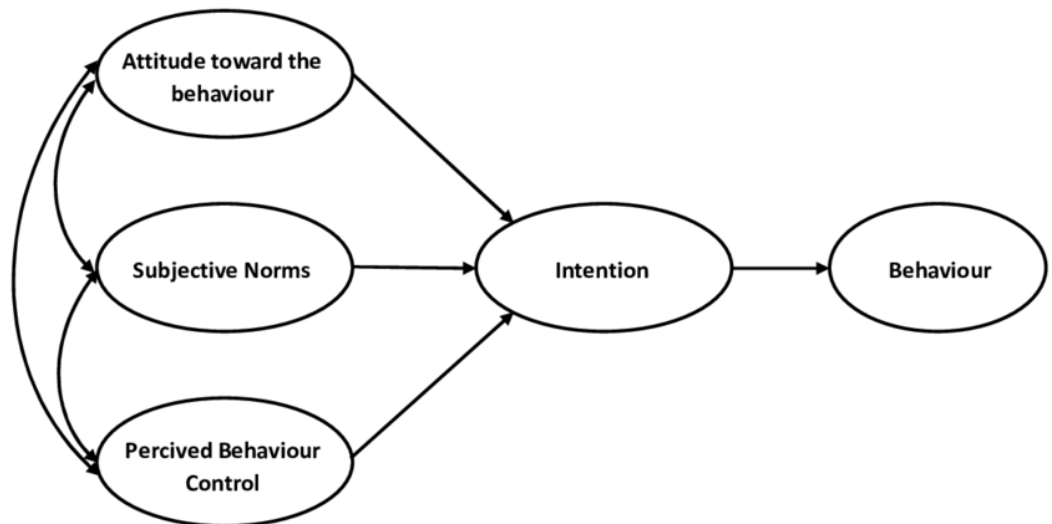


## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Tinjauan Pustaka

##### 2.1.1 Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*)



Gambar 2.1 Framework Theory Planned Behaviour

Sumber: Ajzen (1991)

Berdasarkan gambar diatas teori ini dikembangkan oleh Icek Ajzen (1991), merupakan salah satu teori yang paling berpengaruh dalam memahami proses di balik pembentukan niat (intention) seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Teori ini membangun dari Teori Aksi Berbobot (Theory of Reasoned Action) yang lebih awal, dengan menambahkan komponen kontrol perilaku yang dirasakan sebagai faktor penentu niat.

Teori Intention Theory (Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen, 1987, 1991) menjelaskan bahwa niat (intention) seseorang untuk melakukan suatu perilaku merupakan prediktor langsung dari perilaku aktual. Niat itu sendiri ditentukan oleh tiga faktor utama, yaitu:

1. Sikap Terhadap Perilaku (*Attitude towards the behavior*): Pengaruh positif atau negatif yang dirasakan oleh seseorang terhadap berwirausaha. Ini mencakup keyakinan tentang hasil yang diharapkan dari berwirausaha dan evaluasi hasil tersebut.
2. Norma Subjektif (*Subjective norms*): Tekanan sosial yang dipercaya oleh individu yang dapat mempengaruhi keputusannya untuk melakukan perilaku wirausaha. Ini melibatkan pandangan orang-orang penting lainnya, seperti keluarga, teman, dan mentor, terhadap perilaku wirausaha.
3. Kontrol Perilaku yang Dirasakan (*Perceived behavioral control*): Perasaan sejauh mana seseorang merasa mampu untuk berwirausaha. Kontrol ini berkaitan dengan persepsi seseorang atas sumber daya dan hambatan yang ada.

### **2.1.2 Entrepreneurial Intention**

Theory of Planned Behavior (TPB) yang dikembangkan oleh Ajzen (1991) dapat digunakan untuk menilai intensi seseorang dalam memulai usaha. Teori ini menjelaskan bahwa tiga faktor utama yang mempengaruhi intensi seseorang untuk menjadi pengusaha, yaitu sikap positif terhadap kewirausahaan (*attitude*), dukungan dari lingkungan sosial (*subjective norm*), dan keyakinan individu untuk menjadi wirausaha. Jika ketiga faktor tersebut terpenuhi, maka seseorang akan cenderung memutuskan untuk menjadi pengusaha. Hal ini dibuktikan oleh penelitian Nguyen (2017) yang menunjukkan pengaruh positif dari ketiga faktor TPB terhadap intensi berwirausaha.

