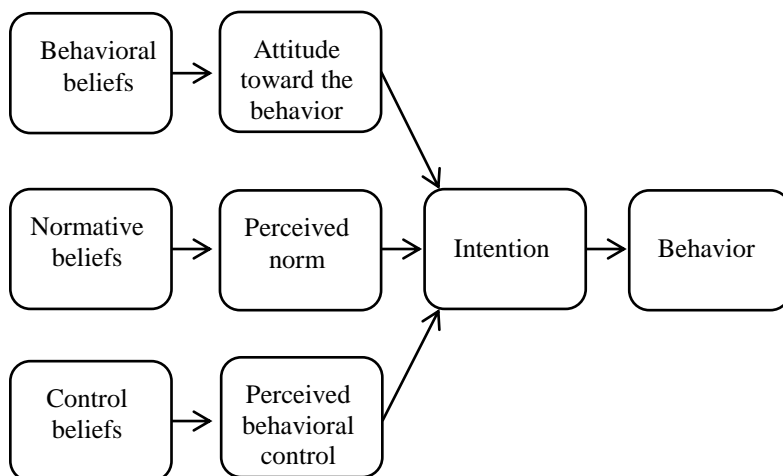


BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori *Planned of Behavior*

Dalam upaya untuk mengetahui intensi dari setiap individu maka perlu dipahami perilaku dari individu tersebut. Salah satu teori yang banyak digunakan adalah *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen (1975). Teori ini dikembangkan lebih lanjut oleh Ajzen (1985) menjadi *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang ditujukan untuk memprediksi perilaku individu secara spesifik (Ramdhani, 2011).



Gambar 1. *Theory of Planned Behavior* (Sumber Fishbein dan Ajzen., 2010)

Teori ini merupakan faktor utama yang menentukan intensi individu dalam memutuskan suatu perilaku yang spesifik. Intensi di tentukan oleh 3 (tiga) faktor yaitu : tingkat dimana seorang individu merasa baik atau kurang baik (*attitudes*), dalam penelitian yang dilakukan oleh Ramdhani (2011) disebut sikap. Kemudian pengaruh dari lingkungan sosial yang mempengaruhi individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (*subjective norms*), dan perasaan mudah atau sulit dalam melakukan suatu perilaku (*perceived behavioral control*), dengan penjelasan singkat dari masing-masing komponen sebagai berikut.

1. Sikap

Sikap terhadap suatu perilaku ditentukan oleh keyakinan mengenai konsekuensi dari suatu perilaku. Hasil ekspektasi atau keyakinan perilaku ini diasumsikan untuk menentukan sikap orang terhadap perilaku-perilaku pribadi, yaitu evaluasi positif atau negatif terhadap perilaku-perilaku yang bersangkutan. Secara umum, sejauh kinerja perilaku mereka dirasakan menghasilkan hasil yang lebih positif daripada negatif,

maka sikap terhadap perilaku tersebut dirasa menguntungkan bagi individu tersebut (Fishbein dan Ajzen, 2010). Penilaian yang dilakukan oleh seorang individu tidak hanya sekedar efektif tetapi juga melalui beberapa pertimbangan tertentu, karena seorang individu tersebut tentunya menginginkan hasil yang terbaik dari suatu perilaku yang akan dilakukannya.

Apabila perilaku yang dilakukan tersebut dapat menimbulkan perasaan senang dan puas, hal itu merupakan perasaan subjektif individu yang sangat spesifik, karenanya setiap perasaan akan berbeda dengan apa yang dirasakan orang lain karena sudah ada pengaruh harapan yang dalam hal ini adalah suatu pekerjaan berkualitas maupun yang cepat berdasarkan nilai-nilai yang dianut oleh individu (Ramdhani, 2011).

2. Norma Subjektif

Norma subjektif yaitu persepsi individu terhadap harapan dari berbagai pihak yang berpengaruh dalam kehidupannya (*significant other*) mengenai

dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tertentu dan persepsi ini sifatnya subjektif sehingga dimensi ini disebut norma subjektif. Sebagaimana sikap terhadap suatu perilaku, norma subjektif juga dipengaruhi oleh keyakinan. Bedanya apabila sikap terhadap perilaku merupakan fungsi dari keyakinan individu terhadap perilaku yang akan dilakukan (*behavioral belief*), maka norma subjektif adalah fungsi dari keyakinan individu yang diperoleh atas pandangan orang-orang lain terhadap objek sikap yang berhubungan dengan individu (*normatif belief*). Secara keseluruhan Fishbein dan Ajzen (2010) menyimpulkan kepercayaan normatif yang bersifat sementara dan deskriptif ini menghasilkan norma yang dirasakan, yaitu tekanan sosial yang dirasakan untuk terlibat atau tidak dalam perilaku tersebut.

