

BAB III

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Kewirausahaan

Istilah wirausaha berasal dari kata *entrepreneur* (bahasa Perancis) yang diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris, lebih lengkapnya lagi, menurut Joseph Schumpeter *Entrepreneur* atau wirausaha adalah orang yang mendobrak system ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. (Buchari Alma, 2009: 89)

Seorang inovator dan wirausaha yang terkenal dan sukses membangun sebuah bisnis besar, umumnya mereka bukan penanggung resiko, tetapi mereka mencoba mendefinisikan resiko yang harus mereka hadapi dan mereka meminimalkan resiko tersebut. Kewirwusahaan juga disebut sebagai proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Dalam definisi ini ditekankan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Pengertian wirausaha di sini menekankan pada setiap orang yang memulai suatu bisnis yang baru, sedangkan proses kewirausahaan meliputi semua

kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan suatu organisasi. (Buchari Alma, 2009: 89)

Terdapat beberapa manfaat yang lebih rinci dari wirausaha itu sendiri yaitu:

1. Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran.
2. Sebagai generator pembangun lingkungan, bidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan, dan sebagainya.
3. Sebagai wirausahawan yang baik harus menjadi contoh bagi anggota masyarakat lain sebagai pribadi unggul yang patut dicontoh dan diteladani.
4. Selalu menghormati hukum dan peraturan yang berlaku, berusaha selalu menjaga dan membangun lingkungan.
5. Berusaha member bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial, sesuai dengan kemampuannya.
6. Hidup secara efisien , tidak berfoya0foya dan tidak boros.
7. Memelihara keserasian lingkungan, baik dalam pergaulan serta sosialisasi yang lainnya. (Buchari Alma, 2008: 91)

2. Niat Mahasiswa Untuk Berwirausaha

Sikap, keyakinan, niat dan perilaku sangat berhubungan erat.

Dalam interaksi antara sikap, keyakinan dan

niat untuk berperilaku. Niat merupakan variabel antara yang menyebabkan terjadinya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya, niat menunjukkan seberapa keras seseorang berani mencoba (Dharmmesta, 1998).

Ajzen dan Fishbein berteori bahwa niat adalah fungsi dari dua dasar penentu, yaitu sikap terhadap perilaku dan norma-norma perilaku subjektif. Niat juga dapat berubah seiring waktu. Semakin lama periode waktu antara niat dan perilaku, semakin besar kemungkinan bahwa terduga acara akan menghasilkan perubahan dalam niat. Karena tidak hanya tertarik dalam memprediksi perilaku tetapi pemahaman itu, mereka mulai mencoba untuk mengidentifikasi faktor-faktor penentu perilaku niat. Niat berwirausaha masyarakat penting untuk ditingkatkan, hal ini karena semakin banyak masyarakat yang berwirausaha akan meningkatkan penciptaan lapangan kerja. (<http://www.JurnalPenelitiandanKepribadian.com>)

Peran dunia pendidikan dalam mendidik mahasiswanya tidak hanya dibekali ilmu-ilmu praktis saja, tetapi perlu membekali mahasiswa untuk mampu berwirausaha. Peran aktif mahasiswa diperlukan untuk membantu pemerintah dalam memecahkan masalah kemiskinan dan pengangguran salah satunya dengan berwirausaha, sehingga akan menciptakan lapangan kerja yang lebih luas.

Kewirausahaan merupakan kegiatan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat dalam arti tingkat hidup yang lebih baik dan

bermutu. Kewirausahaan sangat besar peranannya di dalam perkembangan pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, peran mahasiswa akan sedikit berpengaruh bagi pengembangan ekonomi nasional. Dengan demikian seharusnya mahasiswa EPI UMY lebih memiliki niat untuk menjalankan bisnis dengan kemadirian tinggi. Niat adalah sebagai usaha yang disadari untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah didefinisikan secara jelas. Niat merupakan prediktor terbaik untuk melihat dinamika perilaku (Fishbein dan Ajzen, 1975).

Fishbein dan Ajzen (1975) juga mengatakan bahwa niat melibatkan empat macam unsur, yaitu: perilaku (*behavior*) kepada siapa atau untuk siapa perilaku itu ditujukan (*target object*), situasi pada saat tindakan itu dilaksanakan (*situation*), dan waktu terjadinya perilaku tersebut (*time*), tiap-tiap unsur dapat bervariasi menurut tingkat kekhususannya. Pada tingkat yang paling khusus, orang berniat untuk melakukan tindakan tertentu yang berhubungan dengan objek tertentu dalam hal ini adalah berwirausaha.

