

BAB 2

TINJAUAN TEORETIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Intensi Berwirausaha

“Terbentuknya intensi dapat diterangkan dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang mengasumsikan bahwa manusia selalu mempunyai tujuan dalam berperilaku” (Fisbein & Ajzen dalam Sari & Rahayu, 2019:26). “*Theory of Planned Behavior* (TPB) ini dasar teorinya dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dikembangkan” (Yulia *et al.*, 2021:129). Lebih dalam, TPB menghadirkan konstruk yang tidak terdapat pada TRA, yaitu persepsi kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*). Perhatian utama pada teori ini yaitu pada intensi seseorang dalam berperilaku, karena intensi adalah variabel antara yang menjadi sebab terbentuknya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya (Afrianty, 2021:22).

“*Theory of Planned Behavior* digunakan untuk mempelajari perilaku yang direncanakan yang berkaitan dengan minat individu untuk memulai bisnis” (Lestari & Sukirman, 2020:617). “Menurut *Theory of Planned Behavior* (TPB) keputusan untuk menampilkan tingkah laku tertentu adalah hasil dari proses rasional yang diarahkan pada suatu tujuan tertentu dan mengikuti urutan-urutan berfikir” (Baron & Byrne, 2004). “TPB telah diakui sebagai model yang baik untuk memahami perubahan perilaku dan telah dibuktikan berlaku untuk menilai intensi berwirausaha” (Vemmy, 2012, p. 120).

Menurut Ajzen dalam Adhiputra (2018:322–323) menyatakan dalam *Theory of Planned Behavior* bahwa intensi adalah fungsi dari tiga determinan dasar, yaitu:

- 1) Sikap (*attitude*)

Sikap berfungsi sebagai dasar untuk pengembangan niat. Ada dua aspek utama sikap tentang perilaku: aspek pengetahuan individu tentang objek sikap yang juga dapat berupa pendapat individu yang belum tentu sesuai, dan keyakinan individu bahwa menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu akan menghasilkan konsekuensi atau hasil tertentu. Sikap seseorang

terhadap objek sikap akan berbanding terbalik dengan seberapa positif mereka percaya konsekuensi dari objek sikap tersebut.

2) Norma subjektif (*subjective norm*)

Norma subyektif memiliki dua aspek utama: kepercayaan pada harapan, norma acuan, dan motivasi kemauan individu untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan pendapat atau pemikiran pihak lain. Norma subjektif merupakan perspektif penting dari pihak lain yang mempengaruhi keputusan individu untuk menunjukkan atau tidak menunjukkan perilaku tertentu. Pandangan dari orang lain ini dapat memainkan peran yang signifikan dalam menentukan bagaimana seseorang seharusnya bertindak dan dapat memengaruhi perilaku mereka.

3) Kontrol perilaku (*Perceived Behavioral Control*)

Kontrol perilaku yang dipersepsi yaitu pandangan seseorang terhadap kekuatan faktor-faktor yang bisa mempermudah maupun mempersulit suatu perilaku.

2.1.1.1 Pengertian Intensi Berwirausaha

“Intensi adalah kecenderungan perilaku yang akan diterapkan pada kondisi yang tepat dalam bentuk tindakan” (Ajzen dalam Mahbubah & Kurniawan, 2022:16). Lebih lanjut definisi “Intensi berwirausaha adalah niat yang terdapat pada setiap orang dalam melakukan tindakan wirausaha yang selanjutnya usaha tersebut dikembangkan” (Vilathuvahna dan Nugroho dalam Arpizal *et al.*, 2022:84). Selain itu, “Intensi berwirausaha adalah niat, tekad maupun keinginan yang besar terhadap pribadinya untuk menjalankan tindakan sebagai wirausaha”. (Wibowo dalam Arpizal *et al.*, 2022:84)

“Intensi berkaitan dengan sejauh mana seseorang berusaha memahami dan merencanakan perilaku tertentu, serta seberapa besar usaha yang dilakukan untuk melakukannya” (Hisrich *et al.* dalam Supeni *et al.*, 2021:226). Artinya, semakin tinggi intensinya, maka semakin besar kemungkinan seseorang akan berusaha dengan keras untuk melakukan perilaku tersebut.

Intensi merujuk pada tekad atau keinginan seseorang untuk menjadi seorang wirausaha atau terlibat dalam kegiatan kewirausahaan. Niat berwirausaha mewakili

rencana atau tindakan yang direncanakan untuk melakukan perilaku kewirausahaan. Sebelum seseorang memulai suatu usaha atau menjadi seorang wirausaha, dibutuhkan komitmen yang kuat untuk mewujudkannya. Hal ini menunjukkan bahwa intensi atau niat yang kuat merupakan faktor penting dalam memulai dan mengembangkan usaha (Tubbs & Ekeberg dalam Daniel & Handoyo, 2021:946). “Intensi berwirausaha berhubungan erat dengan keinginan seseorang untuk melahirkan peluang bisnis yang baru serta mencegah terjadinya resiko dan upaya untuk mengatasinya melalui pemanfaatan ide-ide kreatif dan inovasinya sehingga bisnis yang dijalankan dapat menghasilkan keuntungan yang memuaskan.” (Sayuti & Chaniago dalam Mahbubah & Kurniawan, 2022:16).

Jadi, dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha adalah komitmen kuat serta tekad kuat dengan didukung derajat usaha yang harus dilakukannya dalam melahirkan sesuatu bisnis baru yang tercipta dari ide-ide kreatif serta inovatif sehingga bisa mendapatkan keuntungan. Intensi berwirausaha sangat penting karena menjadi langkah awal untuk meraih kesuksesan dalam berwirausaha. Semakin tinggi intensi berwirausaha seseorang, semakin besar kemungkinannya untuk memulai usaha dan mencapai keberhasilan dalam dunia bisnis.

2.1.1.2 Karakteristik Wirausahawan

Menurut Baygrave dalam Ita & Hidayati (2022:58–59) beberapa ciri seorang wirausahawan yang sukses dikenal dengan istilah 10 D, yaitu sebagai berikut:

1. *Mimpi (Dream)*
Sebagai seorang pengusaha baik secara pribadi maupun dalam bisnis mereka, pengusaha memiliki harapan dan visi untuk masa depan. Selain itu, pengusaha juga harus mampu mewujudkan impian tersebut.
2. *Tegas (Decisiveness)*
Tegas disini berarti pada saat pengambilan keputusan pengusaha harus tegas. Selain itu, saat mengambil keputusan, mereka juga harus cepat, tepat, dan penuh perhitungan.
3. *Pelaku (Doers)*
Seorang wirausahawan harus selalu cepat dalam bertindak, tidak membuang waktu saat memanfaatkan peluang.

4. Penentu (*Determination*)
Agar usaha seorang wirausahawan berhasil dan mencapai tujuannya, dia harus memiliki tekad, fokus, rasa tanggung jawab, dan pantang menyerah dalam menghadapi tantangan.
5. Pengabdian (*Dedication*)
Menunjukkan dedikasi yang tinggi terhadap usaha atau bisnis yang dijalankannya, serta menjalankan usaha atau bisnisnya dengan sungguh-sungguh dan tanpa ada langkah yang meleset.
6. Kesetiaan (*Devotion*)
Agar dapat mendorong kesuksesan usahanya, pengusaha juga harus mempunyai loyalitas terhadap usaha atau bisnis yang dijalankannya.
7. Rinci (*Details*)
Seorang wirausahawan harus cermat, kritis, dan mendalam ketika individu tersebut mempertimbangkan berbagai aspek. Selain itu, tidak pernah mengabaikan faktor-faktor tidak penting yang dapat menghambat usahanya.
8. Tujuan (*Destiny*)
Seorang wirausahawan tidak selalu mengandalkan orang lain adakalanya harus bertanggung jawab atas nasib dan tujuannya sendiri.
9. Kekayaan (Dollars)
Dalam menentukan keberhasilan suatu perusahaan atau bisnis yang dijalankan oleh seorang pengusaha, dia tidak harus mengutamakan hal-hal yang berkaitan dengan kekayaan dan uang. Karena uang bukanlah segalanya. Meskipun pada kenyataannya uang tetap dibutuhkan untuk kelangsungan usaha atau bisnis yang sedang dijalankan.
10. Distribusi (Distribute)
Untuk berhasil dalam dunia bisnis, seorang wirausahawan harus bersedia memberikan pengetahuan kepada orang-orang yang dia percayai dan ingin diajak untuk bersama-sama meraih kesuksesan berbisnis.

