

**PENGARUH SIKAP, NORMA SUBYEKTIF, EFIKASI DIRI,  
DAN KEPRIBADIAN TERHADAP INTENSI  
BERWIRSAUSAHA: STUDI PADA MAHASISWA PROGRAM  
STUDI PENDIDIKAN TATA BOGA UNIVERSITAS NEGERI  
JAKARTA**

**ERIL JESAYA  
8215108240**



**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2014**

**THE INFLUENCE OF ATTITUDE, SUBJECTIVE NORM,  
SELF EFFICACY, AND PERSONALITY ON  
ENTREPRENEURIAL INTENTION: STUDY AT STUDENTS  
OF CULINARY EDUCATION STUDY PROGRAM OF STATE  
UNIVERSITY OF JAKARTA**

**ERIL JESAYA  
8215108240**



**This Thesis Is Written As One Of The Requirements For Getting a Bachelor  
Degree of Economics**

**STUDY PROGRAM S1 MANAGEMENT  
HUMAN RESOURCE CONCENTRATION  
FACULTY OF ECONOMICS  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2014**

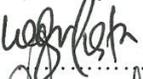
## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

**Penanggung Jawab**

**Dekan Fakultas Ekonomi**



**Drs. Dedi Purwana ES, M. Bus**  
**NIP. 196712071992031001**

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Dr. Gatot Nazir Ahmad, S.Si, M.Si</u> NIP. 19720506 200604 1 002	Ketua		14 / 7 2014
2. <u>Dra. Solikha, MM</u> NIP. 19620623 199003 2 001	Sekretaris		14 / 7 2014
3. <u>Dr. I Ketut R Sudiarditha, M.Si</u> NIP. 19560207 198602 1 001	Penguji Ahli		16 / 7 2014
4. <u>Widya Parimita, SE, M.PA</u> NIP. 19700605 200112 2 001	Pembimbing I		14 / 7 2014
5. <u>Agung Wahyu Handaru ST, MM</u> NIP. 19781127 200604 1 001	Pembimbing II		14 / 7 2014

Tanggal Lulus: 16 Juli 2014

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini belum pernah dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 16 Juli 2014

Yang membuat pernyataan



Eril Jesaya  
8215108240

## ABSTRAK

**Eril Jesaya, 2014: Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Efikasi Diri, dan Kepribadian terhadap Intensi Berwirausaha: Studi Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta. Skripsi, Jakarta: Konsentrasi Manajemen Sumber Daya Manusia, Program Studi Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.**

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui gambaran dari sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga. 2) Untuk menguji secara empiris pengaruh sikap terhadap intensi berwirausaha. 3) Untuk menguji secara empiris pengaruh norma subyektif terhadap intensi berwirausaha. 4) Untuk menguji secara empiris pengaruh efikasi diri terhadap intensi berwirausaha. 5) Untuk menguji secara empiris pengaruh kepribadian terhadap intensi berwirausaha. 6) Untuk menguji secara empiris pengaruh sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara bersama-sama terhadap intensi berwirausaha. Analisis yang dilakukan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif dan kausalitas korelasional. Penelitian dilakukan terhadap 81 mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ dengan menggunakan metode *probability sampling*. Sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuisioner, yang kemudian diolah menggunakan SPSS 21.0. Hasil dari regresi menunjukkan bahwa terdapat pengaruh sikap terhadap intensi berwirausaha, terdapat pengaruh norma subyektif terhadap intensi berwirausaha, terdapat pengaruh efikasi diri terhadap intensi berwirausaha, dan terdapat pengaruh kepribadian terhadap intensi berwirausaha. Sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara bersama-sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha. Nilai *adjusted R<sup>2</sup>* sebesar 0,654 atau (65,4%). Hal ini menunjukkan bahwa 65,4% intensi berwirausaha dijelaskan oleh faktor sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian sedangkan sisanya sebesar 34,6% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain.

Kata kunci: sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian, intensi berwirausaha

## **ABSTRACT**

***Eril Jesaya, 2014; The Influence of Attitude, Subjective Norm, Self Efficacy, and Personality on Entrepreneurial Intentions (Study at Students of Culinary Education Study Program of State University of Jakarta). Undergraduate Thesis, Jakarta: Concentration in Human Resource Management, Management Study Program, Department of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta.***

*The purpose of this study were: 1) To know the overview of attitude, subjective norm, self efficacy, personality and entrepreneurial intention of students of Culinary Education Study Program of State University Of Jakarta. 2) To know the influence of attitude on entrepreneurial intentions. 3) To know the influence of subjective norm on entrepreneurial intentions. 4) To know the influence of self efficacy on entrepreneurial intention. 5) To know the influence of personality on entrepreneurial intention 6) To know the influence of attitude, subjective norm, self efficacy, and personality simultaneously on entrepreneurial intention. Research carried out by the simple random sampling method on 81 students of Culinary Education Study Program of State University Of Jakarta as respondents, while the technique of data collection is done by distributing questionnaires, which is processed using SPSS 21.0. The results of the regression indicates that there is an influence of attitude on entrepreneurial intention, there is an influence of subjective norm on entrepreneurial intention, there is an influence of self efficacy on entrepreneurial intention, there is influence of personality on entrepreneurial intention. Attitude, subjective norm, self efficacy, and personality simultaneously influence the entrepreneurial intention. This research has figured out the score of attitude, subjective norm, self efficacy and personality on entrepreneurial intentions is 0,654 or 65,4% through the result of adjusted R<sup>2</sup> value while the rest is 34,6% is influenced by the other factors.*

*Key words: attitude, subjective norm, self efficacy, personality, entrepreneurial intentions.*

## **KATA PENGANTAR**

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat dan uluran tanganNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Efikasi Diri, dan Kepribadian Terhadap Intensi Berwirausaha: Studi Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta” dengan lancar dan tepat waktu. Penulis juga mengucapkan syukur kepada Tuhan Yesus Kristus karena menempatkan penulis ditengah-tengah orang yang membantu proses pengerjaan skripsi. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih juga kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Bapak Sahat Simanjuntak dan Ibu Linda Lumban Toruan atas segala pengorbanan, perhatian, kasih sayang, dan doanya selama ini.
2. Ibu Widya Parimita, SE, M.Pa selaku dosen pembimbing 1 yang sudah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, nasihat dan motivasinya selama ini.
3. Bapak Agung Wahyu Handaru, ST, MM selaku dosen pembimbing 2 atas seluruh masukan dan pegarahan dalam menyelesaikan skripsi ini
4. Drs. Dedi Purwana, E.S.,M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi
5. Ibu Dr. Hamidah SE.,M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen
6. Bapak Dr. Gatot Nazir Ahmad, S.Si, M.Si selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen.
7. Semua dosen Manajemen FE UNJ yang telah mendidik dan memberikan ilmu kepada penulis hingga bisa menulis skripsi ini.

8. Seluruh Staf dan Karyawan FE maupun Jurusan Manajemen, khususnya Mba Fitri, yang telah banyak membantu penulis selama menempuh akademika di Universitas Negeri Jakarta.
9. Kakak-kakakku Inri dan Renti atas doa dan motivasi yang selalu mengalir untuk penulis
10. Susi Susanti yang selalu membantu, memberikan dukungan, motivasi, dan doa dalam menyusun skripsi ini.
11. Sahabat – sahabatku Paska, Jeremy, Andreas, Muh Ridzal, Zippo, Teddy, Rozzi, Hazmi, Yasmin, Rhenny, Susan, dan Maya yang selalu menjadi teman berbagi suka dan duka
12. Teman-teman manajemen sumber daya manusi 2010 yang menjadi teman seperjuangan khususnya Inka dan Asma
13. Teman-teman S1 Manajemen Non Reguler dan Reguler 2010, terima kasih atas kebersamaan yang telah kita bina selama kurang lebih 4 tahun ini
14. Senior-senior angkatan 2009 yang telah banyak membantu, khususnya Kak Chitra
15. Pihak yang telah membantu dan tidak dapat penulis lampirkan seluruhnya.

Dengan segala keterbatasan dalam skripsi ini, penulis berharap skripsi ini dapat berguna bagi banyak pihak. Saran dan kritik yang membangun, penulis tunggu demi perbaikan di masa mendatang. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih

Jakarta, Juli 2014

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>JUDUL</b> .....	i
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	iii
<b>ABSTRAK</b> .....	iv
<b>ABSTRACT</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB I     PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	13
1.3 Tujuan Penelitian .....	14
1.4 Manfaat Penelitian .....	15
1.5 Batasan Penelitian .....	16
<b>BAB II     TINJUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN               HIPOTESIS</b>	
2.1 Kajian Pustaka .....	17
2.1.1 Intensi Berwirausaha .....	17

2.1.2	<i>Theory of Planned Behavior</i> .....	22
2.1.2.1	Sikap .....	24
2.1.2.2	Norma Subyektif .....	29
2.1.2.3	Efikasi Diri .....	33
2.1.3	Kepribadian.....	38
2.1.3.1	Surgency .....	40
2.1.3.2	Agreeableness .....	41
2.1.3.3	Adjustment .....	41
2.1.3.4	Conscientiousness .....	42
2.1.3.5	Openess To Experience .....	42
2.2	Review Penelitian Terdahulu .....	44
2.3	Kerangka Pemikiran.....	52
2.4	Hipotesis.....	57

### **BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN**

3.1	Objek dan Ruang Lingkup Penelitian .....	59
3.1.1	Tempat dan Waktu Penelitian.....	60
3.2	Metode Penelitian.....	60
3.3	Sumber Data, Populasi, dan Smpel .....	60
3.3.1	Sumber Data .....	60
3.3.2	Populasi dan Sampel .....	61
3.4	Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	63
3.4.1	Variabel Penelitian.....	63
3.4.1.1	Variabel Sikap (X1) .....	63

3.4.1.2	Variabel Norma Subyekif (X2)	64
3.4.1.3	Variabel Efikasi Diri (X3)	64
3.4.1.4	Variabel Kepribadian (X4)	64
3.4.1.5	Variabel Intensi Berwirausaha (X5)	65
3.4.2	Skala Penelitian	66
3.5	Prosedur Pengumpulan Data	67
3.5.1	Data Primer	67
3.5.2	Data Sekunder	68
3.6	Metode Analisis	68
3.6.1	Uji Instrumen	69
3.6.1.1	Uji Validitas	69
3.6.1.2	Uji Reliabilitas	69
3.6.2	Analisis Deskriptif	70
3.6.3	Uji Asumsi Klasik	71
3.6.2.1	Uji Normalitas	71
3.6.2.2	Uji Linearitas	71
3.6.2.3	Multikolinearitas	72
3.6.2.4	Uji Heterokedastisitas	72
3.6.4	Analisis Regresi	73
3.6.4.1	Uji Regresi Linear Berganda	73
3.6.4.2	Uji F (Regresi Simultan)	74
3.6.4.3	Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )	75

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1 Deskripsi Unit Analisis.....	76
4.2 Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	78
4.2.1 Hasil Uji Instrumen.....	78
4.2.1.1 Hasil Uji Validitas.....	78
4.2.1.2 Uji Reliabilitas .....	80
4.2.2 Analisis Deskriptif .....	81
4.2.3 Hasil Uji Asumsi Klasik .....	99
4.2.3.1 Uji Normalitas .....	99
4.2.3.2 Uji Linieritas .....	100
4.2.3.3 Uji Multikolinieritas .....	103
4.2.3.4 Uji Heteroskedastisitas .....	105
4.2.4 Analisis Regresi .....	106
4.2.4.1 Hasil Uji Regresi Linear Berganda .....	106
4.2.4.2 Hasil Uji F .....	110
4.2.4.3 Hasil Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	112
4.2.5 Interpretasi Hasil Penelitian.....	112

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan.....	119
5.2 Saran-Saran.....	120
5.2.1 Saran untuk Penelitian Lanjutan .....	120
5.2.2 Saran-saran yang ditujukan untuk Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.....	121

5.2.3 Saran-saran untuk mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata

Boga Universitas Negeri Jakarta..... 123

**DAFTAR PUSTAKA**..... 124

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul	Halaman
1.1	Penduduk Usia 15 Tahun Ke Atas Menurut Jenis Kegiatan Utama (2011–2013) .....	2
1.2	Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Menurut Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan 2011–2013 (persen) .....	3
1.3	Hasil Pra Penelitian Mahasiswa Program Studi Tata Boga Universitas Negeri Jakarta .....	5
1.4	Hasil Pra Penelitian Pendukung Variabel Bebas.....	12
2.1	Matriks Penelitian Terdahulu .....	50
3.1	Operasional Variabel .....	65
3.2	Bobot Skor Skala Likert .....	67
4.1	Uji Validitas .....	79
4.2	Hasil Uji Reliabilitas.....	81
4.3	Analisis Deskriptif Sikap .....	82
4.4	Analisis Deskriptif Norma Subyektif .....	86
4.5	Analisis Deskriptif Efikasi Diri.....	89
4.6	Analisis Deskriptif Kepribadian.....	93
4.7	Analisis Deskriptif Intensi Berwirausaha .....	97
4.8	Hasil Uji Normalitas .....	100

4.9 Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Sikap dan Variabel	
Intensi Berwirausaha.....	101
4.10 Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Norma Subyektif dan Variabel	
Intensi Berwirausaha.....	101
4.11 Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Efikasi Diri dan Variabel	
Intensi Berwirausaha.....	102
4.12 Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Kepribadian dan Variabel	
Intensi Berwirausaha.....	103
4.13 Hasil Uji Multikolinearitas.....	104
4.14 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	105
4.15 Hasil Persamaan Regresi Linear Berganda.....	106
4.16 Hasil Uji F (ANOVA) Variabel Independen Sikap, Norma Subyektif,	
Efikasi Diri dan Kepribadian Terhadap Variabel Dependen Intensi	
Berwirausaha.....	111
4.17 Hasil Analisis Determinasi.....	112
4.18 Interpretasi Hasil Pengujian Hipotesis Berdasarkan Hasil	
Analisis Regresi Linear.....	113

## DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul	Halaman
1.1	<i>3-D Cylinder</i> Pemilihan Karir Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tatat Boga Universitas Negeri Jakarta .....	6
2.1	Kerangka Pemikiran .....	56
3.1	Bentuk Skala Likert Interval 1-5 .....	67
4.1	<i>Pie Chart</i> Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	77
4.2	<i>Pie Chart</i> Karakteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Profesi Orngtua .....	77

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran</b>	<b>Judul</b>
1	Kuisisioner Pra Riset
2	Kuisisioner Pra Riset Pendukung Variabel X
3	Kuesioner Penelitian
4	Data Primer Hasil Kuesioner
5	Hasil Pengujian Instrumen
6	Hasil Uji Asumsi Klasik
7	Hasil Pengujian Hipotesis

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Pendahuluan**

Indonesia merupakan salah satu negara dengan tingkat kependudukan terbesar di dunia. Indonesia menduduki peringkat ke-4 setelah China, India, dan Amerika Serikat di urutan ketiga. Setiap tahun jumlah penduduk di Indonesia semakin bertambah. Menurut hasil sensus penduduk terakhir tahun 2010 jumlah penduduk Indonesia adalah sebanyak 237.641.326 jiwa.

Meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia diiringi dengan peningkatan akan kebutuhan yang harus dipenuhi. Sebagian penduduk di Indonesia belum bisa memenuhi semua kebutuhannya, sehingga masih banyak penduduk yang hidup dalam garis kemiskinan. Menurut Badan Pusat Statistik, ada sekitar 28,07 juta penduduk miskin di Indonesia pada bulan Maret 2013. Jumlah penduduk di Indonesia yang diperkirakan akan terus bertambah akan menambah permasalahan apabila tidak diikuti dengan pembangunan dan lapangan kerja yang merata. Setiap orang akan berlomba-lomba mencari pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan mereka dan terhindar dari garis kemiskinan.

Namun di jaman globalisasi seperti saat ini akan sangat sulit untuk mendapatkan pekerjaan apabila tidak memiliki kemampuan dan kompetensi yang dibutuhkan sesuai dengan standar perusahaan. Persaingan akan semakin sulit terlebih dengan minimnya lapangan pekerjaan yang tersedia.

Jumlah lulusan atau tenaga kerja baru dengan berbagai tingkat pendidikan yang tidak sebanding dengan jumlah penawaran kesempatan kerja menyebabkan pengangguran dan kemiskinan. Data statistik pada Februari 2011 yaitu sebanyak 8,12 juta orang dengan tingkat pengangguran terbuka sebesar 6,80 persen (Badan Pusat Statistik RI, 2011) menunjukkan jumlah pengangguran masih relatif tinggi sehingga para pencari kerja baik yang mempunyai gelar sarjana ataupun tidak harus bersaing pada lapangan kerja yang terbatas.

Masalah-masalah di atas sebenarnya dapat diperkecil dengan cara berwirausaha dan merupakan alternatif yang tepat untuk mengatasi pengangguran. Namun tidak banyak orang yang berfikir untuk mendirikan usaha mereka sendiri, mereka lebih berharap untuk bekerja sebagai karyawan/pegawai, padahal setiap tahun jumlah pencari kerja terus bertambah.

**Tabel 1.1**  
**Penduduk Usia 15 Tahun Ke Atas yang Bekerja Menurut Status Pekerjaan Utama 2011–2013 (juta orang)**

Status Pekerjaan	2011		2012		2013
	Februari	Agustus	Februari	Agustus	Februari
<b>1. Berusaha sendiri</b>	<b>21,15</b>	<b>19,41</b>	<b>19,54</b>	<b>18,44</b>	<b>19,14</b>
2. Berusaha dibantu buruh tidak tetap	21,31	19,66	20,37	18,76	19,38
3. Berusaha dibantu buruh tetap	3,59	3,72	3,93	3,88	4,03
<b>4. Buruh/karyawan</b>	<b>34,51</b>	<b>37,77</b>	<b>38,13</b>	<b>40,29</b>	<b>41,56</b>
5. Pekerja bebas di pertanian	5,58	5,48	5,36	5,34	5,00
6. Pekerja bebas di nonpertanian	5,16	5,64	5,97	6,20	6,42
7. Pekerja keluarga/tak dibayar	19,98	17,99	19,50	17,90	18,49
<b>Jumlah</b>	<b>111,28</b>	<b>109,67</b>	<b>112,80</b>	<b>110,81</b>	<b>114,02</b>

Sumber: Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi Edisi Mei 2013 (Katalog BPS)

Pada Tabel 1.1 terlihat bahwa penduduk Indonesia cenderung memilih untuk menjadi buruh/karyawan daripada berusaha sendiri. Berusaha sendiri pada Tabel 1.1 merujuk pada orang-orang yang memiliki usahanya sendiri. Pada Februari 2011 hingga Februari 2013, penduduk yang bekerja sebagai buruh/karyawan terus meningkat tiap tahunnya. Keadaan ini berbeda dengan penduduk yang berusaha sendiri. Bisa dilihat bahwa jumlah penduduk yang berusaha sendiri dari Februari 2011 hingga Februari 2013 cenderung naik turun. Data tersebut menunjukkan bahwa penduduk Indonesia cenderung lebih memilih bekerja sebagai buruh/karyawan daripada membuat usaha sendiri.

**Tabel 1.2**  
**Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Menurut**  
**Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan 2011–2013 (persen)**

<b>Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan</b>	<b>Februari 2013</b>
1. SD ke bawah	3,61
2. Sekolah Menengah Pertama	8,24
3. Sekolah Menengah Atas	9,39
4. Sekolah Menengah Kejuruan	7,68
5. Diploma I/II/III	5,65
<b>6. Universitas</b>	5,04
<b>Jumlah</b>	<b>5,92</b>

Sumber: Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi Edisi Mei 2013 (Katalog BPS)

Data Badan Pusat Statistik (BPS) per Februari 2013 menunjukkan jumlah pengangguran masih 7,17 juta orang dari total angkatan kerja yang mencapai 121,2 juta orang (5,92 persen). Data BPS per Februari 2013 menunjukkan bahwa ada 360 ribu orang lulusan perguruan tinggi menjadi pengangguran.

Mahasiswa sebagai salah satu golongan elit masyarakat yang diharapkan menjadi pemimpin-pemimpin bangsa di masa depan sudah sepantasnya menjadi pelopor dalam mengembangkan semangat kewirausahaan. Dengan bekal pendidikan tinggi yang diperoleh di bangku kuliah, lulusan perguruan tinggi diharapkan mampu mengembangkan diri menjadi seorang wirausahawan dan bukan sebaliknya hanya bisa menunggu lowongan kerja bahkan menjadi pengangguran. Beberapa perguruan tinggi sudah mendukung adanya kegiatan wirausaha, salah satunya dengan memberikan pendidikan bertema kewirausahaan untuk memupuk intensi atau minat para mahasiswanya dalam berwirausaha. Mahasiswa diharapkan supaya dapat memanfaatkan ilmu yang diperolehnya untuk mendukung maupun menciptakan kegiatan berwirausaha.

Universitas Negeri Jakarta (UNJ) sebagai salah satu perguruan tinggi negeri menyediakan mata kuliah yang bertemakan seputar kewirausahaan pada berbagai jurusan di tiap fakultasnya. Mata kuliah ini bertujuan memberikan bekal, pengarahan, serta pengetahuan bagaimana mendirikan usaha bagi para mahasiswanya. Berbagai macam praktik kewirausahaan seperti membuat produk hingga menjual produk yang sudah ada serta menyelenggarakan seminar-seminar yang bertemakan kewirausahaan dilakukan sebagai bentuk pengenalan dan dukungan terhadap dunia wirausaha.

Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga (IKK) terdiri dari program studi Tata boga, Tata Busana, dan Tata Rias. Mata kuliah kewirausahaan

merupakan salah satu mata kuliah wajib yang harus diikuti mahasiswa pada tiap program studi tersebut, khususnya Program Studi Pendidikan Tata Boga. Program Studi Pendidikan Tata Boga merupakan program studi yang memberikan pendidikan di bidang boga yang bertujuan mencetak lulusan sarjana yang nantinya mampu mengejar peluang usaha seperti mengajar di lembaga pendidikan maupun mengembangkan usaha di bidang boga.

Berbekal keterampilan dalam bidang boga dan pengetahuan dalam berwirausaha ternyata tidak serta merta menumbuhkan dan meningkatkan intensi para mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga untuk mendirikan usaha mereka sendiri. Fenomena tersebut menjadi alasan peneliti untuk meneliti mengapa tidak semua mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga mempunyai minat atau intensi dalam berwirausaha.

Berikut hasil pra penelitian yang dilakukan pada mahasiswa Program Studi Tata Boga UNJ:

**Tabel 1.3**  
**Hasil Pra Penelitian Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta**

Pertanyaan	Ya	Jawaban Jika tidak, saya ingin bekerja sebagai							
		Guru		Bekerja di Perhotelan		Bekerja di Restoran		Lainnya	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Setelah lulus kuliah saya berniat langsung mendirikan usaha	15	7	17,5	10	25	7	17,5	1	2,5
Total Persentase	37,5%	62,5%							

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2014

Dari jawaban 40 mahasiswa yang berhasil peneliti dapatkan, terlihat bahwa mahasiswa yang mempunyai intensitas untuk mendirikan usaha sendiri atau memilih karir sebagai seorang pengusaha ketika mereka lulus nanti sebesar 15 orang, sedangkan ada 7 mahasiswa yang memilih karir

sebagai guru atau tenaga pengajar, 10 mahasiswa yang ingin bekerja di perhotelan, 7 mahasiswa yang ingin bekerja di restoran dan 1 orang yang memilih pekerjaan lainnya, yaitu menjadi seorang ibu rumah tangga.

**Gambar 1.1**  
**3-D Pie Chart Pemilihan Karir Mahasiswa Tata Boga Universitas Negeri Jakarta**



Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2014

Dengan demikian, hasil pra penelitian yang diadakan peneliti dari 40 mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ mendapatkan bahwa tidak semua mahasiswa menginginkan karir sebagai seorang wirausahawan. Bila dijumlahkan, jumlah mahasiswa yang menginginkan karir sebagai seorang wirausahawan hanya 15 mahasiswa atau 37,5 %, sedangkan mahasiswa yang menginginkan karir selain menjadi wirausahawan berjumlah 25 mahasiswa atau 62,5% dari 40 mahasiswa. Informasi lain juga didapat dari rekan peneliti (angkatan 2010) yang sudah lulus. Ada 3 mahasiswa angkatan 2010 yang sudah lulus, tapi hanya 1 diantara mereka yang memilih menjadi wirausahawan, sedangkan 2 lainnya bekerja pada perusahaan.

Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Indarti (2008), intensi berwirausaha mahasiswa di Indonesia masih lemah. Intensi berwirausaha yang rendah tentunya akan menjadi permasalahan yang penting untuk diteliti. Berkaca dari banyaknya sarjana yang menganggur

karena semakin ketatnya persaingan dan kurang tersedianya lapangan kerja yang mampu menerima semua lulusan perguruan tinggi harusnya mampu menjadikan profesi wirausaha sebagai alternatif terbaik.

Intensi merupakan peran penting dalam mempertimbangkan suatu tindakan yang diyakini atau diinginkan individu. Dalam kasus ini, intensi berwirausaha yang memainkan peranan sebagai penghubung antar pertimbangan untuk berwirausaha dengan kegiatan berwirausaha yang akan dilakukan oleh individu tersebut.

Intensi berwirausaha memang tidak secara langsung tumbuh pada diri seseorang. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi tumbuhnya intensi seseorang dalam berwirausaha, salah satunya adalah *Theory of Planned Behavior* (TPB).

TPB merupakan pengembangan dari *Theory Of Reasoned Action* (TRA) yang dicetuskan oleh Ajzen pada tahun 1980. Ajzen pada tahun 1988 menambahkan konstruk yang belum ada pada TRA, yaitu kontrol perilaku yang dipersepsi. Sehingga TPB dalam penelitian tentang perilaku berwirausaha terdiri dari tiga variabel, yaitu sikap (*Attitude*), norma subyektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsi (*perceived control behavior*) atau pada beberapa penelitian seperti Rachmat (2012), Sarwoko (2011), Basu dan Virick (2008), Akmaliah dan Hisyamuddin (2009) menggunakan efikasi diri (*self efficacy*) karena mempunyai konsep yang sama dengan kontrol perilaku yang dipersepsi. Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa intensi berwirausaha dipengaruhi oleh sikap, norma

subyektif, efikasi diri, kesiapan instrumen, kepribadian, adversity intelligence dan variabel lainnya (Basu & Virick, 2008; Wijaya, 2007; Abbas, 2013; Akanbi, 2013; Indarti dan Rostiani, 2008; Sarwoko, 2011; Rachmat, 2012)

Sikap merupakan respon atau penilaian seseorang terhadap baik tidaknya dampak dari sebuah perilaku, sementara norma subyektif didefinisikan sebagai tekanan sosial yang dipersepsikan seseorang ketika memilih melakukan suatu tindakan, dan persepsi kontrol perilaku adalah penilaian individu terhadap kemampuan (*ability*) untuk mengerjakan perilaku yang diniatkannya. Konteks persepsi kontrol perilaku memiliki pengertian yang hampir sama dengan konteks efikasi diri (*self efficacy*) yaitu keyakinan seseorang akan kemampuan dirinya untuk melakukan suatu pekerjaan.

Sikap diduga mempengaruhi seseorang dalam mengambil sebuah tindakan. Seseorang cenderung untuk melihat positif atau negatif atau baik atau tidaknya dan bermanfaat atau tidaknya suatu objek maupun perilaku yang dalam penelitian ini mengacu pada kegiatan berwirausaha. Ketika sikap seseorang terhadap kegiatan berwirausaha positif, maka intensi seseorang dalam berwirausaha akan semakin kuat. Misalnya persepsi seseorang terhadap kegiatan berwirausaha yaitu berwirausaha merupakan pekerjaan yang mudah mendatangkan uang, dapat membuka lapangan pekerjaan baru, dan mempunyai jam kerja yang lebih fleksibel. Dengan

persepsi yang positif dan menguntungkan bagi dirinya, maka keinginan orang tersebut untuk berwirausaha akan semakin kuat.

Namun tidak semua orang mempunyai persepsi yang cukup positif terhadap kegiatan berwirausaha. Sebagian orang beranggapan bekerja pada perusahaan dirasa lebih bergengsi dan bisa terhindar dari resiko kerugian. Hal ini bisa dilihat dari sebagian mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ yang lebih cenderung memilih bekerja pada orang lain, misalnya bekerja di hotel atau restoran dan menjadi tenaga pengajar dalam sebuah lembaga pendidikan, karena mereka berpikir akan mendapatkan penghasilan yang lebih menjanjikan.

