

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Mahasiswa**

##### **1. Pengertian Mahasiswa**

Mahasiswa secara etimologi dapat dibagi kepada dua kosa kata, yaitu maha yang diartikan besar/tinggi dan siswa yang diartikan sebagai pelajar/orang yang derajatnya lebih tinggi dari pelajar lain. Menurut Knopfemacher (dalam Suwono, 1987) mahasiswa adalah merupakan insan-insan calon sarjana yang dalam keterlibatannya dengan perguruan tinggi, dididik dan diharapkan menjadi calon-calon intelektual.

Dalam melakukan proses belajar mengajar perguruan tinggi harus menerapkan pendekatan yang formal melalui program kurikulumnya. Artinya, mahasiswa mengikuti kuliah dan mendapatkan ilmu dari interaksi dengan dosennya masing-masing. Menurut Sarwono (1978) mahasiswa adalah setiap orang secara resmi terdaftar untuk mengikuti pelajaran di perguruan tinggi dengan batas usia sekitar 18-30 tahun.

Mahasiswa merupakan suatu kelompok dalam masyarakat yang memperoleh statusnya karena ikatan dengan perguruan tinggi. Mahasiswa juga merupakan calon intelektual atau cendekiawan muda dalam suatu lapisan masyarakat yang seringkali syarat dengan berbagai predikat.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa mahasiswa adalah calon sarjana yang secara resmi terdaftar dan terlibat dalam mengikuti pelajaran di perguruan tinggi dengan batas usia 18-30 tahun yang dididik dan diharapkan menjadi calon-calon intelektual.

## **B. Intensi Berwirausaha**

### **1. Pengertian Intensi**

Intensi merupakan sebuah istilah yang terkait dengan tindakan dan merupakan unsur yang penting dalam sejumlah tindakan, yang menunjukkan pada keadaan pikiran seseorang yang diarahkan untuk melakukan sesuatu tindakan, yang senyatanya dapat atau tidak dapat dilakukan dan diarahkan entah pada tindakan sekarang atau pada tindakan yang akan datang. Intensi memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan tindakan, yakni menghubungkan antara pertimbangan yang mendalam yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan tindakan tertentu.

Dalam Kamus Lengkap Psikologi karya J.P Chaplin (2004) intensi (*intention*) didefinisikan sebagai “(1) satu perjuangan guna mencapai satu tujuan, (2) ciri-ciri yang dapat dibedakan dari proses psikologis, yang mencakup referensi atau kaitannya dengan satu objek”. Kemudian Bandura (dalam Vemmy, 2012) juga menjelaskan bahwa “intensi merupakan suatu kebulatan tekad untuk melakukan aktivitas tertentu atau menghasilkan suatu keadaan tertentu. Intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu (Wijaya, 2007).

Sementara itu Krueger & Carsrud (Kautonen & Luoto, 2008) menyatakan bahwa intensi telah menjadi prediktor terbaik bagi perilaku berwirausaha seseorang. Intensi menurut Fishbein & Ajzen (1975) (dikutip dalam Wijaya, 2007), merupakan komponen dalam diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu. Intensi didefinisikan sebagai dimensi probabilitas subjektif individu dalam kaitan antara diri dan perilaku. Semakin kuat intensi pada diri individu untuk terlibat dalam suatu perilaku maka semakin besar kecenderungan yang dimiliki oleh individu tersebut untuk benar-benar melakukan sebuah perilaku. Intensi berperan penting dalam mengarahkan tindakan seseorang dengan menghubungkan pertimbangan yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang. Karena itu menurut Choo & Wong (Indarti dan Rostiani, 2008) intensi dapat dijadikan sebagai pendekatan dasar yang masuk akal untuk memahami siapa-siapa yang akan menjadi seorang wirausaha.