2.1.1.3 Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Intensi Berwirausaha

Menurut Indarti dan Rostianti dalam Lestari & Achadi (2022:36) adapun faktor-faktor yang mempengaruhi intensi kewirausahaan, antara lain:

1. Faktor kepribadian

Faktor ini menunjukkan bahwa yang intensi kewirausahaan dipengaruhi oleh, *Self efficacy*, *Need for achievement*, *Locus of control*, serta resiko yang diambil.

2. Faktor lingkungan

Faktor lingkungan diantaranya akses terhadap modal, informasi dari jejaring sosial, faktor infrastruktur fisik serta instisional, serta faktor budaya menjadi pengaruh terhadap intensi kewirausahaan.

3. Faktor demografi

Faktor demografi diantaranya, yaitu: Jenis kelamin, usia, pendidikan yang ditamatkan, pekerjaan ayah/ibu, serta pengalaman kerja juga menjadi faktor yang mempengaruhi intensi kewirausahaan.

Adapun menurut pendapat Kadarsih *et al.* dalam Ita & Hidayati (2022:57–58) faktor-faktor yang mempengaruhi minat/intensi berwirausaha yaitu:

1. Faktor efikasi diri

Faktor efikasi diri diantaranya: Cita-cita, semangat kerja, ketekunan serta keuletan termasuk dalam efikasi diri. Sebab orang yang mempunyai keyakinan terhadap potensinya akan berusaha keras dengan semangat, tekun serta ulet dalam meraih cita-citanya.

2. Faktor kebebasan kerja

Faktor kebebasan kerja merupakan keinginan seseorang untuk bebas pada saat pekerjaan dengan caranya, bebas bekerja ini berarti tidak terikat waktu serta bebas dari aturan kerja yang terikat adalah faktor yang bisa berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

3. Faktor visioner

Faktor visioner ini menunjukkan bahwa seorang yang bekerja keras juga memiliki kemampuan untuk mengambil keputusan yang merupakan perwujudan dari seseorang yang punya orientasi ke depan. Disebut visioner sebab segala tindakannya mempunyai tujuan yang mendasar.

4. Faktor keahlian

Faktor ini disebut sebagai keahlian atau keterampilan, karena meliputi berbagai bidang, termasuk kemampuan untuk mencari peluang bisnis, keterampilan dalam bidang tertentu, dan kemampuan untuk mengelola keuangan. Kemampuan seseorang untuk menemukan peluang bisnis adalah salah satu aspek penting dari keahlian tersebut dan dapat menjadi pemicu bagi seseorang untuk memulai bisnis baru. Dengan menguasai berbagai keahlian dan keterampilan yang dibutuhkan dalam kewirausahaan, seseorang dapat membangun usaha yang sukses dan berkelanjutan.

5. Faktor ketersediaan modal dan lingkungan sosial

Memiliki modal yang cukup dapat membantu seseorang untuk memulai bisnisnya dan mengatasi berbagai hambatan awal seperti biaya operasional, pembelian inventaris atau peralatan, pemasaran dan sebagainya. Selain itu, modal yang cukup juga dapat memberikan kepercayaan diri bagi calon pengusaha untuk memulai bisnisnya dan mengambil risiko yang diperlukan. Pekerjaan masyarakat dan karir teman menginspirasi mereka untuk tertarik berwirausaha adalah dua contoh dari faktor lingkungan sosial tersebut. Minat berwirausaha seseorang akan sangat dipengaruhi oleh lingkungan sosial yang mayoritas penduduknya berwirausaha karena lingkungan sosial akan mengarahkan seseorang untuk membangun jaringan yang dapat membantunya dalam memulai usaha.

6. Faktor kontekstual

Karena mengandung pernyataan mengenai arti kewirausahaan yang sebenarnya, maka faktor ini disebut sebagai kontekstual. Hal ini terkait dengan kondisi kehidupan, dukungan akademik melalui kelas kewirausahaan, dan dukungan dari pemerintah dan swasta melalui program kewirausahaan.

7. Faktor persepsi terhadap figur wirausahawan

Karena melibatkan sejumlah orang yang berwirausaha, maka faktor ini disebut sebagai persepsi figur wirausaha. Contohnya: Orang tua, teman, dan pengusaha terkenal.

2.1.1.4 Indikator-indikator Intensi Berwirausaha

Dalam sebuah penelitian, indikator adalah variabel kontrol yang dapat digunakan untuk mengukur suatu perubahan atau kejadian. Tentunya diperlukan indikator untuk mengukur variabel yang diteliti saat mengukur intensi seseorang. Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah indikator intensi berwirausaha menurut Tomasouw *et al.* (2022:38) menerangkan bahwa intensi berwirausaha dapat diukur dengan indikator sebagai berikut:

1. Memilih jalur usaha dari pada bekerja pada orang lain
Keputusan untuk memilih jalur usaha dapat mencerminkan sikap yang lebih mandiri, keinginan untuk mengambil risiko, dan minat terhadap inovasi dan kreativitas dalam menciptakan peluang bisnis. Seseorang yang memiliki intensi berwirausaha mungkin memiliki keyakinan dalam kemampuan dan ide-ide mereka sendiri, serta ingin menjalankan usaha dengan visi dan nilai-nilai yang mereka tentukan sendiri.
2. Memilih karir sebagai wirausahawan
Memilih karir sebagai wirausahawan mencerminkan keinginan seseorang untuk mengambil kendali atas hidup dan karier mereka sendiri. Mereka memiliki motivasi untuk mengembangkan ide bisnis, mengambil risiko, dan membangun usaha yang sukses. Ketika seseorang secara aktif memilih untuk menjalani karir sebagai wirausahawan, hal itu menunjukkan bahwa mereka memiliki minat dan motivasi yang kuat untuk mengembangkan usaha sendiri, mengambil risiko, dan menjadi pemilik dan pengelola bisnis.
3. Membuat perencanaan untuk memulai usaha
Membuat perencanaan bisnis melibatkan langkah-langkah seperti mengidentifikasi ide bisnis yang potensial, mengkaji pasar dan pesaing, merumuskan strategi pemasaran dan penjualan, menghitung proyeksi keuangan, dan mengembangkan rencana operasional. Semua ini membantu seseorang untuk memiliki pemahaman yang lebih baik tentang peluang, tantangan, dan persyaratan yang terkait dengan memulai dan menjalankan bisnis.
4. Meningkatkan status sosial (harga diri) sebagai wirausaha
Menjadi wirausaha dapat memberikan kesempatan untuk mencapai status sosial yang lebih tinggi atau meningkatkan harga diri mereka. Hal ini dapat terjadi jika masyarakat atau lingkungan sekitar menghargai dan mengakui keberhasilan dan prestasi sebagai seorang pengusaha. Prestise sosial yang dikaitkan dengan kepemilikan bisnis atau keberhasilan dalam berwirausaha dapat mempengaruhi intensi seseorang untuk memilih jalur ini.
5. Mendapatkan pendapatan yang lebih baik dengan berwirausaha.
Salah satu motivasi utama bagi banyak orang yang ingin menjadi wirausahawan adalah potensi untuk menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan bekerja pada orang lain. Berwirausaha dapat

memberikan peluang untuk mengontrol pendapatan mereka sendiri. Sebagai pemilik bisnis, mereka memiliki kesempatan untuk menentukan harga produk atau layanan, mengatur strategi penjualan, dan meningkatkan skala bisnis mereka. Jika bisnis berhasil, dapat menciptakan sumber pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan gaji yang diperoleh sebagai karyawan.

2.1.2 Pendidikan Kewirausahaan

2.1.2.1 Pengertian Pendidikan Kewirausahaan

“Pendidikan kewirausahaan didefinisikan sebagai usaha sadar yang dilakukan oleh lembaga pendidikan kepada siswa guna menanamkan pengetahuan nilai-nilai, jiwa, serta sikap kewirausahaan” (Wahyono *et al.* dalam Saputro *et al.*, 2023:17). Lebih lanjut “Pendidikan kewirausahaan merupakan program pendidikan yang memfokuskan pada pengembangan aspek kewirausahaan sebagai bagian penting dalam membekali kompetensi anak didik. Program ini bertujuan untuk membentuk karakter dan semangat kewirausahaan, serta menanamkan nilai-nilai dan kompetensi yang diperlukan dalam dunia bisnis” (Saroni dalam Daniel & Handoyo, 2021:945).