3. Persepsi Pengendalian Perilaku

Persepsi pengendalian perilaku dalam Fishbein dan Ajzen (2010) menyebutnya dengan kontrol perilaku

yaitu persepsi individu mengenai mudah atau sulitnya mewujudkan suatu perilaku tertentu. Jika keyakinan berkaitan dengan pencapaian yang spesifik maka hal itu dapat disebut dengan kontrol perilaku (*perceived behavioral control*).

Dalam TPB, Fishbein dan Ajzen (2010) mengemukakan bahwa persepsi kontrol perilaku ditentukan oleh keyakinan individu mengenai ketersediaan sumberdaya berupa peralatan, kompatibilitas, kompetensi dan kesempatan (*control believe strength*) yang mendukung atau menghambat perilaku yang akan diprediksi dan besarnya peran sumberdaya tersebut (*power of control factor*) dalam mewujudkan perilaku tersebut yang berarti bahwa semakin kuat keyakinan terhadap tersedianya sumberdaya dan kesempatan yang dimiliki individu serta didukung dengan kompetensi yang kompetibel, berkaitan dengan perilaku tertentu dan semakin besar peranan sumberdaya tersebut maka semakin kuat persepsi kontrol individu terhadap perilaku tersebut.

Fishbein dan Ajzen (2010) juga mengemukakan bahwa kontrol perilaku ini bersama dengan intensi erat hubungannya dengan dilakukan atau tidak dilakukannya sebuah perilaku.

B. Definisi Wirausaha

Secara eksplisit istilah wirausaha (*entrepreneur*) adalah membeli hasil negara dari mereka yang membawa atau memesannya untuk dibawa ke tempat penyimpanan mereka dengan membayar harga tertentu untuk kemudian menjual kembali secara grosir atau eceran dengan harga pasti (Cantillon, 1931; Hamilton dan Halper, 1994). Pengusaha pada awalnya adalah seorang spekulasi komoditi independen, lalu seiring abad kedelapan belas berkembang, maka gagasan memaksimalkan keuntungan muncul sebagai motif tindakan kewirausahaan (Long, 1983; Hamilton dan Halper, 1994). Kemudian apa yang diharapkan pengusaha mulai menyesuaikan diri dengan tuntutan baru akan perkembangan industri yang pesat seperti yang kemudian didefinisikan oleh Thomson (2004), wirausaha adalah seorang yang biasa

menciptakan inovasi untuk membangun suatu nilai yang diakui disekitar peluang yang dirasakan. Yang jika dicermati dari kata “biasa” menyiratkan perilaku berkelanjutan dalam mengejar lebih dari satu kesempatan secara berurutan (serial).

Pengusaha sekarang harus cukup beragam untuk memastikan koordinasi yang tepat dari berbagai kegiatan seperti peningkatan modal, organisasi, produksi, dan pendistribusian produk. Pengusaha adalah manajer mereka sendiri (Hamilton dan Halper, 1994). Didalam bisnis berkelanjutan, pebisnis berpetualang atau mengambil risiko. Mereka mengumpulkan modal dan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk pekerjaan itu, mereka mengatur atau merancang rencana secara umum dan mengawasi rincian kecilnya (Marshall, 1962; Hamilton dan Halper, 1994).

C. Intensi Wirausaha

Keinginan seseorang untuk memulai sebuah bisnis ditentukan oleh dua faktor yaitu keinginan yang dirasakan dan kelayakan yang dirasakan. Keinginan yang dirasakan

didefinisikan sebagai tingkat daya tarik seseorang untuk menciptakan bisnis baru, sedangkan kelayakan yang dirasakan menunjukkan persepsi mengenai kapasitasnya sendiri untuk menjadi pengusaha (Shapero dan Sokol, 1982; Alfonso dan Cuevas, 2012). Niat menjadi wirausahawan muncul saat terjadi peristiwa pemicu dalam kehidupan manusia. peristiwa ini disebut “Pemindahan” dengan kemungkinan positif misalnya peluang bagus yang terdeteksi, kemungkinan negatif misalnya pemutusan hubungan kerja, atau dalam posisi netral misalnya berakhirnya studi (Shapero, 1975; Alfonso dan Cuevas, 2012).

