

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORETIK**

#### **2.1 Intensi Berwirausaha**

##### **2.1.1 Definisi Intensi**

Menurut Ajzen (2005:46) intensi (niat) adalah keinginan dalam diri seseorang untuk melakukan tindakan atau perilaku. Menurut Jogiyanto (2007:57) niat dapat saja berubah sewaktu-waktu. Jose dalam (I Putu, 2016:4) menyatakan bahwa intensi telah menjadi prediktor terbaik bagi perilaku berwirausaha seseorang.

Badura dalam (Ayiz, 2014:161) menyatakan bahwa intensi merupakan suatu kebulatan tekad untuk melakukan aktivitas tertentu atau menghasilkan suatu keadaan tertentu dimasa depan. *Emnet* dan *Chalchissa* dalam (I Putu, 2016:4) intensi adalah motivasi seseorang untuk bertindak dengan cara tertentu dan menjelaskan seberapa keras orang tersebut untuk bersedia mencoba dan seberapa banyak waktu dan upaya yang dilakukan untuk memunculkan suatu perilaku. *Hisrich* (2008:74) intensi menunjukkan faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku dan merupakan indikasi-indikasi tentang betapa sulitnya orang-orang bersedia untuk berusaha, serta seberapa banyak upaya yang mereka rencanakan untuk digunakan dalam melaksanakan perilaku tersebut.

Menurut Riyanti dalam (Dellia, 2018:107) mengatakan bahwa intensi merupakan posisi seseorang dalam dimensi probabilitas subjektif yang melibatkan suatu hubungan antara dirinya dengan beberapa tindakan. Selanjutnya intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu

perilaku tertentu. Maka intensi kewirausahaan dapat diartikan sebagai niat atau keinginan yang ada pada diri seseorang untuk melakukan suatu wirausaha (Dellia, 2018:107).

*Krithika dan Venkatachalam* dalam (I Putu, 2016:4) intensi adalah harapan-harapan, keinginan-keinginan, ambisi-ambisi, cita-cita, rencana-rencana, atau sesuatu yang harus diperjuangkan seseorang dimasa depan. Selanjutnya Sanjaya dalam (Bida dan Maryati, 2019:5) menyatakan bahwa intensi berkaitan dengan tanda-tanda akan seberapa sulit seseorang dalam merencanakan sesuatu, untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Intensi memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan tindakan, yakni menghubungkan antara pertimbangan yang mendalam yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan tindakan tertentu. Selanjutnya intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa intensi dapat diartikan sebagai niat individu untuk menjadi seorang wirausahawan. Niat tersebut dapat dicerminkan pada upaya pencarian informasi yang bermanfaat untuk pembentukan komitmen berwirausaha. Sebelum memulai berwirausaha, dibutuhkan suatu komitmen dalam diri seseorang. Komitmen tersebut diterapkan dalam intensi berwirausaha, bahwa ada niat, keinginan, ketertarikan dan kesediaan untuk melakukan tindakan kewirausahaan yang direncanakan.

### 2.1.2 Definisi Berwirausaha

Menurut Saiman dalam (Fatkhurahman, 2017:16) kewirausahaan adalah hal-hal atau upaya-upaya yang berkaitan dengan penciptaan kegiatan atau usaha atau aktivitas bisnis atas dasar kemauan sendiri dan atau mendirikan usaha atau bisnis dengan kemauan atau kemampuan sendiri.

*Lambing* dan *Kuehl* dalam (Fatkhurahman, 2017:16) mendefinisikan kewirausahaan ialah suatu usaha yang kreatif yang membangun suatu *value* (nilai) dari yang belum ada menjadi ada dan bisa dinikmati oleh banyak orang. Menurut Kasmir (2006:16) berwirausaha adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan

Dewanti dalam (Fatkhurahman, 2017:16) mendefinisikan wirausahawan ialah orang-orang yang mampu menjawab tantangan-tantangan dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada untuk menciptakan tujuan sehingga meningkatkan kesejahteraan hidup diri sendiri maupun lingkungan yang lebih luas. Menurut Kasmir (2006:16) berwirausaha adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa berwirausaha dapat diartikan sebagai kemampuan individu dalam menciptakan peluang ekonomis dari sebuah ide usaha baik skala kecil maupun skala besar yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian, proses bewirausaha diawali dengan adanya inovasi, inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, kebudayaan, dan lingkungan, dalam berwirausaha juga

tidak terlepas pula dari sikap dan modal sosial. Berwirausaha merupakan salah satu cara atau alternatif seseorang untuk bekerja dan meniti karir untuk kehidupan sehari-hari ataupun di masa yang akan datang.

### **2.1.3 Definisi Intensi Berwirausaha**

Menurut Rasli dalam (I Putu, 2016:11) intensi (niat) berwirausaha adalah keadaan dimana dalam pikiran seseorang ada keinginan untuk menumbuhkan bisnis atau menciptakan usaha baru. Seperti halnya dengan Nursito dalam (I Putu, 2016:11) mendefinisikan intensi berwirausaha sebagai kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu, yaitu berwirausaha.

Intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai niat atau kebulatan tekad individu untuk menjadi wirausahawan. Niat dan kebulatan tekad tersebut dapat dicerminkan pada upaya pencarian informasi yang bermanfaat untuk pembentukan komitmen berwirausaha. Sebelum memulai berwirausaha, dibutuhkan suatu komitmen dalam diri individu (Zarah, 2017:142).

Menurut *Fishbein* dan *Ajzen* dalam (Ni Nyoman, 2017:4) intensi berwirausaha merupakan keyakinan individu yang menunjukkan perasaan positif untuk dapat menghadapi berbagai rintangan dalam memulai suatu usaha. Menurut *Linan* dalam (Dellia, 2018:107) intensi berwirausaha mengindikasikan seberapa besar usaha yang akan dilakukan seseorang untuk memunculkan perilaku berwirausaha.

Menurut Chairy dalam (Hengky, 2016:163) intensi berwirausaha merupakan bentuk pernyataan diri tentang keputusan menjadi wiraswasta. Intensi bisa dalam bentuk keinginan yang belum diwujudkan namun telah kuat dalam hati untuk

berwirausaha jika telah ada kesempatan atau intensi yang telah diwujudkan, dimana seseorang telah memiliki usaha yang nyata, dan sedang mengembangkan usahanya tersebut.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha dapat diartikan sebagai niat individu untuk menjadi seorang wirausahawan. Niat tersebut dapat dicerminkan pada upaya pencarian informasi yang bermanfaat untuk pembentukan komitmen berwirausaha. Sebelum memulai berwirausaha, dibutuhkan suatu komitmen dalam diri individu. Komitmen tersebut diterapkan dalam intensi berwirausaha, bahwa ada niat, keinginan, ketertarikan dan kesediaan untuk melakukan tindakan kewirausahaan yang direncanakan

#### **2.1.4 Faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha**

Menurut Ajzen dalam (Triani, 2010:19) faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku atau intensi berwirausaha berdasarkan *theory of planned behavior* adalah sebagai berikut:

1. Sikap terhadap Perilaku

Sikap dapat diartikan sebagai penilaian positif maupun negatif seseorang terhadap suatu perilaku berdasarkan keuntungan maupun kerugian yang diperolehnya dari melakukan perilaku tersebut. Sikap terhadap suatu perilaku dipengaruhi oleh keyakinan seseorang mengenai konsekuensi dari suatu perilaku atau yang disebut dengan *behavioral beliefs*. Jadi, semakin besar keuntungan yang diperoleh seseorang dari melakukan suatu perilaku, maka semakin besar pula keinginan orang tersebut untuk melakukan perilaku yang

dimaksud. Sebaliknya, semakin besar kerugian yang diperoleh seseorang dari melakukan suatu perilaku maka semakin kecil pula keinginan orang tersebut untuk melakukan perilaku yang dimaksud.

## 2. Norma Subjektif

Norma subjektif diartikan sebagai persepsi individu mengenai pandangan orang-orang terdekatnya terhadap suatu perilaku tertentu. Pandangan orang-orang terdekat seperti keluarga, teman dan rekan kerja mengenai dukungan maupun penolakan terhadap suatu perilaku akan menimbulkan tekanan sosial yang dirasakan oleh seseorang dan akan mempengaruhi pertimbangan orang tersebut dalam melakukan perilaku yang dimaksud.

