

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Teori

A.1. Minat Berwirausaha

1.1 Pengertian Minat

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat (Slameto, 2010:180).

Menyatakan bahwa minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih (Hurlock, 2013:14). Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang (Djamarah, 2011:166). Minat adalah kecenderungan dan gairah yang tinggi atau keinginan yang kuat terhadap sesuatu.

Berdasarkan beberapa pengertian minat dari beberapa teori diatas, maka dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu kecenderungan atau ketertarikan individu terhadap suatu objek seperti orang, benda atau aktivitas yang disebabkan karena adanya sumber motivasi yang mendorong individu untuk melakukan sesuatu.

1.2. Pentingnya Minat

Minat memainkan peran yang penting dalam kehidupan seseorang dan mempunyai dampak yang besar atas perilaku dan sikap. Minat menjadi sumber motivasi yang kuat untuk belajar. Anak (individu) yang berminat terhadap sebuah kegiatan, baik permainan maupun pekerjaan, akan berusaha lebih keras untuk belajar dibandingkan dengan individu yang kurang berminat atau merasa bosan.

Minat mempengaruhi bentuk dan intensitas aspirasi seseorang. Ketika individu mulai berpikir tentang pekerjaan mereka di masa mendatang misalnya, mereka menentukan apa yang mereka ingin lakukan bila mereka dewasa. Semakin yakin mereka mengenai pekerjaan yang diidamkan, semakin besar minat mereka terhadap kegiatan di kelas atau di luar kelas, yang mendukung tercapainya aspirasi itu.

Minat menambah kegembiraan pada setiap kegiatan yang ditekuni seseorang. Bila individu berminat pada suatu kegiatan, pengalaman mereka akan jauh lebih menyenangkan daripada bila mereka merasa bosan. Karena jika individu tidak memperoleh kegembiraan suatu kegiatan, mereka hanya akan berusaha seperlunya saja. Akibatnya, prestasi mereka jauh lebih rendah dari kemampuan mereka (Hurlock, 2013:144-116).

Minat merupakan aspek kognitif dari motivasi, atau merupakan gambaran kognitif yang memberikan arah pada suatu tindakan. Besar kecilnya minat seseorang terhadap suatu tugas atau pekerjaan, banyak menentukan keberhasilan yang bersangkutan dalam melaksanakan tugas tadi. Karena motivasi, efisiensi,

gerak dan kepuasan kerja, akan didapat apabila pekerjaan tersebut sesuai dengan lapangan yang diminatinya.

Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa minat dalam diri individu sangat penting artinya bagi kesuksesan yang akan dicapai. Individu yang mempunyai minat terhadap suatu objek atau aktivitas berarti ia telah menetapkan tujuan yang berguna bagi dirinya sehingga ia akan cenderung untuk menyukainya. Dari sana kemudian segala tingkah lakunya menjadi terarah dengan baik dan tujuan pun akan tercapai (Handayani, 2008:27).

1.3. Macam-Macam Minat

Minat dibagi menjadi tiga bagian yaitu minat yang diekspresikan (*expressed interest*), minat yang diwujudkan (*manifest interest*), minat yang diinventarisasi (*inventoried interest*) (Guntoro, 2007:20).

- a. Minat yang diekspresikan (*expressed interest*) Seseorang dapat mengungkapkan minat dengan kata tertentu misalnya ia tertarik mengumpulkan perangko.
- b. Minat yang diwujudkan (*manifest interest*) Seseorang dapat mengekspresikan minat bukan melalui kata-kata melainkan melakukan dengan tindakan atau perbuatan, ikut serta berperan aktif dalam suatu aktifitas tertentu.
- c. Minat yang diinventarisasi (*inventoried interest*) Seseorang memiliki minat dapat diukur dengan menjawab sejumlah pertanyaan tertentu atau pilihan untuk kelompok aktivitas tertentu.

Sedangkan menurut (Fudyartanto, 2008:136) minat dibagi menjadi dua yaitu minat primitif dan minat kultural:

- a. Minat primitif adalah minat yang bersifat biologis, seperti kebutuhan makan, minum dan bebas bergaul. Jadi, minat primitif ini meliputi kesadaran tentang kebutuhan yang langsung dapat memuaskan dorongan untuk mempertahankan organisme.
- b. Minat kultural dapat disebut juga sebagai minat sosial yang berasal atau diperoleh dari program pendidikan. Jadi, minat kultural ini lebih tinggi nilainya dari pada minat primitif.

Berdasarkan dari kedua teori yang dijelaskan diatas maka dapat disimpulkan bahwa minat dapat dibagi menjadi lima yaitu, minat yang diekspresikan, minat yang diwujudkan dengan tindakan, minat yang diinventariskan dan minat primitif yang meliputi kesadaran tentang kebutuhan serta minat kultural yang diperoleh dari proses belajar.

1.4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Crow & Crow mengungkapkan bahwa terdapat tiga faktor yang menimbulkan minat yaitu, Faktor yang timbul dari dalam diri individu, faktor motif sosial dan faktor emosional (Rahmanto, 2011:17). Faktor-faktor yang menimbulkan minat dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Dorongan dari dalam individu

Adalah dorongan yang timbul karena kebutuhan fisiologis. Misal dorongan untuk makan, ingin tahu, seks. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi

makanan dan lain-lain. Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian dan lain-lain. Dorongan seks akan membangkitkan minat untuk menjalin hubungan dengan lawan jenis, minat terhadap pakaian kosmetika dan lain-lain.

