

## **BAB II**

### **TINJAUAN TEORITIS**

#### **2.1 Konsep Minat Berwirausaha**

##### **2.1.1 Pengertian Minat Berwirausaha**

Minat berwirausaha terdiri dari 2 kata, minat dan berwirausaha. Minat merupakan rasa suka dan ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Seseorang yang memiliki minat akan suatu aktivitas akan melakukan aktivitas tersebut dengan rasa senang. Menurut Slameto (2003: 180) dalam Winarsih (2014: 4) minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Faktor yang mempengaruhi tumbuhnya keputusan untuk berwirausaha merupakan hasil interaksi dari beberapa faktor yaitu karakter kepribadian seseorang dan lingkungannya (Bygrave dalam Wahyono, 2014).

Minat ini merupakan dorongan atau keinginan dalam diri seseorang pada objek tertentu. Minat memiliki sifat pribadi (individual). Artinya, tiap-tiap orang memiliki minat yang dapat saja berbeda dengan minat orang lain. Minat tersebut berhubungan erat dengan motivasi seseorang, sesuatu yang dipelajari. dan juga dapat berubah-ubah tergantung pada kebutuhan, pengalaman, serta juga mode yang sedang trend, bukan bawaan sejak lahir. Minat ini bukanlah sesuatu yang statis atau juga berhenti, tetapi dinamis dan juga mengalami pasang surut. Minat tersebut juga bukan bawaan lahir, tetapi sesuatu yang dapat dipelajari. Artinya, sesuatu yang sebelumnya tidak diminati, itu dapat berubah menjadi sesuatu yang diminati karena adanya masukan-masukan tertentu atau juga wawasan baru serta juga pola pemikiran yang baru.

Minat Berwirausaha merupakan gejala psikis untuk memusatkan perhatian dan berbuat sesuatu terhadap wirausaha itu dengan perasaan senang karena membawa manfaat bagi dirinya. Menurut Ajzen et al dalam Budiarti (2012:19), "Niat Kewirausahaan Individu diklaim sebagai prediktor moderat perilaku wirausaha di masa depan. Ditambahkan, niat adalah sinyal komitmen individu untuk melakukan perilaku tertentu. Artinya ketika minat dalam berwirausaha haru

juga memiliki niat untuk berwirausaha. Pendapat mengenai minat juga diungkapkan oleh Slameto (2010: 180) bahwa “Minat adalah rasa suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh”.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahawa minat merupakan jati diri seseorang untuk melakukan sesuatu didorong oleh suatu keinginan (niat) sehingga misi untuk mencapai visi (tujuan) dalam hidup seseorang dapat tercapai. Minat berkaitan erat dengan perhatian, oleh karena itu minat merupakan suatu hal yang sangat menentukan dalam setiap usaha. Minat tidak dibawa sejak lahir, namun minat tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor yang mempengaruhinya. jika seseorang memiliki minat yang kuat dalam melakukan sesuatu, maka orang tersebut dengan tidak sengaja telah menciptakan sebuah niat atau motivasi untuk bisa melakukan kegiatan tersebut. Niat atau motivasi yang telah ada akan menunjukkan suatu perilaku untuk melakukan kegiatan tertentu.

### **2.1.2 Faktor pendorong minat berwirausaha**

Faktor yang mendorong minat berwirausaha menurut Bygrave dalam (Buchari, 2011: 11):

1. Faktor Personal, menyangkut aspek kepribadian:
  - a. Adanya ketidakpuasan terhadap pekerjaan seseorang, Adanya pemutusan hubungan kerja, tidak ada pekerjaan lain
  - b. Dorongan karena faktor usia
  - c. Keberanian menanggung resiko
  - d. Komitmen/minat tinggi pada bisnis
2. Faktor Environment, menyangkut hubungan dengan lingkungan fisik:
  - a. Adanya persaingan dalam dunia kehidupan
  - b. Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan seperti modal, tabungan, warisan, bangunan, dan lokasi strategis
  - c. Mengikuti latihan kursus bisnis atau inkubator bisnis
  - d. Kebijakan pemerintah, adanya kemudahan lokasi berusaha, fasilitas kredit dan bimbingan usaha.
3. Faktor Sosiologikal, menyangkut hubungan dengan keluarga dan sebagainya:
  - a. Adanya hubungan-hubungan atau relasi bagi orang lain
  - b. Adanya tim yang dapat diajak kerja sama dalam berusaha
  - c. Adanya dorongan dari orang tua untuk membuka usaha

- d. Adanya bantuan famili dalam berbagai kemudahan
- e. Adanya pengalaman bisnis sebelumnya.

Menurut Johanes dalam Walgito (1999: 35), minat dapat digolongkan menjadi dua, yaitu minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik merupakan minat yang timbul dari dalam diri seseorang tanpa adanya pengaruh dari luar. Minat intrinsik timbul karena adanya pengaruh dari sikap, persepsi, prestasi belajar, bakat, motivasi, jenis kelamin dan harapan bekerja. Sedangkan minat ekstrinsik merupakan minat yang timbul pada diri seseorang karena adanya pengaruh dari luar seseorang tersebut.