“Pendidikan berwawasan kewirausahaan adalah jenis pendidikan yang kurikulum terpadunya dikembangkan khusus untuk siswa oleh sekolah dengan menerapkan prinsip dan metode pengembangan kecakapan hidup” (Sutrisno dalam Fathiyannida & Erawati, 2021:85). Jenis pendidikan ini adalah pendidikan yang menitikberatkan pada pengembangan jiwa kewirausahaan yaitu manusia yang memiliki keberanian dan kemauan untuk menghadapi tantangan hidup dan kehidupannya sendiri, jiwa kreatif untuk memecahkan tantangan tersebut, dan jiwa yang mandiri dengan tidak bergantung pada orang lain.

“Pendidikan kewirausahaan adalah suatu bentuk kegiatan yang memiliki tujuan dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, sikap dan karakter pribadi melalui proses pembelajaran dan pengajaran mengenai kewirausahaan berdasarkan tingkat perkembangan dan umur siswa” (Isrososiawan dalam Sari & Rahayu, 2019:25). Pendidikan kewirausahaan bisa meningkatkan peluang seseorang untuk menemukan peluang baru. Selain itu, pendidikan kewirausahaan juga akan memberikan pengetahuan kewirausahaan kepada siswa. Dalam hal ini, pendidikan dan pengalaman kewirausahaan memiliki peran penting dalam memecahkan

berbagai masalah pada situasi yang berbeda melalui pemberian pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan. Pendidikan dalam kewirausahaan dapat memudahkan dalam memahami informasi baru, yang pada akhirnya akan membuat seseorang lebih mampu melihat lebih banyak peluang dan membantunya beradaptasi dengan situasi baru (Hisrich *et al.* dalam Chandra and Budiono, 2019:648).

Berdasarkan pendapat ahli yang disebutkan, dapat disimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan adalah serangkaian usaha yang dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk menanamkan pengetahuan, keterampilan, karakter, dan sikap kewirausahaan kepada siswa agar tumbuh minat untuk menjadi seorang wirausaha. Pendekatan pendidikan ini dilakukan melalui pembelajaran dan pengajaran mengenai kewirausahaan berdasarkan tingkat perkembangan dan umur siswa.

2.1.2.2 Tujuan pendidikan kewirausahaan

“Secara umum, tujuan pendidikan kewirausahaan adalah untuk membuat masyarakat lebih sadar berwirausaha sebagai pilihan karir dan untuk belajar lebih banyak tentang bagaimana memulai dan menjalankan usaha baru”(Arasti *et al.* dalam Rahayu *et al.*, 2021:199). Selanjutnya “Tujuan dari pendidikan kewirausahaan adalah untuk memberikan siswa kompetensi pengetahuan, keterampilan, dan sikap sebagai seorang *entrepreneur*” (Purwana & Wibowo dalam Saputro *et al.*, 2023:17)

Tujuan pendidikan kewirausahaan adalah untuk memberikan seseorang keterampilan, pengetahuan, dan sikap yang diperlukan untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses. Ini termasuk memberikan pemahaman tentang cara mencari peluang bisnis, mengembangkan ide bisnis, mengelola risiko, dan mengelola bisnis secara efektif. Pendidikan kewirausahaan juga dapat memberikan pemahaman tentang aspek-aspek ekonomi dan manajemen bisnis yang diperlukan untuk mengelola bisnis.

Menurut Hasan (2020:100) tujuan pendidikan kewirausahaan yaitu sebagai berikut:

1. Membantu individu yang ‘tidak’ memiliki jiwa kewirausahaan
Dengan mempelajari keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk menjadi pengusaha yang sukses, individu yang awalnya tidak

memiliki jiwa kewirausahaan dapat mengembangkan motivasi dan minat untuk memulai bisnis mereka sendiri dan mencapai kesuksesan dalam dunia bisnis.

2. Dapat membangun rasa percaya diri
Dalam pendidikan kewirausahaan, seseorang akan dipersiapkan dengan keterampilan, pengetahuan, dan sumber daya yang dibutuhkan untuk memulai dan mengelola bisnis. Semakin banyak seseorang mempelajari dan menguasai keterampilan dan pengetahuan tersebut, semakin besar rasa percaya dirinya dalam memulai bisnis.
3. Mengembangkan kreativitas dan inovasi
Melalui pendidikan kewirausahaan, siswa diajarkan untuk berpikir secara kreatif dan inovatif dalam memecahkan masalah dan mengembangkan produk atau layanan yang dapat memenuhi kebutuhan pasar.
4. Berani mengambil risiko
Melalui kelas kewirausahaan, siswa akan mempelajari bagaimana cara mengelola risiko dalam bisnis dan mengidentifikasi peluang bisnis yang berpotensi menghasilkan keuntungan.

Melalui pendidikan kewirausahaan, anak didik dapat memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang diperlukan untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses dan inovatif. Selain itu, pendidikan kewirausahaan juga membantu mempersiapkan anak didik untuk menghadapi tantangan dalam dunia bisnis, seperti persaingan, perubahan pasar, dan berbagai risiko bisnis.

2.1.2.3 Indikator-Indikator Pendidikan Kewirausahaan

Indikator diperlukan untuk mengukur variabel yang diselidiki saat mengukur pendidikan kewirausahaan. Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah indikator pendidikan kewirausahaan menurut Adnyana & Purnama dalam Rimadani & Murniawaty (2018:981) yaitu sebagai berikut:

1. Menciptakan keinginan berwirausaha
Program pendidikan kewirausahaan dapat menumbuhkan keinginan menjadi wirausahawan ketika siswa telah mengikuti mata pelajaran kewirausahaan dan melihat bahwa keinginan mereka untuk menjadi wirausaha semakin besar.
2. Menambah wawasan
Program pendidikan kewirausahaan memperluas perspektif dan pengetahuan siswa tentang mata pelajaran tersebut. Siswa merasa lebih berpengetahuan tentang kewirausahaan setelah mengikuti pendidikan kewirausahaan.

3. Peka terhadap peluang usaha

Program pendidikan kewirausahaan membuat siswa lebih sadar akan peluang usaha. Siswa yang mengikuti kelas kewirausahaan mengetahui peluang bisnis saat ini.

2.1.3 Motivasi Berwirausaha

2.1.3.1 Pengertian Motivasi Berwirausaha

Kata "motivasi" asal katanya adalah "motif" yang mengacu pada suatu kondisi dalam diri seseorang yang mendorongnya untuk melakukan tindakan tertentu guna mencapai tujuan tertentu” (Basrowi dalam Mukminin’Azmi *et al.*, 2022:1135). Motivasi merupakan dorongan yang menyebabkan seseorang untuk melakukan tindakan dan mengejar tujuan. Motivasi dapat berasal dari dalam diri seseorang, seperti minat atau keinginan pribadi, atau dari luar seperti hadiah atau insentif.

“Motivasi merupakan kekuatan atau tenaga yang mendorong atau menarik seseorang untuk melakukan tindakan atau perilaku tertentu menuju suatu tujuan yang diinginkan” (Mulyasa dalam Daniel & Handoyo, 2021:945). Selain itu, “Motivasi memberikan seseorang kekuatan untuk berhasil dengan memanfaatkan kesempatan yang ada. Dengan kata lain, motivasi adalah semangat yang timbul dari dalam diri untuk mencapai tujuan melalui serangkaian langkah atau proses” (Adam *et al.*, dalam Nengseh & Kurniawan, 2021:158).

“Motivasi wirausaha bukanlah bawaan sejak lahir, oleh sebab itu, seseorang dapat melatih, mempelajari, dan mengembangkan kemampuan tersebut. Motivasi berwirausaha juga merupakan dorongan untuk melakukan kegiatan yang berhubungan dengan kewirausahaan yang berasal dari diri seseorang” (Noviantoro dalam Fathiyannida & Erawati, 2021:85). Selanjutnya “Motivasi berwirausaha merupakan dorongan kuat dari dalam diri seseorang yang bisa memberi keyakinan dan keberanian dalam menuangkan kreativitas dan inovasi seseorang melalui pemanfaatan peluang dan potensi yang dimilikinya” (Nengseh & Kurniawan, 2021:158)

Motivasi berwirausaha bisa menjadi kekuatan pendorong yang kuat, tetapi juga bisa menjadi tantangan untuk dipertahankan dari waktu ke waktu. “Motivasi

berwirausaha yang kuat diperlukan untuk memuaskan kebutuhan seorang wirausaha.” (Pujiastuti dalam Risma & Sriwahyuningsih, 2021:364). Karena pastinya seorang wirausaha menginginkan usahanya sukses. Salah satu indikator kesuksesan berwirausaha tersebut tergantung sebesar apa motivasi yang terdapat dalam diri seseorang. Artinya, semakin kuat motivasi berwirausaha seseorang, maka semakin besar peluangnya dalam meraih kesuksesan bisnisnya.

