor personal, menyangkut aspek kepribadian diantaranya:
  - a) Adanya ketidak puasan terhadap pekerjaan seseorang.
  - b) Adanya pemutusan hubungan kerja, tidak ada pekerjaan lain.
  - c) Dorongan karena faktor usia.
  - d) Keberanian menanggung resiko.
  - e) Komitmen atau minat tinggi pada bisnis.
- 2) Faktor *Environment*, menyangkut hubungan dengan lingkungan fisik meliputi:
  - a) Adanya persaingan dalam dunia kehidupan.
  - b) Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan seperti modal, tabungan, warisan, bangunan, dan lokasi strategis.
  - c) Mengikuti Latihan kursus bisnis atau incubator bisnis
  - d) Kebijakan pemerintah, adanya kemudahan lokasi berusaha, fasilitas kredit dan bimbingan usaha.
- 3) Faktor Sosiologi, menyangkut hubungan dengan keluarga dan sebagainya meliputi:

- a) Adanya hubungan-hubungan atau relasi bagi orang lain.
- b) Adanya tim yang dapat diajak kerja sama dalam berusaha
- c) Adanya dorongan dari orang tua untuk membuka usaha.
- d) Adanya bantuan keluarga dalam berbagai kemudahan.
- e) Adanya pengalaman bisnis sebelumnya

Berdasarkan uraian di atas, maka faktor yang mempengaruhi minat menurut sumber lain yang mencakup faktor-faktor yang mendorong minat dari seseorang adalah faktor personal. Sedangkan yang menyangkut hubungan dirinya dengan lingkungan serta lingkungan fisik demi menumbuhkan rasa minat di dalam dirinya, serta faktor sosiologi menyangkut hubungan dan relasi antar keluarga yang melahirkan motivasi dan kesempatan untuk menghendaki sesuatu (minat)

### **2.1.3.3 Indikator Minat Berwirausaha**

Indikator minat berwirausaha menurut Susanto dalam Adam *et.al* (2020:598) yaitu:

- 1) Perasaan senang  
Seseorang yang memiliki perasaan senang akan dunia bisnis maka orang tersebut akan terus mempelajari ilmu bisnis tanpa ada keterpaksaan.
- 2) Ketertarikan  
Ketertarikan seseorang terhadap berbagai informasi bisnis yang diperoleh akan mendorong minat seseorang untuk kemudian mempraktikkan ilmu bisnisnya menjadi suatu usaha.
- 3) Keinginan  
Keinginan merupakan suatu harapan yang dapat terjadi atau suatu yang belum terwujud agar dapat tercapai. Maka dalam berwirausaha harus mempunyai harapan agar usaha yang dijalankan dapat berjalan sesuai yang diinginkan.
- 4) Motivasi  
Motivasi berwirausaha merupakan dorongan dalam diri seseorang dalam usahanya untuk memenuhi keinginan.

Adapun penentuan indikator seseorang memiliki minat berwirausaha menurut Yuhendri (2016:56), yaitu:

- 1) Membuat pilihan pekerjaan  
Setiap orang pasti akan akan mengalami fase untuk mengorganisir dalam menyesuaikan berbagai pilihan pekerjaan untuk masa depannya
- 2) Merasa tertarik untuk berwirausaha  
Seseorang yang memiliki minat dalam berwirausaha pada mulanya akan memiliki ketertarikan tersendiri yang berupa motif atau motivasi, seperti pilihan karier.
- 3) Merasa senang untuk berwirausaha

Perasaan senang merupakan salah satu dorongan seseorang untuk memiliki minat dalam wirausaha, hal ini didasari dengan rasa senang dalam melakukan kegiatan tersebut.

- 4) Berkeinginan untuk berwirausaha  
Berwirausaha sendiri merupakan pilihan dalam hal karier, minat yang timbul akan mendorong seseorang untuk terjun langsung melakukan aktivitas tersebut.
- 5) Berani mengambil risiko untuk meraih sukses.  
Berwirausaha erat kaitannya dengan risiko yang harus diambil, memilih jalan berwirausaha artinya siap dalam mengambil risiko yang akan dihadapi untuk meraih kesuksesannya.