Individu yang mempunyai keinginan untuk meluncurkan usaha yang baru dikombinasikan dengan beberapa kecenderungan untuk bertindak atas peluang dan kemudian dipicu oleh sebuah perpindahan (Alfonso dan Cuevas, 2012). Persepsi yang memuaskan tentang variabel kognitif cenderung meningkatkan intensitas niat untuk memulai (Krueger *et al*, 2000; Yukongdi dan Lopa, 2017) yang disebut sebagai pendorong motivasi (Ajzen, 1991;

Yukongdi dan Lopa, 2017). Oleh karena itu, niat wirausaha mencerminkan usaha individu dan kesiapan untuk menerapkan perilaku kewirausahaan (Linan dan Rodriguez, 2015; Yukongdi dan Lopa, 2017).

D. Pengalaman Wirausaha

Meskipun tidak banyak penelitian empiris yang memeriksa bagaimana berbagai jenis pengalaman mempengaruhi niat kewirausahaan (Sigris, 1999; Quan, 2012) namun Shane (2000) menunjukkan bahwa pengetahuan sebelumnya tentang pasar, masalah pelanggan, dan pengetahuan tentang bagaimana melayani pasar akan mempengaruhi penemuan individu atas peluang, sehingga mempengaruhi perilaku kewirausahaan.

Toft-Kehler *et al* (2014) mendefinisikan pengalaman wirausaha sebagai keterlibatan terdahulu dalam mendirikan bisnis. Manfaat positif dari pengalaman terdahulu yaitu dapat mengidentifikasi lebih banyak peluang kewirausahaan (Gruber *et al*, 2008; Toft-Kehler *et al*, 2014). Pengusaha jenis ini mungkin dapat merespon tantangan lebih cepat

(Ucbasaran, 2008; Toft-Kehler *et al*, 2014) dengan pemahaman yang lebih baik dari pengusaha pemula dalam mengumpulkan dan menggunakan informasi (Kotha dan George, 2012). Manfaat lain dari pengalaman terdahulu adalah kesadaran mereka tentang apa yang dibutuhkan untuk membangun usaha baru dan keinginan mereka untuk mengejar sebuah bisnis dengan sukses (Toft-Kehler *et al*, 2014). Dengan adanya pengalaman terdahulu yang relevan dengan bisnis cenderung lebih menyadari sumber daya yang dibutuhkan (Hellmann dan Puri, 2002; Kotha dan George, 2012).

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian ini. Kegunaannya untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu. Beberapa dari penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini secara ringkas disajikan dalam tabel 2.1.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Tahun	Hasil Penelitian	Konteks
1	Aloulou, W.J.	2016	Norma subjektif yang terkait dengan niat kewirausahaan memiliki koefisien regresi yang lebih tinggi daripada yang lainnya. Karenanya norma subjektif lebih tinggi pengaruh signifikannya di bandingkan sikap namun tidak lebih tinggi dari persepsi pengendalian perilaku.	Penelitian ini telah mencoba untuk menguji penerapan dari model TPB dalam bentuk konteks Saudi dengan menggunakan sampel 177 mahasiswa dari perguruan tinggi bisnis Al Imam University.
2	Farani, A.Y. dan Motaghed, M.	2017	Penelitian ini membantu memahami peran pengetahuan kewirausahaan dalam membentuk niat kewirausahaan melalui model TPB dan hasilnya terdapat efek kuat dari <i>attitude</i> dan <i>perceived behavioral control</i> terhadap <i>digital entrepreneur intention</i> siswa.	Penelitian ini secara khusus mengusulkan adanya hubungan antara pengetahuan kewirausahaan dan niat kewirausahaan.
3	Henley, A. Contreas, F. Espinosa, J.C. dan Barbosa, D.	2017	Skill kepemimpinan terindikasi menjembatani modal sosial kognitif yang penemuannya sangat kuat dan signifikan terkait dengan niat kewirausahaan melalui <i>Teory Planned the Behavior</i> (TPB)	Tujuan makalah ini adalah untuk mengkonseptualisasikan <i>Theory Planned the Behavior</i> (TPB) dalam kaitannya dengan teori kognitif sosial untuk menyelidiki peran modal sosial, khususnya keterampilan kepemimpinan sebagai modal sosial yang menghasilkan pengaruh dalam pembentukan niat kewirausahaan.