## 3. Kontrol Perilaku

Keberhasilan usaha ditentukan oleh faktor individu yaitu kontrol diri individu dalam berusaha Ramayah dan Harun dalam (Tony, 2015:112). Kontrol perilaku merupakan persepsi individu terhadap kontrol yang dimilikinya sehubungan dengan perilaku tertentu, kontrol disini berkaitan dengan keyakinan atas tingkat kesukaran dalam melakukan perilaku tertentu sesuai kemampuan yang dimilikinya.

### **2.1.5 Unsur-Unsur Kewirausahaan**

Kewirausahaan mempunyai beberapa unsur. Menurut Soesarno dalam (Khairinal dan Zuhri, 2018:5) unsur kewirausahaan dapat diperoleh dari beberapa unsur yaitu:

### 1. Unsur Pengetahuan Kewirausahaan

Unsur pengetahuan menunjukkan bahwa semakin tinggi pendidikan yang ditempuh maka semakin banyak dan luas pengetahuan yang dimiliki. Perolehan pengetahuan dapat berupa pendidikan formal dan informal.

### 2. Unsur Keterampilan

Unsur keterampilan yang perlu dimiliki adalah keterampilan tangan, mata, mulut, dan kaki atau anggota tubuh lainnya. Semua keterampilan ini berhubungan dengan memproduksi barang tertentu ataupun produk dan jasa.

### 3. Unsur Sikap Mental

Unsur sikap mental lebih mencerminkan bagaimana seseorang tersebut merespon dan menangkap tanggapan tentang hal yang sedang ia hadapi dalam keadaan situasi tertentu.

### 4. Unsur Kewaspadaan

Unsur kewaspadaan dalam kewirausahaan adalah suatu pemikiran atau merupakan rencana seseorang terhadap suatu kemungkinan atau dugaan yang akan dihadapi olehnya.

## **2.1.6 Karakteristik Wirausahawan**

Suryana (2009:24) mengemukakan bahwa terdapat delapan karakteristik kewirausahaan, antara lain sebagai berikut:

1. *Desire for responsibility* yaitu memiliki rasa tanggung jawab terhadap usaha yang dilakukannya, sehingga akan selalu mawas diri.
2. *Preference for moderate risk* yaitu selalu berusaha menghindari berbagai macam risiko, baik risiko kecil maupun risiko besar.
3. *Confidence in their ability to success* yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.

4. *Desire for immediate feedback* yaitu selalu menginginkan umpan balik dengan segera.
5. *High level of energy* yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
6. *Future orientation* yaitu memiliki orientasi, perspektif, dan wawasan jauh kedepan.
7. *Skill at organizing* yaitu memiliki keterampilan dan mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
8. *Value of achievement over money* yaitu lebih menghargai prestasi yang telah dicapai dari pada uang atau keuntungan finansial.

Suryana (2009:26) mengemukakan beberapa karakteristik seorang wirausaha yang berhasil, diantaranya yaitu:

1. Proaktif, yaitu berinisiatif serta tegas dalam mengambil tindakan dan keputusan.
2. Berorientasi pada prestasi yang tercermin dalam pandangan dan tindakan terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, penuh perencanaan, dan mengutamakan pengawasan.
3. Memiliki komitmen yang kuat kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan kerjasama.

### **2.1.7 Profil Kewirausahaan**

Sjabadhyni (2001:265) menggolongkan tipe wirausaha berdasarkan lingkungan mana wirausahawan berasal, yaitu:

1. Wirausaha *craftsmans*, berasal dari pekerja kasar dengan pengalaman dalam teknologi rendah, genius dalam hal mekanik, mempunyai pengalaman dibidang industri, dan tidak termasuk dalam manajemen ataupun organisasi buruh tertentu.
2. Wirausaha *oportunistik*, berasal dari golongan kelas menengah sampai *chief executive*, banyak berhubungan dengan manajemen di atasnya dan dikenal oleh manajemen.
3. Wirausaha dengan bekal pengalaman teknologi tinggi dan memiliki pendidikan formal yan tinggi.

Suryana (2009:76) mengelompokkan beberapa profil wirausaha sebagai berikut:

1. *Part-time entrepreneur*, yaitu wirausaha yang hanya bekerja setengah waktu, biasanya dilakukan karena hobi dan kegiatannya bersifat sampingan.
2. *Home based new venteres*, yaitu wirausaha yang memulai usahanya dari rumah atau tempat tinggal.
3. *Family owned business*, yaitu usaha yang dilakukan atau dimiliki oleh beberapa anggota keluarga secara turun temurun.
4. *Capreneurs business*, yaitu usaha yang dilakukan oleh dua orang wirausaha yang bekerja sama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya secara bersama-sama.

Suryana (2009:76) mengelompokkan wirausaha berdasarkan perannya, antara lain sebagai berikut:

1. Wirausaha rutin, yaitu wirausaha yang melakukan kegiatan sehari-hari cenderung fokus pada pemecahan masalah dan perbaikan prestasi secara manual. Wirausaha ini cenderung berusaha untuk menghasilkan suatu barang, jasa, pasar, dan teknologinya sendiri. Wirausaha rutin mendapat keuntungan berupa gaji yang dibayarkan setiap bulannya oleh sebuah tempat usaha.
2. Wirausaha *arbitrase*, yaitu wirausaha yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan dan pemanfaatan. Kelebihan wirausaha tipe ini adalah tidak menciptakan atau membuat suatu barang, tidak membutuhkan modal pribadi yang besar dan hanya melakukan spekulasi terhadap perbedaan harga jual dan harga beli.
3. Wirausaha inovatif, yaitu wirausaha yang menciptakan ide dan kreasi baru yang berbeda. Wirausaha kelompok ini cenderung menjadi promotor suatu usaha, tidak hanya memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga menciptakan pasar, pengelolaan manajemen, dan pemasaran.

### **2.1.8 Faktor Penentu Keberhasilan dalam Berwirausaha**

Untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya.

Suryana dalam (Intan, 2013:21) mengemukakan tiga faktor penyebab keberhasilan seseorang dalam berwirausaha antara lain:

1. Kemampuan dan Kemauan

Orang yang memiliki kemampuan tetapi tidak memiliki kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi seorang wirausaha yang sukses. Karena sudah semestinya kemampuan dan kemauan harus berjalan berdampingan dan saling melengkapi satu sama lain.

2. Tekad Kuat dan Kerja Keras

Orang yang tidak memiliki tekad kuat tetapi mau bekerja keras dan orang yang tidak mau bekerja keras tetapi memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Karena tekad yang kuat jika tidak diiringi dengan kerja keras sama dengan tidak ada hasil begitu pula sebaliknya.

3. Kesempatan dan Peluang

Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan dalam berwirausaha. Bahkan kita sudah sering mendengar kesempatan tidak akan datang dua kali atau jangan sia-siakan kesempatan yang ada.

Sjabadhyni (2001:271) mengatakan bahwa faktor yang dapat dilihat untuk menilai keberhasilan wirausaha adalah pengalaman dalam pekerjaan, latar belakang pendidikan, usia, jenis kelamin, latar belakang budaya, motivasi, penerimaan risiko.

## 1. Pengalaman dalam Pekerjaan

Belajar dari pengalaman lebih bermanfaat dari pada belajar dari buku, seminar, atau sekolah. Pengalaman yang harus dimiliki harus diperhatikan oleh wirausaha terutama pengalaman di perusahaan atau organisasi, baik dalam pengalaman teknis, pelaksanaan, pemasaran, pengalaman manajemen, dan pengalaman berwirausaha. Untuk memulai usaha, risikonya sangat besar, terutama tanpa pengalaman dan pengetahuan tentang perusahaan atau organisasi tertentu. Penelitian yang dilakukan oleh *Bird* dalam (Sjabadhyni, 2001:271) menyatakan banyak wirausaha yang gagal karena tidak tepat dalam menentukan harga penjualan, tidak terampil dalam menempatkan karyawan, dan buruknya hubungan dengan perusahaan. Wirausaha dikatakan sukses apabila dapat belajar dari pengalaman, memanfaatkan sumber lain dan peluang yang menunjang keberhasilan usahanya. Keterampilan yang diperoleh tersebut nantinya dapat meningkatkan motivasi menjalankan usaha dan memperkecil risiko yang akan ditemui dikemudian hari (Sjabadhyni, 2001:271).