#### **2.1.4. *Personal attributes***

Dalam berwirausaha sangat berkaitan erat dengan kemampuan dan kepribadian seseorang, diasumsikan bahwa kepribadian dapat mencerminkan kemampuan perilaku dalam menjalankan usaha serta kemampuan dalam mengatasi masalah, Astri & Latifah (2017:740) mendefinisikan “*personal attributes* sebagai kepribadian yang harus dimiliki seorang wirausaha, kepribadian wirausaha merupakan seseorang yang memiliki kepribadian akan mampu mandiri, dapat menghadapi kesulitan hidup dan dapat mengelola peluang kerja bagi dirinya dan orang lain sebagai peluang usaha”. Alma (2013:12) menyebutkan bahwa “hal yang paling mendorong seseorang untuk memasuki karir kewirausahaan adalah adanya *personal attributes* dan *personal environment*, pribadi yang produktif (*productive person*) ialah individu yang menghasilkan kontribusi bermanfaat bagi lingkungannya”. Seorang wirausaha jelas memberikan kontribusi positif bagi lingkungannya, antara lain menampung tenaga kerja, memberi sumbangan sosial, menjaga kebersihan, bergaul dengan sesama, dan sebagainya. Seorang wirausaha memiliki perasaan tanggung jawab sosial yang tinggi terhadap lingkungannya. Menurut Kirby dalam Mustapha dan Selvaraju (2015:158) “*Personal attributes* atau kemampuan pribadi dan perilaku dapat mempengaruhi dan menentukan apakah seseorang dapat menjadi pengusaha yang sukses di masa depan”.

Berdasarkan pembahasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa *personal attributes* merupakan kemampuan pribadi dan perilaku seseorang yang dapat dimanfaatkan sebagai peluang usaha/peluang kerja yang berupa nilai lebih yang dimiliki.

#### 2.1.4.2 Indikator *Personal attributes*

Menurut Buchari Alma (2013:52-55) indikator variabel *Personal attributes* antara lain:

- 1) Percaya diri  
Tingkat kepercayaan diri seseorang bisa menunjukkan tingkat kematangan dalam kepribadiannya, siap dalam mengambil keputusan dan optimis pada keputusannya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkatan *maturity*. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat dan opini orang lain, tetapi mempertimbangkannya secara kritis
- 2) Berorientasi tugas dan hasil  
Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan peristise, sebab orientasai pada hasil atau prestasi akan mampu memberikan dorongan atau motivasi dalam menjalankan tugas.
- 3) Pengambilan risiko  
Dalam wirausaha penuh dengan tantangan dan risiko, seperti persaingan harga dan stragtegi pemasaran. Semua itu perlu adanya pengambilan keputusan yang berisiko perlu dihadapi dengan penuh perhitungan serta membuat pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
- 4) Kepemimpinan  
Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing orang namun sekarang ini , sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih.
- 5) Keorisinilan  
Sifat orisinil ini tentu tidak ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orisinil disini adalah tidak mengekor pada orang lain, tetap pada pendirian dengan ide ide yang orisinil
- 6) Berorientasi ke masa depan  
Wirausaha memerlukan pandangan kedepan karena sebuah usaha tidak dibuat untuk sementara melainkan harus bersifat kontinuitas ata berlanjut, maka seorang wirausaha akan menyusun dan merencanakan strategiyang matang, agar jelas Langkah-langkah yang akan ditempuhnya.

Menurut Fritz dalam Nisa (2015:23) Indikator dari *Personal attributes* diambil dari penyebab dan motif tentang perilaku seseorang. Penyebab dan motif seseorang sebagai berikut:

- 1) Kreativitas, yaitu kemampuan memberikan gagasan-gagsan atau ide baru dan menerapkannya dalam pemecahan masalah yang dihadapi.
- 2) Komitmen terhadap tugas, tanggung jawab, semangat, atau motivasi yang tinggi untuk menyelesaikan suatu tugas.
- 3) Menambah pendapatan

- 4) Kemandirian, yaitu sikap yang memungkinkan seseorang bertindak secara bebas, melakukan sesuatu atas dorongan sendiri dan untuk kebutuhannya sendiri tanpa bantuan orang lain, maupun berpikir dan bertindak kreatif dan penuh inisiatif.

### 2.1.5. Adversity Qoutient

Berwirausaha erat kaitannya dengan risiko, risiko sendiri sangat erat dengan yang namanya masalah, tantangan dan kesulitan, menurut Surekha dalam Agustina & Nasution (2018:63) “*Adversity quotient* adalah keahlian dalam mengelola, mengarahkan dan berpikir yang membentuk suatu pola-pola tanggapan kognitif dan perilaku atas stimulus peristiwa-peristiwa dalam kehidupan yang merupakan tantangan atau kesulitan”. Stoltz dalam Maulia (2019:2) juga mengemukakan bahwa “*Adversity quotient* adalah ukuran respon dan kemampuan manusia saat menghadapi kesulitan/rintangan. Meningkatnya *Adversity quotient* dapat meningkatkan hal-hal lain dalam diri individu seperti motivasi, intensi, kinerja, manajemen stress, inisiatif dan beberapa faktor lainnya”.

