BAB II
LANDASAN TEORI DAN PENELITIAN TERDAHULU

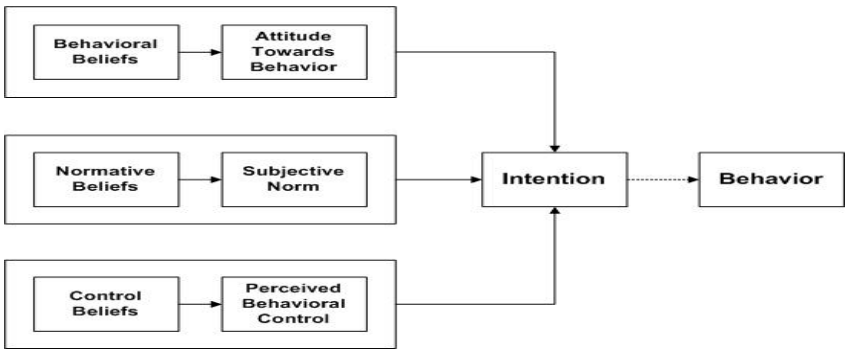
2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Theory of Planned Behavior* (TPB)

Teori perilaku rencanaan (*theory of planned behavior* atau TPB) merupakan pengembangan lebih lanjut dari *theory of reasoned action* (TRA) (Ajzen, 1991). TRA menjelaskan bahwa perilaku (*behavior*) dilakukan karena individu memiliki niat atau keinginan untuk melakukannya (*behavioral intention*). Niat perilaku akan menentukan perilaku seseorang. TRA mengusulkan bahwa niat perilaku adalah suatu fungsi dari sikap (*attitude*) dan norma subyektif (*subjective norm*) terhadap perilaku. Ajzen (1988) menjelaskan niat (*intention*) berubah menurut waktu, selain itu hasil TRA jangka pendek lebih signifikan dibandingkan dengan hasil TRA jangka panjang.

Ajzen mengembangkan teori TPB dengan menambahkan konstruk yang belum ada di TRA yaitu kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*). Teori perilaku rencanaan (TPB) secara eksplisit mengenal kemungkinan bahwa

banyak perilaku yang tidak semuanya di bawah kontrol penuh individu sehingga konsep dari kontrol perilaku persepsian ditambahkan untuk menangani perilaku-perilaku semacam ini. Teori ini berusaha untuk memprediksi dan menjelaskan perilaku manusia dalam konteks tertentu. Menurut Ajzen dan Fishbein (1991), sikap dan kepribadian seseorang berpengaruh terhadap perilaku tertentu hanya jika secara tidak langsung dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berkaitan erat dengan perilaku, dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Model *Theory of Planned Behavior* (TPB) oleh Ajzen (1991)

Dalam Ajzen (1991) target perilaku yang diinginkan harus didefinisikan berdasarkan 4 (empat) elemen yaitu; *Target*, *Action*, *Context* dan *Time* (TACT). Target perilaku yang diinginkan

memiliki prinsip kesesuaian, kekhususan maupun keadaan umum seperti dijelaskan berikut ini :

1. *Compatibility* (Kesesuaian)

Walaupun keempat elemen TACT dari perilaku tersebut dapat didefinisikan, namun sangat penting untuk diteliti atau diamati tentang prinsip keserasian/kesesuaian (*principle of compatibility*) dari seluruh variabel yang membangun teori perilaku terencana ini (sikap, norma subyektif, kontrol terhadap perilaku, dan maksud/tujuan) untuk didefinisikan juga kedalam empat elemen TACT. Selain itu, juga harus dinilai atau diperkirakan maksud dan tujuan dalam menjalankan perilaku tersebut.

2. *Specificity dan Generality* (Kekhususan dan keadaan umum)

Elemen TACT merupakan contoh yang cukup spesifik, tetapi tidak tertutup kemungkinan untuk meningkatkan ke arah kondisi yang lebih umum untuk masing-masing elemen dengan melakukan agregasi atau penyatuan. Melihat perilaku hanya dalam satu peristiwa / kesempatan biasanya terlalu terbatas untuk menjadi nilai praktis yang lebih. Dengan cara yang sama, dalam

beberapa kasus, konteks yang lebih spesifik mungkin tidak menarik. Elemen konteks yang lebih umum dapat dimuat dengan merekam seberapa sering perilaku tersebut dilakukan pada semua konteks yang relevan.

Argumen serupa juga dapat dilontarkan untuk elemen tindakan (*Action*).