Berdasarkan pendapat tersebut bisa disimpulkan bahwa yang dimaksud motivasi dalam berwirausaha merupakan dorongan yang membuat seseorang untuk memulai dan mengembangkan sebuah usaha. Motivasi ini dapat berasal dari berbagai sumber, seperti keinginan untuk mencapai kemandirian finansial, kreativitas dalam menciptakan sesuatu yang baru, atau hasrat untuk membuat perbedaan dalam masyarakat. Motivasi yang kuat dalam berwirausaha sangat penting untuk mengatasi kesulitan dan mencapai kesuksesan dalam usaha.

2.1.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Berwirausaha

Menurut Suryana dalam Bullah (2022:4) motivasi seseorang untuk menjadi wirusaha adalah:

1. Laba

Laba menjadi salah satu faktor motivasi untuk seseorang menjadi wirausaha. Hal ini dikarenakan laba dapat menjadi ukuran kesuksesan dari sebuah bisnis dan memberikan keuntungan finansial yang signifikan bagi seorang wirausaha.

2. Kebebasan

Sebagai wirausaha, seseorang dapat memiliki kebebasan dalam memilih jenis bisnis yang akan dijalankan, mengambil keputusan bisnis, serta mengatur jadwal dan waktu kerja yang fleksibel.

3. Impian personal

Impian personal ini dapat menjadi sumber motivasi dan dorongan yang kuat bagi seseorang untuk mengembangkan bisnisnya. Misalnya, seseorang bermimpi memiliki bisnis sendiri yang besar dan sukses, atau ingin memperoleh kebebasan finansial yang lebih besar. Dalam hal ini, menjadi wirausaha dapat menjadi cara untuk mencapai impian tersebut.

4. Kemandirian

Sebagai wirausaha, seseorang dapat mandiri dalam mengelola bisnisnya dan mengambil keputusan yang paling tepat untuk bisnisnya. Kemandirian juga memberikan kebebasan untuk mengekspresikan kreativitas dan inovasi dalam bisnis, sehingga memungkinkan wirausaha untuk mengembangkan bisnisnya sesuai dengan visi dan misinya.

Lebih lanjut, Suryana dalam Bullah (2022:4–5) mengatakan bahwa faktor internal menunjukkan wirausahawan yang bertindak secara mandiri sehingga punya kebutuhan dan kebebasan yang tinggi. Adapun faktor internal diantaranya, yaitu:

1. Berorientasi tugas dan hasil

Sebagai wirausaha, seseorang harus memiliki orientasi yang kuat pada tugas dan hasil, karena berhasil atau tidaknya bisnis yang dijalankan sangat bergantung pada kemampuan wirausaha dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diperlukan dan mencapai hasil yang diinginkan. Orientasi pada tugas dan hasil dapat menjadi faktor motivasi yang kuat bagi seseorang untuk menjadi wirausaha, karena memberikan rasa pencapaian dan kepuasan ketika berhasil menyelesaikan tugas-tugas dengan baik dan mencapai hasil yang diinginkan.

2. Keberanian mengambil risiko

Sebagai wirausaha, seseorang harus siap untuk menghadapi risiko dan ketidakpastian dalam menjalankan bisnis, seperti risiko keuangan, risiko pasar, dan risiko lainnya. Keberanian untuk mengambil risiko adalah hal yang sangat penting karena bisnis selalu memiliki ketidakpastian, dan kadang-kadang memerlukan pengambilan keputusan dengan cepat dan tegas. Selain itu, keberanian untuk mengambil risiko juga dapat memotivasi seseorang untuk mencoba hal-hal baru dan berinovasi dalam bisnis

3. Kepemimpinan

Seorang wirausaha yang sukses harus mampu mengarahkan dan memotivasi timnya untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Dalam hal ini, kepemimpinan yang baik dapat membantu menciptakan lingkungan kerja

yang positif, meningkatkan produktivitas dan kreativitas tim, serta mengembangkan bisnis dengan lebih efektif.

4. Berorientasi pada masa depan

Dalam hal ini, berorientasi pada masa depan dapat membantu seorang wirausaha untuk merencanakan dan mengambil tindakan yang tepat untuk mencapai tujuan bisnis jangka panjang. Seorang wirausaha yang sukses harus mampu melihat peluang pasar di masa depan dan mempersiapkan bisnisnya untuk menghadapi tantangan dan kesempatan yang akan datang.

5. Inovasi dan kreatifitas

Inovasi dan kreativitas juga dapat membantu seorang wirausaha untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Dalam bisnis, inovasi dan kreativitas dapat membantu seorang wirausaha untuk menciptakan nilai tambah yang membedakan bisnisnya dari pesaing lainnya.

Sementara itu, Suryana dalam Bullah (2022:5) menambahkan faktor eksternal umumnya bersumber dari luar individu dan memainkan peran penting dalam pengembangan karier, antara lain:

1. Lingkungan keluarga dan sosial

Lingkungan keluarga dan sosial yang mendukung dan memotivasi dapat memberikan seseorang rasa percaya diri dan keyakinan dalam menjalankan bisnis. Dukungan keluarga dan teman-teman dapat memberikan seseorang dorongan dan motivasi untuk mengambil risiko dan mencoba hal-hal baru dalam bisnis.

2. Lingkungan pendidikan

Pendidikan dapat memberikan seseorang keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan bisnis dengan sukses. Pendidikan juga dapat memberikan seseorang pengalaman dan keterampilan dalam mengembangkan ide bisnis, melakukan analisis pasar, mengelola keuangan bisnis, dan memasarkan produk atau layanan.

3. Lingkungan teknologi

Kemajuan teknologi telah membuka peluang baru untuk memulai dan mengembangkan bisnis dengan lebih mudah dan efisien. Selain itu,

lingkungan teknologi yang mendorong kreativitas dan inovasi juga dapat memotivasi seseorang untuk menjadi wirausaha. Teknologi dapat memberikan seseorang sumber daya dan alat yang berguna dalam mengembangkan ide bisnis, menguji produk, dan memasarkan produk atau layanan. Dengan teknologi yang terus berkembang, seseorang dapat mengeksplorasi dan menciptakan solusi baru untuk masalah-masalah yang ada di pasar.

4. Lingkungan demografi

Lingkungan demografi yang inklusif dan beragam dapat memberikan peluang dan memotivasi seseorang dari berbagai latar belakang untuk memulai bisnis. Lingkungan demografi yang mempromosikan keragaman juga dapat membantu mendorong inovasi dan kreativitas dalam bisnis. Dengan adanya variasi dalam perspektif, pengalaman, dan latar belakang, seseorang dapat melihat peluang dan masalah dari sudut pandang yang berbeda-beda dan menciptakan solusi yang lebih efektif.

2.1.3.3 Indikator-Indikator Motivasi Berwirausaha

Variabel motivasi berwirausaha menggunakan indikator menurut Cahyani dalam Daniel & Handoyo (2021:948) yaitu antara lain:

1. Berani bertanggung jawab

Seorang wirausaha harus siap menghadapi risiko dan tanggung jawab atas keputusan yang diambilnya. Berani bertanggung jawab juga mencakup kemampuan untuk memahami konsekuensi dari setiap tindakan yang diambil dan siap mengambil tindakan yang tepat untuk mengatasi masalah atau kesalahan yang terjadi dalam bisnis. Seorang wirausaha yang berani bertanggung jawab selalu berusaha menyelesaikan masalah dengan cepat dan efektif, serta belajar dari kesalahan dan kegagalan yang dialami

2. Berani mengambil resiko

Kemampuan untuk mengambil risiko adalah salah satu faktor kunci dalam menjadi seorang wirausaha yang sukses. Seorang wirausaha harus berani mengambil risiko untuk memulai bisnis, mengembangkan bisnis, atau memasuki pasar yang belum tersentuh. Risiko yang diambil dapat berupa

risiko finansial, risiko reputasi, atau risiko lainnya yang terkait dengan bisnis yang dijalankan.