3. Sikap

Sikap adalah faktor pendahulu dari niat berperilaku. Sifat merupakan suatu perasaan yang bersifat suka/tidak suka terhadap suatu objek/tindakan (Ajzen & Fishbein, 1980). Menurut East (1997), sikap adalah sebuah respon evaluatif terhadap sebuah konsep. Sikap

positif terhadap perilaku terjadi bila individu tersebut mempersepsikan bahwa akibat yang dilakukan oleh perilaku tersebut bersifat positif. Sebaliknya, apabila individu memandang bahwa akibat dari suatu perilaku adalah suatu hal yang merugikan/negatif maka sikap negatif akan melekat pada individu tersebut.

Fishbein & Ajzen berpendapat bahwa sikap seseorang terhadap perilaku tertentu didasarkan pada sekumpulan pasangan keyakinan (*belief-evaluation*). Sikap merupakan fungsi perilaku, termasuk keyakinan perilaku (*behavioral belief*) seseorang dan evaluasi terhadap konsekuensinya. Sikap yang dipelajari dari pengalaman-langsung biasanya lebih mampu memprediksi perilaku di masa yang akan datang daripada sikap yang dipelajari dari pengalaman-tidak-langsung (Sri Raharso, 2008 dalam East, 1997: 203).

Seseorang selalu berhubungan dengan objek tertentu baik secara fisik maupun non fisik. Dalam memberi tanggapan terhadap obyek tersebut seseorang harus memiliki sikap tertentu pula. Sikap dan kepercayaan merupakan faktor yang ikut mempengaruhi pandangan dan perilaku pembelian konsumen. Sikap itu sendiri mempengaruhi kepercayaan, dan kepercayaan juga mempengaruhi sikap.

Sikap ditentukan oleh individu keyakinan tentang konsekuensi dari melakukan perilaku (perilaku keyakinan), ditimbang oleh-Nya atau evaluasi nya konsekuensi (evaluasi hasil). Perilaku ini diyakini

memiliki efek langsung pada niat perilaku dan dihubungkan dengan norma subjektif dan kontrol perilaku yang dirasakan.

Menurut Assael (2001) sikap didefinisikan sebagai kecenderungan yang dipelajari untuk memberikan respon kepada objek atau kelas objek secara konsisten baik dalam rasa suka maupun tidak suka. Sedangkan menurut Mowen dan Minor (2002) sikap merupakan afeksi atau perasaan terhadap sebuah rangsangan. Berdasarkan dua definisi di atas sikap dapat disimpulkan sebagai kecenderungan yang dipelajari untuk memberi respon atau menerima rangsangan terhadap obyek secara konsisten baik dalam rasa suka maupun tidak suka.

Terdapat tiga komponen sikap yaitu komponen kognitif (berfikir), komponen afektif (perasaan) dan komponen konatif. Kognitif merupakan proses mental pemikiran seseorang, di mana fungsi utamanya adalah untuk menginterpretasikan, memberi makna dan memahami aspek utama pengalaman mereka. (Mowen dan Minor 2002)

Mowen dan Minor (2002) juga berpendapat bahwa afektif merupakan fenomena kelas mental secara unik dikarakteristikkan oleh pengalaman yang disadari, yaitu keadaan perasaan subyektif, yang biasanya muncul bersama-sama dengan emosi dan suasana hati. Sedangkan konatif meruoakan komponen sikap yang berhubungan

dengan kemungkinan atau kecenderungan individu akan melakukan tindakan khusus atau berperilaku dengan cara tertentu terhadap objek tertentu. (Schiffman dan Kanuk, 2004: 71)

Kehidupan seseorang tidak terlepas dari sikap yang melekat di diri seseorang yang sangat berguna dalam setiap perilakunya sehari-hari. Menurut Mowen dan Minor (2002), sikap memiliki beberapa fungsi, yaitu:

a. Fungsi Utilitarian

Fungsi ini mengacu pada ide bahwa orang mengekspresikan perasaan untuk memaksimalkan penghargaan dan meminimalkan hukuman yang mereka terima dari orang lain.

b. Fungsi Pembelaan Ego (*Ego Defensive Function*)

Fungsi sikap sebagai pembela ego adalah melindungi orang dari kebenaran mendasar tentang diri sendiri atau kenyataan kekejaman dunia luar. Sikap yang positif dan diwujudkan perilakunya menunjukkan bahwa dia telah bersosialisasi dengan lingkungannya.

c. Fungsi Pengetahuan

Sikap juga dapat dipergunakan sebagai standar yang membantu seseorang untuk memahami dunia mereka.

d. Fungsi Nilai Ekspresif

Fungsi Nilai Ekspresif dari sikap mengacu pada bagaimana seseorang mengekspresikan nilai sentral mereka kepada orang lain. Fungsi ini dapat disebut sebagai fungsi identitas sosial.