Namun demikian, harus digambarkan secara eksplisit perilaku yang dimaksud kepada para responden. Elemen TACT mendefinisikan perilaku dalam tingkat yang teoritis, responden mendefinisikan perilaku dalam konsep laten (tidak langsung). Sekali dapat didefinisikan, indikator nyata dari perilaku tersebut diperoleh baik dari observasi langsung maupun melalui laporan pribadi. Sikap, norma subyektif, kontrol terhadap perilaku (*perceived behavioral control*) dan maksud/tujuan (*intention*) biasanya ditentukan secara langsung berdasarkan prosedur standar penghitungan (*standard scaling procedures*). Ketika melakukan penghitungan, indikator ukuran yang digunakan harus sesuai dengan perilaku dalam elemen tindakan, target, tindakan, konteks, dan waktu (TACT).

Niat (*intention*) didefinisikan sebagai keinginan untuk melakukan perilaku. Niat tidak selalu statis dan dapat berubah seiring berjalannya waktu (Jogiyanto, 2008). Niat erat kaitannya dengan motivasi, yaitu dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan sesuatu tindakan dengan tujuan tertentu. Niat yang baik akan mendorong timbulnya motivasi untuk berbuat baik. Tindakan yang baik akan memberikan hasil yang baik pula dan jika terus diulang akan terinternalisasi dan *persistent* dalam diri seseorang sehingga tercipta pribadi dengan perilaku yang baik, begitu pula sebaliknya (Suharto, 2008 dalam Miladia, 2010).

Niat tidak selalu statis dan dapat berubah seiring berjalannya waktu sehingga dapat disimpulkan semakin lebar interval waktu, semakin mungkin terjadi perubahan pada niat (Jogiyanto, 2008). Dalam *theory of planned behavior* (TPB), perilaku yang ditampilkan oleh individu timbul karena adanya niat untuk berperilaku (*behavioral intention*) (Jogiyanto, 2008). Lebih lanjut, niat berperilaku ditentukan oleh tiga macam kepercayaan, antara lain:

1. Kepercayaan perilaku (*behavioral belief*), yaitu kepercayaan tentang kemungkinan terjadinya perilaku. Kepercayaan perilaku akan menghasilkan suatu sikap menyukai atau tidak menyukai terhadap perilaku.
2. Kepercayaan normatif (*normative belief*), yaitu kepercayaan tentang ekspektasi normatif dari orang lain dan motivasi untuk menyetujui ekspektasi tersebut. Kepercayaan normatif menghasilkan tekanan sosial atau norma subyektif.
3. Kepercayaan kontrol (*control belief*), yaitu kepercayaan tentang keberadaan faktor-faktor yang akan memfasilitasi atau merintangi kinerja dari perilaku dan kekuatan persepsian dari faktor-faktor tersebut. Kepercayaan kontrol akan menghasilkan kontrol perilaku persepsian.

Lebih lanjut, bersama-sama, sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*), norma-norma subyektif (*subjective norms*), dan kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*) akan mengakibatkan niat perilaku (*behavioral intention*) dan yang selanjutnya akan menimbulkan perilaku (*behavior*) sehingga diharapkan dengan mengidentifikasi sikap mahasiswa

akuntansi terhadap profesi akuntan publik, norma-norma subyektif, dan kontrol perilaku persepsian akan dapat memprediksi niat mahasiswa magister manajemen untuk menjadi entrepreneur.

Ajzen (1991) menyatakan pengaruh dari sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku persepsian dalam memprediksi niat dapat beragam tergantung dari perilaku dan situasi yang sedang diteliti. Lebih lanjut, dalam beberapa penerapan teori TPB, hasil penelitian menunjukkan hanya sikap yang memiliki pengaruh signifikan terhadap niat, akan tetapi di lain penelitian justru sikap dan kontrol perilaku persepsian yang dapat memprediksi niat. Sebaliknya, pada penelitian yang lain ketiga konstruk secara independen dapat memengaruhi niat.

2.1.2 Sikap Terhadap Perilaku (*Attitude Toward Behavior)*

Ajzen (2001) mendefinisikan sikap (*attitude*) sebagai jumlah dari afeksi (perasaan) yang dirasakan seseorang untuk menerima atau menolak suatu objek atau perilaku dan diukur dengan suatu prosedur yang menempatkan individual pada skala evaluatif dua kutub, misalnya baik atau jelek, setuju atau

menolak, dan lainnya. Menurut Jogiyanto (2008) sikap (*attitude*) adalah evaluasi kepercayaan (*belief*) atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan. Sedangkan, Lubis (2010) menyatakan bahwa sikap adalah suatu hal yang mempelajari mengenai seluruh tendensi tindakan, baik yang menguntungkan maupun yang kurang menguntungkan, tujuan manusia, objek, gagasan, atau situasi.