Dinc dan Hadzic (2018) menekankan pentingnya intensi berwirausaha sebagai pendorong utama perilaku kewirausahaan dan penanda kesiapan seseorang untuk memulai bisnis. Sementara itu, Miralles (2016) dalam Chanin Yoopetch (2020) mendefinisikan intensi berwirausaha sebagai kecenderungan seseorang untuk memulai bisnis baru dan menjadi pemilik bisnis.

Gobble (2018) dan Fritsch dan Wyrwich (2018) dalam Chanin Yoopetch (2020) menjelaskan bahwa konsep intensi berwirausaha mengindikasikan keinginan individu untuk menjadikan kewirausahaan sebagai tujuan akhir karir mereka. Memahami dan mengevaluasi intensi berwirausaha menjadi penting untuk mengetahui dorongan dan persiapan yang diperlukan seseorang untuk menjadi wirausaha (Solesvik, 2012 dalam Chanin Yoopetch, 2020).

Dalam penelitian ini, intensi berwirausaha dianggap sebagai faktor kunci yang menentukan keberhasilan seseorang dalam membangun bisnis. Intensi wirausaha berkontribusi dalam membentuk dan menumbuhkan inisiatif individu, yang merupakan karakteristik penting seorang wirausaha dalam mengerjakan berbagai hal yang diperlukan untuk membangun bisnis (Shammari, 2018).

### **2.1.3 Teori Process-Based Approach (Bird, 1988; Shapero, 1982; Krueger, 1993; Krueger & Brazeal, 1994; Krueger & Carsrud, 1993)**

Teori Process-Based Approach menjelaskan bahwa kewirausahaan merupakan sebuah proses yang terdiri dari berbagai tahapan, mulai dari munculnya ide hingga peluncuran bisnis. Teori ini dikembangkan oleh beberapa tokoh, di antaranya Bird (1988), Shapero (1982), Krueger (1993), Krueger & Brazeal (1994), dan Krueger & Carsrud (1993).

Menurut Bird (1988), "Entrepreneurial intentions are aimed at either creating a new venture or creating new values in existing ventures" (hal. 443). Bird menekankan bahwa intensi kewirausahaan ditujukan untuk menciptakan usaha baru atau nilai baru dalam usaha yang sudah ada.

Shapero (1982) dalam Krueger (1993) menjelaskan bahwa "Entrepreneurial event formation is a function of an individual's perceptions of desirability and feasibility, and a propensity to act" (hal. 5). Shapero menekankan bahwa pembentukan peristiwa kewirausahaan

merupakan fungsi dari persepsi individu tentang keinginan (desirability), kelayakan (feasibility), dan kecenderungan untuk bertindak.

Krueger & Brazeal (1994) mengembangkan model kewirausahaan potensial (entrepreneurial potential model) yang menggabungkan konsep dari Shapero dan Ajzen. Mereka menyatakan, "Before there can be entrepreneurship there must be the potential for entrepreneurship" (hal. 91). Potensi kewirausahaan terdiri dari kredibilitas (gabungan dari persepsi desirability dan feasibility) dan kecenderungan untuk bertindak.

Krueger & Carsrud (1993) mengaplikasikan theory of planned behavior (TPB) dalam konteks kewirausahaan. Mereka menjelaskan, "Intentions in the TPB model are a function of three critical antecedents: perceptions of the attractiveness of the entrepreneurial activity (attitude), perceptions of social norms regarding that activity (social norms), and perceptions of control over the activity (behavioral control)" (hal. 316). Jadi, niat berwirausaha dalam model TPB merupakan fungsi dari tiga anteseden penting: persepsi daya tarik aktivitas kewirausahaan (sikap), persepsi norma sosial terkait aktivitas tersebut (norma sosial), dan persepsi kendali atas aktivitas (kontrol perilaku).

#### **2.1.4 Teori Entrepreneurial Support Model (ESM) (Turker et al., 2005)**

Teori Entrepreneurial Support Model (ESM) yang dikembangkan oleh Turker et al. (2005) menjelaskan bagaimana dukungan kontekstual, seperti dukungan pendidikan, relasi, dan struktur, mempengaruhi niat berwirausaha individu.