No	Nama Peneliti	Tahun	Hasil Penelitian	Konteks
4	Karimi, S. Biemans, H.J.A. Lans, T. Chizari, M. dan Mulder, M.	2014	Tidak ada perbedaan gender dalam hubungan antara kontrol perilaku yang dirasakan terhadap intensi wirausaha. Norma subjektif merupakan prediktor kuat untuk siswa perempuan terhadap intensi kewirausahaan.	Penelitian ini fokus pada gender sebagai mediator dalam pengujian TPB dengan 331 sampel di tujuh universitas di Iran
5	Politis, K. Ketikdis, P. dan Diamantidis, A.D.	2016	Temuan utama studi ini adalah bahwa teori yang dipilih (TPB) dapat memprediksi niat kewirausahaan sosial dan komersial	Penelitian ini menyelidiki pembentukan niat kewirausahaan sosial pada mahasiswa Pascasarjana di wilayah Eropa Tenggara dengan jumlah sampel valid 111 mahasiswa.
6	Quan, X.	2012	Penelitian ini memperkaya pemahaman tentang konsep kewirausahaan yang didiskusikan secara luas dengan memperkenalkan karakteristik pribadi dan latar belakang budaya pada umumnya berkontribusi pada niat kewirausahaan impulsif yang mencerminkan kesediaan seseorang atau keinginan untuk memulai bisnis baru di masa depan.	Penelitian ini secara empiris mengeksplorasi faktor-faktor yang memfasilitasi niat kewirausahaan. Secara khusus mengkaji bagaimana berbagai jenis pengalaman dan jaringan sosial sebelumnya berkontribusi pada niat kewirausahaan.

No	Nama Peneliti	Tahun	Hasil Penelitian	Konteks
7	Solesvik, M. Weshead, P. dan Matlay, H.	2014	Individu yang berpartisipasi dalam program perusahaan cenderung memiliki motivasi wirausaha yang lebih tinggi dan lebih cenderung menjadi pengusaha. bukti empiris menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif dan persepsi pengendalian perilaku yang dirasakan memediasi hubungan antara motivasi kewiraswastaan yang dirasakan dan intensi kewirausahaan,	Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui perbedaan niat kewirausahaan (TPB) antara individu yang telah mengikuti program pendidikan perusahaan di universitas dan mereka yang tidak memiliki, dengan 321 sampel dari tiga universitas di Ukraina.
8	Sun, H. Lo, C.T. Liang, B. dan Wong, Y.L.B.	2017	Uji empiris menunjukkan bahwa <i>entrepreneur education</i> (EE) mempengaruhi sikap, norma subjektif dan persepsi pengendalian perilaku. selain itu, juga mengungkapkan komponen EE dan tiga variabel TPB saling terkait satu sama lain.	TPB telah digunakan untuk mempelajari dampak pendidikan kewirausahaan terhadap niat kewirausahaan selama lebih dari 20 tahun, namun tinjauan literatur yang intensif menunjukkan adanya kesenjangan dalam model konseptual maupun penelitian. tujuan makalah ini untuk menjawab hal tersebut.

No	Nama Peneliti	Tahun	Hasil Penelitian	Konteks
9	Tjahjono, H.K. dan Ardi, H.	2008	Menunjukkan bahwa TPB yang dirasakan secara simultan berpengaruh secara signifikan pada niat mahasiswa jurusan manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta untuk berwirausaha.	Penelitian ini tidak sepenuhnya menggunakan TPB hingga sampai dengan tindakan perilaku. Sampel penelitian adalah mahasiswa S1 jurusan manajemen UMY sebanyak 150 responden
10	Wu, S. dan Wu, L.	2008	Hasil utama penelitian empiris ini menunjukkan bahwa keragaman latar belakang pendidikan menawarkan penjelasan yang masuk akal mengenai perbedaan niat kewirausahaan mahasiswa China.	Tujuan penelitian ini adalah untuk menyelidiki hubungan antara latar belakang pendidikan tinggi universitas China dengan tujuan kewirausahaan mereka. Sampel penelitian berjumlah 150 mahasiswa dengan kelas yang berbeda dari Tongji University di Shanghai.