Fishbein dan Ajzen (1985) membedakan dua macam sikap, yaitu sikap terhadap objek (*attitude toward object*) dan sikap yang berhubungan dengan perilaku (*attitude concerning behavior*). Sikap terhadap objek (*attitude toward object*) merupakan perasaan seseorang terhadap benda-benda atau objek. Sedangkan, sikap yang berhubungan dengan perilaku (*attitude concerning behavior*) adalah sikap yang lebih mengarah pada perilakunya bukan ke objeknya. Sikap terhadap objek tidak kuat memprediksi perilaku terhadap objek karena spesifik terhadap sasaran dari tindakannya dan tidak menunjukkan tindakan yang harus dilakukan, sedangkan sikap mengenai perilaku lebih dapat menentukan apakah suatu perilaku spesifik dilakukan atau tidak

karena spesifik baik terhadap tindakan maupun sasaran tindakannya.

Lubis (2010) menyatakan sikap telah dipelajari, dikembangkan dengan baik, dan sulit diubah. Orang-orang memperoleh sikap dari pengalaman pribadi, orang tua, tokoh panutan, dan kelompok sosial. Ketika pertama kali mempelajarinya, sikap menjadi suatu bentuk bagian dari pribadi individu yang dapat membentuk konsistensi perilaku. Jogiyanto (2008) menambahkan bahwa sikap terhadap perilaku ditentukan oleh kepercayaan-kepercayaan yang kuat tentang perilakunya (*behavioral beliefs*).

Seseorang yang percaya bahwa dengan melakukan suatu perilaku tertentu akan mengarahkan pada hasil yang positif, maka dia akan mempertahankan sikap yang baik terhadap perilaku tersebut. Sikap mahasiswa terhadap suatu profesi terbentuk akibat pengaruh dari pihak-pihak dan hal-hal tersebut yang akan mempengaruhi keputusan mereka dalam memilih karier di masa mendatang sehingga dengan mengetahui sikap mahasiswa magister manajemen terhadap profesi entrepreneur, hal tersebut

dapat digunakan untuk memprediksi niat mereka menjadi entrepreneur.

2.1.3 Norma Subyektif (*Subjective Norm*)

Norma subyektif (*subjective norm*) adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan. Ajzen (1991) menyatakan bahwa norma subyektif lebih mengacu pada pengertian tentang persepsi atas tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Dalam beberapa penelitian, norma subyektif dinyatakan sebagai *personal* atau *moral norm*, *parental influence*, *human factor*, *human influences*, atau *influence of significant people* (Ajzen, 1991; Sugahara dan Boland, 2006; dan Law, 2010).

Norma subyektif (*subjective norm*) yang berupa penentu kedua dari niat, juga diasumsikan sebagai suatu fungsi kepercayaan yaitu kepercayaan seseorang bahwa individu-individu tertentu atau kelompok-kelompok menyetujui atau tidak menyetujui melakukan suatu perilaku. Jika menjadi suatu titik

referensi untuk mengarahkan perilaku, individu atau kelompok tersebut disebut *referents*. *Referents* yang penting termasuk orang tua, pasangan, teman dekat, teman kerja, dan pakar profesional (semacam akuntan) (Jogiyanto, 2008). Manusia yang percaya kepada kebanyakan *referent* yang memotivasi mereka untuk menaatinya dan berpikir seharusnya melakukan suatu perilaku, dikatakan menerima tekanan sosial untuk melakukan perilaku tersebut.

Sebaliknya, manusia yang percaya bahwa kebanyakan *referent* yang membuat mereka termotivasi untuk menaatinya tetapi tidak setuju untuk melakukan suatu perilaku akan memiliki suatu norma subyektif yang meletakkan tekanan pada mereka untuk menghindari melakukan perilaku tersebut. Tan dan Laswad (2006) dalam Sugahara dan Boland (2006) melalui studi empiris menemukan bahwa *human factor* berpengaruh signifikan terhadap niat dan perilaku karier mahasiswa. Indikator norma subyektif yang digunakan Sugahara dan Boland (2006) antara lain orang tua, teman dekat/rekan kerja, dosen di universitas,

teman dari keluarga, guru SMA atau konseling, dan pakar profesional.