Intensitas mahasiswa dalam berwirausaha juga diduga dipengaruhi oleh norma subyektif. Seperti yang diungkapkan sebelumnya bahwa norma subyektif adalah tekanan sosial yang dipersepsikan seseorang ketika memilih melakukan suatu tindakan. Tekanan sosial di sini bisa berasal dari keluarga, teman, lingkungan maupun orang-orang yang dianggap penting dan berpengaruh bagi dirinya. Orang-orang yang penting dan berpengaruh dalam hidup seseorang mempunyai persepsi tersendiri atas perilaku yang akan diambilnya. Persepsi itulah yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk melakukan atau tidaknya suatu perilaku, yang dalam hal ini adalah berwirausaha.

Persepsi dari lingkungan sosial yang positif terhadap kegiatan berwirausaha dapat membawa dan mendorong mahasiswa untuk melakukan kegiatan berwirausaha. Orang tua merupakan salah satu orang yang

berpengaruh dalam hidup seorang anak, jika orang tua beranggapan bahwa memiliki usaha sendiri lebih baik dari pada bekerja pada orang lain, maka orang tua tersebut memiliki harapan supaya anak mereka menjadi seorang wirausahawan. Hal ini menjadi bahan pertimbangan anak tersebut karena dia merasa berwirausaha merupakan pekerjaan yang baik sama dengan persepsi orang tuanya.

Namun beberapa orang mungkin tidak memiliki lingkungan yang mempunyai persepsi positif tentang kegiatan berwirausaha. Sebagian orang tua berpikir mereka telah memberikan pendidikan yang terbaik bagi anaknya dan tidak ingin mereka hanya menjadi seorang wirausahawan. Para orang tua lebih menyukai apabila anak mereka memiliki pekerjaan yang lebih bergensi, seperti manajer, dokter, dan lain-lain. Persepsi yang kurang positif dari orang tua, teman, dan orang-orang yang dianggap penting lainnya dirasa akan mengurangi keinginan seseorang untuk berwirausaha. Tekanan akan merasa lebih kearah bekerja pada orang lain daripada mendirikan usaha sendiri.

Sikap dan norma subyektif dirasa kurang untuk melihat perilaku seseorang, khususnya dalam berwirausaha. Untuk itu variabel persepsi kontrol perilaku atau efikasi diri (*self efficacy*) dimasukkan ke dalam *theory of planned behavior*. Efikasi diri adalah keyakinan seseorang akan kemampuan dirinya untuk melakukan suatu pekerjaan.

Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa efikasi diri mempengaruhi intensitas seseorang dalam berwirausaha. Efikasi diri menilai kemudahan

ataupun kesulitan dalam melakukan suatu perilaku. Bila seseorang menilai bahwa menjadi wirausaha dan mendirikan usaha adalah hal yang mudah bagi dirinya, maka orang tersebut semakin termotivasi untuk berwirausaha. Tapi bila menjadi wirausaha dirasa merupakan hal yang sulit dan merasa tidak punya kemampuan yang dibutuhkan, maka keinginan untuk berwirausaha semakin menurun.

Bagi mahasiswa tidaklah mudah untuk mendirikan usaha ketika mereka lulus nanti. Mereka kurang percaya diri akan kemampuan yang mereka miliki. Ketika dilakukan wawancara, sebagian mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ lebih memilih untuk bekerja, mencari pengalaman, dan modal, kemudian setelah itu baru memikirkan untuk membuka suatu usaha. Mereka belum yakin dengan apa yang mereka miliki sekarang dapat diterima ketika mereka menuangkannya dalam sebuah usaha. Resiko akan kegagalan merupakan salah satu hal yang mereka hindari, mereka berpikir apabila usaha mereka tidak laku, mereka akan merugi. Terlebih terbatasnya modal mengurangi keyakinan mereka dalam berwirausaha.

Selain sikap, norma subyektif, dan efikasi diri, ada faktor lain yang diduga mampu menumbuhkan intensi berwirausaha, yaitu kepribadian. Kepribadian adalah seluruh psikis yang dimiliki seseorang sehingga membuat orang tersebut berbeda dengan yang lainnya. Kepribadian mempengaruhi dorongan untuk mendirikan usaha. Kepribadian yang baik seperti terbuka terhadap hal-hal yang baru, berani mengambil resiko,

mempunyai kepribadian seorang pemimpin, pekerja keras, kreatif dan lainnya merupakan ciri kepribadian yang mampu mendukung lahirnya intensi berwirausaha. Orang yang mempunyai jiwa kepemimpinan cenderung lebih memilih untuk menjadi pemimpin, bukan karyawan.

Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga lebih memilih untuk bekerja terlebih dahulu. Ini menunjukkan bahwa sifat kepemimpinan mereka belum sepenuhnya terbentuk karena masih berkeinginan untuk menjadi seorang karyawan. Ketakutan dalam membuka usaha juga dinilai karena sebagian mahasiswa kurang berani dalam mengambil resiko. Kepribadian yang baik tentu akan menunjang seseorang dalam berwirausaha. Namun tidak banyak orang yang memiliki kepribadian yang sebelumnya disebutkan. Kurangnya dorongan dari kepribadian seseorang akan mempengaruhi keinginan seseorang dalam mendirikan suatu usaha.

**Tabel 1.4**  
**Hasil Pra Penelitian Pendukung Variabel Bebas**

No	Pertanyaan	Jawaban		
		Ya	Ragu-ragu	Tidak
1.	Menurut saya berwirausaha merupakan pilihan karir yang lebih baik daripada karir sebagai karyawan	12	11	17
2.	Orang-orang terdekat saya mendukung saya untuk menjadi seorang pengusaha	12	10	18
3.	Saya yakin jika saya menjadi pengusaha, usaha saya akan sukses	14	6	20
4.	Saya berani mencoba hal-hal baru yang penuh dengan ketidakpastian	16	6	18
Jumlah		57	30	73

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2014

Untuk menguatkan variabel bebas yang dijelaskan sebelumnya, peneliti mencoba melakukan pra penelitian dengan menyebarkan kuisisioner yang berisi 4 butir pertanyaan kepada 40 mahasiswa tata boga UNJ. Butir pertanyaan nomor 1 menggambarkan variabel sikap, butir pertanyaan nomor

2 menggambarkan variabel norma subyektif, butir pertanyaan nomor 3 menggambarkan variabel efikasi diri, dan butir pertanyaan terakhir menggambarkan variabel kepribadian. Dari hasil pra penelitian yang peneliti dapatkan, dapat dilihat bahwa jawaban dari butir pertanyaan nomor 1 sampai dengan butir pertanyaan nomor 4 didominasi dengan jawaban Tidak. Beberapa mahasiswa masih ragu-ragu dan tidak yakin dengan pemilihan karir sebagai wirausahawan, apakah nantinya mereka akan sukses atau tidak, dan apakah mereka akan mendapatkan dukungan penuh dari orang-orang terdekat mereka.

Intensi atau minat mahasiswa akan tumbuh dan semakin kuat apabila seseorang memiliki sikap yang baik terhadap kegiatan berwirausaha, mendapatkan dukungan dari sekitarnya, memiliki keyakinan diri bahwa mampu mendirikan usaha sendiri dan mengatasi segala permasalahan, serta memiliki kepribadian yang tepat sebagai seorang pengusaha. Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Efikasi Diri dan Kepribadian Terhadap Intensi berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta)**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, peneliti memfokuskan perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran dari sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian, dan intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta?
2. Apakah sikap berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta?
3. Apakah norma subyektif berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta?
4. Apakah efikasi diri berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta?
5. Apakah kepribadian berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta?
6. Apakah sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara bersama-sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian yang dilakukan pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta adalah sebagai berikut:

- 1 Untuk mengetahui gambaran dari sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian dan intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

- 2 Untuk menguji secara empiris pengaruh sikap terhadap intensi berwirausaha Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
- 3 Untuk menguji secara empiris pengaruh norma subyektif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
- 4 Untuk menguji secara empiris pengaruh efikasi diri terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
- 5 Untuk menguji secara empiris pengaruh kepribadian terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
- 6 Untuk menguji secara empiris pengaruh sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara bersama-sama terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan oleh peneliti dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa

Sebagai referensi dan masukan bagi para mahasiswa, sehingga dapat menumbuhkan intensi mereka untuk menjadi seorang wirausaha serta

dapat mengetahui sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian dan intensi berwirausaha mahasiswa.

2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi dan masukan penting bagi perancangan kurikulum kewirausahaan sehingga mampu menumbuhkan intensi berwirausaha mahasiswa oleh Universitas selaku pihak pengajar termasuk Universitas Negeri Jakarta.

3. Bagi peneliti lanjutan

Dapat menjadi sumber referensi beserta dasar bahan kajian untuk penelitian lebih lanjut dan lebih mendalam tentang teori yang terkait konsep *entrepreneurship*.

### **1.5 Batasan Penelitian**

Sampel pada penelitian ini adalah mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga Universitas Negeri Jakarta, angkatan 2011, hal ini dikarenakan Program Studi Pendidikan Tata Boga merupakan program studi yang memberikan pendidikan keterampilan dalam bidang boga serta angkatan tersebut sudah mendapatkan mata kuliah kewirausahaan sebagai mata kuliah wajib.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Intensi Berwirausaha**

Intensi adalah suatu komponen yang ada pada diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan perilaku tertentu. Keterkaitan intensi dengan perilaku dikarenakan intensi merupakan perkiraan seseorang mengenai seberapa besar kemungkinan untuk melakukan suatu perilaku. Intensi yang tinggi akan menghasilkan faktor-faktor motivasional yang akan mengindikasikan seberapa kuat keinginan dan usaha individu untuk menampilkan perilaku tersebut.

Pendapat tersebut sejalan dengan Riyanti (2008:8) yang menyatakan bahwa “Intensi dapat menunjukkan seberapa besar kemauan seseorang untuk berusaha melakukan suatu tingkah laku tertentu”. Kemudian Bandura (dalam Wijaya, 2007:118) menyatakan;

Intensi merupakan suatu kebulatan tekad untuk melakukan aktivitas tertentu atau menghasilkan keadaan tertentu di masa depan. Intensi adalah bagian vital dari pengaturan diri individu yang dilatarbelakangi oleh motivasi seseorang untuk melakukan sesuatu.

Intensi memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan perilaku, yaitu menghubungkan antara pertimbangan yang mendalam, diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan perilaku tertentu.

Pendapat yang hampir serupa juga dikemukakan oleh Ancok (dalam Wijaya, 2007:118) yang menyatakan;

Intensi dapat didefinisikan sebagai niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Intensi merupakan sebuah istilah yang terkait dengan tindakan dan merupakan unsur penting dalam sejumlah tindakan, yang menunjukkan pada keadaan pikiran seseorang yang diarahkan untuk melakukan suatu tindakan. Intensi memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan.

Dari paparan teori diatas, dapat disimpulkan bahwa intensi merupakan suatu keinginan atau niat seseorang dalam melakukan suatu tindakan atau aktivitas tertentu di masa depan.

Pendapat lainnya diungkapkan oleh Hisrich, Peters dan Shepherd (2010:38);

Intensi adalah harapan-harapan, keinginan-keinginan, ambisi-ambisi, cita-cita, rencana-rencana atau sesuatu yang harus diperjuangkan seseorang dimasa depan. Intensi berkaitan dengan indikasi akan seberapa keras seseorang mencoba untuk memahami, seberapa besar usaha seseorang dalam merencanakan sesuatu, untuk melakukan suatu perilaku tertentu.

Intensi merupakan sesuatu yang perlu diperjuangkan. Intensi akan mengarahkan individu untuk berusaha keras menampilkan perilaku yang menjadi keinginan dan cita-cita individu. Berdasarkan paparan definisi-definisi diatas, terlihat ada beberapa persamaan perihal intensi, sehingga dapat disimpulkan bahwa intensi adalah keinginan atau niat dan cita-cita seseorang dan seberapa besar usaha orang tersebut dalam melakukan suatu perilaku di masa depan.

Intensi seringkali dikaitkan dengan berwirausaha. Definisi *entrepreneurship* atau berwirausahaan menurut Jeffrey A. Timmons (dalam Sim, 2006) "*Entrepreneurship is a way of thinking, reasoning, and acting that is opportunity obsessed, holistic in approach, and*

*leadership balanced.*” Berwirausaha dipandang sebagai kemampuan dalam memburu kesempatan, tanpa menghiraukan keterbatasan sumber daya yang dimiliki. Pengertian konsep tersebut meliputi kemampuan dan keberanian untuk mengambil resiko dan keahlian yang dimiliki untuk memimpin orang lain ke arah wawasan yang telah ditentukan.

Lebih lanjut Drucker (dalam Sya'roni dan Sudirham, 2012) mengemukakan “Berwirausaha merupakan kegiatan menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda dengan berpikir secara kreatif dan bertindak inovatif dalam mencapai suatu peluang yang ada.” Cara berpikir mampu mengarahkan individu ke arah dimana adanya peluang. Cara berpikir yang kreatif dan inovatif dimanfaatkan untuk mengelola kemampuan dan sumber daya yang dimiliki individu sehingga terbentuk suatu kreasi yang mendatangkan keuntungan. Sehingga dari paparan teori diatas dapat disimpulkan bahwa berwirausaha adalah cara berpikir yang digunakan untuk membuat sesuatu yang baru dan memberikan nilai pada produk atau jasa tersebut sehingga dapat membentuk suatu bisnis dengan tujuan mencapai keuntungan dan kesejahteraan.

Individu yang berwirausaha disebut dengan *Entrepreneur* atau wirausahawan. Lebih jelasnya definisi *Entrepreneur* menurut Sim (2006);

*An entrepreneur is a person who spots opportunities and starts his or her own business, using personal creativity, skill, knowledge, resources and effort. The entrepreneur may operate on his or her own at the start-up of a company but may employ other people when the business grow*

Sim mengartikan wirausahawan sebagai individu dengan sekumpulan kesempatan untuk memulai bisnis melalui kemampuan kreativitas, keterampilan, sumber daya dan usaha yang dimilikinya. Wirausahawan mungkin akan mengelola perusahaan yang dibangunnya dengan cara memperkerjakan orang lain. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha dapat memberikan kontribusi yang baik bagi negara untuk memperbanyak kesempatan bekerja bagi masyarakat.

Sejalan dengan Sim, Prawirokusuma (dalam Suryana, 2001) berpendapat “Wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.” Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa wirausaha adalah orang yang memiliki keterampilan dalam mengelola sumber daya yang dimiliki dan mencari peluang kemudian mengembangkannya menjadi suatu usaha baru.

Apabila dikaitkan intensi dengan dunia usaha, Intensi berwirausaha menurut Low dan MacMillan (dalam Reardon et, al, 2007) “Intensi Berwirausaha adalah intensi untuk memulai sebuah bisnis baru”. Sedangkan menurut Lee dan Wong (2004) “Intensi berwirausaha merupakan langkah pertama yang perlu dipahami dari sebuah proses pembentukan usaha yang seringkali memerlukan waktu dalam jangka panjang” Dari dua definisi diatas intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha baru yang umumnya bersifat jangka panjang.

Kemudian Ketz dan Gartner (dalam Indarti dan Rostiani, 2008) mendefinisikan “Intensi berwirausaha adalah suatu proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha.” Pendapat tersebut menunjukkan bahwa seseorang dengan intensi untuk memulai suatu usaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang akan dijalankannya bila dibandingkan dengan seseorang tanpa intensi untuk memulai usaha baru.

Seperti yang dijelaskan sebelumnya, intensi merupakan suatu keinginan, kebulatan tekad, sehingga jika dikaitkan dengan berwirausaha menjadi kebulatan tekad untuk mendirikan suatu usaha. Menurut Krueger (dalam Hetty dan Hani, 2013) “intensi berwirausaha mencerminkan komitmen seseorang untuk memulai usaha baru dan merupakan isu sentral yang perlu diperhatikan dalam memahami proses kewirausahaan pendirian usaha baru.” Sedangkan menurut pendapat Nasrudin et,al (2009) “Intensi berwirausaha adalah keadaan berfikir yang secara langsung dan mengarahkan perilaku individu ke arah pengembangan dan implementasi konsep bisnis yang baru.”

Sehingga dari paparan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha merupakan komitmen seseorang yang mengarah pada memulai dan mengembangkan konsep usaha yang baru. Komitmen ini menunjukkan bahwa keinginan untuk mendirikan usaha bukanlah hanya sekedar keinginan, namun perlu diberi perhatian khusus proses perencanaan, pendirian, dan pengembangannya.

Lebih lanjut Thompson (2009) mengemukakan; “*entrepreneurial intention a self-acknowledged conviction by a person that they intend to set up a new business venture and consciously plan to do so at some point in the future*” Thomas mengartikan intensi berwirausaha sebagai suatu pengakuan individu bahwa mereka bermaksud untuk mempersiapkan sebuah bisnis baru dan secara sadar merencanakannya di masa depan.

Dengan demikian, dari seluruh paparan definisi diatas intensi berwirausaha dapat disintesisikan sebagai keinginan dan cita-cita individu untuk mendirikan dan merencanakan konsep bisnis yang baru di masa depan. Peneliti menekankan keinginan untuk mendirikan dan merencanakan usaha di masa depan dan memilih karir sebagai seorang pengusaha sebagai indikator.

### **2.1.2 Theory of Planned Behavior**

*Theory Reasoned Action* (TRA) pertama kali dicetuskan oleh Ajzen pada tahun 1980 (Jogiyanto, 2007). Teori ini disusun menggunakan asumsi dasar bahwa manusia berperilaku dengan cara yang sadar dan mempertimbangkan segala informasi yang tersedia. Dalam TRA ini, Ajzen (1980) yang menyatakan “seseorang dapat melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tergantung dari niat yang dimiliki oleh orang tersebut”.

Lebih lanjut, Ajzen (1980) menambahkan ”niat melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu dipengaruhi oleh dua penentu dasar, yang

pertama berhubungan dengan sikap (*attitude*) dan yang lain berhubungan dengan pengaruh sosial yaitu norma subjektif (*subjective norms*).”

*Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan pengembangan lebih lanjut dari TRA. Ajzen (1988) menambahkan konstruk yang belum ada dalam TRA, yaitu kontrol perilaku yang dipersepsi (*perceived behavioral control*). Konstruk ini ditambahkan dalam upaya memahami keterbatasan yang dimiliki individu dalam rangka melakukan perilaku tertentu (Chau & Hu, 2002). Dengan kata lain, dilakukan atau tidak dilakukannya suatu perilaku tidak hanya ditentukan oleh sikap dan norma subyektif semata, tetapi juga persepsi individu terhadap keyakinan apakah individu tersebut dapat melakukannya atau tidak.

Menurut *Theory of Planned Behavior*, seseorang dapat bertindak berdasarkan intensi atau niatnya hanya jika ia memiliki kontrol terhadap perilakunya (Ajzen, 2002). Teori ini tidak hanya menekankan pada rasionalitas dari tingkah laku manusia, tetapi juga pada keyakinan bahwa target tingkah laku berada di bawah kontrol kesadaran individu tersebut atau suatu tingkah laku tidak hanya bergantung pada intensi seseorang, melainkan juga pada faktor lain yang tidak ada dibawah kontrol dari individu, misalnya ketersediaan sumber dan kesempatan untuk menampilkan tingkah laku tersebut (Ajzen, 2005). Dari sinilah Ajzen memperluas teorinya dengan menekankan peranan dari kamuan yang kemudian disebut sebagai *Perceived Behavioral Control* (Vaughan & Hogg, 2005).

Menurut Ajzen (2005) berdasarkan *Theory of Planned Behavior*, intensi merupakan fungsi dari tiga determinan, yang satu yang bersifat personal, kedua merefleksikan pengaruh sosial dan ketiga berhubungan dengan masalah kontrol. Berikut ini adalah penjabaran dari variabel utama dari *Theory of Planned Behavior* yang terdiri dari: Sikap (*attitude*), norma subyektif (*subjective norms*) dan persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral contro*) atau efikasi diri (*self efficacy*).

#### **2.1.2.1 Sikap (*Attitude*)**

Setiap individu memiliki persepsi tersendiri terhadap suatu perilaku. Persepsi ini merupakan suatu keyakinan seseorang apakah perilaku tersebut baik atau tidak dan menjadi bahan pertimbangan untuk menampilkan perilaku tersebut atau tidak. Persepsi lahir dari rangsangan sebuah perilaku, rangsangan itu kemudian membentuk suatu persepsi, pandangan atau perasaan dan kecenderungan untuk menampilkan perilaku tersebut, dan dikenal sebagai fenomena sikap.

Suatu rangsangan akan memunculkan suatu emosi atau perasaan, baik perasaan suka, tidak suka, sedih, bahagia, takut, dan berbagai bentuk perasaan lainnya. Mowen dan Minor (2002) berpendapat “sikap merupakan afeksi atau perasaan terhadap sebuah rangsangan.” Kemudian Eagly dan Chaiken (dalam Sarlito 2002) mengemukakan “*Attitude is a psychological tendency that is expressed by evaluating a particular entity with some degree of favor or disfavor*” yang berarti sikap adalah kecenderungan psikologis yang diekspresikan dengan mengevaluasi suka

atau tidaknya terhadap entitas tertentu. Ketika rangsangan dari suatu entitas muncul, perasaan akan merespon atau menilai apakah kita menyukai objek tersebut atau tidak. Respon hanya akan timbul apabila individu dihadapkan pada suatu stimulus yang menghendaki adanya reaksi individual.

Sikap muncul melalui proses pembelajaran terhadap suatu objek.. Proses belajar ini dapat terjadi karena pengalaman-pengalamannya sendiri dengan obyek-obyek sikapnya, orang-orang di sekitar maupun lingkungan sosialnya termasuk kultur budaya setempat. Menurut Assael (2001) “sikap adalah kecenderungan yang dipelajari untuk memberikan respon kepada obyek atau kelas obyek secara konsisten baik dalam rasa suka maupun tidak suka.” Pendapat tersebut menunjukkan bahwa sikap merupakan penilaian yang konsisten dari pembelajaran suatu objek. Pembelajaran ini dapat bersifat pengalaman-pengalaman masa lalu, situasi di saat sekarang, dan harapan-harapan untuk masa yang akan datang.

Serupa dengan Assael, Schiffman dan Lazar (2004 : 200) mengemukakan “*Attitude is a learned predisposition to respond in a consistency favorable or unfavorable manner with respect to a given object*” yang berarti bahwa sikap merupakan kecenderungan yang dipelajari untuk menanggapi baik atau tidaknya suatu objek yang diberikan. Pendapat para pakar diatas menunjukkan bahwa sikap bukan

merupakan sesuatu yang terjadi secara instan, namun terbentuk karena proses pembelajaran.

Hampir serupa dengan definisi sebelumnya, Azjen ( dalam Sarlito, 2002) mengatakan “*An attitude is a disposition to respond favourably or unfavourably to object, person, institution or event*” Azjen menjelaskan sikap adalah suatu kecenderungan untuk memberikan respon atau tanggapan yang baik maupun kurang baik terhadap objek, seseorang, kelompok atau suatu kejadian. Dengan demikian, dari paparan-paparan definisi diatas dapat dilihat persamaan yang menunjukkan bahwa sikap merupakan suatu tanggapan suka atau baik dan tidaknya suatu objek.

Dalam penelitian ini objek atau perilaku yang dimaksud adalah berwirausaha. Sikap merupakan penilaian apakah berwirausaha merupakan hal yang baik atau tidak, dan apa dampaknya jika kegiatan itu dilakukan dan apa dampaknya jika itu tidak dilakukan. Shook dan Bratianu (2010) menekankan sikap pada hasil dari suatu perilaku. Shook dan Bratianu (2010) berpendapat;

*One's attitude based on one's beliefs in the possible outcomes. The more favorable the possibility is, the stronger the intention to do the behavior will be, and vice versa: the less favorable the outcome possibility is, the weaker the intention to do the behavior will be.*

Shook dan Bratianu meyakini bahwa sikap seseorang didasari oleh keyakinan terhadap kemungkinan sebuah hasil dari suatu perilaku. Semakin baik kemungkinannya, intensi untuk melakukan perilaku tersebut akan semakin kuat dan sebaliknya, semakin rendah kebaikan dari kemungkinan hasil tersebut, maka semakin lemah juga intensi untuk

melakukan perilaku tersebut. Sikap seseorang akan terbentuk dari evaluasi hasil perilaku tertentu, semakin baik hasilnya, keinginan seseorang untuk melakukan perilaku tersebut semakin besar. Respon evaluatif dalam hal ini merupakan suatu bentuk reaksi yang dinyatakan sebagai sikap yang timbulnya didasari oleh proses evaluasi dalam diri individu yang memberi kesimpulan terhadap stimulus dalam bentuk nilai positif-negatif yang kemudian mengkristal sebagai potensi reaksi terhadap objek sikap.

Sejalan dengan Shook dan Bratianu, Ajzen dan Fishbien (dalam Akmaliah dan Hisyamuddin, 2009) mendefinisikan sikap sebagai penilaian seseorang terhadap baik tidaknya dampak dari sebuah perilaku. Keyakinan seseorang pada dampak suatu perilaku melatarbelakangi penilaian seseorang terhadap perilaku tersebut. Jika dampak yang dihasilkan dari berwirausaha yaitu baik, maka sikap positif akan terbentuk.

Sikap membentuk suatu persepsi hasil evaluasi atau penilaian suatu perilaku. Positif atau negatifnya persepsi seseorang menjadi bahan pertimbangan ditampilkan atau tidaknya suatu perilaku. Ajzen (2001) menambahkan “Sikap berperilaku merupakan dasar bagi pembentukan intensi.” Sehingga minat seseorang akan mulai terbentuk jika sikap terhadap perilaku tersebut positif. Tidak sampai di situ, Ajzen (2001) kembali menambahkan;

Di dalam sikap terhadap perilaku terdapat dua aspek pokok, yaitu : keyakinan individu bahwa menampilkan atau tidak menampilkan

perilaku tertentu akan menghasilkan akibat-akibat atau hasil-hasil tertentu, dan merupakan aspek pengetahuan individu tentang obyek sikap dapat pula berupa opini individu hal yang belum tentu sesuai dengan kenyataan. Semakin positif keyakinan individu akan akibat dari suatu obyek sikap, maka akan semakin positif pula sikap individu terhadap obyek sikap tersebut, demikian pula sebaliknya.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa sikap adalah dasar dari sebuah intensi. Semakin baik penilaian seseorang terhadap hasil dari suatu perilaku, maka intensi terhadap perilaku tersebut akan semakin tinggi, apabila penilaiannya buruk, maka intensi akan semakin rendah.

Dalam penelitian ini objek dan perilaku yang dimaksud adalah berwirusaha. Ajzen dan Kolvareid ( dalam Linan dan Chen, 2006) mengatakan; “Sikap terhadap berwirusaha adalah tingkatan evaluasi individu dalam menilai apakah menjadi seorang usahawan itu menguntungkan (positif) atau merugikan (negatif).” Sikap atau daya tarik berwirusaha dan memulai bisnis baru adalah suatu persepsi positif atau negatif dari seseorang.

Dari paparan keseluruhan teori diatas, sikap dapat disintesis sebagai sebuah penilaian baik atau tidaknya suatu perilaku dan hasil perilaku tersebut yang kemudian menjadi bahan pertimbangan untuk menampilkannya, semakin positif penilaiannya, keinginan untuk menampilkan perilaku semakin besar, semakin negatif penilaiannya, semakin kecil keinginan untuk menampilkannya. Peneliti memilih penilaian perilaku dan penilaian hasil perilaku sebagai indikator yang diharap mampu mewakili variabel sikap.

### 2.1.2.2 Norma Subyektif (*Subjective Norm*)

Persepsi individu terhadap suatu perilaku dapat dipengaruhi oleh persepsi yang dimiliki orang lain terhadap perilaku tersebut, terlebih apabila orang lain itu adalah orang yang dianggap penting dalam kehidupan individu tersebut. Persepsi orang yang dianggap penting itu nantinya akan membuat individu mempertimbangkan untuk menampilkan atau tidaknya suatu perilaku.

Persepsi individu tidak selalu sama dengan persepsi orang disekitarnya. Sebelum menampilkan suatu perilaku, individu cenderung untuk memperhatikan norma sosial yang ada di lingkungannya. Menurut Ajzen dan Fishbien (dalam Akmaliah dan Hisyamuddin, 2009) mengatakan “norma subyektif didefinisikan sebagai tekanan sosial yang dipersepsikan seseorang ketika memilih melakukan suatu tindakan”. Sejalan dengan pendapat tersebut, Feldman (dalam Andhika, 2012) menjelaskan ”Norma subyektif adalah persepsi tentang tekanan sosial dalam melaksanakan perilaku tertentu.” Dengan demikian individu cenderung mempersepsikan tekanan sosialnya terlebih dahulu, yang kemudian menjadi acuan apakah lingkungan sekitar mempunyai persepsi yang baik atau tidak terhadap perilaku yang hendak ditampilkan.