1. Dukungan Pendidikan (Educational Support) Turker et al. (2005) menyatakan, "Educational support, as defined in this study, refers to the specific level of educational preparation with a higher level of knowledge and awareness about entrepreneurship that could consequently enhance the ability of the students to pursue an

- entrepreneurial career" (hal. 4). Dukungan pendidikan mengacu pada tingkat persiapan pendidikan dengan tingkat pengetahuan dan kesadaran yang lebih tinggi tentang kewirausahaan, yang dapat meningkatkan kemampuan siswa untuk mengejar karir kewirausahaan.
2. Dukungan Relasi (Relational Support) "Relational support refers to the support from family, friends and personal networks that entrepreneur receives for his/her entrepreneurial career" (Turker et al., 2005, hal. 5). Dukungan relasi mengacu pada dukungan dari keluarga, teman, dan jaringan pribadi yang diterima oleh wirausahawan untuk karir kewirausahaannya.
  3. Dukungan Struktural (Structural Support) "Structural support refers to the opportunities and threats which exist in the environment where the individual lives" (Turker et al., 2005, hal. 5). Dukungan struktural mengacu pada peluang dan ancaman yang ada di lingkungan tempat individu tinggal.

Turker et al. (2005) berpendapat bahwa ketiga jenis dukungan ini mempengaruhi niat berwirausaha melalui dampaknya pada persepsi desirability dan feasibility. Mereka menyatakan, "The potential entrepreneur's intention will depend on the perceived desirability and feasibility which are affected from educational, relational and structural support factors" (hal. 6). Niat calon wirausahawan akan bergantung pada persepsi desirability dan feasibility yang dipengaruhi oleh faktor dukungan pendidikan, relasi, dan struktural.

#### **2.1.5 Teori Self-Confidence (Turker et al., 2005)**

Teori Self-Confidence yang dibahas dalam penelitian Turker et al. (2005) menjelaskan bagaimana kepercayaan diri individu mempengaruhi niat berwirausaha. Kepercayaan diri didefinisikan sebagai keyakinan

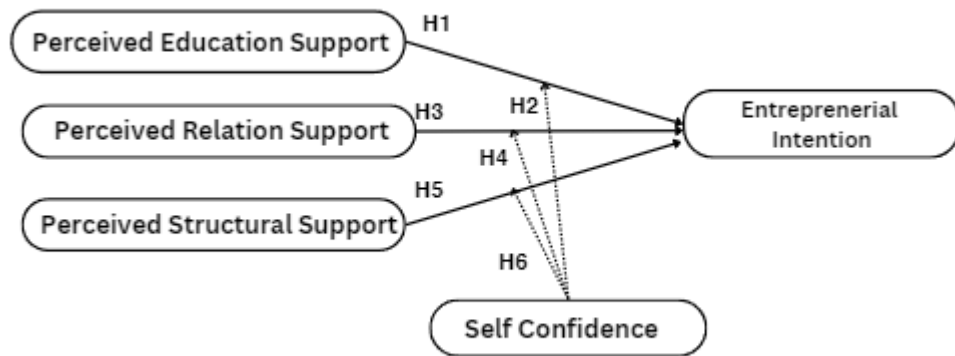
individu terhadap kemampuannya untuk melakukan tugas-tugas kewirausahaan.

Turker et al. (2005) menyatakan, "Self-confidence is one of the key personal characteristics which is believed to be associated with entrepreneurial behavior. It is related with the individual's perception of skills, abilities, and knowledge and associated with self-esteem and locus of control" (hal. 6). Kepercayaan diri adalah salah satu karakteristik pribadi kunci yang diyakini terkait dengan perilaku kewirausahaan. Ini berkaitan dengan persepsi individu tentang keterampilan, kemampuan, dan pengetahuan, serta terkait dengan harga diri dan lokus kendali.

Penelitian Turker et al. (2005) mengacu pada teori self-efficacy dari Bandura (1977) untuk menjelaskan peran kepercayaan diri dalam kewirausahaan. Mereka menyatakan, "Self-efficacy is concerned with an individual's perception of his or her ability to reach a goal and in this context; it is related with the perceptions about the ability to perform successfully the various roles and tasks of entrepreneurship" (hal. 6). Self-efficacy berkaitan dengan persepsi individu tentang kemampuannya untuk mencapai tujuan dan dalam konteks ini, terkait dengan persepsi tentang kemampuan untuk melakukan berbagai peran dan tugas kewirausahaan dengan sukses.

Turker et al. (2005) berpendapat bahwa kepercayaan diri mempengaruhi niat berwirausaha melalui dampaknya pada persepsi desirability dan feasibility. Mereka menyatakan, "The individual's intention will depend on the perceived desirability and feasibility which are affected by the level of self-confidence" (hal. 6). Niat individu akan bergantung pada persepsi desirability dan feasibility yang dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri.