Menurut Tambunan (2020:69) *Adversity quotient* dipahami sebagai kemampuan seseorang dalam mengamati kesulitan serta mengatur kesulitan dengan kecerdasan dari individu yang dimilikinya sehingga menjadi tantangan di dalam dirinya untuk diselesaikan. *Adversity quotient* dapat membantu seseorang memperkuat kemampuannya dan ketekunannya dalam menghadapi tantangan kehidupan sehari-harinya dengan berpegang teguh pada prinsip dan impian.

Berdasarkan pembahass di atas maka dapat disimpulkan bahwa *Adversity quotient* adalah kecerdasan individu dalam menyelesaikan masalah, hambatan dan kesulitan lalu mengubahnya menjadi peluang.

#### 2.1.5.2 Faktor yang Mempengaruhi *Adversity quotient*

Faktor-faktor pembentuk *Adversity quotient* menurut Stoltz dalam Maulia (2019:3) adalah sebagai berikut:

- 1) Daya saing  
*Adversity quotient* yang rendah dikarenakan tidak adanya daya saing ketika menghadap kesulitan, sehingga kehilangan kemampuan untuk menciptakan peluang dalam kesulitan yang dihadapi
- 2) Produktivitas  
Produktivitas yang dilakukan di sejumlah perusahaan menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif antara kinerja karyawan dengan respon yang diberikan terhadap kesulitan. Artinya respon konstruktif yang diberikan



seseorang terhadap kesulitan akan membantu meningkatkan kinerja lebih baik, dan sebaliknya respon yang destruktif mempunyai kinerja yang rendah.

3) Motivasi

Penelitian yang dilakukan oleh Stoltz menunjukkan bahwa seseorang yang mempunyai motivasi yang kuat mampu menciptakan peluang dalam kesulitan, artinya seseorang dengan motivasi yang kuat akan berupaya menyelesaikan kesulitan dengan menggunakan segenap kemampuan

4) Mengambil resiko

Seseorang yang mempunyai *Adversity quotient* tinggi lebih berani mengambil resiko dari tindakan yang dilakukan. Hal itu dikarenakan seseorang dengan *Adversity quotient* tinggi merespon kesulitan secara berlebih konstruktif.

5) Perbaikan

Seseorang dengan *Adversity quotient* yang tinggi senantiasa berupaya mengatasi kesulitan dengan langkah konkret, yaitu dengan melakukan perbaikan dalam berbagai aspek agar kesulitan tersebut tidak menjangkau bidang-bidang lain.

6) Ketekunan

Seseorang yang merespon kesulitan dengan baik akan senantiasa bertahan.

7) Belajar

Seseorang yang merespon secara optimis akan banyak belajar dan lebih berprestasi dibandingkan dengan anak-anak yang memiliki pola pesimistis.

Stoltz dalam Henry & Munawaroh (2020:4) mengemukakan ada empat indikator dari *Adversity quotient* yang biasa di singkat CO2RE, yaitu :

1) *Control (C)*

*Control* mengukur kemampuan seseorang dalam mengelola dan mengendalikan sebuah masalah. *Control* atau pengendalian mempunyai dua sisi. Pertama, bagaimana seseorang dapat secara positif memengaruhi situasi sulit yang di alaminya. Kedua, bagaimana seseorang dapat mengendalikan tanggapan sendiri terhadap situasi yang di alaminya.

2) *Ownership (O2)*

Indikator ini mempertanyakan bagaimana seseorang siap untuk mengakui bahwasannya masalah yang terjadi disebabkan oleh dirinya sendiri. Mengakui masalah yang ditimbulkan dari individu sendiri berarti menunjukkan kepribadian yang memiliki tanggung jawab.

3) *Reach (R)*

Indikator *Reach* adalah salah satu bagian dari *Adversity quotient* yang menilai sejauh mana masalah yang dihadapi dapat memengaruhi terhadap bagian lain dari kehidupan seseorang.

4) *Endurance (E)*

Indikator *endurance*, menilai sejauh seseorang dalam mempertanyakan sejauh mana masalah dapat terjadi. Seseorang yang memiliki *Adversity*

*quotient* yang rendah akan menganggap bahwa masalah yang terjadi akan berlangsung selamanya.