Tekanan sosial dari masyarakat berasal dari nilai, keyakinan, dan norma-norma yang berlaku di lingkungan sosial tersebut. Basu dan Virick (2010) mengatakan;

*Subjective norms or perceived social norms are defined as individuals' perceptions about the values, beliefs, and norms held*

*by people whom they respect or regard as important and the individuals' desire to comply with those norms.*

yang dapat diartikan bahwa norma subyektif atau norma sosial yang dirasakan didefinisikan sebagai persepsi individu tentang nilai, keyakinan, dan norma dari orang-orang yang dihormati atau dianggap penting dan keinginan orang tersebut untuk memenuhi norma-norma tersebut. Pendapat tersebut menunjukkan nilai-nilai atau norma-norma yang berlaku di sekitarnya akan mengarahkannya pada suatu perilaku. Bila pada suatu lingkungan sosial terdapat persepsi bahwa anak gadis yang pulang lewat dari pukul 21.00 bukanlah gadis baik-baik, maka para anak gadis di lingkungan tersebut akan pulang sebelum pukul 21.00. Nilai-nilai masyarakat itu secara tidak langsung mengarahkan para anak gadis untuk tidak melakukan suatu perilaku yang tidak sesuai dengan nilai yang berlaku di lingkungannya.

Kemudian Hogg & Vaughan (dalam Rahmah, 2011) berpendapat "*Subjective norm is a product of what the individual perceives to be other beliefs. Significant others provide a guide about what is the proper thing to do.*" Pendapat tersebut menjelaskan bahwa norma subjektif adalah produk dari persepsi individu tentang *beliefs* atau keyakinan yang dimiliki orang-orang yang berpengaruh baginya. Orang-orang yang dianggap berpengaruh memberikan panduan tentang hal yang tepat untuk melakukannya. Orang-orang yang berpengaruh dapat merujuk pada orang tua, keluarga, teman, lingkungan masyarakat, guru atau dosen dan orang lainnya yang mempunyai pengaruh dalam hidup seseorang. Hogg

dan Vaughan berpendapat bahwa orang-orang yang berpengaruh memberikan sebuah panduan untuk melakukan perilaku yang tepat. Panduan ini merupakan harapan agar si individu melakukan perilaku yang dikehendaki oleh orang-orang yang berpengaruh dalam hidupnya.

Hampir serupa dengan pendapat tersebut, menurut Baron dan Byrne (2003) “Norma subyektif adalah persepsi individu tentang apakah orang lain akan mendukung atau tidak terwujudnya tindakan tersebut.” Lebih lanjut, Kruger et al (2006) mengatakan “*Subjective norms* hubungannya mengacu pada persepsi dimana sekelompok orang memberikan pengaruh besar atas perilaku orang, mempelajari dimana jaringan sosial mempengaruhi perilaku individu.” Keinginan individu untuk menampilkan sesuatu akan semakin kuat bila mendapat dukungan dari orang-orang sekitarnya. Dengan adanya dukungan tersebut, individu berpikir bahwa apa yang akan dilakukannya nanti merupakan hal positif yang dapat diterima oleh orang-orang disekitarnya. Semakin kuat dukungannya, semakin kuat motivasi individu untuk menampilkan perilaku tersebut. Namun jika dukungan yang dirasa rendah, individu cenderung mempertimbangkan perilaku tersebut karena merasa perilaku itu tidak sesuai dengan keyakinan orang-orang disekitarnya.

Kemudian Fishbein dan Ajzen (dalam Rahmah, 2011) mengemukakan “*The subjective norm is the person’s perception that most people who are important to him think he should or should not perform the behavior in question.*” Pengertian ini menjelaskan bahwa

norma subyektif merupakan persepsi individu mengenai harapan orang-orang sekitar yang penting bagi dirinya untuk melakukan perilaku tertentu atau tidak.

Orang-orang yang penting bagi kehidupan individu, misalnya orang tua, tentunya menaruh harapan besar pada anaknya atau individu tersebut. Orang tua cenderung menginginkan anaknya untuk menjadi pribadi yang baik dan menampilkan perilaku yang sesuai dengan keyakinan mereka. Jika orang tua menilai bahwa menjadi seorang dokter merupakan pekerjaan yang bergengsi, maka orang tua tersebut akan memberikan pendidikan dan mengarahkan si anak untuk menjadi seorang dokter. Jika orang tua tidak menyukai sesuatu yang berhubungan dengan rokok, maka orang tua akan mengarahkan anaknya untuk tidak merokok.

Fishbein dan Ajzen juga menambahkan bahwa norma subyektif secara umum mempunyai dua komponen berikut:

*Normatives beliefs* yaitu persepsi atau keyakinan mengenai harapan orang lain terhadap dirinya yang menjadi acuan untuk menampilkan perilaku atau tidak. Keyakinan yang berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain yang penting dan berpengaruh bagi individu atau tokoh panutan tersebut apakah subjek harus melakukan atau tidak suatu perilaku tertentu. *Motivation to Comply* yaitu motivasi individu untuk memenuhi harapan tersebut.

Dari keseluruhan paparan diatas norma subyektif dapat disintesis sebagai persepsi individu terhadap tekanan sosial dari orang-orang yang berpengaruh dalam hidupnya untuk menampilkan atau tidak suatu perilaku, yang dalam penelitian ini adalah berwirausaha. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan indikator persepsi individu terhadap

tekananan sosial, serta tekanan sosial yang terdiri dari persepsi dan harapan dari orang-orang yang berpengaruh seperti orang tua, teman, dan dosen.

### **2.1.2.3 Efikasi Diri (*Self Efficacy*)**

Setiap individu memiliki setiap pekerjaan dan tujuan yang ingin dicapai. Pekerjaan akan menjadi masalah ketika pekerjaan itu dirasa terlalu sulit untuk diselesaikan. Ada yang tetap berusaha sampai pekerjaan itu selesai dan ada juga yang menghindar karena merasa tidak mampu untuk melanjutkan pekerjaan tersebut. Keyakinan individu atas kemampuan yang dimilikinya disebut sebagai efikasi diri. Individu yang memiliki efikasi diri yang kuat merasa yakin akan kemampuannya dan yakin dapat menyelesaikan segala pekerjaan sehingga mencapai tujuan yang diinginkan. Sebaliknya, individu dengan efikasi diri yang rendah dan merasa tidak percaya diri akan kemampuannya cenderung terhambat bahkan menghindar dari pekerjaan tersebut.

Efikasi Diri dikatakan terkait dalam pengembangan karir individu dikarenakan dalam berkarir, individu dituntut untuk memiliki keyakinan diri bahwa mereka mampu menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan kompetensi mereka. Hal ini sejalan dengan penelitian Krueger, et al, (2000) yang mengatakan “Efikasi diri telah dihubungkan secara teoritis dan empiris dengan berbagai fenomena manajerial maupun kewirausahaan.”

Menurut Bandura (dalam Indarti, 2008) mendefinisikan “Efikasi diri adalah kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.” Efikasi diri merupakan keyakinan bahwa dengan kemampuan yang dimilikinya, individu mampu melaksanakan tugas dan mencapai tujuan. Kemudian Miner (dalam Riyanti, 2007:14) menambahkan “Individu yang memiliki efikasi diri yang tinggi memiliki harapan-harapan kuat mengenai kemampuan diri untuk menunjukkan prestasi secara sukses dalam situasi yang sama sekali baru.” Miner menjelaskan bahwa individu dengan efikasi diri yang tinggi mempunyai harapan bahwa dengan kemampuan diri yang dimilikinya individu tersebut dapat menyelesaikan suatu pekerjaan dengan baik walaupun belum pernah mengerjakan pekerjaan itu sebelumnya. Efikasi diri yang tinggi menunjukkan pekerjaan yang asing bagi individu bukan suatu hambatan.

Sejalan dengan Bandura dan Miner, Patton (dalam Wijaya, 2007:121) mengatakan “Efikasi diri adalah keyakinan terhadap diri sendiri dengan penuh optimisme serta harapan untuk dapat memecahkan masalah tanpa rasa putus asa.” Sehingga efikasi diri yang dimiliki individu itu dapat membuat individu mampu menghadapi berbagai situasi dan optimisme yang dimiliki akan menuntun individu untuk tetap berjuang tanpa kenal menyerah. Dari paparan definisi-definisi efikasi diri diatas dapat disimpulkan bahwa efikasi diri adalah keyakinan individu

atas kemampuan dirinya dalam menyelesaikan berbagai pekerjaan atau masalah yang ada untuk mencapai suatu tujuan.

Lebih lanjut pendapat Bandura yang dikutip Baron dan Byrne (2003:183), “efikasi diri adalah evaluasi seseorang terhadap kemampuan atau kompetensinya untuk melakukan sebuah tugas, mencapai tujuan atau mengatasi hambatan”. Setiap individu tidak hanya dihadapkan pada satu situasi atau kondisi saja. Individu akan menilai apakah dengan kemampuan-kemampuan yang dimilikinya individu mampu melewati setiap situasi dan kondisi yang ada atau tidak. Semakin sering seseorang melakukan evaluasi diri dan menganggap bahwa dia memiliki banyak kemampuan yang positif, semakin besar pula efikasi yang dimilikinya.

Sejalan dengan Bandura, Alwisol (2009:287) juga mengemukakan bahwa efikasi diri merupakan suatu bentuk penilaian diri;

Efikasi diri adalah penilaian diri, apakah dapat melakukan tindakan yang baik atau buruk, tepat atau salah, bisa atau tidak bisa mengerjakan sesuai dengan yang dipersyaratkan. Efikasi diri berbeda dengan aspirasi (cita-cita), karena cita-cita menggambarkan sesuatu yang ideal yang seharusnya dapat dicapai, sedang efikasi menggambarkan penilaian kemampuan diri.

Efikasi diri mengacu pada pertimbangan dan menilai seberapa besar keyakinan seseorang tentang kemampuannya melakukan sejumlah aktivitas dan kemampuannya menyelesaikan tugas-tugas. Efikasi diri mempengaruhi secara kuat motivasi individu untuk memperoleh keberhasilan atau tujuan yang ingin dicapai.

Sedikit berbeda dengan paparan definisi sebelumnya, pendapat lain dikemukakan Kusuma (dalam Herman, 2005:23) yang mengatakan

“Efikasi diri merupakan kemampuan individu dalam menentukan perilaku yang tepat untuk menghadapi rasa takut dan halangan untuk mencapai keberhasilan yang diharapkan.” Individu dengan efikasi diri yang tinggi mampu menggunakan dan mengelola kemampuannya dengan baik ketika menghadapi masalah. Pengelolaan yang baik ini mengarahkan individu untuk menentukan perilaku yang tepat yang akan ditampilkan.

Banyak peneliti yang percaya bahwa efikasi diri terkait erat dengan pengembangan karir. Merujuk pada Betz dan Hackett (1986) yang mengungkapkan “Efikasi diri akan karir seseorang adalah domain yang menggambarkan pendapat pribadi seseorang dalam hubungannya dengan proses pemilihan dan penyesuaian karir”. Dalam dunia usaha, efikasi diri telah memperoleh perhatian sebagai faktor kunci dalam menjelaskan mengapa beberapa orang termotivasi untuk menjadi wirausaha sedangkan yang lain tidak termotivasi (Mueller dan Dato-On, 2008). Bandura (dalam Thun dan Kelloway, 2006) juga mendeskripsikan “efikasi diri wirausaha adalah elemen kunci baik untuk respons efektif maupun berperilaku dalam sistem *self-monitoring*.”

Bandura (dalam Hmielski dan Baron, 2008) kembali menambahkan;

individu dengan efikasi diri yang tinggi cenderung untuk menetapkan tujuan-tujuan yang menantang, dan berusaha sekuat tenaga untuk mencapai tujuan tersebut, bahkan dalam situasi yang sulit dan penuh stres, lebih cepat bangkit dari kegagalan, meskipun dalam kondisi yang sangat merugikan.

Lebih lanjut Bandura (dalam Kumar dan Uzkhurt, 2009) mengatakan “Seorang wirausaha memiliki efikasi diri yang tinggi dan sungguh-sungguh yakin dengan kemampuannya untuk mengeksekusi seluruh kebutuhan untuk menyelesaikan tugas-tugas baru dengan sukses”. Dan Indarti et, all (2010) dalam penelitiannya juga menambahkan “individu dengan tingkat efikasi diri yang tinggi cenderung untuk bekerja keras untuk mencapai tujuannya.” Pendapat tersebut menunjukkan bahwa individu dengan efikasi diri yang tinggi merupakan pribadi yang tidak mudah menyerah.

Terkait dengan dunia usaha, Kumar dan Uzkhurt (2009) menyatakan tentang efikasi diri “Semakin tinggi efikasi diri dari seorang wirausaha akan berkontribusi pada pandangannya dalam melihat hasil positif yang mungkin terjadi pada usaha yang baru dan mengejar tujuan tersebut dengan semangat.” Seorang pengusaha dengan efikasi diri yang tinggi mampu melihat keuntungan pada sebuah peluang sehingga memberanikan diri untuk terjun di dalamnya.

Menurut Bandura (dalam Djuliarki, 2011) efikasi diri pada diri tiap individu akan berbeda antara satu individu dengan yang lainnya berdasarkan tiga dimensi, yaitu;

Dimensi tingkat (*level*) yaitu derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Dimensi kekuatan (*strength*) yaitu tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Dimensi Generalisasi (*generality*) yaitu luas bidang tingkah laku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya.

Dari keseluruhan paparan teori diatas, dapat disintesisikan bahwa efikasi diri merupakan evaluasi diri serta keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya dalam melakukan dan menyelesaikan berbagai pekerjaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Indikator yang peneliti gunakan adalah evaluasi diri, keyakinan mendirikan usaha, dan melakukan serangkaian pekerjaan.

### **2.1.3 Kepribadian**

Kepribadian seseorang dapat tercermin dari bagaimana cara seseorang bertindak dan berhubungan. Kepribadian dipengaruhi oleh keturunan, budaya dan faktor sosial. Kepribadian seseorang bersifat unik, tidak sama dengan kepribadian yang dimiliki orang lain karena setiap orang memiliki pengalaman masa lampau yang berbeda, hidup dalam situasi kehidupan yang berlainan, mempunyai ikatan dan tanggung jawab yang berlainan dan mempunyai tujuan hidup yang berlainan.

Fromm dalam Alma (2005) menyatakan “Kepribadian adalah keseluruhan kualitas psikis seseorang yang diwarisinya dan membuat orang tersebut menjadi unik dan berbeda dengan yang lainnya” Kepribadian bersifat unik dan konsisten sehingga dapat digunakan untuk membedakan antar individu. Keunikan inilah yang menjadikan kepribadian sebagai variabel yang sering digunakan untuk menggambarkan diri individu yang berbeda dengan individu lainnya.

Kemudian Larsen & Buss (2002) mengungkapkan;

Kepribadian adalah seperangkat ciri-ciri psikologis dan mekanisme pada diri individu yang diorganisasi dan relative bertahan lama serta mempengaruhi interaksi-interaksi individu dan adaptasi-adaptasinya terhadap lingkungan.

Larsen dan Buss mengangkat lingkungan sebagai salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap kepribadian seseorang. Jika individu dihadapkan atau berada di tengah-tengah lingkungan yang didalamnya terdiri dari orang-orang yang ramah, senang bergaul, peduli, maka individu tersebut beradaptasi dengan lingkungannya dan lama-kelamaan membentuk dirinya sebagai pribadi yang ramah, senang bergaul dan peduli seperti yang ditunjukkan oleh orang-orang di sekitarnya.

Kepribadian erat kaitannya dengan intensi berwirausaha. Berwirausaha bukan hanya membutuhkan modal, tapi juga kepribadian yang mampu beradaptasi pada situasi yang serba tidak pasti. Pentingnya kepribadian bagi seorang wirausaha juga didukung oleh Miner dalam Riyanti (2003: 13) yang menyatakan bahwa tipe kepribadian sangat menentukan bidang usaha apa yang akan mendatangkan kesuksesan dalam kewirausahaan.

Pendapat tersebut sejalan dengan apa yang diungkapkan oleh Linan dan Leon (2007) yang berpendapat "*The individual's decision to become an entrepreneur is sometimes assumed to depend on personality traits: "If you have the proper personality profile, you will become an entrepreneur sooner or later"*". Linan dan Leon mengungkapkan keputusan seseorang untuk menjadi seorang entrepreneur terkadang

bergantung pada trait kepribadiannya. Jika kita punya kepribadian yang cocok, kita akan menjadi seorang *entrepreneur* cepat atau lambat.

Kemudian Shaver dan Scott (dalam Mohammad Ismail et,al, 2009) juga mengungkapkan “*Personality traits have proven to be predictors of many aspects of entrepreneurship including the intention to start a business, succeed in running a business, and enhance corporate entrepreneurship.*” Ciri kepribadian telah terbukti menjadi prediktor dari berbagai aspek kewirausahaan termasuk dalam intensi membuka bisnis baru, sukses dalam sebuah bisnis, dan membangun hubungan kewirausahaan.

Dalam teori kepribadian, Goldberg (Larsen&Buss, 2002) menemukan 5 faktor kepribadian yang terdiri dari *Surgency/extraversion*, *Agreeableness*, *Conscientiousness*, *emotional stability*, dan *Intellect/Openness to Experience*. Serupa dengan Goldberg, Lussier (2005) juga mengategorikan kepribadian dalam lima dimensi, yaitu *surgency*, *agreeableness*, *adjustment*, *conscientiousness*, dan *openness to experience*.

### **2.1.3.1 Surgency**

Lussier (2005) mengemukakan;

*The surgency personality dimension includes leadership and extroversion. People strong in surgency, more commonly called dominance, personality traits want to be in charge, interest in getting ahead and leading through competing and influencing.*

Maksud dari pendapat tersebut adalah bahwa *surgency* merupakan dimensi kepribadian yang termasuk dalam kepemimpinan dan ekstrovert.

Orang yang kuat dalam hal *surgency* selalu ingin bertanggung jawab dan memimpin dalam hal bersaing dan mempengaruhi.

*Surgency* juga merupakan orang dengan pribadi yang ekstrovert, yang dicirikan seperti yang senang bertemu dengan orang baru dan senang berhadapan dengan banyak orang.

### **2.1.3.2 Agreeableness**

Tidak seperti *surgency*, dimensi kepribadian *agreeableness* cenderung untuk membangun hubungan yang baik dengan orang lain. Lussier (2005) mengemukakan “*Agreeable personality behavior is strong when called warm, easygoing, compassionate, friendly, sociable.*”

Hal ini berarti orang dengan dimensi kepribadian *agreeableness* merupakan orang ramah, mudah bergaul, suka menghibur, punya banyak teman.

### **2.1.3.3 Adjustment**

Dimensi kepribadian *adjustment* ciri kepribadian yang berhubungan dengan keseimbangan emosional. Lussier (2005) mengemukakan;

*Stability refers to self-control calmness-good under pressure, relaxed, secure, and positive-willingness to praise others. Being emotionally unstable means being out of control-poor under pressure, nervous, insecure, and negative-quick to criticize others.*

Emosional yang stabil ditunjukkan pada pengendalian diri, dapat bersikap tenang bila berada di bawah tekanan, santai, kesediaan memuji orang lain. Sedangkan emosional yang tidak stabil seperti tidak bisa mengontrol diri, buruk bila di bawah tekanan, gugup, berfikir negatif dan suka mengkritik orang lain.

#### 2.1.3.4 *Conscientiousness*

Dimensi kepribadian *conscientiousness* berhubungan dengan prestasi atau penghargaan. Lussier (2005) mengatakan;

*Conscientiousness is on a continuum between being responsible and dependable and being irresponsible and undependable. Other traits of high conscientiousness include credibility, conformity, and organization. This trait is characterized as willing to work hard and put in extra time and effort to accomplish goals to achieve success.*

Maksud dari pendapat tersebut adalah *conscientiousness* merupakan suatu kesatuan antara bertanggung jawab dan dapat dapat diandalkan dan tidak bertanggung jawab dan tidak dapat diandalkan. Ciri lain *conscientiousness* tinggi adalah kepercayaan, kecocokan, dan organisasi. Mempunya karakter sebagai bersedia untuk bekerja keras dan mengeluarkan usaha dan waktu lebih untuk menyelesaikan tugas dan mendapatkan kesuksesan.

#### 2.1.3.5 *Openness to Experience*

Dimensi kepribadian ini berhubungan dengan bersedia untuk berubah dan mencoba sesuatu hal yang baru. Lussier (2005) menyebutkan ciri-ciri dimensi ini “*People strong in openness to experience are creative, seek change, and try new things, while those who are weak in this dimension avoid change and new things.*”

Artinya adalah orang yang dengan *openness to experience* yang kuat adalah orang yang kreatif, mencari perubahan, mencoba hal-hal baru, sedangkan orang yang lemah pada dimensi ini menghindari perubahan dan hal-ha baru.

Dengan demikian, kepribadian dapat disintesis sebagai keseluruhan psikologis seseorang yang bersifat konsisten dan bertahan lama yang mempengaruhi interaksi individu dengan lingkungannya. Pada penelitian ini, peneliti memfokuskan pada tiga dimensi kepribadian yaitu *surgency / extraversion, conscientiousness, dan openness to experience* yang pada beberapa penelitian ketiga dimensi itu lebih menggambarkan kepribadian seorang wirausahawan karena berpengaruh positif dan signifikan daripada *agreeableness dan adjustment* dalam intensi berwirausaha.

Seperti yang dikemukakan oleh Suryana (2001:15) ciri seorang wirausaha adalah percaya diri, berorientasi pada hasil, keberanian mengambil resiko, kepemimpinan, berorientasi ke masa depan, dan keorisinilan. Ciri kepribadian ini dapat ditemukan pada dimensi *surgency/extraversion* yang menggambarkan kepribadian seorang pemimpin, *conscientiousness* menggambarkan pribadi yang pekerja keras dan berorientasi pada hasil, dan *openness to experience* menggambarkan pribadi yang terbuka dan berani mencoba hal-hal baru. Dengan demikian peneliti menggunakan sifat kepemimpinan, kemauan untuk bekerja keras, dan terbuka terhadap hal-hal baru sebagai indikator untuk variabel kepribadian.

## 2.2 Review Penelitian terdahulu

1. **Mohammad Ismail et,al dalam penelitiannya yang berjudul *Entrepreneurial Intention among Malaysian Undergraduates. Faculty of Business Management, University Teknologi Mara (UiTM), 2009.***

Penelitian ini bertujuan untuk melihat hubungan antara *extraversion*, *conscientiousness*, *agreeableness*, *openness*, *neuroticism*, *perceived barriers*, *perceived support* dan *close support* yang menentukan intensi berwirausaha. Responden penelitian ini adalah 123 mahasiswa tingkat akhir yang di salah satu kampus di Peninsular Malaysia. Analisis regresi menghasilkan bahwa intensi *extraversion*, *openness*, dan *close support* secara positif berhubungan dengan intensi berwirausaha, sedangkan *conscientiousness*, *agreeableness*, *neuroticism*, *perceived barriers*, dan *perceived support* tidak berhubungan.

2. **Samuel Toyin Akanbi dalam penelitiannya yang berjudul *Familial Factors, Personality Traits And Self Efficacy As Determinants Of Entrepreneurial Intention Among Vocational Based College Of Education Students In Oyo State, Nigeria. Emmanuel Alayande College of Education, 2013.***

Penelitian ini ini bertujuan untuk meneliti pengaruh dari faktor familial, *personality traits*, dan *self efficacy* terhadap intensi berwirausaha. Responden dalam penelitian ini sebanyak 470 mahasiswa di Oyo State, Nigeria. Penelitian ini menghasilkan pekerjaan orang tua, *extraversion* ,

*agreeableness, conscientiousness, neuroticism, openness, dan self-efficacy* secara linear berkontribusi terhadap intensi berwirausaha.

3. **Arash Pooya dalam penelitiannya yang berjudul *Do Work Values Add to the Prediction of Entrepreneurial Intent Above and Beyond Personality?*. Jonkoping International Business School, 2011.**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji *big five personality traits* dan nilai kerja terhadap intensi berwirausaha. Sebanyak 261 mahasiswa tingkat akhir dari *Nanyang Technological University* di Singapura dipilih sebagai responden. Hasil dari penelitian ini adalah *big five personalty traits* tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

4. **Jing dan Sung dalam penelitiannya yang berjudul *University students personality traits and entrepreneurial intention: Using entrepreneurship and entrepreneurial attitude as mediating variable*. National Penghu University of Science and Technology, Taiwan, 2012.**

Penelitian ini menguji pengaruh *personality traits* terhadap *entrepreneurial intention* dengan menggunakan *entrepreneurship* dan *entrepreneurial attitude* sebagai variabel mediasi. Hasil penelitian ini adalah *Openness to experience, extraversion* dan *conscientiousness* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention*.

5. **Muhammad Rachmat dalam penelitiannya yang berjudul *Wirausaha sebagai Pilihan Karir Mahasiswi Maluku Utara: Peran Dukungan Sosial dan Kepribadian*. Universitas Khairun, 2012.**

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh sikap, norma subjektif, *self efficacy*, dan *openness to experience* terhadap intensi berwirausaha. Penelitian ini berjumlah 215 responden yang berasal dari Universitas Khairun dan Universitas Muhammadiyah Maluku Utara. Hasil penelitian ini adalah sikap, norma subjektif, *openness to experience* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, sedangkan *self efficacy* tidak berpengaruh.

6. **Jeff Brice, Jr** dalam penelitiannya yang berjudul *The Role Of Personality Dimensions On The Formation Of Entrepreneurial Intentions. Department of Management, Entrepreneurship, and General Business Frank G. Zarb School of Business, Hofstra University.*

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti apakah *personality traits* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha. Sebanyak 351 mahasiswa dari universitas yang ada di *Southeastern University* menjadi responden dalam penelitian ini. Hasilnya adalah *openness to experience*, *conscientiousness*, dan *extraversion* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, sedangkan *agreeableness* dan *neuroticism* berpengaruh negatif.

7. **Hao Zhao et,al** dalam penelitiannya yang berjudul *The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review. Rensselaer Polytechnic Institut, 2009.*

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh antar *personality traits* terhadap intensi berwirausaha dan kinerja perusahaan. Responden yang diambil sebanyak 15.423 orang dan menghasilkan bahwa

*conscientiousness*, *openness to experience*, *emotional stability*, *extraversion*, dan *risk propensity* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, sedangkan hanya *risk propensity* dan *agreeableness* yang tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

8. **Lutfiah Natrah Abbas dalam penelitiannya yang berjudul Engineering Students: What Factors effects their entrepreneurial intention?. Universiti Tun Hussein Onn Malaysia. 2013.**

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi intensi mahasiswa teknik mesin dengan mengaplikasikan *Theory of Planned Behavior*. Responden adalah mahasiswa teknik mesin tingkat akhir yang berjumlah 328 mahasiswa. Penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa teknik mesin memiliki intensi berwirausaha pada tingkat sedang. Penelitian ini menghasilkan ketiga variabel TPB berpengaruh, dan variabel *perceived behavioral control* memiliki pengaruh yang tertinggi.

9. **Triani Isabela dalam penelitiannya yang berjudul Theory Of Planned Behavior Sebagai Variabel Antecedent Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha. Universitas Sebelas Maret. 2010.**

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh faktor pendidikan, pengalaman kerja, keluarga, *attitude towards behavior*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control*. Penelitian ini mengambil populasi sebanyak 79 mahasiswa hibah pengajaran kelas kewirausahaan Universitas Sebelas Maret. Penelitian ini menghasilkan *attitude towards behavior*

berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, sedangkan *subjective norm* dan *perceived behavioral control* tidak.

10. **Nurul Indarti dan Rokhima Rostiani dalam penelitiannya yang berjudul “Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia”. Universitas Gadjah Mada, 2008.**

Penelitian ini melakukan survei terhadap 332 mahasiswa dari tiga universitas yang berbeda di tiga negara yang berbeda (Indonesia, Jepang dan Norwegia) menunjukkan bahwa niat kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan faktor yang mempengaruhi berbeda antar negara. Tujuan utamanya adalah untuk membandingkan dampak konteks ekonomi dan budaya yang berbeda. Hasil menunjukkan bahwa *self-efficacy* mempengaruhi niat wirausaha di kalangan mahasiswa Indonesia dan Norwegia.

Kesiapan instrumental dan pengalaman kerja menjadi faktor utama yang mempengaruhi niat wirausaha di kalangan mahasiswa Norwegia. Latar belakang pendidikan menjadi faktor utama yang mempengaruhi niat wirausaha di kalangan mahasiswa Indonesia, dalam arah yang berlawanan. Kebutuhan untuk berprestasi, usia dan jenis kelamin tidak signifikan secara statistik.