## 2.2 Model Penelitian



Gambar 2.2 Hipotesis

Sumber : Jurnal Utama

H1: Perceived Educational Support berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention mahasiswa.

H2: Level of Self-Confidence berpengaruh memperkuat hubungan positif antara entrepreneurial intention dan persepsi dukungan pendidikan.

H3: Perceived Structural Support berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention.

H4: Level of Self-Confidence berpengaruh memperkuat hubungan positif antara entrepreneurial intention dan persepsi dukungan struktural.

H5: Perceived Relational Support berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention.

H6: Level of Self-Confidence berpengaruh memperkuat hubungan positif antara entrepreneurial intention dan persepsi dukungan relasional.



## 2.3 Hipotesis

### 2.3.1 Pengaruh Perceived Educational Support terhadap Entrepreneurial Intention

Berdasarkan penelitian dari Gorman dan Hanlon (1997) dalam Turker et al. (2005) menunjukkan bahwa atribut kewirausahaan dapat dipengaruhi secara positif oleh program pendidikan. Diperkuat juga dari penelitian Kolvereid dan Moen (1997) yang mengindikasikan adanya hubungan antara pendidikan kewirausahaan dengan perilaku kewirausahaan. Berdasarkan Galloway dan Brown (2002) juga memperkuat dengan menganalisis dampak mata kuliah pilihan kewirausahaan dan menemukan bahwa imbal hasil investasi dalam pendidikan kewirausahaan mungkin bersifat jangka panjang daripada langsung. Jelas bahwa pendidikan kewirausahaan yang efektif dapat menjadi faktor pendorong orang menuju karir kewirausahaan (Henderson dan Robertson, 2000).

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka berikut adalah usulan hipotesis yang perlu digunakan dalam penelitian:

H1: Perceived educational support berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention.

### 2.3.2 Pengaruh Level of Self-Confidence dalam Memperkuat Hubungan antara Perceived Educational Support dan Entrepreneurial Intention

Berdasarkan penelitian dari Bénabou dan Tirole (2002), kepercayaan diri (self-confidence) dianggap sebagai aset individu yang berharga dan kunci kesuksesan pribadi. Orang yang lebih percaya diri cenderung memandang lingkungan mereka secara lebih positif dan memiliki perspektif yang lebih optimis tentang masa depan. Oleh karena itu, tingkat kepercayaan diri



seseorang dapat memperkuat pengaruh positif persepsi dukungan pendidikan terhadap niat berwirausaha.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka berikut adalah usulan hipotesis yang perlu digunakan dalam penelitian:

H2: Level of self-confidence memperkuat pengaruh positif perceived educational support terhadap entrepreneurial intention.

### **2.3.3 Pengaruh Perceived Structural Support terhadap Entrepreneurial Intention**

Berdasarkan Turker et al. (2005), konteks kewirausahaan saat ini terutama dibentuk oleh mekanisme ekonomi dan politik, yang melibatkan berbagai pelaku di sektor publik, swasta, dan organisasi non-pemerintah. Dalam sistem seperti itu, dapat muncul peluang atau ancaman bagi wirausahawan. Misalnya, jika ada hambatan untuk masuk ke pasar, orang mungkin menunjukkan kecenderungan yang lebih rendah untuk berwirausaha. Namun, jika kondisi yang ada dirasa memadai dan menguntungkan, orang cenderung lebih terdorong untuk memulai bisnis.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka berikut adalah usulan hipotesis yang perlu digunakan dalam penelitian:

H3: Perceived structural support berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention.

### **2.3.4 Pengaruh Level of Self-Confidence dalam Memperkuat Hubungan antara Perceived Structural Support dan Entrepreneurial Intention**

Berdasarkan Turker et al. (2005), tingkat kepercayaan diri seseorang dapat mempengaruhi persepsi mereka terhadap lingkungan eksternal. Individu dengan kepercayaan diri yang lebih tinggi cenderung memandang dukungan

struktural secara lebih positif, sehingga memperkuat pengaruhnya terhadap niat berwirausaha.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka berikut adalah usulan hipotesis yang perlu digunakan dalam penelitian:

H4: Level of self-confidence memperkuat pengaruh positif perceived structural support terhadap entrepreneurial intention.