### **2.1.6. Self efficacy**

#### **2.1.6.1 Pengertian Self efficacy**

Keyakinan atau penilaian diri dalam kemampuan seseorang penting adanya untuk memenuhi tuntutan dalam mencapai tujuan, Menurut Kurniawan , Khafid, & Pujiati. (2016:104) “*self efficacy* adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu”. Sama halnya dengan Ormrod dalam Yulia (2015:62) menjelaskan bahwa “Efikasi diri adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu”. Sedangkan Suasana dalam Henry *et.al* (2020:5) “*Self efficacy* sebagai kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan, dengan kata lain kondisi motivasi seseorang yang lebih didasarkan pada apa yang mereka percaya dari pada apa yang secara objektif benar”.

Menurut Utomo, Mashudi, & Asriati (2014:4) “*Self efficacy* memberikan kontribusi yang besar terhadap motivasi, minat, persepsi dan tindakan seseorang dalam berbagai cara. *Self efficacy* dalam kewirausahaan dilihat sebagai konstruksi untuk menentukan tujuan dan *Control Belief*”.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa *self efficacy* adalah faktor internal berupa penilaian tentang kemampuan diri sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu guna mencapai suatu tujuan.

#### **2.1.6.2 Sumber-sumber Self efficacy**

*Self efficacy* diperoleh, ditingkatkan, atau diturunkan melalui salah satu atau kombinasi dari empat sumber, menurut Bandura dalam Moma (2014:87) mengatakan bahwa ada empat sumber dari *self-efficacy* yakni:

##### 1) Pengalaman Kinerja

Pengalaman kinerja adalah prestasi yang pernah dicapai pada masa yang telah lalu. Sebagai sumber, kinerja masa lalu menjadi pengubah kepercayaan diri yang paling kuat pengaruhnya. Prestasi (masa lalu) yang bagus meningkatkan ekspektasi *self-efficacy*, sedang kegagalan akan menurunkan *self-efficacy*. Mencapai keberhasilan akan memberi dampak pada *self-efficacy* yang berbeda-beda, tergantung proses pencapaiannya

## 2) Model Sosial

Melalui model sosial *Self-efficacy* akan meningkat ketika mengamati keberhasilan orang lain, sebaliknya *self-efficacy* akan menurun jika mengamati yang kemampuannya kira-kira sama dengan dirinya ternyata gagal. Kalau figur yang diamati berbeda dengan diri sipengamat, pengaruh vikarius tidak besar, sebaliknya ketika mengamati kegagalan figur yang setara dengan dirinya, sehingga orang tidak mau mengerjakan apa yang pernah gagal dikerjakan figur yang diamatinya itu dalam waktu yang lama.

## 3) Persuasi sosial

*Self-efficacy* dapat juga diperoleh dari, diperkuat atau dilemahkan melalui persuasi sosial, Dampak dari sumber ini cukup terbatas, tetapi dibawah kondisi yang tepat, persuasi dari orang lain dapat meningkatkan atau menurunkan self-effikasi. Kondisi itu adalah rasa percaya kepada pemberi persuasi, dan sifat realistik dari apa yang disesuaikan.

## 4) Keadaan emosi

Keadaan emosi yang mengikuti suatu kegiatan akan mempengaruhi *self-efficacy* di bidang kegiatan itu. Emosi yang kuat, takut, cemas, stress, dapat mengurangi *self efficacy*. Namun bisa terjadi, peningkatan emosi (tidak berlebihan) dapat meningkatkan *self-efficacy*. Perubahan tingkah laku akan terjadi kalau sumber ekspektasi *efficacy*nya berubah, pengubahan *self-efficacy* banyak dipakai untuk memperbaiki kesulitan dan adaptasi tingkah laku orang yang mengalami berbagai masalah *behavioral*.

Bandura dalam Ghufroon (2014: 80), efikasi diri tiap individu berbeda satu sama lain, hal ini berdasarkan tiga dimensi *self efficacy*, antara lain.

### 1) Dimensi Tingkat (*Level*)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas yang mudah, sedang, bahkan paling sulit sesuai dengan batas kemampuannya untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat. Dimensi ini memiliki implikasi terhadap pemilihan tingkah laku yang akan dicoba atau dihindari. Individu akan mencoba tingkahlaku yang dirasa mampu dilakukannya dan menghindari tingkah laku yang berada diluar batas kemampuan yang dirasakannya.

### 2) Dimensi Kekuatan (*Strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang. Dimensi ini berkaitan langsung dengan dimensi level yaitu semakin tinggi taraf kesulitan tugas, semakin lemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikannya.