3. Mampu mengekspresikan keberanian

Kemampuan untuk mengekspresikan keberanian juga dapat memperlihatkan bahwa seorang wirausaha memiliki kemampuan untuk mengatasi rasa takut, ragu-ragu, dan kecemasan yang seringkali terkait dengan memulai usaha. Dengan mengekspresikan keberanian, seorang wirausaha dapat memperlihatkan bahwa dia memiliki kemampuan untuk menghadapi situasi yang sulit dan tidak menyerah dalam menghadapi rintangan yang muncul.

4. Memiliki semangat besar

Semangat besar dapat membantu seorang wirausaha untuk mengatasi kegagalan dan kesulitan dalam bisnis. Dalam dunia bisnis, kegagalan dan kesulitan adalah hal yang biasa dan sering terjadi. Namun, seorang wirausaha yang memiliki semangat besar tidak akan mudah menyerah dan terus berjuang untuk mencapai tujuannya meskipun mengalami kegagalan.

5. Memiliki keinginan dalam berwirausaha

Seorang wirausaha yang memiliki keinginan yang kuat akan memandang tantangan sebagai kesempatan untuk tumbuh dan berkembang, bukan sebagai hambatan yang menghalangi pencapaiannya. Keinginan yang kuat dapat memacu semangat dan motivasi untuk terus mengembangkan bisnis, mencari peluang baru, serta mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

2.1.4 Kebutuhan Akan Prestasi

2.1.4.1 Pengertian Kebutuhan Akan Prestasi

“*Need for achievement* adalah Seseorang yang terlibat dalam kewirausahaan yang dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh prestasi dan pengakuan sosial dan keluarga”. (McClelland dalam Zulfickar *et al.*, 2019:854). Lebih lanjut “Kebutuhan akan prestasi dapat diartikan sebagai upaya untuk mencapai kesuksesan atau keberhasilan dalam bersaing dengan menggunakan standar keunggulan yang bisa berupa prestasi yang dicapai oleh orang lain maupun prestasi yang telah dicapai sebelumnya oleh diri sendiri”. (McClelland dalam Kerebungu *et al.*, 2022:2196). Selain itu, “*Need for achievement* adalah suatu keinginan individu

untuk mencapai sesuatu yang sulit” (Kreitner & Kinicki dalam Fatika and Rahmidani, 2022:191).

Need for achievement merupakan sikap positif yang bisa menumbuhkan jiwa pantang menyerah dan selalu bersemangat dalam memperoleh keberhasilan. “Orang yang mempunyai kebutuhan akan prestasi yang tinggi berarti keinginan untuk suksesnya besar dan sebagai akibatnya orang tersebut memiliki kebutuhan yang tinggi untuk berprestasi” (McClelland dalam Primandaru, 2017:71). “Berdasarkan sebuah tinjauan penelitian kepribadian wirausaha mengungkapkan pengusaha terbukti mempunyai kebutuhan pencapaian yang lebih tinggi dibandingkan orang yang bukan pengusaha” (Islam dalam Fatika & Rahmidani, 2022:191). Siswa dengan kebutuhan akan prestasi tinggi selalu termotivasi untuk menyelesaikan tugas dan tampil lebih baik karena mereka memiliki kebutuhan intrinsik untuk sukses. Siswa tersebut selalu berfokus pada masalah dan tugas yang menantang dimana kinerjanya dapat dievaluasi dan dibandingkan dengan tolak ukur orang lain.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa kebutuhan berprestasi merupakan dorongan psikologis yang mengacu pada keinginan seseorang untuk mencapai tujuan dan mencapai kesuksesan. Dorongan ini diyakini menjadi faktor penting dalam berwirausaha, karena dapat memotivasi individu untuk mengejar peluang bisnis baru dan bekerja keras dalam meraih tujuannya. Lebih lanjut, hal tersebut juga dapat membantu mereka untuk bertahan melalui tantangan dan kemunduran, dan terus berusaha untuk meningkatkan dan mengembangkan bisnis mereka. Pengusaha seringkali memiliki kebutuhan yang tinggi untuk berprestasi, karena mereka bersedia mengambil risiko dan bekerja keras untuk mencapai kesuksesan dalam usaha bisnis mereka.

2.1.4.2 Karakteristik Kebutuhan Akan Prestasi

Menurut Rabideu dalam Tarumasely (2020:209) bahwa “Kebutuhan akan prestasi didasarkan pada dua faktor, yaitu: harapan untuk sukses serta menghindari kegagalan. Kedua aspek motivasi ini terkait dengan suatu kegiatan yang akan datang”. Pendapat Keller *et al.*, dalam Waluyo & Fatirul (2020:25–26) bahwa

terdapat 6 karakteristik kebutuhan akan prestasi seseorang yang terlihat konsisten ditemukan pada lingkungan sekolah:

1. Orang-orang berprestasi lebih suka terlibat dalam situasi di mana ada kemungkinan gagal atau mungkin lebih suka kesuksesan yang menantang.
2. Kepuasan instrinsik serta keberhasilan menjadi faktor kunci yang memotivasi seseorang berprestasi tinggi, bukan pada imbalan ekstrinsik misalnya uang ataupun kedudukan.
3. Dalam menyelesaikan tugas sesuai dengan kemampuannya, orang dengan kebutuhan prestasi yang tinggi biasanya membuat pilihan atau tindakan yang realistis.
4. Orang yang memiliki kebutuhan prestasi yang besar menyukai keadaan di mana mereka dapat mengevaluasi kemajuan dan pencapaian tujuan mereka sendiri (kontrol individu).
5. Memiliki perspektif jangka panjang dan keyakinan bahwa waktu sangat berharga karena berlalu dengan cepat.
6. Tidak selalu memiliki nilai rata-rata yang baik disekolahnya. Ini bisa jadi karena nilai sekolah terkait dengan motivasi ekstrinsik. Hal ini menunjukkan bahwa tidak selalu ada korelasi yang kuat antara kebutuhan prestasi dan nilai.

2.1.4.3 Indikator-Indikator Kebutuhan Akan prestasi

Indikator kebutuhan akan prestasi ini menggunakan indikator menurut Firdaus (2017:50) yaitu:

1. Ingin mengatasi sendiri kesulitan serta persoalan yang timbul pada dirinya
Seorang individu yang memiliki kebutuhan akan prestasi akan merasa tidak puas apabila tujuan yang ingin dicapainya tidak terpenuhi. Hal ini mendorong individu untuk terus mencari cara untuk meningkatkan kinerja dan mencapai hasil yang lebih baik dalam bisnis yang dijalankannya. Dalam hal ini, individu tersebut memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi terhadap kesuksesan bisnisnya dan ingin mengatasi setiap tantangan yang muncul secara mandiri.
2. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan maupun kegagalannya
Umpan balik dapat membantu seorang wirausaha untuk melihat keberhasilan maupun kegagalan dari setiap tindakan atau keputusan yang diambil dalam bisnis. Hal ini dapat memotivasi seorang wirausaha untuk

terus memperbaiki dan meningkatkan bisnisnya agar lebih efektif dan efisien.

3. Mempunyai tanggung jawab personal yang tinggi

Seorang wirausaha yang memiliki kebutuhan akan prestasi akan mengambil tanggung jawab penuh atas bisnisnya dan akan melakukan yang terbaik untuk memastikan bahwa bisnis tersebut berjalan dengan baik. Mereka akan melakukan tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, termasuk bekerja keras, belajar terus menerus, dan mencoba hal-hal baru. Tanggung jawab personal yang tinggi juga melibatkan kemampuan untuk mengakui kesalahan dan belajar dari kegagalan. Seorang wirausaha akan mengambil tanggung jawab atas kesalahan dan mencari solusi untuk mengatasi masalah yang terjadi.

2.1.5 Efikasi Diri

2.1.5.1 Pengertian Efikasi Diri

Definisi *Self-efficacy* yang diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia, menyatakan bahwa “Efikasi diri adalah keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk menyelesaikan tugas atau mengambil tindakan yang diperlukan untuk mendapatkan hasil” (Bandura dalam Sari & Rahayu, 2019:26). Efikasi diri merupakan kepercayaan diri setiap orang, yang sangat penting untuk membuat siswa tertarik untuk memulai bisnis mereka sendiri. Kepercayaan diri, kemampuan beradaptasi, psikologi, keahlian, serta kapasitas dalam membuat keputusan pada situasi yang menantang serta berisiko adalah semua komponen kepercayaan diri (Marta *et al.* dalam Nabilah & Kurniawan, 2022:492). “Efikasi diri adalah keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk menguasai situasi tertentu dan mencapai hasil yang positif (King dalam Masikome *et al.*, 2020:323).