Minat ekstrinsik timbul karena adanya pengaruh latar belakang status sosial ekonomi orang tua, minat orang tua, informasi, lingkungan dan lain sebagainya. Minat berwirausaha merupakan rasa senang dan tertarik dalam melakukan aktivitas berwirausaha. Seseorang yang telah memiliki minat dalam berwirausaha akan lebih siap dalam menanggung berbagai risiko yang mungkin terjadi ketika seseorang tersebut telah memutuskan untuk memulai berwirausaha. Minat berwirausaha juga akan timbul ketika seseorang telah banyak mendapatkan informasi tentang dunia kewirausahaan baik dari pengalaman orang lain maupun dari buku kewirausahaan. Seseorang yang telah senang dan tertarik untuk menjadi wirausaha ingin lebih mengetahui tentang kegiatan kewirausahaan. Dengan meningkatnya minat berwirausaha, seseorang akan memiliki kesempatan untuk ikut serta dalam memajukan perekonomian diri sendiri maupun masyarakat dengan cara membuka lapangan pekerjaan. Mahasiswa yang memiliki minat yang besar dalam berwirausaha, tanpa ada yang menyuruh akan dengan sendirinya melakukan wirausaha untuk mendapatkan kesenangannya tersebut. Minat berwirausaha tidak selalu dibawa dari lahir, namun minat tersebut dapat ditumbuhkan dengan pengetahuan dan pelatihan. Dengan demikian, semakin kuat kesenangan dalam melakukan kewirausahaan, akan semakin kuat minat seseorang dalam berwirausaha. Menumbuhkan minat dalam berwirausaha dapat juga dilakukan melalui beberapa faktor antara lain pengetahuan kewirausahaan, motivasi berwirausaha dan lingkungan keluarga.

### **2.1.3 Indikator minat berwirausaha**

Sutanto (dalam Sifa, 2016:277) indikator minat berwirausaha ada empat yaitu: perasaan senang, ketertarikan, perhatian, dan keterlibatan.

#### **1. Perasaan Senang**

Mahasiswa yang memiliki rasa senang atau suka terhadap suatu kegiatan usaha. Maka mahasiswa tersebut akan mempelajari usaha, tidak ada keterpaksaan dan motivasi untuk terus berwirausaha. Oleh karena itu perasaan senang akan memotivasi mahasiswa untuk terus berwirausaha.

#### **2. Ketertarikan**

Berhubungan dengan daya gerak yang mendorong untuk cenderung merasa tertarik untuk berwirausaha atau bisa berupa pengalaman afektif yang dirangsang oleh kegiatan berwirausaha itu sendiri. Biasanya mahasiswa tertarik untuk melakukan kegiatan usaha dikarenakan beberapa faktor di antaranya pengalaman dan hobi.

#### **3. Perhatian**

Merupakan konsentrasi atau Aktifitas jiwa terhadap pengamatan dan pengertian. Mahasiswa yang memiliki minat pada kegiatan usaha tertentu dengan perhatian akan menumbuhkan rasa ingin berwirausaha mahasiswa.

#### **4. Keterlibatan**

Merupakan suatu usaha untuk mengerjakan kegiatan usaha, dan mampu memahami hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan kewirausahaan dan selalu afektif dan berkeinginan untuk berwirausaha dan selalu mengikuti perkembangan dalam bidang kewirausahaan.

## **2.2 Konsep Pengetahuan Kewirausahaan**

### **2.2.1 Pengertian pengetahuan**

Plato menyatakan bahwa pengetahuan adalah keyakinan yang dibenarkan. Namun terdapat definisi yang disepakati secara tunggal, bahwa pengetahuan melibatkan proses kognitif yang kompleks, persepsi, pembelajaran, komunikasi, asosiasi, dan penalaran Kunto Wicaksono dalam Apriliani (2015, h.

12). Pengetahuan diperoleh melalui pengalaman, input informasi melalui panca indera, ingatan, dan menjadi proses terus menerus berjalan sepanjang hayat.

Selanjutnya pengetahuan mempunyai tingkatan sebagai berikut :

1. Tahu (*know*)

Kemampuan untuk mengingat materi yang telah dipelajari dari seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang diterima.

2. Memahami (*comprehensive*)

Kemampuan untuk menjelaskan secara benar tentang objek yang diketahui dan dapat mempresentasikan materi tersebut.

3. Aplikasi (*application*)

Kemampuan untuk menggunakan materi yang telah dipelajari pada situasi dan kondisi yang sebenarnya.

4. Analisis (*analysis*)

Kemampuan untuk menjabarkan materi atau suatu objek dalam suatu komponen-komponen dalam struktur organisasi dengan yang lainnya.

5. Sintesis (*sinthesis*)

Kemampuan untuk menyusun formulasi baru dari formulasi yang ada.

6. Evaluasi (*evaluation*)

Kemampuan untuk melakukan penelitian terhadap materi atau suatu objek. (Notoatmodjo, 2003:47)

Menurut Bloom dalam (Winkel, 2004: 283) pengetahuan merupakan suatu memori di dalam otak berdasarkan apa yang pernah dipelajari. Sedangkan menurut Djaali (2012: 77) pengetahuan (knowledge) adalah kemampuan untuk menghafal, mengingat, memahami atau mengulangi informasi yang pernah diberikan.” Berdasarkan beberapa definisi yang telah dijelaskan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan merupakan kemampuan dalam hal mempelajari, mengingat dan menyimpan di dalam otak manusia berdasarkan hal-hal yang pernah diberikan sehingga manusia tersebut tahu tentang suatu informasi.

Definisi pengetahuan telah dijabarkan jelas oleh beberapa ahli, kemudian dapat disimpulkan bahwa pengetahuan adalah segala sesuatu hal yang dapat

diketahui, dipahami dan diperoleh dari hasil pengamatan melalui indera dan pengalaman.