4. Norma Subyektif

Dalam berperilaku tidak terlepas dari kegiatan melakukan keputusan untuk berperilaku. Keputusan yang akan diambil seseorang dilakukan dengan pertimbangan sendiri maupun atas dasar pertimbangan orang lain yang dianggap penting, keputusan yang dipilih bisa gagal untuk dilakukan jika pertimbangan orang lain tidak mendukung, walaupun pertimbangan pribadi menguntungkan. Dengan demikian pertimbangan subyektif pihak lain dapat memberikan dorongan untuk melakukan wirausaha atau keputusan berwirausaha.

Norma subyektif diartikan sebagai faktor sosial yang menunjukkan tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan wirausaha. Norma subjektif juga diasumsikan sebagai fungsi dari keyakinan yang spesifik individu menyetujui atau menolak melakukan perilaku tersebut. Keyakinan yang mendasari norma-norma subjektif yang disebut *keyakinan normatif* individu akan berniat untuk melakukan perilaku tertentu ketika ia / dia merasakan bahwa orang lain penting pikir dia / ia harus. Lain penting yang mungkin jadi, pasangan seseorang, teman dekat, dokter, dll Hal

besar kemungkinan itu adalah bahwa kebanyakan orang yang penting bagi mereka akan menyetujui atau tidak menyetujui mereka melakukan perilaku tertentu. (Dharmmesta, 1998)

Ajzen dan Fishbein dalam "*theory of reasoned action*" menyatakan bahwa norma subyektif adalah determinan dari niat/kehendak berperilaku. Norma adalah suatu konvensi sosial yang mengatur kehidupan manusia. Norma subjektif adalah suatu fungsi keyakinan individu dalam hal menyetujui atau tidak menyetujui perilaku tertentu. Untuk menyetujui/tidak menyetujui suatu perilaku, kondisi tersebut didasari oleh suatu keyakinan yang dinamakan dengan keyakinan normatif.

Dengan demikian, faktor lingkungan keluarga (ayah, ibu, saudara) merupakan orang yang dapat mempengaruhi tindakan individu. Seorang individu akan melakukan/berperilaku tertentu apabila persepsi orang lain terhadap perilaku tersebut bersifat positif. Artinya, orang lain mempersepsikan bahwa perilaku individu tersebut diperbolehkan/sebaiknya dilakukan.

Dalam dunia yang semakin terintegrasi (karena kemajuan teknologi komunikasi), orang lain tersebut mungkin tidak hanya berasal dari lingkungan keluarga, tetapi juga para tokoh/orang-orang penting yang diidolakan oleh konsumen atau yang perkataan/perbuatannya merupakan patron perilaku konsumen.

Perilaku tokoh tersebut merupakan cetak biru bagi perilaku konsumen dalam memilih untuk menjadi seorang wirausaha.

Norma subjektif merupakan persepsi yang bersifat individual terhadap tekanan sosial untuk melakukan/tidak melakukan perilaku tertentu. Norma subyektif dapat ditentukan dan diukur sebagai suatu kumpulan keyakinan normatif mengenai kesetujuan/ketidaksetujuan acuan yang signifikan terhadap suatu perilaku (Sri Raharso, 2008: 101).