2.1.4 Kontrol Perilaku Persepsian (*Perceived Behavioral Control*)

Menurut *theory of planned behavior* (TPB), banyak perilaku tidak semuanya di bawah kontrol penuh individual sehingga perlu ditambahkan konsep kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*) (Jogiyanto, 2008). Kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*) didefinisikan oleh Ajzen (1991) sebagai kemudahan atau kesulitan persepsian untuk melakukan perilaku. Kontrol perilaku persepsian ini merefleksikan pengalaman masa lalu dan mengantisipasi halangan-halangan yang ada sehingga semakin menarik sikap dan norma subyektif terhadap perilaku, semakin besar kontrol perilaku persepsian, semakin kuat pula niat seseorang untuk melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan.

Theory of planned behavior (TPB) mengasumsikan bahwa kontrol perilaku persepsian memiliki implikasi motivasional terhadap niat (Achmat, 2010). Orang-orang yang percaya bahwa

mereka tidak memiliki sumber daya yang ada dan kesempatan untuk melakukan perilaku tertentu mungkin tidak akan membentuk niat-niat perilaku yang kuat untuk melakukannya meskipun mereka memiliki sikap yang positif terhadap perilakunya dan percaya bahwa orang lain akan menyetujui seandainya mereka melakukan perilaku tersebut. Kontrol perilaku persepsian yang telah berubah akan mempengaruhi perilaku yang ditampilkan sehingga tidak sama lagi dengan yang diniatkan.

Kontrol perilaku persepsian adalah persepsi mengenai kemudahan atau kesulitan dalam menampilkan perilaku (Ajzen, 1991). Jika seseorang memiliki *control beliefs* yang kuat mengenai faktor-faktor yang ada yang akan memfasilitasi suatu perilaku, maka seseorang tersebut memiliki persepsi yang kuat untuk mampu mengendalikan suatu perilaku. Sebaliknya, seseorang tersebut akan memiliki persepsi yang rendah dalam mengendalikan suatu perilaku jika seseorang tersebut memiliki *control beliefs* yang kuat mengenai faktor-faktor yang akan menghambat suatu perilaku. Persepsi ini dapat mencerminkan pengalaman masa lalu, antisipasi terhadap situasi yang akan

datang, dan sikap terhadap norma-norma yang berpengaruh di sekitar individu (Achmat, 2010).

Kontrol perilaku persepsian mempengaruhi niat seseorang untuk menampilkan perilaku atau untuk tidak menampilkan perilaku yang sedang dipertimbangkan. Sebagai contohnya, apabila mahasiswa memiliki sikap yang positif terhadap profesi entrepeneur dan *referents* yang ada dalam lingkungan mahasiswa juga mendukung mahasiswa tersebut untuk berkarir sebagai entrepeneur, maka mahasiswa tersebut belum tentu akan memutuskan untuk berkarir sebagai entrepeneur. Hal ini karena mahasiswa juga mempertimbangkan kemampuannya untuk mencapai karir entrepeneur, modal yang harus dikeluarkannya untuk entrepeneur, dan hal-hal lainnya yang merupakan kesulitan atau hal-hal lainnya yang merupakan kemudahan dalam mencapai karir entrepeneur.

Dalam penelitian ini, kontrol perilaku persepsian meliputi kemampuan mahasiswa dan persepsi kemudahan-kesulitan untuk mencapai karir yang diminatinya. Kemampuan mahasiswa dalam akuntansi juga merupakan salah satu faktor penting dalam

pemilihan karir. Mahasiswa akan memilih karir dimana pada karir tersebut mereka merasa mampu untuk bertahan (Downey dan Roach, 2011). Penelitian juga menunjukkan bahwa mahasiswa cenderung untuk mengejar karir yang cocok dengan kemampuan mereka (Kim et al., 2002; Lowe dan Simons, 1997 dalam Downey dan Roach, 2011).

2.1.5 Minat *(Intention)*

Seperti dalam TRA, faktor sentral dalam TPB adalah niat seseorang untuk menampilkan suatu perilaku. Niat didefinisikan sebagai suatu faktor motivasional yang yang mempengaruhi perilaku. Niat mengindikasikan seberapa keras seseorang akan mencoba untuk berperilaku, atau seberapa banyak usaha yang diupayakan oleh seseorang, agar dapat menampilkan suatu perilaku. Semakin kuat niat untuk berperilaku, maka semakin besar kemungkinan seseorang untuk menampilkan perilaku (Ajzen, 1991). Semakin lama jarak antara niat dan perilaku, semakin besar kecenderungan terjadinya perubahan niat (Achmat, 2002).