11. **Endi Sarwoko dalam penelitiannya yang berjudul Kajian Empiris *Entrepreneur Intention* Mahasiswa. Universitas Kanjuruhan Malang, 2011.**

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh *need for achievement*, *subjective norm*, *self efficacy*, dan perbedaan gender dan latar belakang keluarga. Penelitian ini mengambil 125 mahasiswa sebagai responden dan menghasilkan *subjective norm* dan *self efficacy* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, sedangkan *need for achievement* tidak. Sedangkan mahasiswa laki-laki dan yang memiliki latar belakang keluarga yang berwirausaha memiliki intensi berwirausaha yang lebih tinggi daripada yang perempuan dan tidak memiliki latar belakang keluarga yang berwirausaha.

**12. Mintarti Rahayu et,all dalam penelitiannya yang berjudul Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Baru. Universitas Brawijaya. 2011.**

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi intensi mahasiswa menggunakan *Theory Of Planned Behavior*. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah 162 mahasiswa tahun pertama, dan menghasilkan *attitude towards behavior* dan *perceived behavioral control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, sedangkan *subjective norm* tidak.

**13. Leonardus Dwi Satya dalam penelitiannya yang berjudul Pengaruh Sikap dan Norma Subyektif Terhadap Intensi Menjadi Wirausaha Sukses. Institut Pertanian Bogor. 2010.**

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh sikap dan norma subyektif terhadap intensitas menjadi wirausaha sukses. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 62 responden dan

menghasilkan sikap dan norma subyektif berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

**14. Manda Andhika dan Iskandarsyah Madjij dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, dan Efikasi diri Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syah Kuala. Universitas Syah Kuala. 2012.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara sikap, norma subyektif dan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syah Kuala. Penelitian ini mengambil 100 responden mahasiswa dan menghasilkan sikap dan efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, sedangkan norma subyektif tidak dan ketiga variabel tersebut secara simultan berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

**Tabel 2.1**  
**Matriks Penelitian Terdahulu**

No	Nama Pengarang Tahun	Judul	Variabel				
			X1	X2	X3	X4	Y
1	Mohammad Ismail et,al 2009	<i>Entrepreneurial Intention among Malaysian Undergraduates</i>	-	-	-	✓	✓
2	Samuel Toyin Akanbi 2013	<i>Familial Factors, Personality Traits And Self Efficacy As Determinants Of Entrepreneurial Intention Among Vocational Based College Of Education Students In Oyo State, Nigeria</i>	-	-	✓	✓	✓
3	Arash Pooya 2011	<i>Do Work Values Add to the Prediction of Entrepreneurial Intent Above and Beyond Personality?</i>	-	-	-	✓	✓
4	Jing dan Sung 2012	<i>University students personality traits and entrepreneurial intention: Using entrepreneurship and entrepreneurial attitude as mediating variable</i>	-	-	-	✓	✓

No	Nama Pengarang	Judul	Variabel				
			X1	X2	X3	X4	Y
5	Muhammad Rachmat 2012	Wirausaha sebagai Pilihan Karir Mahasiswi Maluku Utara: Peran Dukungan Sosial dan Kepribadian	✓	✓	✓	✓	✓
6	Jeff Brice, Jr	<i>The Role Of Personality Dimensions On The Formation Of Entrepreneurial Intentions.</i>	-	-	-	✓	✓
7	Hao Zhao et,al 2009	<i>The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review.</i>	-	-	-	✓	✓
8	Lutfiah Natrah Abbas 2013	<i>Engineering Students: What Factors effects their entrepreneurial intention?</i>	✓	✓	✓	-	✓
9	Triani Isabela 2010.	<i>Theory Of Planned Behavior Sebagai Variabel Anteseden Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha.</i>	✓	✓	✓	-	✓
10	Nurul Indarti dan Rokhima Rostiani, 2008.	Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia	-	-	✓	-	✓
11	Endi Sarwoko 2011.	Kajian Empiris <i>Entrepreneur Intention</i> Mahasiswa	-	✓	✓	-	✓
12	Mintarti Rahayu et,all. 2011.	Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Baru	✓	✓	✓	-	✓
13	Leonardus Dwi Satya 2010	Pengaruh Sikap dan Norma Subyektif Terhadap Intensi Menjadi Wirausaha Sukses.	✓	✓	-	-	✓
14	Manda Andhika dan Iskandarsyah Madjij 2012	Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, dan Efikasi diri Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syah Kuala	✓	✓	✓	-	✓

Sumber: Data diolah peneliti, 2014.

Keterangan:

X1: Sikap

X2: Norma Subyektif

X3 : Efikasi Diri

X4 : Kepribadian

Y : Intensi Berwirausaha

### 2.3 Kerangka pemikiran

Intensi sebagai wirausaha masih dirasa sangat lemah di Indonesia, khususnya bagi para mahasiswa perguruan tinggi. Mereka tidak punya kecenderungan untuk berwirausaha setelah lulus nanti karena mereka lebih cenderung untuk mencari pekerjaan sesuai dengan keterampilan dan gelar sarjananya, yang tentu saja bekerja pada perusahaan yang besar dengan gaji yang besar pula.

Padahal tidak kurang dari 1703 perguruan tinggi di Indonesia setiap tahun mencetak tidak kurang dari 400.000 lulusan yang akan berebut mendapatkan tempat di dunia kerja yang semakin sempit daya tampungnya akibat krisis ekonomi global ini. Hal ini didukung oleh penelitian Indarti (2008); Hidayat (dalam Masykur, 2007:37), Hidayat (dikutip Widodo dan Rusmawati, 2004:61); (Gianie, 2008:2); Masrun (dalam Yuwono et al,2008) Hal ini tentu menjadi masalah apabila intensitas berwirausaha mahasiswa rendah karena mahasiswa merupakan kunci utama untuk menekan bahkan mengurangi angka pengangguran dan kunci lahirnya wirausaha-wirausaha baru (Gorman et.al, 1997) ; Kourilsky dan Walstad (dalam Andika, 2012).

Berbagai penelitian telah menjelaskan determinan dari intensi pelajar untuk menjadi wirausaha dengan menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB) (misalnya Akmaliah dan Hisyamuddin, 2009; Basu dan Virick, 2008; Li, 2006), Kruger, et al, (2000) menyebutkan bahwa aktivitas kewirausahaan dapat diprediksi dengan TPB, karena menjadi wirausaha adalah direncanakan (*planned*).

Berdasarkan TPB, intensi dipengaruhi secara positif oleh sikap berperilaku. Dalam hal ini, semakin positif sikap terhadap wirausaha, maka semakin kuat pula intensi untuk menjadi wirausaha. Sikap akan menentukan penilaian apakah kegiatan berwirausaha merupakan sesuatu yang baik dan bermanfaat atau tidak. Ketika penilaian tersebut baik dan bermanfaat, maka pilihan untuk menjadi seorang wirausaha akan semakin kuat daripada memilih pekerjaan lain. Sikap terhadap wirausaha adalah aspek penting dalam memprediksi potensi wirausaha di masa mendatang. Hal ini telah didukung oleh berbagai temuan empiris seperti Akmaliah dan Hisyamuddin (2009), Basu dan Virick (2008), Carr dan Sequeira (2007), Fitzsimmons dan Douglas (2006), Kruger, et al (2000).

TBP juga menjelaskan bahwa intensi dipengaruhi secara positif oleh norma subyektif. Norma subyektif adalah persepsi seseorang terhadap tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Tekanan sosial berasal dari keluarga, teman, lingkungan atau orang-orang yang berpengaruh dalam hidup seseorang. Semakin baik persepsi sosial terhadap perilaku berwirausaha yang ingin dilakukan seseorang, maka semakin kuat juga keinginan orang tersebut untuk melakukan kegiatan berwirausaha karena merasa terdorong dan termotivasi dari tekanan sosialnya.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa dukungan sosial dari keluarga dan teman adalah sumber penting pada keinginan untuk memilih wirausaha sebagai pilihan karier. Hal ini telah didukung oleh temuan empiris dari berbagai riset (misalnya, Akmaliah dan Hisyamuddin, 2009; Basu dan Virick,

2008; Carr dan Sequeira, 2007; Gadar dan Yunus, 2009; Kruger, *et al*, 2000; Nasurdin, *et al*, 2009).

Konsep persepsi kontrol berperilaku sangat berhubungan erat dengan konsep efikasi diri karena keduanya merujuk pada faktor-faktor yang dipersepsikan secara spesifik pada hasil yang dicapai dari perilaku tertentu. Seseorang dengan keyakinan diri yang tinggi akan kemampuan yang dimilikinya untuk melakukan suatu perilaku, yang dalam hal ini adalah berwirausaha, merupakan modal yang cukup penting untuk memulai suatu usaha. Berwirausaha merupakan suatu pekerjaan yang penuh dengan ketikpastian, oleh karena itu dibutuhkan keyakinan diri bahwa kegiatan usaha yang dilakukan seseorang nantinya akan melewati masa-masa sulit dan meraih keuntungan.

Semakin tinggi efikasi diri seorang untuk berwirausaha akan berkontribusi pada pandangannya dalam melihat hasil positif yang mungkin terjadi pada usaha yang baru dan mengejar tujuan tersebut dengan semangat, tanpa efikasi diri yang kuat, bisa jadi menurunkan semangat seseorang untuk memulai suatu usaha. Beberapa penelitian seperti penelitian dari Samuel Toyin Akanbi (2013), Nurul Indarti dan Rokhima Rostiani (2008), Endi Sarwoko (2011), Manda Andhika dan Iskandarsyah Madjij (2012), menunjukkan adanya pengaruh yang positif antara efikasi diri dan intensi berwirausaha.

Keyakinan bahwa wirausaha memiliki kepribadian yang istimewa telah lama menjadi tradisi pada riset kewirausahaan (Brice, 2004). Variabel-

variabel kepribadian boleh jadi memiliki peran penting dalam mengembangkan teori proses kewirausahaan, termasuk di dalamnya intensi berkarier sebagai wirausaha Zhao dan Seibert (2006) mengindikasikan bahwa riset yang memeriksa peran kepribadian dalam kewirausahaan menunjukkan jumlah yang cukup substansial. *Big-Five Personality* telah digunakan secara luas dalam psikologi industri sebagai dasar untuk mengukur sikap-sikap terkait pekerjaan (*job-related attitudes*), kecocokan personal-organisasional, dan keperluan sumberdaya manusia lainnya (Brice, 2004). Lussier (2005) menjelaskan bahwa faktor-faktor kepribadian yang membentuk Big-Five antara lain *Surgency / Extraversion*, *Agreeableness*, *Conscientiousness*, *Adjustment* (juga dikenal dengan *emotional stability*), serta *Openness to experience*.

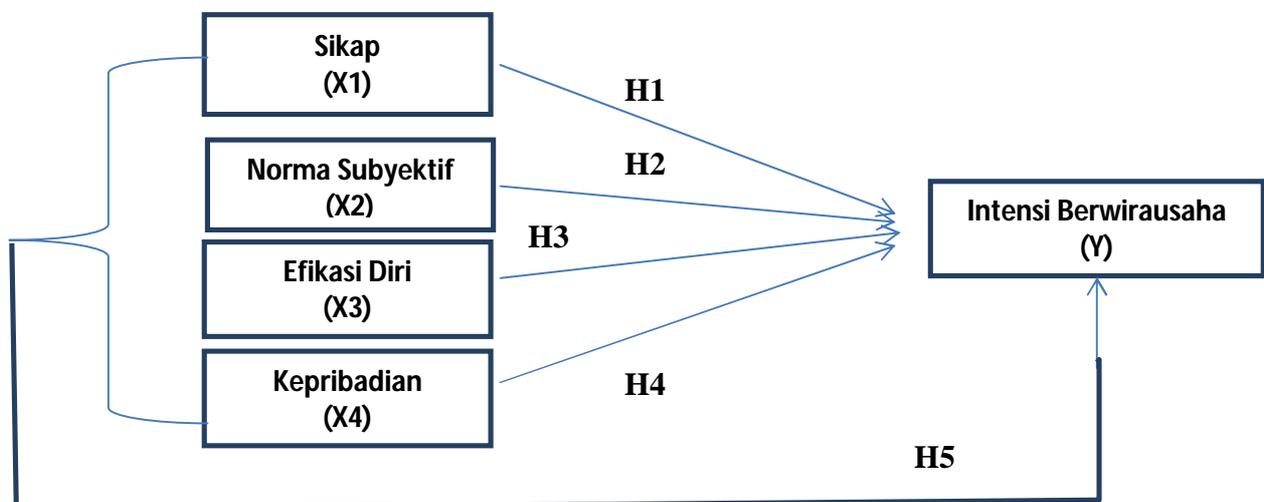
*Openness to Experience* dideskripsikan sebagai orang yang terbuka terhadap hal-hal yang baru. *Openness to Experience* juga memiliki kecenderungan memiliki rasa ingin tahu yang tinggi dan kreatif. Seseorang dengan dimensi kepribadian *surgency/extraversion* cenderung memiliki sifat kepemimpinan dan senang bersaing. Sedangkan *conscientiousness* cenderung memiliki sifat yang bertanggung jawab dan berorientasi pada penghargaan. Kepribadian yang digambarkan dari dimensi kepribadian diatas menunjukkan kepribadian seorang pengusaha, semakin tinggi kepribadian seseorang, maka semakin kuat juga intensi orang tersebut untuk berwirausaha.

Beberapa penelitian dari Mohammad Ismail et,al (2009), Samuel Toyin Akanbi (2013), Jing dan Sung (2012), Muhammad Rachmat (2012), Jeff

Brice, Jr dan Hao Zhao et,al (2009) menemukan bahwa dimensi kepribadian *surgency/extraversion*, *openness to experience* dan *conscientiousness* memiliki pengaruh yang positif dan lebih signifikan terhadap intensi berwirausaha daripada dimensi kepribadian *agreeableness* dan *adjustment*.

Dari penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa variabel sikap, norma subyektif, efikasi diri dan kepribadian memiliki pengaruh terhadap intensi berwirausaha seseorang. Untuk itu, diperlukan sebuah kajian tentang intensi berwirausaha mahasiswa yang dikaitkan dengan sikap, norma subyektif, efikasi diri dan kepribadian. Untuk mempermudah alur kerangka penelitian, maka dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1  
Kerangka Pemikiran



Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Keterangan:

- X1 : Variabel bebas
- X2 : Variabel bebas
- X3 : Variabel bebas
- X4 : Variabel bebas

- Y : Variabel terikat  
H1 : Hipotesis 1  
H2 : Hipotesis 2  
H3 : Hipotesis 3  
H4 : Hipotesis 4  
H5 : Hipotesis 5  
→ : Arah hubungan variabel

## 2.4 Hipotesis

Berdasarkan kajian pustaka dan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penjabaran hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hipotesis 1 (H<sub>1</sub>)

Ho : Sikap tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

Ha : Sikap berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

Hipotesis 2 (H<sub>2</sub>)

Ho : Norma Subyektif tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

Ha : Norma Subyektif berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

### Hipotesis 3 (H<sub>3</sub>)

Ho : Efikasi Diri tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

Ha : Efikasi Diri berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

### Hipotesis 4 (H<sub>4</sub>)

Ho : Kepribadian tidak berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

Ha : Kepribadian berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

### Hipotesis 5 (H<sub>5</sub>)

Ho : Sikap, norma subyektif, efikasi diri dan kepribadian secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

Ha : Sikap, norma subyektif, efikasi diri dan kepribadian secara bersama-sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

## **BAB III**

### **OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Dan Ruang Lingkup Penelitian**

Program Studi Pendidikan Tata Boga merupakan program studi di bawah lingkup Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga (IKK). Program Studi Pendidikan Tata Boga memiliki 2 konsentrasi atau peminatan yaitu jasa boga dan pasiteri.

Tujuan dari didirikannya Program Studi Pendidikan Tata Boga ini adalah untuk menghasilkan lulusan atau sarjana pendidikan yang mempunyai keahlian dalam mengajar di lembaga pendidikan, merencanakan atau membuka usaha di bidang boga serta melakukan penelitian dan mengembangkan ilmu di bidang boga.

Program Studi Pendidikan Tata Boga telah diakreditasi dengan nilai A berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia No.007/BAN-PT/Ak-IX/S1/VI/2005. Gelar lulusan yang didapat nantinya adalah Sarjana Pendidikan (S.Pd) untuk lulusan Program Studi Pendidikan Tata Boga (S1)

Lulusan Program Studi Pendidikan Tata Boga diharapkan mempunyai kompetensi dalam bidang pedagogik atau tenaga pendidik, mempunyai kepribadian yang dapat menjadi teladan bagi anak didiknya, lingkungan kerjanya, masyarakat dan bangsa, mampu bekerja secara

profesional dalam bidang boga, serta memiliki kemampuan bersosialisasi yang baik.

### **3.1.1 Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilakukan secara langsung di Universitas Negeri Jakarta, tepatnya pada Kampus A Universitas Negeri Jakarta, Jl. Rawamangun Muka Jakarta 13120, Indonesia. Penelitian dilakukan selama bulan Mei hingga Juni 2014 ketika mahasiswa Program Studi S1 Pendidikan Tata Boga masih melakukan kegiatan belajar mengajar.

## **3.2 Metode Penelitian**

Penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif dan korelasional. Penelitian deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan opini (individu, kelompok atau organisasional), kejadian atau prosedur (Indriantono & Supomo, 2002). Sedangkan penelitian korelasional berguna untuk menentukan ada atau tidaknya korelasi antar variabel atau membuat prediksi berdasarkan korelasi antar variabel (Indrianto dan Supomo, 2002).

## **3.3 Sumber Data, Populasi dan Sampel**

### **3.3.1 Sumber Data**

Penelitian ini berusaha mengidentifikasi dan menguji pengaruh sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian dalam membentuk intensi berwirausaha mahasiswa. Agar penelitian ini memberikan hasil yang valid

dan berguna, maka karakteristik dari mahasiswa sebagai responden dari penelitian ini menjadi pertimbangan bagi peneliti.

Responden pada penelitian ini adalah mahasiswa Program Studi S1 Pendidikan Tata Boga UNJ angkatan 2011. Responden penelitian ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Merupakan mahasiswa Program Studi S1 Pendidikan Tata Boga Fakultas Teknik UNJ kelas reguler dan non reguler angkatan 2011 dan sedang mengikuti kegiatan perkuliahan di semester 6.
2. Merupakan mahasiswa yang aktif di yang secara tahun ajaran.
3. Sudah mendapatkan mata kuliah kewirausahaan.

### 3.3.2 Populasi dan Sampel

Populasi adalah kelompok atau kumpulan individu-individu atau obyek penelitian yang memiliki standar-standar tertentu dari ciri-ciri yang telah ditetapkan sebelumnya. Berdasarkan ciri-ciri tersebut populasi dapat dipahami sebagai sekelompok individu atau obyek pengamatan yang minimal memiliki satu persamaan karakteristik (Cooper dan Emory, 1995). Populasi yang diteliti dikhususkan pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga angkatan 2011 dengan jumlah populasi 101 orang.

Dalam rangka menentukan besarnya sampel, peneliti menggunakan rumus slovin (dalam Umar, 2008:65) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran sampel

N = Ukuran populasi

e = 5% kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditoleransi

Maka besarnya sampel adalah:

$$\begin{aligned} n &= \frac{101}{1 + 101 (0.05)^2} \\ &= 80,8 (81) \end{aligned}$$

Ukuran besarnya sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 80,8 yang dibulatkan menjadi 81 responden. Metode pengambilan sampel yang digunakan oleh peneliti adalah pengambilan sampel dengan *probability sampling*.

Menurut pendapat Nazir (2005:271) "*probability sampling* adalah metode dengan suatu sampel yang ditarik sedemikian rupa, dimana suatu elemen (unsur) individu dari populasi tidak didasarkan dari pertimbangan pribadi tetapi tergantung pada aplikasi kemungkinan (probabilitas).

Sehingga teknik ini memberikan peluang yang sama pada setiap individu dari populasi untuk dipilih menjadi bagian dari anggota sampel. Sedangkan

teknik *probability sampling* yang digunakan adalah *simple random sampling* (pengambilan sampel acak sederhana) yaitu dengan cara undian. Menurut Sumarsono (2004:59) “yang dimaksud dengan acak (*random*) adalah bahwa setiap anggota dari populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dimaksudkan sebagai sampel”.

### **3.4 Operasionalisasi Variabel Penelitian**

#### **3.4.1 Variabel Penelitian**

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Variabel independen yaitu sikap (X1), norma subyektif (X2), efikasi diri (X3), dan Kepribadian (X4) sedangkan variabel dependen yaitu Intensi Berwirausaha (Y). Berikut ini terdapat penjelasan untuk tiap-tiap variabel yang terdiri atas beberapa indikator.

##### **3.4.1.1 Variabel Sikap (X1)**

Variabel pertama (X<sub>1</sub>) dalam penelitian ini adalah sikap. Sikap adalah penilaian baik atau tidaknya suatu perilaku dan hasil perilaku tersebut yang kemudian menjadi bahan pertimbangan untuk menampilkannya, semakin positif penilaiannya, keinginan untuk menampilkan perilaku semakin besar, semakin negatif penilaiannya, semakin kecil keinginan untuk menampilkannya. Perilaku yang dimaksud adalah berwirausaha. Indikator yang ditekankan pada penelitian ini adalah penilaian perilaku berwirausaha dan hasil perilaku berwirausaha. Dalam penelitian ini sikap diukur melalui 9 butir pernyataan dengan menggunakan skala Likert dalam interval 1–5.

### **3.4.1.2 Variabel Norma Subyektif (X2)**

Variabel kedua ( $X_2$ ) dalam penelitian ini adalah norma subyektif. Norma subyektif adalah persepsi individu terhadap tekanan sosial dari orang-orang yang berpengaruh dalam hidupnya untuk menampilkan atau tidak suatu perilaku, yang dalam penelitian ini adalah berwirausaha. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil indikator persepsi individu terhadap tekanan sosial, serta tekanan sosial yang terdiri dari persepsi dan harapan dari orang-orang yang berpengaruh seperti orang tua, teman, dan dosen tentang berwirausaha sebagai pengukurannya dan diukur melalui 9 butir pernyataan dengan menggunakan skala likert dalam interval 1-5.

### **3.4.1.3 Variabel Efikasi Diri (X3)**

Variabel ketiga ( $X_3$ ) dalam penelitian ini adalah efikasi diri. Efikasi diri adalah evaluasi diri serta keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya dalam melakukan dan menyelesaikan berbagai pekerjaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Indikator yang peneliti gunakan adalah evaluasi diri, keyakinan mendirikan usaha, dan mampu melakukan serangkaian pekerjaan. Efikasi diri diukur melalui 9 butir pernyataan dengan menggunakan skala Likert dalam interval 1-5.

### **3.4.1.4 Variabel Kepribadian (X4)**

Variabel keempat ( $X_4$ ) dalam penelitian ini adalah kepribadian. Kepribadian adalah keseluruhan psikologis seseorang yang bersifat konsisten dan bertahan lama yang mempengaruhi interaksi individu dengan lingkungannya. Indikator yang digunakan adalah sifat kepemimpinan,

kemauan untuk bekerja keras, dan terbuka terhadap hal-hal baru yang berasal dari dimensi kepribadian yaitu *urgency/extraversion*, *conscientiousness*, dan *openness*. Pengukuran variabel ini menggunakan modifikasi dari *self-assessment* Lussier (2005) yang diukur dengan 9 butir pernyataan menggunakan skala Likert dalam interval 1-5.

### 3.4.1.5 Variabel Intensi berwirausaha (Y)

Variabel kelima (Y) dalam penelitian ini adalah Intensi berswirausaha. Intensi berwirausaha adalah keinginan dan cita-cita individu untuk mendirikan dan merencanakan konsep bisnis yang baru di masa depan. Peneliti menekankan keinginan untuk mendirikan dan merencanakan usaha di masa depan dan memilih karir sebagai seorang pengusaha sebagai indikator dan diukur melalui 5 butir pernyataan dengan menggunakan skala Likert dalam interval 1–5.

**Tabel 3.1**  
**Operasionalisasi Variabel**

Konsep variabel		Indikator	Nomor Butir	Skala
X1	Sikap adalah penilaian baik atau tidaknya suatu perilaku dan hasil perilaku tersebut yang kemudian menjadi bahan pertimbangan untuk menampilkannya, semakin positif penilaiannya, keinginan untuk menampilkan perilaku semakin besar, semakin negatif penilaiannya, semakin kecil keinginan untuk menampilkannya. Perilaku yang dimaksud adalah berwirausaha. (Ajzen dan Fishbien dalam Akmaliah dan Hisyamuddin, 2009; Schiffman dan Lazar, 2004)	penilaian perilaku berwirausaha	1, 2, 3, 4,5	Interval 5 poin
		hasil perilaku berwirausaha	6, 7, 8, 9	

Konsep Variabel		Indikator	Nomor Butir	Skala
X2	Norma subyektif adalah persepsi individu terhadap tekanan sosial dari orang-orang yang berpengaruh dalam hidupnya untuk menampilkan atau tidak suatu perilaku, yang dalam penelitian ini adalah berwirausaha.. (Hogg & Vaughan dalam Rahmah, 2011; Fishbein dan Ajzen dalam Rahmah, 2011)	persepsi individu terhadap tekanan sosial	10, 11, 12	Interval 5 poin
		Persepsi dari orang-orang yang berpengaruh	13, 14, 15	
		Harapan dari orang-orang yang berpengaruh.	16, 17, 18	
X3	efikasi diri merupakan evaluasi diri serta keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya dalam melakukan dan menyelesaikan berbagai pekerjaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan .(Miner (dalam Riyanti, 2007:14); Baron dan Byrne (2003:183); Kusuma dalam Herman, 2005:23)	Evaluasi diri	19, 20, 21	Interval 5 poin
		Keyakinan mendirikan usaha	22, 23, 24	
		Mampu melakukan serangkaian pekerjaan	25, 26, 27	
X4	Kepribadian adalah keseluruhan psikologis seseorang yang bersifat konsisten dan bertahan lama yang mempengaruhi interaksi individu dengan lingkungannya. Ciri kepribadian pengusaha terlihat dari tiga dimensi kepribadian yaitu <i>urgency / extraversion, conscientiousness, dan openness to experience</i> (Larsen & Buss, 2002; Lussier, 2005)	Sifat kepemimpinan	28, 29, 30	Interval 5 poin
		Kemauan untuk bekerja keras	31, 32, 33	
		Terbuka terhadap hal-hal baru	34, 35, 36	
Y	Intensi berwirausaha adalah keinginan dan cita-cita individu untuk mendirikan dan merencanakan konsep bisnis yang baru di masa depan (Low dan MacMillan dalam Reardon et, al, 2007; Thompson, 2009; Hisrich dan Peters, 2002)	Keinginan untuk mendirikan usaha di masa depan	37, 38	Interval 5 poin
		Memilih karir sebagai seorang wirausaha	39, 40	
		Merencanakan konsep usaha di masa depan	41	

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2014.

### 3.4.2 Skala Penelitian

Skala pengukuran menggunakan likert dalam interval 1-5 dan skala pengukuran nominal. Likert dalam interval 1-5 untuk kategori pertanyaan dengan jawaban sangat tidak setuju dengan nilai 1 (satu) sampai dengan jawaban sangat setuju dengan nilai 5. Skala Likert adalah skala yang didasarkan atas



Hal ini merujuk pada informasi-informasi yang dibutuhkan peneliti terhadap variabel untuk tujuan penelitian. yang situs merujuk pada informasi yang diperoleh langsung oleh peneliti terhadap variabel yang diinginkan untuk tujuan penelitian. Data primer dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut:

#### 1. Wawancara

Wawancara adalah suatu metode pengumpulan data yang dilakukan secara langsung, mendalam, tidak terstruktur dan individual. Menurut Sugiyono, (2008:63) daftar pertanyaan yang disusun untuk menyelidiki suatu gejala.

#### 2. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik untuk mengumpulkan data dengan cara memberi pertanyaan maupun pernyataan tertulis kepada responden yang kita inginkan untuk digali informasinya secara mendalam.

### **3.5.2 Data Sekunder**

Data sekunder adalah informasi yang berasal dari sumber yang sudah ada (Sekaran dan Bougie, 2009:37). Data sekunder yang digunakan didapat dari hasil penelitian kepustakaan, yang berasal dari berbagai sumber buku, jurnal, artikel dan skripsi yang berhubungan dengan penelitian.

### **3.6 Metode Analisis**

Metode analisis data digunakan untuk mengambil kesimpulan dari keseluruhan data yang telah terkumpul. Pada penelitian ini, peneliti

menggunakan perangkat lunak SPSS untuk mengolah dan menganalisis hasil dari data yang telah dikumpulkan sebelumnya.

