

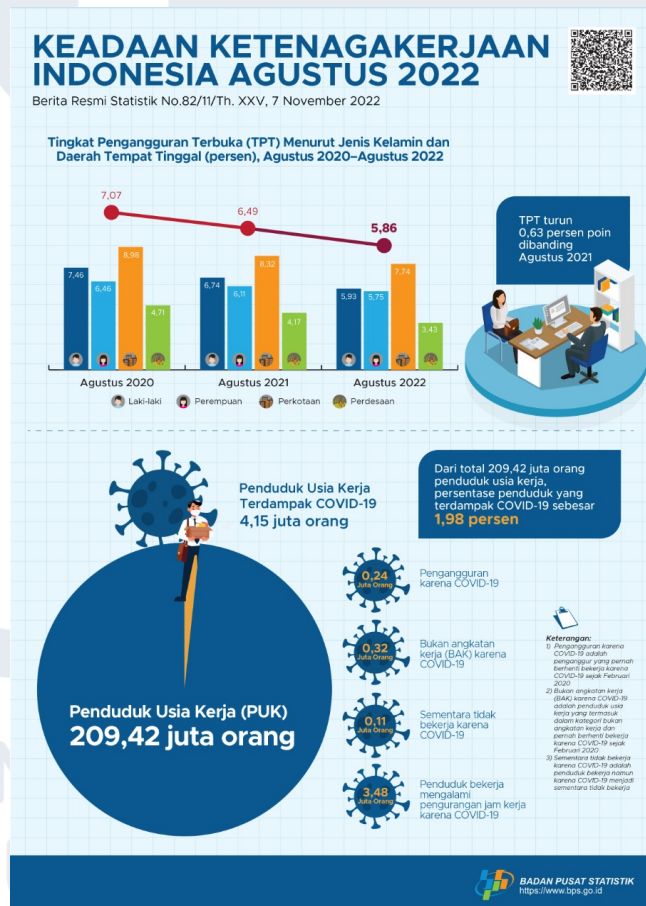
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

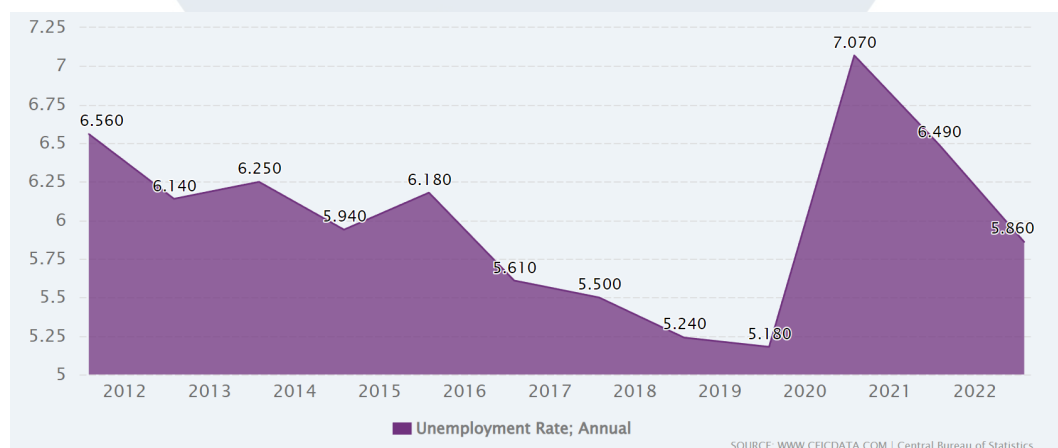
Pengangguran dan kemiskinan menjadi salah satu permasalahan sosial terbesar bukan hanya di Indonesia namun juga di dunia, tidak menutup kemungkinan untuk negara maju sekalipun seperti Amerika Serikat (AS) salah satu negara termaju di dunia saja memiliki permasalahan ini (Kementerian Keuangan, 2010). Secara definisi pengangguran adalah suatu permasalahan yang akan selalu muncul dalam perekonomian, dimana pengeluaran agregatnya lebih rendah dari kemampuan produksi yang ada pada keadaan tertentu tidak menghasilkan produk barang atau jasa yang sehingga menurunkan kebutuhan tenaga kerja (Prasaja, 2013). Berdasarkan sebuah buku karya Navarrete yang dituangkan pada Jhingan 2014 menjelaskan sebuah pengangguran dapat juga digambarkan sebagai sebuah keadaan dimana terdapat pengalihan sejumlah faktor sumber daya manusia terhadap bidang lain yang tidak akan mengurangi *output* keseluruhan sektor asalnya atau bisa juga disebutkan bahwa produktivitas marginal unit tenaga kerja tempat asal tidak bertambah atau 0, mendekati 0 maupun negatif, dimana jika diartikan secara sederhana pekerja dialihkan tugasnya ke bagian lain yang dibutuhkan perusahaan sehingga tidak ada perlu penambahan sehingga mengurangi kebutuhan pasar pekerja. Pengangguran juga dapat didefinisikan sebagai angkatan kerja yang tidak mendapatkan pekerjaan dan juga pengangguran terbuka atau sukarela yang sengaja menganggur untuk mendapatkan pekerjaan lebih baik. Seseorang dapat dilabeli seorang pengangguran jika ia ingin bekerja dan sudah berusaha untuk mendapatkan pekerjaan tetapi belum berhasil mendapatkannya. Dalam ilmu demografis juga dijelaskan bahwa wawasannya seseorang yang sudah mencari kerja dan masuk kepada kelompok akan masuk ke angkatan kerja yang biasa dalam kategori usia 15-64 tahun. Namun, tidak menutup kemungkinan juga semua masyarakat dalam kelompok umur tersebut dapat dianggap angkatan kerja sebab ada faktor lain yang mempengaruhinya. (Zurisdah, Z 2016).

Berdasarkan teori menurut Mankiw *et al* (2012) menjelaskan bahwa salah satu faktor pengangguran terbesar adalah tahapan pencarian kerja, dimana sebuah keadaan yang membutuhkan sebuah proses saling mencocokkan antara pencari kerja dan pemberi pekerjaan untuk menemukan sebuah kesepakatan yang diinginkan terlepas dari nilai atau benefit tetapi juga kemampuan ataupun bakat yang harus saling melengkapi kebutuhan pemberi kerja dan kemampuan pencari pekerjaan. Walaupun pada keadaan tertentu seorang pencari pekerja tidak memiliki kriteria khusus yang memungkinkan mereka cocok dengan pekerjaan apa saja, namun hal itu jarang terjadi mengingat setiap pemberi kerja maupun kemampuan pencari kerja beragam dan berbeda-beda pada level tertentu.



Gambar 1.1 Gambaran Tingkat Pengangguran Agustus 2020 - 2022
Sumber: Badan Pusat Statistik (2022)

Pada gambar 1.1 dapat terlihat dampak dari pandemi yang juga mempengaruhi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. Berdasarkan data tersebut pada Agustus 2020 tingkat pengangguran berada pada 7,07% yang menurun seiring waktu sampai kepada Agustus tahun 2022 menjadi 5,86%. Data ini menunjukkan masih terdapat pengangguran yang cukup besar jika dibanding jumlah penduduk Indonesia yang berada di angka 275jt jiwa pada tahun 2022 (Rizaty, M. A., DataIndonesia.id, 2022). Dijelaskan juga pada gambar 1.1 terdapat 209,42 juta penduduk usia kerja (PUK) yang terdampak dikarenakan pandemi. Dari data ini dapat kita lihat walaupun persentase yang bisa tergolong kecil hanya 1,98% dari PUK 2022 tetapi 200 jt jiwa terlihat begitu besar dampaknya terhadap masyarakat Indonesia yang menjadikannya permasalahan besar yang belum terpecahkan.