5. Kontrol Keprilakuan yang Dirasakan

Kontrol keprilakuan yang dirasakan yang dirasakan merupakan fungsi dari keyakinan pengendalian (*control belief*) dan pencapaian faktor pengendalian (*access to the control factor*). Yang termasuk faktor pengendalian adalah: faktor internal (seperti: keahlian, kemampuan, informasi, emosi) dan faktor eksternal (misal: situasi/lingkungan). “kontrol keprilakuan yang dirasakan” mengindikasikan bahwa motivasi individu dipengaruhi oleh persepsi seberapa sulit perilaku “A” dapat dilakukan, termasuk didalamnya sampai dimana keberhasilan yang mungkin akan dicapai individu tersebut bila berperilaku “A”. (Dharmmesta, 1998)

Seperti yang diasumsikan Fishbein dan Ajzen, individu biasanya cukup rasional dan mampu menggunakan informasi yang mereka

... jika individu merasa dia tidak

memiliki sumber daya/kesempatan untuk melakukan sesuatu, maka individu tersebut tidak akan melakukan perilaku yang memerlukan sumber daya tersebut (bahkan dalam situasi dimana individu memiliki sikap positif dan norma subyektif yang menyetujui perilaku tersebut).

Studi yang dilakukan Sri Raharso, 2008 menyatakan bahwa *self-efficacy* (sinonim dengan “pengendalian perilaku yang dirasakan” Ajzen) “*concerned with judgements of how well one can execute a course of action required to deal with prospective situations*”. “Pengendalian perilaku yang dirasakan” adalah prediktor yang nyata terhadap niat/kehendak berperilaku.

Kontrol perilaku yang dirasakan mengacu pada sejauh mana seorang individu merasa bahwa kinerja atau kinerja yang tidak bagus dari perilaku yang bersangkutan berada di bawah kehendak nya kontrol. Orang tidak mungkin untuk membentuk sebuah niat yang kuat untuk melakukan perilaku jika mereka percaya bahwa mereka tidak memiliki sumber daya atau peluang untuk melakukannya bahkan jika mereka pegang *sikap* positif terhadap perilaku dan percaya bahwa orang lain penting akan menyetujui perilaku (*norma subyektif*). Kontrol perilaku yang dirasakan dapat mempengaruhi perilaku secara langsung atau tidak langsung melalui *niat perilaku*. Sebuah jalur langsung dari yang dirasakan kontrol perilaku dengan perilaku yang

diharapkan muncul ketika ada beberapa kesepakatan antara persepsi terhadap kontrol dan kontrol sebenarnya orang atas perilaku tersebut.

Perilaku akan bergantung pada interaksi antara sikap, keyakinan, dan niat berperilaku. Niat berperilaku seseorang juga akan dipengaruhi oleh kontrol keprilakuan yang dirasakan. Kontrol keprilakuan yang dirasakan merupakan kondisi di mana orang percaya bahwa suatu tindakan itu mudah atau sulit dilakukan, mencakup juga pengalaman masa lalu di samping rintangan-rintangan yang ada yang dipertimbangkan oleh orang tersebut (Dharmmesta, 1998).

6. *Theory of Planned Behavior*

Pada awalnya Ajzen dan Fishbein (1980) mengemukakan sebuah teori yang terkenal dengan nama *Theory of Reasoned Action* yang menghubungkan antara sikap, norma subyektif, niat dan perilaku. Kemudian berkembang *theory of Planned Behavior* yang merupakan pengembangan dari *theory of Reasoned Action* oleh Ajzen tahun 1985 (Dharmmesta, 1998).

Theory of Planned Behavior berbeda dengan *Theory of Reasoned Action*. Perbedaan tersebut terletak pada variabel kontrol keprilakuan yang dirasakan, yang menunjukkan mudah atau sulitnya melakukan tindakan yang dianggap sebagai cerminan masa lalu di

tersebut tidak terdapat pada *Theory of Reasoned Action*. *Theory of Planned Behavior* menjelaskan variabel kontrol keperilakuan yang dirasakan berpengaruh pada niat dan secara langsung berpengaruh pada perilaku (Ajzen dalam Dharmmesta, 1998).

Pada teori *reasoned action* atau biasa disebut dengan teori Aksi-Reaksi, kelemahan mendasar yang bisa kita temukan atas pengujian teori tersebut ke dalam realitas adalah keterbatasan ketika memprediksikan perilaku bukannya hasil atau akibat dari perilaku itu. Misalnya memprediksi kemungkinan seseorang belajar untuk menghadapi ujian, bukan kelulusan orang tersebut. Teori Aksi-Reaksi tidak dapat memprediksi pencapaian tujuan, karena hasilnya terletak pada faktor-faktor situasional yang membuat pencapaian tujuan tersebut tidak pasti. Teori Aksi-Reaksi juga mengkonsentrasikan pada prediksi tunggal yang spesifik yang tidak bersaing dengan perilaku lain. Jadi, hal ini mengkonfrontasi pilihan dalam kelompok perilaku atau konsekuensi yang dimaksud. Di sisi lain kontrol keperilakuan yang dirasakan diposisikan secara bersama-sama dengan sikap dan norma subyektif untuk menentukan niat berperilaku (Dharmmesta, 1998: 231).