2.1.6 Minat *(Intention)*

Seperti dalam TRA, faktor sentral dalam TPB adalah niat seseorang untuk menampilkan suatu perilaku. Niat didefinisikan sebagai suatu faktor motivasional yang yang mempengaruhi perilaku. Niat mengindikasikan seberapa keras seseorang akan mencoba untuk berperilaku, atau seberapa banyak usaha yang diupayakan oleh seseorang, agar dapat menampilkan suatu perilaku. Semakin kuat niat untuk berperilaku, maka semakin besar kemungkinan seseorang untuk menampilkan perilaku (Ajzen, 1991). Semakin lama jarak antara niat dan perilaku, semakin besar kecenderungan terjadinya perubahan niat (Achmat, 2002).

2.1.7 Entrepreneur

Menurut Winarso Drajat Widodo (2005), entrepeneur adalah usaha atau bisnis yang selalu berusaha memindahkan segala sumber daya ekonomi dari wilayah yang kurang produktif

ke wilayah yang lebih produktif untuk memperoleh penghasilan yang lebih besar, dan semakin besar. Pendapat lain dari Rambat Lupiyoadi Jero Wacik (1998) mendifinisikan bahwa wirausaha adalah kegiatan yang melaksanakan proses penciptaan kekayaan dan nilai tambah melalui peneloran dan penetasan gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan. Wirausaha adalah suatu proses peningkatan kesejahteraan yang dinamis. Kesejahteraan diciptakan oleh yang menghadapi resiko terbesar dari sisi *equity* (modal), waktu, dan komitmen untuk memberi nilai untuk suatu produk atau jasa (Robert C, 1998). Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha yaitu :

1. Tahap memulai, tahap dimana seseorang yang berniat untuk melakuan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang memungkin untuk membuka usaha baru.
2. Tahap melaksanakan usaha, tahap ini seorang enptrepreneur mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencangkup aspek-aspek: pembiayaan, SDM, kepemilikan,

organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil resiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

3. Mempertahankan usaha, tahap dimana entrepreneur berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.
4. Mengembangkan usaha, tahap dimana jika hasil yang diperoleh positif, mengalami perkembangan, dan dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Menurut Jhosep (1994), wirausaha merupakan kegiatan individu atau kelompok yang membuka usaha baru dengan maksud untuk memperoleh keuntungan, memelihara usaha dan membesarkanya, dalam bidang produksi atau distribusi barang dan jasa. Sedangkan orang yang mendobrak system ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru disebut entrepreneur. Menurut Gede Prama (2000) ada

beberapa sifat dasar dan kemampuan yang dimiliki oleh seorang entrepreneur dalam berwirausaha, diantaranya adalah :

1. Entrepreneur adalah pencipta perubahan (*the change creator*), disini dituntut tidak hanya mengelola perubahan, tetapi mampu menciptakan perubahan.
2. Entrepreneur selalu melihat perbedaan baik antara orang maupun antar fenomena kehidupan sebagai peluang dibanding sebagai kesulitan.
3. Entrepreneur cenderung mudah jenuh terhadap segala kemampuan hidup untuk kemudian bereksperimen dengan pembaharuan-pembaharuan.
4. Entrepreneur melihat pengetahuan dan pengalaman hanyalah alat untuk memacu kreativitas.
5. Entrepreneur adalah seorang pakar tentang dirinya sendiri. Carol Noore (1996) menyatakan proses wirausaha diawali dengan adanya inovasi.

Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari diri pribadi maupun luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan.

Faktor-faktor tersebut membentuk control diri, kreativitas, inovasi, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti toleransi, pendidikan, pengalaman, dan sopan santun. Sedangkan faktor yang dari lingkungan mempengaruhi model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi sebuah wirausaha melalui proses yang dipengaruhi oleh lingkungan, organisasi, dan keluarga (Suryana, 2001).

Dalam berwirausaha, entrepreneur perlu memiliki kompetensi seperti halnya profesi lain dalam kehidupan, kompetensi ini mendukung kearah kesuksesan. Triton (2007) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki entrepreneur dalam menjalankan usahanya, yaitu :

1. *Knowing your business,* yaitu mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain, seorang entrepreneur harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubunganya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.

2. *Knowing the basic business management*, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efisien.
3. *Having the proper attitude*, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang, industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.
4. *Having adequate capital*, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu harus cukup waktu, cukup uang, cukup tenaga, tempat dan mental.
5. *Managing finances effectively*, yaitu memiliki kemampuan untuk mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari

sumber dana dan menggunakanya secara tepat, dan mengendalikanya secara akurat.