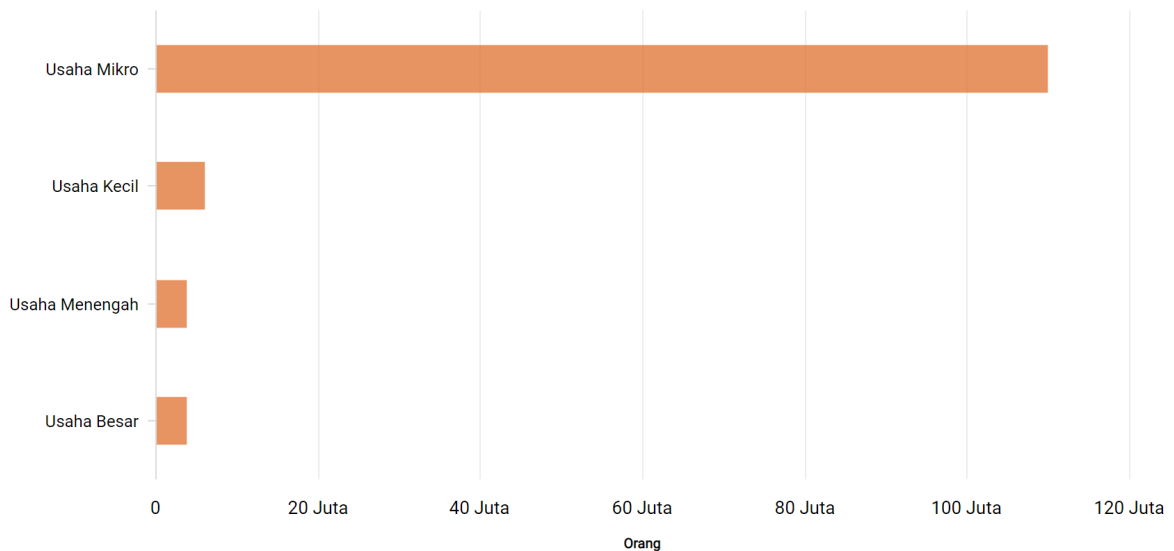


Gambar 1.2 Data Perubahan Tingkat Pengangguran Indonesia 2012-2022
 Sumber: Central Bureau of Statistic (2022)

Berdasarkan gambar 1.2 yang dikeluarkan oleh Central Bureau of Statistic menunjukkan data tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. Berdasarkan data tersebut dapat diperhatikan terjadi penurunan memang secara garis besar dari tahun 2012 sampai ke tahun 2019 akhir dari 6.560 menjadi 5.180 yang cukup besar, tetapi dapat dilihat pada 2020 dampak dari pandemi melonjakkan tingkat pengangguran cukup tinggi bahkan lebih tinggi dari tahun 2012 sebesar 7.07 yang menjadi tertinggi selama 10 tahun terakhir, dimana dapat dilihat tingkat pengangguran begitu cepat untuk naik kembali yang tidak mudah untuk

diturunkan. Dari data ini juga kita dapat melihat bahwa penurunan terjadi kembali pada 2022 menjadi 5.86, sehingga jika ditarik kesimpulan selama 10 tahun penurunannya cukup rendah, turun dari 6.56 pada 2012 menjadi 5.86 pada 2022 atau turun hanya 0.70, cukup rendah dibanding penurunan sampai ke tahun 2019 yang dapat turun 1,38 yang 2x lipat lebih besar penurunannya. Secara kesimpulan dapat kita lihat selama 10 tahun terakhir pengangguran masih menjadi isu besar yang perlu dipecahkan di Indonesia (Ceicdata, 2022).

Pengangguran di Indonesia juga terjadi disebabkan oleh perusahaan yang gugur akibat dari revolusi industri yang memaksa berbagai perusahaan untuk memutuskan kontrak kerja secara paksa. Pada tahun 2022 akhir dimana terjadi berbagai Pemutusan Hak Kerja (PHK) secara massal dari berbagai perusahaan besar di Indonesia seperti GoTo perusahaan bernilai triliunan yang tampak sudah sangat matang dan melantai di bursa efek masih bisa melakukan PHK yang juga cukup besar melebihi 12% jumlah karyawannya. Perusahaan lain seperti Zenius dan Link aja bahkan lebih besar lagi melakukan PHK sampai 20% dan 33% dari jumlah karyawannya. Hal ini menunjukkan besarnya dampak perubahan industri yang juga mempengaruhi perusahaan untuk melakukan PHK yang bertujuan untuk menyelamatkan perusahaannya (Ahdiat, A., Databoks.katadata, 2022). Perusahaan luar negeri yang ada di Indonesia seperti JD.ID dan Shopee juga melakukan PHK yang besar sampai membuat beberapa gelombang PHK yang dijalankan selama beberapa kali di akhir tahun 2022 (Saskia, C., tekno.kompas, 2022). Dimana keadaan ini bisa terjadi sampai tahun 2023 dan seterusnya jika terjadi guncangan ekonomi seperti pada tahun 2022 yang sudah dijelaskan peneliti di paragraf sebelumnya berapa besar dampak pandemi terhadap tingkat pengangguran. Dimana dampak PHK ini juga dapat menjadi pemicu tingkat pengangguran kedepannya jika tidak segera diantisipasi ataupun disiapkan sebuah solusi.



Gambar 1.3 Data Penyerapan Tenaga Kerja disetiap Ukuran Perusahaan 2019
 Sumber: Databoks.katadata.co.id, tahun 2019

Pengangguran merupakan sebuah masalah yang begitu besar sehingga tidak bisa disalahkan terhadap pemerintah maupun penyedia kerja yang dalam konteks ini berupa pemilik usaha mikro, kecil, menengah maupun besar sebagai pembuka lapangan kerja selain pemerintah. Pemecahan masalah tersebut salah satu yang paling efektif adalah membuka lebih banyak lapangan kerja dengan terciptanya sebuah bisnis baru ataupun peningkatan pertumbuhan wirausaha yang ada di Indonesia terutama peran UMKM yang dapat menyerap begitu besar tenaga kerja dan juga bisa menjadi sebuah solusi yang akan terus berguna pada masa depan. Dimana juga UMKM terbukti menjadi salah satu penggerak ekonomi dan berdampak begitu besar terhadap Indonesia (Rizwan dan Siti, 2020). Dimana pada Gambar 1.3 terlihat bahwa penyerapan tenaga kerja usaha mikro mencapai 96% yang telah membuka lebih dari 100jt lapangan pekerjaan. Diperkuat juga dengan data dari ekon.go.id yang menyatakan telah berdampak 60.5% terhadap Pendapatan negara atau PDB. Hal ini menunjukkan bagaimana pertumbuhan usaha atau bisnis terutama ukuran mikro dapat menjadi solusi dan berdampak begitu besar terhadap penyerapan tenaga kerja yang dapat menurunkan tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. (Jayani, D. H., Databoks.katadata.co.id, 2019)