2. Motif sosial

Motif sosial dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain. Minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapat penghargaan dari masyarakat, karena biasanya orang yang memiliki ilmu pengetahuan cukup luas (pandai) mendapat kedudukan yang tinggi dan terpandang dalam masyarakat.

3. Faktor emosional

Yakni bahwa minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada suatu aktivitas akan menimbulkan perasaan senang dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya bila seseorang mendapatkan kegagalan pada suatu aktivitas akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.

Sedangkan menurut (Subekti, 2007:8), minat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor dari dalam (*intrinsik*) dan faktor dari luar (*ekstrinsik*). Yang dimaksud dengan faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik yaitu:

- a. Faktor Intrinsik adalah sesuatu perbuatan yang memang diinginkan karena seseorang senang melakukannya. Disini minat berasal dari dalam diri individu.
- b. Faktor Ekstrinsik adalah suatu perbuatan yang dilaksanakan atas dorongan atau pengaruh dari luar seperti lingkungan, dukungan orang tua maupun orang lain.

Sedangkan menurut (Fudyartanto, 2008:139) minat dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu *the factor inner urge*, *the factor of social motive* dan *emotional factor*, yaitu:

- a. *The factor inner urge* adalah rangsangan yang datang dari lingkungan atau ruang lingkup yang sesuai dengan keinginan atau kebutuhan seseorang akan mudah menimbulkan minat.
- b. *The factor of social motive* adalah minat seseorang terhadap obyek atau sesuatu hal. Selain itu faktor yang berasal dari dalam diri manusia juga dipengaruhi oleh motif sosial.
- c. *Emotional factor* adalah faktor perasaan dan emosi mempunyai pengaruh terhadap obyek misal perjalanan sukses yang dipakai individu dalam suatu kegiatan tertentu dapat membangkitkan perasaan senang dan dapat menambah semangat atau kuatnya minat dalam kegiatan tersebut.

Berdasarkan dari ketiga teori yang telah dijelaskan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa minat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor yang berasal dari dalam diri individu seperti perasaan, emosi dan faktor dari luar individu seperti lingkungan, dukungan orang tua maupun orang lain.

A.2. Wirausaha

1.1. Pengertian Wirausaha

Wirausaha adalah suatu kemampuan menciptakan sebuah usaha atau bisnis yang dihadapkan dengan resiko dan ketidakpastian untuk memperoleh keuntungan dan mengembangkan bisnis dengan cara mengenali kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan (Suharyadi, 2007:7).

Wirausaha dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif (*new & different*) yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian menghadapi resiko (Sutjipto, 2010:14).

Wirausaha adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemampuan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif (Kristanto, 2009:3).

Wirausaha adalah sikap mental keberanian untuk mengambil resiko mandiri, memiliki nilai atau prinsip hidup yang kuat untuk sukses, mampu menangkap dan mengelola peluang menjadi keuntungan, pemecah masalah (*problem solver*), kreatif dan inovatif, mampu mengolah seluruh sumber daya yang ada secara profesional; memiliki pandangan jauh kedepan; serta mampu mengembangkan jaringan kerja (*networking*) yang luas (Sudjatmoko, 2009:4).

Berdasarkan beberapa pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah suatu kemampuan untuk melihat, menilai dan mengelola peluang dengan memanfaatkan sumber daya yang ada menjadi sesuatu yang menguntungkan.

1.2. Faktor yang Mendorong Kewirausahaan

Tumbuhnya kewirausahaan dalam sebuah komunitas, bangsa maupun dalam suatu negara dipicu oleh beberapa faktor (Kristanto, 200;96). Yaitu:

1. Wirausahawan sebagai pahlawan, seseorang yang memiliki tanggung jawab sendiri, keluarga dan masyarakat pada umumnya akan terdorong untuk melakukan peningkatan nilai kehidupan. Desakan dan kemampuan dalam diri wirausaha untuk mampu menghidupi diri sendiri, keluarga, karyawan dan peran aktif didalam masyarakat akan mendorong munculnya wirauasaha.
2. Pendidikan kewirausahaan, kewirausahaan mampu dipelajari dan dipraktekan. Munculnya institusi pendidikan yang berfokus pada ilmu kewirausahaan dapat mendorong minat berwirausaha.
3. Faktor ekonomi dan kependudukan, berkembangnya perbaikan ekonomi secara umum akan menggerakkan wirausaha dalam menghasilkan barang maupun jasa yang dibutuhkan masyarakat.
4. Pergeseran ke ekonomi jasa, kemajuan dibidang produksi barang memiliki kecenderungan naiknya jumlah barang yang ada dipasar. Kondisi tersebut akan memicu peningkatan usaha dibidang jasa pemasaran barang.
5. Gaya hidup bebas, peluang internasional dan kemajuan teknologi dapat memunculkan peluang untuk menciptakan barang dan jasa yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat luas (Internasional).