### **2.2.2 Pengertian pengetahuan kewirausahaan**

Pengetahuan kewirausahaan dapat membentuk pola pikir, sikap, dan perilaku pada siswa menjadi seorang wirausahawan (*entrepreneur*) sejati sehingga mengarahkan mereka untuk memilih berwirausaha sebagai pilihan karir (Retno dan Trisnadi, 2012, h. 113). Pengetahuan kewirausahaan didefinisikan oleh Kunto Wicaksono (2012, h. 47) sebagai Pemahaman seseorang terhadap wirausaha dengan berbagai karakter positif, kreatif, dan inovatif dalam mengembangkan peluang-peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan dirinya dan masyarakat atau konsumennya. Sedangkan menurut Nurbaya dan Moerdiyanto (2012, h. 10). Pengetahuan kewirausahaan didefinisikan sebagai berikut Pengetahuan kewirausahaan adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang yang mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Berpikir sesuatu yang baru (kreatifitas) dan bertindak melakukan sesuatu yang baru (keinovasian) guna menciptakan nilai tambah agar mampu bersaing dengan tujuan menciptakan kemakmuran individu dan masyarakat. Karya dari wirausaha dibangun berkelanjutan, dilembagakan agar kelak berjalan dengan efektif ditangan orang lain.

Berdasarkan definisi pengetahuan dan definisi kewirausahaan maka dapat dipahami pengetahuan bahwa kewirausahaan adalah Intelektual yang diperoleh dan dimiliki seorang individu melalui pendidikan kewirausahaan yang nantinya bisa membantu seorang individu melakukan inovasi dan terjun dalam bidang wirausaha.

### **2.2.3 Indikator Pengetahuan Kewirausahaan**

Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan, dan keterampilan sesuai dengan ungkapan Michael Harris dalam Suryana (2014, h. 81) “wirausaha yang sukses pada umumnya

adalah mereka yang memiliki kompetensi, yaitu yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi, serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan”.

Beberapa bekal pengetahuan kewirausahaan yang perlu dimiliki menurut Suryana (2014, h. 81) adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis.
2. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.
3. Pengetahuan tentang kepribadian dan kemampuan diri.
4. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Dengan demikian pengetahuan kewirausahaan adalah pengetahuan yang didapat dari proses pembelajaran kewirausahaan yang diperoleh mahasiswa mengenai bagaimana memanfaatkan peluang usaha menjadi kesempatan usaha yang menguntungkan, bagaimana merintis usaha baru, menghasilkan tambah baru dan menghasilkan produk dan jasa baru sebagai modal untuk berwirausaha.

## **2.3 Konsep Lingkungan Keluarga**

### **2.3.1 Pengertian Lingkungan Keluarga**

Keluarga terdiri dari kepala keluarga (ayah), ibu dengan anak-anaknya. Keluarga merupakan kelompok sosial pertama dalam kehidupan manusia tempat ia belajar dan menyatakan diri sebagai manusia sosial di dalam hubungan interaksi dengan kelompoknya. Dalam keluarga akan terjadi interaksi sosial dimana seorang anak dalam menumbuhkan pribadi dan harapannya di masa mendatang.

Conny Semiawan (2010: 1) mengungkapkan lingkungan keluarga adalah media pertama dan utama yang berpengaruh terhadap perilaku perkembangan anak. Lingkungan keluarga merupakan kelompok terkecil di masyarakat yang terdiri dari ayah, ibu, anak dan anggota keluarga lainnya. Lingkungan keluarga terutama orang tua berperan penting dalam perkembangan dan pertumbuhan anak. Orang tua juga berperan sebagai pengarah bagi masa depannya, artinya secara tidak langsung orang tua juga dapat mempengaruhi minat anaknya dalam memilih pekerjaan termasuk dalam hal menjadi wirausaha.

Wasty Soemanto (2008: 38) mengungkapkan bahwa orang tua atau keluarga merupakan peletak dasar bagi persiapan anak-anak agar dimasa yang akan datang dapat menjadi pekerja yang efektif.. Keluarga merupakan tempat aktivitas utama kehidupan seorang individu berlangsung, sehingga keluarga menjadi institusi pertama dan utama dalam pembangunan sumber daya manusia (Soerjono, 2004). Dalam keluarga akan terjadi interaksi sosial dimana seorang anak pertama-tama belajar memperhatikan keinginan orang lain, belajar bekerja sama, saling membantu, disini anak belajar memegang peranan sebagai makhluk sosial yang mempunyai norma dan kecakapan-kecakapan tertentu dalam pergaulannya dengan orang lain (Syamsu Yusuf, 2012: 23). Secara umum ciri khas suatu keluarga adalah adanya hubungan berpasangan dalam ikatan pernikahan, adanya pengakuan terhadap adanya anak yang dilahirkan, dan adanya kehidupan ekonomis dalam kehidupan berumah tangga.