6. *Managing time efficiently*, yaitu mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai kebutuhanya.
7. *Managing people*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan atau memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan usahanya.
8. *Statisfying customer by providing hight quality product*, yaitu member kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
9. *Knowing method to compete*, yaitu mengetahui strategi atau cara bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkapkan kekuatan (*Strength*), kelemahan (*weaks*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*), dirinya dan pesaing.
10. *Copying with regulation and paper work*, yaitu membuat aturan yang jelas tersurat, bukan tersirat.

Wirausaha merupakan pilihan yang tepat bagi individu yang tertantang untuk menciptakan kerja, bukan mencari kerja. Memperhatikan kondisi sekarang, pembekalan dan penanaman jiwa entrepreneur pada mahasiswa dapat memotivasi mahasiswa untuk melakukan kegiatan wirausaha. Pengalaman yang diperoleh di bangku kuliah khususnya melalui mata kuliah kewirausahaan diharapkan dapat dilanjutkan setelah lulus, sehingga munculah entrepreneur baru yang berhasil menciptakan kerja, sekaligus menyerap tenaga kerja.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
Ahmed et al., (1996)	*An Empirical Study of Factors Affecting Accounting Students Career Choice in New Zealand*	Mahasiswa akuntansi di New Zealand yang memilih karir sebagai CA (*Chartered Accountants*) lebih mengutamakan aktor finansial dan pasar kerja. Menurut mahasiswa, jika berkarir *sebagai chartered accountants*, *benefit ratio* lebih besar daripada *cost ratio*. Faktor	Penelitian sebelumnya meneliti tantang faktor afektif dalam pemilihan karir sebagai akuntan, sedangkan penelitian ini meneliti tentang minat mahasiswa magister menjadi entrepreneur.

		pengaruh orang tua dan rekan kerja, faktor pengalaman kerja sebalumnya, faktor *performance in accounting course in university* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pilihan karir mahasiswa.	
Sugahara dan Boland (2009)	*Perceptions of the Certified Public Accountants by Accounting and Nonaccounting Tertiary Students in Japan*	Mahasiswa yang memilih untuk berkarir sebagai akuntan dan mahasiswa yang memilih untuk berkarir di luar profesi akuntansi memiliki perbedaan persepsi terhadap profesi akuntan publik. Faktor utama yang dipertimbangkan mahasiswa yang memilih untuk berkarir sebagai akuntan publik adalah faktor intrinsik, prospek karir dan pasar kerja. Faktor yang paling dipertimbangkan oleh mahasiswa yang memilih untuk berkarir dalam karir selain akuntan publik adalah prospek karir dengan gaji jangka panjang yang besar, lingkungan kerja, dan pasar kerja	Penelitian sebelumnya meneliti tantang persepsi dalam pemilihan karir sebagai akuntan dimana dibandingkan adalah mahasiswa akuntansi dan dan mahasiswa non akuntansi, sedangkan penelitian ini meneliti tentang minat mahasiswa magister manajemen menjadi entrepreneur dan tidak melakukan perbandingan
Autio *et al*. (2001)	*Entrepreneurial intent among students in scandinavia and in the USA*	Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi niat kewirausahaan di kalangan mahasiswa dengan menggunakan TPB yang melibatkan beberapa negara dengan budaya yang berbeda	Penelitian sebelumya meneliti dengan lima variabel sedangkan penelitian ini menggunakan empat variabel. Alat analisis yang digunakan pada
Nama	**Judul**	**Hasil Penelitian**	**Perbedaan**
		yaitu Finlandia (Helsinki University of Technology), Swedia (Linkoping University), USA (Stanford University and University of Colorado, Colorado Springs), dan Inggris (London Business School). Hasilnya *perceived behavioural control* muncul sebagai penentu paling penting dari intensi berwirausaha.	penelitian sebelumnya yaitu SPPS sedangkan pada penelitian ini menggunakan SEM Amos.
Rahayu *et al*. (2011)	Intensi berwirausaha pada mahasiswa baru.	Tentang intensi berwirausaha mahasiswa baru dengan menggunakan TPB menunjukkan bahwa intensi mahasiswa untuk menjadi	Pada penelitian sebelumnya mengambil sampel mahasiswa S1 yang baru masuk sedangkan pada pada

