

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 *Self Efficacy*

2.1.1 Pengertian *Self Efficacy*

Efficacy adalah penilaian diri, apakah dapat melakukan tindakan yang baik atau buruk, tepat atau salah, bisa atau tidak bisa mengerjakan sesuai dengan yang dipersyaratkan. *Efficacy* ini berbeda dengan harapan (cita-cita), karena cita-cita menggambarkan sesuatu yang ideal yang seharusnya (dapat dicapai), sedang *Efficacy* menggambarkan penilaian kemampuan diri (Alwisol 2007:287). *Self efficacy* adalah Persepsi subyektif individu tentang kemampuannya untuk tampil dalam situasi tertentu atau untuk mencapai hasil yang diinginkan Vandenbos,GR (2015).

Menurut Laura (2010:152) *self efficacy* adalah keyakinan seseorang sehingga dapat menguasai suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil yang bernilai positif dan bermanfaat. Menurut Ormrod (2008:20) *self efficacy* adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu. Sedangkan Menurut Mujiadi (2003:86) *self efficacy* merupakan salah satu faktor personal yang menjadi perantara atau mediator dalam interaksi antara faktor perilaku dan faktor lingkungan.

2.1.2 Sumber Efikasi Diri

Sumber Efikasi Diri berupa perubahan tingkah laku, dalam sistem Bandura kuncinya adalah perubahan ekspektasi efikasi (efikasi diri). Efikasi diri atau keyakinan kebiasaan diri itu dapat diperoleh, diubah, ditingkatkan atau diturunkan, melalui salah satu atau kombinasi empat sumber, yakni pengalaman menguasai sesuatu prestasi (*performance accomplishment*), pengalaman vikarius (*vicarious experience*), persuasi sosial (*social persuasion*) dan pembangkitan emosi (*Emotional Physiological states*)

A. Pengalaman performansi

Sumber Efikasi Diri adalah prestasi yang pernah diraih 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:

1. Semakin sulit tugasnya, keberhasilan akan membuat efikasi semakin tinggi.
2. Kerja sendiri, lebih meningkatkan efikasi dibanding kerja kelompok, dibantu orang lain.
3. Kegagalan menurunkan efikasi, kalau orang merasa sudah berusaha
4. Kegagalan dalam suasana emosional/stress, dampaknya tidak seburuk sebaik mungkin kalau kondisinya optimal efikasinya belum kuat
5. Kegagalan sesudah orang memiliki keyakinan efikasi yang kuat, dampaknya tidak seburuk kalau kegagalan itu terjadi pada orang yang keyakinan
6. Orang yang biasa berhasil, sesekali gagal tidak mempengaruhi efikasi

B. 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. Jika 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.

C. 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 mempengaruhi efikasi diri. Kondisi itu adalah rasa percaya kepada pemberi persuasi, dan sifat realistis dari apa yang dipersuasikan.

D. Keadaan Emosi

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

2.2 Entrepreneur Self Efficacy

2.2.1 Pengertian Entrepreneur Self Efficacy

Entrepreneurial Self Efficacy adalah keyakinan individu terhadap kemampuan mengambil tindakan kewirausahaan (DeNoble, Jung dan Ehrlich. 1999). mengidentifikasi enam

dimensi teoritis yang secara khusus terkait dengan persyaratan keterampilan yang harus dimiliki seseorang untuk memulai suatu usaha. Komponen-komponen tersebut antara lain:

1. Keterampilan mengelola ketidakpastian dan beresiko
2. Keterampilan mengembangkan produk dan inovasi
3. Keterampilan mengelola jaringan kerja dan hubungan interpersonal
4. Kemampuan mengenali peluang pasar
5. Pengadaan dan pengalokasian sumber daya yang sangat penting
6. Mengembangkan dan merawat lingkungan yang inovatif

McGee et al. (2009) mendefinisikan *entrepreneur self-efficacy* sebagai keyakinan individu memiliki kemampuan mereka sendiri untuk membangun usaha baru dengan sukses. , Stjakovie and Luthans *entrepreneur self efficacy* dianggap penting dalam memulai dan mengembangkan usaha baru. Sikap ini dianggap sebagai faktor signifikan yang berkontribusi terhadap keberhasilan wirausaha selama tahap awal memulai sebuah perusahaan.

Konstruksi *Entrepreneur Self Efficacy* sangat baru, perannya dalam menentukan dan menjelaskan tindakan kewirausahaan adalah signifikan (Bandura, 1986; Zhao, Seibert, & Hills, 2005). Oleh karena itu, memahami *Entrepreneur Self Efficacy* sangat penting, karena tidak hanya menjelaskan perilaku mereka yang bersedia menjadi pengusaha, tetapi mereka yang sudah menjadi pengusaha (Li & Jing, 2008).