Menurut Baron & Byrne *self-efficacy* dapat didefinisikan sebagai penilaian individu terhadap kemampuan dan kompetensinya untuk menyelesaikan tugas, mencapai tujuan, serta dapat mengatasi hambatan atau rintangan. Sedangkan menurut Santrock *self-efficacy* diartikan sebagai keyakinan individu akan kemampuannya dalam menguasai situasi serta menghasilkan sesuatu yang bisa menguntungkan baginya (dalam Angeline & Puspitowati, 2023:2). “Efikasi diri menolong orang pada saat keadaan yang kurang memuaskan serta meyakinkan mereka agar percaya bahwa mereka bisa sukses” (King dalam Masikome *et al.*, 2020:323). Lebih lanjut “Seseorang yang memiliki keyakinan diri yang kuat

cenderung lebih percaya diri dan yakin dalam tindakan yang mereka lakukan” (Marta *et al.*, 2019).

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan efikasi diri adalah keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimilikinya dalam menyelesaikan tugas, mengatasi tantangan serta dapat mencapai tujuan yang bisa menguntungkan baginya. Oleh karena itu, individu dengan efikasi diri yang tinggi cenderung memiliki motivasi yang lebih tinggi dan lebih mungkin untuk berhasil dalam usaha mereka dibandingkan dengan mereka yang kurang memiliki keyakinan diri.

2.1.5.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efikasi Diri

Peristiwa atau keadaan yang meningkatkan kepercayaan diri seseorang terhadap kemampuannya untuk menyelesaikan tugas dianggap sebagai sumber efikasi diri. Menurut Friedman *et al.* dalam Marta *et al.* (2019:18) bahwa Ada empat sumber utama yang berkontribusi pada efikasi diri. Yaitu, antara lain:

1. Pengalaman individu (*Mastery experience*)

Mastery experience disebut juga pengalaman langsung serta pencapaian prestasi di masa lalu. Seseorang yang pernah sukses di masa lalu lebih cenderung menyerah ketika gagal dan menginginkan hasil yang cepat. Orang yang memiliki keyakinan akan kesuksesan menginspirasi orang lain untuk bangkit dan berusaha meraih kesuksesan dengan melewati kesulitan dan kegagalan. Pengalaman tersebut dapat membantu individu untuk menjadi lebih kuat dan memberikan pelajaran bahwa kesuksesan memerlukan usaha.

2. Pengalaman orang lain (*vicarious learning*)

Mengamati pengalaman orang lain berfungsi sebagai pengalaman pengganti model sosial. mengamati tindakan dan pengalaman orang lain sebagai cara belajar untuk diri sendiri. Kesamaan antara model serta seorang individu sangat mempengaruhi bagaimana modeling mempengaruhi *self-efficacy*.

3. Persuasi verbal (*verbal persuasion*)

Orang menerima sugesti bahwa mereka mampu mengatasi tantangan yang akan mereka hadapi melalui persuasi verbal. Keyakinan seseorang tentang

hal-hal yang perlu dilakukannya agar lebih gigih dalam mencapai tujuan dan kesuksesan atau kesuksesan dimunculkan melalui persuasi verbal.

4. Kondisi psikologis dan emosional (psychological states)

Efikasi diri dapat dipengaruhi oleh situasi yang menekan kondisi emosional. Keputusan karir seseorang juga dipengaruhi oleh kondisi emosional.

Lebih mendalam tentang bagaimana keempat sumber efikasi ini berinteraksi dalam berbagai kondisi. Interaksi pertama bersifat additive; seseorang lebih cenderung memiliki efikasi diri yang tinggi jika mereka memiliki lebih banyak sumber efikasi diri. Kedua, dikatakan bahwa salah satu sumber efikasi diri lebih kuat dari yang lain karena bersifat relatif. Ketiga, bersifat multikatif, dengan dua sumber yang saling berinteraksi. Keempat, dapat dikonfigurasi, artinya kekuatan salah satu sumber efikasi diri dipengaruhi oleh adanya sumber tambahan (Bandura dalam Astuti & Gunawan, 2016:143–144).

2.1.5.3 Indikator-Indikator Efikasi Diri

Menurut Bandura dalam Marta *et al.* (2019:18) bahwa indikator untuk mengukur efikasi diri, yaitu sebagai berikut:

1) *Magnitude*

a. Mampu menghadapi kesulitan

Seorang wirausaha yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan melihat kesulitan sebagai tantangan yang harus diatasi, bukan sebagai hambatan yang menghentikan kemajuan bisnisnya. Mereka percaya bahwa mereka memiliki kemampuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengatasi masalah, dan akan berusaha mencari solusi untuk menghadapi setiap tantangan yang muncul.

b. Memberikan solusi saat menghadapi kesulitan

Seseorang yang mempunyai efikasi diri tidak hanya mampu menghadapi kesulitan, tetapi juga dapat menemukan cara untuk mengatasinya. Hal ini menunjukkan bahwa mereka yakin dengan kemampuan mereka sendiri dan percaya bahwa mereka dapat mengatasi masalah yang muncul.

c. Keyakinan terhadap kemampuan untuk memulai usaha

Dalam konteks berwirausaha, keyakinan terhadap kemampuan untuk memulai usaha sangat penting karena bisnis baru seringkali dihadapkan pada tantangan yang signifikan. Individu dengan efikasi diri yang tinggi percaya bahwa mereka dapat menemukan cara untuk mengatasi hambatan dan mencapai kesuksesan dalam bisnis mereka.

2) *Strength*

- a. Keyakinan dengan pilihan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis
Seseorang yang memiliki tingkat efikasi diri yang tinggi akan percaya bahwa dia mampu menjalankan usaha atau bisnis tersebut dengan baik dan meraih keberhasilan. Hal ini akan memotivasi seseorang untuk mencoba dan mengambil tindakan nyata dalam memulai usaha atau bisnis yang diinginkan. Sebaliknya, jika seseorang meragukan kemampuannya dalam menjalankan usaha atau bisnis, maka kemungkinan besar dia akan enggan untuk mencoba dan mengambil risiko dalam berwirausaha.
 - b. Keyakinan dalam menghadapi resiko
Seseorang yang memiliki tingkat efikasi diri yang tinggi akan memiliki keyakinan kuat dalam menghadapi resiko dan tantangan yang mungkin timbul dalam menjalankan usaha atau bisnis. Mereka akan percaya bahwa mereka mampu mengatasi hambatan dan mengambil keputusan yang tepat dalam situasi yang sulit.
 - c. Keyakinan dalam menghadapi perubahan
Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan dalam lingkungan bisnis, seperti perubahan pasar, teknologi, atau regulasi. Keyakinan diri dalam menghadapi perubahan akan memungkinkan seorang wirausahawan untuk lebih siap menghadapi situasi yang tidak pasti dan mampu mengambil keputusan dengan cepat.
- 3) *Generality*
- a. Kemampuan dalam segala bidang
Kemampuan dalam segala bidang dapat memberikan dorongan pada seseorang untuk memulai suatu usaha atau bisnis. Karena, dengan

Kemampuan dalam segala bidang ini seseorang merasa lebih siap dan mampu dalam menghadapi tantangan apapun yang mungkin timbul sewaktu-waktu.

b. Keyakinan terhadap suatu usaha

Semakin tinggi efikasi diri seseorang, semakin besar kemungkinan individu tersebut untuk mencapai tujuan bisnisnya. Individu dengan efikasi diri yang tinggi cenderung lebih optimis dan percaya diri dalam menghadapi tantangan yang ada di dalam dunia bisnis.

2.2 Hasil Penelitian Yang Relevan

Penelitian yang relevan adalah penelitian yang berkaitan dengan topik atau masalah yang sedang diteliti dan memiliki nilai kontribusi yang signifikan bagi pengetahuan di bidang yang bersangkutan. Penelitian yang relevan dilakukan dalam rangka meninjau ulang kepentingan tujuan penelitian dan memfasilitasi kebutuhan dalam menganalisis hasil-hasil temuan pada penelitian tersebut dengan hasil-hasil temuan dari penelitian-penelitian sebelumnya. Lebih lanjut, Tujuan penelitian terdahulu ini yaitu untuk membantu peneliti dalam membuat perencanaan penelitian yang dilakukan dan untuk mengetahui tingkat signifikansi hasil-hasil temuan terdahulu dengan fenomena yang akan diteliti (Afiyanti, 2005:32).