Wirausaha bisa menjadi salah satu solusi menurunkan tingkat pengangguran yang ada di Indonesia dan juga berkontribusi dalam membangun perekonomian. Dimana sesuai yang sudah dibahas pada peneliti bahwa pengangguran salah satu penyebabnya adalah tidak adanya faktor-faktor pendorong produksi dalam sebuah bisnis yang akhirnya tidak membutuhkan tenaga kerja tambahan. Dalam hal ini wirausahawan atau pengusaha dapat menjadi solusi karena dengan adanya bisnis baru faktor-faktor produksi akan beragam dan juga mendorong tingkat kebutuhan tenaga kerja menjadi lebih tinggi entah itu meningkatkan secara jumlah maupun secara kualitas yang memungkinkan penciptaan lapangan kerja, dan secara membangun sebuah bisnis baru juga dapat membuka beragam jabatan ataupun spesialis pekerjaan baru yang tentunya akan berhubungan dengan meningkatkan lapangan kerja yang lebih lagi, sehingga bisa menyeimbangkan ketersediaan tenaga kerja yang berlebih (detik, 2022). Penelitian yang dilakukan dalam skala kecil di kota Bima oleh Ismail (2021) menjelaskan pembangunan beragam usaha seperti hotel, tempat makan, *barbershop*, cafe dan usaha lainnya telah mendorong pengurangan pengangguran yang ada pada kota tersebut karena bisa menyerap pekerja tentu dengan bimbingan yang tetap perlu dilakukan mengingat kualitas dari tenaga kerja yang perlu disesuaikan, penelitian ini bekerjasama dengan HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia). Diperkuat juga oleh argumen Ade (2021) yang menekankan bagaimana kewirausahaan berdampak terhadap upaya penurunan tingkat pengangguran dan juga menciptakan lapangan kerja bagi orang sekitar dari bisnis tersebut, dalam penelitian disebutkan contoh seperti bisnis petani bawang merah yang berada di daerah dapat membantu warga dan masyarakat sekitar untuk memiliki pendapatan dari penjualan bawang merah tersebut. Hal ini juga menguatkan bagaimana dampak wirausaha bisa menurunkan tingkat pengangguran.

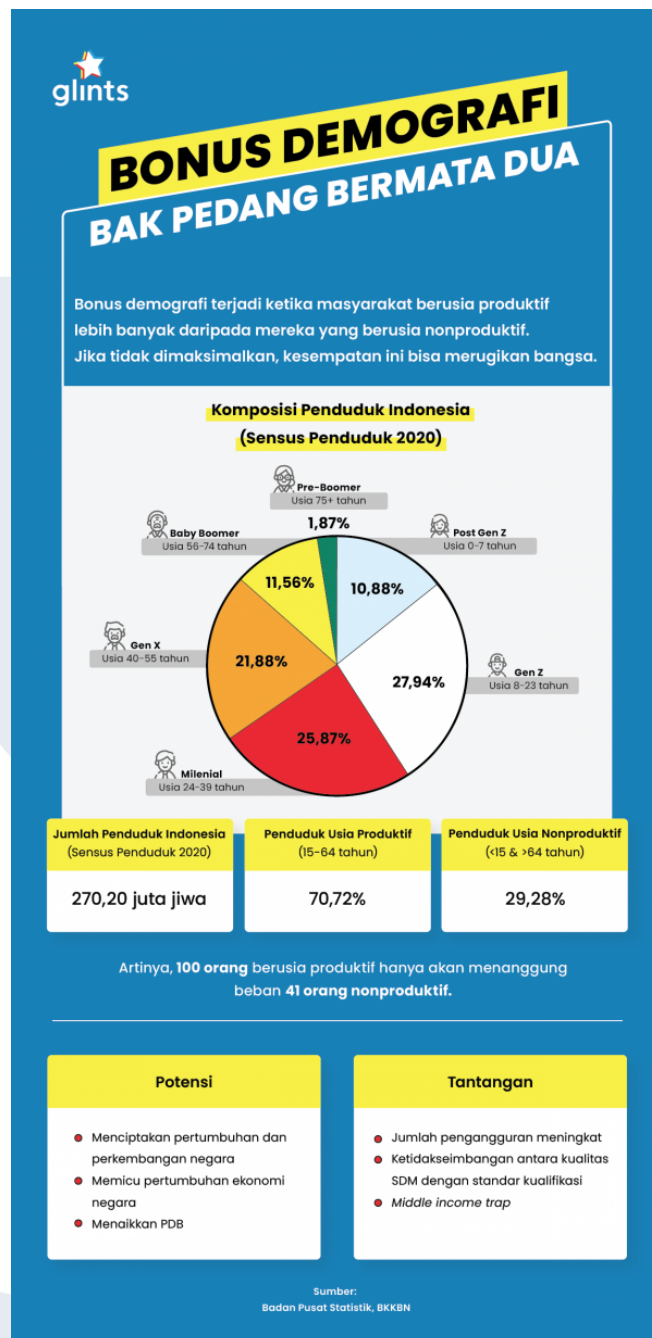
Mengutip dari Jawapos.com (2022) terkait pesan dari ketua umum pengurus pusat (BPP) Hipmi, Mardani yang menjelaskan bagaimana Indonesia

masih sangat kekurangan pengusaha. Dimana beliau menyampaikan bahwa pada data terakhir di 2022, Indonesia hanya memiliki 3,4% pengusaha, dimana persentase ini sangat kecil jika dibandingkan dengan syarat negara maju yaitu 12-14%. Berdasarkan ucapan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menkop UKM), Teten Masduki menjelaskan Indonesia masih sangat tertinggal dari negara tetangga yaitu lingkup negara ASEAN seperti Malaysia yang sudah berada di angka 4,74%, Thailand berada di 4,26% bahkan negara terdekat dengan Indonesia yaitu Singapore sudah berada di angka 8,76%, dapat dilihat bahwa Indonesia masih memiliki potensi besar, jika Indonesia bisa meningkatkan jumlah persentase wirausaha yang bertumbuh maka lapangan kerja juga akan ikut berkembang yang pada akhirnya bisa berkontribusi mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia (Beritasatu, 2022).

Indonesia sedang berada di fase memasuki bonus demografi yang dapat menguntungkan dimana generasi muda menjadi kuncinya. Dimana terbukti dari HIPMI, himpunan yang mendukung pemuda dan pemudi Indonesia untuk membangun sebuah bisnis baru, ketua HIPMI periode 2019, Maming, menjelaskan bahwa selama 50 tahun HIPMI telah membuktikan keberhasilannya menghasilkan berbagai pengusaha yang sudah memberikan dampak perubahan besar bagi Indonesia secara ekonomi seperti Sandiaga Uno yang memiliki belasan bisnis yang tentu sudah berkontribusi membuka puluhan ribu lapangan pekerjaan, ada juga bapak Bahlil Lahadalia yang menjadi Menteri Investasi Indonesia, Bapak Muhammad Lutfi yang menjadi menteri perdagangan dan juga Bapak Erick Thohir yang menjadi menteri BUMN dan juga memiliki puluhan perusahaan di belakangnya yang secara tidak langsung membuka jutaan lapangan pekerjaan dengan mengelola berbagai perusahaan BUMN yang ada di Indonesia. Beliau juga menyatakan bagaimana kuatnya pengaruh pemuda dalam HIPMI berkontribusi terhadap negara, perekonomian dan masyarakat. Sehingga bisa ditarik sebuah kesimpulan bagaimana pemuda yang membangun usaha bisa berdampak begitu besar terhadap pengangguran yang ada di Indonesia (cnbc indonesia, 2022)