### 3) Dimensi Generalisasi (*Generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku dimana individu merasa yakin akan kemampuannya dan bagaimana seseorang mampu menggeneralisasikan tugas dan pengalaman sebelumnya ketika menghadapi suatu tugas atau pekerjaan, misalnya apakah ia dapat menjadikan pengalaman sebagai hambatan atau sebagai kegagalan.

#### 2.1.6.3 Indikator *Self efficacy*

Menurut Zimmerman dalam Puspitaningsih (2016:77) indikator *self efficacy* didasarkan pada dimensi *self efficacy*, yaitu *Level/magnitude*, *Generality* dan *Strength*.

##### 1) *Level/magnitude*,

*Level/magnitude* yaitu penilaian kemampuan individu pada tugas yang sedang dihadapinya. Dimensi ini mengacu pada tingkat kesulitan suatu masalah yang dipersepsikan berbeda dari masing-masing individu. Selain itu *level* terbagi atas 3 bagian yaitu:

- a) Analisis pilihan perilaku yang akan dicoba, yaitu seberapa besar individu merasa mampu atau yakin untuk berhasil menyelesaikan tugas dengan pilihan perilaku yang akan diambil
- b) Menghindari situasi dan perilaku yang dirasa melampaui batas kemampuannya
- c) Menyesuaikan dan menghadapi langsung tugas-tugas yang sulit

##### 2) *Generality*

*Generality*, mengacu pada penilaian *efficacy* individu berdasarkan aktivitas keseluruhan tugas yang pernah dijalannya. Jadi *generality* berkaitan dengan tingkah laku dimana individu merasa yakin terhadap kemampuannya, indikator *generality* ini meliputi:

- a) Keyakinan yang menyebar pada berbagai bidang perilaku.
- b) Keyakinan hanya pada bidang khusus

##### 3) *Strength*

Adapun yang dimaksud *strength*, mengacu pada ketahanan dan keuletan individu dalam menyelesaikan masalah. Individu yang memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuannya untuk menyelesaikan masalah akan terus bertahan dalam usahanya meskipun banyak kesulitan dan tantangan, indikator *Strength* ini meliputi:

- a) Keyakinan efikasi yang lemah.
- b) Menilai dirinya tidak mampu menyelesaikan tugas.
- c) Keyakinan yang mantap bertahan dalam usahanya.
- d) Memiliki keyakinan akan kesuksesan terhadap apa yang dikerjakannya.

Menurut Bandura dalam Muliati (2019: 92-93) ada 4 indikator *Self efficacy* yang di dasarkan pada fungsi, sebagai berikut:

- a. Proses Kognitif  
Seseorang yang memiliki efikasi diri yang kuat akan lebih senang menetapkan tujuan yang bersifat menantang dan mengokohkan komitmennya terhadap tujuan tersebut. Mereka akan tetap mengerahkan orientasi pemikirannya terhadap tugas ketika menghadapi situasi yang menekan, kegagalan, maupun umpan balik yang ada karena mereka senantiasa membayangkan skenario keberhasilan yang dapat mendukung penampilannya. Sebaliknya, seseorang yang tidak yakin akan dapat mengatasi ancaman-ancaman akan mengalami tingkat kecemasan yang tinggi.
- b. Proses Motivasi  
Seseorang memotivasi dirinya sendiri dan mengarahkan antisipiasiantisipasi tindakannya melalui pemikiran. Efikasi memberi sumbangan terhadap motivasi melalui beberapa cara yaitu dengan menetapkan tujuan-tujuan bagi mereka sendiri dan menentukan besar usaha yang akan diberikan, menetapkan kegigihan dalam menghadapi kesulitan dan kegagalan yang akhirnya mempengaruhi pula
- c. Proses Afektif  
Efikasi diri berperan dalam proses afektif terutama terhadap kapasitas dalam mengatasi permasalahan yang selanjutnya berpengaruh terhadap tingkat stres dan depresi yang dialami seseorang ketika menghadapi situasi yang sulit dan mengancam.
- d. Proses Seleksi  
Pilihan perilaku atau kegiatan tersebut akan membawa pada pilihan lingkungan sosial tertentu yang dapat mempengaruhi perkembangan pribadi. Seseorang yang efikasi dirinya rendah akan cenderung menghindari berbagai kegiatan dan situasi yang mereka pandang melampaui kapasitas untuk mengatasinya.