## 2. Latar Belakang Pendidikan

Pendidikan yang menunjang keberhasilan dalam berwirausaha tidak harus diartikan pendidikan formal dibangku sekolah. Pendidikan terbagi menjadi tiga bagian, pendidikan formal, pendidikan nonformal, dan pendidikan informal. Pendidikan formal adalah pendidikan yang pada umumnya diselenggarakan di sekolah-sekolah, pendidikan nonformal adalah jalur

pendidikan yang ada diluar pendidikan yang dapat dilaksanakan secara terstruktur, sedangkan menurut (Khairinal, 2017:170) pendidikan informal adalah pendidikan yang dilakukan oleh keluarga dan lingkungan yang berbentuk kegiatan belajar secara mandiri.

Pendidikan dapat diperoleh dimana saja dalam kehidupan sosial masyarakat

(Astamoen, 2005:161), diantaranya:

- 1) Pendidikan keterampilan dasar dirumah dengan orangtua sebagai pendidik atau guru yang pertama dan utama.
- 2) Pendidikan formal dibangku sekolah dasar hingga ke perguruan tinggi.
- 3) Pendidikan non formal, seperti kursus, pelatihan, dan seminar.
- 4) Pendidikan ditempat kerja atau perusahaan pada waktu magang, praktek kerja, dan kerja paruh waktu.

### 3. Usia

Usia seseorang untuk memulai usaha sulit ditentukan karena rentangnya terlalu jauh, ada yang sudah memulai sejak masih dalam pendidikan atau justru setelah pensiun dari pekerjaannya. Bagaimana usia ini, *Bird* dalam (Sjabadhyni, 2001:273) memberikan pendapat antara lain:

- 1) Dipandang dari segi energi yang dimiliki manusia, masa muda memiliki energi yang paling tinggi, dorongan serta daya tahan fisik kuat sehingga jika ingin menekuni bidang wirausaha, ia harus memulai pada masa ini.
- 2) Wirausaha yang memulai pada usia tidak memiliki rentang masa yang panjang sebagai wirausaha sebagaimana orang yang memulai diusia muda. Mereka biasanya lebih cepat berhasil karena faktor pengalaman yang mereka miliki.

#### 4. Jenis Kelamin

Dipandang dari segi jenis kelamin, Sjabadhyni (2001:273) menyatakan bahwa antara laki-laki dan perempuan tidak ada perbedaannya tentang kualitas kewirausahaannya. Perbedaan yang ada hanya pada aspek dalam pemilihan usaha, wanita lebih banyak memilih bidang usaha eceran, pelayanan dan melakukan bisnis dirumah. Wanita lebih berkonsentrasi pada bisnis kecil, dalam arti volume penjualan dan jumlah karyawan kecil. Perbedaan lainnya adalah dalam perlakuan terhadap karyawan, wanita lebih bersifat kekeluargaan pada pekerja dari pada pria. Sedangkan laki-laki cenderung menyukai pekerjaan yang berhubungan dengan orang banyak atau pekerja lapangan, lebih tegas dan keras pada karyawan.

#### 5. Latar Belakang Budaya

Semua wirausaha dengan latar belakang budaya dan ras yang berbagai macam memiliki kesempatan yang sama untuk bekerja dibidang apapun yang diinginkan sesuai dengan kualitas yang dimiliki individu tersebut *Bird* dalam (Sjabadhyni, 2001:273).

#### 6. Motivasi

Hasil kerja dipengaruhi oleh motivasi yang dimiliki orang tersebut. Dalam wirausaha, motivasi yang terpenting adalah motif berprestasi Sjabadhyni (2001:273) mengemukakan bahwa motif berprestasi adalah suatu kebutuhan yang ditampilkan dalam kecenderungan perilaku secara stabil mengarah usaha

untuk menyelesaikan tugas yang menantang dan bekerja sebaik-baiknya untuk mencapai standar tinggi yang diharapkan.

#### 7. Penerimaan Risiko

Sikap wirausaha yang selalu optimis dapat memacu kreativitas dalam penyusunan strategi usaha serta menanamkan kepercayaan dari orang lain terhadap kompetensinya. Keyakinan yang dimiliki wirausaha disebabkan faktor pengendalian internal, bukan faktor dari luar seperti nasib atau kebetulan pekerjaan yang menyangkut masalah kewirausahaan yang merupakan masalah kompleks berisiko, seperti risiko finansial, kehilangan kesempatan untuk bersosialisasi, kehilangan dukungan sosial, dan emosional, risiko karier dalam bidang profesinya dan menyangkut masalah keorganisasiannya (Sjabadhyni, 2001:273).

### **2.1.9 Keuntungan dan Kelemahan dalam Berwirausaha**

Menurut Alma (2001:4) seseorang akan termotivasi menjadi wirausaha apabila ada keuntungan-keuntungan yang bisa mereka rasakan dengan menjadi wirausaha. Tetapi sebaliknya setiap profesi yang dijalani tidaklah selalu mulus tetapi selalu ada kendala-kendala menjadi seorang wirausaha.

Adapun beberapa keuntungan yang didapat dalam berwirausaha (Hasanah, 2018:126) yaitu:

1. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri.
2. Terbuka kesempatan untuk mendemostrasikan profesi seseorang secara penuh.
3. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.
4. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha kongkrit.
5. Terbuka kesempatan untuk menjadi bos atau kepala perusahaan.

Adapun beberapa kelemahan dalam berwirausaha (Hasanah, 2018:127) yaitu:

1. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul banyak risiko.
2. Bekerja keras dan waktu/jam kerjanya panjang.
3. Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab harus berhemat.
4. Tanggung jawab yang besar, banyak keputusan yang harus dibuat walaupun kadang kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.

#### **2.1.10 Indikator Intensi Berwirausaha**

Menurut Adnyana (2016:11) indikator dari intensi berwirausaha yaitu sebagai berikut:

##### **1. Merasa Termotivasi dari Lingkungan Sekitar Untuk Berwirausaha**

Motivasi berwirausaha adalah dorongan kuat dari dalam diri seseorang untuk memulai mengaktualisasi potensi diri dalam berpikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan produk baru dan bernilai tambah guna kepentingan bersama. Lingkungan sekitar sangat mempengaruhi intensi seseorang dalam berwirausaha, melihat orang yang sudah sukses diusia muda, melihat keluarga yang telah membeli mobil, hidup tidak berkekurangan dan merasa dirinya stuck disitu saja akan membuat seseorang akan termotivasi untuk berwirausaha lewat pengaruh lingkungan sekitar.

##### **2. Merasa Tertarik untuk Berwirausaha**

Santoso (2009:32) ketertarikan adalah keinginan serta ketersediaan untuk bekerja keras untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan risiko yang akan terjadi, serta senantiasa belajar dari kegagalan yang dialami. Ketertarikan dalam berwirausaha dapat dikatakan karena seseorang merasa penasaran tentang bagaimana dunia usaha, sehingga bisa membuat seseorang merasa ingin mencoba terjun ke dunia usaha karena rasa penasarannya yang tinggi.

### 3. Merasa Senang untuk Berwirausaha

Hobi apabila digeluti dengan tekun dan konsisten tentu akan berpotensi besar mengumpulkan pundi-pundi Rupiah dalam sekejap. Begitu pula bila seseorang merasa senang untuk berwirausaha, maka tidak akan ada tekanan dalam menjalankan usaha tersebut meskipun jika suatu saat ada mengalami sedikit masalah. Pasalnya berbisnis dengan hobi yang kita minati, maka akan dijalani dengan kecintaan yang pada akhirnya akan bisa bertahan dengan lama karena akan sangat enjoy dalam menjalankannya, karena pekerjaan paling menyenangkan adalah hobi yang dibayar.

## 2.2 Sikap (*Attitude*)

### 2.2.1 Definisi Sikap (*Attitude*)

Sikap adalah segala perbuatan dan tindakan yang berdasarkan pada pendirian dan keyakinan yang dimiliki. Sikap adalah suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan. *Trow* dalam (Jaali, 2018:114) mendefinisikan sikap sebagai suatu kesiapan mental atau emosional seseorang terhadap sesuatu objek. Menurut Ajzen dalam (Jogiyanto, 2007:42) sikap adalah evaluasi kepercayaan (*belief*) atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan.

Menurut Slameto (2010:188) sikap merupakan sesuatu yang dipelajari dan bagaimana individu bereaksi terhadap situasi serta menentukan apa yang dicari individu dalam kehidupan. Sementara itu menurut *Allport* dalam (Djaali, 2009:114) mengemukakan bahwa sikap adalah sesuatu kesiapan mental dan saraf yang tersusun melalui pengalaman dan memberikan pengaruh langsung kepada respon individu terhadap semua objek atau situasi yang berhubungan dengan objek itu. Definisi ini

menunjukkan bahwa sikap itu tidak muncul seketika atau dibawa lahir, tetapi disusun dan dibentuk melalui pengalaman serta memberikan pengaruh langsung kepada respon seseorang.

Menurut *Muller* dalam (Dewi, 2004:76) sikap secara umum didefinisikan sebagai pengaruh atau penolakan, penilaian, suka atau tidak suka, atau kepositifan atau kenegatifan terhadap suatu obyek psikologis. Sikap merupakan komponen penting dalam jiwa manusia yang akan mempengaruhi perilaku seseorang. Sikap mempengaruhi segala keputusan yang kita ambil maupun kita pilih. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa sikap sangat mempengaruhi kita dalam kehidupan sehari-hari termasuk dalam berwirausaha.

Menurut Yurdik dalam (Ni Luh, 2016:2) faktor-faktor yang mempengaruhi sikap adalah pengalaman pribadi, pengaruh orang lain yang dianggap penting, pengaruh pendidikan dan lembaga agama, dan pengaruh faktor emosional. Selain itu menurut *Hurlock* dalam (Ni Luh, 2016:2) mendefinisikan bahwa pembentukan dan perubahan sikap akan ditentukan oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal (individu itu sendiri) berarti cara individu dalam menanggapi dunia luar dengan selektif sehingga tidak semua yang datang akan diterima atau ditolak, sedangkan faktor eksternal berarti keadaan-keadaan yang ada diluar individu yang merupakan stimulus untuk membentuk atau mengubah sikap.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa sikap adalah segala perbuatan dan tindakan yang dilakukan berdasarkan pada pendirian dan keyakinan yang dimiliki. Sikap tidak muncul seketika atau dibawa lahir, tetapi disusun dan dibentuk melalui

pengalaman baik itu dari lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, maupun lingkungan masyarakat. Sikap merupakan komponen penting dalam jiwa manusia yang akan mempengaruhi perilaku seseorang. Sikap mempengaruhi segala keputusan yang kita ambil maupun kita pilih..

### **2.2.2 Struktur Sikap (*Attitude*)**

Dilihat dari strukturnya, sikap terdiri atas tiga komponen yaitu komponen kognitif, komponen afektif, dan komponen konatif. Komponen kognitif berupa keyakinan seseorang (*behavior belief dan group belief*), komponen afektif menyangkut aspek emosional, dan komponen konatif merupakan aspek kecenderungan bertindak sesuai dengan sikap nya. Menurut Azwar dalam (Darmiyati, 1995:52) komponen afektif atau aspek emosional biasanya berakar paling dalam sebagai komponen sikap, yang paling bertahan terhadap pengaruh-pengaruh yang mungkin mengubah sikap. Hal ini dapat diperjelas dengan pembahasan berikut:

#### **1. Komponen Kognitif**

Komponen kognitif berisi persepsi kepercayaan, dan stereotipe yang dimiliki individu mengenai sesuatu. Persepsi dan kepercayaan seseorang mengenai objek sikap berwujud pandangan (opini) dan sering kali merupakan stereotipe atau sesuatu yang telah terpolakan dalam pikirannya. Komponen kognitif dari sikap ini tidak selalu akurat. Kadang-kadang kepercayaan justru timbul tanpa adanya informasi yang tepat mengenai suatu objek. Kebutuhan emosional bahkan sering merupakan determinan utama bagi terbentuknya kepercayaan.

## 2. Komponen Afektif

Komponen afektif melibatkan perasaan atau emosi. Reaksi emosional kita terhadap suatu objek akan membentuk sikap positif atau negatif terhadap objek tersebut. Reaksi emosional ini banyak ditentukan oleh kepercayaan terhadap suatu objek, yakni kepercayaan suatu objek baik atau tidak baik, bermanfaat atau tidak bermanfaat.

## 3. Komponen Konatif

Komponen konatif atau kecenderungan bertindak (berperilaku) dalam diri seseorang berkaitan dengan objek sikap. Perilaku seseorang dalam situasi tertentu dan dalam situasi menghadapi stimulus tertentu, banyak ditentukan oleh kepercayaan dan perasaannya terhadap stimulus tersebut. Menurut Azwar (1988:21) kecenderungan berperilaku secara konsisten, selaras dengan kepercayaan dan perasaan ini membentuk sikap individual.

### **2.2.3 Pembentukan Sikap (*Attitude*)**

Menurut Azwar (1988:24) sikap sosial terbentuk oleh adanya interaksi sosial, dalam interaksi sosial itu, individu membentuk pola sikap tertentu terhadap objek psikologi yang dihadapinya. Berbagai faktor yang mempengaruhi pembentukan sikap itu antara lain:

#### 1. Pengalaman Pribadi

Untuk dapat menyadari dasar pembentukan sikap, pengalaman pribadi harus melalui kesan yang kuat. Oleh karena itu sikap akan mudah terbentuk jika faktor emosional terlibat dalam pengalaman pribadi.

## 2. Pengaruh Kebudayaan

Kebudayaan sangat berpengaruh pada pembentukan sikap. Apabila kita hidup dalam budaya yang menjunjung tinggi nilai-nilai religius, maka sikap positif terhadap nilai-nilai religius kemungkinan besar akan terbentuk.

## 3. Media Massa

Informasi yang disampaikan melalui berbagai sarana informasi yang berbentuk media massa seperti televisi, radio, surat kabar, majalah, dan lain-lain memberikan landasan kognitif bagi terbentuknya sikap. Apabila pesan-pesan yang disampaikan cukup sugestif, akan memberi dasar afektif dalam terbentuknya sikap.

## 4. Lembaga Pendidikan dan Lembaga Agama

Lembaga pendidikan dan lembaga agama berfungsi menanamkan konsep moral dalam diri individu. Ajaran moral yang diterima dari lembaga pendidikan dan lembaga agama sering kali menjadi determinan tunggal yang menentukan sikap.

### **2.2.4 Sikap dalam Berwirausaha**

Selain itu *Hurlock* dalam (Ni Luh, 2015:2) mendefinisikan bahwa pembentukan dan perubahan sikap akan ditentukan oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal (individu itu sendiri) berarti cara individu dalam menanggapi dunia luar dengan selektif sehingga tidak semua yang datang akan diterima atau ditolak, sedangkan faktor eksternal berarti keadaan-

keadaan yang ada diluar individu yang merupakan stimulus untuk membentuk atau mengubah sikap.

Adapun beberapa sikap yang wajib dimiliki dalam berwirausaha yaitu:

#### 1. Sikap Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Menurut Suryana dalam (Hanum, 2014:25) seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba (keuntungan), ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan berinisiatif. Menurut Alma dalam (Hanum, 2014:26) orientasi akan tugas dan hasil juga sangat erat kaitannya dengan motivasi seorang wirausaha. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika wirausaha berusaha menyingkirkan saingannya. Dengan adanya motivasi dalam berusaha, seorang wirausaha akan mampu bekerja keras, energik, tanpa malu dilihat teman, asal yang dikerjakan merupakan pekerjaan halal. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa berorientasi pada tugas dan hasil adalah sikap seseorang yang selalu ingin berprestasi dan memiliki motivasi yang tinggi dari dalam dirinya untuk mencapai tujuan tertentu dengan hasil yang sesuai dengan harapannya khususnya dalam kegiatan berwirausaha.