Menurut Dharmmesta (1998) dikatakan pula bahwa secara umum semakin baik sikap dan norma subyektif terhadap suatu perilaku beli dan semakin besar kontrol keperilakuan yang dirasakannya maka semakin kuat niat konsumen tersebut untuk

sebagai satu variabel penentu bagi perilaku yang sesungguhnya, artinya semakin kuat niat konsumen untuk melakukan pembelian atau mencapai tujuan pembeliannya, semakin besar pula keberhasilan prediksi perilaku atau tujuan keprilakuan tersebut untuk terjadi.

B. Hipotesis

1. Pengaruh Sikap, Norma Subyektif dan Kontrol Keprilakuan Secara Simultan Terhadap Niat.

Berdasarkan penelitian Dharmmestha (1998) dapat disimpulkan sikap, norma subyektif dan kontrol keprilakuan yang dirasakan secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel niat, dapat dikatakan bahwa semakin baik sikap dan norma subyektif terhadap suatu perilaku, dan semakin besar kontrol keprilakuan yang dirasakan, maka semakin kuat niat individu untuk melakukan suatu tindakan. Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

Hipotesis: Niat mahasiswa Jurusan EPI UMY untuk berwirausaha dipengaruhi bersama-sama secara signifikan oleh sikap, norma subyektif dan kontrol keprilakuan yang dirasakan mahasiswa tersebut untuk berwirausaha.

2. Pengaruh Sikap Terhadap Niat

Hasil penelitian empiris menjelaskan bahwa sikap berpengaruh terhadap niat (Dharmmesta, 1998; Tjahjono, 1997). Gordon Allfort dalam Setiadi (2003) mengajukan definisi mengenai sikap yaitu suatu mental dan syarat sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasikan melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarah dan atau dinamis terhadap perilaku. Jika kita analogikan dengan sikap konsumen terhadap suatu merek berarti sikap terhadap merek yaitu mempelajari kecenderungan konsumen untuk mengevaluasi merek baik disenangi ataupun tidak disenangi secara konsisten. Berdasarkan uraian di atas maka peneliti mengambil hipotesis sebagai berikut:

H1: Niat mahasiswa Jurusan EPI UMY untuk menjadi wirausaha dipengaruhi secara signifikan oleh sikap mahasiswa jurusan EPI UMY untuk menjadi wirausaha.

3. Pengaruh Norma Subyektif Terhadap Niat

Norma subyektif terbentuk dari keyakinan normatif dan kemauan untuk menuruti kemauan orang lain yang dianggap penting. Keyakinan normatif berkaitan dengan kondisi bahwa individu atau kelompok referen penting akan setuju atau tidak setuju dengan pelaksanaan perilaku. Kekuatan masing-masing keyakinan normatif ditimbulkan melalui motivasi orang tersebut untuk mengikuti referen.

dan estimasi norma subyektif diperoleh dengan menjumlahkan hasilnya dari seluruh referen penting.

Hasil penelitian empiris menjelaskan bahwa norma subyektif berpengaruh terhadap niat (Dharmesta, 1998; Tjahjono, 1997). Norma subyektif sebagai faktor sosial menunjukkan tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan tindakan atau perilaku (Dharmesta, 1998). Berdasarkan uraian di atas maka peneliti mengambil hipotesis sebagai berikut:

H2: Niat mahasiswa Jurusan EPI UMY untuk menjadi wirausaha dipengaruhi secara signifikan oleh norma subyektif mahasiswa Jurusan EPI UMY untuk menjadi wirausaha.

4. Pengaruh Kontrol Keperilakuan yang Dirasakan Terhadap Niat

Ajzen dalam Dharmesta (1998) telah menyatakan bahwa kontrol berperilaku yang dirasakan dapat berpengaruh pada niat atau secara langsung pada perilaku itu sendiri. Kontrol berperilaku yang dirasakan merupakan kondisi di mana orang percaya suatu tindakan itu mudah atau sulit untuk dilakukan (Dharmesta, 1998). Berdasarkan uraian di atas maka peneliti mengambil hipotesis sebagai berikut:

H3: Niat mahasiswa Jurusan EPI UMY untuk menjadi wirausaha

dirasakan mahasiswa Jurusan EPI UMY untuk menjadi wirausaha.