F. Pengembangan Hipotesis

Hipotesis adalah prediksi dari suatu fenomena dan merupakan dugaan yang akan diuji kebenarannya dengan fakta yang ada (Jogiyanto, 2004). Adapun hipotesis yang dibentuk dalam penelitian ini didasarkan pada teori dari beberapa penelitian yang telah lebih dahulu meneliti dengan topik yang sama sehingga diharapkan hipotesis yang diajukan cukup valid untuk diuji.

1. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Persepsi Pengendalian Perilaku terhadap Intensi Wirausaha Mahasiswa Magister Manajemen.

Peneliti secara empiris menggunakan *Theory Planned the Behavior* (TPB) untuk mengukur niat kewirausahaan siswa dan memastikan bahwa sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku semuanya memainkan peran penting. (Kolvareid, 1996; Lakovleva, 2011; Moriana, 2012; Linan *et al*, 2013; Karimi *et al*, 2014; Farini *et al*, 2017).

Sikap menjadi faktor penentu intensi yang pertama terhadap suatu perilaku. Sikap terhadap perilaku

ditentukan oleh *belief* tentang bagaimana konsekuensi dari sebuah perilaku, yang disebut sebagai *behavioral beliefs* (Fishbein dan Ajzen, 2010). Sikap seorang individu terhadap perilaku tertentu diperoleh dari keyakinannya terhadap konsekuensi yang akan diterima ketika menunjukkan perilaku-perilaku tertentu. Ketika individu yakin bahwa perilakunya akan menghasilkan *outcome* yang positif, maka individu tersebut akan mempunyai sikap positif, begitu juga sebaliknya. Jadi saat individu yakin bahwa mendirikan sebuah bisnis atau wirausaha akan menghasilkan *outcome* positif, maka individu tersebut akan mempunyai sikap positif terhadap semua proses dari memulai sebuah bisnis atau wirausaha. Sebaliknya ketika seorang individu yakin bahwa perilaku memulai sebuah bisnis atau wirausaha akan menghasilkan *outcome* negatif, maka ia akan mempunyai sikap yang negatif terhadap semua proses bisnis atau wirausaha.

Norma subjektif menjadi faktor penentu kedua. Norma subjektif adalah tekanan sosial yang dirasakan

oleh individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (Ajzen dan Fishbein, 2010). Lebih lanjut dikatakan bahwa norma subjektif dilihat dari adanya *normatif belief* dan *motivation to comply*. *Normatif belief* adalah berbagai aktivitas yang berasal dari *referent* atau orang dan kelompok yang berpengaruh untuk individu (*significant others*). Sedangkan segala sesuatu yang berkaitan dengan bagaimana individu ingin mengikuti harapan dari orang atau kelompok yang berpengaruh disebut *motivation to comply*. Ketika individu yang ingin memulai bisnis atau wirausaha baru mendapat tekanan sosial dari orang atau kelompok yang berpengaruh, maka individu tersebut akan mempunyai keinginan untuk mengikuti harapan-harapan dari orang atau kelompok tersebut sehingga bisa dikatakan ia memiliki intensi yang kuat untuk melakukan perilaku tersebut.

Persepsi pengendalian perilaku menjadi faktor penentu intensi yang ketiga. Penelitian Farani *et al* (2017) menunjukkan bahwa persepsi pengendalian perilaku memberikan sumbangan yang signifikan terhadap intensi

dalam memulai bisnis pada kalangan pelajar. Penelitian Henley *et al* (2017) menunjukkan bahwa persepsi pengendalian perilaku merupakan faktor penentu yang kuat terhadap intensi wirausaha dibanding kedua faktor lainnya. Persepsi pengendalian perilaku adalah persepsi individu terhadap kendali yang dimilikinya sehubungan dengan perilaku tertentu. Kontrol yang dimiliki individu dapat berupa ketrampilan, ketersediaan sumber daya atau bahkan kesempatan untuk menunjukkan perilaku tertentu. Ketika seseorang percaya bahwa ia mempunyai sumber daya yang cukup, keterampilan, ataupun kesempatan untuk menjadi pengusaha, maka ia akan memiliki intensi yang kuat untuk menunjukkan perilaku tersebut. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa sikap, norma-norma subjektif dan persepsi risiko wirausaha berpengaruh pada intensi wirausaha (Tjahjono dan Ardi, 2008; Tjahjono *et al*, 2013; Tjahjono dan Palupi, 2014). Penulis juga mengharapkan ketiga komponen dari *Theory of Planned Behavior* mempunyai hubungan langsung

positif dengan intensi wirausaha. Untuk alasan ini, kami memprediksi:

H₁ : Sikap berpengaruh positif terhadap intensi wirausaha mahasiswa magister manajemen.