Buchari (2011: 8) mengungkapkan bahwa ada pengaruh dari orang tua yang bekerja sendiri, dan memiliki usaha sendiri memiliki kecenderungan anaknya akan menjadi pengusaha pula. Keadaan ini seringkali memberi inspirasi pada anak sejak kecil. Anak yang memiliki orang tua seorang pengusaha atau hidup dalam lingkungan keluarga wirausahawan akan menerima pengetahuan pada masa-masa awal sehingga membentuk sikap dan persepsi mengenai kepercayaan akan kemampuan berwirausaha.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa lingkungan keluarga adalah kelompok terkecil dalam masyarakat dan merupakan lingkungan pertama yang mempengaruhi perkembangan dan tingkah laku anak. Di lingkungan keluarga anak mendapatkan perhatian, kasih sayang, dorongan, bimbingan dan keteladanan oleh orang tua untuk dapat mengembangkan potensi yang dimilikinya demi perkembangan dimasa mendatang. Lingkungan keluarga mempunyai pengaruh sangat besar terhadap perkembangan dan pemilihan karir/pekerjaan seorang anak dan pengaruh orang tua dapat melalui model orang tua dan interaksi dalam keluarga. Minat menjadi wirausaha terbentuk apabila keluarga memberikan dukungan positif terhadap minatnya. Orang tua yang menjadi wirausaha dapat pula menimbulkan minat anaknya untuk menjadi

seorang wirausaha. Misalnya orang tua yang memiliki usaha tertentu, maka anak akan tertarik untuk membuka usaha yang sama karena melihat kesuksesan orang tuanya dan dorongan orang tuanya untuk membuka usaha yang sama. Selain itu pola pikir orang tua berpengaruh terhadap minat berwirausaha karena jika orang tua telah tertanam semangat berwirausaha dan mengetahui pentingnya wirausaha maka akan berpengaruh terhadap anaknya sehingga anak tersebut berkeinginan untuk berwirausaha.

### **2.3.2 Indikator lingkungan keluarga**

Indikator yang digunakan dalam lingkungan keluarga menurut( Yusuf, 2009:42):

#### **1. Keberfungsian keluarga**

Seiring perjalanan hidupnya yang diwarnai faktor internal (kondisi fisik, psikis, dan moralitas anggota keluarga) dan faktor eksternal, maka setiap keluarga mengalami perubahan yang beragam. Keluarga yang fungsional (normal) yaitu keluarga yang telah mampu melaksanakan fungsinya. Empat prinsip dari peranan keluarga yaitu *modelling*, *mentoring*, *organizing*, dan *teaching*. Dalam hal ini fungsi keluarga terdiri dari fungsi pendidikan dan fungsi sosialisasi. Fungsi pendidikan menyangkut peranan, pembimbingan dan keterampilan-keterampilan terkait berwirausaha yang bermanfaat bagi anak. Sedangkan fungsi sosialisasi menyangkut fungsi keluarga sebagai faktor penentu yang sangat mempengaruhi kualitas generasi yang akan datang termasuk dalam hal pekerjaan yang dipilih oleh anak yang dalam hal ini adalah wirausaha.

#### **2. Sikap dan perlakuan orang tua terhadap anak**

Terdapat beberapa pola sikap atau pengakuan orang tua terhadap anak yang masing-masing mempunyai pengaruh tersendiri dalam kepribadian anak. Sikap dan perilaku orang tua terhadap anak pada dasarnya akan menjadi panutan bagi anak dalam menjalin proses kehidupannya yang akan mempengaruhi perkembangannya, termasuk dalam hal minat berwirausaha yang dijalankan oleh anak.

### 3. Dan status ekonomi

Status ekonomi dianggap merupakan faktor yang mempengaruhi tumbuh kembang dan kepribadian remaja. Orang tua yang memiliki status ekonomi rendah cenderung lebih menekankan kepatuhan pada figur-figur yang mempunyai otoritas, sedangkan status ekonomi kelas atas dan menengah cenderung menekankan kepada pengembangan inisiatif, keingintahuan, dan kreativitas anak. Hal ini akan mempengaruhi bagaimana proses dari minat berwirausaha yang akan dijalankan oleh anak.

## **2.4 Konsep Motivasi wirausaha**

### **2.4.1 Pengertian Motivasi**

Istilah motivasi berasal dari kata Latin yaitu *movere*, yang artinya bergerak atau berpindah. Motivasi adalah kondisi fisiologis dan psikologis yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya untuk melakukan aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan (kebutuhan) (Djaali, 2007 :101). Mulyasa (2003: 112)) mendefinisikan motivasi sebagai tenaga pendorong atau penarik yang menyebabkan adanya tingkah laku ke arah suatu tujuan tertentu. Menurut Abraham Maslow, perilaku manusia sangat dipengaruhi oleh motivasi. Hal ini menyebabkan Maslow menganjurkan sebuah teori motivasi dengan tujuan untuk mengarahkan perilaku manusia agar bisa diarahkan untuk mencapai tujuan. Maslow mengatakan bahwa motivasi menyebabkan perilaku yang diarahkan pada tujuan. Melalui motivasi, manusia bisa diarahkan untuk kebutuhan tertentu. Bagi seorang pimpinan organisasi perlu mengetahui kebutuhan dari bawahannya.

Dari beberapa definisi tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan dorongan atau alasan untuk berbuat.