Bonus demografi yang terjadi ini dapat memiliki potensial besar dalam pengembangan tenaga kerja dan membangun bisnis untuk mendukung pertumbuhan ekonomi negara. Bonus demografi adalah sebuah keadaan dimana sebuah negara memiliki proporsi masyarakat di usia produktif lebih besar dimana usia tersebut mulai dari 15 sampai 64 tahun. Definisi dari Bonus Demografi itu sendiri menurut Ratu (2019) yang dikutip dari kompas.com menyatakan bonus demografi adalah keuntungan ekonomi yang disebabkan oleh penurunan rasio ketergantungan sebagai hasil turunnya fertilitas jangka panjang. Jika ditarik secara sederhana jumlah masyarakat yang bisa bekerja dan tidak bergantung terhadap orang lain lebih besar dibanding masyarakat yang tidak pada usia kerja sehingga masih jadi tanggungan bagi orang yang berada di umur produktif kerja. (Pangesti, R. detik, 2022)

Fenomena ini bisa terjadi sebab dua hal utama, pertama, dimana dalam sebuah negara terjadi serangkaian keadaan yang memungkinkan angka kematian bayi menjadi turun sehingga jumlah bayi yang tetap hidup hingga usia dewasa meningkat dan masuk menjadi kelompok angkatan kerja. Hal kedua yang menyebabkan bonus demografi ini adalah menurunnya angka kelahiran total sehingga berkurangnya jumlah anak yang berada dibawah usia 15 tahun. Perubahan ini menyebabkan fenomena menurunnya *dependency ratio* atau rasio ketergantungan dari generasi aktif bekerja dan yang ditanggung. Dimana prediksi BPS berdasarkan data terdahulu dimana pada 2010 indonesia memiliki angka 50,65, pada 2020 menurun menjadi 47,7% dan prediksinya akan mencapai puncak pada 46,9%. Maksud dari data ini menunjukkan bahwa pada 2030 nanti dari perumpamaan setiap 100 orang penduduk produktif atau aktif kerja hanya perlu menanggung 47 orang tidak produktif. Hal ini dalam artian bisa memiliki penduduk dengan ekonomi lebih positif karena tidak memerlukan tanggungan yang besar. Berdasarkan data ini bisa muncul peluang untuk mendapatkan keuntungan ekonomi secara masif. (Abbas, A.detik, 2022)



Gambar 1.4 Gambar Data Keadaan Demografi Indonesia 2022
sumber: Glints, 2022

Berdasarkan gambar 1.4, dapat kita lihat gambaran besar perbandingan usia yang ada di Indonesia. Dari data tersebut kita bisa melihat usia produktif mencapai 70,72% proporsi dari seluruh penduduk Indonesia sehingga hanya akan ada 29,28% yang ditanggung, dari segi ini logikanya adalah masyarakat aktif

lebih banyak untuk menggerakkan ekonomi dan lebih sedikit pengeluaran yang dikeluarkan untuk menanggung usia non produktif. Berdasarkan data ini dirangkum terdapat dua sisi dari keadaan bonus demografi ini, dimana keadaan ini bisa menguntungkan tetapi juga berpotensi merugikan, yang menjadikan bonus demografi sebuah bilah bermata dua. Dari data ini kita bisa tarik bahwa keuntungan demografi menciptakan pertumbuhan dan perkembangan bagi penduduk sebuah negara, ekonomi pun akan bergerak lebih cepat untuk bertumbuh dan PDB atau pendapatan negara pun akan meningkat. Berdasarkan data ini sisi buruk atau tantangan yang bisa merubah “bonus” menjadi “kekurangan” ada jumlah pengangguran yang meningkat, pasar tenaga kerja tidak seimbang dimana kebutuhan kualitas tidak sesuai dengan kemampuan tenaga kerja yang ada, dan *middle income trap*. Hal ini dapat terjadi, karena bonus demografi hanya berupa jumlah yang besar pada usia produktif, namun pada kenyataannya tidak semua usia produktif bisa benar-benar menghasilkan seperti prediksi, sehingga bisa menyebabkan kerugian bukan “bonus” (Arviana, G. N., glints, 2022).

Pada kesempatan bonus demografi, jika diantisipasi dengan baik akan jadi sebuah batu loncatan bagi Indonesia memiliki generasi emas yang bisa membangun negara menjadi lebih baik dan mengurangi salah satu isu terbesar yaitu tingkat pengangguran yang tinggi. Bapak Menteri Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan (Kemenko PMK) menyampaikan bahwa Indonesia akan mencapai titik bonus demografi pada tahun 2030 dimana ini menjadi anugerah yang dapat meningkatkan angkatan kerja produktif Indonesia. Namun menurut Bapak Muhadjir Effendy, akan terjadi sisi tantangan dimana akan dibutuhkan 3,6 jt lapangan kerja yang tersedia setiap tahunnya. Beliau juga mengakui bahwa ini akan sangat berat jika hanya dijalankan oleh Pemerintah. Maka dari itu beliau menekankan satu-satunya pilihan rasional adalah membuka lapangan kerja lebih besar dengan meningkatkan minat wirausaha terutama bagi para pemuda dimulai dari bangku sekolah ataupun perkuliahan. Menurut beliau ini adalah pilihan yang paling rasional untuk mendorong menjadi *employer* bukan

employee. Beliau mendorong para dosen dan dekan di universitas untuk mendorong mahasiswanya memabangun usaha untuk ikut bergerak dalam mencapai bonus demografi tersebut pada tahun 2030 dengan maksimal (kemenkopmk.go.id, 2022).

Membangun bisnis dan menjadi seorang pengusaha memiliki beragam tantangan tersendiri yang cukup sulit untuk dilewati bagi kebanyakan orang. Pengusaha itu sendiri. Pengusaha adalah orang-orang yang bisa melakukan observasi terkait kesempatan bisnis yang ada dan memiliki kemampuan untuk mengumpulkan berbagai macam sumber-sumber daya untuk mengeksekusi dan melakukan tindakan yang tepat dalam membangun sebuah bisnis (Meredith et al., 2002). Menjadi pengusaha memiliki beberapa tantangan, seperti yang dilansir dari indeed.com menyatakan terdapat 11 tantangan menjadi seorang wirausaha sebagai berikut:

a. Menemukan dan memilih produk barang ataupun jasa

Dimana penting untuk seorang pengusaha untuk memiliki passion dan kemampuan pengelolaan bisnis, tetapi dalam hal ini untuk memulai kemampuan paling penting mereka adalah menemukan kebutuhan di komunitas masyarakat yang mereka ingin targetkan. Dengan begitu mereka bisa menemukan riset produk maupun kebutuhan data lainnya untuk menemukan produk dengan solusi yang paling tepat untuk menyelesaikan kebutuhan maupun keinginan dari pasar yang mereka targetkan.

b. Mengembangkan strategi penjualan

Mengelola berbagai macam strategi menjadi sangat penting untuk sebuah usaha namun, pada dasarnya sebuah bisnis adalah berjualan, sehingga merancang strategi sales biasa diutamakan untuk menjadi dasar strategi perusahaan. Dalam perencanaan strategi penjualan seorang wirausaha harus bisa riset bagaimana cara dan model yang paling diterima oleh masyarakat atau lebih tepatnya target market yang mereka sasar. Dalam konteks ini juga mementingkan bagaimana mengakses kelompok target

masyarakat itu dan juga harus bisa menentukan kemampuan biaya dan sumber daya perusahaan paling cocok menggunakan metode penjualan seperti apa.