## 2.2. Kajian Empirik Sebelumnya

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

No	Sumber	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Siti Uswatun Hasanah <sup>1</sup> , Siti Nur Azizah <sup>2</sup> , Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis dan Akuntansi 3(4),2021	Pengaruh <i>Personal attributes</i> , <i>Adversity quotient</i> dengan <i>Self efficacy</i> Sebagai Variabel Mediasi Terhadap Minat	Berdasarkan hasil penelitian tentang “Pengaruh <i>Personal attributes</i> , <i>Adversity quotient</i> dengan <i>Self efficacy</i> Sebagai Variabel Mediasi Terhadap Minat Berwirausaha Studi pada Mahasiswa Universitas Putra Bangsa Kebumen”, <i>Personal attributes</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan secara langsung terhadap <i>Self efficacy</i> <i>Adversity quotient</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan secara langsung terhadap <i>Self efficacy</i>

		Berwirausaha Studi pada Mahasiswa Universitas Putra Bangsa Kebumen	<p><i>Personal attributes</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan secara langsung terhadap Minat Berwirausaha</p> <p><i>Adversity quotient</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan secara langsung terhadap Minat Berwirausaha</p> <p><i>Self efficacy</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan secara langsung terhadap Minat Berwirausaha</p> <p><i>Personal attributes</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan secara tidak langsung terhadap Minat Berwirausaha melalui <i>Self efficacy</i> sebagai variabel mediasi</p> <p><i>Adversity quotient</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan secara tidak langsung terhadap Minat Berwirausaha melalui <i>Self efficacy</i> sebagai variabel mediasi</p>
2	Wiwin Astri, Lyna Latifah, Economic Education Analysis Journal, 2017	Pengaruh <i>Personal attributes</i> , <i>Adversity quotient</i> dengan Mediasi <i>Self efficacy</i> Variabel Terhadap Minat Berwirausaha	<p>Variabel kepribadian (<i>Personal attributes</i>) mempunyai nilai koefisien 0,217 dengan signifikansi <math>0,001 &lt; 0,05</math> berarti kepribadian secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Variabel <i>Adversity quotient</i> mempunyai nilai koefisien 0,180 dengan signifikansi <math>0,026 &lt; 0,05</math> berarti <i>Adversity quotient</i> secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Variabel self efficacy mempunyai nilai koefisien 0,570 dengan signifikansi <math>0,000 &lt; 0,05</math> berarti self efficacy secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. variabel kepribadian mempunyai nilai koefisien 0,490 dengan signifikansi <math>0,000 &lt; 0,05</math> berarti kepribadian secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap self efficacy. Variabel <i>Adversity quotient</i> mempunyai nilai koefisien 0,202 dengan signifikansi <math>0,001 &lt; 0,05</math> berarti <i>Adversity quotient</i> secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap <i>self efficacy</i>. koefisien mediasi 0,2793 signifikan yang berarti ada pengaruh signifikan self efficacy memediasi kepribadian terhadap minat berwirausaha mahasiswa. koefisien mediasi 0,1151 signifikan yang berarti ada</p>

			<p>pengaruh signifikan self efficacy memediasi <i>Adversity quotient</i> terhadap minat berwirausahasiswa</p> <p>hasil penelitian dan pembahasan, menunjukkan bahwa <i>Personal attributes</i> (kepribadian), <i>Adversity quotient</i> berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung melalui self efficacy sebagai mediasi terhadap minat berwirausaha mahasiswa fakultas ekonomi Universitas Negeri Semarang</p>
3	<p>Pramita Wahyu Anastia, Economic Education Analysis Journal, 2013</p>	<p>Pengaruh <i>Personal Attributes</i> dan <i>Personal Environment</i> terhadap Minat Mahasiswa Menjadi Entrepreneur</p>	<p>Keberhasilan diri, toleransi akan risiko, kebebasan dalam bekerja, faktor sociological (<i>Personal attributes</i>) dan faktor environmental memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menjadi entrepreneur dengan seluruh variabel memberikan kontribusi sebesar 55,4%;</p>

**Tabel 2.2**  
**Persamaan dan Perbedaan Dengan Penelitian yang Relevan**

No	Persamaan	Perbedaan
1	<p>Pada penelitian Siti Uswatun Hasanah, Siti Nur Azizah (2021) dan pada penelitian Wiwin Astri, Lyna Latifah (2017) Variabel Y yang digunakan yakni Minat Berwirausaha dan Variabel X yang digunakan yakni <i>Personal attributes</i> (x1) dan <i>Adversity quotient</i> (x2). Serta Variabel Interveningnya <i>Self efficacy</i></p>	<p>1) Subjek dan Objek penelitian serta waktu penelitian</p>
2	<p>Pada penelitian Pramita Wahyu Anastia (2013) Variable Y yang digunakan yakni minat entrepreneur dan variabel X yang digunakan X1 <i>Personal attributes</i></p>	<p>1) Subjek dan Objek penelitian dan waktu penelitian.  2) Variabel X2 yang digunakan yakni Personal environment, dan dalam penelitian tersebut tidak ada variable intervening (Z)</p>

### 2.3. Kerangka Berpikir

Berdasarkan latar belakang dan tinjauan teori yang telah di kemukakan sebelumnya dapat dibuat kerangka berfikir mengenai indikator pengaruh dalam minat berwirausaha. Menurut Sugiyono (2017:60) “kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”.

Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *personal attributes*, *adversity qouteint* terhadap minat berwirausaha dengan *self efficacy* sebagai mediasi. Hal ini didukung oleh teori *Theory of Planned Behavior* (teori perilaku terencana), yang pertama kali di perkenalkan oleh Martin Fishbein dan Icek Ajzen.

Menurut Fishbein & Ajzen dalam Mahyarni (2013:16) “teori perilaku terencana dikembangkan dari teori tindakan beralasan dengan memasukkan tambahan yaitu membangun perilaku kontrol yang dirasakan. *Theory of Planned Behavior* (TPB) bertujuan untuk menjelaskan hubungan antara sikap terhadap intensi dalam perilaku tindakan manusia. *Theory of Planned Behavior* memiliki tiga faktor konstruktif yang di kembangkan dari teori sebelumnya, yaitu sikap terhadap prilaku (*attitude toward behavior*), norma subyektif (*subjective norm*) dan kemampuan kontrol terhadap perilaku (*perceived behavioral control*)”.

Dalam penelitian ini terdapat dua faktor konstruktif berdasarkan pada teori prilaku terencana yang digunakan untuk mengetahui pengaruh / hubungan antara sikap dan prilaku. *Attitude toward behavior* (sikap terhadap prilaku) ini ditentukan oleh keyakinan yang diperoleh mengenai suatu perilaku atau disebut juga *behavioral beliefs*. Belief berkaitan dengan penilaian-penilaian subjektif seseorang dan pemahaman mengenai diri (kepribadian), sikap sangat erat dengan yang namanya kepribadian atau *personal traits*, hal ini sejalan dengan faktor yang diteliti dalam penelitian ini adalah *Personal attributes* yang berkaitan erat dengan kepribadaian yang baik untuk dimiliki wirausaha.

Kontrol terhadap prilaku (*perceived behavioral control*) dapat ditentukan oleh ketersediaan sumberdaya yang salah satunya adalah kemampuan atau kompetensi yang mendukung perilaku, Keyakinan yang kuat terhadap tersedianya sumberdaya dan kesempatan yang dimiliki individu berkaitan dengan perilaku tertentu, semakin besar peranan sumberdaya tersebut maka semakin kuat persepsi