### 3.6.1 Uji Instrumen

#### 3.6.1.1 Uji Validitas

Menurut Umar (2008: 52), uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan atau pernyataan pada kuisisioner yang harus dihilangkan atau diganti karena dianggap tidak relevan. Menurut Priyatno (2010: 90), uji validitas sering digunakan untuk mengukur ketepatan suatu *item* dalam kuisisioner, apakah *item* pada kuisisioner tersebut sudah tepat dalam mengukur apa yang ingin diukur. Dalam rangka mengetahui uji validitas, dapat digunakan korelasi *bivariate pearson* atau *product moment* (Umar, 2009: 130). Kriteria pengujian validitas yaitu:

1. Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$ , maka instrumen atau *item* pernyataan berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan valid).
2. Jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$ , maka instrumen atau *item* pernyataan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan tidak valid).

#### 3.6.1.2 Uji Reliabilitas

Instrumen atau alat ukur dalam suatu penelitian haruslah memiliki validitas dan realibilitas yang dapat diandalkan. Hasil penelitian tentulah akan terpengaruh oleh alat ukur yang dipakai, sehingga instrumen menjadi hal yang sangat penting dalam penelitian. Pada penelitian ini perhitungan reliabilitas menggunakan rumus alpha sebagai berikut:

$$r_{11} = \left( \frac{k}{k-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma t^2} \right)$$

Dimana:

$r_{11}$  = reliabilitas instrumen

$k$  = banyaknya butir pertanyaan

$\sigma b^2$  = jumlah varians butir

$\sigma t^2$  = jumlah varians total

Menurut Nannuly (dalam Umar, 2008: 56), uji reliabilitas untuk alternative jawaban lebih dari dua menggunakan uji *cronbach's alpha*, yang nilainya akan dibandingkan dengan nilai koefisien reliabilitas minimal yang dapat diterima. Kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai *cronbach's alpha* > 0.6, maka instrumen penelitian reliabel.
2. Jika nilai *cronbach's alpha* < 0.6, maka instrumen penelitian tidak reliabel

### 3.6.2 Analisis Deskriptif

Deskripsi data adalah hasil pengolahan data mentah variabel penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan gambaran umum mengenai penyebaran dan distribusi data. Data merupakan hasil penelitian ini yang

didapat melalui kuisioner yang disebarakan kepada sampel yaitu 81 mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ angkatan 2011.

### **3.6.3 Uji Asumsi Klasik**

#### **3.6.3.1 Uji Normalitas**

Uji normalitas berguna untuk mengetahui apakah variabel bebas dan variabel terikat dalam penelitian ini keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Sugiono (2007:138) menjelaskan uji normalitas berfungsi untuk mengetahui apakah data yang diambil adalah data yang terdistribusi normal, maksud dari terdistribusi normal adalah bahwa data akan mengikuti bentuk distribusi normal dimana datanya memusat pada nilai rata-rata median. Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan uji *kolmogorov-smirnov* dan dikatakan normal jika nilai residual yang terdistribusi secara normal memiliki probabilitas signifikansi  $> 0,05$ .

#### **3.6.3.2 Uji Linearitas**

Menurut Priyatno (2010:73), uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak secara signifikan. Uji linearitas biasanya digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi atau regresi linear. Pengujian dapat dilakukan dengan *software Statistical Product and Service Solution (SPSS)*, dengan menggunakan *test for linearity* pada taraf signifikansi 0.05. Kriteria dalam

uji linearitas adalah dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linear bila signifikansi (*linearity*) kurang dari 0.05 (Priyatno, 2010: 73).

### **3.6.3.3 Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas berguna untuk mengetahui apakah pada model regresi yang diajukan telah ditemukan korelasi kuat antar variabel bebas (independen) (Umar, 2008:80). Uji multikolinearitas berguna untuk mengetahui apakah pada model regresi yang diajukan telah ditemukan korelasi kuat antar variabel bebas (independen). Mengukur multikolinieritas dapat diketahui dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) pada model regresi. Jika besar  $VIF < 5$  atau mendekati 1, maka mencerminkan tidak ada multikolinieritas

### **3.6.3.4 Uji Heteroskedastisitas**

Menurut Umar (2008:82), uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan kepengamatan lain. Jika varian dari residual suatu pengamatan kepengamatan lain tetap, disebut homokedastisitas, sedangkan untuk varian yang berbeda disebut heteroskedastisitas (Umar, 2008:82).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode uji *Spearman's Rho*, yaitu mengkorelasikan nilai residual (unstandardized residual) dengan masing-masing variabel independen. Jika signifikansi kurang dari 0,05, maka terjadi masalah heterokedastisitas

### 3.6.4 Analisis Regresi

#### 3.6.4.1 Uji Regresi Linear Berganda

Menurut Priyatno (2010: 61), analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel bebas dengan variabel terikat. Analisis ini untuk memprediksikan nilai dari variabel terikat apabila nilai variabel bebas mengalami kenaikan atau penurunan dan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, apakah masing-masing variable independen berhubungan positif atau negatif (Priyatno, 2010:61).

Model matematis persamaan regresi linear berganda dari penelitian ini adalah:

$$Y' = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4$$

Keterangan:

Y' : Variabel terikat

a : Konstanta

b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub>, b<sub>3</sub>, b<sub>4</sub>, : Koefisien regresi

X<sub>1</sub> : Variabel bebas

X<sub>2</sub> : Variabel bebas

X<sub>3</sub> : Variabel Bebas

X<sub>4</sub> : Variabel Bebas

### 3.6.4.2 Uji F (Regresi Simultan)

Menurut Priyatno (2010:67), uji F digunakan untuk mengetahui apakah variable independen secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap variable dependen. Pada penelitian ini, uji F dilakukan untuk menganalisis pengaruh sikap (X1), norma subyektif (X2), efikasi diri (X3), dan kepribadian (X4) secara bersamaan terhadap intensi berwirausaha (Y).

Nilai  $F_{hitung}$  dicari dengan rumus:

$$F = \frac{R^2 / (k - 1)}{1 - R^2 / (n - k)}$$

Keterangan:

$R^2$ : Koefisien determinasi

n : Jumlah data atau kasus

k : Jumlah variabel

$H_0$ : Sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

$H_a$ : Sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara bersama-sama berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

#### Kriteria:

1.  $H_0$  diterima jika  $F_{hitung} < F_{table}$  atau nilai signifikansi lebih besar dari 0.05.

2.  $H_0$  ditolak jika  $F_{hitung} > F_{table}$  atau nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05.

### 3.6.4.3 Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Menurut Priyatno (2010:66), analisis determinasi dalam regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui persentase pengaruh sumbangan variabel bebas secara serentak terhadap variabel terikat. Koefisien ini menunjukkan seberapa besar persentase variasi variabel bebas yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variasi variabel terikat (Priyatno, 2010:66).

Nilai koefisien determinasi dicari dengan rumus:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum (Y - \hat{Y})^2}{\sum (Y - \bar{Y})^2}$$

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

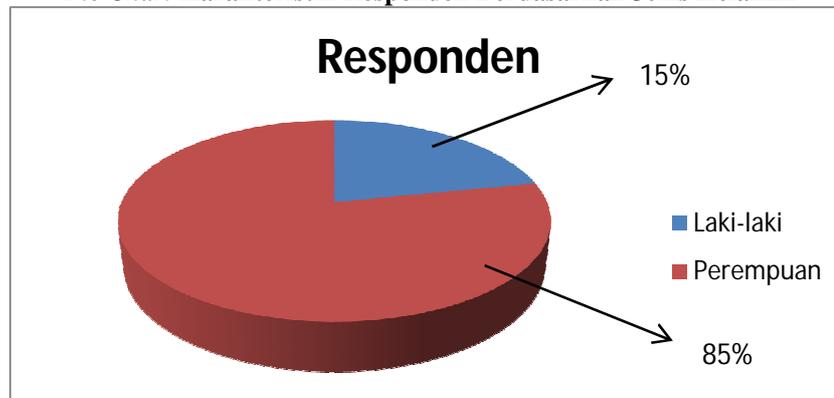
#### **4.1 Deskripsi Unit Analisis**

Metode yang digunakan peneliti untuk pengumpulan data adalah kuesioner, yang diberikan kepada 81 responden. Kuesioner terdiri dari butir pernyataan yang mewakili lima variabel penelitian, yaitu; sikap(X1), norma subyektif (X2), efikasi diri (X3), kepribadian (X4) intensi berwirausaha (Y).

Sesuai dengan metode analisis yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka hasil penelitian dan pembahasan terdiri dari beberapa tahap, yaitu uji instrumen, analisis deskriptif, uji asumsi klasik dan pengukuran model regresi dengan metode regresi linier berganda antara variabel sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian dan intensi berwirausaha. Namun, sebelum hal tersebut dijelaskan, hal ini dimulai dengan menganalisis profil dari responden terlebih dahulu.

Berdasarkan hasil analisis data, didapat hasil perhitungan statistik berdasarkan jenis kelamin, dengan paparan sebagai berikut:

**Gambar 4.1**  
**Pie Chart Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

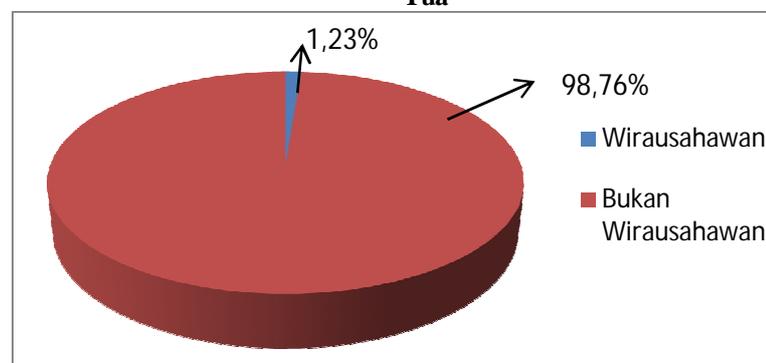


Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Ditinjau dari Gambar 4.1 diketahui bahwa dari 81 responden yang terpilih sebagai sampel sebanyak 12 responden (15%) berjenis kelamin laki-laki dan sisanya sebanyak 69 responden (85%) berjenis kelamin perempuan. Jumlah ini menggambarkan bahwa peminat Program Studi Pendidikan Tata Boga lebih didominasi oleh perempuan.

Berdasarkan hasil analisis data, maka didapat hasil perhitungan statistik berdasarkan latar belakang profesi orang tua responden, diperoleh gambaran sebagai berikut:

**Gambar 4.2**  
**Pie Chart Karakteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Profesi Orang Tua**



Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Berdasarkan Gambar 4.2 diketahui bahwa responden yang memiliki orangtua yang berprofesi sebagai wirausahawan hanya satu responden (1,23%), dan responden dengan orang tua bukan berprofesi sebagai wirusaha sebanyak 80 orang (98,76%). Jika dilihat dari latar belakang profesi orangtua maka responden didominasi oleh sebagian besar mahasiswa yang memiliki orangtua berlatarbelakang profesi bukan sebagai wirausahawan.

## **4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Peneliti menggunakan aplikasi SPSS 21 untuk menguji model dan hubungan-hubungan yang dikembangkan pada bab sebelumnya yang telah dijelaskan.

### **4.2.1 Hasil Pengujian Instrumen**

#### **4.2.1.1 Hasil Uji Validitas**

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Instrumen yang digunakan berupa kuesioner yang diuji coba pada 30 responden mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ angkatan 2012. Uji validitas ini dilakukan dengan membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dan  $r_{tabel}$  untuk masing-masing butir pernyataan yang ada. Jika nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka butir instrumen dikatakan Valid. Metode yang digunakan pada pengujian validitas menggunakan pendekatan korelasi *product moment* dengan ketentuan kevalidan instrument apabila  $r_{hitung} > r_{tabel}$  pada  $N = 81$ .

Sehingga didapat nilai  $r_{\text{tabel}}$  sebesar 0,361. Hasil Uji Validitas dapat dilihat pada Tabel 4.1.

**Tabel 4.1**  
**Hasil Uji Validitas**

<b>Item</b>	<b><math>r_{\text{tabel}}</math></b>	<b><math>r_{\text{hitung}}</math></b>	<b>Keterangan</b>
<b>Sikap (X1)</b>			
1	0,361	0,864	Valid
2	0,361	0,896	Valid
3	0,361	0,912	Valid
4	0,361	0,707	Valid
5	0,361	0,791	Valid
6	0,361	0,554	Valid
7	0,361	0,764	Valid
8	0,361	0,551	Valid
9	0,361	0,623	Valid
<b>Norma Subyektif (X2)</b>			
10	0,361	0,642	Valid
11	0,361	0,736	Valid
12	0,361	0,566	Valid
13	0,361	0,800	Valid
14	0,361	0,706	Valid
15	0,361	0,783	Valid
16	0,361	0,838	Valid
17	0,361	0,802	Valid
18	0,361	0,476	Valid
<b>Efikasi Diri (X3)</b>			
19	0,361	0,502	Valid
20	0,361	0,708	Valid
21	0,361	0,562	Valid
22	0,361	0,726	Valid
23	0,361	0,822	Valid
24	0,361	0,760	Valid
25	0,361	0,766	Valid
26	0,361	0,623	Valid
27	0,361	0,680	Valid
<b>Kepribadian (X4)</b>			
28	0,361	0,729	Valid
29	0,361	0,783	Valid
30	0,361	0,755	Valid
31	0,361	0,500	Valid
32	0,361	0,671	Valid
33	0,361	0,495	Valid
34	0,361	0,463	Valid
35	0,361	0,511	Valid
36	0,361	0,687	Valid

<b>Intensi Berwirausaha (Y)</b>			
<b>Item</b>	<b>r<sub>tabel</sub></b>	<b>r<sub>hitung</sub></b>	<b>Keterangan</b>
37	0,361	0,970	Valid
38	0,361	0,943	Valid
39	0,361	0,967	Valid
40	0,361	0,968	Valid
41	0,361	0,946	Valid

Sumber: Data diolah peneliti, 2014.

Berdasarkan Tabel 4.1, uji validitas yang dilakukan pada variabel sikap, norma subyektif, efikas diri, kepribadian, dan Intensi berwirausaha dapat dilihat bahwa seluruh butir pernyataan dalam variabel tersebut valid karena memiliki  $r_{hitung} > r_{tabel}$ . Diakatakan valid karena seluruh instrumen telah memenuhi syarat, yaitu nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  0,361, sehingga dapat disimpulkan bahwa instrument yang digunakan telah memenuhi asumsi valid.

#### **4.2.1.2 Uji Reliabilitas**

Uji reliabilitas dalam kuesioner penelitian ini menggunakan teknik *Cronbach's Alpha*, yaitu menunjukkan nilai koefisien reliabilitasnya untuk mengukur besaran nilai positif dari variabel. Jika nilai *Cronbach's Alpha* > 0,6; maka instrumen penelitian dapat dikatakan reliabel sedangkan Jika nilai *Cronbach's Alpha* < 0,6; maka instrumen penelitian dikatakan tidak reliabel. Hasil uji reliabilitas untuk masing-masing variabel dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.2**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

<b>Variabel</b>	<b>Cronbach's Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
Sikap	0,892	Reliabel
Norma Subyektif	0,860	Reliabel
Efikasi Diri	0,848	Reliabel
Kepribadia	0,779	Reliabel
Intensi Berwirausaha	0,975	Reliabel

Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Pada Table 4.2 hasil uji reliabilitas untuk masing-masing variabel dengan menggunakan teknik *Cronbach's Alpha*, terlihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,6; untuk variabel sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian dan intensi berwirausaha secara berurutan sebesar 0,892; 0,860; 0,848; 0,779 dan 0,975. Jadi, instrumen dari kelima variabel tersebut dinyatakan reliabel karena nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,6.

#### **4.2.2 Analisis Deskriptif**

Hasil analisis deskriptif untuk setiap variabel di dalam penelitian itu yaitu variabel sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian dan intensi berwirausaha dapat dilihat pada analisis deskriptif. Deskripsi data adalah hasil pengolahan data mentah variabel penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan gambaran umum mengenai penyebaran dan distribusi data hasil penelitian ini yang didapat melalui kuisisioner yang disebarkan kepada 81 mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ angkatan 2011 yang merupakan jumlah sampel dalam penelitian ini.

Jumlah pernyataan untuk variabel sikap sebanyak 9 butir pernyataan dari butir pernyataan nomor 1-9, variabel norma subyektif sebanyak 9 butir pernyataan dari nomor 10-18, variabel efikasi diri sebanyak 9 butir pernyataan dari nomor 19-27, variabel kepribadian sebanyak 9 butir pernyataan dari nomor 28-36, dan variabel intensi berwirausaha sebanyak 5 butir pernyataan dari nomor 37-41 dengan skor penilaian 1 untuk sangat tidak setuju, 2 untuk tidak setuju, 3 untuk netral, 4 untuk setuju, 5 untuk sangat setuju.

#### 4.2.2.1 Analisis Deskriptif Sikap

Penelitian ini mengangkat variabel sikap yang terdiri dari 2 indikator, yaitu penilaian perilaku berwirausaha yang terdiri dari 5 butir pernyataan dari nomor 1-5 dan hasil perilaku berwirausaha yang terdiri dari 4 butir pernyataan dari nomor 6-9.

**Tabel 4.3**  
**Analisis Deskriptif Sikap**

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
<b>Penilaian Perilaku Berwirausaha</b>											
1	Menurut saya, menjadi seorang wirausaha lebih baik daripada menjadi karyawan atau pegawai	0	0,00	38	46,91	34	42,0	9	11,11	0	0,00
2	Berwirausaha merupakan pekerjaan yang cocok bagi saya	0	0,00	35	43,21	37	45,7	9	11,11	0	0,00
3	Menurut saya, menjadi seorang pengusaha adalah pekerjaan bergengsi.	2	2,47	28	34,57	42	51,9	9	11,11	0	0,00

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
4	Berwirausaha merupakan pekerjaan yang menyenangkan	2	2,47	31	38,27	36	44,4	12	14,81	0	0,00
5	Saya senang bergaul dengan para pengusaha	3	3,70	30	37,04	39	48,1	9	11,11	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata indikator penilaian perilaku</b>			<b>1,73</b>		<b>40,00</b>		<b>46,4</b>		<b>11,85</b>		<b>0,00</b>
<b>Hasil Perilaku Berwirausaha</b>											
6	Dengan berwirausaha saya akan mendapatkan penghasilan yang lebih baik	2	2,47	31	38,27	34	41,98	14	17,28	0	0,00
7	Hidup saya terjamin jika saya menjadi seorang pengusaha.	3	3,70	33	40,74	33	40,74	12	14,81	0	0,00
8	Dengan berwirausaha, saya dapat membantu keluarga saya.	3	3,70	29	35,80	35	43,21	14	17,28	0	0,00
9	Pandangan masyarakat terhadap diri saya akan menjadi lebih baik jika saya menjadi pengusaha	3	3,70	24	29,63	40	49,38	14	17,28	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata penilaian hasil perilaku</b>			<b>3,40</b>		<b>36,11</b>		<b>43,83</b>		<b>16,67</b>		<b>0,00</b>
<b>Total Variabel Sikap (%)</b>			<b>2,56</b>		<b>38,06</b>		<b>45,1</b>		<b>14,26</b>		<b>0,00</b>

Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Ditinjau dari Tabel 4.3, dapat dilihat persentasi jawaban untuk indikator penilaian perilaku berwirausaha dan indikator hasil perilaku berwirausaha. Pada indikator penilaian perilaku berwirausaha, responden yang menjawab dengan jawaban netral mendominasi dengan persentase 46,4%, kemudian diikuti dengan responden yang memberikan jawaban tidak setuju sebesar

40,00%, sedangkan persentase responden yang menjawab setuju 11,85%, lalu 1,73% responden menjawab sangat tidak setuju, dan tidak ada yang menjawab sangat setuju. Hasil ini menggambarkan bahwa sebagian besar responden masih ragu-ragu memilih mana yang lebih baik, bekerja di perusahaan atau menjadi seorang wirausahawan.

Pada indikator hasil perilaku berwirausaha, persentase responden yang menjawab netral yaitu 43,83%, ini merupakan persentase terbesar dibandingkan dengan persentase lainnya. Sehingga sebagian besar responden masih ragu-ragu pekerjaan mana yang lebih banyak memberikan keuntungan.

Hasil tersebut kemudian dirata-rata dan menghasilkan persentase responden yang menjawab sangat tidak setuju sebesar 2,56%, tidak setuju sebesar 38,06%, netral sebesar 45,1%, setuju sebesar 14,26% dan sangat setuju sebesar 0,00%. Dari hasil keseluruhan ini dapat disimpulkan bahwa sebagian responden masih memiliki sikap yang cenderung negatif terhadap pekerjaan berwirausaha.

Berdasarkan analisis yang peneliti lakukan, kebanyakan dari responden masih ragu-ragu dalam menilai berwirausaha. Namun tidak sedikit dari mereka yang mempunyai sikap negatif terhadap berwirausaha karena mereka menilai berwirausaha merupakan pekerjaan yang penuh resiko dan penuh ketidakpastian. Hal ini seolah mendorong mereka untuk memilih pekerjaan selain berwirausaha, misalnya tenaga pengajar atau bekerja di

restoran maupun hotel karena mereka merasa pendapatan yang akan mereka dapat nanti lebih menjanjikan.

Memilih bekerja pada perusahaan atau organisasi tertentu juga didukung karena adanya Program Kegiatan Mengajar (PKM) selama tiga bulan di sekolah, dimana nantinya mahasiswa akan mengajar sebagai tenaga pengajar, dan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang juga dilakukan selama tiga bulan di hotel. Program tersebut mendorong mereka untuk lebih fokus pada kemampuan yang harus dimiliki ketika mereka PKM dan PKL nanti.

Sikap negatif juga muncul karena mereka kurang memiliki kerabat yang dapat dijadikan inspirasi dalam berwirausaha. Seminar yang bertemakan kewirausahaan seharusnya dapat membuka mata mereka bahwa berwirausaha merupakan pekerjaan yang menyenangkan. Namun karena mereka baru sekali mengikuti seminar kewirausahaan maka sikap mereka terhadap berwirausaha masih tergolong rendah atau negatif. Selain itu, para dosen kurang memberikan pengarahan atau motivasi kepada para mahasiswa sehingga kurang terbentuk persepsi yang positif tentang berwirausaha.

#### **4.2.2.2 Analisis Deskriptif Norma Subyektif**

Penelitian ini selanjutnya mengangkat variabel norma subyektif yang berfokus pada indikator persepsi individu terhadap tekanan sosial, persepsi dari orang-orang yang berpengaruh terhadap karir sebagai pengusaha, dan indikator harapan dari orang-orang yang berpengaruh dan masing-masing indikator diukur dengan 3 butir pernyataan.

**Tabel 4.4**  
**Analisis Deskriptif Norma Subyektif**

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
<b>Persepsi Individu Terhadap Tekanan Sosial</b>											
10	Saya selalu mendengarkan apa yang dikatakan orang tua saya	21	25,93	33	40,74	20	24,69	7	8,64	0	0,00
11	Saya selalu mempertimbangkan masukan-masukan dari teman terdekat saya	19	23,46	33	40,74	22	27,16	7	8,64	0	0,00
12	Saya peduli terhadap apa yang dipikirkan orang	18	22,22	31	38,27	20	24,69	10	12,35	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator tanggapan individu terhadap tekanan sosial</b>			<b>23,87</b>		<b>39,92</b>		<b>25,51</b>		<b>9,88</b>		<b>0,00</b>
<b>Persepsi Dari Orang-Orang Yang Berpengaruh</b>											
13	Keluarga saya menyukai karir sebagai pengusaha	12	14,81	32	39,51	28	34,57	8	9,88	1	1,23
14	Teman-teman terdekat saya menyukai karir sebagai pengusaha	17	20,99	30	37,04	19	23,46	14	17,28	1	1,23
15	Bagi keluarga saya, dengan berwirausaha akan membantu ekonomi keluarga	21	25,93	28	34,57	21	25,93	14	17,28	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator tanggapan dari orang-orang yang berpengaruh terhadap karir sebagai pengusaha</b>			<b>20,58</b>		<b>37,04</b>		<b>27,98</b>		<b>14,81</b>		<b>0,82</b>

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
<b>Harapan Dari Orang-Orang Yang Berpengaruh</b>											
16	Keluarga saya mengharapkan saya untuk menjadi seorang wirausaha	22	27,16	28	34,57	20	24,69	10	12,35	1	1,23
17	Teman-teman saya menginginkan saya untuk menjadi seorang wirausaha	17	20,99	35	43,21	16	19,75	13	16,05	0	0,00
18	Para dosen membimbing saya untuk menjadi seorang pengusaha	17	20,99	35	43,21	17	20,99	12	14,81	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator harapan dari orang-orang yang berpengaruh</b>			<b>23,05</b>		<b>40,33</b>		<b>21,81</b>		<b>14,40</b>		<b>0,41</b>
<b>Total Variabel Norma Subyektif (%)</b>			<b>22,50</b>		<b>39,09</b>		<b>25,10</b>		<b>13,03</b>		<b>0,41</b>

Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Ditinjau dari Tabel 4.4, pada variabel norma subyektif terdapat tiga indikator. Pada indikator persepsi individu terhadap tekanan sosial, persentase responden yang menjawab sangat tidak setuju sebesar 23,87% , tidak setuju sebesar 39,92%, netral sebesar 25,51%, setuju sebesar 9,88% dan tidak ada yang menjawab sangat setuju. Hasil dari indikator ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden tidak mudah terpengaruh akan adanya tekanan sosial.

Indikator berikutnya persepsi dari orang-orang yang berpengaruh terhadap karir sebagai pengusaha. Persentase responden yang menjawab sangat tidak setuju sebesar 20,58%, tidak setuju sebesar 37,04%, netral

sebesar 27,98%, setuju sebesar 14,81% dan sangat setuju sebesar 0,82%. Dari hasil ini responden yang memberikan jawaban tidak setuju lebih besar dibanding yang lain dan kemudian diikuti dengan persentase jawaban netral. Sehingga hasil ini menunjukkan bahwa orang-orang terdekat responden tidak memiliki persepsi yang positif terhadap berwirausaha.

Indikator ketiga yaitu harapan dari orang-orang yang berpengaruh. Persentase sebagian besar responden menjawab tidak setuju dengan persentase 40,33%. Sehingga orang-orang terdekat responden tidak mengharapkan responden bekerja sebagai seorang wirausahawan.

Seluruh total dari tiap indikator kemudian dirata-ratakan dan didapatkan sebesar 22,50% responden menjawab sangat tidak setuju, tidak setuju sebesar 39,09%, netral sebesar 25,10%, setuju sebesar 13,03%, dan sangat setuju sebesar 0,41%. Hasil tersebut mengindikasikan norma subyektif di sekitar responden masih rendah. Norma subyektif sebagai variabel yang mendukung intensi berwirausaha mahasiswa disebabkan mahasiswa pada umumnya masih tergantung pada orang tua atau saudara dekat yang dianggap memberikan kontribusi terhadap masa depannya.

Latar belakang pekerjaan orang tua bisa menjadi salah satu faktor mengapa norma subyektif terhadap kegiatan berwirausaha rendah. Jika orang tua berprofesi sebagai wirausahawan, anak cenderung melihat dan mengikuti jejak orang tua, begitupun dengan orang tua yang memiliki usaha cenderung memberikan pengarahan tentang bagaimana memulai usaha. Dari 81 mahasiswa, peneliti hanya mendapatkan satu mahasiswa yang memiliki

latar belakang pekerjaan orang tua sebagai wirausahawan, yaitu membuka jasa *catering*. Pemikiran dari orang tua seperti “untuk apa sekolah tinggi-tinggi tapi akhirnya berwirausaha juga?” membentuk pola pikir sebagian besar mahasiswa bahwa mereka lebih diharapkan mempraktikkan ilmu yang mereka dapat di perusahaan atau organisasi lainnya. Persepsi dari teman-teman terdekat juga mempengaruhi keputusan seseorang untuk berwirausaha. Pada kasus ini, teman-teman sekelas responden menunjukkan bahwa minat berwirausaha mereka rendah.

#### 4.2.2.3 Analisis Deskriptif Efikasi Diri

Variabel berikutnya adalah efikasi diri yang terdiri dari 3 indikator, yaitu evaluasi diri, keyakinan mendirikan usaha, dan mampu melakukan serangkaian pekerjaan yang masing-masing indikator diukur dengan 3 butir pernyataan.