2.3 Jenis kelamin

2.3.1 Pengertian Jenis kelamin

Menurut Hungu (2007) jenis kelamin (*seks*) adalah perbedaan antara perempuan dengan laki-laki secara biologis sejak seseorang lahir. *seks* berkaitan dengan tubuh laki-laki dan perempuan, dimana laki-laki memproduksi sperma, sementara perempuan menghasilkan sel

telur dan secara biologis mampu untuk menstruasi, hamil dan menyusui. Perbedaan biologis dan fungsi biologis laki-laki dan perempuan tidak dapat dipertukarkan diantara keduanya, dan fungsinya tetap dengan laki-laki dan perempuan pada segala ras yang ada di muka bumi.

Jenis kelamin adalah perbedaan antara laki-laki dan perempuan ditinjau dari aspek kognitif, konatif dan afektif, dari ketiga aspek ini yang membentuk ciri khas dalam berperilaku.

Sumarwan (2003 : 147) struktur pembentukan minat berperilaku, yaitu :

- (1) Komponen kognitif adalah komponen yang berhubungan 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 afektif adalah komponen yang berhubungan 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.
- (3) Komponen konatif adalah komponen yang berhubungan dengan kemungkinan atau kecenderungan bahwa seseorang akan melakukan tindakan tertentu yang berkaitan dengan

Komponen	Laki-laki	Perempuan	obyek sikap.
Kognitif	Logis – Matematis Unggul dalam kemampuan visual-spasial Kognitif	Praktis - konkrit Unggul dalam kemampuan verbal	Jadi perbedaan
Afektif	Rasional Agresi	Emosional	antara laki-laki
Konatif	Inisiatif Berorientasi pada tujuan	Reaktif Berorientasi pada tugas	dan perempuan

menurut Atkinson et al (1999) dapat dilihat dari tiga aspek, yakni :

Tabel 2.1 Perbedaan Antara Laki-Laki Dan Perempuan

Sumber : Atkinson et al,1999

2.3.2 Perbedaan Wirausahawan Perempuan Dan Wirausahawan Laki-Laki

Walaupun terdapat persamaan antara pengusaha laki-laki dan pengusaha perempuan, ada beberapa hal perbedaan tingkat motivasi dalam membuka bisnis (Alma:2009), antara lain :

- Wanita pengusaha dimotivasi untuk membuka suatu bisnis dikarenakan keinginan untuk berprestasi serta adanya frustrasi pada pekerjaan yang sebelumnya. Perasaan terkekang tidak dapat menampilkan kebolehan untuk mengembangkan bakat yang ada dalam dirinya.
- Dalam segi modal bisnis laki-laki pengusaha mempunyai akses modal yang lebih leluasa sedangkan perempuan pengusaha memperoleh sumber modal dari tabungan, harta milik pribadi, dan pinjaman pribadi. Sebab ada keterbatasan bagi seorang pengusaha perempuan dalam pinjaman perbankan
- Pengusaha perempuan mempunyai sifat toleransi dan fleksibel , realistis dan kreatif, antusias dan enerjik dan mampu berhubungan dengan lingkungan masyarakat dan memiliki *medium level of self confidence*, dan *self confidence* yang lebih tinggi untuk pengusaha laki-laki.
- Di Amerika Usia memulai usaha pria rata-rata pada umur 25-35, sedangkan pada pengusaha perempuan dari 35-45 tahun
- Keluarga, suami, organisasi dan kelompok pergaulan adalah faktor penunjang pengusaha perempuan
- Bentuk bisnis yang dibuka pada pria pengusaha lebih beragam namun bentuk bisnis wanita lebih kepada bisnis jasa, pendidikan, konsultan, dan *publik relation*.

2.3.3 Berbagai Macam Profil Wirausaha

Menurut Zimmerer dan Scarborough (Alma 2009:36), jika diperhatikan *entrepreneur* yang ada di masyarakat sekarang ini, maka dijumpai berbagai macam profil yaitu:

1. *Minority Entrepreneur*

Kaum minoritas terutama di negara kita Indonesia kurang memiliki kesempatan kerja di lapangan pemerintahan sebagaimana layaknya warga negara pada umumnya. Oleh sebab itu, mereka berusaha menggeluti kegiatan bisnis dalam kehidupan sehari-hari.

2. *Women Entrepreneur*

Banyak wanita yang terjun ke dalam bidang bisnis. Mereka beralasan menggeluti bidang bisnis ini didorong oleh faktor : ingin menunjukkan kemampuan prestasinya, membantu ekonomi rumah tangga, frustrasi terhadap pekerjaan sebelumnya dan sebagainya.