c. Mengelola Modal Awal

Bisnis apapun membutuhkan modal sumber daya yang kuat, dan modal awal menjadi cukup krusial dalam menentukan keberhasilan sebuah bisnis. Maka dari itu mereka harus bisa menentukan modal awal apa yang dibutuhkan dan mampu untuk didapatkan oleh pengusaha untuk menjalankan bisnisnya dari kecil di awal sampai bisa membesar dan menjadi lebih stabil ataupun dapat mendapatkan arus kas yang cukup.

d. Mengelola *Budgeting*

Mendapatkan dana dan mengelola sebuah kemampuan yang berbeda, dimana mengelola biaya bisa dipertemukan dengan keadaan ataupun fenomena yang membutuhkan biaya tidak terduga. Ataupun terkadang dibutuhkan prioritas pada waktu tertentu untuk menjaga perusahaan dapat bisa berjalan dengan baik dengan biaya yang ada.

e. Menjaga Pendapatan atau *Revenue*

Menjaga sumber pendapatan menjadi tahapan penting saat bisnis sudah berjalan. Dimana dibutuhkan kemampuan mengelola keuangan dengan baik serta bisa menjaga pemasukan tetap stabil sehingga arus kas bisa terus berjalan. Salah satunya menjaga pengeluaran yang mampu dikeluarkan pada periode waktu tertentu dan juga menjaga *invoices* atau permintaan pembayaran dari pembeli secepat mungkin agar mengamankan *revenue* perusahaan.

f. *Staffing* Organisasi

Dalam memastikan organisasi memiliki tim dan tenaga kerja yang kuat dibutuhkan penentuan visi misi yang kuat dan pengusaha juga harus bisa memastikan terutama tim tenaga kerja pertama yang akan jadi *core* dari keseluruhan bisnis.

g. Mengelola Sumber Daya Manusia

Sebagai pengusaha dan pendiri bisnis harus bisa mengelola tim dan membangun tenaga kerja yang kuat untuk eksekusi beragam kebutuhan bisnis. Hal ini bisa dicapai dengan pengembangan kemampuan tenaga manusia, memberikan dan membagi tugas dengan penyesuaian kemampuan SDM perusahaan. Serta yang paling penting komunikasi dan delegasi yang baik dari ujung atas yaitu para pengusaha dan pendiri untuk menjaga tim agar bisa memahami pesan dan eksekusi sesuai kebutuhannya.

h. Ekspansi Bisnis

Setelah sebuah bisnis berhasil didirikan, tantangan baru akan muncul yaitu bagaimana perusahaan harus bisa di ekspansi untuk mencapai kestabilan ataupun tahapan baru. Dengan begitu perusahaan bisa bertahan lebih panjang. Dalam eksekusinya bisa menggunakan pihak ketiga seperti konsultan untuk membantu mengarahkan bisnis ke arah yang lebih tepat.

i. Mengelola waktu

Dalam pengelolaan bisnis timing dan momentum menjadi cukup krusial dan bisa memprioritaskan kebutuhan berdasarkan waktu menjadi cukup berharga karena sebuah kesempatan maupun kerugian bisa didapatkan ataupun dihindari dengan perencanaan waktu yang tepat.

j. Menjaga Kepercayaan Diri

Menjadi seorang pengusaha memiliki target jangka pendek dan jangka panjang. Dimana sepanjang jalan tersebut akan berbagai macam rintangan yang perlu dilewati dan membuat keputusan bisnis yang sulit. Maka dari itu menjaga kepercayaan diri bukan hanya si pengusaha tetapi seluruh tim yang ada di perusahaannya. Hal ini guna menjaga kepemimpinan dan tim tetap memiliki komunikasi yang kuat dan hubungan yang terjaga untuk bisa melewati berbagai tantangan kedepannya.

k. Kolaborasi dengan Partner

Dalam berwirausaha memiliki partner dalam sebuah bisnis menjadi cukup krusial entah itu di tahap awal untuk menopang bisnis ataupun di tahap menengah dan matang untuk ekspansi bisnis itu sendiri.

Berdasarkan penjelasan diatas, begitu banyak hal yang diperlukan dalam membangun dan menjaga sebuah bisnis yang sukses untuk bertahan. Maka dari itu dibutuhkan berbagai pertimbangan dan kemampuan di berbagai bidang yang kuat. Hal tersebut membuat menjadi seorang wirausaha tidaklah mudah, dibutuhkan berbagai aspek untuk menjadikan seorang pengusaha yang berhasil (Cremades, A., Forbes, 2019).

Maka dari itu menjadi wirausaha dibutuhkan modal tidak hanya secara finansial, tetapi pengetahuan, relasi dan juga kemampuan lain yang dibutuhkan dalam pengelolaan bisnis mulai dari menemukan sebuah kesempatan, merancang sebuah produk, menentukan strategi penjualan, marketing dan pengelolaan tenaga kerja. Sebelum menjadi pengusaha, pilihan untuk bekerja menjadi karyawan dulu merupakan salah satu jalan yang tepat karena ada beberapa keuntungan untuk menjadi pengusaha dari seorang karyawan. (idntimes.com, 2022) Berikut penjelasan detailnya:

a. Mendapatkan Modal dari Gaji

Mengingat karyawan mendapatkan pendapatan pasti setiap bulannya sehingga bisa menjadi sumber pendapatan untuk disisihkan dan dijadikan sebuah modal awal usaha sampai titik tertentu jumlah modalnya terpenuhi.

b. Memiliki Relasi

Saat aktif dalam bekerja banyak orang yang ditemui dalam pekerjaan entah itu dalam perusahaan maupun diluar perusahaan, tidak menutup kemungkinan relasi yang berhubungan langsung dengan bisnis yang ingin dibangun ataupun ahli dalam bidang tertentu yang dimiliki perusahaan ia bekerja.

c. Mengerti dan Berpengalaman dalam Manajemen

Apapun jabatan, divisi dan bentuk pekerjaan yang dilakukan, di dalamnya pasti akan membutuhkan manajemen entah itu berbentuk kecil, sedang maupun besar. Tetapi konsep dasar dari manajemen tersebut bisa menjadi pengalaman kuat untuk dijadikan acuan dalam membangun bisnis nya

sendiri. Manajemen dalam konteks ini berupaya cara mengelola tim, cara memimpin, sistem informasi perusahaan, cara delegasi dan juga kebijakan yang mengatur perusahaan.

d. Kemampuan Komunikasi

Dalam bekerja untuk perusahaan orang lain, mengesampingkan ukuran dan tahapan perusahaan entah itu perusahaan baru ataupun perusahaan yang sudah berdiri stabil cukup lama, pasti akan membutuhkan sistem komunikasi yang baik. Dalam hal ini berkomunikasi entah dengan sesama pekerja, atasan, partner dan pihak lain dalam perusahaan itu termasuk dengan pelanggan maupun klien. Hal ini dapat melatih dan menjadi bekal karyawan untuk eksekusi bisnisnya mengingat banyak kemampuan komunikasi yang dibutuhkan dalam membangun sebuah bisnis.