Sedangkan menurut (Prawirokusumo, 2010:14-18) menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat memicu tumbuhnya wirausaha-wirausaha baru diantaranya adalah:

1. Kejadian Pemicu yaitu adanya kondisi yang memicu atau memaksa seseorang untuk memilih jalan kewirausahaan sebagai karir misalnya, dipecat dari suatu pekerjaan.
2. Sifat Pribadi, sifat kewirausahaan dibentuk oleh sifat dan lingkungan pribadi.
3. Lingkungan, pengaruh dari keluarga, masyarakat, lingkungan kerja dan model-model peranan dapat mendorong seseorang untuk berwirausaha.
4. Faktor Sosiologis, tanggung jawab keluarga memainkan peranan besar dalam memotivasi seseorang untuk memilih karir sebagai wirausahawan.
5. Infrastruktur, faktor infrastruktur atau organisasi yang tersedia dapat mempercepat terbentuknya pengusaha-pengusaha baru.

Sedangkan menurut (Saiman, 2009:25) terdapat beberapa peristiwa yang mempercepat atau memicu seseorang untuk menjadi wirausahawan yaitu:

1. Sebuah peristiwa yang menyakitkan, seperti hilangnya pekerjaan karena mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK) dan tempat kerjanya.
2. Memasuki usia pensiun, sehingga memiliki waktu luang yang lebih banyak.
3. Sulitnya memperoleh pekerjaan di berbagai instansi yang selalu ditolak (karena memang sempitnya lapangan kerja).
4. Telah mengikuti berbagai seminar, kursus atau memperoleh mata kuliah kewirausahaan.
5. Memperoleh sharing pengalaman dari wirausahawan atau keluarga yang telah berhasil atau memiliki bisnis sebelumnya.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor yang dapat mendorong atau yang mempengaruhi terbentuknya pengusaha-pengusaha baru adalah dari kejadian

pemicu seperti pemutusan hubungan kerja, usia pensiun, kemudian pendidikan keirausahaan, faktor lingkungan dan infrastruktur.

1.3. Langkah Awal Berwirausaha

Langkah awal yang harus dilakukan apabila berminat terjun ke dunia usaha adalah menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Berikut adalah beberapa cara yang dapat dilakukan:

- a. Melalui pendidikan formal. Saat ini berbagai lembaga pendidikan baik menengah maupun tinggi menyajikan berbagai program atau paling tidak mata kuliah kewirausahaan, sehingga memungkinkan untuk membangun jiwa kewirausahaan pada peserta didiknya.
- b. Melalui seminar-seminar kewirausahaan. Berbagai seminar kewirausahaan seringkali diselenggarakan dengan mengundang pakar dan praktisi kewirausahaan sehingga melalui media ini kita akan membangun jiwa kewirausahaan dalam diri kita.
- c. Melalui pelatihan. Berbagai simulasi usaha biasanya diberikan melalui pelatihan, baik yang dilakukan dalam ruangan (*indoor*) maupun di luar ruangan (*outdoor*). Melalui pelatihan ini, keberanian dan ketanggapan kita terhadap dinamika perubahan lingkungan akan diuji dan selalu diperbaiki dan dikembangkan.
- d. Otodidak. Melalui berbagai media kita bisa menumbuhkan semangat berwirausaha. Misalnya melalui biografi pengusaha sukses (*sucess story*), media televisi, radio, majalah, koran, dan berbagai media yang dapat kita akses

untuk menumbuhkembangkan jiwa wirausaha yang ada di diri kita (Muhyi, 2007:8).

Dalam merintis usaha baru terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan (Sutjipto, 2010:56):

- a. Bidang dan jenis usaha yang dimasuki,
- b. Bentuk usaha dan kepemilikan yang akan dipilih,
- c. Tempat usaha yang akan dipilih,
- d. Organisasi usaha yang akan digunakan,
- e. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh,
- f. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh.

Terdapat langkah yang dapat dilakukan pada tahap awal dalam memulai usaha baru yaitu (Ayodya, 2010:101) :

1. Menentukan ide usaha

Ide usaha dapat diperoleh dari berbagai cara seperti memilih ide usaha dari *passion*, pengalaman, keahlian yang di miliki, pendidikan, peluang dan tren, atau dapat memilih ide usaha berdasarkan modal yang dimiliki.

2. Membuat perencanaan usaha

Dalam memulai sebuah usaha, terdapat kebutuhan-kebutuhan usaha yang harus direncanakan seperti lokasi usaha, peralatan usaha, bahan baku, strategi pemasaran dan modal.

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah awal dalam berwirausaha adalah menentukan ide pada bidang usaha

tertentu, membuat perencanaan usaha dan mencari informasi tentang bidang usaha yang diminati.

1.4. Budaya Kewirausahaan di Perguruan Tinggi

Budaya kewirausahaan di perguruan tinggi dirancang meliputi lima kegiatan yang saling terkait sebagai wahana diwujudkannya wirausaha baru lulusan perguruan tinggi, yaitu:

1. Kuliah Kewirausahaan (KWU), mahasiswa pemula dalam wirausaha, keikutsertaan dalam KWU akan merupakan inisiasi penumbuhan dan pemahaman jiwa wirausaha.
2. Magang Kewirausahaan (MKU), pada kegiatan ini, mahasiswa dapat mempelajari kewirausahaan secara nyata di mitra industri/pengusaha.
3. Kuliah Kerja Usaha (KKU), kegiatan ini dilaksanakan untuk mendalami kewirausahaan sambil berperan serta membantu mitra usaha rumah tangga, baik dalam proses produksi maupun dalam pemasaran dan penjualan.
4. Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja (KBPK), kegiatan ini dilaksanakan untuk membantu masyarakat pengusaha kecil dan menengah serta alumni dalam berwirausaha dan memperoleh akses pasar dan modal. Penempatan kerja memberikan peluang kepada alumni untuk memilih industri atau perusahaan yang dapat dijadikan tempat belajar berwirausaha sesuai dengan bidang keilmuannya, sebelum mengelola perusahaannya sendiri.
5. Inkubator Wirausaha Baru (INWUB), kegiatan INWUB merupakan ajang terakhir pembentukan jiwa kewirausahaan mahasiswa dan lulusan baru,

sebelum terjun kedalam dunia nyata berwirausaha sebagai wirausaha mandiri (Mudjiarto, 2009:13-14).

1.5. Pembinaan Wirausaha di Perguruan Tinggi

Dalam membina mahasiswa untuk berwirausaha (Sutjipto, 2010:26) memberikan gambaran yang terdiri dari tiga tahapan proses yang saling berkaitan, proses tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Proses Pertama, pada semester awal mahasiswa diberikan materi motivasi usaha, dengan penyampaian metode klasikal. Pembekalan proses awal ini, dilanjutkan dengan pemberian mata kuliah kewirausahaan di semester IV. Akhir dari perkuliahan mahasiswa diminta untuk membuat dan mempresentasikan proposal usaha yang diminati sebagai syarat untuk pembinaan proses berikutnya.
- b. Proses Kedua, memasuki tahap ini, dipilih dan diseleksi mahasiswa yang berminat untuk menjadi wirausaha. Kegiatan proses ini merupakan lanjutan dari proses pertama dengan kegiatan pembinaan sebagai berikut:
 1. Pelatihan Kewirausahaan, fokus pada pematangan proposal usaha yang telah dibuat pada proses pertama berupa:
 - a. Memantapkan rencana pemasaran dengan kondisi lingkungan yang ada.
 - b. Memantapkan rencana produksi sesuai dengan kondisi pemasaran yang ada.
 - c. Memantapkan manajemen dan legalitas usaha yang akan dibuat.

- d. Memantapkan rencana keuangan disesuaikan dengan sumber pendanaan dan pemasaran yang ada.
2. Kunjungan Tempat Usaha, merupakan langkah awal mahasiswa dalam mewujudkan rencana usaha yang telah didiskusikan selama pelatihan. Hal-hal yang perlu digali oleh mahasiswa dalam kunjungan tersebut sebagai berikut;
 - a. Latar belakang terbentuknya usaha atau perusahaan
 - b. Sasaran dan target pemasaran
 - c. Proses produksi
 - d. Bahan baku yang diperlukan
 - e. Struktur permodalan
 - f. Pengelolaan manajemen usaha
 - g. Hal-hal yang dapat dikerjasamakan oleh calon wirausaha (*membuka networking*).
 3. Pemagangan, adalah proses akhir sebelum rencana usaha dijalankan. Pemagangan difokuskan pada realisasi rencana usaha, dengan demikian tempat pemagangan dipilih berdasarkan peluang-peluang usaha yang akan dijalankan terutama dalam rencana pemasaran yang telah dibuat. Hal-hal yang perlu digali dan dipelajari dalam pemagangan sebagai berikut;
 - a. Membaca peluang usaha dari tempat pemagangan.
 - b. Memahami peluang yang ada pada situasi ekonomi tertentu.
 - c. Membuat rencana kerja sesuai kondisi dan peluang yang ada.

- d. Menyusun strategi dan target pemasaran yang ingin dicapai disesuaikan dengan rencana usaha yang telah dibuat.
- c. Proses Ketiga, merupakan bagian terakhir dari kegiatan program penciptaan wirausaha baru, tapi merupakan langkah awal peserta program dalam memasuki dunia bisnis yang sebenarnya. Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini ialah;
 1. Pembinaan Lanjutan, pembinaan yang dilakukan merupakan kegiatan langsung ditempat usaha binaan melalui kegiatan pemanduan dengan materi.
 2. Monitoring dan Evaluasi, kegiatan ini merupakan pengkajian dan penelitian evaluasi program yang dilaksanakan. Peserta program dimonitoring dan dikaji serta dievaluasi melalui ukuran yang telah ditetapkan (Mudjiarto, 2009:17-21).

A.3. Minat Berwirausaha

1.1. Pengertian Minat Berwirausaha

Minat berwirausaha adalah kecenderungan untuk memulai bisnis baru (Uddin dan Bose, 2012:130). Menyatakan bahwa minat merupakan persepsi bahwa suatu aktivitas menimbulkan rasa ingin tahu dan menarik, biasanya disertai oleh keterlibatan kognitif dan afek yang positif. Seseorang yang berminat untuk berwirausaha akan memiliki perhatian, ketertarikan, dan rasa senang pada setiap hal yang berhubungan dengan kewirausahaan (Omrod, 2008:102).

Berdasarkan pengertian minat, wirausaha dan teori dari beberapa ahli maka minat berwirausaha dapat didefinisikan sebagai kecenderungan hati dalam diri

subyek untuk tertarik melihat, menilai dan mengelola peluang dengan memanfaatkan sumber daya yang ada menjadi sesuatu yang menguntungkan dengan cara membuka bisnis.

1.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha

Beberapa faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha yaitu faktor lingkungan keluarga, pendidikan, nilai-nilai personal, usia dan riwayat pekerjaan (Alma, 2009:7-9).

- a. Lingkungan Keluarga, orang tua yang memiliki usaha sendiri cenderung anaknya jadi pengusaha pula. Keadaan ini seringkali memberi inspirasi pada anak sejak kecil. Situasi seperti ini akan lebih diperkuat lagi oleh ibu yang juga ikut berusaha. Suasana dorongan ini sangat penting artinya bagi calon wanita pengusaha.
- b. Pendidikan, tingkat pendidikan penting bagi wirausaha, terutama dalam menjaga kontinuitas usahanya dan mengatasi segala masalah yang dihadapi diperlukan tingkat pendidikan yang memadai.
- c. Nilai-nilai personal, yaitu memiliki keinginan menghasilkan superior produk, memberikan layanan berkualitas kepada konsumen, fleksibel dan memiliki kemampuan menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar
- d. Usia, kebanyakan wirausahawan berumur antara 22 sampai 55 tahun. Memulai usaha diluar usia ini tidak ada masalah, namun yang bersangkutan kurang dalam pengalaman.
- e. Riwayat pekerjaan, seseorang yang tidak puas dengan pekerjaannya, memiliki konflik di tempat kerja dan tidak ada peluang karir dapat memicu seseorang

untuk memulai rintisan usaha sendiri. Atau sebagai akibat dari perampangan perusahaan, kena PHK, atau ada pesangon yang dapat dijadikan sebagai modal. Sedangkan beberapa faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha menurut (Praswati, 2014:138) yaitu:

- a. Ekspektasi Pendapatan, pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh seseorang baik berupa uang maupun barang. Berwiraswasta dapat memberikan pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Keinginan untuk memperoleh pendapatan itulah yang dapat menimbulkan minat untuk berwirausaha.
- b. Lingkungan Keluarga, minat berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif terhadap minat tersebut. Orang tua yang berwirausaha dalam bidang tertentu dapat menimbulkan minat anaknya untuk berwirausaha dalam bidang yang sama pula. Apabila lingkungan keluarga mendukung maka seseorang akan semakin berminat untuk menjadi wirausaha dibandingkan jika tidak memiliki dukungan dari lingkungan keluarga.
- c. Pendidikan Kewirausahaan, latar belakang pendidikan seseorang terutama yang terkait dengan bidang usaha, seperti bisnis dan manajemen atau ekonomi dipercaya akan mempengaruhi keinginan dan minatnya untuk memulai usaha baru di masa mendatang. Apabila seseorang mendapatkan pendidikan tentang kewirausahaan, maka ia akan semakin memahami keuntungan menjadi seorang wirausaha dan semakin tertarik untuk menjadi seorang wirausaha.

Terdapat empat faktor yang mendorong seseorang dalam berwirausaha yaitu faktor personal, faktor lingkungan, faktor sosiologis dan faktor ketersediaan sumber daya (Susanto, 2009:7-12).

- a. Faktor Personal, seorang wirausahawan memiliki *Locus of Control Internal* tinggi yang berarti bahwa mereka memiliki keinginan yang lebih kuat untuk menentukan nasib sendiri. Faktor ini juga menyangkut aspek-aspek kepribadian. Seorang wirausahawan harus memiliki beberapa sikap seperti pandai beradaptasi dengan perubahan, berani mengambil resiko, dan memiliki kepercayaan diri.
- b. Faktor Lingkungan, Dalam hal ini para wirausaha sebagian besar mengawali usahanya karena tidak mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan keinginannya atau karena tidak adanya pekerjaan untuk mereka. Sehingga mereka terpaksa untuk menciptakan lapangan kerja sendiri dengan membuka suatu usaha.
- c. Faktor Sosiologis, Faktor sosiologi yang berpengaruh yaitu keinginan untuk berprestasi yang tinggi dimana individu yang memutuskan untuk memilih wirausaha sebagai profesi merasa karir mereka sulit berkembang di dalam perusahaan serta dari segi finansial kurang menjanjikan. Selain itu tanggung jawab keluarga juga memainkan peranan penting dalam menghasilkan keputusan untuk memulai usaha sendiri.
- d. Faktor Ketersediaan Sumber Daya, ketersediaan modal adalah hal yang sangat penting demikian pula ketersediaan sumber daya lainnya, termasuk sumber daya manusia (SDM) dengan pengalaman dan ketrampilan yang sesuai.

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat beberapa faktor yang memengaruhi seseorang untuk berminat berwirausaha diantaranya adalah lingkungan keluarga, pendidikan, faktor personal usia dan riwayat pekerjaan.

1.3. Ciri-Ciri Individu yang Memiliki Minat Berwirausaha

Individu yang memiliki minat berwirausaha adalah mereka yang memiliki 5 aspek berikut (Suryana, 2013:22), yaitu:

1. Penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab.
2. Memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak dan aktif.
3. Memiliki motif berprestasi, indikatornya, berorientasi pada hasil dan wawasan kedepan.
4. Memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak.
5. Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan, dan oleh karena itu menyukai tantangan.

Sedangkan menurut (Meredith, 1996:5-6) individu yang berminat berwirausaha adalah individu yang memiliki beberapa aspek dibawah ini yaitu:

1. Percaya diri dan optimis, yaitu memiliki kepercayaan diri yang kuat, tidak bergantung terhadap orang lain dan individualistis.

2. Berorientasi pada tugas dan hasil, yaitu kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba. Mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tabah, bertekad kerja keras serta inisiatif.
3. Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan, yaitu mampu mengambil resiko yang wajar.
4. Kepemimpinan, yaitu berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain dan terbuka terhadap saran dan kritik.
5. Keorisinalitasan, adalah berfikir inovatif, kreatif dan fleksibel.
6. Berorientasi masa depan, adalah memiliki visi dan perspektif terhadap masa depan (Suryana, 2013:22-23).

Berdasarkan pendapat yang telah diuraikan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri individu yang memiliki minat berwirausaha dalam penelitian ini adalah :

1. Senang dan optimis dalam dunia usaha.
2. Berfikir kreatif dan inovatif
3. Suka berorientasi pada tugas dan hasil
4. Ketertarikan terhadap kepemimpinan
5. Berani mengambil resiko
6. Perhatian dan berorientasi masa depan

1.4. Perbedaan Wirausahawan Perempuan dan Wirausahawan Pria

Walaupun antara pengusaha pria dan pengusaha wanita pada umumnya sama namun dalam beberapa hal ada perbedaan tingkat motivasinya dalam membuka bisnis (Alma, 2009:47). Perbedaan-perbedaan ini antara lain :

1. Pengusaha wanita di motivasi untuk membuka bisnis karena ingin berprestasi dan adanya frustrasi dalam pekerjaan sebelumnya. Dia merasa terkekang tidak dapat menampilkan kebolehannya dan mengembangkan bakat-bakat yang ada pada dirinya.
2. Dalam hal permodalan bisnis pengusaha pria lebih leluasa memperoleh sumber modal sedangkan pengusaha wanita memperoleh sumber modal dari tabungan, harta pribadi, dan pinjaman pribadi. Agak sulit pengusaha wanita memperoleh pinjaman perbankan dibandingkan kaum pria.
3. Mengenai karakteristik kepribadian pengusaha wanita mempunyai sifat toleransi dan fleksibel, realistis dan kreatif, antusias dan enerjik dan mampu berhubungan dengan lingkungan masyarakat dan memiliki *medium level of self confidence*, sedangkan kaum pria memiliki *self confidence* lebih tinggi dari wanita.
4. Usia memulai usaha pria rata-rata umur 25-35, sedangkan wanita di usia 35-45.
5. Kerabat yang menunjang pada pengusaha wanita adalah keluarganya, suami, organisasi wanita dan kelompok kelompok sepergaulannya.
6. Bentuk bisnis yang dibuka pada pria pengusaha lebih banyak ragamnya akan tetapi pada wanita pengusaha kebanyakan berhubungan dengan bisnis jasa, pendidikan, konsultasi dan *public relation*.

Perbedaan-perbedaan antara wirausahawan perempuan dan laki-laki tersebut muncul karena antara laki-laki dan perempuan memiliki perbedaan karakteristik ditinjau dari tiga aspek yaitu : kognitif, konatif dan afektif, yang dapat

membentuk ciri khas dalam berperilaku. Menurut (Sumarwan, 2011:147) struktur pembentukan minat berperilaku, yaitu:

1. Komponen kognitif adalah komponen yang berkaitan dengan pengetahuan dan persepsi yang diperoleh melalui kombinasi pengalaman langsung dengan obyek sikap dan informasi tentang obyek itu yang diperoleh dari berbagai sumber.
2. Komponen konatif adalah komponen yang berkaitan dengan kemungkinan atau kecenderungan bahwa seseorang akan melakukan tindakan tertentu yang berkaitan dengan obyek sikap.
3. Komponen afektif adalah komponen yang berkaitan dengan emosi atau perasaan seseorang terhadap suatu obyek. Perasaan itu mencerminkan evaluasi keseluruhan terhadap suatu obyek, yaitu suatu keadaan seberapa jauh seseorang merasa suka atau tidak suka terhadap obyek itu.

Sehingga perbedaan antara laki-laki dan perempuan menurut Atkinson et al dalam (Damayanti, 2013:8) dapat dilihat dari tiga aspek, yaitu:

Tabel 4. Perbedaan Laki-laki dan Perempuan

	Laki-laki	Perempuan
Kognitif	Unggul dalam kemampuan visual-spasial	Unggul dalam kemampuan verbal
	Logis-matematis	Praktis, konkrit
Konatif	Inisiatif	Reaktif
	Berorientasi tujuan	Berorientasi tugas
Afektif	Agresi	Emosional
	Rasional	

Sumber : Atkinson et al, 1999

1.5. Faktor Penunjang dan Penghambat Wanita Wirausaha

Terdapat beberapa faktor yang menunjang wanita dalam mengembangkan usahanya (Alma, 2009:44). Faktor-faktor tersebut adalah:

- a. Naluri kewanitaan yang bekerja lebih cermat, pandai mengantisipasi masa depan, menjaga keharmonisan, kerjasama dalam rumah tangga dapat diterapkan dalam kehidupan usaha.
- b. Mendidik anggota keluarga agar berhasil dikemudian hari, dapat dikembangkan dalam personel manajemen perusahaan.
- c. Faktor adat istiadat, contohnya di Bali dan Sumatera Barat, dimana wanita memegang peranan dalam mengatur ekonomi rumah tangga.
- d. Lingkungan kebutuhan hidup seperti jahit menjahit, menyulam, membuat kue, aneka masakan, kosmetika, mendorong lahirnya wanita pengusaha yang mengembangkan komoditi tersebut.
- e. Majunya dunia pendidikan wanita sangat mendorong perkembangan wanita karir, menjadi pegawai, atau membuka usaha sendiri dalam berbagai bidang usaha.

Disamping faktor pendukung, (Alma, 2009:45-46) juga menerangkan berbagai faktor yang menghambat wanita dalam menjalankan usahanya, faktor-faktor tersebut diantaranya:

- a. Faktor kewanitaan, dimana sebagai ibu rumah tangga ada masa hamil dan menyusui, hal ini tentu mengganggu jalannya bisnis. Namun hal ini dapat diatasi dengan mendelegasikan wewenang atau tugas kepada karyawan.

- b. Faktor sosial budaya, adat istiadat. Wanita sebagai ibu rumah tangga bertanggung jawab penuh dalam urusan rumah tangga. Hal itu tentu dapat mengganggu jalannya usaha.
- c. Faktor emosional yang dimiliki wanita, disamping menguntungkan juga merugikan. Misalnya dalam pengambilan keputusan, karena ada faktor emosional, maka keputusan yang diambil akan kehilangan rasionalitasnya.
- d. Sifat pandai, cekatan, hemat dalam mengatur keuangan rumah tangga akan berpengaruh terhadap keuangan perusahaan.

1.5. Karakteristik Mahasiswa

Mahasiswa adalah mereka yang sedang belajar diperguruan tinggi. Mahasiswa dapat didefinisikan sebagai individu yang sedang menuntut ilmu ditingkat perguruan tinggi, baik negeri maupun swasta atau lembaga lain yang setingkat dengan perguruan tinggi (Siswoyo, 2007:121).

Mahasiswa adalah seseorang yang sedang dalam proses menimba ilmu ataupun belajar dan sedang menjalani pendidikan di salah satu perguruan tinggi yang terdiri dari akademik, politeknik, perguruan tinggi, institut dan universitas (Hartaji, 2012:5).

Mahasiswa adalah setiap orang yang secara resmi terdaftar untuk mengikuti pelajaran di perguruan tinggi dengan batas usia sekitar 18-30 tahun. Mayoritas usia mahasiswa sekitar 18 tahun sampai dengan 25 tahun. Pada usia tersebut mahasiswa digolongkan dalam masa dewasa awal. Rentang usia mahasiswa ini dibagi atas dua periode yaitu:

1. Usia 18 atau 19 tahun sampai 20 atau 21 tahun. Periode ini merupakan mahasiswa dari semester I sampai dengan semester IV. Pada rentang usia ini, pada umumnya tampak ciri-ciri sebagai berikut:
 - a. Stabilitas dalam kepribadian mulai meningkat.
 - b. Pandangan yang lebih realistis tentang diri sendiri dan lingkungan hidupnya.
 - c. Kemampuan untuk menghadapi segala permasalahan secara lebih matang.
 - d. Gejala-gejala dalam area perasaan mulai berkurang. Meskipun demikian ciri khas dari masa remaja masih sering muncul, tergantung dari laju perkembangan masing-masing mahasiswa.
2. Usia 21 atau 22 tahun sampai 24 atau 25 tahun. Mahasiswa semester V sampai dengan semester VIII. Pada rentang usia ini pada umumnya terdapat kebutuhan-kebutuhan yang harus diperhatikan terutama bersifat psikologis, seperti:
 - a. Mendapat penghargaan dari teman, dosen, dan sesama anggota keluarga lainnya.
 - b. Mempunyai pandangan spiritual tentang makna hidup manusia.
 - c. Memiliki rasa harga diri dengan mendapatkan tanggapan dari lawan jenis dan menikmati rasa puas karena sukses dalam studi akademik (Daulay, 2011, hal. 21).

Sehingga dapat disimpulkan bahwa mahasiswa adalah mereka yang terdaftar dan sedang belajar atau menuntut ilmu disalah satu perguruan tinggi baik

negeri maupun swasta atau lembaga lain yang setingkat dengan perguruan tinggi yang berusia antara 18-25 tahun dengan batas usia maksimal 30 tahun.