3. *Home-Based Entrepreneurs*

Ada pula ibu-ibu rumah tangga yang memulai kegiatan bisnisnya dari rumah tangga misalnya ibu-ibu yang pandai membuat kue dan aneka masakan, mengirim kue-kue ke toko eceran di sekitar tempatnya. Akhirnya usaha makin lama makin maju.

4. *Immigrant Entrepreneurs*

Kaum pedagang yang memasuki suatu daerah biasanya sulit untuk memperoleh pekerjaan formal. Oleh sebab itu, mereka lebih leluasa terjun dalam pekerjaan yang bersikap non-formal yang dimulai dari berdagang dari kecil-kecilan sampai berkembang menjadi perdagangan tingkat menengah.

Memulai bisnis dalam mengisi waktu luang atau *part-time* merupakan pintu gerbang untuk berkembang menjadi usaha besar. Bekerja *part-time* tidak mengorbankan pekerjaan di bidang lain misalnya seorang pegawai pada sebuah kantor mencoba mengembangkan hobinya untuk berdagang atau mengembangkan suatu hobi yang menarik.

5. *Copreneurs*

Copreneurs are entrepreneurial couples who work together as co-owners of their businesses. (Copreneurs adalah pasangan wirausaha yang bekerja bersama-sama sebagai pemilik bersama dari usaha mereka). *Copreneurs* dibuat dengan cara menciptakan pembagian pekerjaan yang didasarkan atas keahlian masing-masing orang atau 35 persen lebih banyak dari semua karyawan Fortune 500 di seluruh dunia. Wanita memiliki 36 persen dari semua bisnis. Meskipun bisnis mereka cenderung tumbuh lebih lambat daripada perusahaan yang dimiliki pria.

6. *Family-Owned Business*

Sebuah keluarga dapat memulai membuka berbagai jenis cabang dan usaha. Mungkin saja usaha keluarga ini dimulai lebih dulu oleh bapak setelah usaha bapak ini maju dibuka cabang baru dan dikelola oleh ibu. Masing-masing usahanya ini bisa dikembangkan atau dipimpin oleh anak-anak mereka.

2.3.5 Faktor Penghambat Wanita Berwirausaha

Ada beberapa faktor yang dikemukakan oleh Alma (2015 :26) yang menjadi menghambat wanita untuk menjadi wirausahawan antara lain :

1. Faktor sosial budaya

Wanita sebagai ibu rumah tangga, bertanggung jawab penuh dalam urusan rumah tangga. Bila anak atau suami sakit, ia harus memberikan perhatian penuh, dan ini akan mengganggu aktivitas usahanya. Jalannya bisnis yang dilakukan oleh wanita tidak sebebaskan yang dilakukan laki-laki. Wanita tidak bebas melakukan perjalanan ke luar kota, acara makan malam dan sebagainya.

2. Faktor kewanitaan

Sebagai seorang ibu rumah tangga ada masa hamil dan menyusui sehingga agak mengganggu jalannya bisnis. Hal ini dapat diatasi dengan mendelegasikan wewenang/tugas kepada karyawan/orang lain.

3. Faktor emosional

Faktor emosional yang dimiliki wanita, disamping menguntungkan juga bisa merugikan. Misalnya dalam pengambilan keputusan, karena ada faktor emosional maka keputusan yang diambil akan kehilangan rasionalitasnya. Juga dalam memimpin karyawan, muncul elemen-elemen emosional yang mempengaruhi hubungan dengan karyawan pria atau wanita yang tidak rasional lagi.

4. Faktor administrasi

Faktor administrasi yang berbelit merupakan satu faktor yang sangat menghambat wanita dalam memulai membuka usaha. Menurut penelitian dari Proyek Peningkatan Peran Usaha Swasta (*Private Enterprise Participation Project*) tentang wanita pengusaha di Indonesia pada tahun 2003 menyebutkan, fakta bahwa 35% wanita mengalami kesulitan dalam memperoleh pinjaman.

5. Faktor Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor penghambat wanita berwirausaha. Data yang diperoleh dari Biro Pusat Statistik mengenai tingkat pendidikan yang diperoleh pengusaha profil industri skala kecil dan kerajinan pada 2002 sangat mengecewakan karena perbedaan

tingkat pendidikan antara wanita dan pria sangat timpang dan didominasi oleh kaum pria. Hal tersebut menjadi salah satu alasan mengapa *women entrepreneur* sulit berkembang.