e. Mendapatkan Keterampilan Spesialis

Dalam sebuah perusahaan pastinya ada program pengembangan tenaga kerja yang bertujuan untuk memaksimalkan kemampuan karyawannya agar memiliki kompetensi tinggi dan menjadi ahli dalam bidang itu. Pengembangan ini dapat berupa pelatihan intens ataupun pengenalan dasar yang intinya berujung menambah kemampuan karyawan tersebut.

f. Pengetahuan Birokrasi dan Administrasi

Terlepas bekerja di perusahaan swasta, *start-up* ataupun perusahaan besar, pasti akan ada sebuah birokrasi yang dijalankan dalam sistem perusahaan itu sendiri. Serta, terdapat beragam administrasi terlepas apapun pekerjaannya. Karena, dalam bekerja menjadi karyawan kita pasti akan mempelajari dan memahami sistem cara mengajukan kenaikan gaji, promosi ataupun jika ada masalah, bahkan dalam awal kita ingin bekerja karyawan butuh memahami perbedaan kontrak kerja, bagaimana cara melakukan perjanjian dan administrasi. Sehingga memberikan pengalaman yang bagus dalam membangun bisnis yang sesuai penjelasan diawal dari peneliti rumitnya mengatur birokrasi sebuah bisnis, tidak terkecuali bisnis yang masih baru dan kecil sekalipun.

g. Mempelajari Karakter Seseorang

Dalam pekerjaan sebagai karyawan di level dan pekerjaan apapun pasti akan berinteraksi dengan orang maka pastinya kita akan terbiasa untuk belajar mengenal karakter seseorang, bagaimana menempatkan diri, bagaimana tau siapa yang mudah diajak bekerjasama dan sulit diajak bekerjasama. Hal ini juga bisa berlaku mengenal karakter pelanggan atau klien dari perusahaan. Maka dari itu penting sekali bagi karyawan yang ingin memulai bisnis bisa menilai karakter seseorang untuk bisa menentukan tim yang tepat, partner yang tepat dan juga menilai klien/pelanggannya dengan baik.

Maka dari data diatas maka kita bisa memastikan bahwa karyawan adalah tahapan individu yang lebih siap dan memungkinkan untuk menjadi pengusaha karena potensi, kemampuan dan juga faktor lainnya yang lebih siap dibanding orang yang belum pernah memiliki pengalaman kerja ataupun pendapatan yang cukup untuk memulai modal sebuah bisnis. (idntimes.com, 2018)

Hal ini juga diperkuat dari contoh nyata, dimana banyak karyawan yang berasal dari karyawan di perusahaan menjadi seorang wirausaha yang berhasil membangun beragam bisnis. Sebagai contoh pendiri Tokopedia, William Tanuwijaya yang bekerja di berbagai perusahaan teknologi hampir selama 10 tahun yang sekarang telah membangun perusahaan bernilai triliunan bernama Tokopedia (katadata.com, 2022). Salah satu pengusaha muda dari Indonesia yang mendirikan Ruangguru, pernah bekerja sebagai konsultan di perusahaan bernama Mckinsey sebelum membangun bisnisnya. Sebagai bukti tambahan, salah satu pendiri Gojek yaitu Nadiem Makarim, berawal karirnya sebagai konsultan, bekerja di Zalora, Kartuku sampai dia memberanikan diri membangun perusahaan saya sendiri yang kita kenal sebagai Gojek sekarang (Kompas.com, 2022). Berbagai contoh ini dapat dijadikan bukti memungkinkan dan menjadi potensi lebih besar beranjak dari karyawan menjadi seorang pengusaha.

Meskipun menjadi karyawan merupakan langkah yang tepat untuk menjadi seorang pengusaha, nyatanya terdapat sedikit sekali persentase pengusaha

hanya sebesar 3.4% (liputan, 2022) sedangkan jumlah penduduk yang menjadi karyawan mencapai 37,02% (BPS, 2021) dimana pada negara tetangga seperti thailand mencapai 4% dan singapura sudah mencapai 8,7% (liputan 6, 2022). Berdasarkan data ini dapat dilihat masih rendahnya wirausaha yang ada di Indonesia. Salah satu faktor penyebab karyawan tidak ingin menjadi pengusaha adalah terdapatnya berbagai resiko yang lebih beragam dan tinggi dibanding menjadi karyawan (simulasikredit.com). Resiko tersebut dapat didefinisikan menjadi dua kategori resiko yang akan ditemui dalam konteks membangun usaha yaitu finansial dan non finansial. Dimana risiko finansial seperti kehilangan sumber pendapatan, kebangkrutan dan ataupun memiliki masalah keuangan lainnya. Pada sisi yang lain, non finansial berbentuk sebuah resiko dinilai sebagai orang yang gagal ataupun berhubungan kepada mental individu jika mengalami kegagalan ataupun tingkat keterpurukan yang terjadi akibat salah menentukan sebuah keputusan terutama dalam konteks ini keputusan bisnis (Thurik, 2019)

Seperti setiap hal dalam dunia akan selalu ada dua sisi koin, dimana ada keuntungan pasti juga ada sisi kekurangan. Maka dari itu sebagai karyawan juga terdapat beberapa tantangan yang harus dilewati dan resiko yang harus dijalani dari seorang karyawan menjadi seorang pengusaha. Berikut beberapa faktanya:

1. Tidak ada gaji tetap

Menjadi pengusaha tidak memiliki pendapatan yang tetap dan memakan waktu sampai akhirnya sebuah bisnis bisa menghasilkan pendapatan bagi pengusaha. Maka dari itu pertimbangan ini cukup penting mengingat setiap individu memiliki kebutuhan yang perlu dibayarkan setiap saat untuk kebutuhan hidup.

2. Mengandalkan Arus Kas

Sebuah usaha tidak bisa berjalan tanpa pendapatan, tetapi lebih penting lagi jika tidak memiliki arus kas yang bagus. Mengingat untuk menjalankan sebuah produk ataupun jasa dibutuhkan biaya modal awal yang harus terus dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dapat dijual. Hal ini penting karena seandainya sudah mendapat penjualan

terkadang pembelian dan uang yang masuk tidak selalu datang pada waktu yang dibutuhkan. Sehingga dibutuhkan kas tambahan untuk menambal biaya produksi demi mendapatkan pendapatan dari hasil penjualan produk barang ataupun jasa. Dimana sebagai karyawan tidak selalu bisa memiliki cukup uang untuk menjaga arus kas bisnis tetap berjalan.

3. Permintaan pasar untuk Produk maupun Layanan.

Dalam bisnis kebutuhan market bisa terus berubah dan hal ini bisa menjadi resiko tinggi jika sebuah produk tidak berjalan sesuai rencana, sehingga dibutuhkannya perubahan yang bisa membutuhkan waktu dan biaya lagi dan meningkatkan risiko perusahaan gagal. Hal ini tidak dapat diantisipasi dengan mudah karena karyawan sebagai individu memiliki batas untuk berubah bisnisnya.