#### 2. Sikap Inovasi

Menurut Suryana dalam (Hanum, 2014:31) inovasi adalah kreatifitas yang diterjemahkan menjadi sesuatu yang dapat diimplementasikan dan memberikan nilai tambah atas sumber daya yang kita miliki. Sifat inovatif

dapat ditumbuhkembangkan dengan memahami bahwa inovasi adalah suatu kerja keras dan terobosan.

### 3. Sikap Kreativitas

Menurut Suryana dalam (Hanum, 2014:30) kreativitas adalah kemampuan mengembangkan ide dan cara-cara baru dalam memecahkan masalah dan menemukan peluang. Kreativitas diartikan sebagai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan menemukan cara baru dalam melihat masalah dan peluang (Zimmerer & Norman, 2008:5). Seorang wirausahawan harus kreatif. Tanpa kreativitas, seseorang hanya akan menjadi manusia pedagang biasa. Kreativitas merupakan salah satu ciri penting yang harus dimiliki oleh seseorang yang memutuskan untuk memilih kewirausahaan sebagai pilihan kariernya. Kreativitas sangat dibutuhkan oleh seorang wirausahawan, pentingnya kreativitas dalam menghadapi perubahan dan tantangan bisnis yang terjadi saat ini menyebabkan seorang wirausahawan harus terus-menerus membuka jalan untuk menularkan atau memastikan bahwa karyawannya dapat mengembangkan potensi yang dimiliki dengan baik dan tentunya mengikuti perkembangan teknologi.

#### **2.2.5 Indikator Sikap (*Attitude*)**

Menurut Hanum (2014:24) indikator dari sikap yaitu sebagai berikut:

##### 1. Sikap Percaya Diri

Kepercayaan diri adalah sikap yakin akan kemampuan diri sendiri terhadap pencapaian, keinginan, dan harapan yang dimiliki. Percaya diri merupakan faktor

yang paling utama untuk berwirausaha, seringkali hal ini luput dari perhatian pelaku kewirausahaan. Padahal kurangnya rasa percaya diri menjadi masalah besar dalam kewirausahaan. Adapun empat cara meningkatkan percaya diri seseorang yaitu percaya dan selalu berfikir positif atas potensi yang dimiliki diri sendiri, lakukan hal-hal yang membuat kita takut sehingga kita bisa mengambil keputusan, tetaplah berusaha apapun yang terjadi, dan berhenti membanding-bandingkan diri dengan orang lain.

## 2. Sikap Berorientasi Pada Masa Depan

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Pandangan yang jauh ke depan membuat seorang wirausaha tidak cepat puas dengan karya yang sudah ada saat ini Suryana dalam (Hanum, 2014:44). Arah pandangan seorang wirausaha juga harus berorientasi ke masa depan. Perspektif seorang wirausaha akan dapat membuktikan apakah ia berhasil atau tidak. Menurut Suharyadi dan Purwanto dalam (Hanum, 2014:30) memiliki pandangan jauh ke depan dan bila perlu sudah tiba terlebih dahulu pada masa depan merupakan kemampuan yang biasanya ada pada setiap wirausahawan yang sukses. Oleh karena memiliki pandangan yang jauh ke depan, maka wirausahawan akan terus berupaya untuk menciptakan inovasi-inovasi yang baru dan berbeda dengan yang sudah ada saat ini. Pandangan ini menjadikan wirausahawan tidak cepat merasa puas dengan hasil yang diperoleh saat ini sehingga terus mencari peluang. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa berorientasi pada masa depan adalah orang yang selalu berpandangan jauh ke depan, memiliki visi, misi serta tujuan hidup

untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang lain serta akan merealisasikan dengan pantang menyerah. Sikap berorientasi pada masa depan akan dimiliki seorang pengusaha untuk kelangsungan hidup usahanya.

### 3. Sikap Berani Mengambil Risiko

Menurut Suryana dalam (Hanum, 2014:27) kemauan dan kemampuan dalam mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Wirausaha yang tidak mau mengambil risiko akan sukar memulai atau berinisiatif. Menurut *Meredith* dalam (Hanum, 2014:27) pengambilan risiko berkaitan dengan kepercayaan diri sendiri, artinya semakin besar keyakinan seseorang pada kemampuan sendiri, maka semakin besar keyakinan orang tersebut akan kesanggupan untuk memengaruhi hasil dan keputusan, dan semakin besar pula kesediaan seseorang untuk mencoba apa yang menurut orang lain risiko. Seorang wirausaha harus memiliki keberanian mengambil risiko yaitu tidak takut untuk menjalani pekerjaan yang disertai risiko dengan cara selalu memperhitungkan besar kecilnya risiko sehingga dapat mengambil keputusan untuk tidak mengambil risiko yang terlalu besar dan risiko yang tidak terlalu rendah.

### 4. Sikap Kepemimpinan

Menurut Suryana dalam (Hanum, 2014:28) seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Menurut *Machfoedz* dalam (Hanum, 2014:28) wirausahawan adalah orang yang memiliki kepemimpinan yang tumbuh secara alami dan pada umumnya lebih cepat mengidentifikasi permasalahan yang perlu diatasi. Sementara menurut Kartono dalam

(Hanum, 2014:28) pemimpin adalah seseorang yang memiliki kecakapan dan kelebihan sehingga mampu mempengaruhi orang lain untuk bersama-sama melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi mencapai tujuan tertentu. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa kepemimpinan adalah sikap alami seseorang yang memiliki keterampilan dan kelebihan untuk mengorganisir kelompok sehingga dapat menjadi teladan bagi orang lain dan bisa dijadikan contoh atau panutan yang baik bagi orang banyak.

## **2.3 Modal Sosial (*Social Capital*)**

### **2.3.1 Definisi Modal Sosial (*Social Capital*)**

Modal sosial merupakan sumber daya yang dimiliki sekelompok orang dalam membentuk norma-norma atau nilai-nilai yang memfasilitasi dan membangun kerja sama melalui jaringan interaksi dan komunikasi. *Putnam* dalam (Primadona, 2017:58) menyatakan modal sosial adalah bagian dari organisasi sosial, seperti kepercayaan, norma-norma (atau hal timbal balik), dan jaringan (dari ikatan-ikatan masyarakat), yang dapat memperbaiki efisiensi masyarakat dengan memfasilitasi adanya koordinasi dan kerjasama bagi keuntungan bersama. Modal sosial juga didefinisikan sebagai fitur organisasi sosial, seperti jaringan, norma dan kepercayaan sosial yang memfasilitasi koordinasi dan kerjasama (*Putnam*, 1995:67).

Menurut Fadilla dan Kholid (2018:154) modal sosial (*social capital*) dapat didefinisikan sebagai kemampuan masyarakat untuk bekerja bersama, demi mencapai tujuan-tujuan bersama, didalam berbagai kelompok. Modal sosial merupakan sesuatu rangkaian proses hubungan antar manusia yang di topang oleh jaringan, norma-norma

dan kepercayaan sosial yang memungkinkan efisiensi dan efektifitas koordinasi dan kerjasama untuk keuntungan bersama, lebih menekankan pada dimensi yang lebih luas yaitu segala sesuatu yang membuat masyarakat bersekutu untuk mencapai tujuan bersama atas dasar kebersamaan, dan didalamnya diikat nilai-nilai dan norma-norma yang tumbuh dan dipatuhi.