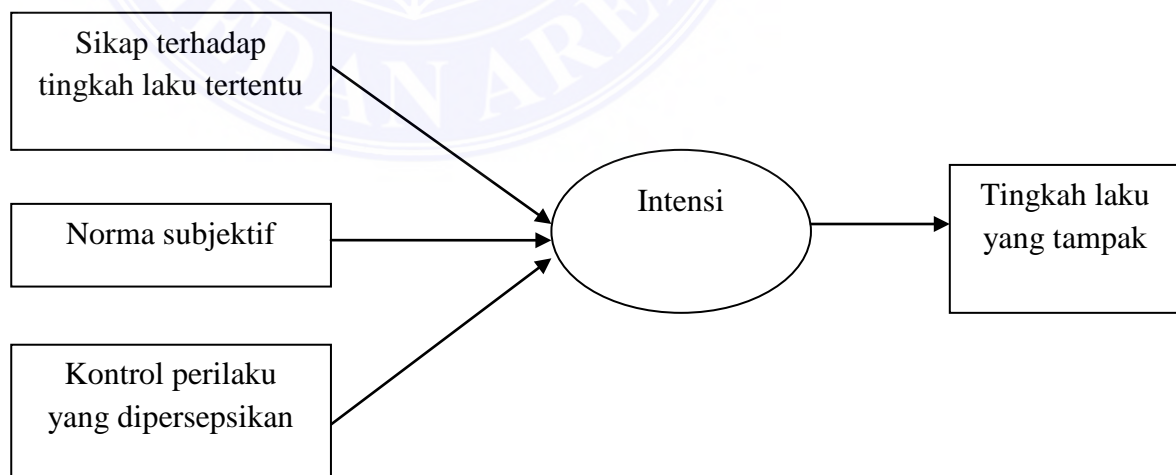
Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa intensi adalah niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu yang didasari oleh keyakinan di masa sekarang maupun yang akan datang.

## **2. Teori Perilaku Terencana (*theory of planned behavior*)**

Teori perilaku terencana (*theory of planned behavior*) pertama kali dinyatakan oleh Ajzen & Fishbein (1980, Ajzen, 1991). Teori ini merupakan perluasan dari teori tindakan yang beralasan (*theory of reasoned action*). Teori perilaku terencana (*theory of planned behavior*) ini menyatakan bahwa keputusan untuk menampilkan tingkah laku tertentu adalah hasil dari proses rasional yang

diarahkan pada suatu tujuan tertentu untuk mengikuti urutan-urutan berpikir. Pilihan tingkah laku dipertimbangkan, konsekuensi dan hasil dari setiap tingkah laku dievaluasi, dan dibuat sebuah keputusan apakah akan bertindak atau tidak. Kemudian keputusan itu direfleksikan dalam tujuan tingkah laku, di mana menurut Fishbein, Ajzen, dan banyak peneliti lain, sering kali dapat menjadi prediktor yang kuat terhadap cara kita akan bertingkah laku dalam situasi yang terjadi (Ajzen, 1987).

Berdasarkan teori ini, intensi pada gilirannya ditentukan oleh dua faktor, yaitu sikap terhadap tingkah laku (*attitudes toward behavior*) dan norma subjektif (*subjective norm*). *Theory of planned behavior* (yang merupakan perluasan dari *theory of reasoned action*), menambahkan faktor ketiga, yaitu kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*).



**Gambar 1. Theory of Planned Behavior**

### 3. Pengertian Wirausaha

Wirausaha adalah keberanian, keutamaan serta kepercayaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri. Wirausaha adalah orang yang mampu melakukan koordinasi, organisasi dan pengawasan. Dia memiliki pengetahuan yang luas tentang lingkungan dan membuat keputusan-keputusan tentang lingkungan usaha, mengelola sejumlah modal, dan menghadapi ketidakpastian untuk meraih keuntungan (Say, 1996).

Menurut David E. Rye (dalam Soeryanto, 2009) mendefinisikan wirausaha sebagai seorang yang mengorganisasikan dan mengarahkan usaha baru. Wirausaha berani mengambil resiko yang terkait dengan proses permulaian usaha. Geoffrey G. Meredith (dikutip dalam Sutrisno, 2003) mengatakan wirausaha adalah “orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan yang ada dan mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan agar dapat mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat dalam mengelolanya agar dapat meraih kesuksesan”.

Drucker (dalam Soeryanto, 2009) menyatakan wirausaha adalah semangat, sikap, perilaku, kemampuan seseorang dalam menangani usaha yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Wirausaha adalah usaha untuk menciptakan nilai dengan peluang bisnis, berani

mengambil risiko dan melakukan komunikasi serta keterampilan melakukan mobilisasi agar rencana dapat terlaksana dengan baik.

Menurut Pekerti (1999) wirausaha adalah individu yang mendirikan , mengelola, mengembangkan dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri dan individu yang dapat menciptakan kerja bagi orang lain berswadaya. HadiPranata (1999) menyatakan seorang wirausaha adalah sosok pengambil risiko yang diperlukan untuk mengatur dan mengelola bisnis serta menerima keuntungan financial maupun imbalan non materi.