### **2.4.2 Pengertian Motivasi Wirausaha**

Menurut Miller dalam Gross (2012: 168) menyatakan bahwa motivasi adalah sebuah studi tentang semua hal yang mendorong dan membangkitkan secara biologis, sosial, dan psikologis yang mengalahkan kemalasan dan menggerakkan seseorang untuk bersemangat atau malas untuk bertindak. Motivasi adalah suatu energi yang mengarahkan perilaku seseorang yang mencakup

efektivitas, kemampuan, keberhasilan pada suatu bidang kegiatan dan motivasi sangat berpengaruh pada emosi dan kesejahteraan seseorang sepanjang hidupnya (Dweck, dkk. 2017: 3). Selain itu, Kurniawan, dkk (2016: 105) menyatakan bahwa motivasi berwirausaha adalah kesediaan individu untuk mengeluarkan berbagai upaya dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Menurut Saputri, dkk. (2016: 125) motivasi berwirausaha adalah dorongan dan usaha untuk memanfaatkan peluang dengan upaya kreatif dan inovatif mengembangkan ide dan sumber daya ketika berwirausaha untuk memperbaiki hidup. Wardhani & Rachmawati (2019: 54) motivasi berwirausaha adalah pendorong seseorang agar dapat menciptakan sesuatu yang kreatif dan inovatif. Selanjutnya, motivasi berwirausaha adalah suatu tenaga yang mendorong seseorang melakukan tindakan wirausaha dengan gigih, ulet, dan penuh semangat, kreatif, dan inovatif serta tahan banting ketika menghadapi tantangan yang sulit untuk mencapai keberhasilan berwirausaha (Syahid & Apriyanti, 2019: 93)

Motivasi tumbuh karena adanya dorongan yang disadari untuk melakukan suatu tindakan. Buchari Alma (2011:89) menyatakan

“Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau impuls”. Motivasi seseorang tergantung kepada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang. Motivasi erat hubungannya dengan pemenuhan kebutuhan, bertindak untuk memenuhi kebutuhan dan pencapaian kebutuhan tersebut. Timbulnya motivasi dalam diri seseorang karena orang tersebut merasakan adanya kebutuhan sehingga akan melakukan perbuatan yang mengarah pada pencapaian tujuan. Apabila tujuan telah tercapai orang tersebut akan merasa puas. jadi dapat dikatakan bahwa antara kebutuhan, perbuatan dan tujuan berlangsung karena adanya dorongan atau motivasi dalam diri seseorang.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan wirausaha, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi, serta berorientasi laba dan keuntungan.

### 2.4.3 Indikator Motivasi Wirausaha

Motivasi merupakan sebuah dorongan yang membuat seseorang untuk berbuat suatu tindakan. Kondisi seseorang yang memiliki motivasi tinggi biasanya memiliki indikator sebagai berikut :

1. Adanya hasrat dan keinginan untuk melakukan kegiatan
2. Adanya dorongan dan kebutuhan dalam berwirausaha
3. Adanya harapan dan cita-cita masa depan (Hamzah B. Uno, 2008: 10)

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa seseorang yang memiliki motivasi tinggi maka seseorang tersebut akan memiliki dorongan atau hasrat yang sangat kuat dari dalam dirinya untuk melakukan kegiatan. Selain itu, seseorang yang memiliki motivasi tinggi akan memenuhi segala kebutuhannya demi pencapaian harapan dan cita-citanya. Tercapainya cita-cita dan harapan yang telah ditentukan akan mendapatkan penghargaan atau penghormatan atas dirinya karena apa yang dikehendakinya dapat terwujud.

## 2.5 Konsep *Self efficacy*

### 2.5.1 Pengertian *Self Efficacy*

Baron dan Byrne (1991) (dalam Ghufron, 2014:73) mendefinisikan *Self efficacy* sebagai evaluasi seseorang mengenai kemampuan atau kompensasi dirinya untuk melakukan suatu tugas, mencapai tujuan, dan mengatasi hambatan. Individu yang memiliki *Self efficacy* tinggi dalam situasi tertentu akan menampilkan tingkah laku, motivasi, dan afeksi yang berbeda dengan individu yang memiliki *Self efficacy* tinggi memiliki motivasi yang tinggi pula terhadap suatu tugas, sehingga akan berusaha semaksimal mungkin untuk menyelesaikan tugas tersebut dengan baik. Menurut Bandura (Ghufron, 2014:75) mengungkapkan:

“*Self efficacy* adalah keyakinan seseorang dalam kemampuannya untuk melakukan suatu bentuk kontrol terhadap keberfungsian orang itu sendiri dan kejadian dalam lingkungan”. Lebih lanjut, Bandura (dalam Feist, 2011: 212) menjelaskan bahwa keyakinan manusia mengenai *Self efficacy* mempengaruhi bentuk tindakan yang akan mereka pilih untuk dilakukan, sebanyak apa usaha yang akan mereka berikan ke dalam aktivitas ini selama apa mereka akan bertahan dalam menghadapi rintangan dan

kegagalan, serta ketangguhan mereka mengikuti adanya kemunduran. Bandura (dalam King, 2012:153) menyatakan bahwa “*Self efficacy* terkait dengan sejumlah perkembangan positif dalam kehidupan seseorang”. Bandura (dalam Friedman dan Schustack, 2008: 283) menambahkan bahwa “*Self efficacy* yang positif adalah keyakinan untuk mampu melakukan perilaku yang dimaksud. Tanpa *Self efficacy* (keyakinan tertentu yang sangat situasional), orang bahkan enggan melakukan suatu perilaku”. *Self efficacy* menentukan apakah seseorang akan menunjukkan perilaku tertentu, sekuat apa orang tersebut dapat bertahan saat menghadapi kegagalan atau kesulitan, dan bagaimana kesuksesan atau kegagalan dalam suatu tugas tertentu mempengaruhi perilaku di masa depan.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa *Self efficacy* merupakan keyakinan pada kemampuan yang dimiliki oleh seseorang. Apabila seseorang tidak yakin dapat memproduksi hasil yang mereka inginkan, mereka memiliki sedikit tinggi mempunyai potensi untuk dapat mengubah kejadian di lingkungannya, akan lebih mungkin untuk bertindak dan lebih mungkin untuk menjadi sukses daripada orang yang mempunyai efikasi diri (*Self efficacy*) yang rendah.