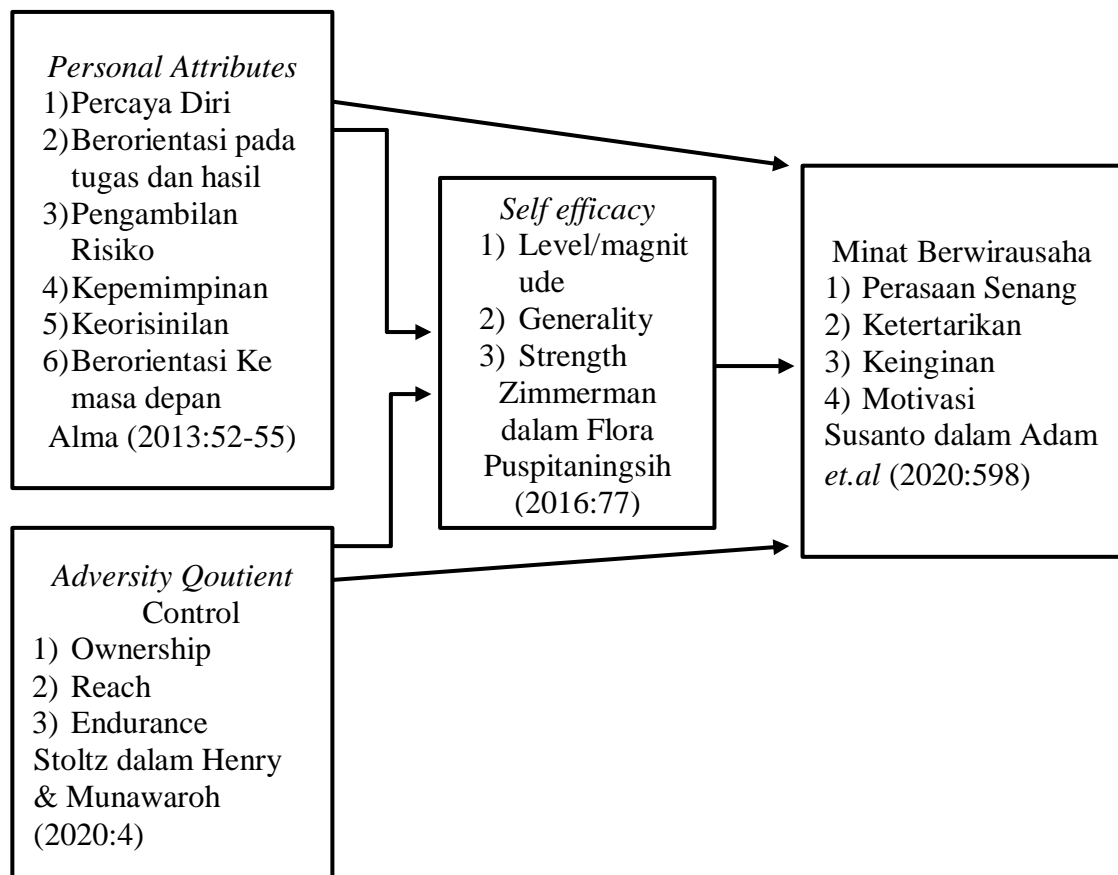


kontrol individu terhadap perilaku tersebut. Individu yang mempunyai persepsi kontrol yang tinggi akan terus terdorong dan berusaha untuk berhasil karena yakin dengan sumberdaya dan kesempatan yang ada, kesulitan yang dihadapinya dapat diatasi, sama halnya dengan *adversity quotient* yang merupakan kemampuan atau kecerdasan dalam mengatasi masalah dan menjadikannya sebagai peluang.

Pada teori perilaku terencana terdapat faktor tambahan dalam menentukan perilaku individu yaitu perilaku kontrol yang dirasakan, perilaku kontrol yang dirasakan adalah persepsi individu pada betapa mudahnya perilaku tertentu akan dilakukan. *Perceived behavioral control* sendiri merupakan keyakinan diri atau yang disebut kontrol perilaku dalam menguasai sesuatu seperti kompetensi atau keahlian yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas tertentu. Konsep kontrol perilaku ini sama halnya dengan *self efficacy* yang merupakan konsep penilaian diri terhadap kemampuan untuk menyelesaikan sesuatu.

Dasar teori dari teori perilaku terencana adalah bagaimana hubungan sikap terhadap suatu intensi mampu menimbulkan perilaku, dengan kata lain faktor yang mempengaruhi minat mencakup faktor-faktor yang mendorong perilaku dari seseorang, dalam penelitian ini sendiri intensi terhadap perilaku di nyatakan pada pada variabel dependen yaitu minat berwirausaha.

Berdasarkan uraian di atas maka diduga terdapat Pengaruh *Personal attributes* dan *Adversity quotient* Terhadap Minat Berwirausaha dengan di Mediasi Self Efficacy, hubungan antar variable ini dapat dinyatakan dalam sebuah kerangka berpikir yang dapat ditunjukkan oleh gambar sebagai berikut :



**Gambar 2.1.**  
**Kerangka Berpikir**

#### 2.4. Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

- 1) Ho : *Personal attributes* Tidak Berpengaruh Signifikan Terhadap *Self-efficacy*.  
Ha : *Personal attributes* Berpengaruh Signifikan Terhadap *Self-efficacy*.
- 2) Ho : *Adversity quotient* Tidak Berpengaruh Signifikan Terhadap *Self-efficacy*.  
Ha : *Adversity quotient* Berpengaruh Signifikan Terhadap *Self-efficacy*
- 3) Ho : *Personal attributes* Tidak Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat Berwirausaha.  
Ha : *Personal attributes* Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat Berwirausaha.

- 4) Ho : *Adversity quotient* Tidak Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat Berwirausaha.  
Ha : *Adversity quotient* Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat Berwirausaha.
- 5) Ho : *Self-efficacy* Tidak Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat Berwirausaha.  
Ha : *Self-efficacy* Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat Berwirausaha.
- 6) Ho : *Personal attributes* tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha melalui *Self-efficacy*.  
Ha : *Personal attributes* berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha melalui *Self-efficacy*..
- 7) Ho : *Adversity quotient* tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha melalui *Self-efficacy*.  
Ha : *Adversity quotient* berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha melalui *Self-efficacy*.