		wirausaha cukup tinggi. Semakin positif sikap pribadi mahasiswa terhadap profesi pengusaha, maka semakin tinggi intensi untuk berwirausaha. Variabel norma subyektif tidak berpengaruh langsung terhadap intensi berwirausaha, tetapi berpengaruh positif melalui sikap pribadi dan *perceived behavioral control.*	penelitian ini menggunakan sampel mahasiswa magister.
Astuti & Martdianty (2012)	*Students' entrepreneurial intentions by using theory of planned behavior the case in indonesia.*	TPB menunjukkan bahwa Model TPB secara signifikan memprediksi intensi berwirausaha mahasiswa di Indonesia, khususnya mahasiswa di enam perguruan tinggi negeri yang dipilih dalam penelitian ini. Mahasiswa dengan sikap kewirausahaan yang lebih tinggi (yaitu ditantang untuk menjadi lebih sukses dan memiliki kesempatan untuk menerapkan impian dan ide mereka), *perceived behavioral control* (yaitu mereka suka membuat sesuatu yang berbeda dan mereka dianggap memiliki banyak ide-ide inovatif), dan norma subjektif (yaitu memiliki keluarga dan teman-teman yang mendukung mereka untuk menjadi pengusaha) memiliki niat yang lebih besar untuk menjadi wirausaha. Selanjutnya norma subjektif adalah	Penelitian sebelumnya menggunakan enam perguruan tinggi seluruh indonesia sebagai sampel sedangkan pada penelitian ini menggunakan dua perguruan tinggi sebagai sampel yang ada di Yogyakarta.
Nama	**Judul**	**Hasil Penelitian**	**Perbedaan**
		variabel yang paling signifikan memprediksi intensi berwirausaha.	
Miralles & Riverola (2012)	*Entrepreneurial intention: an empirical insight to nascent entrepreneurs*	Tentang niat berwirausaha dengan menggunakan TPB menunjukkan bahwa niat berwirausaha dipengaruhi oleh sikap pribadi dan *perceived behavioural control*, sebaliknya norma subjektif tidak mempengaruhi niat berwirausaha. Pengusaha baru memberikan pandangan yang lebih luas mengenai bagaimana niat terbentuk.	Penelitian sebelumnya meneliti tetang pengusaha yang baru memulai bisnis sedangkan pada penelitian ini membahas tetang pesepsi mahasiswa yang mau menjadi pengusaha.

2.3 Hipotesis

Hipotesis menyatakan hubungan yang ingin diketahui atau dipelajari. Berikut ini adalah rancangan hipotesis dari penelitian ini.

1. Pengaruh *attitude toward behavior* terhadap *intention* menjadi entrepreneur.

Sikap merupakan hasil dari faktor genetik dan proses belajar serta selalu beruhubungan dengan suatu objek. Sikap biasanya memberikan penilaian (menerima/menolak) terhadap objek yang dihadapi (Dharmmesta dan Handoko, 1997). Semakin positif pemikiran suatu individu maka semakin positif juga sikap individu terhadap suatu objek (Fishbein & Ajzen, 1975). Sedangkan menurut Mowen dan Minor (2002) sikap merupakan afeksi atau perasaan terhadap sebuah rangsangan. Ketika individu dihadapkan pada suatu peluang usaha maka sikap berperilaku berpengaruh dalam

memutuskan untuk mengambil peluang tersebut dan memulai membuka usaha atau berwirausaha (Tjahjono & Ardi, 2008).

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan sebelumnya, maka diprediksi bahwa semakin tinggi *attitude toward behavior* akan berpengaruh terhadap makin tingginya tingkat minat mahasiswa menjadi entrepreneur. Logikanya adalah semakin baik sikap belajar mahasiswa tentang entrepreneur maka tingkat minat mahasiswa menjadi entreprenur akan semakin tinggi, bagitupula sebaliknya. Maka hipotesis yang diusulkan sebagai berikut:

H1. *Attitude toward behavior* berpengaruh secara positif signifikan terhadap *intention*.

2. Pengaruh *subjective norm* terhadap *intention* menjadi entrepreneur

Seorang wirausahawan mempunyai norma subyektif agar lebih yakin dan semangat untuk memulai membuka

usaha. Norma subyektif adalah keyakinan individu untuk mematuhi arahan atau anjuran orang disekitarnya. Sedangkan menurut para ahli norma subyektif merupakan produk dan persepsi tentang tekanan sosial dalam melaksanakan perilaku tertentu, fieldman (1995). Norma subyektif mempunyai peran yang penting dalam meningkatkan intensi berwirausaha karena norma subyektif merupakan bentuk dukungan dari lingkungan sekitar dalam konteks ini adalah dukungan untuk berwirausaha. Dukungan tersebut dapat berasal dari keluarga, teman, dosen, pengusaha, dan orang yang dianggap penting. Dapat disimpulkan bahwa ketika seseorang mendapat dukungan yang kuat dari lingkungan atau keluarga, maka akan timbul niat dan keyakinan dalam diri orang tersebut. Norma subyektif mempunyai pengaruh yang kuat dalam menumbuhkan intensi berwirausaha (Astuti and Martdianty, 2012).