B. Hubungan Antar Variabel

Minat merupakan salah satu aspek yang penting dalam pencapaian karir seseorang. Individu yang mempunyai minat terhadap suatu objek atau aktivitas berarti ia telah menetapkan tujuan yang berguna bagi dirinya sehingga ia akan cenderung untuk menyukainya (Handayani, 2008:27). Termasuk dalam hal ini adalah minat berwirausaha. Minat berwirausaha dapat didefinisikan sebagai kecenderungan hati dalam diri seseorang untuk tertarik melihat dan menilai kesempatan-kesempatan usaha yang kemudian mengumpulkan informasi sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil tindakan tepat untuk mewujudkannya dengan membuka bisnis baru.

Beberapa faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha yaitu faktor lingkungan keluarga, pendidikan, nilai-nilai personal, usia dan riwayat pekerjaan (Alma, 2009:7-9). Usia yang tepat untuk memulai bisnis adalah pada usia muda terutama mahasiswa. Beberapa pendapat menyatakan bahwa memulai usaha pada saat muda akan lebih berhasil dibandingkan dengan ketika sudah tua, bahkan saat pensiun (Suharyadi, 2007:32).

Dengan berbagai alasan tersebut maka minat berwirausaha harus ditingkatkan terutama pada mahasiswa, karena pada usia tersebut mahasiswa memiliki peluang besar untuk sukses dalam bisnis. Perguruan tinggi memiliki tanggung jawab untuk memberikan pendidikan kewirausahaan bagi para lulusannya. Hal tersebut bertujuan agar lulusan perguruan tinggi memiliki pola pikir

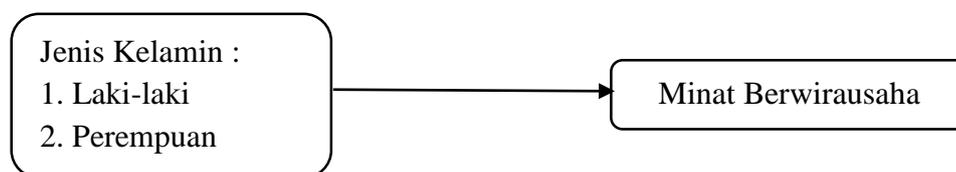
Job Creator bukan *Job Seaker*. Budaya kewirausahaan di perguruan tinggi dirancang meliputi 5 kegiatan yang saling terkait sebagai wahana diwujudkannya wirausaha baru lulusan perguruan tinggi, yaitu dengan kuliah kewirausahaan, magang kewirausahaan, kuliah kerja usaha, konsultasi bisnis dan penempatan kerja serta inkubator wirausahawa baru.

Hasil dari beberapa penelitian mengungkapkan, minat berwirausaha mahasiswa dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah faktor demografis yang meliputi variabel-variabel seperti jenis kelamin (Retno, 2012:85). Dalam penelitiannya, (Yuhendri, 2015:248) juga menjelaskan bahwa jenis kelamin berpengaruh terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Temuan penelitian (Azhar, 2010, hal. 20) menyatakan bahwa jenis kelamin berkorelasi positif dengan minat berwirausaha. (Mopangga, 2014:80) juga menegaskan bahwa minat berwirausaha salah satunya dipengaruhi faktor sosiodemografi yaitu jenis kelamin. berbeda dengan hal tersebut, penelitian (Damayanti, 2013:15) mengungkapkan tidak ada perbedaan minat berwirausaha mahasiswa ditinjau dari jenis kelamin. Menurut (Alma, 2009:47) walaupun antara pengusaha pria dan pengusaha wanita pada umumnya sama namun dalam beberapa hal ada perbedaan pada tingkat motivasinya dalam membuka bisnis.

Pengusaha wanita dimotivasi untuk membuka bisnis karena ingin berprestasi dan adanya frustrasi dalam pekerjaan sebelumnya. Dia merasa terkekang tidak dapat menampilkan kebolehannya dan mengembangkan bakat-bakat yang ada pada dirinya. Mengenai karakteristik kepribadian pengusaha wanita mempunyai sifat toleransi dan fleksibel, realistis dan kreatif, antusias dan enerjik dan mampu

berhubungan dengan lingkungan masyarakat dan memiliki *medium level of self confidence*, sedangkan kaum pria memiliki *self confidence* lebih tinggi dari wanita. Sehingga minat berwirausaha antara mahasiswa laki-laki dan perempuan memiliki perbedaan dikarenakan adanya karakteristik kepribadian dan motivasi dalam membuka bisnis yang berbeda.

C. Kerangka Konseptual



Gambar 1. Kerangka Konseptual Perbedaan Minat Berwirausaha Ditinjau dari Jenis Kelamin

D. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian (Sugiyono, 2015:82). Adapun hipotesis yang diajukan dalam penelitian yang berjudul Perbedaan Tingkat Minat Berwirausaha Mahasiswa Ditinjau Dari Jenis Kelamin adalah:

1. H_0 : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan tingkat minat berwirausaha antara mahasiswa laki-laki dan mahasiswa perempuan.
2. H_a : Terdapat perbedaan yang signifikan tingkat minat berwirausaha antara mahasiswa laki-laki dan mahasiswa perempuan.