**Tabel 4.5**  
**Analisis Deskriptif Efikasi Diri**

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
<b>Evaluasi diri</b>											
19	Menurut saya tidak ada sesuatu yang tidak bisa saya kerjakan	0	0,00	44	54,32	29	35,80	8	9,88	0	0,00
20	Pekerjaan yang sulit bukan hambatan bagi saya	1	1,23	40	49,38	33	40,74	7	8,64	0	0,00

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
21	Saya punya segala sesuatu untuk memulai usaha	4	4,94	38	46,91	30	37,04	9	11,11	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator tingkat kesulitan suatu pekerjaan</b>			<b>2,06</b>		<b>50,21</b>		<b>37,86</b>		<b>9,88</b>		<b>0,00</b>
<b>Keyakinan mendirikan usaha</b>											
22	Dengan kemampuan yang saya miliki, mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mudah bagi saya	5	6,17	38	46,91	27	33,33	11	13,58	0	0,00
23	Saya yakin jika saya menjadi seorang wirausaha nanti usaha saya akan sukses	7	8,64	33	40,74	32	39,51	9	11,11	0	0,00
24	Saya yakin bisa melewati semua resiko jika menjadi seorang wirausaha	8	9,88	35	43,21	27	33,33	11	13,58	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator tingkat keyakinan individu akan kemampuannya</b>			<b>8,23</b>		<b>43,62</b>		<b>35,39</b>		<b>12,76</b>		<b>0,00</b>
<b>Mampu melakukan serangkaian pekerjaan</b>											
25	Saya senang jika diberikan pekerjaan di luar minat saya	7	8,64	36	44,44	29	35,80	9	11,11	0	0,00
26	Ketika saya diberikan pekerjaan di luar minat saya, saya akan menyelesaikannya sebaik mungkin	6	7,41	33	40,74	37	45,68	5	6,17	0	0,00

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
27	Saya selalu menyelesaikan pekerjaan apapun sesuai dengan waktu yang ditetapkan	4	4,94	36	44,44	34	41,98	7	8,64	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator luas bidang perilaku individu terhadap serangkaian aktivitas</b>			7,00		43,21		41,15		8,64		0,00
<b>Total Variabel Efikasi Diri (%)</b>			<b>5,76</b>		<b>45,68</b>		<b>38,13</b>		<b>10,43</b>		<b>0,00</b>

Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Ditinjau dari Tabel 4.5, indikator evaluasi diri menghasilkan persentase 2,06% yang menjawab sangat tidak setuju, 50,21% memilih tidak setuju, 37,86% memilih netral, 9,88% memilih setuju, dan tidak ada yang memilih sangat setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian responden cenderung menilai bahwa pekerjaan yang sulit menghambat mereka.

Indikator berikutnya yaitu keyakinan mendirikan usaha. Indikator ini menghubungkan kemampuan yang dimiliki responden dengan wirausaha. Persentase responden yang menjawab sangat tidak setuju sebesar 8,23%, tidak setuju sebesar 43,62%, netral sebesar 35,39%, setuju sebesar 12,76%, dan tidak ada yang menjawab sangat setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki keyakinan yang rendah akan kemampuan mereka untuk menjadi seorang wirausaha karena persentase jawaban tidak setuju lebih besar dari persentase pilihan jawaban yang lain.

Persentase pada indikator mampu melakukan serangkaian pekerjaan tidak berbeda jauh dengan indikator pada variabel efikasi diri. Responden

yang memberikan jawaban tidak setuju mendominasi dengan persentase 43,21%, dan dari hasil ini dapat dilihat bahwa responden cenderung lebih memilih pekerjaan yang sesuai dengan minat mereka. Sehingga jika persentase tiap indikator dirata-rata, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden masih memiliki efikasi diri yang rendah karena persentase jawaban tidak setuju memiliki persentase terbesar yaitu 45,68%, sedangkan 38,13% menjawab netral dan 10,43% menjawab setuju.

Selain norma subjektif, efikasi diri merupakan kondisi dimana individu percaya bahwa perilaku untuk berwirausaha mudah atau dapat dilakukan. Efikasi diri memiliki peran terhadap intensi berwirausaha mahasiswa, semakin tinggi rasa percaya diri mahasiswa dan kematangan mentalnya maka semakin tinggi perannya untuk membangkitkan intensi berwirausaha mahasiswa.

Dari observasi yang peneliti lakukan, responden cenderung berpikir bahwa ketika mereka mendirikan usaha mereka sendiri mereka tidak yakin bahwa usaha mereka akan mampu diterima oleh konsumen, terlebih lagi dengan cukup banyak tersebarnya produsen-produsen makanan dan kue yang sudah memiliki nama dan cita rasa yang nikmat sehingga membuat mereka tidak berani mengambil resiko persaingan. Mereka masih belum yakin akan kemampuan mereka dalam hal boga.

Rasa kurang percaya diri juga disebabkan karena mereka belum terjun langsung mempraktikkan ilmu yang mereka dapat di dunia kerja. Mereka memilih untuk bekerja dulu, menambah pengalaman dan mengumpulkan

uang kemudian baru berpikir apakah ingin mendirikan usaha sendiri atau tidak. Kurangnya kepercayaan atau keyakinan diri akan kemampuan mereka juga bisa terjadi karena para mahasiswa tidak mengikuti pelatihan boga diluar di kampus, sehingga tidak mendapat pengetahuan lebih mengenai dunia boga. Selain itu, modal juga menjadi kendala mengapa mereka belum yakin untuk mendirikan usaha sendiri.

#### 4.2.2.4 Analisis Deskriptif Kepribadian

Variabel selanjutnya adalah kepribadian yang terdiri dari tiga indikator, yaitu sifat kepemimpinan, kemauan untuk bekerja keras, dan terbuka terhadap hal baru yang masing-masing diukur dengan tiga butir pernyataan.

**Tabel 4.6**  
**Analisis Deskriptif Kepribadian**

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
<b>Sifat kepemimpinan</b>											
28	Saya mengambil tanggung jawab dalam situasi tanpa seorang pemimpin	2	2,47	36	44,44	34	41,98	9	11,11	0	0,00
29	Saya bersedia berhadapan dengan orang-orang ketika dalam konflik	3	3,70	35	43,21	33	40,74	10	12,35	0	0,00

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4			
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
30	Saya mencoba mempengaruhi orang lain untuk mengikuti cara saya	3	3,70	34	41,98	32	39,51	12	14,81	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator sifat kepemimpinan</b>			<b>3,29</b>		<b>43,21</b>		<b>40,74</b>		<b>12,76</b>		<b>0,00</b>
<b>Kemauan untuk bekerja keras</b>											
31	Saya bekerja keras	5	6,17	31	38,27	35	43,21	10	12,35	0	0,00
32	Saya orang yang terorganisir dengan baik	6	7,41	31	38,27	35	43,21	9	11,11	0	0,00
33	Saya selalu mematuhi peraturan	6	7,41	29	35,80	34	41,98	12	14,81	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator kemauan untuk bekerja keras</b>			<b>7,00</b>		<b>37,45</b>		<b>42,80</b>		<b>12,76</b>		<b>0,00</b>
<b>Terbuka terhadap hal-hal baru</b>											
34	Saya mencoba melakukan sesuatu yang berbeda untuk meningkatkan kinerja saya	9	11,11	23	28,40	38	46,91	11	13,58	0	0,00
35	Saya berani mencoba hal baru	5	6,17	27	33,33	38	46,91	11	13,58	0	0,00
36	Saya bersedia untuk menjadi yang pertama untuk mencoba	4	4,94	30	37,04	35	43,21	12	14,81	0	0,00
<b>Jumlah rata-rata Indikator terbuka terhadap hal-hal baru</b>			<b>7,41</b>		<b>32,92</b>		<b>45,68</b>		<b>13,99</b>		<b>0,00</b>
<b>Total Variabel Intensi Berwirausaha (%)</b>			<b>5,90</b>		<b>37,86</b>		<b>43,07</b>		<b>13,17</b>		<b>0,00</b>

Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Ditinjau dari Tabel 4.6, Indikator sifat kepemimpinan didominasi dengan jawaban tidak setuju yaitu 43,21%. Persentase responden yang

menjawab sangat tidak setuju sebesar 3,29%, netral sebesar 40,74%, setuju sebesar 12,76% dan tidak ada yang menjawab sangat setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sifat kepemimpinan yang dimiliki sebagian besar responden masih rendah.

Indikator berikutnya yaitu kemauan untuk bekerja keras. Pada indikator ini persentase terbanyak berasal dari jawaban netral yaitu 42,80% dan diikuti oleh jawaban tidak setuju sebesar 37,45%. Sedangkan 7,00% menjawab sangat tidak setuju, 12,76% menjawab setuju dan tidak ada yang menjawab sangat setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa kemauan responden untuk berusaha keras dalam kategori sedang.

Indikator yang terakhir dari variabel kepribadian adalah terbuka terhadap hal-hal baru. Persentase pada indikator ini tidak jauh berbeda dengan indikator yang pertama, yaitu lebih didominasi oleh jawaban netral sebesar 45,68% dan jawaban tidak setuju sebesar 32,92%. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian responden dalam melakukan atau mencoba sesuatu yang baru berada pada kategori sedang.

Sehingga jika persentase tiap indikator dirata-rata akan menghasilkan jawaban netral memiliki persentase tertinggi yaitu 43,07% diikuti oleh jawaban tidak setuju sebesar 37,86%. Dapat disimpulkan bahwa kepribadian seorang pemimpin, pekerja keras, dan terbuka dalam diri responden masih tergolong sedang.

Kepribadian pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga angkatan 2011 masih tergolong sedang, baik dari sifat kepemimpinan,

pekerja keras,dan terbuka. Sifat kepemimpinan masih dirasa belum maksimal karena mereka masih ingin menjadi seorang karyawan. Selain membutuhkan pengalaman, sifat kepemimpinan belum maksimal dikarenakan kurangnya pendidikan maupun pelatihan yang bersifat kepemimpinan. Pendidikan dan pelatihan memang tidak akan secara langsung membuat mereka menjadi sosok seorang pemimpin, tapi dengan adanya pendidikan dan pelatihan tersebut mampu membentuk karakter kepemimpinan mereka dan sedikit demi sedikit mampu mengemban tanggung jawab yang lebih besar.

Dalam hal bekerja keras, sebagian mahasiswa menjawab netral yang artinya dalam mengerjakan tugas atau pekerjaan, mereka belum terlalu mendapatkan masalah karena sangat terbantu dengan adanya internet dan kemajuan teknologi yang membuat mereka dapat mengakses internet dimanapun. Selain itu, tidak banyak dari mereka tertarik untuk mencoba makanan baru atau melakukan wisata kuliner.

#### **4.2.2.5 Analisis Deskriptif Intensi berwirausaha**

Variabel dependen pada penelitian ini adalah intensi berwirausaha yang terdiri dari 3 indikator yaitu keinginan untuk mendirikan usaha di masa depan yang diukur dengan 2 butir pernyataan, memilih karir sebagai seorang wirausaha yang diukur dengan 2 butir pernyataan dan merencanakan konsep usaha di masa depan yang diukur dengan 1 pernyataan.

**Tabel 4.7**  
**Analisis Deskriptif Intensi Berwirausaha**

No	Pernyataan	Skor Penilaian									
		1		2		3		4		5	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
<b>Keinginan untuk mendirikan usaha di masa depan</b>											
37	Ketika lulus nanti saya ingin mendirikan usaha saya sendiri	16	19,75	28	34,57	26	32,10	10	12,35	1	1,23
38	Saya mulai menabung untuk mendirikan usaha	14	17,28	32	39,51	20	24,69	14	17,28	1	1,23
<b>Jumlah rata-rata Indikator Keinginan untuk mendirikan usaha di masa depan</b>			<b>18,52</b>		<b>37,04</b>		<b>28,40</b>		<b>14,81</b>		<b>1,23</b>
<b>Memilih karir sebagai seorang wirausaha</b>											
39	Saya lebih suka berwirausaha daripada bekerja pada orang lain	10	12,35	27	33,33	29	35,80	15	18,52	0	0,00
40	Setelah lulus nanti, saya akan menjadi seorang pengusaha	16	19,75	27	33,33	20	24,69	17	20,99	1	1,23
<b>Jumlah rata-rata Indikator Memilih berkarir sebagai seorang wirausaha</b>			<b>16,05</b>		<b>33,33</b>		<b>30,25</b>		<b>19,75</b>		<b>0,62</b>
<b>Merencanakan konsep usaha di masa depan</b>											
41	Saya sudah mempunyai konsep usaha saya nantinya di masa depan	15	18,52	29	35,80	21	25,93	15	18,52	1	1,23
<b>Total Variabel Intensi Berwirausaha (%)</b>			<b>17,70</b>		<b>35,39</b>		<b>28,19</b>		<b>17,70</b>		<b>1,03</b>

Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Ditinjau dari Tabel 4.7, indikator pertama adalah keinginan untuk mendirikan usaha di masa depan. Persentase tertinggi berasal dari jawaban tidak setuju yaitu 37,04%, lalu jawaban netral 28,40%, sangat tidak setuju

18,52%, jawaban setuju 14,81% dan sangat setuju sebesar 1,23%. Ini berarti responden yang menginginkan mendirikan usaha ketika mereka lulus masih tergolong rendah.

Indikator berikutnya yaitu memilih karir sebagai seorang wirausaha. Persentase responden yang menjawab sangat tidak setuju sebesar 16,05%, tidak setuju sebesar 33,33%, netral sebesar 30,25%, setuju sebesar 19,75% dan sangat setuju sebesar 0,62%. Hasil ini menunjukkan responden yang tidak menginginkan karir sebagai wirausahawan lebih banyak dibandingkan dengan responden yang memiliki keinginan untuk menjadi seorang wirausahawan.

Indikator yang terakhir adalah merencanakan konsep usaha di masa depan. Persentase responden yang memberikan jawaban tidak setuju sebesar 35,80% dan 18,52% menjawab sangat tidak setuju. Sedangkan persentase responden yang menjawab netral sebesar 25,93%, setuju 18,52% dan sangat setuju sebesar 1,03%. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa responden yang sudah memiliki konsep usahanya sendiri masih rendah. Jika tiap persentase indikator dirata-rata, maka dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha responden masih tergolong rendah. Hal ini dapat dilihat dari hasil rata-rata yang menjawab tidak setuju lebih mendominasi yaitu sebesar 35,39%, kemudian diikuti oleh jawaban netral sebesar 28,19% dan jawaban sangat tidak setuju dan setuju memiliki persentase yang sama yaitu 17,70%, sedangkan persentase sangat setuju hanya 1,03%.

Rendahnya intensi berwirausaha terlihat karena sebagian dari mahasiswa belum mempunyai keinginan untuk berwirausaha ketika mereka lulus nanti. Mereka cenderung memilih bekerja di perusahaan dan belum mempunyai rencana maupun persiapan untuk menjadi seorang wirausaha. Intensi yang rendah ini bisa disebabkan karena sikap mereka terhadap berwirausaha yang belum sepenuhnya positif, kurangnya persepsi yang positif dari orang-orang terdekat terhadap wirausaha, kurang percaya diri akan kemampuan mereka, dan tidak berani dalam mengambil resiko.

#### **4.2.3 Uji Asumsi Klasik**

Uji asumsi klasik peneliti lakukan untuk menguji hipotesis. Uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji linearitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.

##### **4.2.3.1 Uji Normalitas**

Uji normalitas dimaksudkan untuk mengetahui apakah sampel yang diambil dalam penelitian berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan dengan *one sample Kolmogorov-Smirnov Test* dan dikatakan normal jika nilai residual yang terdistribusi secara normal memiliki probabilitas signifikansi lebih besar dari 0.05.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**Tests of Normality**

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Sikap	,083	81	,200	,970	81	,053
Norma_Subyektif	,097	81	,056	,936	81	,001
Efikasi_Diri	,093	81	,081	,948	81	,003
Kepribadian	,092	81	,087	,963	81	,018
Intensi_Berwirausaha	,082	81	,200	,954	81	,006

a. Lilliefors Significance Correction  
Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

Berdasarkan uji normalitas pada Tabel 4.8 menunjukkan bahwa nilai signifikansi untuk variabel sikap sebesar 0,200; norma subyektif sebesar 0,056; efikasi diri sebesar 0,081; kepribadian sebesar 0,087; dan intensi berwirausaha sebesar 0,200. Berdasarkan hasil analisis uji normalitas dengan SPSS dapat dilihat bahwa dengan taraf uji sebesar 5% ( $\alpha = 0,05$ ) semua variabel memiliki *P-value* (sig.) di atas 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel berdistribusi normal sehingga memenuhi syarat dilakukan metode statistik parametrik analisis regresi linear berganda.

#### 4.2.3.2 Uji Linearitas

Uji linieritas dilakukan dengan mencari persamaan garis regresi variabel sikap (X1), norma subyektif (X2), efikasi diri (X3), dan kepribadian (X4) terhadap variabel intensi berwirausaha (Y). Berdasarkan garis regresi yang telah dibuat, selanjutnya diuji keberartian koefisien garis regresi serta linieritasnya dengan menggunakan *test for linearity* pada taraf signifikansi 0,05. Kriteria dalam uji linearitas adalah dua variabel dikatakan

mempunyai hubungan yang linear bila signifikansi (*linearity*) kurang dari 0,05.

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Sikap**  
**dengan Variabel Intensi Berwirausaha**  
**ANOVA Table**

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
INTENSI_BERWIRAUSAHA * SIKAP		(Combined)	659,500	21	31,405	1,734	,051
	Between	Linearity	228,279	1	228,279	12,605	,001
	Groups	Deviation from Linearity	431,221	20	21,561	1,191	,294
	Within Groups		1068,500	59	18,110		
	Total		1728,000	80			

Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

Berdasarkan hasil uji linieritas antara variabel sikap dengan variabel intensi berwirausaha pada Tabel 4.9 diatas, diketahui bahwa nilai signifikansi *linearity* sebesar 0.001. Artinya, nilai signifikansi tersebut kurang dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa antara kedua variabel tersebut terdapat hubungan yang linier.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Norma Subyektif**  
**dengan Variabel Intensi Berwirausaha**

**ANOVA Table**

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Intensi_Berwirausaha * Norma_Subyektif		(Combined)	872,208	25	34,888	2,242	,006
	Between	Linearity	380,744	1	380,744	24,470	,000
	Groups	Deviation from Linearity	491,465	24	20,478	1,316	,198
	Within Groups		855,792	55	15,560		
	Total		1728,000	80			

Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

Berdasarkan hasil uji linieritas antara variabel norma subyektif dengan variabel intensi berwirausaha pada Tabel 4.10 diatas, diketahui bahwa nilai signifikansi *linearity* sebesar 0,000. Artinya, nilai signifikansi tersebut kurang dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa antara kedua variabel tersebut terdapat hubungan yang linier.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Efikasi Diri**  
**dengan Variabel Intensi Berwirausaha**

**ANOVA Table**

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
(Combined)			1173,058	18	65,170	7,281	,000
Intensi_Berwirausaha * Efikasi_Diri	Between	Linearity	342,779	1	342,779	38,296	,000
	Groups	Deviation from Linearity	830,279	17	48,840	5,457	,000
	Within Groups		554,942	62	8,951		
	Total		1728,000	80			

Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

Berdasarkan hasil uji linieritas antara variabel efikasi diri dengan variabel intensi berwirausaha pada Tabel 4.11, diketahui bahwa nilai signifikansi *linearity* sebesar 0,000. Artinya, nilai signifikansi tersebut kurang dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa antara kedua variabel tersebut terdapat hubungan yang linier.

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Kepribadian**  
**dengan Variabel Intensi Berwirausaha**

**ANOVA Table**

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
INTENSI_BERWIRAUSAHA * KEPRIBADIAN	(Combined)	822,586	19	43,294	2,917	,001
	Between					
	Linearity	537,687	1	537,687	36,225	,000
	Deviation from					
	Linearity	284,898	18	15,828	1,066	,406
	Within Groups	905,414	61	14,843		
	Total	1728,000	80			

Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

Berdasarkan hasil uji linieritas antara variabel efikasi diri dengan variabel intensi berwirausaha pada Tabel 4.12, diketahui bahwa nilai signifikansi *linearity* sebesar 0,000. Artinya, nilai signifikansi tersebut kurang dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa antara kedua variabel tersebut terdapat hubungan yang linier.

Dari keempat tabel uji linearitas, masing-masing variabel x memiliki nilai *linearity* yaitu variabel sikap (X1) sebesar 0,001; variabel norma subyektif (X2) sebesar 0,000; dan variabel efikasi diri (X3) sebesar 0,000; variabel kepribadian (X4) sebesar 0,000 sehingga dapat dikatakan bahwa setiap variabel X terdapat hubungan yang linier terhadap Y karena nilai *Sig. Linearity* < 0,05.

#### 4.2.3.3 Uji Multikolinearitas

Prasyarat model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi sempurna antar variabel independen. Uji multikolinearitas berguna untuk mengetahui apakah pada model regresi ditemukan korelasi kuat antar

variabel bebas (independen). Uji multikolinieritas dengan SPSS dilakukan dengan uji regresi, dengan patokan nilai VIF (*variance inflation factor*) dan koefisien korelasi antar variabel bebas. Kriteria yang digunakan adalah Jika besar  $VIF < 5$  atau mendekati, maka mencerminkan tidak terjadi multikolinieritas.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-12,096	2,099		-5,763	,000		
1 SIKAP	,215	,057	,257	3,778	,000	,931	1,074
NORMA_SUBYEKTIF	,115	,041	,198	2,778	,007	,855	1,170
EFIKASI DIRI	,327	,055	,409	6,005	,000	,932	1,072
KEPRIBADIAN	,399	,051	,544	7,904	,000	,914	1,095

a. Dependent Variable: INTENSI\_BERWIRUSAHA  
Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas pada Tabel 4.13 dengan menggunakan statistik pengolahan data, diketahui angka VIF untuk variabel sikap, norma subyektif, efikasi diri dan kepribadian secara berurutan yaitu sebesar 1,074; 1,170; 1,072; dan 1,095. Nilai VIF dari seluruh variabel bebas adalah kurang dari 5, maka di antara keempat variabel bebas tersebut tidak ditemukan adanya masalah multikolinieritas.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dalam regresi antara variabel bebas sikap (X1), norma subyektif (X2), efikasi diri (X3), dan kepribadian (X4) terhadap intensi berwirausaha (Y) tidak terjadi

multikolinieritas antara variabel bebas. Dengan demikian model regresi dapat diterima.

#### 4.2.3.4 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode uji Spearman's Rho, yaitu mengkorelasikan nilai residual (*unstandardized residual*) dengan masing-masing variabel independen. Jika signifikansi kurang dari 0,05, maka terjadi masalah heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel 4.14.

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji Heterokedastisita**  
**Correlations**

			SIKAP	NORMA_SUB YEKTIF	EFIKASI DIRI	KEPRIBADIA N	ABS_RES
Spearman's rho	SIKAP	Correlation Coefficient	1,000	,293**	,104	-,082	-,016
		Sig. (2-tailed)	.	,008	,355	,467	,889
		N	81	81	81	81	81
	NORMA_SUBYEKTIF	Correlation Coefficient	,293**	1,000	,154	,143	,025
		Sig. (2-tailed)	,008	.	,169	,201	,826
		N	81	81	81	81	81
	EFIKASI DIRI	Correlation Coefficient	,104	,154	1,000	-,036	-,065
		Sig. (2-tailed)	,355	,169	.	,747	,566
		N	81	81	81	81	81
	KEPRIBADIAN	Correlation Coefficient	-,082	,143	-,036	1,000	,218
		Sig. (2-tailed)	,467	,201	,747	.	,051
		N	81	81	81	81	81
	ABS_RES	Correlation Coefficient	-,016	,025	-,065	,218	1,000
		Sig. (2-tailed)	,889	,826	,566	,051	.
		N	81	81	81	81	81

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

Pada Tabel 4.14, diketahui korelasi antara sikap dengan *unstandardized residual* menghasilkan nilai signifikansi 0,889; korelasi antara norma subyektif dengan *unstandardized residual* menghasilkan nilai 0,826; korelasi antara efikasi diri dengan *unstandardized residual* menghasilkan nilai 0,566; dan korelasi antara kepribadian dengan *unstandardized residual*

menghasilkan nilai 0,051. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak ditemukan adanya masalah heteroskedastisitas, hal ini karena nilai signifikansi korelasi lebih besar dari 0,05.

#### 4.2.4 Analisis Regresi

##### 4.2.4.1 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Untuk melihat persamaan regresi antara sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian terhadap intensi berwirausaha dapat dilihat tabel 4.15.

**Tabel 4.15**  
**Hasil Persamaan Regresi Linier Berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-12,096	2,099		-5,763	,000
SIKAP	,215	,057	,257	3,778	,000
1 NORMA_SUBYEKTIF	,115	,041	,198	2,778	,007
EFIKASI_DIRI	,327	,055	,409	6,005	,000
KEPRIBADIAN	,399	,051	,544	7,904	,000

a. Dependent Variable: INTENSI\_BERWIRAUSAHA  
Sumber: Data diolah peneliti, 2014

Berdasarkan Tabel 4.15, persamaan regresi linier yang didapat adalah  $Y = -12,096 + 0,215X_1 + 0,115 X_2 + 0,327X_3 + 0,399 X_4$ . Arti angka-angka persamaan di atas adalah sebagai berikut:

1. Nilai koefisien regresi variabel sikap bernilai positif, yaitu 0,215.

Ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan satu skor sikap, maka akan meningkatkan intensi berwirausaha sebesar 0,215 skor dengan variabel norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian tetap.

2. Nilai koefisien regresi variabel norma subyektif bernilai positif, yaitu 0,115. Ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan satu skor norma subyektif maka akan meningkatkan intensi berwirausaha sebesar 0,115 skor dengan variabel sikap, efikasi diri, dan kepribadian tetap.
3. Nilai koefisien regresi variabel efikasi diri bernilai positif, yaitu 0,327. Ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan satu skor efikasi diri maka akan meningkatkan intensi berwirausaha sebesar 0,327 skor dengan variabel sikap, norma subyektif, dan kepribadian tetap.
4. Nilai koefisien regresi variabel kepribadian bernilai positif, yaitu 0,399. Ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan satu skor kepribadian maka akan meningkatkan intensi berwirausaha sebesar 0,399 skor dengan variabel sikap, norma subyektif, dan efikasi diri tetap.

Pengujian regresi berganda dapat dilakukan untuk melihat secara parsial pengaruh variabel sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian terhadap variabel intensi berwirausaha. Adapun rumusan dasar dari pengambilan keputusan adalah membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  adalah sebagai berikut:

1.  $H_0$  diterima jika  $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$
2.  $H_0$  ditolak jika  $-t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$ .

Nilai  $t_{hitung}$  dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$ , yang dicari pada  $\alpha = 5\% : 2 = 2,5\%$  (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan (df)  $n - k - 1$  atau  $81 - 4 - 1$ , dimana  $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah variabel bebas. nilai signifikansi 0,05 dan nilai  $t_{tabel}$  dari 81 responden adalah 1,991. Sehingga hasil hipotesis sebagai berikut:

Hipotesis 1:

$H_o$  : Sikap tidak berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

$H_a$  : Sikap berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

Berdasarkan tabel 4.15 variabel sikap memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,778. Nilai  $t_{hitung}$  variabel Sikap kemudian dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$ . Dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $3,778 > 1,991$ . Signifikansi pada variabel sikap sebesar 0,000 dan lebih kecil dari 0,05. Sehingga kesimpulan yang diambil adalah  $H_o$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dengan demikian sikap berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Hipotesis 2:

$H_o$  : Norma subyektif tidak berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

$H_a$  : Norma subyektif berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

Berdasarkan tabel 4.15 variabel norma subyektif memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,778. Nilai  $t_{hitung}$  variabel norma subyektif kemudian dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$ . Dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,778 > 1,991$ . Signifikansi pada variabel norma subyektif sebesar 0,007 dan lebih kecil dari 0,05. Sehingga kesimpulan yang diambil adalah  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dengan demikian norma subyektif berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Hipotesis 3:

$H_0$  : Efikasi diri tidak berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

$H_a$  : Efikasi diri berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

Berdasarkan tabel 4.15 variabel efikasi diri memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 6,005. Nilai  $t_{hitung}$  variabel efikasi diri kemudian dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$ . Dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $6,005 > 1,991$ . Signifikansi pada variabel efikasi diri sebesar 0,000 dan lebih kecil dari 0,05. Sehingga kesimpulan yang diambil adalah  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dengan demikian efikasi diri berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Hipotesis 4:

$H_0$  : Kepribadian tidak berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

$H_a$  : Kepribadian berpengaruh positif terhadap Intensi berwirausaha

Berdasarkan tabel 4.15 variabel kepribadian memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 7,904. Nilai  $t_{hitung}$  variabel kepribadian kemudian dibandingkan dengan nilai  $t_{tabel}$ . Dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $7,904 > 1,991$ . Signifikansi pada variabel kepribadian sebesar 0,000 dan lebih kecil dari 0,05. Sehingga kesimpulan yang diambil adalah  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dengan demikian kepribadian berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

**4.2.4.2 Hasil Uji F**

Uji F perlu dilakukan untuk menguji apakah terdapat pengaruh antara sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara bersama-sama atau simultan terhadap intensi berwirausaha. Kriteria pengambilan keputusan:

$H_0$  : Variabel independen sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian tidak berpengaruh terhadap variabel dependen intensi berwirausaha.