C. Penelitian terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Hari Ardi Kurnia (20000410267) dengan judul “ Aplikasi *Theory of Planned Behavior* Dalam Penelitian Sikap-Niat Mahasiswa Manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta untuk Menjadi Wirausaha”, berdasarkan hasil penelitian yang mereka lakukan dengan menggunakan analisis regresi berganda diperoleh parameter estimasi nilai F, nilai t dan koefisien determinasi (R^2). Apabila tingkat signifikan lebih kecil dari 0,05 berarti variabel independen mempunyai pengaruh signifikan pada variabel dependen.

Hasil penelitian ini mendukung hipotesis pertama yang menjelaskan bahwa Niat mahasiswa Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta untuk menjadi wirausaha dipengaruhi bersama-sama secara signifikan oleh sikap, norma subyektif dan kontrol berperilaku yang dirasakan mahasiswa Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta untuk menjadi wirausaha. Jadi dapat dijelaskan bahwa semakin baik atau positif sikap mahasiswa jurusan manajemen UMY terhadap niat berwirausaha dan norma subyektif yang positif yaitu kemauan mahasiswa untuk mengikuti saran orang-orang yang mereka anggap penting untuk

berwirausaha seperti orang tua, saudara dan dosen, serta semakin mudah kontrol keprilakuan yang dirasakannya dalam hal ini adalah modal yang dimiliki mahasiswa tidak ada kendala untuk berwirausaha, maka akan mendorong semakin besar niat mahasiswa jurusan manajemen untuk berwirausaha. Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu terdapat pada perbedaan obyek dan subyeknya.

2. Penelitian yang dilakukan pula oleh Triani Isabella (2005) dengan judul “ *Theory planned of behavior* sebagai variabel anteseden faktor-faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha (studi pada mahasiswa fakutas ekonomi manajemen universitas sebelas maret). Hasil pengujian dari penelitian tersebut menunjukkan ada pengaruh positif dan signifikan antara variabel faktor pendidikan pada variabel anteseden *attitude toward*, *subjective norm*, dan *perceived behaviour control*, dan faktor keluarga positif dan signifikan pada *subjective norm*, dan *ssperceived behaviour control*. Sedangkan variabel pengalaman kerja tidak berpengaruh secara signifikan pada *attitude toward*, *subjective norm*, dan *perceived behaviour control*. Dan sebagian variabel anteseden tidak signifikan pada minat berwirausaha.

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa mahasiswa FE UNS sebagian besar memiliki latar belakang

... dan ...

mereka tidak mempunyai pengalaman berwirausaha, sehingga mahasiswa masih kurang percaya diri dalam menghadapi resiko berwirausaha. itu lemahnya dorongan keluarga dalam memotivasi, karena pertimbangan usia dan pendidikan yang dianggap masih belum cukup dalam menjalankan suatu usaha baru. Oleh karena itu FE UNS perlu menerapkan pelatihan dan esensi kewirausahaan secara langsung kepada mahasiswa, unsur-unsur kreativitas, inovasi dan tidak takut pada resiko secara terus-menerus diberikan pada setiap kesempatan dalam mengajar. Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu terdapat pada perbedaan variabel dan teknik analisis yang digunakan.

3. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Sri Raharso (2008) dengan judul “Aplikasi *Theory of Planned Behavior* di Kalangan Pengusaha Kecil di Kota Bandung”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara umum, variabel sikap, norma subjektif, dan “pengendalian perilaku yang dirasakan” merupakan prediktor bagi variabel niat untuk menjadi nasabah bank syariah. Dengan demikian, *theory of planned behavior* bisa diberdayakan untuk mengetahui ada tidaknya keinginan konsumen menjadi nasabah bank syariah. Karena responden dalam penelitian ini adalah para pengusaha kecil, maka karakteristik seorang

nasabah bank syariah. Tipikal watak wirausahawan yang memiliki rasa percaya diri yang tinggi menyebabkan variabel sikap merupakan prediktor terkuat untuk meramalkan niat menjadi nasabah bank syariah. Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu terdapat pada perbedaan suatu obyeknya serta teknik analisis yang digunakan.

D. Model Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan *Theory of Planned Behavior*. Adapun model penelitiannya tampak pada gambar 1 berikut:

