

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat Berwirausaha

A.1. Pengertian Minat

Minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih (Hurlock, 1999:114).

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan 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). Minat (*interest*) adalah suatu dorongan dalam diri individu yang menyebabkan terikatnya perhatian individu tersebut pada objek tertentu (Indryati, 2003:62).

Crow & Crow mengatakan minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan dan pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri (Djaali, 2008: 121). Minat diartikan sebagai kecenderungan subyek yang menetap, untuk tertarik pada bidang studi atau pokok bahasan tertentu dan merasa senang mempelajari materi itu (Winkel, 2004: 212). Minat momentan ialah perasaan tertarik pada suatu topik yang sedang dibahas atau dipelajari untuk itu kerap digunakan istilah “perhatian”. Perhatian dalam arti “minat momentan”, perlu dibedakan dari perhatian dalam arti “konsentrasi”, sebagaimana

dijelaskan di atas. Antara minat dan berperasaan senang terhadap hubungan timbal balik, sehingga tidak mengherankan kalau siswa yang berperasaan tidak senang, akan kurang berminat, dan sebaliknya.

Bedasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa minat merupakan dorongan dalam diri individu untuk merasa tertarik atau merasa senang pada suatu objek tertentu dan turut ikut berkecimpung dalam kegiatan yang terkait objek itu.

A.1.1 Macam–Macam Minat

Carl Safran (dalam Sukardi, 2003:126) mengklasifikasikan minat menjadi empat jenis yaitu:

1. *Expresesed interest*, minat yang diekspresikan melalui verbal yang menunjukkan apakah seseorang itu menyukai dan tidak menyukai suatu objek atau aktivitas.
2. *Manifest interest*, minat yang disimpulkan dari keikutsertaan individu pada suatu kegiatan tertentu.
3. *Tested interest*, minat yang disimpulkan dari tes pengetahuan atau keterampilan dalam suatu kegiatan.
4. *Inventoried interest*, minat yang diungkapkan melalui inventori minat atau daftar aktivitas dan kegiatan yang sama dengan pernyataan.

Surya (2004:34) mengenai jenis minat, menurutnya minat dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis yaitu :

1. Minat Volunter adalah minat yang timbul dari dalam diri siswa tanpa pengaruh luar.
2. Minat Involunter adalah minat yang timbul dari dalam diri siswa dengan pengaruh situasi yang diciptakan oleh guru.
3. Minat Nonvolunter adalah minat yang ditimbulkan dari dalam diri siswa secara dipaksa atau dihapuskan.

Pasaribu menyatakan minat dibedakan menjadi dua yaitu minat aktual dan minat disposisional. Minat aktual adalah minat yang berlaku pada objek yang ada pada suatu saat dan ruangan yang kongkrit. Sedangkan minat disposisional atau minat yang dasarnya pembawaan (diposisi) akan menjadi ciri sikap hidup seseorang (Ari, 2012:22).

Bedasarkan beberapa pengertian para ahli di atas, dapat disimpulkan macam – macam minat yaitu *Expresesed interest*, *Manifest interest*, *Tested interest*, *Inventoried interest*.

A.1.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

L. D Crow (Kristsada, 2010:19) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:

1. *The Factor inner urge* adalah rangsangan yang datang dari lingkungan atau ruang lingkup yang sesuai dengan keinginan atau kebutuhan seseorang akan mudah menimbulkan minat.

2. *The factor of social motive* adalah minat seseorang terhadap obyek atau suatu hal, disamping hal dipengaruhi oleh faktor dari dalam diri manusia juga dipengaruhi oleh motif sosial terhadap obyek misal perjalanan sukses yang dipakai individu .
3. *Emosinal faktor* adalah faktor perasaan dan emosi mempunyai pengaruh dalam suatu kegiatan tertentu dapat membangkitkan perasaan senang dan dapat menambah semangat atau kuatnya minat dalam kegiatan tersebut.

Haditono (Subekti, 2007:8) menyatakan minat dipengaruhi oleh 2 faktor yaitu:

- a. Faktor dari dalam (intrinsik) yaitu berarti bahwa sesuatu perbuatan memang di inginkan karena seseorang senang melakukannya. Di sini minat datang dari dalam diri orang itu sendiri. Orang senang melakukan perbuatan itu demi perbuatan itu sendiri. Seperti : rasa senang, mempunyai perhatian lebih, semangat, motivasi emosi.
- b. Faktor dari luar (ekstrinsik) bahwa suatu perbuatan dilaksanakan atas dorongan/pelaksanaan dari luar. Orang melakukan perbuatan itu karena ia didorong/dipaksa dari luar. Seperti : lingkungan, orang tua, guru.

Hidayati (Kristsada, 2010:21), menjelaskan faktor yang mempengaruhi minat antara lain yaitu:

- a. Faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar diri seseorang yang dapat mempengaruhi minatnya. Contoh: lingkungan sekitar, sarana prasarana dan fasilitas yang digunakan

b. Faktor internal yaitu segenap pikiran, emosi dan persoalan dari dalam diri seseorang yang mempengaruhi minat sehingga tidak dapat dipusatkan. Contoh: minat, ingatan, motivasi dan kemauan

Bedasarkan beberapa pendapat di atas faktor-faktor yang mempengaruhi minat adalah *The Factor inner urge* adalah faktor yang berasal dari lingkungan, *The factor of social motive* adalah faktor yang berasal dari dalam diri individu, *Emosinal faktor* adalah faktor yang berasal dari perasaan dari individu.

A.1.3 Pentingnya Minat

Minat memiliki peranan penting untuk memulai suatu pekerjaan, jika seseorang memiliki minat terhadap objek tertentu, maka ia akan cenderung memberikan perhatian yang lebih besar dalam mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan, sehingga dapat dikerjakan dengan hasil yang baik (Muchammad, 2014:22).

Nuckols dan Banducci, dalam penelitian mengenai pengetahuan anak tentang bermacam-macam pekerjaan dan pandangan mereka terhadap pekerjaan-pekerjaan tersebut berdasarkan pengetahuan mereka, yang baik maupun yang kurang baik, sampai pada suatu kesimpulan bahwa pandangan anak-anak terhadap berbagai pekerjaan merupakan dasar bagi ada tidaknya minat anak terhadap pekerjaan-pekerjaan tersebut (Hurlock, 1999: 116).

Minat sangat penting jika dibentuk sejak dini pertama, minat mempengaruhi bentuk dan intensitas cita-cita, kedua minat dapat berfungsi sebagai tenaga pendorong yang kuat, ketiga prestasi selalu dipengaruhi oleh jenis dan intensitas

minat seseorang, keempat minat yang dibentuk dalam masa kanak-kanak sering kali menjadi minat seumur hidup, karena minat menimbulkan kepuasan. Anak yang cenderung berminat dengan sesuatu hal maka hal itu mempengaruhi bentuk dan intensitasnya. Ketika anak sudah dewasa mulai berfikir tentang pekerjaan mereka dimasa mendatang misalnya, mereka menentukan apa yang mereka ingin lakukan bila mereka dewasa. Semakin mereka yakin mengenai pekerjaan yang diidamkan, semakin besar minat mereka terhadap kegiatan dikelas atau diluar kelas yang mendukung impiannya.

Minat menambah kegembiraan pada setiap kegiatan yang ditekuni seseorang. Bila mahasiswa berminat pada suatu kegiatan, pengalaman mereka akan jauh lebih menyenangkan daripada bila mereka merasa bosan. Karena jika anak (individu) tidak memperoleh kegembiraan suatu kegiatan, mereka hanya akan berusaha seperlunya saja. Akibatnya, prestasi mereka lebih rendah dari kemampuan mereka (Hurlock, 1999: 116).

A.2. Pengertian Wirausaha

Bygrave, *Entrepreneur is the person who perceives an opportunity and creates an organization to persue it*. Berdasarkan definisi tersebut seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut (Alma, 2011:24).

Hisrich-Peters, *Entrepreneur is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risks, and receiving the resulting rewards of*

monetary and personal satisfaction and independence. Artinya kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi (Alma, 2011:23).

Wirausaha adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang untuk menuju sukses (Suryana, 2006:2). Menurut Meredith wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat menilai kesempatan-kesempatan usaha mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses (Suryana, 2006:28).

Bedasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah suatu kegiatan yang dapat memanfaatkan peluang bisnis atau usaha yang menggunakan kemampuan individu dengan melihat kesempatan-kesempatan dan mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil tindakan yang tepat untuk memastikan sukses.

A.3 Pengertian Minat Berwirausaha

Minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih (Hurlock, 1999:114) sedangkan menurut wirausaha adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang untuk menuju sukses (Suryana, 2006:2).

Bedasarkan pengertian minat dan wirausaha sebagaimana dijelaskan di atas, maka minat berwirausaha dapat didefinisikan sebagai dorongan rasa ketertarikan serta kesediaan dari mahasiswa untuk bertindak kreatif dan inovatif, melihat dan menilai peluang berbisnis dengan mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna untuk menuju sukses.

A.3.1 Karakteristik Wirausaha

Para ahli mengemukakan karakteristik kewirausahaan dengan konsep yang berbeda-beda. Geoffrey G. Meredith (2005) mengemukakan ciri-ciri dan watak kewirausahaan seperti pada tabel 6.

Tabel 6. Karakteristik Wirausaha

NO	KARAKTERISTIK	WATAK
1.	Percaya diri dan optimis	Memiliki kepercayaan diri yang kuat, ketidaktergantungan terhadap orang lain, dan individualistis
2.	Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, mempunyai dorongan kuat, energik, tekun, dan tabah, tekad kerja keras, serta inisiatif.
3.	Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan	Mampu mengambil resiko yang wajar.
4.	Kepemimpinan	Berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran dan kritik.
5.	Keorisinilan	Inovatif, kreatif dan fleksibel.
6.	Berorientasi masa depan	Memiliki visi dan perspektif terhadap masa depan.

Sumber: Suryana (2006:24)

M. Scarbrough dan Thomas W. Zimmerer (Suryana, 2006:24), mengemukakan 8 karakteristik kewirausahaan sebagai berikut:

1. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri
2. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih resiko yang moderat, artinya selalu menghindari resiko, yang terlalu rendah maupun yang terlalu tinggi.
3. *Confidence in their ability to success*, yaitu memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
4. *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik dengan segera.
5. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginan demi masa depan yang lebih baik.
6. *Future orientation*, yaitu berorientasi serta memiliki prespektif dan wawasan jauh kedepan.
7. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
8. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang

Management Systems Internasional (Sumarsono, 2010:9) menyebutkan karakteristik pribadi wirausaha (*personal entrepreneurial*) sebagai berikut:

1. Mencari peluang
2. Keuletan

3. Tanggung jawab terhadap pekerjaan
4. Tuntutan atas kualitas dan efisiensi
5. Pengambilan resiko
6. Menetapkan sasaran
7. Mencari informasi
8. Perencanaan yang sistematis
9. Persuasi dan jejaring/koneksi
10. Percaya diri

Dari beberapa pendapat para ahli dan beberapa hasil penelitian yang dilakukan diperoleh karakteristik wirausaha, yaitu memiliki motivasi berprestasi, berorientasi ke masa depan, tanggap dan kreatif dalam menghadapi perubahan, memiliki jaringan usaha, memiliki jiwa kepemimpinan.

A.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha

Alma (2010:9) menyatakan, ada tiga faktor yang berperan dalam mempengaruhi minat berwirausaha, yaitu:

1. *Personal*, menyangkut aspek kepribadian. Mc Clelland menyatakan bahwa seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki keinginan berprestasi yang sangat tinggi dibandingkan orang yang tidak berwirausaha (Alma, 2010:13).
2. *Sociological*, menyangkut masalah hubungan dengan *family* dan hubungan sosial lainnya. Seperti orang tua, status sosial, dan pekerjaan. Faktor sosial yang berpengaruh terhadap minat berwirausaha adalah masalah tanggungjawab

terhadap keluarga. Selain itu terhadap pekerjaan orang tua sering kali terlihat bahwa ada pengaruh dari orang tua yang bekerja sendiri, dan memiliki usaha sendiri cenderung anaknya menjadi pengusaha pula.

3. *Environmental*, menyangkut hubungan dengan lingkungan. Ada beberapa lokasi atau daerah yang banyak wirausahanya, seperti di daerah Silicon Valley di Amerika Serikat dimana dijumpai banyak pengusaha-pengusaha besar, di daerah tersebut dijumpai kegiatan wirausaha membeli dan menjual barang, perbankan, transportasi, pergudangan, dan berbagai jasa konsultan. Suasana semacam ini sangat berpengaruh kepada masyarakat untuk menumbuhkan minat berwirausaha

Soetjipto (2010:6) ada tiga faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha, yaitu:

- 1) Faktor fisik ini menyangkut kondisi fisik individu sangat berperan dalam menentukan minat, misalnya saja individu memilih kewirausahaan, maka kondisi fisiknya harus benar-benar kuat karena berwirausaha adalah pekerjaan yang penuh dengan tantangan. Faktor fisik merupakan pendukung utama setiap aktivitas yang dilakukan individu.
- 2) Faktor psikis yang mempengaruhi minat yaitu:
 - a) Motif adalah dorongan yang akan datang dari dalam diri manusia untuk berbuat sesuatu.
 - b) Perhatian akan menimbulkan minat seseorang jika subyek mengalami keterlibatan dalam obyek.

c) Perasaan senang akan menimbulkan minat yang akan diperkuat adanya sikap positif sebab perasaan senang merupakan suatu keadaan jiwa akibat adanya peristiwa yang datang pada subyek berikutnya.

3) Faktor Lingkungan yang mempengaruhi minat yaitu:

a) Lingkungan keluarga Keluarga merupakan peletak dasar bagi pola tingkah laku, karakter, intelegensi, bakat, minat dan potensi anak yang dimiliki untuk dapat berkembang secara optimal. Dengan demikian, keluarga merupakan faktor yang paling penting bagi tumbuh dan berkembangnya potensi yang dimiliki anak.

b) Lingkungan sekolah Sekolah merupakan lingkungan yang sangat potensial untuk mendorong anak didik dalam perkembangan minat, misalnya lingkungan sekolah memberi motivasi kepada siswanya untuk mandiri, maka kemungkinan siswa tersebut juga akan punya minat untuk mandiri.

c) Lingkungan masyarakat Masyarakat merupakan lingkungan ketiga yang turut mempengaruhi perkembangan minat. Misalnya, lingkungan yang mayoritas berwirausaha, maka kemungkinan besar individu yang ada di lingkungan tersebut juga akan berminat berwirausaha.

Sumarni (2006) menyatakan minat tidak dibawa sejak lahir melainkan tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya, yaitu kebutuhan pendapatan, harga diri, perasaan senang, peluang, lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat (Erfikas, 2013:5), sedangkan menurut Suryana (2006) mengungkapkan faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha antara lain

kepercayaan diri, *self efficacy*, pencarian sensasi (*Sensation Seeking*) dan faktor lingkungan (Suryana, 2006:3).

Bedasarkan pendapat di atas faktor-faktor yang mempengaruhi minat wirausaha adalah kebutuhan pendapatan, harga diri, perasaan senang, peluang, lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat.

A.3.3 Ciri – Ciri Minat Berwirausaha

Sarosa (2004:24) individu yang memiliki minat berwirausaha akan melakukan langkah – langkah awal dalam berwirausaha sebagai berikut:

1. Menyatakan keinginan untuk berwirausaha
2. Memiliki ide pada bidang usaha tertentu, yang dilakukan dengan dua pendekatan,
 - a. Pendekatan *inside-out (ide generation)*, yaitu pendekatan berdasarkan gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha. Mereka melihat keterampilan sendiri, kemampuan, latar belakang, dan sebagainya yang menentukan jenis usaha yang akan dirintis.
 - b. Pendekatan *outside-in (opportunity recognition)*, yaitu pendekatan yang menekankan pada basis ide bahwa perusahaan akan berhasil apabila menanggapi atau menciptakan kebutuhan dipasar (pengamatan lingkungan)
3. Mencari informasi tentang bidang usaha yang diminati, melalui:
 - a. Membaca buku tentang usaha tertentu
 - b. Mengikuti seminar/training atau penyuluhan

- c. Mencari informasi usaha lewat internet
- d. Membaca biografi orang sukses
- e. Observasi dengan pelaku bisnis
- f. Riset sederhana

Super dan Crites yang dikutip oleh Sukardi (2003:109) seseorang yang mempunyai minat pada objek tertentu dapat diketahui dari:

- 1) Pengungkapan atau ucapan
- 2) Tindakan atau perbuatan
- 3) Menjawab sejumlah pertanyaan

Bedasarkan teori di atas dapat disimpulkan bahwa individu yang memiliki minat berwirausaha, yaitu menyatakan keinginan untuk berwirausaha, memiliki ide pada bidang usaha tertentu dan mencari informasi tentang bidang usaha yang diminati.

A.3.4 Aspek-Aspek Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha

Dalam minat berwirausaha ada beberapa aspek penting yang harus dipenuhi. Menurut Hurlock (2002:119) berpendapat bahwa aspek yang mempengaruhi minat adalah:

a. Aspek Perhatian

Yaitu adanya sesuatu yang menarik individu untuk berinovasi, berkreasi dan memperoleh peluang usaha. Apabila individu tertarik dengan sesuatu kegiatan yaitu kegiatan wirausaha maka yang bersangkutan akan melakukan kegiatan tersebut.

b. Aspek Kemauan

Adanya dorongan untuk mencoba berusaha secara mandiri dan berani menghadapi resiko dan adanya keyakinan pada diri sendiri.

c. Aspek Kesenangan

Kegiatan yang dilakukan memperoleh penghargaan, dan prestasi. Apabila suatu kegiatan memperoleh penghargaan dan dukungan orang lain maka akan mendorong individu untuk melakukan kegiatan tersebut dengan senang hati, dalam hal ini adalah kegiatan kewirausahaan. Kesenangan merupakan aspek yang mempengaruhi minat saat hasil diperoleh.

d. Aspek Aktivitas

Merupakan kegiatan yang dilakukan ketika waktu luang untuk mencari tambahan pengetahuan dan keterampilan. Berdasarkan uraian aspek di atas maka aspek perhatian, aspek kemauan, aspek kesenangan, dan aspek aktivitas yang akan dijadikan dasar untuk pembuatan skala tentang minat berwirausaha.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan aspek minat berwirausaha, yaitu aspek perhatian, aspek kemauan, aspek kesenangan, dan aspek aktivitas.

B. *Self Efficacy*

B.1 Pengertian *Self Efficacy*

Baron dan Byrne (1991) menyatakan efikasi diri sebagai evaluasi seseorang mengenai kemampuan atau kompetensi dirinya untuk melakukan suatu tugas, mencapai tujuan dan mengatasi hambatan (Ghufron dan Risnawita, 2012:73). Bandura (1995) menyatakan bahwa *self efficacy* adalah suatu keyakinan (Ghufron dan Risnawita 2012:74).

Efikasi diri sebagai persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu, efikasi diri berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan (Alwisol, 2015:287). Greogory (2011) menyatakan *self efficacy* sebagai keyakinan diri untuk mengetahui kemampuannya sehingga dapat melakukan suatu bentuk kontrol terhadap manfaat orang itu sendiri dan kejadian dalam lingkungan sekitarnya (Greogory, 2011:212).

Self-efficacy merupakan tingkat keyakinan atau kepercayaan seseorang terhadap kekuatan diri (percaya diri) dalam mengerjakan dan menjalankan suatu tugas atau pekerjaan tertentu. *Self-efficacy* adalah keyakinan seseorang mengenai peluangnya untuk berhasil mencapai tugas tertentu (Kreitner dan Kinicki, 2005:79), sedangkan Ringgia (1990) menyatakan seseorang efikasi diri tinggi percaya bahwa mereka mampu melakukan sesuatu untuk mengubah kejadian-kejadian disekitarnya sedangkan orang dengan efikasi diri rendah tidak mampu mengerjakan segala sesuatu yang ada di sekitarnya (Ghufron dan Risnawita, 2012:78).

Jadi *self efficacy* dalam penelitian ini keyakinan diri yang dimiliki individu mengenai kemampuan yang dimiliki untuk dapat berhasil dalam mengatasi sesuatu disekitarnya.

B.2 Sumber *Self Efficacy*

Bandura (1998) efikasi diri atau keyakinan kebiasaan diri itu dapat diperoleh, diubah, ditingkatkan atau diturunkan melalui salah satu atau kombinasi empat sumber (Alwisol, 2015:288).

1. Pengalaman performansi

Pengalaman performansi adalah prestasi yang pernah dicapai pada masa yang telah lalu. Sebagai sumber performansi masa lalu menjadi pengubah efikasi diri yang paling kuat pengaruhnya. Prestasi (masa lalu) yang bagus meningkatkan ekspektasi efikasi, sedang kegagalan akan menurunkan efikasi. Mencapai keberhasilan akan memberi dampak efikasi yang berbeda-beda, tergantung proses pencapaiannya :

- a. Semakin sulit tugasnya, keberhasilan akan membuat efikasi semakin tinggi.
- b. Kerja sendiri, lebih meningkatkan efikasi dibanding kerja kelompok, dibantu orang lain.
- c. Kegagalan menurunkan efikasi, kalau orang merasa sudah berusaha sebaik mungkin.
- d. Kegagalan dalam suasana emosional atau stres, dampaknya tidak seburuk kalau kondisinya optimal.

- e. Kegagalan sesudah orang memiliki keyakinan efikasi yang kuat, dampaknya tidak seburuk kalau kegagalan itu terjadi pada orang yang keyakinan efikasinya belum kuat.
- f. Orang yang biasa berhasil, sesekali gagal tidak memengaruhi efikasi.

2. Pengalaman vikarius

Diperoleh melalui model sosial. Efikasi akan meningkat ketika mengamati keberhasilan orang lain, sebaliknya efikasi akan menurun jika mengamati orang yang kemampuannya kira-kira sama dengan dirinya ternyata gagal. Kalau figur yang diamati berbeda dengan diri si pengamat, pengaruh vikarius tidak besar. Sebaliknya, ketika mengamati kegagalan figur yang setara dengan dirinya, bisa jadi orang tidak mau mengerjakan apa yang pernah gagal dikerjakan figur yang diamatinya itu dalam jangka waktu yang lama.

3. Persuasi sosial

Efikasi diri juga dapat diperoleh, diperkuat atau dilemahkan melalui persuasi sosial. Dampak dari sumber ini terbatas, tetapi pada kondisi yang tepat persuasi dari orang lain dapat memengaruhi efikasi diri. Kondisi itu adalah rasa percaya kepada pemberi persuasi, dan sifat realistik dari apa yang dipersuasikan.

4. Keadaan emosi

Keadaan emosi yang mengikuti suatu kegiatan akan mempengaruhi efikasi di bidang kegiatan itu. Emosi yang kuat, takut, cemas, stress, dapat mengurangi efikasi diri. Namun, bisa terjadi, peningkatan emosi (yang tidak berlebihan) dapat meningkatkan efikasi diri.

B.3 Proses *Self Efficacy*

Bandura (1995:5) *self efficacy* dapat menimbulkan pengaruh-pengaruhnya melalui beberapa proses yaitu:

1. Proses kognitif (*cognitive proceses*)

Tindakan seseorang pada dasarnya dipengaruhi oleh pikirannya, dan pikiran dipengaruhi oleh keyakinan. Tindakan yang diambil untuk pencapaian tujuan, diawali dengan persepsi tentang keyakinan akan kemampuannya. Perumusan tindakan yang tepat juga membutuhkan kemampuan kognisi yang afektif, yaitu individu mampu menintegrasikan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki untuk merumuskan berbagai alternatif, mempertimbangkan kelebihan dan kelemahan maupun kerugaian dan keuntungan setiap pilihan yang ada dan menguji pilihan tersebut hingga mencapai pilihan yang tepat. Dalam proses ini *self efficacy* berperan penting, karena jika seseorang meragukan efikasinya maka akan menampakkan hambatan yang memutuskan suatu tindakan yang tepat untuk mencapai tujuan. Pada intinya *self efficacy* mengarahkan individu kepada pemikiran yang analitis dalam menghadapi situasi kritis sekalipun.

2. Proses motivasional (*motivasional proceses*)

Self efficacy memberikan kontribusi bagi motivasi yang akan ditunjukkan seseorang dari bagaimana strategi yang dilakukan untuk meraih sesuatu, seberapa banyak usaha yang dilakukan, bagaimana seseorang menghadapi kesulitan dan menyelesaikannya, berapa lama seseorang bisa bertahan dan bangkit dari situasi yang sulit. *Self efficacy* yang mantap memandang

kegagalan sebagai usaha yang kurang optimal dan menyusun beragam cara untuk memperbaikinya. Sebaliknya *self efficacy* yang lemah cenderung menilai kegagalan sebagai ketidakberdayaan yang tidak dapat di atasi dengan cara apapun.

3. Proses afeksi (*affetive proceses*)

Keyakinan seseorang tentang kemampuannya dalam menghadapi situasi yang sulit mempengaruhi tingkat stress dan depresi yang dialami. Ketika seseorang mengalami keyakinan yang tinggi akan kemampuannya menghadapi situasi yang mengancam maka ia mampu mengontrol perasaannya agar tidak berubah negatif.

4. Proses seleksi (*selection proceses*)

Seseorang yang memiliki keyakinan bahwa dirinya mampu, akan membantu menelan kondisi lingkungan yang ia hadapi. Pada tahap ini seseorang bahkan mampu memilih merubah lingkungannya atau merubah dirinya untuk mengembangkan potensi diri. Pribadi dengan *self efficacy* tinggi cenderung memilih situasi yang menantang bagi dirinya, bukan situasi yang jelas dan pasti mengantarkan dirinya mencapai kesuksesan dengan tingkat tantangan yang rendah. Lingkungan yang demikian yang dinilai dapat memberikan banyak kesempatan untuk mengembangkan diri dan mencapai berbagai tingkat kompetensi dan nilai-nilai positif baru.

B.4 Aspek-Aspek *Self Efficacy*

Bandura (1995:193) menyatakan aspek-aspek *self efficacy*, yaitu sebagai berikut:

1. *Self efficacy* – efikasi ekspekasi (*self effication – self expectation*) adalah persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri sendiri dapat berfungsi dalam situasi tertentu. *Self efficacy* berhubungan dengan keyakinan bahwa seseorang memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diinginkan.
2. Ekspektasi hasil (*outcome expectation*) merupakan perkiraan atau estimasi diri bahwa tingkah laku yang dilakukan diri itu akan mencapai hasil tertentu.
3. *Outcome value*, merupakan nilai yang mempunyai arti dari konsekuensi-konsekuensi yang terjadi bila suatu perilaku dilakukan. Seseorang harus mempunyai *outcome value* yang tinggi untuk mendukung *efficacy expectancy* dan *outcome expectancy*.

Corsini (1994:369) menyatakan bahwa aspek-aspek *self efficacy* ada empat yaitu:

1. Kognisi

Kemampuan seseorang memikirkan cara-cara yang digunakan dan merancang tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang diharapkan akan membuat tiap-tiap orang akan mempersiapkan diri dengan pemikiran-pemikiran kedepan sehingga pada saat terjadi situasi yang tidak menyenangkan, maka dapat dilakukan tindakan yang tepat.

2. Motivasi

Kemampuan seseorang memotivasi diri melalui pemikiran untuk melakukan suatu tindakan dan keputusan dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Setiap orang berusaha memotivasi diri dengan menetapkan keyakinan pada tindakan yang akan dilakukan dan merencanakan tindakan yang akan direalisasikan. Motivasi dalam *self efficacy* digunakan untuk memprediksi kesuksesan dan kegagalan seseorang.

3. Afeksi

Kemampuan mengatasi emosi yang timbul dalam diri sendiri untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Afeksi pribadi secara alami terdapat dalam diri seseorang dan berperan untuk menentukan intensitas pengalaman emosional. Afeksi ditunjukkan dengan mengontrol kecemasan dan perasaan depresif yang menghalangi pola-pola pikir yang benar untuk mencapai tujuan.

4. Seleksi

Kemampuan untuk menyeleksi tingkah laku dan lingkungan yang tepat sehingga mampu mencapai tujuan yang diharapkan. Seleksi tingkah laku mempengaruhi perkembangan personal. Asumsi yang timbul dalam aspek ini yaitu ketidakmampuan orang dalam melakukan seleksi tingkah laku membuat orang percaya diri, bingung dan mudah menyerah ketika menghadapi situasi yang sulit.

B.5 Dimensi *Self Efficacy*

Bandura (Ghufron dan Risnawita 2012:80) *self efficacy* dibagi menjadi 3 dimensi yaitu:

1. Dimensi tingkat (*level*),

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas-tugas yang mudah, sedang, atau bahkan meliputi tugas-tugas yang paling sulit, sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat. Dimensi ini memiliki implikasi terhadap pemilihan tingkah laku yang dirasa mampu dilakukannya dan menghindari tingkah laku yang berada di luar batas kemampuan yang dirasakannya.

2. Dimensi kekuatan (*strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang kuat mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya. Meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang. Dimensi ini biasanya berkaitan langsung dengan dimensi level, yaitu makin tinggi level taraf kesulitan tugas, makin lemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikannya.

3. Dimensi generalisasi (*generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya. Apakah terbatas pada suatu aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkain aktivitas dan situasi yang bervariasi.

Self efficacy yang dimiliki individu dapat diukur dengan mempertimbangkan ketiga dimensi di atas, yaitu melihat seberapa kuat penilaian tentang kecakapan saat individu tersebut dihadapkan pada suatu tugas tertentu yang bervariasi tingkat kesulitannya. Semakin kuat *self efficacy*, maka semakin besar kecenderungan seseorang untuk memilih tugas atau perilaku yang menantang, semakin lama bertahan dengan perilaku atau tugas tersebut dan semakin sukses performanya dalam melakukan tugas atau perilaku tersebut.

B.6 Faktor yang Mempengaruhi *Self Efficacy*

Tinggi rendahnya Efikasi Diri seseorang dalam tiap tugas sangat bervariasi. Hal ini disebabkan oleh adanya beberapa faktor yang berpengaruh dalam mempersepsikan kemampuan diri individu. Ada beberapa yang mempengaruhi Efikasi Diri, antara lain (Bandura, dalam Anwar, 2009:27):

a. Budaya

Budaya mempengaruhi *self efficacy* melalui nilai (*value*), kepercayaan (*beliefs*), dan proses pengaturan diri (*self regulation process*) yang berfungsi sebagai sumber penilaian *self efficacy* dan juga sebagai konsekuensi dari keyakinan akan *self efficacy*.

b. Jenis kelamin

Perbedaan gender juga berpengaruh terhadap *self efficacy*. Hal ini dapat dilihat dari penelitian Bandura (1997) yang menyatakan bahwa wanita efikasinya lebih tinggi dalam mengelola perannya. Wanita yang memiliki peran selain sebagai ibu rumah tangga, juga sebagai wanita karir akan memiliki *self efficacy* yang tinggi dibandingkan dengan pria yang bekerja.

c. Sifat dari tugas yang dihadapi

Derajat kompleksitas dari kesulitan tugas yang dihadapi oleh individu akan mempengaruhi penilaian individu tersebut terhadap kemampuan dirinya sendiri semakin kompleks suatu tugas yang dihadapi oleh individu maka akan semakin rendah individu tersebut menilai kemampuannya. Sebaliknya jika individu dihadapkan pada tugas yang mudah dan sederhana maka akan semakin tinggi individu tersebut menilai kemampuannya.

d. Insentif eksternal

Faktor lain yang dapat mempengaruhi *self efficacy* individu adalah insentif yang diperolehnya. Bandura menyatakan bahwa salah satu faktor yang dapat meningkatkan *self efficacy* adalah *competent contingens incentive*, yaitu insentif yang diberikan oleh orang lain yang merefleksikan keberhasilan seseorang

e. Status atau peran individu dalam lingkungan

Individu yang memiliki status lebih tinggi akan memperoleh derajat kontrol yang lebih besar sehingga *self efficacy* yang dimilikinya juga tinggi. Sedangkan

individu yang memiliki status yang lebih rendah akan memiliki kontrol yang lebih kecil sehingga *self efficacy* yang dimilikinya juga rendah.

f. Informasi tentang kemampuan diri

Individu akan memiliki *self efficacy* tinggi, jika ia memperoleh informasi positif mengenai dirinya, sementara individu akan memiliki *self efficacy* yang rendah, jika ia memperoleh informasi negatif mengenai dirinya.

Bandura (1997: 213) ada beberapa yg mempengaruhi efikasi diri, antara lain:

a. Jenis kelamin

Orang tua sering kali memiliki pandangan yang berbeda terhadap kemampuan laki-laki dan perempuan. Zimmerman mengatakan bahwa terdapat perbedaan pada perkembangan kemampuan dan kompetensi laki-laki dan perempuan. Ketika laki-laki berusaha untuk sangat membanggakan dirinya, perempuan sering kali meremehkan kemampuan mereka. Hal ini berasal dari pandangan orang tua terhadap anaknya. Orang tua menganggap bahwa wanita lebih sulit untuk mengikuti pelajaran dibanding laki-laki, walaupun prestasi akademik mereka tidak terlalu berbeda. Semakin seorang wanita menerima perlakuan stereotipe gender ini, maka semakin rendah penilaian mereka terhadap kemampuan dirinya. Pada beberapa bidang pekerjaan tertentu para pria memiliki efikasi diri yang lebih tinggi dibanding dengan wanita, begitu juga sebaliknya wanita unggul dalam beberapa pekerjaan dibandingkan dengan pria.

b. Usia

Efikasi diri terbentuk melalui proses belajar sosial yang dapat berlangsung selama masa kehidupan. Individu yang lebih tua cenderung memiliki rentang waktu dan pengalaman yang lebih banyak dalam mengatasi suatu hal yang terjadi jika dibandingkan dengan individu yang lebih muda, yang mungkin masih memiliki sedikit pengalaman dan peristiwa-peristiwa dalam hidupnya. Individu yang lebih tua akan lebih mampu dalam mengatasi rintangan dalam hidupnya dibandingkan dengan individu yang lebih muda, hal ini juga berkaitan dengan pengalaman yang individu miliki sepanjang rentang.

c. Tingkat pendidikan

Efikasi diri terbentuk melalui proses belajar yang dapat diterima individu pada tingkat pendidikan formal. Individu yang memiliki jenjang yang lebih tinggi biasanya memiliki efikasi diri yang lebih tinggi, karena pada dasarnya mereka lebih banyak belajar dan lebih banyak menerima pendidikan formal, selain itu individu yang memiliki jenjang pendidikan yang lebih tinggi akan lebih banyak mendapatkan kesempatan untuk belajar dalam mengatasi persoalan-persoalan dalam hidupnya.

d. Pengalaman

Efikasi diri terbentuk melalui proses belajar yang dapat terjadi pada suatu organisasi ataupun perusahaan dimana individu bekerja. Efikasi diri terbentuk sebagai suatu proses adaptasi dan pembelajaran yang ada dalam situasi kerjanya tersebut. Semakin lama seseorang bekerja maka semakin tinggi *self efficacy* yang dimiliki individu tersebut dalam pekerjaan tertentu, akan tetapi

tidak menutup kemungkinann bahwa *self efficacy* yang dimiliki oleh individu tersebut justru cenderung menurun atau tetap. Hal ini juga sangat tergantung kepada bagaimana individu menghadapi keberhasilan dan kegagalan yang dialaminya selama melakukan pekerjaan.

Yoenanto (2010:9) menjelaskan beberapa faktor yang mempengaruhi *self efficacy* diantaranya sebagai berikut:

1. Performansi (*past performace*), yaitu pengalaman keberhasilan sebelumnya adalah paling penting, karena akan memberikan keyakinan kepada orang lain.
2. Pemodelan (*modeling*), dengan mengobservasi model dari seseorang yang dianggap tepat, misalnya seperti orang bisa menyampaikan laporan secara akurat, akan meningkatkan harapan tentang performansi orang tersebut.
3. Persuasi verbal, misalnya komentar dari yang membesarkan hati siswanya akan meningkatkan *self efficacy*nya.
4. Kondisi fisik misalnya, kelelahan atau lapar dapat mengurangi *self efficacy* walaupun tidak terkait dengan tugas.

Greenberg dan Baron (Ghufron dan Risnawita 2012:83) mengatakan ada dua faktor yang mempengaruhi *self efficacy* yaitu pengalaman langsung dan pengalaman tidak langsung. Pengalaman langsung adalah sebagai hasil dari pengalaman mengerjakan suatu tugas di masa lalu (sudah pernah melakukan tugas yang sama di masa lalu) sedangkan pengalaman tidak langsung, sebagai hasil observasi pengalaman orang lain dalam melakukan tugas yang sama (pada waktu individu mengerjakan sesuatu dan bagaimana individu tersebut menerjemahkan pengalamannya tersebut dalam mengerjakan suatu tugas).

Bedasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi *self efficacy* adalah jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan dan pengalaman.

C. Hubungan Antar Variabel

Program pemerintah untuk mengurangi pengangguran belum mampu mengurangi pengangguran secara signifikan. Syarat negara mencapai kemakmuran yakni 2% dari jumlah penduduknya adalah *entrepreneur* atau wirausaha. Wirausaha seakan menjadi harga mati bagi semua negara di dunia ini yang ingin menaikkan level yang lebih tinggi sebagai negara maju (Frinces, 2011:4).

Wirausaha adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang untuk menuju sukses (Suryana, 2006:2). Cara menjadi wirausaha yang pertama tentukan minat kemudian kuasai bisnis dan ketiga ketahui pasarnya dan yang terakhir evaluasi produk (Hendro, 2011:141)

Minat memiliki peranan penting untuk memulai suatu pekerjaan, jika seseorang memiliki minat terhadap objek tertentu, maka ia akan cenderung memberikan perhatian yang lebih besar dalam mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan, sehingga dapat dikerjakan dengan hasil yang baik. karena minat menambah kegembiraan pada setiap kegiatan yang ditekuni seseorang Muchammad (2014:22). Bila mahasiswa berminat pada suatu kegiatan, pengalaman mereka akan jauh lebih menyenangkan daripada bila mereka merasa bosan (Hurlock, 2000:116).

Minat berwirausaha adalah sebagai dorongan rasa ketertarikan serta kesediaan dari mahasiswa untuk bertindak kreatif dan inovatif, melihat dan menilai peluang berbisnis dengan mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan guna untuk menuju sukses.

Minat berwirausaha dipengaruhi beberapa faktor, menurut Suryana mengungkapkan faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha antara lain kepercayaan diri, *self efficacy*, pencarian sensasi (*Sensation Seeking*) dan faktor lingkungan (Suryana, 2006:3).

Atas dasar itu maka faktor yang perlu diperhatikan untuk menumbuhkan minat berwirausaha pada mahasiswa adalah faktor dari dalam diri mahasiswa yaitu kepercayaan diri (*self efficacy*).

Faktor *self efficacy* merupakan faktor psikologis yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia dan faktor keberhasilan dalam menjalani hidup. Menurut Bandura *self efficacy* adalah suatu keyakinan diri untuk dapat berhasil dalam mengatasi dan menjalani dalam situasi tertentu (Ghufron dan Risnawita 2012:73).