2.4 Hubungan Antar Variabel

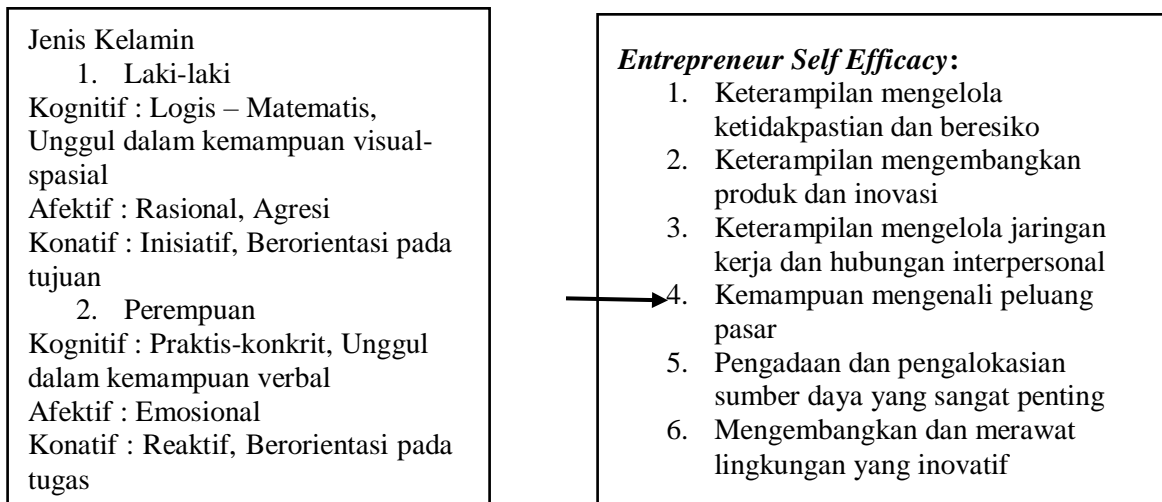
Entrepreneurial Self Efficacy umumnya adalah keyakinan individu terhadap kemampuan mengambil tindakan kewirausahaan. Beberapa komponen yang mendasari *Entrepreneur Self efficacy* yaitu Keterampilan mengelola ketidakpastian dan beresiko, Keterampilan mengembangkan produk dan inovasi, Keterampilan mengelola jaringan kerja dan hubungan interpersonal, Kemampuan mengenali peluang pasar, Pengadaan dan pengalokasian sumber daya yang sangat penting, Mengembangkan dan merawat lingkungan yang inovatif (DeNoble, Jung dan Ehrlich. 1999)

Dalam penelitiannya (Bakar, 2017:119–137) mengungkapkan tiga dimensi *Entrepreneur Self Efficacy* (kontrol keuangan, inovasi, dan pengambilan risiko) ditemukan berhubungan signifikan dengan kinerja institusi pendidikan tinggi, sedangkan dua (manajemen dan pemasaran) tidak signifikan terkait dengan kinerja institusi pendidikan tinggi. Dalam penelitiannya, (Kazeem, 2016) menunjukkan bahwa hubungan antara masing-masing kepribadian dan efikasi diri wirausaha berbeda, menekankan relevansi ciri kepribadian (dukungan yang dirasakan dari keluarga, kompetensi yang diperoleh melalui pendidikan kewirausahaan dan tipe kepribadian) mempengaruhi *Entrepreneur Self Efficacy* siswa teknik.

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. Studi yang dilakukan oleh Weber dan Geneste (2014) menunjukkan bahwa faktor demografi seperti perbedaan jenis kelamin mempunyai pengaruh pada kesuksesan wirausaha.

Pengusaha laki-laki memiliki kepercayaan diri lebih tinggi dibandingkan dari pengusaha perempuan, sedangkan pengusaha perempuan membuka bisnis dikarenakan keinginan berprestasi dan adanya frustrasi terhadap pekerjaan yang sebelumnya. Dia merasa terkekang sebab tidak dapat menunjukkan kelebihanannya dalam mengembangkan bakat yang ada dalam dirinya. Mengenai karakteristik kepribadian pengusaha perempuan mempunyai sifat toleransi dan fleksibel, realistis dan kreatif, antusias dan enerjik dan mampu berhubungan dengan lingkungan masyarakat dan memiliki kepercayaan diri yang lebih rendah. (Alma, 2009:47)

2.5 Kerangka Konseptual



2.6 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara atas rumusan masalah penelitian (Sugiyono, 2015:82). Adapaun hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yang berjudul “ perbedaan *entrepreneur self efficacy* ditinjau dari jenis kelamin adalah :

1. Ha : Ada perbedaan yang signifikan tingkat *entrepreneur self efficacy* ditinjau dari jenis kelamin.