### **2.5.2 Indikator *Self efficacy***

*Self efficacy* terdapat sebuah indikator/dimensi-dimensi yang memiliki implikasi pada kinerja seseorang. Menurut Bandura dalam Lunenburg (2011:1) ada tiga indikator *Self efficacy*, antara lain sebagai berikut:

#### 1. Tingkat Kesulitan (Magnitude)

Hal ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas yang dihadapi. Penerimaan dan keyakinan seseorang terhadap suatu tugas berbeda-beda, mungkin hanya terbatas pada tugas yang sederhana, menengah, atau sulit. Persepsi setiap individu akan berbeda dalam memandang tingkat kesulitan dari suatu tugas. Ada yang menganggap suatu tugas itu sulit sedangkan orang lain mungkin merasa tidak demikian. Apabila sedikit rintangan yang dihadapi dalam pelaksanaan tugas, maka tugas tersebut akan mudah dilakukan.

magnitude terbagi atas 3 bagian yaitu yang pertama analisis pilihan perilaku yang akan dicoba, yaitu seberapa besar individu merasa mampu atau yakin

untuk berhasil menyelesaikan tugas dengan pilihan perilaku yang diambil. Kedua menghindari situasi dan perilaku yang dirasa melampaui batas kemampuannya. Dan ketiga menyesuaikan dan menghadapi langsung tugas-tugas yang sulit.

## 2. Tingkat Keyakinan

Merupakan kuatnya keyakinan seseorang mengenai kemampuan yang dimiliki. Hal ini berkaitan dengan ketahanan dan keuletan individu dalam pemenuhan tugasnya. Individu yang memiliki keyakinan dan kemantapan yang kuat terhadap kemampuannya untuk mengerjakan suatu tugas akan terus bertahan dalam usahanya meskipun banyak mengalami kesulitan dan tantangan. Dalam hal ini pengalaman memiliki pengaruh terhadap *Self efficacy* yang diyakini seseorang. Pengalaman yang lemah akan melemahkan keyakinan individu itu pula. Sedangkan individu yang memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan mereka akan teguh dalam usaha untuk melakukan kesulitan yang dihadapi.

## 3. Generalitas

Sejauh mana individu yakin akan kemampuannya dalam berbagai situasi tugas, mulai dari dalam melakukan suatu aktivitas yang biasa dilakukan atau situasi sulit dan bervariasi. pada hal ini individu akan menunjukkan kemampuannya pada konteks tugas yang berbeda-beda, baik itu melalui tingkah laku, kognitif dan afektifnya.

## 2.6 Hasil Penelitian yang Relevan

Berikut kajian empirik penelitian sebelumnya yang dianggap penelitian yang relevan :

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Relevan**

No	Nama peneliti Tahun Terbit	Judul penelitian	Hasil Penelitian
1	Mochammad Arif Mustofa	Pengaruh Pengetahuan	1. Terdapat pengaruh signifikan dan positif pengetahuan kewirausahaan

	2014	Kewirausahaan, <i>Self efficacy</i> dan Karakter Wirausaha terhadap minat berwirausaha pada siswa kelas XI SMK Negeri 1 Depok ,Sleman	terhadap minat berwirausaha dengan t hitung sebesar 2,367 dan sig sebesar 0,021 dimana sig < 0,05. 2. kemudian terdapat pengaruh positif dan signifikan <i>Self efficacy</i> terhadap minat berwirausaha dengan t hitung 2,061 dan sig sebesar 0,044 dimana sig < 0,05.
2	Hazirah Amalia Ayuningtias dan Sanny Ekawati 2015	Faktor-Faktor Yang mempengaruhi minat berwirausaha pada mahasiswa fakultas ekonomi Universitas Tarumanegara	1. Terdapat pengaruh yang signifikan dari lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha dengan nilai sig lebih kecil dari (0,05) yaitu sebesar 0,001, 2. kemudian motivasi berwirausaha juga memiliki hasil pengaruh yang signifikan dengan nilai 0,000.
3	Flora Puspitaningsih 2014	Pengaruh efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha melalui motivasi pada mahasiswa STKIP PGRI Tulungagung	1. Adanya pengaruh yang signifikan efikasi diri terhadap minat berwirausaha yaitu sebesar 0,174 artinya jika efikasi diri naik maka minat berwirausaha ikut naik sebesar 0,110 dan nilai critical ratio sebesar 2,177>1,96. 2. Adanya pengaruh signifikan dari pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha. Dilihat dari t hitung sebesar 0,034 artinya jika pengetahuan

			kewirausahaan naik, maka minat berwirausaha ikut naik sebesar 0,414 < 1,96
4	Aji Putra Pamungkas/ 2017 Sumber : Jurnal Ilmu Akuntansi	Pengaruh Self Efficacy, Pendidikan Kewirausahaan Dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta	<p>1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Self Efficacy terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta dengan t hitung 11,678 &gt; t tabel 1,656 dan nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,000.</p> <p>2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta dengan t hitung 5,930 &gt; t tabel 1,656 dan nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,000.</p> <p>3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan Ekspektasi Pendapatan terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta dengan t hitung t hitung 8,535 &gt; t tabel 1,656</p>

Persamaan dan perbedaan dari setiap penelitian pastinya selalu ada dalam penjelasan ini akan memuat persamaan dan perbedaan dari setiap penelitian yang dipaparkan dalam tabel 2.1 tentang penelitian yang relevan persamaan penelitian

dari Muhammad Arif Mustofa 2014 yaitu sama variabel independen yaitu pengetahuan kewirausahaan dan *Self efficacy* dan variabel dependen yaitu minat berwirausaha. perbedaan dari penelitian ini terdapat pada subjek penelitian, penelitian oleh Muhammad Arif Mustofa menggunakan subjek siswa SMK sedangkan penelitian ini menggunakan Mahasiswa sebagai subjek dari penelitian.