Menjadi seorang pengusaha yang berasal dari karyawan memiliki beragam tantangan dan resiko yang harus siap dihadapi, jika memang ingin merubah tujuan karirnya menjadi wirausaha. Maka dari itu kemampuan dan sumber daya yang dibutuhkan harus dipersiapkan mulai dari pengetahuan untuk menjadi seorang pengusaha, finansial, relasi dan juga persiapan mental yang perlu dipersiapkan (Liputan 6, 2020). Selain resiko ada beberapa alasan yang sering dijadikan pantangan seorang karyawan tidak ingin menjadi pengusaha, salah satunya adalah minim literasi keuangan ataupun tidak memiliki modal material yang cukup. Pentingnya literasi keuangan terhadap keberhasilan seorang pengusaha untuk membangun sebuah bisnis. Hal ini ditunjukkan dari berbagai keputusan keuangan seperti mencari modal, menjaga biaya operasional tetap berjalan, sampai ke bagaimana cara mengelola pendapatan dan pengeluaran pada sebuah bisnis di berbagai situasi sulit seperti pada pandemi kemarin yang mendorong banyak usaha untuk tutup karena kesalahan ataupun ketidak tepatan keputusan finansial yang dilakukan. Kemampuan pengelolaan finansial menjadi sangat krusial dan bisa meminimalisir kerugian sebuah bisnis yang akan mempengaruhi toleransi risiko seseorang yang ingin menjadi seorang pengusaha agar lebih percaya diri

dalam eksekusi sebuah bisnis baru (Lestari et al, 2022). Pada kenyataanya keadaan di Indonesia, literasi finansial masih sangat rendah, menurut Survei Literasi Keuangan Nasional 2019 menunjukkan literasi finansial di Indonesia masih sangat rendah, dimana data menunjukkan indeks literasi keuangan di Indonesia hanya sebesar 38,03% dengan inklusi finansial 76,19%, fakta ini menunjukkan mengapa banyak usaha yang gagal dan menjadi salah satu acuan kenapa sulit menjadi seorang pengusaha (OJK, 2021).

Tantangan menjadi pengusaha tidak berhenti disitu, selain harus bisa meningkatkan literasi finansial, kemampuan bisnis lainnya juga perlu ditingkatkan, seperti bagaimana respon seseorang jika harus bisa menerima toleransi terhadap perubahan yang harus dilalui. Beberapa hal tersebut seperti seorang pengusaha tidak memiliki pendapatan tetap sehingga resiko tidak mendapatkan pendapatan sama sekali dalam kurung waktu tertentu itu sangat mungkin di tahap awal membangun sebuah bisnis (Stekom, 2022). Maka dari itu, sebuah dukungan dari lingkungan sekitar menjadi salah satu faktor krusial yang dapat menopang seseorang yang ingin memulai wirausaha. Dimana lingkungan sosial tersebut dapat membantu secara modal, pengetahuan, relasi dan juga material yang dapat meningkatkan keberhasilan karyawan dalam membangun usaha baru. Hal ini diperkuat dari penelitian Muliadi dan Mirawati et al (2020) yang menjelaskan faktor dukungan orang sekitar seperti keluarga, teman, pasangan dan guru bisa mendukung intensi wirausaha, dimana mereka percaya dengan memiliki dukungan potensi keberhasilan akan meningkat. Semakin tinggi dan banyak dukungan dari lingkungan sosial seseorang akan menjadi penguat dalam meningkatkan intensi berwirausaha, fakta ini menunjukkan betapa pentingnya *subjective norm* terhadap intensi berwirausaha seseorang (Loria 2020). Walaupun pada kenyataanya tidak semua lingkup sosial ingin mendukung untuk membangun sebuah usaha, yang disebabkan ketidakpastian keberhasilan dalam membangun usaha yang membuat ragu untuk mendukung seseorang. (Murdafasmi et al., 2020)

Memulai sebuah bisnis menjadi seperti pilihan membeli pedang bermata dua dimana ada kelebihan dan kekurangannya yang perlu diketahui. Dilansir dari IDN Times, menjelaskan beberapa alasan utama orang takut memulai sebuah bisnis, mulai dari merasa belum memiliki pengalaman dan pengetahuan yang cukup untuk memulai sebuah bisnis, memiliki ketakutan saat melihat orang lain gagal dan takut kegagalan itu akan terjadi dalam bisnisnya, merasa belum mampu secara finansial atau faktor lainnya dan terakhir takut tidak bisa mengelola waktu dengan baik, dan takut terhadap ketidakpastian yang terjadi dalam perjalanan membangun sebuah bisnis. Hal-hal tersebut menjadi alasan mengapa seseorang takut untuk memulai sebuah bisnis baru (idntimes, 2022).

Beberapa alasan seseorang menjadi atau tidak ingin menjadi pengusaha dipengaruhi dari faktor lingkungan sosial seseorang tersebut, entah itu keluarga, teman atau lingkungan sosial lainnya. (Kaff, Medium, 2020) Dimana jika seseorang sudah memiliki pasangan ataupun berkeluarga, yang biasanya akan sangat memengaruhi keputusannya menjadi pengusaha, karena seorang individu tanpa dukungan dari pasangan ataupun keluarga akan membuat dirinya ragu dan khawatir terutama jika tidak lagi bisa menafkahi keluarganya. Hal lainnya juga bisa berasal dari keadaan lingkungan sosial yang sekiranya tidak pernah atau ada yang jadi pengusaha sehingga tidak ada keluarga yang yakin dan akan mendukung, atau jika pun memiliki kenalan pengusaha di lingkungan sosialnya tetapi belum berhasil atau gagal, dapat memperkuat ketidak inginan seseorang untuk menjadi pengusaha (Oktarina et al, 2019).

Oleh karena itu saya ingin mengkaji faktor literasi keuangan, efikasi diri, toleransi terhadap resiko dan norma subjektif terhadap intensi seseorang untuk memulai sebuah bisnis atau menjadi wirausaha guna menemukan faktor apa yang paling mempengaruhi dan bagaimana cara meningkatkannya agar intensi karyawan menjadi seorang wirausaha bisa meningkat.

Berdasarkan seluruh penjelasan yang sudah dipaparkan diatas, peneliti merasa perlu dilakukan penelitian terkait intensi karyawan untuk membangun sebuah bisnis dan menjadi pengusaha. Dimana, tingkat pengangguran dapat dipecahkan dan diantisipasi dengan membuka lebih banyak lapangan pekerjaan. Mengingat, keadaan di Indonesia sedang akan mengalami bonus demografi yang bisa menjadi kesempatan besar untuk mengantisipasi masalah pengangguran ini. Hal ini juga dapat menjadi poin kuat dimana lapangan pekerjaan dapat terbuka besar dari sebuah bisnis, sehingga meningkatkan intensi membuka sebuah bisnis dapat menjadi solusi untuk membuka lapangan pekerjaan dalam jangka panjang dan ikut memanfaatkan bonus demografi yang sedang terjadi. Walaupun, dalam meningkatkan intensi karyawan menjadi wirausaha terdapat beberapa resiko yang perlu diperhatikan sebelum memutuskan menjadi pengusaha.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan fenomena-fenomena yang sudah dijabarkan maka muncul rumusan masalah yang dapat menjadi acuan bagi peneliti sebagai dasar dalam penelitian, sebagai berikut:

1. Apakah *Self-efficacy* berpengaruh Positif Terhadap *entrepreneurial intention*?
2. Apakah *Financial literacy* berpengaruh Positif terhadap *self-efficacy*?
3. Apakah *Subjective norm* berpengaruh Positif terhadap *entrepreneurial intention*?
4. Apakah *Subjective norm* berpengaruh Positif terhadap *attitude toward risk-taking*?
5. Apakah *Attitude toward risk-taking* berpengaruh Positif terhadap *entrepreneurial intention*?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penulis melakukan penelitian ini untuk menemukan apakah hipotesis yang dimiliki penulis dapat dibuktikan serta sebagai salah satu cara penulis agar dapat berkontribusi untuk menyelesaikan salah satu permasalahan

terbesar yang ada di Indonesia sekarang yaitu pengangguran. Hipotesis utama yang ditemukan penulis adalah keterbukaan lapangan kerja untuk memperbesar kemungkinan masyarakat mendapatkan pekerjaan yang layak. Penulis berasumsi peningkatan intensi menjadi wirausaha yang ditumbuhkan dan menjadi sebuah program edukasi atau pendidikan formal adalah salah satu solusi yang berpotensi untuk membangun jiwa wirausaha dan juga menciptakan lapangan kerja.