Hal senada diungkapkan oleh Johan (1999) yang menjelaskan bahwa wirausaha adalah orang yang berani mengambil resiko dalam bisnis untuk memperoleh keuntungan. Ditambahkan oleh Sorrentino & Hewitt (1995) bahwa perilaku pengambilan resiko memiliki peran penting dalam dunia wirausaha peran individu yang berorientasi sukses cenderung mengambil resiko dengan cara moderat.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah suatu usaha sendiri memperoleh keuntungan *financial* maupun imbalan non materi dan suatu proses yang mempunyai resiko tinggi untuk menghasilkan nilai tambah produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi wirausahawan. Selain itu konsep wirausaha mengandung unsur-unsur mampu berdiri sendiri, kreatif, inovatif, tangguh, dan berani menanggung resiko yang telah diperhitungkan.

#### **4. Karakteristik dan Sifat Seorang Wirausaha**

Suhadi (1995) mengemukakan bahwa karakteristik wirausaha ialah percaya pada kemampuan sendiri, mampu menghadapi persoalan dengan baik, berpandangan luas jauh ke depan, mempunyai keuletan mental, lincah dalam berusaha, berupaya mengembangkan sayap, berani mengambil resiko, dan berguru kepada pengalaman.

Ada beberapa sifat-sifat penting seorang wirausaha sebagaimana dikemukakan oleh Bygrave (dalam Alma, 2009), yaitu

- a. *Dream* (mimpi), yakni memiliki visi masa depan dan kemampuan mencapai visi tersebut
- b. *Decisiveress* (ketegasan), yakni tidak menaggahkan waktu dan membuat keputusan dengan cepat
- c. *Doers* (pelaku), yakni melaksanakan secepat mungkin
- d. *Determination* (ketetapan hati), yakni komitmen total, pantang menyerah
- e. *Dedication* (dedikasi), yakni berdedikasi total tidak kenal lelah
- f. *Devotion* (kezetiaan), yakni mencintai apa yang dikerjakan
- g. *Details* (terperinci), yakni menguasai rincian yang bersifat kritis
- h. *Destiny* (nasib), yakni bertanggung jawab atas nasib sendiri yang telah dicapainya
- i. *Dollars* (uang), yakni kaya bukan motivator utama, uang lebih berarti sebagai ukuran sukses
- j. *Distributif* (distribusi), yakni mendistribusikan kepemilikan usahanya kepada karyawan kunci yang merupakan faktor penting bagi kesuksesan usahanya

Beberapa sifat-sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha :

a. Percaya diri

Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif, dan kritis, emosionalnya stabil dan tidak gampang tersinggung.

b. Berorientasi pada tugas dan hasil

Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika individu berusaha menyingkirkan prestise, akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang dikerjakan halal.

c. Berani mengambil resiko

Wirausaha penuh resiko dan tantangan, seperti persaingan, harga turun anik, barang tidak laku dan sebagainya. Namun semua tantangan ini harus dihadapi dengan semua perhitungan.

d. Kepemimpinan

Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahan, ia harus bersifat responsive.

e. Keorisinilan

Yang dimaksud orisinil disini adalah tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada kemampuan untuk



melaksanakan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru.

f. Berorientasi ke masa depan

Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

g. Kreativitas

Conny setiawan (dalam Nandy, 2010), mengemukakan bahwa kreativitas diartikan sebagai kemampuan untuk emnciptakan suatu produk baru. Produk baru artinya tidak perlu seluruhnya baru, tapi dapat merupakan bagian-bagian produk saja. Jadi, kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau melihat hubungan-hubungan baru antara unsur, data, variabel yang sudah ada sebelumnya.

Berdasarkan uraian diatas maka dapt disimpulkan sifat-sifat seorang wirausaha adalah percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi ke masa depan, dan kreativitas.

## **5. Intensi Berwirausaha**

Intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang (Lee &

Wong, 2004). Menurut Katz & Gartner (Indarti dan Rostiani, 2008) intensi berwirausaha diartikan sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Intensi berwirausaha mengukur besar kecilnya keinginan mahasiswa untuk melakukan wirausaha.