Kemudian adanya persamaan variabel independen antara penelitian oleh Hazirah Amalia Ayuningtyas dan Sanny Ekawati 2015 yaitu lingkungan keluarga dan motivasi wirausaha dan variabel dependen yaitu minat berwirausaha, dan terdapat perbedaan pada penelitian oleh Hazirah Amalia Ayuningtias dan Sanny Ekawati 2015 dengan penelitian ini yaitu terletak pada instrumen yang digunakan, penelitian oleh Hazirah dan sanny menggunakan instrumen angket dan wawancara dan observasi, pada penelitian ini menggunakan instrumen yaitu angket/kuesioner,

Selanjutnya persamaan variabel independen antara penelitian oleh Flora puspitaningsih yaitu *Self efficacy* dan pengetahuan kewirausahaan dan variabel dependen yaitu minat berwirausaha. Adanya persamaan variabel penelitian antara penelitian oleh Aji pamungkas dengan penelitian ini yaitu *Self efficacy* dan pengetahuan kewirausahaan.

## **2.7 Kerangka Berpikir**

kerangka berpikir Menurut Uma Sekar dalam Sugiyono (2015:117) “kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai factor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”. Sedangkan menurut Suria sumantri dalam Sudaryono (2018:159) “Kerangka berpikir ini merupakan penjelasan sementara terhadap gejala-gejala yang menjadi objek permasalahan”. kerangka berpikir ini merupakan suatu argumentasi kita dalam merumuskan hipotesis, dengan memakai pengetahuan ilmiah sebagai premis-premis dasarnya.

Berdasarkan latar belakang dan tinjauan teori yang telah dikemukakan sebelumnya dapat dibuat kerangka berpikir mengenai indikator pengaruh dalam minat menjadi wirausaha ( berwirausaha). Faktor yang menjadi penelitian ini adalah faktor pengetahuan kewirausahaan, lingkungan keluarga, motivasi

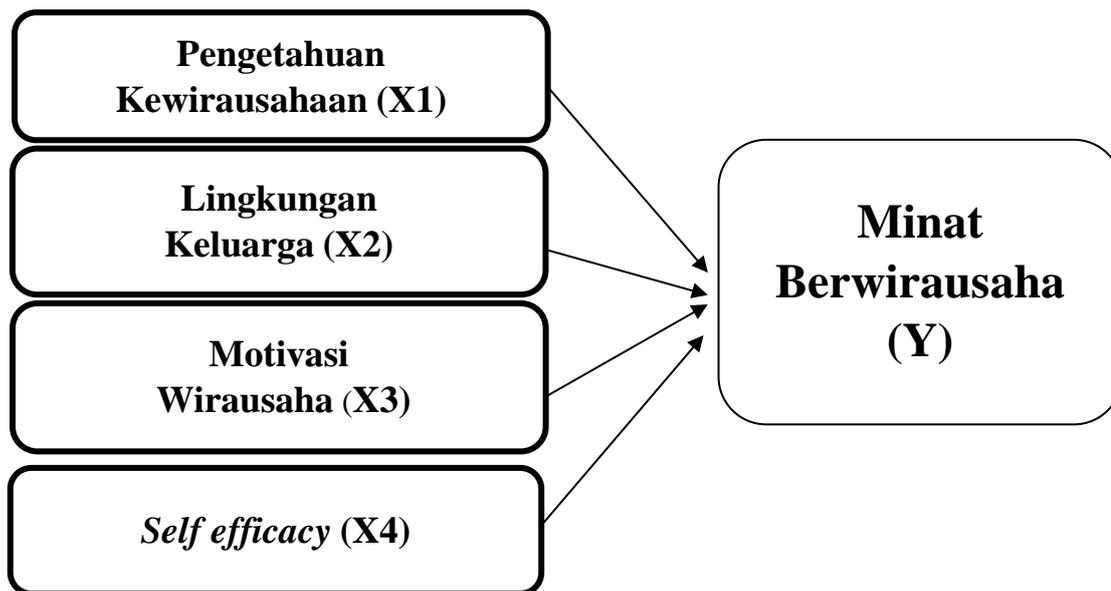
wirausaha dan *Self efficacy*. Hal ini didukung oleh perkembangan teori (*Theory Planned Behavior*) yang dikemukakan oleh Icek Ajzen (1991). Teori ini merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) (Ajzen dalam Jogiyanto, 2007). Jogiyanto (2007) Mengembangkan teori ini dengan menambahkan konstruk yang belum ada di TRA. Konstruk ini disebut dengan kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*). Konstruk ini ditambahkan di TPB untuk mengontrol perilaku individu yang dibatasi oleh kekurangan-kekurangannya dan keterbatasan-keterbatasan dari kekurangan sumber-sumber daya yang digunakan untuk melakukan perilakunya (Hsu and Chiu 2002). Dalam teori TPB menghubungkan antara sikap berperilaku (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku.