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan sebelumnya, maka diprediksi bahwa semakin tinggi *subjective norm* akan berpengaruh terhadap makin tingginya tingkat minat mahasiswa

menjadi entrepreneur. Logikanya adalah semakin tinggi pengaruh atau dukungan lingkungan mahasiswa untuk menjadi entrepreneur maka tingkat minat mahasiswa menjadi entreprenur akan semakin tinggi, bagitupula sebaliknya. Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H2. *Subjective norm* berpengaruh secara positif signifikan terhadap *intention*.

3. Pengaruh *perceived behavior control* terhadap *intention* menjadi entrepreneur

Kontrol keprilakuan yang dirasakan merupakan kondisi yang menunjukkan mudahnya atau sulitnya melakukan tindakan dan dianggap sebagai cerminan pengalaman masa lalu di samping halangan atau hambatan yang terantisipasi. Persepsi tersebut ditentukan oleh keyakinan seseorang untuk mengendalikan faktor-faktor yang menghambat ataupun yang mendorong perilaku(Ajzen,1991). Barnet dan Persley (2004) menyatakan bahwa variabel yang mempengaruhi niat individu (*intention to use*) dalam melakukan sesuatu adalah *perceived behavior control*. Menurut Autio *et al*. (2001) Hasilnya *perceived behavioural*

control muncul sebagai penentu paling penting dari intensi berwirausaha. Begitujuga dengan penelitian Miralles & Riverola (2012) tentang niat berwirausaha dengan menggunakan TPB menunjukkan bahwa niat berwirausaha dipengaruhi oleh sikap pribadi dan *perceived behavioural control.*

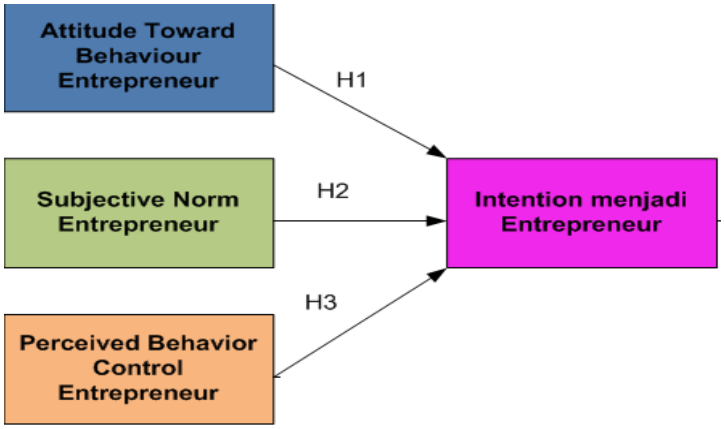
Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan sebelumnya, maka diprediksi bahwa semakin tinggi *perceived behavior control* akan berpengaruh terhadap makin tingginya tingkat minat mahasiswa menjadi entrepreneur. Logikanya adalah semakin yakin mahasiswa bisa mengatasi hambatan yang ada saat menjadi entrepereur maka tingkat minat mahasiswa menjadi entreprenur akan semakin tinggi, bagitupula sebaliknya. Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3. *Perceived behavior control* berpengaruh secara positif signifikan terhadap *intention*

2.4 Model Penelitian

Dalam penelitian ini yang akan dilakukan adalah menganalisis minat mahasiswa magister manajemen untuk menjadi entrepreneur, oleh karena itu dalam penelitian ini tidak mengukur sampai dengan mengetahui perilaku mahasiswa yang merupakan tindakan aktual individu yang diakibatkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti perbedaan individu, dan proses psikologis. Penelitian ini juga dilakukan untuk menyederhanakan model sesuai dengan masalah yang akan diteliti yaitu hanya ingin mengetahui minat mahasiswa magister manajemen untuk menjadi seorang entrepreneur.

Berdasarkan hipotesis-hipotesis tersebut dapat dibuat sebuah kerangka penelitian atau model penelitian pada gambar 2.2.



Gambar 2.2 Model Penelitian