Individu akan berniat untuk menjadi seorang wirausahawan hanya bila kepuasan yang diharapkan dari kemandirian, risiko, kerja keras dan pendapatan yang lebih tinggi untuk wirausaha daripada tidak menjadi seorang wirausaha (Shepherd & Douglas, 1997, dikutip dalam Venesaar, Kolbre, dan Piliste, 2010). Katz & Gartner, 1998 (dikutip dalam Choo dan Wong, 2009) mendefinisikan intensi kewirausahaan “sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk membantu dalam mencapai tujuan perusahaan.

Intensi berwirausaha juga dapat diartikan sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk tujuan pembentukan suatu usaha. Seseorang dengan intensi untuk memulai kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankannya dibandingkan dengan seseorang tanpa intensi untuk memulai usahanya. Banyak penelitian telah dilakukan untuk mengetahui variabel-variabel yang mempengaruhi intensi dan perilaku berwirausaha. Wijaya, 2008 dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa sikap, norma subyektif, *self efficacy* secara simultan berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

Berdasarkan uraian diatas defenisi dari intensi berwirausaha adalah kecendrungan atau adanya niat dalam diri individu untuk mewujudkan ide yang

kreatif dan inovatif dengan sumber daya yang dimiliki untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.

### **C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi berwirausaha**

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha (Nurul & Rokhima, 2008), yaitu :

#### 1. Faktor Kepribadian

Faktor kepribadian merupakan faktor personalitas seseorang terkait dengan kepribadian yang dimilikinya meliputi :

##### *a. Need for Achievement* (kebutuhan akan prestasi)

Kebutuhan akan prestasi diartikan sebagai suatu kesatuan watak yang memotivasi seseorang untuk menghadapi tantangan untuk mencapai kesuksesan dan keunggulan (Lee dalam Nurul dan Rokhima, 2008). Lebih lanjut, McClland (dalam Nurul dan Rokhima, 2008) menegaskan bahwa kebutuhan akan prestasi sebagai salah satu karakteristik kepribadian seseorang untuk memiliki intensi kewirausahaan. Menurutnya, ada tiga atribut yang melekat pada seseorang yang mempunyai kebutuhan akan prestasi yang tinggi, yaitu:

- a) menyukai tanggung jawab pribadi dalam mengambil keputusan
- b) mau mengambil resiko sesuai dengan kemampuannya
- c) memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil

b. *Self Efficacy* (efikasi diri)

Bandura (dalam Indarti, 2008) mendefinisikan *self efficacy* sebagai kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan, atau dengan kata lain kondisi motivasi seseorang yang lebih didasarkan pada apa yang mereka percayai daripada apa yang secara objektif benar. Maddux (dalam Snyder dan Lopez, 2002) mengatakan bahwa *self efficacy* didefinisikan dan diukur bukan sebagai suatu sifat tetapi sebagai keyakinan tentang kemampuan untuk mengkoordinasikan keterampilan dan kemampuan untuk mencapai tujuan yang diinginkan dalam domain dan keadaan tertentu.

Betz dan Hacket (dalam Nurul dan Rokhima, 2008) menyatakan bahwa semakin tinggi *self efficacy* seseorang pada kewirausahaan di masa-masa awal seseorang berkarir, semakin kuat intensi kewirausahaan yang dimilikinya.

c. *Locus of control*

*Locus of control* adalah sejauh mana individu merasakan keberhasilan atau kegagalan yang di dapatkannya bergantung pada inisiatif dirinya sendiri (Green et al, 1996, dikutip dalam Ramayah dan Harun, 2005). Karakteristik wirausaha dapat dilihat dari *locus of control* atau pengendalian diri atas dimensi internal dan eksternal. *Locus of control* menyebabkan wirausahawan ingin mengendalikan lingkungan, memiliki kemampuan dan kepercayaan yang lebih dalam memanfaatkan peluang, sumber daya, dan menyusun strategi (Fadilla dan Megasari, 2009). Menurut Kim dalam Meng dan Liang, (1996) (dikutip dalam

Riyanti, 2003) seorang wirausahawan memiliki kepercayaan bahwa apapun yang terjadi pada dirinya yang mengendalikan adalah kekuatan dirinya sendiri.