H₂ : Norma subjektif berpengaruh positif terhadap intensi wirausaha mahasiswa magister manajemen.

H₃ : Persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap intensi wirausaha mahasiswa magister manajemen.

2. Pengaruh Faktor Pengalaman Wirausaha Dalam Memoderasi Hubungan Intensi Wirausaha.

Pengalaman di masa lalu yang relevan dengan wirausaha menunjukkan hubungan yang positif dalam pembuatan sebuah bisnis baru (Shane, 2000). Untuk mengatasi berbagai tantangan yang unik di dunia bisnis mengharuskan mereka untuk memiliki setidaknya tingkat pengalaman yang cukup sebagai perspektif yang diperlukan dalam membuat generalisasi yang lebih akurat dan menerapkannya dengan sukses ke dalam usaha baru

mereka (Levit dan March, 1988; Kim *et al*, 2009; Esley dan Roberts, 2013; Toft-Kehler *et al*, 2014). Pengusaha dengan pengalaman terdahulu akan lebih mampu mentransfer pengetahuan kedalam konten baru, yaitu tantangan yang terkait dengan usaha baru (Kotha dan George, 2012) dan dapat mengurangi ketidakpastian seputar usaha baru (Toft-Kehler *et al*, 2014). Secara umum Toft-Kehler *et al* (2016) berpendapat bahwa efek dari pengalaman usaha baik serupa maupun diferensial menghasilkan hubungan positif pada suatu keputusan. Kami mengharapkan pengalaman dalam berwirausaha menunjukkan pengaruh positif yang dapat memperkuat hubungan ketiga komponen TPB dengan intensi wirausaha. Oleh karena itu, kami memprediksi:

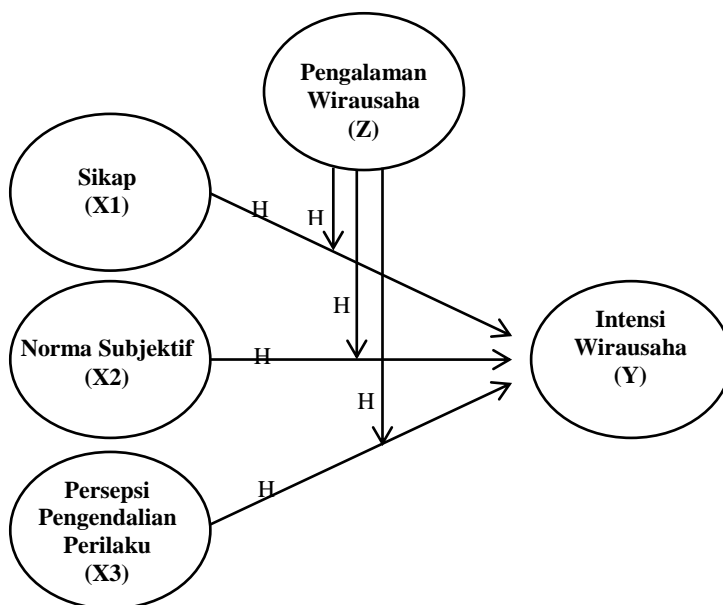
H₄: Faktor pengalaman wirausaha memoderasi sikap terhadap intensi wirausaha mahasiswa.

H₅: Faktor pengalaman wirausaha memoderasi norma subjektif terhadap intensi wirausaha mahasiswa.

H₆: Faktor pengalaman wirausaha memoderasi persepsi pengendalian perilaku terhadap intensi wirausaha mahasiswa.

G. Model Penelitian

Model merupakan suatu konsep tentang bagaimana teori-teori berhubungan dengan faktor-faktor yang akan diidentifikasi sebagai suatu permasalahan yang seringkali disebut sebagai kerangka pemikiran (Sekaran dan Bougie, 2012).



Gambar 2.2. Model penelitian dengan menambahkan faktor sosial (Pengalaman Wirausaha) sebagai variabel moderasi (sumber: Fishbein dan Ajzen, 2010).