Adapun hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini disajikan dalam sebuah tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Yang Relevan

No	Penulis/ Tahun	Judul	Hasil Penelitian/ Kesimpulan
1.	Ratna Rahayu Nengseh , Riza Yonisa Kurniawan (2021)	Efikasi Diri Sebagai Mediasi Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1. Terdapat pengaruh signifikan dan positif antara variabel Pendidikan kewirausahaan dan efikasi diri pada minat berwirausaha, 2. Hasil berbanding terbalik dengan variabel motivasi berwirausaha yang menunjukkan bahwa

			<p>berpengaruh negatif pada minat berwirausaha;</p> <p>3.Selanjutnya, hasil lainnya menunjukkan bahwa variabel pendidikan kewirausahaan dan motivasi berpengaruh positif serta signifikan terhadap efikasi diri;</p> <p>4.Kesimpulannya adalah efikasi diri dapat memediasi antara pendidikan kewirausahaan motivasi berwirausaha dengan minat berwirausaha.</p>
2.	Asti Nur Hikmah (2022)	Pengaruh Kreativitas dan Motivasi Berwirusaha Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XI Akuntansi dan Keuangan Lembaga SMK Negeri 1 Petarukan Pemasang.	<p>Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa:</p> <p>1.Kreativitas memiliki pengaruh positif dan signifikan pada minat berwirausaha pada siswa.</p> <p>2.Motivasi berwirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan pada minat berwirausaha.</p> <p>3.Kreativitas dan motivasi berwirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan pada minat berwirausaha.</p>
3.	Bida Sari dan Maryati Rahayu (2019)	Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Kebutuhan Akan prestasi dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta	<p>Kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan dan positif antara:</p> <p>1.Pendidikan kewirausahaan pada intensi berwirausaha</p> <p>2.Kebutuhan akan prestasi pada intensi berwirausaha</p> <p>3.Efikasi diri pada intensi berwirausaha.</p>

4.	Tanjung, Akbar Ripa (2020)	Pengaruh Efikasi Diri dan Kebutuhan Akan Prestasi Terhadap Minat Berwirausaha Siswa/Siswi SMK Negeri 7 Medan.	Kesimpulan penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif serta signifikan antara efikasi diri dan kebutuhan akan prestasi terhadap minat berwirausaha.
5.	Made Wirananda Adi Kusuma dan I Gde Ketut Warmika (2016)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa S1 FEB UNUD	Kesimpulan penelitian ini menunjukkan: Terdapat pengaruh positif serta signifikan masing-masing variabel antara motivasi berwirausaha, kebutuhan akan prestasi serta pendidikan kewirausahaan terhadap intensi berwirausaha.
6.	Fiarika Dwi Utari (2020)	Pengaruh Hasil Belajar Kewirausahaan, <i>Need For Achievement</i> , dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta Melalui Efikasi Diri.	Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa: 1. Hasil belajar, <i>Need for achievement</i> dan lingkungan keluarga masing-masing berpengaruh positif terhadap efikasi diri. 2. Hasil belajar, <i>Need for achievement</i> dan lingkungan keluarga masing-masing berpengaruh positif terhadap Minat berwirausaha. 3. Efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha. 4. Terdapat pengaruh secara tidak langsung antara masing-masing variabel independen: hasil belajar, <i>need for achievement</i> dan lingkungan keluarga terhadap variabel dependen minat berwirausaha melalui efikasi diri.

Tabel 2.2 Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian yang Relevan

No	Penulis/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Ratna Rahayu Nengseh , Riza Yonisa Kurniawan (2021)	Efikasi Diri Sebagai Mediasi Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa	a) Variabel independen: Pendidikan kewirausahaan dan Motivasi diri b) Variabel dependen: Minat/ Intensi berwirausaha. c) Variabel mediasi: Efikasi diri d) Metode: Survei kuantitatif e) Analisis jalur	a) Peneliti menambahkan variabel independen lain yaitu kebutuhan akan prestasi. b) Subjek penelitian c) Lokasi dan waktu penelitian d) Analisis pemodelan persamaan struktural atau <i>Structural Equation Modeling</i> (SEM) dengan pendekatan WarpPLS.
2.	Asti Nur Hikmah (2022)	Pengaruh Kreativitas dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XI Akuntansi dan Keuangan Lembaga SMK	a) Variabel independen: Motivasi Berwirausaha. b) Variabel dependen: Intensi/minat berwirausaha	a) Peneliti menambahkan variabel lain yaitu variabel mediasi: Efikasi diri b) Subjek penelitian

		Negeri 1 Petarukan Pemalang.	c) Metode: Survei kuantitatif	c) Lokasi dan waktu penelitian yang dilakukan. d) Analisis deskriptif, regresi linear sederhana, dan regresi linear berganda.
3.	Bida Sari dan Maryati Rahayu (2019)	Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan , Kebutuhan Akan prestasi dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMA Muhammadiya h 1 jakarta	a) Variabel independen: Pendidikan kewirausahaan Kebutuhan akan prestasi b) Variabel dependen: Intensi berwirausah c) Metode: Survei kuantitatif	a) Peneliti menggunakan efikasi diri sebagai variabel mediasi b) Subjek penelitian c) Lokasi dan waktu pelitian yang dilakukan. d) Analisis linear berganda
4.	Tanjung, Akbar Ripa (2020)	Pengaruh Efikasi Diri dan Kebutuhan Akan Prestasi Terhadap Minat Berwirausaha Siswa/Siswi SMK Negeri 7 Medan	a) Variabel independen: Kebutuhan akan prestasi b) Variabel dependen Intensi/minat berwirausaha. c) Metode: Survei kuantitatif	a) Peneliti menggunakan efikasi diri sebagai variabel mediasi b) Subjek penelitian c) Lokasi dan waktu penelitian. d) Analisis linear berganda
5.	Made Wirananda	Analisis Faktor-Faktor	a) Variabel independen:	a) Peneliti menambahkan

	Adi Kusuma dan I Gde Ketut Warmika (2016)	Yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa S1 FEB UNUD	Pendidikan kewirausahaan Motivasi berwirausaha Kebutuhan akan prestasi b) Variabel dependen: Intensi berwirausaha c) Metode: Survei kuantitatif	variabel lain yaitu variabel mediasi: Efikasi diri b) Subjek penelitian. c) Lokasi dan waktu penelitian. d) Analisis regresi linear berganda.
6.	Fiarika Dwi Utari (2020)	Pengaruh Hasil Belajar Kewirausahaan, <i>Need For Achievement</i> , dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta Melalui Efikasi Diri.	a) Variabel independen: Kebutuhan Akan Prestasi b) Variabel Intervening: Efikasi Diri c) Metode: Survei kuantitatif d) Analisis jalur	a) Peneliti mengganti dua variabel independen dengan pendidikan kewirausahaan (X1) dan motivasi berwirausaha (X2) b) Subjek penelitian c) Lokasi dan waktu penelitian yang dilakukan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran menurut Sugiyono (2019:95) merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir digunakan untuk

membantu peneliti dalam mengembangkan teori atau hipotesis yang kemudian akan diuji melalui penelitian.

Intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai keinginan atau niat seseorang untuk memulai dan mengembangkan usaha atau bisnis. Intensi berwirausaha ini sangat penting karena menjadi langkah awal untuk meraih kesuksesan dalam berwirausaha. Semakin tinggi intensi berwirausaha seseorang, semakin besar kemungkinannya untuk memulai usaha dan mencapai keberhasilan dalam dunia bisnis.

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) memainkan peran penting dalam mempersiapkan siswa untuk memasuki dunia kerja dengan keterampilan yang relevan. Ini membantu mengurangi kesenjangan antara kebutuhan industri dan kualifikasi siswa, serta memberikan lebih banyak pilihan karier kepada para siswa yang lebih tertarik pada pendidikan kejuruan.