Penulis menemukan sebagian besar seseorang menunda keputusannya untuk menjadi wirausaha dan membuka lapangan kerja adalah tidak memiliki modal finansial yang cukup. Hal tersebut menjadi alasan untuk bekerja terlebih dahulu di bisnis orang untuk mempelajari lebih dalam bagaimana cara membangun usaha dan mengumpulkan modal yang dibutuhkan untuk membangun usahanya di waktu yang akan datang. Tetapi fenomena yang terjadi pada kelompok masyarakat yang berkeinginan menjadi wirausaha tetapi tertunda dan menjadi pekerja terlebih dahulu, sering kali mempengaruhi keputusan, mental dan keinginannya untuk membuka usaha. Hal ini menjadi fokus utama penulis untuk ditemukan apa alasan utamanya sehingga ditemukan solusi untuk menjaga intensi berwirausaha di kelompok masyarakat yang memang sudah ada ketertarikan dari awal namun harus menunda keinginannya tersebut yang disebabkan kekurangan modal finansial.

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dinyatakan oleh penulis menjelaskan bahwa potensi pengangguran bisa diatasi salah satunya dengan cara membuka lapangan kerja lebih luas. Hal tersebut bisa dicapai dengan mengetahui alasan seseorang yang ingin berwirausaha tetapi mengalami kendala finansial dan membuatnya menunda keinginan untuk berwirausaha. Berdasarkan hambatan itu, kelompok masyarakat yang berkeinginan untuk berwirausaha menjadi terpaksa untuk menunda mimpinya dan harus bekerja terlebih dahulu untuk bisa mengumpulkan modal. Tetapi dari keputusan tersebut ditemukan bahwa banyak yang akhirnya berubah seiring waktu menjadi tidak tertarik. Maka dari itu tujuan dari penelitian ini bisa menemukan alasan perubahan selama sekelompok orang

tersebut bekerja apa yang membuat mereka dari menunda mimpinya menjadi meninggalkan mimpinya untuk membuka usaha. Dengan begitu peneliti merangkai tujuan dalam beberapa poin sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah *Self-efficacy* berpengaruh Positif Terhadap *entrepreneurial intention*?
2. Untuk mengetahui apakah *Financial literacy* berpengaruh Positif terhadap *self-efficacy*?
3. Untuk mengetahui apakah *Subjective norm* berpengaruh Positif terhadap *entrepreneurial intention*?
4. Untuk mengetahui apakah *Subjective norm* berpengaruh Positif terhadap *attitude toward risk-taking*?
5. Untuk mengetahui apakah *Attitude toward risk-taking* berpengaruh Positif terhadap *entrepreneurial intention*?

1.4 Kegunaan Penelitian.

Harapan peneliti terhadap hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat positif bagi para pembaca ataupun peneliti lain, dimana peneliti membagi kegunaan penelitian berdasarkan fungsi bagi akademis, praktis, sosial dan penelitian sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Akademis

Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan nilai manfaat ataupun acuan bagi lingkup manajemen bisnis terutama pada bidang *entrepreneurship* yang membahas intensi wirausaha karyawan dan hubungannya terhadap variabel *financial literacy*, *self-efficacy*, *subjective norm*, dan *attitude toward risk-taking*.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan nilai manfaat dan sebuah usulan bagi pemerintah dan organisasi terkait peningkatan intensi berwirausaha dan bagi para karyawan sebagai pertimbangan untuk mengubah karir menjadi seorang pengusaha. Dimana peneliti berharap dapat bisa meningkatkan intensi wirausaha yang dapat membuka lebih banyak lapangan kerja pada masa yang akan datang.

1.4.3 Kegunaan Sosial

Peneliti berharap hasil penelitian dapat memberikan nilai manfaat bagi masyarakat terkait peluang untuk menjadi seorang pengusaha beserta kelebihan dan kekurangan ataupun potensi dan tantangan yang akan dilalui sehingga bisa jadi bahan pertimbangan untuk memulai membuka usaha sendiri dan menjadi seorang pengusaha.

1.5 Batasan Penelitian

Peneliti menyadari terdapat batasan dalam penelitian ini karena penulis membatasi ruang lingkup yang harus sesuai dengan variabel penelitian yang dibutuhkan sehingga hasilnya bisa lebih tertuju dan terfokuskan terhadap masalah yang ingin diangkat peneliti. Berikut adalah batasan yang digunakan peneliti:

1. Responden penelitian terbatas hanya pada karyawan yang sudah pernah atau sedang bekerja di sebuah perusahaan.
2. Responden penelitian terbatas hanya pada karyawan yang memiliki pendapatan di atas Rp4.000.000,- per bulan dan memiliki lebih dari 1 tahun pengalaman kerja.
3. Responden penelitian terbatas pada beberapa variabel saja yaitu *financial literacy*, *self-efficacy*, *subjective norm*, dan *attitude toward risk-taking*.
4. Pengelolaan data responden menggunakan SmartPLS dan menggunakan teknik analisis *Structural Equation Model* (SEM).

5. Penelitian yang dilakukan hanya berupa penyebaran kuesioner digital.

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan dibagi menjadi 5 bab dengan skripsi yang berjudul “Analisis pengaruh *Self-Efficacy*, *Subjective Norm*, dan *Attitude Toward Risk Taking* terhadap *Entrepreneurial Intention* karyawan di Pulau Jawa” sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan terkait latar belakang dan peristiwa yang mendorong peneliti untuk melanjutkan penelitian dan merumuskan masalah penelitian. Bab ini juga membahas tujuan penelitian, batasan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menjelaskan berbagai teori dan penelitian terdahulu yang digunakan dan disesuaikan dengan permasalahan yang telah dirumuskan peneliti. Teori yang digunakan dimulai dari manajemen,, *TPB*, *Entrepreneurial Intention*, *Self-efficacy*, *Financial Literacy*, *Subjective Norm*, dan *Attitude Toward Risk-Taking*.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan terkait gambaran umum dari objek yang digunakan sebagai objek penelitian, metode penelitian yang akan dijadikan acuan penelitian dan menguji variabel penelitian, teknik yang digunakan untuk pengumpulan data, teknik pengambilan sampel dan teknik menganalisis data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini dijelaskan pembahasan mengenai hasil analisa dari data penelitian berdasarkan data yang sudah dikumpulkan sesuai dengan variabel dan indikator yang digunakan dalam penelitian dan dijelaskan pada bab sebelumnya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisikan kesimpulan yang didasari hasil penelitian, dan juga berisikan saran ataupun masukan bagi karyawan, peneliti selanjutnya dan pembaca lainnya.