$H_a$  : Variabel independen sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian berpengaruh terhadap variabel dependen intensi berwirausaha.

Berdasarkan uji F:

1.  $H_0$  diterima jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$

2.  $H_0$  ditolak jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$

Berdasarkan signifikansi:

1.  $H_0$  diterima jika signifikansi  $> 0,05$
2.  $H_0$  ditolak jika signifikansi  $< 0,05$

Hasil uji F dapat dilihat pada tabel 4.16 berikut ini:

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji F (ANOVA) Variabel Independen Sikap, Norma Subyektif, Efikasi Diri dan Kepribadian terhadap Variabel Dependen Intensi Berwirausaha**

ANOVA <sup>a</sup>					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	1160,492	4	290,123	38,853	,000 <sup>b</sup>
1 Residual	567,508	76	7,467		
Total	1728,000	80			

a. Dependent Variable: INTENSI\_BERWIRAUSAHA

b. Predictors: (Constant), KEPRIKADIAN, SIKAP, EFIKASI DIRI, NORMA\_SUBYEKTIF

Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

Pada Tabel 4.16,  $F_{hitung}$  yang diperoleh sebesar 38,853. Nilai  $F_{hitung}$  kemudian dibandingkan dengan nilai  $F_{tabel}$ , yang dicari dengan tingkat keyakinan 95%,  $\alpha = 5\%$ , dengan df 1 (jumlah variabel-1) atau  $5-1 = 4$ , dan df 2 ( $n-k-1$ ) atau  $81-4-1$ . Berdasarkan perhitungan tersebut, didapat  $F_{tabel}$  sebesar 2,49, dengan demikian  $F_{hitung} > F_{tabel}$ . Signifikansi pada uji F sebesar 0,000; dengan demikian lebih kecil dari 0,05. Kesimpulan yang dapat diambil adalah  $H_0$  ditolak atau variabel independen sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian berpengaruh terhadap variabel dependen intensi berwirausaha.

#### 4.2.4.3 Hasil Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Analisis determinasi diperlukan untuk mengetahui seberapa besar persentase pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut adalah hasil analisis determinasi antara variabel sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian dan intensi berwirausaha.

**Tabel 4.17**  
**Hasil Analisis Determinasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,820 <sup>a</sup>	,672	,654	2,733

a. Predictors: (Constant), KEPRIKADIAN, SIKAP, EFKASI DIRI, NORMA SUBYEKTIF

b. Dependent Variable: INTENSI BERWIRAUSAHA

Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

Dari Tabel 4.26, nilai Adjusted  $R^2$  sebesar 0,654 atau (65,4%). Hal ini menunjukkan bahwa 65,4% intensi berwirausaha dijelaskan oleh faktor sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian sedangkan sisanya sebesar 34,6% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain.

#### 4.2.5 Interpretasi Hasil Penelitian

Interpretasi hasil pengujian hipotesis melalui analisis regresi linear sederhana dan regresi linear berganda dapat dilihat pada Tabel 4.18.

**Tabel. 4.18**  
**Interpretasi Hasil Pengujian Hipotesis Berdasarkan Hasil Analisis Regresi Linear**

Analisis	Hipotesis	Keputusan	Persamaan Regresi	Adjusted R <sup>2</sup>
Analisis Regresi Linear Sederhana	Sikap terhadap Intensi Berwirausaha	H <sub>0</sub> ditolak	$Y = 5,050 + 0,304X_1$	0,121
	Norma Subyektif terhadap Intensi Berwirausaha	H <sub>0</sub> ditolak	$Y = 6,814 + 0,272X_2$	0,21
	Efikasi Diri terhadap Intensi Berwirausaha	H <sub>0</sub> ditolak	$Y = 4,312 + 0,357X_3$	0,188
	Kepribadian terhadap Intensi Berwirausaha	H <sub>0</sub> ditolak	$Y = 2,727 + 0,410X_4$	0,302
Analisis Regresi Linear Berganda	Sikap, Norma Subyektif, Efikasi Diri, dan Kepribadian terhadap Intensi Berwirausaha (simultan)	H <sub>0</sub> ditolak	$Y = -12,096 + 0,215X_1 + 0,115X_2 + 0,327X_3 + 0,399X_4$	0,574
	Sikap terhadap Intensi Berwirausaha (parsial)	H <sub>0</sub> ditolak		
	Norma Subyektif terhadap Intensi Berwirausaha (parsial)	H <sub>0</sub> ditolak		
	Efikasi Diri terhadap Intensi Berwirausaha (parsial)	H <sub>0</sub> ditolak		
	Kepribadian terhadap Intensi Berwirausaha (parsial)	H <sub>0</sub> ditolak		

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2014

Berdasarkan Tabel 4.18, H<sub>0</sub> pada hipotesis pertama, hipotesis kedua, hipotesis ketiga, dan hipotesis keempat ditolak. Maka sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian masing-masing berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga UNJ angkatan 2011.

Salah satu faktor yang terbukti berpengaruh terhadap intensi berwirausaha berdasarkan tabel diatas adalah sikap. Ketika persepsi seseorang akan suatu hal positif, yang dalam penelitian ini adalah berwirausaha, maka orang tersebut akan cenderung melakukan kegiatan berwirausaha. Hasil hipotesis yang signifikan antara sikap dan intensi sesuai dengan observasi yang dilakukan peneliti terhadap mahasiswa Program

Studi Pendidikan Tata Boga yaitu sikap mereka terhadap berwirausaha masih dalam kategori sedang atau dapat dikatakan kurang positif. Hal ini bisa dilihat pada hasil analisis deskriptif variabel sikap bahwa kebanyakan responden memberikan jawaban tidak setuju sebesar 38,06% dan netral sebesar 45,1%. Sikap yang kurang positif ini disebabkan karena persepsi resiko yang akan dihadapi mahasiswa jika mereka mendirikan usaha, tidak memiliki sosok inspirasi dalam berwirausaha, lebih fokus pada program PKM dan PKL, serta kurangnya pengetahuan tentang berwirausaha yang seharusnya bisa didapat melalui seminar yang bertemakan kewirausahaan.

Hasil uji t juga menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara sikap dan intensi berwirausaha yang dilihat dari nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $3,778 > 1,991$ . Penelitian ini juga sejalan dengan dilakukan oleh Akmaliah dan Hisyamuddin (2009), Basu dan Virick (2008), Carr dan Sequeira (2007), Fitzsimmons dan Douglas (2006), Kruger, et al (2000) yang menyatakan bahwa variabel sikap berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Selain sikap, intensi berwirausaha juga dipengaruhi oleh norma subyektif. Seperti yang ditunjukkan Tabel 4.18 bahwa  $H_0$  pada hipotesis kedua ditolak. Ini menunjukkan bahwa norma subyektif berpengaruh positif terhadap intensi seseorang dalam berwirausaha. Hasil ini juga sesuai dengan observasi yang dilakukan oleh peneliti terhadap mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga angkatan 2011 yang menunjukkan norma subyektif terhadap kegiatan berwirausaha masih rendah. Hal ini dapat disebabkan

karena persepsi orang-orang terdekat tentang berwirausaha masih terbilang negatif.

Hasil uji t juga menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara norma subyektif dan intensi berwirausaha yang dilihat dari nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,778 > 1,991$ . Hasil ini menunjukkan penelitian ini juga sejalan dengan beberapa penelitian lain yang menunjukkan bahwa norma subyektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Akmaliah dan Hisyamuddin (2009), Basu dan Virick (2008), Carr dan Sequeira (2007), Gadar dan Yunus (2009), Kruger, *et al*, (2000), Nasurdin (2009). Seseorang akan semakin termotivasi apabila orang-orang yang berpengaruh bagi dirinya mempunyai persepsi yang baik terhadap suatu hal, yang dalam hal ini adalah berwirausaha, sehingga mendorong orang tersebut untuk mempertimbangkan kemudian melakukan kegiatan berwirausaha.

Faktor yang mempengaruhi lainnya adalah efikasi diri. Hasil pada Tabel 4.18 menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh terhadap intensi berwirausaha. Efikasi diri bisa dikatakan sebagai keyakinan diri atau rasa percaya diri akan kemampuan yang dimiliki. Pada penelitian ini peneliti menemukan bahwa efikasi diri mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga masih tergolong rendah karena sebagian besar mahasiswa menjawab tidak setuju dengan persentase 45,68% dan menjawab netral dengan 38,13%.

Rendahnya efikasi diri mahasiswa karena mereka cenderung berpikir bahwa usaha yang akan mereka dirikan nanti tidak mampu bersaing dengan usaha-usaha yang sudah ada sebelumnya. Ini juga berarti mereka masih belum yakin akan kemampuan yang mereka miliki atau memang kemampuan dalam bidang boga sebagian dari mereka belum maksimal. Mereka memilih untuk bekerja dulu, menambah pengalaman dan mengumpulkan uang kemudian baru berpikir apakah ingin mendirikan usaha sendiri atau tidak. Kurangnya kepercayaan diri ini juga bisa diakibatkan karena mereka tidak mengikuti pelatihan boga di luar kampus, sehingga pengetahuan dan keahlian dalam bidang boga belum maksimal.

Hasil uji t juga menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara efikasi diri dan intensi berwirausaha yang dilihat dari nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $6,005 > 1,991$ . Hasil ini menunjukkan penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian lain yang menguatkan adanya hubungan signifikan antara efikasi diri dan intensi berwirausaha seperti Akanbi (2013), Indarti dan Rostiani (2008), Sarwoko (2011), Andhika dan Madjij (2012).

Seorang wirausahawan dapat dikatakan sebagai seorang pemimpin, bukan karyawan. Karena itu para wirausahawan cenderung mempunyai sifat kepemimpinan yang lebih kental. Kepribadian seperti pekerja keras juga merupakan pendorong intensi berwirausaha. Orang yang pekerja keras akan sabar menjalani usahanya walaupun belum mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Pribadi yang terbuka juga menjadi ciri para pengusaha, karena dengan terbuka terhadap hal baru akan membantu para pengusaha membuat

konsep atau ide bisnis baru. Tabel 4.18 menunjukkan bahwa kepribadian berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha sesuai dengan observasi yang dilakukan peneliti.

Kepribadian yang dimiliki mahasiswa tata boga angkatan 2011 masih tergolong sedang. Sebagian dari mereka sudah mulai terlihat memiliki jiwa kepemimpinan, bekerja keras, dan terbuka namun belum maksimal. Mahasiswa tata boga lebih banyak memberikan jawaban netral, hal ini dikarenakan mereka masih ragu-ragu dalam menampilkan sifat kepemimpinan mereka. Kurangnya pembekalan atau pendidikan yang bersifat kepemimpinan menyebabkan sifat kepemimpinan mereka belum maksimal. Sebagian mahasiswa tata boga juga sangat jarang mencoba membuat menu yang baru dikarenakan mereka sudah terbiasa membuat menu yang diinstruksikan oleh para pengajar dan tidak semua mahasiswa tata boga gemar melakukan wisata kuliner. Dengan mencoba berbagai jenis makanan sebenarnya mampu membuka ide-ide kreatif mereka untuk membuat makanan serupa atau bahkan mengkombinasikan berbagai jenis makanan sehingga tercipta menu yang baru.

Hasil uji t juga menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara efikasi diri dan intensi berwirausaha yang dilihat dari nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $7,904 > 1,991$ . Hasil ini menunjukkan penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mohammad Ismail et,al (2009), Akanbi (2013), Jing dan Sung (2012), Rachmat (2012), Zhao et,al (2009) menemukan bahwa kepribadian yang terdiri dari *surgency*,

*conscientiousnes*, dan *openess* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha..

Model persamaan regresi linear sederhana untuk hipotesis pertama adalah  $Y = 5,050 + 0,304X_1$ , untuk hipotesis kedua adalah  $Y = 6,814 + 0,272X_2$ , untuk hipotesis ketiga adalah  $Y = 4,312 + 0,357X_3$  dan untuk hipotesis keempat  $Y = 2,727 + 0,410X_4$ . Berdasarkan persamaan tersebut, nilai koefisien regresi untuk variabel bebas pada masing-masing hipotesis bernilai positif. Implikasinya, setiap peningkatan nilai tersebut sebesar satu satuan akan meningkatkan pula nilai variable intensi berwirausaha (Y).

Model persamaan regresi linear berganda untuk hipotesis keempat adalah  $Y = -12,096 + 0,215X_1 + 0,115 X_2 + 0,327X_3 + 0,399 X_4$ . Jika diinterpretasikan berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda,  $H_0$  pada hipotesis keempat juga ditolak, sehingga membuktikan bahwa sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian secara simultan memiliki pengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai “Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Efikasi Diri, dan Kepribadian terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Program Studi Tata Boga Universitas Negeri Jakarta”, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran sikap, norma subyektif, efikasi diri, kepribadian dan intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta adalah:
  - a. Sikap pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta berada pada kategori sedang.
  - b. Norma subyektif pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta termasuk dalam kategori rendah.
  - c. Efikasi diri pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta termasuk dalam kategori rendah.
  - d. Kepribadian pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta termasuk dalam kategori sedang.
  - e. Intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta termasuk dalam kategori rendah.

2. Sikap memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
3. Norma subyektif memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
4. Efikasi diri memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
5. Kepribadian memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.
6. Sikap, norma subyektif, efikasi diri, dan kepribadian memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.

## **5.2 Saran-Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran yang dapat diajukan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

### **5.2.1 Saran-saran untuk penelitian lanjutan:**

1. Berdasarkan nilai koefisien determinasi untuk sikap, norma subyektif, dan efikasi diri memiliki nilai sebesar 65,4%; maka masih terdapat variabel lain yang mempengaruhi intensi berwirausaha yang dapat digunakan dalam penelitian lanjutan. Variabel lain yang memungkinkan dapat

mendukung variabel terikat intensi berwirausaha antara lain: pengetahuan kewirausahaan, kebutuhan berprestasi, kesiapan instrumen, *locus of contro* dan *adversity Intelligence*.

2. Penelitian ini dapat dikembangkan dengan meneliti responden diluar program studi pendidikan, misalnya responden dengan latar belakang pendidikan bisnis.

### **5.2.2 Saran-saran yang ditujukan untuk Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.**

1. Pihak Program Studi diharapkan mampu memberikan pengetahuan lebih tentang wirausaha, misalnya dengan mengadakan seminar dan mengundang para pengusaha untuk menginspirasi mahasiswa serta bekerja sama dengan pihak swasta untuk mengadakan lomba yang bertajuk wirausaha bagi para mahasiswa, sehingga mahasiswa akan terlibat secara aktif pada kegiatan berwirausaha.
2. Para dosen diharapkann mampu membentuk dan memotivasi para mahasiswanya menjadi pribadi yang tepat untuk menjadi seorang wirausahawan, misalnya memberikan pelajaran atau pengarahan mengenai kepemimpinan dan mampu mengubah persepsi mahasiswa yang menganggap bahwa berwirausaha merupakan pekerjaan yang penuh resiko dan menganggap bekerja di suatu perusahaan merupakan hal yang lebih baik dan menguntungkan.

### **5.2.3 Saran-saran untuk mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta**

1. Bagi mahasiswa yang memiliki minat untuk menjadi seorang pengusaha disarankan untuk memanfaatkan mata kuliah atau kegiatan yang berhubungan dengan berwirausaha. Dengan begitu akan semakin menambah wawasan dan kemampuan dalam berwirausaha
2. Mahasiswa yang masih belum memiliki sikap positif terhadap berwirausaha diharapkan mampu mengubah persepsi mereka akan dunia usaha. Mahasiswa bisa membaca buku-buku tentang kewirausahaan dan mengikuti seminar-seminar yang bertemakan tentang kewirausahaan baik dari program studi tata boga maupun program studi yang lain, sehingga dapat terinspirasi dan membentuk sikap yang positif dan mempunyai keinginan untuk berwirausaha.
3. Bagi mahasiswa yang memiliki norma subyektif rendah diharapkan mampu memberikan pengetahuan yang didapat dari buku-buku dan seminar yang diikuti kepada orang-orang disekitarnya bahwa berwirausaha merupakan pekerjaan yang menyenangkan dan menguntungkan. Dengan begitu orang-orang disekitar mahasiswa mempunyai persepsi yang positif terhadap berwirausaha dan mendorong mahasiswa untuk menjadi seorang wirausahawan.
4. Bagi mahasiswa yang memiliki efikasi diri yang rendah diharapkan mampu meningkatkan kepercayaan diri dengan terus berlatih, sehingga

kemampuan dalam hal boga akan meningkat dan semakin percaya diri bahwa hasil buatan sendiri bisa diterima oleh banyak orang.

5. Bagi mahasiswa yang memiliki kepribadian sebagai seorang pengusaha yang masih rendah seperti pribadi seorang pemimpin, pekerja keras, dan pribadi yang terbuka disarankan agar sedikit demi sedikit melatih diri sehingga mampu menjadi seorang pemimpin, selalu bekerja keras dan berani mencoba sesuatu yang baru sehingga mampu mendatangkan ide-ide kreatif. Terlebih, kepribadian tersebut tidak hanya berguna ketika menjadi mendirikan usaha saja, tapi juga di setiap pekerjaan yang nantinya akan dipilih.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku dan Jurnal

- Ajzen, I. 2005. *Attitudes, Personality, and Behavior*. New York: Open University Press.
- Akanbi, Samuel Toyin. 2013. Familial Factors, Personality Traits And Self Efficacy As Determinants Of Entrepreneurial Intention Among Vocational Based College Of Education Students In Oyo State, Nigeria. *An online journal of the African Educational Research Network* . Vol. 13, No. 2.
- Akmaliah, Z., dan H. Hisyamuddin. 2009. Choice of Self-Employment Intentions Among Secondary School Students. *The Journal of International Social Research*. Vol. 2, No. 9, pp. 539-549.
- Alma, Buchari. 2005. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*. PT ALFABETA, Bandung.
- Alwisol. 2010. *Psikologi Kepribadian*. Malang: UMM Press.
- Andhika, Manda dan Iskandarsyah Madjij. 2012. Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, dan Efikasi diri Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syah Kuala. Universitas Syah Kuala. 2012.
- Assael, H. 2001. *Consumer Behavior and Marketing Action 6thed*. New York University: South Western College Publishing.
- Ayu, Dyah. 2009. Pengaruh Konteks Keluarga, Kerja, Pendidikan, Hambatan Dalam Mmbuat Bisnis, Dukungan Sosial, Nilai-nilai Individualisme dan Kolektivisme Pada Intensi Berwirausaha (Studi pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret). *Skripsi*. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Bandura, Albert. 1977. *Self efficacy; toward a unifying theory of behavioral change, psychological review*. Vol.84, No.2.
- Basu dan Virick. 2008. Assessing Entrepreneurial Intentions Amongst Students: A Comparative Study.
- Chem, S. C., Jing, L. L., & Sung, M. 2012. University students personality traits and entrepreneurial intention: Using entrepreneurship and entrepreneurial attitude as mediating variable. *International Journal of Economic Research* 3(3) 76 – 82.

- Chen, Y.W, and Linan F .2006 . Testing The Entrepreneurial Intention Model On a Two- Country sample. *Document de tereball num.* Vol. 6, No. 7, 1-28.
- Eagly, A.H & Chaiken. (1993). *The psychology of attitude.* Forth Worth: Harcout Brace Jovanovich College Publishers.
- Hacket, G. dan N. E. Betz, 1986. Application of self-efficacy theory to understanding career choice behavior. *Journal of Social Clinical and Phsycology.* pp. 279-289.
- Herman. 2005. Kecemasan Terhadap Limbah Pabrik Ditinjau Dari Self Efficacy. *Skripsi (Tidak Diterbitkan).* Semarang: Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata.
- Hisrich & Peters. 2002. *Entrepreneurship 5th ed.* New York: McGraw-Hill.
- HM. Sonny Sumarsono. 2004. *Metode Riset Sumber Daya Manusia.* Jember: Graha Ilmu.
- Huda, Nurul et.al. 2012. The Analysis of Attitudes, Subjective Norms, and Behavioral Control on Muzakki's Intention to Pay Zakah. *International Journal of Business and Social Science.* Vol. 3 No. 22, pp 271-279.
- Husein, Umar. 2008. *Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan.* Seri Desain Penelitian Bisnis – No 1, PT Rajagrafindo Persada Jakarta.
- Indarti, N dan Rostiani. 2008. Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan antar Indonesia, Jepang dan Norwegia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia.* Vol. 23, No.4.
- Indarti, N., R. Rostiani, dan T. Nastiti. 2010. Underlying Factors of Entrepreneurial Intentions among Asian Students. *The South East Asian Journal of Management.* Vol. IV, pp.143-159.
- Indriantoro, dan Supomo, 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen,* Edisi Pertama, BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta.
- Ismail, Mohammad et al, 2009. Entrepreneurial Intention Among Malaysia Undergraduates. *International Journal Of Business and Management.* Vol. 4, No. 10.
- Ismail, Mohammad. 2009. Entrepreneurial Intention among Malaysian Undergraduates. *Internastional Journal Of Business And Management.* Vol. 4, No. 10.

- Jing dan Sung. 2012. University students personality traits and entrepreneurial intention: Using entrepreneurship and entrepreneurial attitude as mediating variable. National Penghu University of Science and Technology. Vol. 3, No. 3.
- Karunia, Hetty dan Hani 2013. Pengaruh Faktor Psikologis dan Kontekstual Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa. *Proceeding Seminar Nasional dan Call For Papers Sancaal*. Pp 425-432.
- Krueger, N.F., M.D. Reilly, dan A.L. Carsrud. 2006. Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*. Vol.15, pp.411-432.
- Kumar, R., dan C. Uzkuurt. 2009. Investigating the Effects of Self Efficacy on Innovativeness and the Moderating Impact of Cultural Dimensions. *Journal of International Business and Cultural Studies*.
- Larsen, Randy J & Buss, David M. 2002. *Personality Psychology*. New York. MCGraw-Hill.
- Lussier, Robert. 2005. *Human Relations In Organizations*. McGraw-Hill
- Moh. Nazir. Ph.D, 2005, Metode Penelitian. Ghalia Indonesia. Bogor
- Mowen, John C & Minor, 2002, *Consumer Behavior*. Canada: McMillan.
- Mueller, S.L., dan M.C. Dato-On. 2008. Gender-Role Orientation as A Determinant of Entrepreneurial Self-Efficacy. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. Vol.13,pp.3–20.
- Pilis, E.D, and Reardon K.K. 2007. The Influence Personality Traits and Persuasive Messages On Entrepreneurial Intention. *Journal of Career Development International*. pp. 382-396.
- Pooya, Arash 2011. Do Work Values Add to the Prediction of Entrepreneurial Intent Above and Beyond Personality?. *Master Thesis in Business Administration*.
- Priyatno, Dwi. 2010. *Teknik Mudah dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian dengan SPSS*. Yogyakarta: Gaya Media.
- Rachmat, Muhammad. 2012. Wirausaha Sebagai Pilihan Karir Mahasiswi Maluku Utara: Peran Dukungan Sosial dan Kepribadian. *Call For Papers*.
- Rahayu, Mintarti et,all. 2011. Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Baru. *Jurnal Aplikasi Manajemen*. Vol. 9, No. 2.

- Rahmah. 2011. Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Dan Perceived Behavioral Control Terhadap Intensi Membeli Buku Referensi Kuliah Ilegal Pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. *Skripsi*. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Riyanti, B. P. D. 2007. *Metode Experiential Learning Berbasis Pada Peningkatan Rasa Diri Mampu, Kreatif dan Berani dalam Mata Pelajaran Kewirausahaan untuk SMK*. Jakarta : Unika Atmajaya.
- Sarlito, Wirawan. (2002). *Psikologi sosial dan individu dan teori-teori sosial*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Sarwoko, Endi. 2011. Kajian Empiris Entrepreneur Intention Mahasiswa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 16, No. 2, pp 126-135.
- Sawqy, Shavinaz. 2010. Pengaruh Kepribadian Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Desain Grafis Dan Multimedia Universitas Mercu Buana Jakarta. *Skripsi*. Fakultas Psikologi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Schiffman , L, G & Kanuk, L. (2004). *Consumer Behaviour*. New Jersey: Prentice- Hall Inc.
- Sequeira, Kirzner and McMillan. 2006. Attitude and entrepreneurial culture. *journal Universitas Of Malaga*.
- Shook, C., & Bratianu, C. 2010. Entrepreneurial intent in a transitional economy: an application of the theory of planned behavior to Romanian students. *International Entrepreneurship and Management Journal*. pp. 231-247.
- Sim, H. C Matthew. 2006. *Entrepreneurship in Practice A Practical Guide*. Singapore. Prentice Hall.
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sumarsono. 2004. *Metode Penelitian Akuntansi Beserta Contoh Interpretasi Hasil Pengolahan Data*. Edisi Revisi, Surabaya.
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Salemba Empat. Jakarta
- Sya'roni, D. A., & Sudirham, J. J. (2012). Kreativitas dan inovasi penentu kompetensi pengusaha kecil. *Jurnal Manajemen Teknologi*. pp. 42-59.

Thompson, E. R., 2009. *Individual entrepreneurial intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric. Entrepreneurship Theory and Practice.* pp. 669–694.

Thun, B, dan E.K. Kelloway, (2006), Subjective Norms and Lemonade Stands: The Effects of Early Socialization and Childhood Work Experiences on Entrepreneurial Intent. *ASAC.* pp.110-122.

Wijaya, Toni. 2007. Hubungan Adversity Intelligence dengan Intensi Berwirausaha. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan.*Vol.9 No.2 September, pp.117-127.

Zhao, Hao et.al. 2009. The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review. Rensselaer Polytechnic Institut. *Journal Of Management.* Vol. 36, No. 2.

#### **Internet**

<http://bps.go.id/> (diakses pada 13 Maret 2013)

<http://www.jpnn.com/read/2013/08/28/188116/Jumlah-Pengangguran-Masih-7.17-Juta-Jiwa-> (diakses pada 13 Maret 2014)

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **LAMPIRAN 1**

### **Kuisisioner Pra Penelitian**

#### **Jurusan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta**

Nama :

Angkatan :

1. Setelah lulus kuliah saya berniat langsung mendirikan usaha sendiri
  - A. Ya
  - B. Tidak
2. Setelah lulus kuliah saya lebih berniat menjadi:
  - A. Guru atau tenaga pengajar tata boga di sekolah atau lembaga pendidikan lainnya.
  - B. Bekerja di perhotelan / restoran sebagai juru masak
  - C. Menjadi wirausaha
  - D. Lainnya (sebutkan) \_\_\_\_\_

## **LAMPIRAN 2**

### **Kuisisioner Pra Riset Pendukung Variabel Bebas**

Nama :

Angkatan :

1. Menurut saya berwirausaha merupakan pilihan karir yang lebih baik daripada karir sebagai karyawan
  - A. Ya
  - B. Ragu-ragu
  - C. Tidak
2. Orang-orang terdekat saya mendukung saya menjadi seorang pengusaha
  - A. Ya
  - B. Ragu-ragu
  - C. Tidak
3. Saya yakin jika saya menjadi pengusaha, usaha saya akan sukses
  - A. Ya
  - B. Ragu-ragu
  - C. Tidak
4. Saya berani mencoba hal-hal baru yang penuh dengan ketidakpastian
  - A. Ya
  - B. Ragu-ragu
  - C. Tidak

## LAMPIRAN 3

### KUESIONER PENELITIAN

Kepada  
Responden  
Di tempat

Dengan hormat,

Dalam rangka memperoleh data untuk kepentingan ilmiah, saya melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Efikasi Diri, dan Kepribadian terhadap Intensi Berwirausaha: Studi Pada Mahasiswa Program Studi Tata Boga Universitas Negeri Jakarta.” Adapun penelitian ini adalah salah satu syarat dalam penyusunan skripsi di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Saya sangat berharap Anda bersedia menjawab pertanyaan-pertanyaan yang saya ajukan dengan sebenar-benarnya.

Atas bantuan dan kesediaan saudara saya ucapkan terima kasih.

#### **Petunjuk Pengisian Data Diri Responden**

Isilah dengan tanda **tanda (X)** pada kolom yang sesuai

Jenis Kelamin :  Perempuan  Laki-laki

Angkatan :

#### **Petunjuk Pengisian Kuisisioner**

1. Kuisisioner penelitian ini berisi 41 pernyataan.
2. Pilih salah satu jawaban yang tersedia dengan memberikan tanda (X).
3. Isilah kuisisioner berdasarkan keadaan Anda.
4. Setiap pilihan jawaban mempunyai kriteria sebagai berikut.  
1 = Sangat Tidak Setuju (STS)  
5 = Sangat Setuju (SS)

Apabila jawaban anda semakin mendekati angka 5, maka artinya anda sangat setuju dengan pernyataan yang ada.

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
<b>SIKAP</b>						
1.	Menurut saya, menjadi seorang wirausaha lebih baik daripada menjadi karyawan atau pegawai					
2.	Berwirausaha merupakan pekerjaan yang cocok bagi saya					
3.	Menurut saya, menjadi seorang pengusaha adalah pekerjaan bergengsi					
4.	Berwirausaha merupakan pekerjaan yang menyenangkan					
5.	Saya senang bergaul dengan para pengusaha					
6.	Dengan berwirausaha saya akan mendapatkan penghasilan yang lebih baik daripada bekerja sebagai karyawan swasta					
7.	Hidup saya terjamin jika saya menjadi seorang pengusaha					
8.	Dengan berwirausaha, saya dapat membantu keluarga saya					
9.	Pandangan masyarakat terhadap diri saya akan menjadi lebih baik jika saya menjadi pengusaha					
<b>Norma Subyektif</b>						
10.	Saya selalu mendengarkan apa yang dikatakan orang tua saya					
11.	Saya selalu mempertimbangkan masukan-masukan dari teman terdekat saya					
12.	Saya peduli terhadap apa yang dipikirkan orang					
13.	Keluarga saya menyukai karir sebagai pengusaha					
14.	Teman-teman terdekat saya menyukai karir sebagai pengusaha					
15.	Bagi keluarga saya, dengan berwirausaha akan membantu ekonomi keluarga					
16.	Keluarga saya mengharapkan saya untuk menjadi seorang wirausaha					
17.	Teman-teman saya menginginkan saya untuk menjadi seorang wirausaha					
18.	Para dosen membimbing saya untuk menjadi seorang pengusaha					
<b>Efikasi Diri</b>						
19.	Menurut saya tidak ada sesuatu yang tidak bisa saya kerjakan					
20.	Pekerjaan yang sulit bukan hambatan bagi saya					
21.	Saya punya segala sesuatu untuk memulai					

	usaha					
22.	Dengan kemampuan yang saya miliki, mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mudah bagi saya					
23.	Saya yakin jika saya menjadi seorang wirausaha nanti usaha saya akan sukses					
24.	Saya yakin bisa melewati semua resiko jika menjadi seorang wirausaha					
25.	Saya senang jika diberikan pekerjaan di luar minat saya					
26.	Ketika saya diberikan pekerjaan di luar minat saa, saya akan menyelesaikannya sebaik mungkin					
27.	Saya selalu menyelesaikan pekerjaan apapun sesuai dengan waktu yang ditetapkan					
<b>Kepribadian</b>						
28.	Saya mengambil tanggung jawab dalam situasi tanpa seorang pemimpin					
29.	Saya bersedia berhadapan dengan orang-orang ketika dalam konflik					
30.	Saya mencoba mempengaruhi orang lain untuk mengikuti cara saya					
31.	Saya bekerja keras					
32.	Saya orang yang terorganisir dengan baik					
33.	Saya selalu mematuhi peraturan					
34.	Saya mencoba melakukan sesuatu yang berbeda untuk meningkatkan kinerja saya					
35.	Saya berani mencoba hal baru					
36.	Saya bersedia untuk menjadi yang pertama untuk mencoba					
<b>Intensi Berwirausaha</b>						
37.	Ketika lulus nanti saya ingin mendirikan usaha saya sendiri					
38.	Saya mulai menabung untuk mendirikan usaha					
39.	Saya lebih suka berwirausaha daripada bekerja pada orang lain					
40.	Setelah lulus nanti, saya akan menjadi seorang pengusaha					
41.	Saya sudah mempunyai konsep usaha saya nantinya di masa depan					

## LAMPIRAN 4

### Data Primer Hasil Kusisioner

#### A. Sikap

Responden	b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7	b8	b9	Total
1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	16
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
4	2	2	2	2	2	1	1	2	2	16
5	2	2	1	1	2	2	2	1	2	15
6	2	2	1	2	2	2	1	2	1	15
7	2	2	2	2	2	2	1	1	2	16
8	2	2	3	2	2	2	2	2	2	19
9	2	2	2	2	1	1	2	2	2	16
10	3	3	4	3	3	3	3	4	3	29
11	3	3	3	2	2	2	3	3	3	24
12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
13	2	3	3	2	2	3	3	3	3	24
14	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
15	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
16	2	2	3	2	2	2	2	3	3	21
17	2	2	2	2	3	2	2	2	2	19
18	3	3	3	2	2	2	3	3	3	24
19	2	2	2	2	2	3	2	2	3	20
20	2	2	2	3	2	2	2	2	2	19
21	2	2	2	2	1	2	2	2	2	17
22	2	2	2	2	2	3	3	2	2	20
23	2	2	2	1	1	2	2	2	1	15
24	2	2	2	2	3	2	2	3	2	20
25	2	2	2	3	2	2	2	2	3	20
26	2	3	3	2	2	2	2	2	3	21
27	3	3	3	3	2	3	3	2	2	24
28	2	2	3	2	2	3	2	3	2	21
29	2	2	3	3	2	3	3	3	2	23
30	2	2	2	3	2	2	2	3	3	21
31	2	2	3	3	3	2	2	2	3	22
32	2	2	2	3	3	3	2	2	3	22
33	4	3	3	3	4	4	3	4	3	31



75	4	3	4	3	4	4	3	3	4	32
76	4	4	4	4	3	4	4	3	4	34
77	3	3	3	4	4	4	4	4	4	33
78	4	4	4	4	3	4	4	4	4	35
79	2	2	3	2	2	3	3	2	3	22
80	2	3	2	2	2	2	2	2	3	20
81	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18

Sumber: Data diolah menggunakan Ms. Excel 2007, 2014

## B. Norma Subyektif

Responden	b10	b11	b12	b13	b14	b15	b16	b17	b18	Total
1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	15
2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	15
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
5	1	2	1	1	1	1	1	1	1	10
6	1	1	1	1	1	2	1	1	1	10
7	1	1	1	1	2	1	1	1	1	10
8	1	1	1	2	1	1	1	1	1	10
9	1	1	1	1	2	2	1	1	1	11
10	1	1	1	1	1	1	2	2	1	11
11	1	1	1	2	2	1	1	2	1	12
12	1	1	2	2	2	1	1	1	1	12
13	1	1	1	2	2	1	1	1	2	12
14	1	1	1	2	2	1	1	2	2	13
15	1	1	2	2	1	1	1	2	2	13
16	1	1	2	2	1	1	1	2	2	13
17	3	3	4	4	4	4	4	4	4	34
18	4	4	3	3	4	4	4	4	4	34
19	4	4	4	4	4	4	5	4	4	37
20	4	4	5	4	4	4	4	4	4	37
21	4	4	4	5	5	4	4	4	4	38
22	1	1	1	1	2	1	1	1	1	10
23	1	1	1	1	1	1	2	1	1	10
24	1	1	1	2	1	1	1	1	1	10
25	1	1	1	1	1	1	1	1	2	10
26	2	2	2	2	1	1	2	2	1	15
27	2	2	2	2	2	1	1	2	2	16
28	2	2	2	1	1	2	2	2	2	16
29	2	2	2	1	2	2	2	1	2	16
30	2	2	2	2	2	2	1	2	2	17

31	2	2	2	2	2	2	2	1	2	17
32	2	2	2	2	1	2	2	2	2	17
33	2	2	2	2	2	2	1	2	2	17
34	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
35	3	3	3	3	4	3	3	3	3	28
36	3	3	3	3	3	4	3	3	3	28
37	3	3	3	3	4	3	3	3	3	28
38	3	3	4	4	3	3	3	3	3	29
39	2	2	2	2	2	3	2	2	2	19
40	2	2	2	2	2	3	2	2	2	19
41	2	2	2	3	2	2	2	2	2	19
42	2	2	2	2	2	2	3	2	2	19
43	2	2	2	2	2	2	3	2	2	19
44	2	2	2	3	2	2	2	2	2	19
45	2	2	2	3	3	2	2	2	2	20
46	2	2	2	2	2	3	3	2	2	20
47	2	2	2	2	3	3	2	2	2	20
48	2	2	2	3	3	2	2	2	2	20
49	2	3	3	3	2	2	2	2	2	21
50	1	1	1	2	2	2	1	2	1	13
51	3	3	3	3	4	3	3	4	3	29
52	3	3	3	4	4	3	3	3	3	29
53	3	3	4	3	4	4	4	4	4	33
54	3	4	3	4	4	4	4	4	4	34
55	2	2	2	2	1	1	1	1	1	13
56	1	1	1	2	2	2	1	1	2	13
57	1	1	1	2	2	1	1	2	2	13
58	2	2	2	1	1	1	2	2	1	14
59	1	1	2	2	2	2	2	1	1	14
60	2	2	2	2	3	3	3	2	3	22
61	3	3	3	3	3	4	4	4	3	30
62	4	4	4	3	3	3	3	3	3	30
63	3	3	4	3	3	4	4	4	4	32
64	3	3	3	4	4	4	3	4	4	32
65	4	3	4	3	4	4	3	4	4	33
66	2	2	2	2	2	3	2	3	3	21
67	3	3	3	2	2	2	2	2	2	21
68	2	2	2	3	3	2	2	3	2	21
69	2	2	2	3	2	2	3	3	3	22
70	2	2	2	3	3	3	3	2	2	22
71	3	3	4	4	4	4	4	4	4	34

72	4	4	4	3	4	4	4	3	4	34
73	2	2	2	2	2	1	1	1	2	15
74	2	2	1	1	1	2	2	2	2	15
75	2	2	3	3	3	3	2	2	2	22
76	2	2	3	3	2	2	3	3	3	23
77	3	3	3	3	3	2	2	2	2	23
78	3	3	3	3	3	3	2	2	2	24
79	2	3	3	3	3	2	3	3	3	25
80	3	3	3	3	3	3	2	3	3	26
81	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26

Sumber: Data diolah menggunakan Ms. Excel 2007, 2014

### C. Efikasi Diri

Responden	b19	b20	b21	b22	b23	b24	b25	b26	b27	total
1	2	2	1	2	2	1	1	1	2	14
2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	14
3	2	2	1	1	1	2	2	2	1	14
4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	19
5	2	2	2	2	2	3	3	2	2	20
6	4	3	4	4	3	4	4	3	4	33
7	2	2	2	2	2	2	2	3	3	20
8	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
9	2	2	2	1	2	2	2	2	2	17
10	2	2	2	1	2	2	2	2	2	17
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
16	2	2	2	2	2	1	1	2	2	16
17	3	3	3	3	3	2	2	3	3	25
18	3	3	2	3	3	3	3	3	3	26
19	3	3	3	3	3	3	2	3	3	26
20	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
21	3	3	3	3	3	3	3	3	2	26
22	2	2	2	2	1	1	2	2	1	15
23	2	2	2	2	2	2	2	3	3	20
24	3	3	3	2	2	2	2	2	2	21
25	3	3	3	3	3	2	2	3	3	25
26	3	3	3	2	2	3	3	3	3	25
27	3	3	2	2	3	3	3	3	3	25

28	3	3	3	4	3	3	3	3	3	28
29	3	3	4	3	3	3	3	3	3	28
30	4	3	3	3	3	3	3	3	3	28
31	2	2	2	2	2	2	1	1	2	16
32	2	2	2	3	3	2	3	3	2	22
33	2	2	3	3	2	2	2	3	3	22
34	3	3	2	2	3	3	2	2	2	22
35	2	2	3	3	3	2	2	3	3	23
36	2	3	3	3	3	2	2	2	3	23
37	2	2	3	2	3	2	3	3	3	23
38	3	3	2	2	3	3	3	2	2	23
39	3	3	3	2	2	3	3	2	2	23
40	2	2	2	2	2	3	3	3	2	21
41	3	3	2	3	2	2	2	2	2	21
42	2	2	2	2	1	1	1	2	2	15
43	2	2	1	1	1	2	2	2	2	15
44	2	2	2	2	2	1	1	2	1	15
45	2	2	2	2	2	3	3	3	3	22
46	2	3	3	3	3	2	2	3	3	24
47	3	3	3	2	2	3	3	2	3	24
48	3	3	2	2	2	3	3	3	3	24
49	3	3	3	3	3	2	2	3	3	25
50	3	3	3	3	3	4	3	3	3	28
51	2	2	2	2	1	2	2	1	2	16
52	3	3	3	3	4	3	3	3	3	28
53	2	2	2	2	1	2	2	1	2	16
54	2	2	2	2	2	1	1	2	2	16
55	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
56	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
57	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
58	2	2	2	2	3	2	2	2	2	19
59	2	2	2	3	2	2	2	2	2	19
60	2	2	2	2	2	2	2	3	2	19
61	2	3	2	2	2	2	2	2	2	19
62	3	4	3	4	3	4	4	4	3	32
63	4	4	4	3	4	3	4	3	4	33
64	2	2	2	2	2	3	3	2	2	20
65	2	2	3	3	2	2	2	2	2	20
66	2	2	2	2	3	3	3	2	2	21
67	2	2	3	3	3	2	2	2	2	21
68	2	2	3	3	2	3	2	2	3	22

69	2	2	2	2	2	1	1	1	2	15
70	2	1	2	2	1	1	2	2	2	15
71	3	3	3	4	4	4	3	4	4	32
72	4	4	4	4	4	4	4	3	3	34
73	4	4	4	4	4	4	3	3	4	34
74	4	4	4	4	3	4	4	3	4	34
75	2	2	2	2	3	3	2	2	2	20
76	2	2	2	2	3	2	2	2	3	20
77	2	2	2	2	2	2	3	3	2	20
78	3	3	4	4	4	4	4	3	4	33
79	3	3	3	4	4	4	4	4	4	33
80	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35
81	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35

Sumber: Data diolah menggunakan Ms. Excel 2007, 2014

#### D. Kepribadian

Responden	b28	b29	b30	b31	b32	b33	b34	b35	b36	total
1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	20
2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	20
3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	20
4	2	2	2	3	3	2	2	2	2	20
5	3	3	2	2	2	2	2	2	2	20
6	2	2	2	3	3	3	2	2	2	21
7	2	2	3	3	3	3	3	3	2	24
8	3	3	3	2	2	2	3	3	3	24
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
11	3	3	3	3	2	2	3	3	3	25
12	3	3	2	2	3	3	3	3	3	25
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
16	3	3	3	3	3	3	4	3	3	28
17	3	3	4	4	4	4	4	4	4	34
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
19	4	4	4	4	3	4	3	4	4	34
20	4	4	3	3	4	4	4	4	4	34
21	4	4	4	4	3	4	3	4	4	34
22	4	4	4	3	3	4	4	4	4	34
23	3	4	3	3	3	3	3	3	3	28
24	3	2	2	2	2	2	3	3	3	22

25	2	2	2	1	1	1	1	1	1	12
26	1	1	1	1	2	2	1	1	1	11
27	2	2	1	1	2	1	1	1	1	12
28	2	2	2	1	1	1	1	1	1	12
29	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
30	2	2	2	2	3	2	2	2	2	19
31	3	3	3	3	4	3	3	3	3	28
32	3	3	3	3	3	3	4	3	3	28
33	4	4	4	4	3	3	4	3	4	33
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
36	2	2	2	2	2	3	3	3	2	21
37	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
38	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
39	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
40	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
41	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
42	2	2	2	3	3	3	2	3	3	23
43	3	3	3	3	2	2	2	3	2	23
44	2	2	2	2	3	3	3	3	3	23
45	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
46	2	2	2	2	2	2	2	3	2	19
47	3	3	4	3	3	4	3	3	3	29
48	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
49	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
50	2	2	2	2	2	3	2	2	2	19
51	3	3	3	2	2	2	2	2	2	21
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
53	3	3	4	4	4	4	3	4	4	33
54	3	3	4	4	4	4	4	4	4	34
55	2	1	1	2	1	2	2	2	2	15
56	2	2	2	2	2	2	1	2	2	17
57	2	2	2	1	2	2	2	2	2	17
58	2	2	2	2	2	2	1	2	2	17
59	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
60	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
61	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
62	3	3	2	2	2	2	3	2	3	22
63	2	2	2	3	3	3	3	2	3	23
64	3	3	3	3	3	3	3	2	3	26
65	3	3	3	3	2	3	3	3	3	26

66	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26
67	3	3	3	2	3	3	3	3	3	26
68	2	3	3	3	3	3	3	3	3	26
69	2	2	2	2	2	3	3	3	3	22
70	2	2	3	2	2	3	3	3	2	22
71	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
72	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
73	2	2	2	2	3	3	3	2	2	21
74	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36
75	2	2	2	2	2	2	1	1	2	16
76	1	1	2	2	2	2	2	2	2	16
77	2	2	2	2	1	1	2	2	2	16
78	2	2	2	2	2	1	1	2	2	16
79	2	2	2	2	1	1	2	2	2	16
80	2	2	2	2	2	2	1	2	2	17
81	2	2	2	3	1	2	3	3	3	21

Sumber: Data diolah menggunakan Ms. Excel 2007, 2014

#### E. Intensi Berwirausaha

Responden	b37	b38	b39	b40	b41	Total
1	1	1	1	1	1	5
2	1	1	1	2	1	6
3	1	1	2	1	1	6
4	1	1	2	1	2	7
5	2	2	2	2	2	10
6	2	2	2	2	2	10
7	2	2	2	3	2	11
8	2	3	3	2	2	12
9	3	3	3	3	3	15
10	3	3	4	4	3	17
11	2	2	3	2	3	12
12	2	2	3	2	3	12
13	2	2	3	3	2	12
14	2	2	3	3	3	13
15	3	3	3	2	2	13
16	3	2	3	3	2	13
17	3	4	4	3	4	18
18	3	4	4	4	3	18
19	4	4	4	4	4	20
20	4	4	4	5	4	21
21	4	5	4	4	4	21

22	1	1	1	1	1	5
23	1	1	1	1	1	5
24	1	1	2	1	1	6
25	2	1	1	1	1	6
26	2	2	2	1	1	8
27	2	2	1	1	2	8
28	2	2	2	1	2	9
29	1	2	2	2	2	9
30	2	1	2	2	2	9
31	3	3	3	3	3	15
32	3	3	3	3	3	15
33	3	4	3	4	4	18
34	4	3	4	4	4	19
35	4	4	4	4	3	19
36	3	2	2	2	2	11
37	2	2	2	3	2	11
38	2	2	3	2	2	11
39	3	3	3	3	3	15
40	3	3	3	4	3	16
41	3	3	3	3	4	16
42	1	1	1	1	2	6
43	1	1	2	1	1	6
44	1	1	2	1	1	6
45	3	3	3	3	3	15
46	3	3	2	3	2	13
47	3	3	3	2	3	14
48	3	3	3	3	2	14
49	3	3	3	2	3	14
50	3	3	3	4	4	17
51	3	2	3	3	3	14
52	3	4	3	4	3	17
53	3	3	4	4	4	18
54	4	4	3	3	4	18
55	1	1	1	2	2	7
56	2	2	1	1	1	7
57	1	2	2	2	1	8
58	1	2	2	1	2	8
59	1	2	2	2	1	8
60	2	2	2	1	1	8
61	1	1	2	2	2	8
62	3	4	4	4	4	19

63	4	4	4	4	5	21
64	2	2	2	2	1	9
65	2	2	1	2	2	9
66	2	2	2	2	2	10
67	2	2	3	3	3	13
68	2	3	3	3	2	13
69	2	2	3	3	3	13
70	3	3	2	3	2	13
71	4	4	4	4	3	19
72	4	4	4	4	4	20
73	4	4	4	4	4	20
74	4	4	4	4	4	20
75	2	2	2	2	2	10
76	2	2	2	2	2	10
77	2	2	2	2	3	11
78	2	2	3	2	2	11
79	2	3	3	2	2	12
80	3	2	2	2	2	11
81	3	2	3	3	3	14

Sumber: Data diolah menggunakan Ms. Excel 2007, 2014

## LAMPIRAN 5

### Hasil Pengujian Instrumen

#### Hasil Uji Validitas

Item	r tabel	r hitung	Keterangan
<b>Sikap (X1)</b>			
1	0,361	0,864	Valid
2	0,361	0,896	Valid
3	0,361	0,912	Valid
4	0,361	0,707	Valid
5	0,361	0,791	Valid
6	0,361	0,554	Valid
7	0,361	0,764	Valid
8	0,361	0,551	Valid
9	0,361	0,623	Valid
<b>Norma Subyektif (X2)</b>			
10	0,361	0,642	Valid
11	0,361	0,736	Valid
12	0,361	0,566	Valid
13	0,361	0,800	Valid
14	0,361	0,706	Valid
15	0,361	0,783	Valid
16	0,361	0,838	Valid
17	0,361	0,802	Valid
18	0,361	0,476	Valid
<b>Efikasi Diri (X3)</b>			
19	0,361	0,502	Valid
20	0,361	0,708	Valid
21	0,361	0,562	Valid
22	0,361	0,726	Valid
23	0,361	0,822	Valid
24	0,361	0,760	Valid
25	0,361	0,766	Valid
26	0,361	0,623	Valid
27	0,361	0,680	Valid
<b>Kepribadian (X4)</b>			
28	0,361	0,729	Valid
29	0,361	0,783	Valid
30	0,361	0,755	Valid
31	0,361	0,500	Valid
32	0,361	0,671	Valid
33	0,361	0,495	Valid
34	0,361	0,463	Valid
35	0,361	0,511	Valid
36	0,361	0,687	Valid
<b>Intensi Berwirausaha (Y)</b>			

37	0,361	0,970	Valid
38	0,361	0,943	Valid
39	0,361	0,967	Valid
40	0,361	0,968	Valid
41	0,361	0,946	Valid

Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

### Hasil Uji Reliabilitas

<b>Variabel</b>	<b><i>Cronbach's Alpha</i></b>	<b>Keterangan</b>
Sikap	0,892	Reliabel
Norma Subyektif	0,860	Reliabel
Efikasi Diri	0,848	Reliabel
Kepribadia	0,779	Reliabel
Intensi Berwirausaha	0,975	Reliabel

## LAMPIRAN 6

### Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Sikap	,083	81	,200	,970	81	,053
Norma_Subyektif	,097	81	,056	,936	81	,001
Efikasi_Diri	,093	81	,081	,948	81	,003
Kepribadian	,092	81	,087	,963	81	,018
Intensi_Berwirausaha	,082	81	,200	,954	81	,006

b. Lilliefors Significance Correction  
 Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

#### Uji Linearitas

##### Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Sikap dengan Variabel Intensi Berwirausaha

ANOVA Table

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
INTENSI_BERWIRAUSAHA * SIKAP	Between Groups	(Combined)	659,500	21	31,405	1,734	,051
		Linearity	228,279	1	228,279	12,605	,001
		Deviation from Linearity	431,221	20	21,561	1,191	,294
		Within Groups	1068,500	59	18,110		
		Total	1728,000	80			

Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

##### Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Norma Subyektif dengan Variabel Intensi Berwirausaha

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Intensi_Berwirausaha *	Between Groups	(Combined)	872,208	25	34,888	2,242	,006
		Linearity	380,744	1	380,744	24,470	,000

	Deviation from Linearity	491,465	24	20,478	1,316	,198
	Within Groups	855,792	55	15,560		
	Total	1728,000	80			

Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

### Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Efikasi Diri dengan Variabel Intensi Berwirausaha

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
	(Combined)	1173,058	18	65,170	7,281	,000
Intensi_Berwirausaha * Efikasi_Diri	Between Groups	342,779	1	342,779	38,296	,000
	Deviation from Linearity	830,279	17	48,840	5,457	,000
	Within Groups	554,942	62	8,951		
	Total	1728,000	80			

Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

### Hasil Uji Linearitas Antara Variabel Kepribadian dengan Variabel Intensi Berwirausaha

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
	(Combined)	822,586	19	43,294	2,917	,001
INTENSI_BERWIRAUSAHA * KEPRIBADIAN	Between Groups	537,687	1	537,687	36,225	,000
	Deviation from Linearity	284,898	18	15,828	1,066	,406
	Within Groups	905,414	61	14,843		
	Total	1728,000	80			

Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

## Uji Multikolinearitas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-12,096	2,099		-5,763	,000		
1 SIKAP	,215	,057	,257	3,778	,000	,931	1,074
NORMA_SUBYEKTIF	,115	,041	,198	2,778	,007	,855	1,170
EFIKASI DIRI	,327	,055	,409	6,005	,000	,932	1,072
KEPRIBADIAN	,399	,051	,544	7,904	,000	,914	1,095

a. Dependent Variable: INTENSI\_BERWIRSAHA  
Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

## Uji Heteroskedastisitas

**Correlations**

		SIKAP	NORMA_SUB YEKTIF	EFIKASI DIRI	KEPRIBADIAN	ABS_RES	
Spearman's rho	SIKAP	Correlation Coefficient	1,000	,293**	,104	-,082	-,016
		Sig. (2-tailed)	.	,008	,355	,467	,889
		N	81	81	81	81	81
NORMA_SUBYEKTIF		Correlation Coefficient	,293**	1,000	,154	,143	,025
		Sig. (2-tailed)	,008	.	,169	,201	,826
		N	81	81	81	81	81
EFIKASI DIRI		Correlation Coefficient	,104	,154	1,000	-,036	-,065
		Sig. (2-tailed)	,355	,169	.	,747	,566
		N	81	81	81	81	81
KEPRIBADIAN		Correlation Coefficient	-,082	,143	-,036	1,000	,218
		Sig. (2-tailed)	,467	,201	,747	.	,051
		N	81	81	81	81	81
ABS_RES		Correlation Coefficient	-,016	,025	-,065	,218	1,000
		Sig. (2-tailed)	,889	,826	,566	,051	.
		N	81	81	81	81	81

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## LAMPIRAN 7

### Hasil Pengujian Hipotesis

#### Hasil Persamaan Regresi Linier Berganda

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-12,096	2,099		-5,763	,000
SIKAP	,215	,057	,257	3,778	,000
1 NORMA_SUBYEKTIF	,115	,041	,198	2,778	,007
EFIKASI_DIRI	,327	,055	,409	6,005	,000
KEPRIBADIAN	,399	,051	,544	7,904	,000

a. Dependent Variable: INTENSI\_BERWIRSAUSAHA  
Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

#### Hasil Uji F (ANOVA)

##### ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	1160,492	4	290,123	38,853	,000 <sup>b</sup>
1 Residual	567,508	76	7,467		
Total	1728,000	80			

a. Dependent Variable: INTENSI\_BERWIRSAUSAHA  
b. Predictors: (Constant), KEPRIBADIAN, SIKAP, EFIKASI\_DIRI, NORMA\_SUBYEKTIF  
Sumber : Perhitungan SPSS 21, 2014

#### Hasil Analisis Determinasi

##### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,820 <sup>a</sup>	,672	,654	2,733

a. Predictors: (Constant), KEPRIBADIAN, SIKAP, EFIKASI\_DIRI, NORMA\_SUBYEKTIF  
b. Dependent Variable: INTENSI\_BERWIRSAUSAHA

Sumber: Perhitungan SPSS 21, 2014

## RIWAYAT HIDUP



Eril Jesaya adalah anak ketiga dari tiga bersaudara yang lahir di Jakarta pada tanggal 18 Juni 1992. Penulis menyelesaikan Sekolah Dasar di SD Strada Dipamarga, Jakarta, sampai tahun 2005 dan pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikannya ke SMP Santa Maria Fatima Jakarta. Setelah menamatkan pendidikan selama tiga tahun, pada tahun 2007 penulis melanjutkan pendidikan ke SMAN 54 Jakarta, dan lulus pada tahun 2010.

Pada tahun 2010 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) pada Program Studi S1 Manajemen melalui jalur PENMABA (Penerimaan Mahasiswa Baru).

Selama menjadi mahasiswa, penulis aktif mengikuti organisasi diantaranya Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen (HMJM) pada tahun 2010-2012. Pada tahun 2010, penulis bergabung menjadi anggota HMJM dan ditempatkan sebagai *staff Religion and Social* kemudian setahun kemudian penulis menempati posisi sebagai *supervisor Religion and Social* di HMJM. Selama menjalani organisasi HMJM penulis aktif mengikuti organisasi lainnya yaitu Persekutuan Mahasiswa Kristen Universitas Negeri Jakarta (PMK UNJ), dan pernah terpilih sebagai ketua dari program kerja PMK UNJ yang bekerja sama dengan Fakultas Ekonomi UNJ pada tahun 2012..

Penulis pernah melakukan Praktik Kerja Lapangan di Kantor Imigrasi Kelas 1 Jakarta Timur pada bulan Juli-Agustus 2013.