Lulusan SMK memiliki potensi yang besar untuk menjadi wirausaha karena mereka telah memperoleh pengetahuan dan keterampilan teknis dalam bidang kejuruan tertentu. Selain sebagai pilihan karir, berwirausaha juga dapat membuka lapangan kerja dan memberikan solusi untuk mengatasi pengangguran. Akan tetapi, untuk menjadi seorang wirausaha diperlukan niat yang kuat dalam memulai dan menjalankan bisnis. Seperti yang dikemukakan Afrianty (2021:22) sebagai *grand theory* yaitu *Theory of Planned Behavior* yang menyebutkan bahwa Perhatian utama pada teori ini yaitu pada intensi seseorang dalam berperilaku, karena intensi adalah variabel antara yang menjadi sebab terbentuknya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya. Teori perilaku terencana memiliki 3 variabel independen. Pertama adalah sikap terhadap perilaku dimana seseorang melakukan penilaian atas sesuatu yang menguntungkan dan tidak menguntungkan. Kedua faktor sosial disebut norma subjektif, hal tersebut mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan. Ketiga niat adalah tingkat persepsi pengendalian perilaku, seperti persepsi kemudahan dan kesulitan melakukan perilaku dan mencerminkan pengalaman masa lalu sebagai antisipasi hambatan dan rintangan.

Keterkaitan teori tersebut dengan topik penelitian ini yakni pertama mengenai Sikap (*attitude*). Dalam konteks ini, pendidikan kewirausahaan dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis, serta meningkatkan sikap positif terhadap berwirausaha. Selain itu, individu yang memiliki motivasi berwirausaha yang tinggi cenderung memiliki sikap yang lebih positif terhadap berwirausaha, karena mereka memiliki dorongan yang kuat untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka sendiri.

Norma subjektif (*subjective norm*) yang merupakan perspektif penting dari pihak lain yang mempengaruhi keputusan individu untuk menunjukkan atau tidak menunjukkan perilaku tertentu. Pandangan dari orang lain ini dapat memainkan peran yang signifikan dalam menentukan bagaimana seseorang seharusnya bertindak dan dapat memengaruhi perilaku mereka. Dalam penelitian ini konsep norma subjektif ini dapat tercermin pada variabel pendidikan kewirausahaan. Karena melalui pendidikan kewirausahaan, seseorang dapat terlibat dalam kegiatan-kegiatan yang membangun norma subjektif yang positif terhadap berwirausaha.

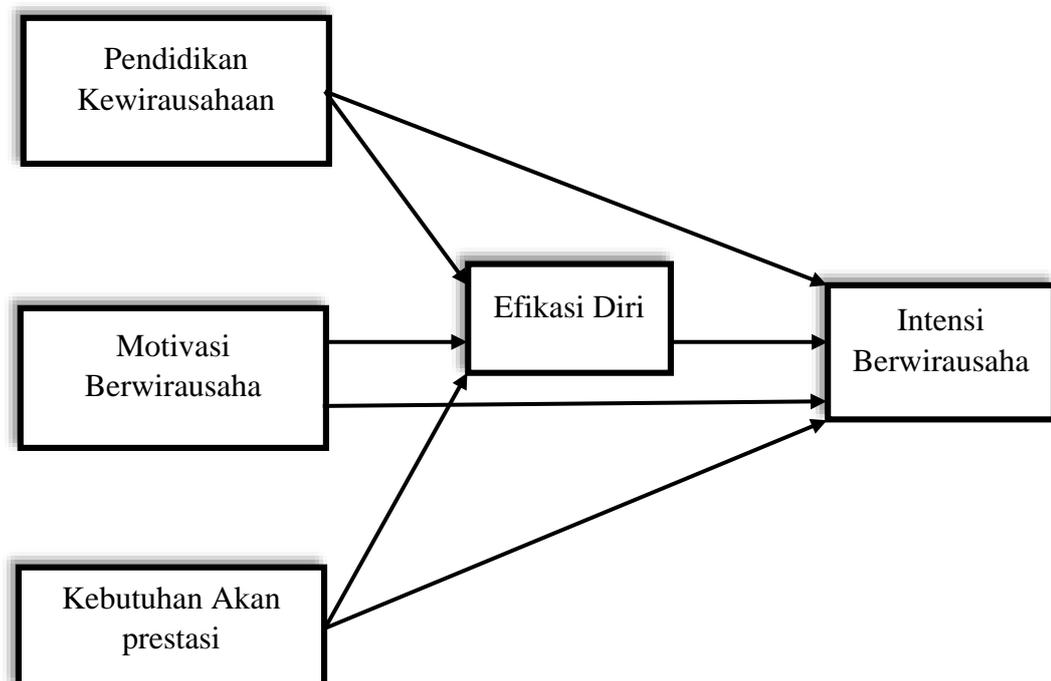
Motivasi berwirausaha yang muncul dari orang-orang di sekitar individu dapat memainkan peran penting dalam pengembangan karier, seperti lingkungan keluarga dan sosial yang mendukung dan memotivasi dapat memberikan seseorang rasa percaya diri dan keyakinan dalam menjalankan bisnis. Dukungan keluarga dan teman-teman dapat memberikan seseorang dorongan dan motivasi untuk mengambil risiko dan mencoba hal-hal baru dalam bisnis. Dengan adanya variasi dalam perspektif, pengalaman, dan latar belakang, seseorang dapat melihat peluang dan masalah dari sudut pandang yang berbeda-beda dan menciptakan solusi yang lebih efektif.

Kebutuhan akan prestasi dapat mempengaruhi sikap dan kontrol perilaku yang dirasakan. Seseorang yang memiliki kebutuhan akan prestasi yang tinggi akan memiliki sikap yang positif terhadap tindakan atau perilaku yang bisa membantunya mencapai tujuan atau pencapaian tertentu, karena hal tersebut bisa memuaskan kebutuhan akan prestasinya. Selain itu, orang yang memiliki kebutuhan akan prestasi tinggi juga merasa memiliki kontrol yang lebih besar terhadap

perilakunya, karena kebutuhan ini dapat memotivasi mereka untuk merencanakan tindakan yang tepat untuk mencapai tujuan atau pencapaian tertentu.

Kontrol perilaku yang dirasakan (*Perceived Behavioral Control*) tercermin pada variabel efikasi diri yang dimiliki setiap individu. Efikasi diri adalah kepercayaan seseorang pada kemampuannya sendiri untuk mencapai tujuan atau melakukan sesuatu dengan baik. Efikasi diri sangat penting karena dapat mempengaruhi bagaimana seseorang menghadapi tantangan, mengambil keputusan, dan mengelola emosi. Dalam konteks kewirausahaan efikasi diri ini dapat menjadi faktor penting dalam menentukan apakah seseorang akan mengejar usaha bisnis baru dan bagaimana mereka akan menghadapi tantangan dan kemunduran yang mungkin timbul selama proses tersebut. Efikasi diri yang tinggi juga dapat membantu seseorang untuk terus berusaha dan belajar, serta membuat keputusan yang tepat dalam mengelola bisnisnya.

Dalam hal intensi berwirausaha, efikasi diri dapat mempengaruhi hubungan antara pendidikan kewirausahaan, motivasi berprestasi, kebutuhan akan prestasi, dan intensi berwirausaha. Individu yang memiliki efikasi diri yang tinggi dalam berwirausaha cenderung memiliki intensi berwirausaha yang lebih tinggi, karena mereka merasa yakin dan percaya diri dalam kemampuan mereka untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka sendiri. Berdasarkan uraian tersebut maka diduga terdapat Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Motivasi Berwirausaha, dan Kebutuhan Akan Prestasi Terhadap Intensi Berwirausaha melalui Efikasi Diri, hubungan antar variabel ini dapat dinyatakan dalam sebuah kerangka berpikir yang ditunjukkan oleh gambar sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitiannya adalah, sebagai berikut:

1. H_0 = Pendidikan kewirausahaan tidak berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
 H_a = Pendidikan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
2. H_0 = Motivasi berwirausaha tidak berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
 H_a = Motivasi berwirausaha berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
3. H_0 = Kebutuhan akan prestasi tidak berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
 H_a = Kebutuhan akan prestasi berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
4. H_0 = Pendidikan kewirausahaan secara langsung tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.
 H_a = Pendidikan kewirausahaan secara langsung berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.
5. H_0 = Motivasi berwirausaha secara langsung tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Ha = Motivasi berwirausaha secara langsung berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

6. Ho= Kebutuhan akan prestasi secara langsung tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Ha= Kebutuhan akan prestasi secara langsung berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

7. Ho= Efikasi diri tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Ha= Efikasi diri berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

8. Ho= Pendidikan kewirausahaan, motivasi berwirausaha, dan kebutuhan akan prestasi tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha melalui efikasi diri.

Ha= Pendidikan kewirausahaan, motivasi berwirausaha, dan kebutuhan akan prestasi berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha melalui efikasi diri.