### **2.3.5 Pengaruh Perceived Relational Support terhadap Entrepreneurial Intention**

Berdasarkan penelitian dari Henderson dan Robertson (2000), latar belakang keluarga diperhitungkan sebagai faktor yang mempengaruhi niat berwirausaha, di mana keluarga menjadi faktor kedua yang paling mempengaruhi pilihan karir responden setelah pengalaman pribadi mereka. Oleh karena itu, dukungan dari keluarga dan teman cenderung mempengaruhi pemilihan karier seseorang. Dalam studi Turker et al. (2005), dukungan relasional ini terutama mengindikasikan dukungan sentimental dan finansial dari keluarga dan teman. Jika seseorang tahu akan ada dukungan seperti itu ketika memulai bisnis, mereka mungkin lebih terdorong untuk memilih karir kewirausahaan.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka berikut adalah usulan hipotesis yang perlu digunakan dalam penelitian:

H5: Perceived relational support berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention.

### **2.3.6 Pengaruh Level of Self-Confidence dalam Memperkuat Hubungan antara Perceived Relational Support dan Entrepreneurial Intention**

Berdasarkan Turker et al. (2005), tingkat kepercayaan diri seseorang dapat memoderasi pengaruh persepsi dukungan relasional terhadap niat berwirausaha. Individu yang lebih percaya diri mungkin menganggap dukungan relasional sebagai faktor yang lebih positif dan kuat dalam mendorong niat mereka untuk berwirausaha.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka berikut adalah usulan hipotesis yang perlu digunakan dalam penelitian:

H6: Level of self-confidence memperkuat pengaruh positif perceived relational support terhadap entrepreneurial intention.



## 2.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu , Sumber : Jurnal Utama & Pendukung

Peneliti	Nama Jurnal, Vol., No.	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Duygu Turker dan Senem Sonmez Selcuk	Journal of European Industrial Training, Vol. 33, No. 2	Which factors affect entrepreneurial intention of university students?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Educational dan structural support factors mempengaruhi entrepreneurial intention mahasiswa.</li> <li>- Kekuatan hubungan antara perceived structural support dan entrepreneurial intention dipengaruhi oleh tingkat self-confidence.</li> <li>- Entrepreneurial intention tidak terkait dengan perceived relational support.</li> </ul>
Ang dan Hong	Thunderbird International Business Review, Vol. 42, No. 3	Entrepreneurial spirit among East Asian Chinese	Fokus pada peran karakteristik kepribadian dan faktor motivasi pada minat wirausaha.
Wang dan Wong	Technovation, Vol. 24, No. 2	Entrepreneurial interest of university students in Singapore	Jenis kelamin, pengalaman bisnis keluarga, dan tingkat pendidikan adalah faktor signifikan dalam menjelaskan minat wirausaha.
Autio et al.	Frontiers of Entrepreneurship Research	Entrepreneurial intent among students: testing an intent model in Asia, Scandinavia and USA	Citra wirausahawan dan dorongan dari lingkungan universitas mempengaruhi keyakinan wirausaha mahasiswa.

Lüthje dan Franke	R&D Management, Vol. 33, No. 2	The making of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT	Sikap terhadap wirausaha terkait dengan sifat kepribadian (kecenderungan mengambil risiko, internal locus of control) dan faktor kontekstual (hambatan dan dukungan yang dirasakan).
Henderson dan Robertson	Career Development International, Vol. 5, No. 6	Who wants to be an entrepreneur? Young adult attitudes to entrepreneurship as a career	Keluarga adalah faktor kedua yang mempengaruhi pilihan karir setelah pengalaman pribadi.
Veciana et al.	International Journal of Entrepreneurship and Management, Vol. 1, No. 2	University attitudes to entrepreneurship: a two countries comparison	Meskipun peserta memiliki persepsi keinginan yang baik terhadap kewirausahaan, persepsi kelayakan mereka tidak positif sehingga niat mereka relatif rendah.
Turker et al.	International Journal of Business, Economics and Management, Vol. 1, No. 3	Entrepreneurial propensity: a field study on the Turkish university students	Faktor internal (motivasi dan kepercayaan diri) dan faktor eksternal (tingkat pendidikan, peluang, dan dukungan) mempengaruhi kecenderungan wirausaha mahasiswa Turki. Faktor internal dan perceived level of support signifikan secara statistik.

Parnell et al.	Academy of Entrepreneurship Journal, Vol. 1	Examining the impact of culture on entrepreneurial propensity: an empirical study of prospective American and Egyptian entrepreneurs	Kecenderungan wirausaha mahasiswa Amerika lebih besar daripada mahasiswa Mesir. Kecenderungan wirausaha dianggap sebagai fungsi dari kepercayaan diri, tingkat pendidikan, dan peluang yang dirasakan.
----------------	---	--	--