*Coleman* dalam (Primadona, 2017:58) menjelaskan modal sosial sebagai seperangkat sumber daya yang melekat pada hubungan keluarga dan dalam organisasi sosial komunitas dan yang berguna bagi perkembangan kognitif atau sosial anak atau orang yang masih muda. Sumber-sumber daya tersebut berbeda bagi orang-orang yang berlainan dan dapat memberikan manfaat penting bagi anak-anak dan remaja dalam perkembangan modal manusia mereka. Fukuyama dalam (Primadona, 2017:58) menyatakan modal sosial adalah kemampuan yang timbul dari adanya kepercayaan (*trust*) dalam sebuah komunitas. *Cox* dalam (Primadona, 2017:58) menyatakan modal sosial adalah suatu rangkaian proses hubungan antar manusia yang ditopang oleh jaringan, norma-norma dan kepercayaan sosial yang memungkinkan efisien dan efektifnya koordinasi dan kerjasama untuk keuntungan dan kebajikan bersama dan akan dapat memajukan bisnis secara bersama. *Kuratko* dan *Hodgetts* dalam (Primadona, 2017:56) menggambarkan seorang pengusaha sebagai pencipta usaha baru yang menghadapi ketidakpastian dalam banyak cara dan salah satunya adalah modal sosial.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa modal sosial merupakan sumber daya yang dimiliki sekelompok orang dalam membentuk tingkah laku atau nilai-nilai yang

memfasilitasi dan membangun kerja sama melalui jaringan interaksi dan komunikasi. Modal sosial dianggap sebagai salah satu faktor penentu keberhasilan dalam berwirausaha karena merupakan salah satu faktor penting dalam sumber daya manusia, yang didalamnya mencakup keahlian dan keterampilan yang akan mempengaruhi kemampuan produktivitas manusia tersebut.

### **2.3.2 Unsur-Unsur Modal Sosial (*Social Capital*)**

Menurut Prasetya dalam (Siti, 2017:18) unsur-unsur dari modal sosial mencakup beberapa bagian, antara lain yaitu:

#### **1. Partisipasi dalam Suatu Jaringan**

Masyarakat selalu berhubungan sosial dengan masyarakat lain melalui berbagai variasi hubungan yang saling berdappingan dan dilakukan atas prinsip kesukarelaan (*voluntary*), kesamaan (*equality*), kebebasan (*freedom*), dan keadaban (*civility*). Kemampuan anggota kelompok atau masyarakat untuk selalu menyatukan diri dalam suatu pola hubungan yang sinergetis akan sangat besar pengaruhnya dalam menentukan kuat tidaknya modal sosial suatu kelompok.

#### **2. *Resiprocity***

Modal sosial senantiasa diwarnai oleh kecenderungan saling tukar kebaikan antar individu dalam suatu kelompok atau antar kelompok sendiri. Pada masyarakat, dan kelompok-kelompok sosial yang terbentuk, yang didalamnya memiliki bobot resiprositas kuat akan melahirkan suatu masyarakat yang memiliki tingkat keuntungan lain, masyarakat tersebut akan lebih mudah

membangun diri, kelompok dan lingkungan sosial dan fisik mereka secara mengagumkan.

### 3. *Trust*

Pandangan Fukuyama dalam (Siti, 2017:19) *trust* adalah sikap saling mempercayai dimasyarakat yang memungkinkan masyarakat tersebut saling bersatu dengan yang lain dan memberikan pada peningkatan modal sosial.

### 4. Norma Sosial

Pengertian norma itu sendiri adalah sekumpulan aturan yang diharapkan dipatuhi dan diikuti oleh anggota masyarakat pada suatu entitas sosial tertentu. Norma-norma ini biasanya terinstitusionalisasi dan mengandung sanksi sosial yang dapat mencegah individu berbuat suatu yang menyimpang dan kebiasaan yang berlaku dimasyarakatnya. Aturan-aturan kolektif tersebut biasanya tidak tertulis tapi dipahami oleh setiap anggota masyarakatnya dan menentukan pola tingkah laku yang diharapkan dalam konteks hubungan sosial.

### 5. Nilai-Nilai

Nilai adalah sesuatu ide yang telah turun temurun dianggap benar dan penting oleh anggota kelompok masyarakat.

### 6. Tindakan Proaktif

Ide dasar premise ini adalah, seseorang atau kelompok senantiasa kreatif dan aktif. Mereka melibatkan diri dan mencari kesempatan-kesempatan yang dapat memperkaya, tidak saja dari sisi material tetapi juga kekayaan hubungan-hubungan sosial dan menguntungkan kelompok, tanpa merugikan

orang lain secara bersama-sama. Mereka cenderung tidak menyukai bantuan yang sifatnya dilayani melainkan lebih memberi pilihan untuk lebih banyak melayani secara proaktif.

### **2.3.3 Perspektif Modal Sosial (*Social Capital*)**

*Woolcock* dan *Narayan* dalam (Siti, 2017:23), membagi dalam empat bagian persepektif dari modal sosial meliputi:

1. Pandangan komunitarian (*communitarian view*), memberi tekanan pada partisipasi anggota dalam berbagai kegiatan kelompok sebagai ukuran modal sosial. Semakin besar jumlah anggota suatu perkumpulan atau asosiasi semakin baik modal sosial dalam komunitas tersebut.
2. Pandangan jaringan (*network view*), melihat bahwa ikatan kelompok yang kuat akan membawa anggota komunitas memiliki kesadaran tentang identitas kelompok dan akhirnya tumbuh rasa kebersamaan untuk mengejar tujuan bersama.
3. Pandangan institusional (*institutional view*), melihat kekuatan jaringan suatu komunitas terletak pada lingkungan politik, hukum, dan kelembagaan.
4. Pandangan sinergi (*sinergy view*), merupakan gabungan dan pandangan jaringan dan pandangan institusional. Pandangan sinergi melihat bahwa Negara dan masyarakat dapat bekerja sama sehingga sama-sama mendapat untung dari kerjasama tersebut.

### 2.3.4 Modal Sosial dalam Berwirausaha

Primadona (2013:56) mendefinisikan bahwa selama ini ukuran keberhasilan wirausaha lebih mengedepankan unsur kreatifitas dan karakter dari wirausaha itu sendiri, tidak begitu banyak yang memasukkan unsur modal sosial sebagai unsur pendukung keberhasilan wirausaha. Bahkan dalam pemberian ilmu kewirausahaan baik di kampus-kampus atau pada pelatihan-pelatihan tidak pernah menyinggung unsur modal sosial. Padahal menurut *Porter* dan *Le Bas* dalam (Primadona, 2017:56) unsur modal sosial merupakan pendorong inovasi bisnis dan pengetahuan.

Adapun modal sosial yang dibutuhkan dalam berwirausaha (Kartika, 2011:25) antara lain:

1. Modal Komitmen (*Commitment*)

*Steers* dan *Porter* (1983:442) komitmen (*commitment*) adalah bentuk dedikasi atau kewajiban yang mengikat seseorang kepada orang lain, hal, dan tindakan tertentu sehingga akan menimbulkan keyakinan yang menunjang aktivitas dan keterlibatannya. Komitmen dapat dilakukan dengan sukarela atau terpaksa, tergantung situasi masing-masing.

2. Modal Tanggung Jawab (*Authory*)

Burhanudin (2000:43) tanggung jawab (*authory*) adalah kesanggupan untuk menetapkan sikap terhadap suatu perbuatan atau tugas yang diemban dan kesanggupan untuk memikul risiko dari suatu perbuatan yang dilakukan.

### 3. Modal Moral

Wantah (2005:45) moral adalah sesuatu yang berkaitan atau ada hubungannya dengan kemampuan menentukan benar salah dan baik buruknya tingkah laku seseorang. Sementara itu menurut Suryana (2011:5) modal sosial dan moral dapat diwujudkan dalam bentuk kejujuran dan kepercayaan, seorang wirausahawan biasanya memiliki etika wirausaha seperti kejujuran, memiliki integritas, menepati janji, saling tolong menolong, dan menghormati orang lain sekalipun itu lawan bisnisnya, serta yang tidak kalah penting yaitu taat dengan hukum.

### 4. Modal Mental

Suryana (2011:5) modal mental adalah kesiapan mental berdasarkan landasan agama diwujudkan dalam bentuk keberanian untuk menghadapi risiko dan tantangan. Sementara menurut Zainal dalam (Saragih, 2017:28) modal mental wirausaha harus ditanamkan sejak dini karena modal mental merupakan kesiapan sejak dini kemudian diwujudkan dalam bentuk keberanian untuk menghadapi risiko dan tantangan. Sebagai wirausaha, harus berani mengambil risiko. Risiko disini berarti risiko yang telah diperhitungkan sebelumnya sehingga hasil yang akan dicapai akan maksimal terhadap risiko yang diambil.