Sikap menghadirkan suatu kesiapsiagaan untuk tindakan yang mengarah pada perilaku (Lubis,2010). Pendidikan merupakan perubahan sikap berperilaku (*Attitude*) dalam membuat suatu keputusan, dengan adanya pendidikan kita dapat memperoleh suatu pengetahuan dan wawasan sehingga yang tadinya tidak tahu menjadi tahu yang tidak ingin menjadi ingin. Sikap diartikan sebagai garda terdepan dan pandangan terhadap penilaian seseorang lain terhadap diri masing-masing. Norma subjektif merupakan Seorang individu akan melakukan suatu perilaku tertentu jika perilakunya dapat diterima oleh orang-orang yang dianggapnya penting dalam kehidupannya dapat menerima apa yang akan dilakukannya. Sehingga, *normative beliefs* menghasilkan kesadaran akan tekanan dari lingkungan sosial atau Norma Subyektif. Norma subjektif yaitu *belief* dari seseorang tentang reaksi atau pendapat orang terdekat tentang apakah individu perlu, atau harus melakukan suatu usaha dalam hal ini sering didapatkan individu dalam lingkungan keluarga. Dalam hal ini menjadi motivasi individu untuk mengikuti pendapat orang lain terhadap perilaku atau usaha yang ingin dilakukan oleh individu. Selanjutnya persepsi kontrol perilaku menggambarkan tentang *Self efficacy* atau kemampuan diri individu dalam melakukan suatu perilaku, Ajzen menjelaskan bahwa perilaku seseorang tidak hanya dikendalikan oleh dirinya sendiri tetapi juga membutuhkan control, misalnya berupa ketersediaan sumber daya dan kesempatan bahkan keterampilan tertentu. Dalam *Self efficacy* ini

menggambarkan adanya keyakinan individu mampu melakukan suatu perilaku tertentu. Dalam berwirausaha perlu adanya *Self efficacy* dalam diri individu. *Self efficacy* yakni keyakinan individu dalam melakukan tindakan untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan keyakinan dalam diri seseorang, tentu akan sangat penting dalam menjalankan suatu profesi. Memilih profesi menjadi seorang wirausahawan butuh keyakinan untuk dapat menjalankan dan mengelola usahanya. Seorang yang memilih profesi menjadi wirausahawan memiliki *Self efficacy* yang tinggi untuk berwirausaha. Dengan demikian *Self efficacy* atau keyakinan diri berpengaruh terhadap minat berwirausaha.

Berdasarkan teori tersebut, variabel yang melatarbelakangi pemilihan minat berwirausaha mahasiswa adalah pengetahuan kewirausahaan, lingkungan keluarga, motivasi wirausaha dan *Self efficacy*. Dengan begitu pengetahuan kewirausahaan sangat berpengaruh terhadap minat atau tidaknya seseorang dalam berwirausaha. Namun lingkungan keluarga juga menjadi salah satu faktor yang berpengaruh karena menjadi dorongan individu dari hubungan antar keluarga untuk seseorang memulai suatu usaha dan termotivasi menjadi wirausaha. Serta adanya *Self efficacy* yang mendorong individu berkeyakinan dengan seluruh kemampuan yang ada dalam diri untuk memulai suatu usaha dan menjadi wirausaha apapun rintangan dan konsekuensinya.

Berdasarkan uraian diatas, dapat dilakukan pengetahuan kewirausahaan, lingkungan keluarga, minat berwirausaha dan *Self efficacy* memiliki hubungan terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa khususnya mahasiswa yang sudah lulus mata kuliah wajib kewirausahaan, oleh karena itu, maka keterkaitan antara variabel diatas dapat digambarkan dalam bentuk gambar kerangka pemikiran sebagai berikut:



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berpikir**

## 2.8 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan (Sugiyono, 2016:96).

Somantri, Ating (2006:157). “Hipotesis Berasal dari bahasa “Yunani, Hipo=Sementara; Thesis = Pernyataan atau dugaan. Karena merupakan pernyataan sementara, maka hipotesis harus diuji kebenarannya”. Sedangkan menurut Creswell (2015:231) mengemukakan bahwa “Hipotesis adalah pernyataan dalam penelitian kuantitatif yang penelitiannya membuat prediksi atau dugaan tentang hasil hubungan di antara atribut atau ciri khusus”. Berdasarkan landasan teoritis, kerangka berpikir, maka peneliti merumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut “terdapat pengaruh positif signifikan dan tidak signifikan Pendidikan Kewirausahaan, Lingkungan Keluarga dan Ekspektasi Pendapatan terhadap minat berwirausaha”.

Hipotesis Penelitiannya adalah:

- 1)  $H_0$  = Pengetahuan Kewirausahaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha

- Ha = Pengetahuan Kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha
- 2) Ho = Lingkungan keluarga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha
- Ha = Lingkungan keluarga berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha
- 3) Ho = motivasi wirausaha tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha
- Ha = motivasi wirausaha berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha.
- 4) Ho = *Self efficacy* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha
- Ha = *Self efficacy* berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha
- 5) Ho = Pengetahuan kewirausahaan, lingkungan keluarga, motivasi wirausaha dan *Self efficacy* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha
- Ha = Pengetahuan kewirausahaan, lingkungan keluarga, motivasi wirausaha dan *Self efficacy* berpengaruh secara signifikan terhadap minat berwirausaha.