## 2. Faktor Lingkungan

Faktor lingkungan terdiri dari lingkungan keluarga dan lingkungan yang sifatnya kontekstual. Lingkungan kontekstual yang dimaksud adalah konteks dimana individu memiliki akses terhadap modal, ketersediaan informasi, serta jaringan sosial

### a. Akses pada modal

Modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk memulai usaha. Penelitian oleh beberapa peneliti seperti Marsden, Meier, dan Pilgrim, Steel dalam Indarti *et al.* (2008) menyatakan bahwa kesulitan dalam mendapatkan akses modal, skema kredit dan kendala system keuangan dipandang sebagai hambatan utama dalam kesuksesan menurut calon-calon wirausaha di negara-negara berkembang. Kristiansen dalam Indarti *et al.* (2008) menyatakan bahwa akses pada modal menjadi salah satu penentu kesuksesan suatu usaha. Menurut Indarti *et al.* (2008) akses pada modal merupakan hambatan klasik terutama dalam memulai usaha baru, setidaknya terjadi di negara-negara berkembang dengan dukungan lembaga-lembaga penyedia keuangan yang tidak begitu ketat.

#### b. Ketersediaan informasi

Ketersediaan informasi usaha merupakan faktor paling penting yang mendorong keinginan seseorang untuk membuka usaha baru. Hal ini membuktikan bahwa keinginan yang kuat untuk mendapatkan informasi adalah salah satu karakter utama seseorang wirausahawan. Penelitian yang dilakukan oleh Singh dan Krishna dalam Indarti et al. (2008) di India membuktikan bahwa keinginan yang kuat untuk memperoleh informasi adalah salah satu karakter utama seorang wirausaha. Pencarian informasi mengacu pada frekuensi kontak yang dibuat oleh seseorang dengan berbagai sumber informasi. Hasil dari aktivitas tersebut sering tergantung pada ketersediaan informasi, baik melalui usaha sendiri atau sebagai bagian dari sumber daya sosial dan jaringan. Ketersediaan informasi baru akan tergantung pada karakteristik seseorang, seperti tingkat pendidikan dan kualitas infrastruktur, meliputi cakupan media dan sistem telekomunikasi (Indarti, 2008). Pengertian ketersediaan informasi berwirausaha dalam penelitian ini adalah tersedianya informasi yang dibutuhkan yang mendukung kegiatan kewirausahaan secara memadai.

#### c. Jaringan sosial

Campur tangan orang lain dapat menentukan keberhasilan atau kegagalan seseorang dalam dunia bisnis. Relasi bisnis memiliki prinsip berbanding lurus, artinya semakin banyak jumlah relasi bisnis, semakin cepat seseorang mencapai sukses dalam berusaha, begitu juga sebaliknya (Sudjatmoko, 2009). Ketersediaan jaringan sosial tentunya dapat mempengaruhi seseorang dalam berwirausaha

karena para wirausahawan akan semakin percaya diri dalam memulai usaha. Mazzarol (dalam Indarti, 2008) menyebutkan bahwa jaringan sosial mempengaruhi intensi berwirausaha. Jaringan sosial didefinisikan sebagai hubungan antara dua orang yang mencakup :

- a) Komunikasi atau penyampaian informasi dari satu pihak ke pihak lain
- b) Pertukaran barang dan jasa dari dua belah pihak
- c) Muatan normatif atau ekspektasi yang dimiliki oleh seseorang terhadap orang lain karena karakter-karakter atribut khusus yang ada.

Bagi wirausaha, jaringan merupakan alat mengurangi resiko dan biaya transaksi serta memperbaiki akses terhadap ide-ide bisnis, informasi dan modal. Hal senada diungkapkan oleh Kristiansen (2004) yang menjelaskan bahwa jaringan sosial terdiri dari hubungan formal dan informal antara pelaku utama dan pendukung dalam satu lingkaran terkait dan menggambarkan jalur bagi wirausaha untuk mendapatkan akses kepada sumber daya yang diperlukan dalam pendirian, perkembangan dan kesuksesan usaha.

#### d. Lingkungan keluarga

Orang tua memberikan corak budaya , suasana rumah, pandangan hidup dan pola sosialisasi yang akan menentukan sikap, perilaku serta proses pendidikan terhadap anak-anaknya. Hubungan orang tua secara umum sangat besar pengaruhnya terhadap perkembangan anak. Orang tua yang bekerja sebagai wirausaha akan mendukung dan mendorong kemandirian, berprestasi dan bertanggung jawab. Pekerjaan orang tua merupakan faktor pembentuk

kewirausahaan seseorang. Penelitian Jacobowitz dan Vidler (Hirrich dan Peters, 1998) menemukan bahwa wirausahawan yang diteliti mempunyai ayah atau ibu yang relative dekat juga dengan dunia wirausaha. Orang tua akan cenderung menginginkan anaknya lebih sukses dari orang tuanya. Orang tua akan mengajarkan kepada anak berdasarkan latar belakang yang dimiliki orang tua. Seorang anak juga akan cenderung mengikuti jejak orang tuanya.

### 3. Faktor Demografi

Faktor demografi meliputi :

#### a. Gender

Jenis kelamin sangat berpengaruh terhadap minat berwirausaha mengingat adanya perbedaan terhadap pandangan pekerjaan antara pria dan wanita. Manson dan Hogg (dalam Wijaya, 2007) mengemukakan bahwa kebanyakan wanita cenderung sambil lalu dalam memilih pekerjaan dibanding dengan pria. Wanita menganggap pekerjaan bukanlah hal yang penting. Karena wanita masih dihadapkan pada tuntutan tradisional yang lebih besar menjadi istri dan ibu rumah tangga.

#### b. Umur

Pada umumnya pengusaha memulai bisnisnya antara umur 22 sampai 45 tahun, namun untuk menjadi pengusaha tidak selalu diantara umur tersebut. Sebuah usaha dapat dimulai sebelum maupun setelah atau sebelum umur 22 sampai 45 tahun selama mereka mampu dalam hal financial, mempunyai



pengalaman dan semangat yang kuat untuk membuat dan mengelola usaha baru. Umur-umur tertentu (25,30,35,40 dan 45) biasanya seorang individu mengalami penurunan semangat untuk menjadi pengusaha. Bagi pria secara umum mereka memulai usahanya sebelum umur 30 sedangkan untuk wanita di atas umur 30 tahun. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Sinha (1996) di India, menunjukkan bahwa hampir sebagian besar wirausaha yang sukses adalah mereka yang berusia relative muda. Dalton dan Holloway (1986) membuktikan bahwa banyak calon wirausaha yang telah mendapat tanggung jawab besar pada saat berusia muda.

#### c. Latar belakang pendidikan

Pendidikan sangat penting untuk membantu seseorang yang dalam mempersiapkan seseorang menjadi pengusaha dalam menghadapi masalah yang akan datang karena seseorang pengusaha juga harus memahami pengetahuan akan sistem manajemen keuangan, perencanaan dan pasar. Sebuah studi dari india membuktikan bahwa latar belakang pendidikan menjadi salah satu penentu penting intense kewirausahaan dan kesuksesan usaha yang dijalankan (Sinha, 1996). Pendidikan dapat memfasilitasi pengetahuan yang baru, meyediakan kesempatan yang lebih luas (memperluas jaringan sehingga dapat menemukan kesempatan yang potensial) dan membantu seseorang untuk beradaptasi dengan situasi baru.

#### d. Pengalaman kerja

Pengalaman kerja individu sebelumnya tidak selalu memberikan pandangan yang negative terhadap pengambilan keputusan untuk memulai usaha

baru tetapi juga memainkan peranan penting dalam pertumbuhan dan pengembangan menuju kesuksesan suatu bisnis. Kolvereid (1996) menemukan bahwa seseorang yang memiliki pengalaman bekerja mempunyai intensitas berwirausaha yang lebih tinggi dibandingkan mereka yang tidak pernah bekerja sebelumnya.

Ketidakpuasan dalam bekerja (kurangnya tantangan, kesempatan naik jabatan, dan kebosanan dalam bekerja) sering memotivasi seseorang untuk memulai usaha baru dan pengalaman terdahulu berperan penting untuk pengambilan keputusan dalam hal finansial, pengembangan produk, manufaktur, pendistribusian dan perencanaan pemasaran. Pengalaman kerja individu dapat memberikan kontribusi berupa keahlian menjalankan bisnis secara independen dengan informasi yang cukup sehingga pengusaha dapat memahami arti sebenarnya dari kesempatan baru, proses pembuatan bisnis dan mencapai kinerja yang memuaskan. Pengalaman sebelumnya merupakan prediktor yang baik untuk memulai sebuah bisnis. Sebagai tambahan, pengalaman juga memberikan pengusaha kepercayaan lebih akan kemampuannya untuk mencapai sukses dalam berbisnis dan meningkatkan *feasibility* yang dapat meningkatkan *intentions*.

Menurut Liely Suharti (2011), intensitas berwirausaha juga melibatkan faktor kontekstual, disamping faktor sosio demografi dan faktor sikap seseorang karena ketiga faktor tersebut membentuk satu kesatuan. Beberapa faktor kontekstual yang cukup mendapatkan perhatian adalah peranan pendidikan kewirausahaan dan pengalaman kewirausahaan. Secara teori diyakini bahwa pembekalan pendidikan dan kewirausahaan pada seseorang sejak dini dapat meningkatkan potensi

seseorang untuk menjadi seorang wirausaha. Selain pendidikan dan pengalaman, dukungan pihak akademik dan dukungan lingkungan usaha juga diduga merupakan faktor kontekstual yang berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

Sementara menurut Hmieleski dan Baron (2008), Gerhardt dan Kickul (2007), Flavius (2010), serta Handaru, Parimita, Achmad, dan Nandiswara (2014) secara konsisten mengungkapkan bahwa faktor keyakinan atas kemampuan diri sendiri atau *self efficacy* berkontribusi terhadap intensi seseorang untuk membuka bisnis baru. Faktor lain yang juga banyak dikaji oleh peneliti terkait dengan intensi berwirausaha adalah *need for achievement* atau kebutuhan seseorang akan prestasi.

Dari uraian diatas, peneliti menggunakan faktor-faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha dari Nurul dan Rokhima, (2008) yaitu faktor kepribadian (meliputi : *self efficacy, need for achievement, locus of control*), faktor lingkungan (meliputi : akses pada modal, ketersediaan informasi, jaringan sosial, keluarga), dan faktor demografi (meliputi : gender, umur, latar belakang pendidikan, pengalaman bekerja)

#### **D. Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha**

Pengembangan kewirausahaan di Indonesia menjadi suatu kebutuhan yang mendesak di masa perekonomian yang semakin sulit saat ini. Zhao et al, (2005) berpendapat bahwa kewirausahaan penting karena meningkatkan efisiensi ekonomi, membawa inovasi pada pasar, menciptakan pekerjaan baru. Akar permasalahan dari tingginya angka pengangguran ditingkat pendidikan tinggi ini

antara lain adalah paradigma berfikir lulusan yang masih berorientasi pada *job seeker*. Mayoritas lulusan perguruan tinggi lebih memilih bekerja sebagai karyawan yang dibayar oleh suatu instansi tertentu dibandingkan bekerja mandiri dan memperkerjakan orang lain/wirausaha.

Berwirausaha merupakan salah satu kunci penyelesaian akan suatu masalah yang paling mendasar yang dialami oleh negara Indonesia yaitu masalah pengangguran yang semakin tahun semakin meningkat. Dengan berwirausaha berarti menciptakan sebuah bisnis baru dengan menghadapi resiko serta ketidakpastian demi mencapai suatu keuntungan, dengan cara mengidentifikasi peluang dan kendala serta dukungan sumber daya yang dibutuhkan untuk mendirikan suatu usaha.

Tidak terlepas juga peran pemerintah dalam mendukung terlaksananya kewirausahaan pada masyarakat. Salah satu cara yang dilakukan pemerintah melalui program pendidikan perguruan tinggi, yaitu memasukkan mata kuliah kewirausahaan bagi mahasiswa. Mahasiswa harus diperkenalkan pada kewirausahaan dan bagaimana mengaplikasikannya dalam dunia nyata, sehingga setelah mereka lulus dari bangku perkuliahan mereka diharapkan dapat berwirausaha sendiri. Disini peran akademik perguruan tinggi sangat besar, mereka harus mengetahui bagaimana minat berwirausaha yang dimiliki oleh mahasiswanya dan faktor apa saja yang mempengaruhinya, sehingga dapat membantu mahasiswa dalam mengembangkan niat berwirausaha.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha antara lain faktor kepribadian (meliputi : *need for achievement*, *self efficacy*, *locus of control*), faktor lingkungan (meliputi : akses pada modal, ketersediaan informasi, jaringan sosial, lingkungan keluarga), faktor demografi (meliputi : gender, umur, latar belakang pendidikan, pengalaman kerja). Dari faktor-faktor inilah nantinya akan dipersentasekan untuk melihat dan mengetahui faktor mana yang paling dominan dalam mempengaruhi intensi berwirausaha.

### E. Kerangka Konseptual