### 5. Modal Jaringan Sosial

Jejaring sosial adalah kecenderungan untuk menjalin hubungan dan berinteraksi dengan orang lain. Itu dilihat sebagai perilaku sosial dan dianggap sebagai kepribadian variabel psikologis (*Taormina dan Lao, 2007: 112*). *Chen*

dan *Qiang* (2010:78) menyatakan bahwa jejaring sosial berkaitan dengan kemampuan mengelola hubungan dengan baik untuk mencapai suatu kesuksesan. Jejaring sosial memainkan peran yang sangat penting dalam mengembangkan niat wirausaha dan merupakan faktor penting dari sebuah kesuksesan (Zafar dan Yasin, 2012:68). Sejumlah peneliti telah mengetahui bahwa jejaring sosial merupakan salah satu ciri kewirausahaan. Itu berkorelasi positif dengan motivasi memulai bisnis baru (*Taormina* dan *Lao*, 2007:113). *Chen* dan *Qiang* (2010:79) menyatakan bahwa sebagian besar mahasiswa tidak memiliki pengalaman sosial. Mereka tidak memperhatikan sosial jaringan. Kesimpulannya, mereka memiliki nilai yang lebih rendah di jejaring sosial dibandingkan dengan model kewirausahaan. Jadi, jejaring sosial adalah kecenderungan suka menjalin dan memelihara hubungan sosial untuk meminta bantuan, saran untuk meraih sukses.

### **2.3.5 Indikator Modal Sosial (*Social Capital*)**

Menurut Kartika (2011:25) indikator dari modal sosial yaitu sebagai berikut:

#### **1. Modal Pengetahuan (*Knowledge*)**

Aprilianti dalam (Novi, 2014:59) menunjukkan bahwa modal pengetahuan (*knowledge*) kewirausahaan secara positif dan signifikan berpengaruh terhadap intensi berwirausaha, hendaknya modal pengetahuan kewirausahaan dapat ditindaklanjuti dengan kegiatan praktek-praktek kewirausahaan. Hal ini sesuai dengan penelitian Abdullah dalam (Novi, 2014:59) menyatakan bahwa pengetahuan merupakan faktor yang penting dalam menumbuhkan intensi berwirausaha pada

remaja dan pengetahuan dapat berjalan dengan baik apabila juga menyeimbangkan keterampilan berwirausaha sebagai persiapan untuk mendirikan usaha sendiri.

## 2. Modal Keterampilan (*Skill*)

Sri (2010:49) keterampilan (*skill*) merupakan kemampuan untuk mengoperasikan pekerjaan secara mudah dan cermat. Istilah terampil biasanya digunakan untuk menggambarkan tingkat kemampuan seseorang yang bervariasi. Sementara menurut Amirullah (2003:17) istilah terampil juga diartikan sebagai suatu perbuatan atau tugas, dan sebagai indikator dari suatu tingkat kemahiran.

## 3. Modal Kemampuan (*Capability*)

Stepen (2003:52) kemampuan (*capability*) adalah suatu kapasitas individu untuk melaksanakan tugas dalam pekerjaan tertentu. Sementara menurut Soelaiman (2007:112) kemampuan adalah sifat yang dibawa lahir atau dipelajari yang memungkinkan seseorang yang dapat menyelesaikan pekerjaannya, baik secara mental maupun fisik. Seseorang dalam suatu organisasi, meskipun sudah dimotivasi dan dibimbing dengan baik, tetap saja tidak sepenuhnya mempengaruhi kemampuan bekerja dengan baik.

## 4. Modal Material

Modal material adalah modal dalam bentuk uang maupun barang bisa berupa modal usaha ataupun barang yang kita produksi dalam berwirausaha. Modal material bukan merupakan modal yang paling utama, karena modal material dapat terbentuk apabila kita telah memenuhi kriteria modal di atas.

## 2.4 Penelitian yang Relevan

Beberapa penelitian yang relevan dalam penelitian ini antara lain:

1. Penelitian dari Nadin Kalista Pratana dan Margunani (2019) jurnal yang berjudul “Pengaruh Sikap Berwirausaha, Norma Subjektif, dan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Intensi Berwirausaha”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap berwirausaha secara parsial berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2015 Universitas Negeri Semarang, sehingga  $H_2$  yang menyatakan terdapat pengaruh sikap berwirausaha terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2015 Universitas Negeri Semarang diterima, berdasarkan hasil analisis regresi berganda menunjukkan bahwa apabila variabel sikap berwirausaha mengalami peningkatan sebesar satu satuan maka akan menyebabkan peningkatan pada intensi berwirausaha sebesar 0,721 dengan asumsi variabel norma subjektif dan pendidikan kewirausahaan tetap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa norma subjektif secara parsial berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2015 Universitas Negeri Semarang, sehingga  $H_3$  yang menyatakan terdapat pengaruh norma subjektif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2015 Universitas Negeri Semarang diterima, berdasarkan hasil analisis regresi berganda menunjukkan bahwa apabila variabel sikap berwirausaha mengalami peningkatan sebesar satu satuan maka akan menyebabkan peningkatan pada intensi berwirausaha sebesar 0,306 dengan asumsi variabel sikap berwirausaha dan pendidikan kewirausahaan

tetap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan secara parsial tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2015 Universitas Negeri Semarang, sehingga  $H_4$  yang menyatakan terdapat pengaruh norma subjektif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2015 Universitas Negeri Semarang ditolak.

2. Penelitian dari I Putu Bayu Adi Jaya dan Ni Ketut Seminari (2016) jurnal yang berjudul “Pengaruh Norma Subjektif, Efikasi Diri, dan Sikap terhadap Intensi Berwirausaha SMKN di Denpasar”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa norma subjektif berpengaruh terhadap intensi berwirausaha dengan nilai hitung  $t_{hitung} = 3,663$  lebih besar dari  $t_{tabel} + 1,658$  maka  $H_0$  ditolak, ini berarti norma subjektif berpengaruh signifikan secara parsial terhadap intensi berwirausaha siswa SMKN di Denpasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh terhadap intensi berwirausaha dengan nilai  $t_{hitung} = 3,915$  lebih besar dari  $t_{tabel} + 1,658$  maka  $H_0$  ditolak, ini berarti efikasi diri berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap intensi berwirausaha siswa SMKN di Denpasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap intensi berwirausaha dengan nilai  $t_{hitung} = 3,076$  lebih besar dari  $t_{tabel} + 1,658$  maka  $H_0$  ditolak, ini berarti sikap berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap intensi berwirausaha siswa SMKN di Denpasar.
3. Penelitian dari Erwin Thobias (2013) jurnal yang berjudul “Pengaruh Modal Sosial terhadap Perilaku Kewirausahaan”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa

$t_{hitung} = 16,56 > t_{tabel} = 3,7$  yang artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, maka dapat disimpulkan bahwa modal sosial berpengaruh terhadap perilaku kewirausahaan.

4. Penelitian dari Winda Nurul Maulida dan Ahmad Nurkhin (2017) jurnal yang berjudul “Pengaruh *Personal Attitude* dan Modal Sosial terhadap Intensi Berwirausaha dengan Efikasi Diri Sebagai Variabel Intervening Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Akuntansi SMK Gajah Mada 01 Margoyoso Pati Tahun Ajaran 2015/2016”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari hasil pengujian statistik t untuk variabel *personal attitude* sebesar 3,730 dengan nilai sig. 0,000 < 0,05 maka  $H_1$  diterima, yang berarti ada pengaruh *personal attitude* terhadap intensi berwirausaha siswa kelas XI kompetensi keahlian akuntansi SMK Gajah Mada 01 Margoyoso Pati. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk variabel modal sosial hasil uji statistik t sebesar 2,164 dengan nilai sig. 0,035 < 0,05 maka  $H_2$  diterima, yang berarti ada pengaruh modal sosial terhadap intensi berwirausaha siswa kelas XI kompetensi keahlian akuntansi SMK Gajah Mada 01 Margoyoso Pati.