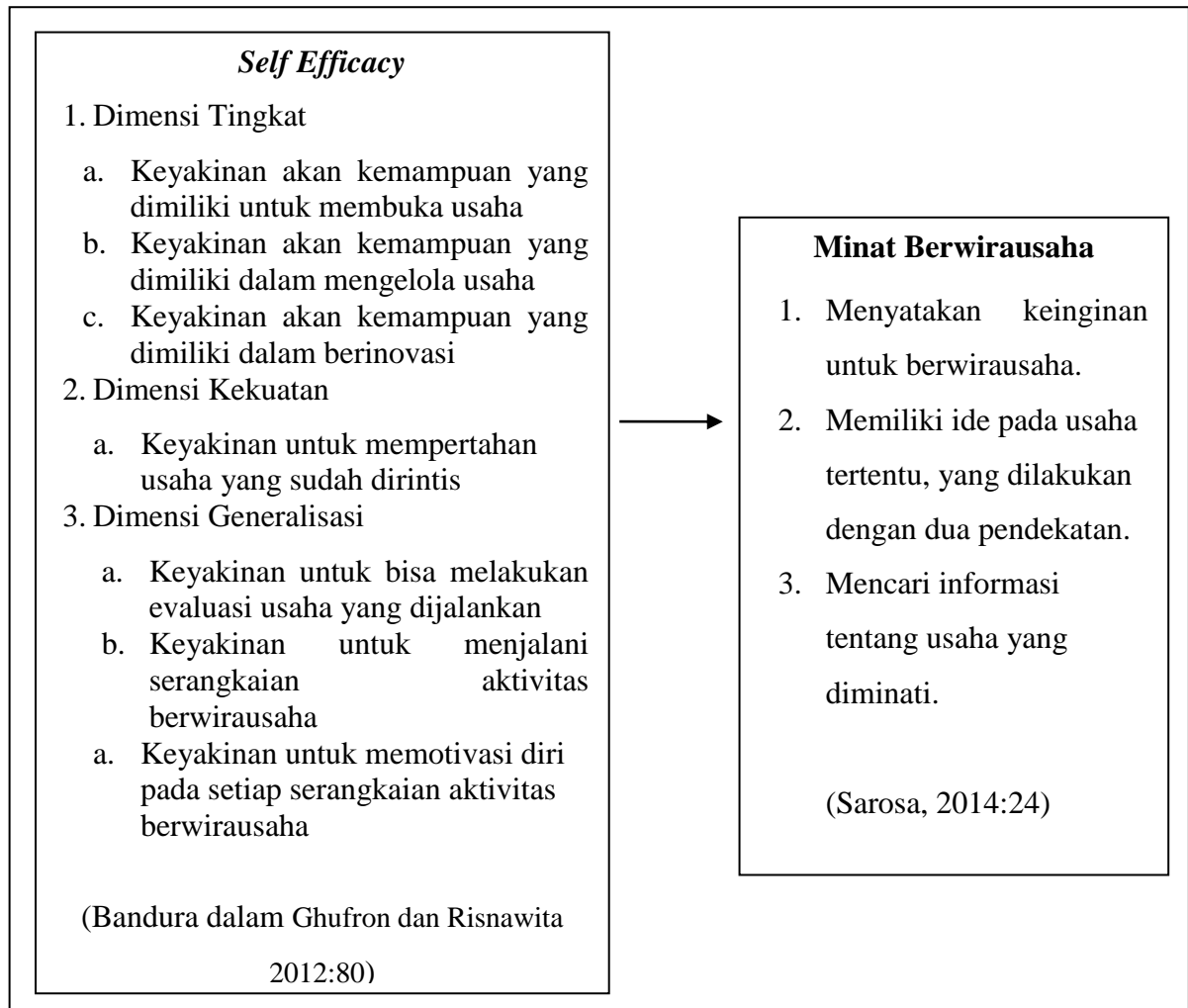
Bandura (Santrock, 2007:286) mengatakan bahwa efikasi diri berpengaruh besar terhadap perilaku. Schunk (Anwar, 2009:23) mengatakan bahwa *self efficacy* sangat penting perannya dalam mempengaruhi usaha yang dilakukan, seberapa kuat usahanya dalam memprediksi keberhasilan yang akan dicapai. Sehingga konsep *self efficacy* berkaitan dengan sejauh mana individu mampu memiliki kemampuan, potensi, serta kecenderungan yang ada pada dirinya untuk

dipadukan menjadi tindakan tertentu dalam mengatasi situasi yang mungkin akan dihadapi dimasa depan yang akan datang.

Self efficacy yang dimiliki individu dapat diukur dengan tiga dimensi yaitu dimensi tingkat, dimensi kekuatan dan dimensi generalisasi. Dimensi- dimensi ini dapat melihat seberapa kuat penilaian tentang kecakapannya saat individu tersebut dihadapkan pada suatu tugas tertentu yang bervariasi tingkat kesulitannya (Ghufron dan Risnawita 2012:80).

Bedasarkan teori dari Bandura, pada mahasiswa dengan adanya *self efficacy* memberikan suatu keyakinan dalam mencapai suatu tujuan dengan melakukan berbagai usaha, strategi dan tidak pantang menyerah sebelum mencapai kesuksesan. Jika keyakinan diri mahasiswa kurang maka akan menjadi hambatan mahasiswa dalam menghadapi persaingan untuk mulai berwirausaha, jika mahasiswa mempunyai *self efficacy* tinggi dengan bekal pengetahuan dan pengalaman pelatihan kewirausahaan, maka diharapkan dapat menumbuhkan minat berwirausaha. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Chomzana Kinta Marini dan Siti Hamida (2012) yang menyimpulkan bahwa minat berwirausaha dapat dipengaruhi oleh *self efficacy*.

D. Kerangka Konseptual



Gambar 3. Kerangka Konseptual Pengaruh Antara Tingkat *Self Efficacy* Terhadap Tingkat Minat Berwirausaha Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dengan bentuk kalimat pertanyaan, dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan. Belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data (Sugiyono, 2010:96).

Dalam penelitian ini diajukan sebuah hipotesis sebagai jawaban sementara terhadap permasalahan yang telah dikemukakan. Berdasarkan landasan teori yang dikemukakan, maka hipotesis penelitian ini adalah “Ada Pengaruh Antara Tingkat *Self Efficacy* Terhadap Tingkat Minat Berwirausaha Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Gresik”.