## 2.5 Kerangka Berpikir

Menurut Ajzen (2005:46) intensi (niat) adalah keinginan dalam diri seseorang untuk melakukan tindakan atau perilaku. Menurut Jogiyanto (2007:57) niat dapat saja berubah sewaktu-waktu. Berwirausaha dapat diartikan sebagai kemampuan individu dalam menciptakan peluang ekonomis dari sebuah ide usaha baik skala kecil maupun skala besar yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian, proses berwirausaha diawali dengan adanya inovasi, inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik

yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, kebudayaan, dan lingkungan, dalam berwirausaha juga tidak terlepas pula dari sikap dan modal sosial.

Sikap adalah segala perbuatan dan tindakan yang berdasarkan pada pendirian dan keyakinan yang dimiliki. Sikap adalah suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan. *Trow* dalam (Jaali, 2018:114) mendefinisikan sikap sebagai suatu kesiapan mental atau emosional seseorang terhadap sesuatu objek. Sikap merupakan komponen penting dalam jiwa manusia yang akan mempengaruhi perilaku seseorang. Sikap mempengaruhi segala keputusan yang kita ambil maupun kita pilih. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa sikap sangat mempengaruhi kita dalam kehidupan sehari-hari termasuk dalam berwirausaha. Sikap begitu pentingnya terutama dalam intensi berwirausaha seseorang, karena kita mengenal sikap merupakan nomor satu dari segala aspek yang ada. *Luthje dan Franke* dalam (Khusnul, 2014:14) menyatakan bahwa sikap kewirausahaan memiliki pengaruh yang kuat dan signifikan terhadap intensi (niat) berwirausaha.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa sikap memiliki pengaruh terhadap intensi berwirausaha. Sikap merupakan komponen penting dalam jiwa manusia yang akan mempengaruhi perilaku seseorang. Sikap mempengaruhi segala keputusan yang kita ambil maupun kita pilih. Sikap merupakan faktor yang paling penting dalam berwirausaha karena didalam sikap terdapat salah satunya indikator sikap percaya diri. Jika seseorang tidak mempunyai kepercayaan diri, bagaimana mungkin seseorang untuk memulai sebuah usaha. Sikap percaya diri merupakan hal mutlak yang wajib dimiliki jika seseorang ingin berwirausaha.

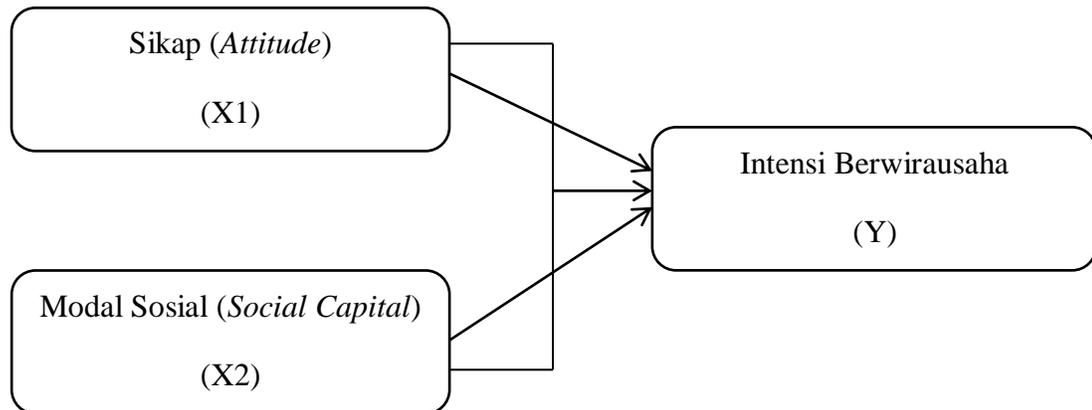
Kemudian ada modal sosial, modal sosial merupakan sumber daya yang dimiliki sekelompok orang dalam membentuk tingkah laku atau nilai-nilai yang memfasilitasi dan membangun kerja sama melalui jaringan interaksi dan komunikasi. *Cox* dalam (Primadona, 2017:58) menyatakan modal sosial adalah suatu rangkaian proses hubungan antar manusia yang ditopang oleh jaringan, norma-norma dan kepercayaan sosial yang memungkinkan efisien dan efektifnya koordinasi dan kerjasama untuk keuntungan dan kebajikan bersama dan akan dapat memajukan bisnis secara bersama. Selain itu modal sosial juga dapat berupa kelebihan seseorang dalam menjalankan atau menyelesaikan suatu pekerjaan. Primadona (2013:56) mendefinisikan bahwa selama ini ukuran keberhasilan wirausaha lebih mengedepankan unsur kreatifitas dan karakter dari wirausaha itu sendiri, tidak begitu banyak yang memasukkan unsur modal sosial sebagai unsur pendukung keberhasilan wirausaha. Bahkan dalam pemberian ilmu kewirausahaan baik di kampus-kampus atau pada pelatihan-pelatihan tidak pernah menyinggung unsur modal sosial. Padahal menurut *Porter* dan *Le Bas* dalam (Primadona, 2017:56) unsur modal sosial merupakan pendorong inovasi bisnis dan pengetahuan. Modal sosial juga tidak kalah penting mempengaruhi intensi berwirausaha seseorang, karena dengan adanya modal sosial membuat seorang wirausahawan lebih percaya diri jika ingin merintis suatu usaha.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa modal sosial memiliki pengaruh terhadap intensi berwirausaha. Modal sosial memiliki indikator yang salah satunya yaitu modal pengetahuan, dimana modal pengetahuan ini mempengaruhi

intensi berwirausaha seseorang karena awal dalam berwirausaha kita harus memiliki setidaknya modal pengetahuan dasar tentang kewirausahaan tersebut. Aprilianti dalam (Novi, 2014:59) menunjukkan bahwa modal pengetahuan (*knowledge*) kewirausahaan secara positif dan signifikan berpengaruh terhadap intensi berwirausaha, hendaknya modal pengetahuan kewirausahaan dapat ditindaklanjuti dengan kegiatan praktek-praktek kewirausahaan. Hal ini sesuai dengan penelitian Abdullah dalam (Novi, 2014:59) menyatakan bahwa pengetahuan merupakan faktor yang penting dalam menumbuhkan intensi berwirausaha pada remaja dan pengetahuan dapat berjalan dengan baik apabila juga menyeimbangkan keterampilan berwirausaha sebagai persiapan untuk mendirikan usaha sendiri.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa sikap dan modal sosial memiliki pengaruh terhadap intensi berwirausaha. Dalam berwirausaha kita harus memiliki sikap yang baik. Sikap juga bukan hanya tentang perilaku seseorang namun cukup luas artinya, karena didalamnya terdapat indikator yang berupa percaya diri, berorientasi pada masa depan, berani mengambil resiko, kepemimpinan. Selain sikap yang baik, dalam berwirausaha harus didukung juga dengan modal sosial yang baik, modal sosial juga bukan hanya tentang relasi jaringan dan organisasi, didalamnya terdapat indikator yang berupa modal pengetahuan, modal keterampilan, modal kemampuan, dan modal material.

Dari penjelasan diatas, maka dapat ditampilkan gambar paradigma pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Bagan 2.1 Bagan Paradigma Penelitian**

Keterangan

X1 : Sikap (*Attitude*)

X2 : Modal Sosial (*Social Capital*)

Y : Intensi Berwirausaha

## 2.6 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan (Sugiyono, 2016:64). Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan teori tersebut maka diajukan hipotesis sebagai berikut:

a.  $H_a$ : Terdapat pengaruh sikap (*attitude*) terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi.

$H_0$ : Tidak terdapat pengaruh sikap (*attitude*) terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi.

b.  $H_a$ : Terdapat pengaruh modal sosial (*social capital*) terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi.

$H_0$ : Tidak terdapat pengaruh modal sosial (*social capital*) terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi.

c.  $H_a$ : Terdapat pengaruh sikap (*attitude*) dan modal sosial (*social capital*) terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi.

$H_0$ : Tidak terdapat pengaruh sikap (*attitude*) dan modal sosial (*social capital*) terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi.