

**PENGARUH SIKAP, NORMA SUBJEKTIF, DAN PERSEPSI KONTROL
PERILAKU TERHADAP PERILAKU BERWIRUSAHA DENGAN
NIAT BERWIRUSAHA SEBAGAI VARIABEL INTERVENING
PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Manajemen
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar

OLEH:

DARMAWATI
90200114005

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Darmawati
NIM : 90200114005
Tempat/Tgl. Lahir : Lagading, 23 Februari 1996
Konsentrasi : Manajemen Sumber Daya Manusia
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Griya Antang Harapan
Judul : Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Perilaku Berwirausaha dengan Niat Berwirausaha sebagai variabel Intevening pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar hasil karya sendiri. Jika di kemudian hari ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain sebagian atau seluruhnya maka skripsi dan gelar yang diperoleh akan batal demi hukum.

Gowa, 30 Juli 2019

Penyusun,

Darmawati
NIM. 90200114005

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kampus I Jl. Muallaiddin No.57 Makassar Telp. (0411) 84924 Faks 854023
Kampus II Jl. H. M. Yusuf No.36 BontolenggaGorontalo-GowaTelp. (0411) 424033 Faks 424034

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, "*Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Perilaku Berwirausaha dengan Niat Berwirausaha sebagai variabel Intervening pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar*", yang disusun oleh Darmawati NIM: 90200114005, mahasiswa Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, telah diuji dan diperbahankan dalam sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada hari Kamis 30 Februari 2019 M, bertepatan dengan 23 Jumadil-Akhir 1440 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Manajemen (dengan beberapa perbaikan).

Gowa, 18 Juli 2019 M
15 Zulqaidah 1440 H

DEWAN PENGUJI:

- | | | |
|---------------|--|---------|
| Ketua | : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag. | (.....) |
| Sekretaris | : Prof. Dr. H. Muslimat Kara, M.Ag. | (.....) |
| Munaqasyah I | : Jamaluddin M, SE., M.Si. | (.....) |
| Munaqasyah II | : Dr. Hj. Rahenawati Muin, S. Ag., M.Ag. | (.....) |
| Pembimbing I | : Hj. Eka Suhartini, SE., MM. | (.....) |
| Pembimbing II | : Dr. Lince Hulutoding, SE., M.Si., Ak. | (.....) |

Diketahui oleh :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar


Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP: 19581022 1987703 1 002

KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pertama-tama penulis mengucapkan syukur kehadiran Allah SWT, karena atas Rahmat-Nya lah sehingga skripsi ini dapat disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar.

Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan isi skripsi ini tidak sedikit hambatan dan rintangan yang penulis hadapi, sehingga skripsi ini masih jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan serta kekeliruan dalam penyajian dan penyusunannya. Namun berkat bimbingan, arahan serta motivasi dari para dosen akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam rangka penyelesaian studi pada program studi strata satu (S1) Jurusan Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar dengan judul ***“Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Perilaku Berwirausaha dengan Niat Berwirausaha sebagai variabel Intervening pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.”***

Berbagai rintangan dan hambatan penulis alami sejak penentuan masalah dalam penelitian hingga lahirnya karya tulis dalam bentuk skripsi ini. Namun berkat doa dan bantuan dari berbagai pihak maka penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu perkenankanlah penulis menghaturkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua penulis Rakka dan Sitti yang

telah memberikan yang terbaik kepada penulis. Serta penulis juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr.Musafir Pababbari, M.Si. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar.
2. Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar.
3. Dr.Hj. Rika Dwi Ayu Parmitasari, SE., M.Comm. selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar.
4. Hj. Eka Suhartini, SE., MM. dan Dr. Lince Bulutoding, SE., M.Si., Ak. selaku Dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi.
5. Jamaluddin M., SE., M.Si., dan Dr. Rahmawati Muin, S. Ag., M. Ag. selaku Dosen penguji yang telah menguji serta memberikan banyak masukan kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Staf Jurusan, Tata Usaha, serta Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bsnis Islam tak lupa penulis ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas ilmu, bimbingan, arahan serta motivasi selama penulis menempuh pendidikan di Jurusan Manajemen.

Akhirnya kepada Allah SWT jualah penulis kembalikan semua amal yang diterima penulis selama ini, semoga mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT Aamiin..

Gowa, 18 Juli 2019

Penulis,

DARMAWATI
NIM: 90200114005

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
ABSTRAK	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Hipotesis Penelitian	11
D. Kajian Pustaka	14
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	19
A. Perspektif Islam	19
B. Landasan Teori	23
C. Sikap	24
D. Norma Subjektif.....	28
E. Persepsi Kontrol Perilaku	31
F. Niat Berwirausaha.....	33
G. Perilaku Berwirausaha	34
H. Keterkaitan Antara Variabel	36
I. Kerangka Pikir	41
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
A. Jenis dan Lokasi Penelitian.....	42
B. Pendekatan Penelitian	42
C. Populasi dan Sampel	43
D. Metode Pengumpulan Data.....	44
E. Definisi Operasional Variabel	45
F. Instrumen Penelitian	47
G. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
A. Gambaran Umum Perusahaan	52
B. Analisis Deskriptif	55
C. Pembahasan Hasil Penelitian	75
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	82
A. Kesimpulan	82
B. Implikasi	83
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN-LAMPIRAN	89



DAFTAR TABEL

No.	Teks	Halaman
1.	Penelitian Terdahulu	14
2.	Jumlah Responden	43
3.	Instrumen Penelitian	47
4.	Hasil Uji Validitas	58
5.	Hasil Uji Validitas setelah Eliminasi	59
6.	Hasil Uji Validitas dan Realibilitas Konstruk	60
7.	Hasil <i>Outer Loading</i>	61
8.	Hasil <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	62
9.	Hasil <i>Cross Loading</i>	63
10.	Hasil Kriteria Fornell- Larcker	64
11.	Hasil <i>Inner VIF Value</i>	65
12.	Hasil <i>Outer VIF</i>	65
13.	Hasil Uji Hipotesis.....	68
14.	Hasil Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung	72
15.	Hasil <i>Outer Weight</i> Indikator.....	74
16.	Hasil Uji R ²	76

DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Halaman
1.	Persentase Penduduk yang Bekerja Menurut Status Pekerjaan Utama.....	4
2.	Kerangka Pikir.....	41
3.	Hasil <i>Path Model</i>	68



ABSTRAK

Nama : DARMAWATI
NIM : 90200114005
Judul Skripsi : Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Perilaku Berwirausaha dengan Niat Berwirausaha sebagai variabel Intevening pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

Penelitian ini menganalisis tentang Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Perilaku Berwirausaha dengan Niat Berwirausaha sebagai variabel Intevening pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar. Penelitian bertujuan untuk mengetahui pengaruh: 1) Sikap terhadap Niat Berwirausaha pada Mahasiswa, 2) Norma Subjektif terhadap Niat Berwirausaha pada Mahasiswa, 3) Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Niat Berwirausaha pada Mahasiswa, 4) Niat Berwirausaha terhadap Perilaku Berwirausaha, dan 5) Persepsi Kontrol perilaku terhadap Perilaku Berwirausaha pada Mahasiswa.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif – asosiatif, dengan sumber data yaitu data primer yang dilakukan dengan pengumpulan data melalui observasi dan kuesioner. Dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden yang diambil dari empat Jurusan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dari 411 jumlah populasi. Teknik pengambilan sampel melalui ketentuan *PLS*. Data selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode kuantitatif yang dianalisis dengan alat analisis *Structural Equation Modeling* (SEM) dan dibantu dengan aplikasi *Partial Least Square* (PLS).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif, berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha, sedangkan persepsi kontrol perilaku tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Adapun niat berwirausaha yang berpengaruh secara signifikan terhadap perilaku berwirausaha, begitupun dengan persepsi kontrol perilaku yang berpengaruh signifikan terhadap perilaku berwirausaha yaitu pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

Kata Kunci: Sikap, Norma Subjektif, Persepsi Kontrol Perilaku, Niat Berwirausaha, Perilaku Berwirausaha

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi suatu negara berubah, tentunya kehidupan masyarakat juga akan berubah sesuai dengan pemenuhan kebutuhan rumah tangga dalam bangsa dan negara tersebut. Untuk mengimbangi fenomena roda perekonomian saat ini diperlukan kontribusi dari para wirausaha, sehingga penelitian mengenai minat wirausaha telah berkembang, berbagai variabel dapat dijadikan untuk memprediksi niat berwirausaha. Begitupun metodologi yang digunakan agar dapat mempelajari wirausahawan telah berubah sepanjang beberapa tahun. kewirausahaan merupakan kunci untuk sejumlah sosial yang diinginkan. Seperti pengangguran yang lebih rendah, stabilisasi ekonomi, peningkatan lapangan pekerjaan, modernisasi teknologi dan pertumbuhan ekonomi.¹

Disaat sekarang ini persoalan persaingan dalam berbisnis sangat meningkat, persaingan dan tantangan semakin berat terutama pada bidang ekonomi yang tidak hanya bersaing ditingkat lokal, regional dan nasional, namun juga bersaing ditingkat global dari berbagai negara yang siap untuk bersaing.²

Setiap negara harus mempersiapkan persaingan dengan memperhatikan faktor yang menentukan pertumbuhan ekonomi Negara tersebut seperti:

¹Leonel da Cruz, dkk, "Aplikasi Theory Of Planned Behavior dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no.12 (2015): h. 896.

²Novita Nurul Islami, "Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Sunjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa". *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan* 3, no. 1 (2015): h. 6.

pengusaha yang mampu melakukan inovasi dan kreatifitas, selain itu juga diperlukan adanya kontribusi pihak pemerintah dan swasta untuk membantu agar negara tersebut mampu bersaing. Hal tersebut menunjukkan bahwa adanya pertumbuhan wirausaha akan membawa peningkatan perekonomian yang luar biasa bagi suatu Negara. Sehingga semakin banyak suatu Negara memiliki wirausaha, maka akan semakin meningkat perekonomiannya.

Upaya pendidikan kewirausahaan mulai terlihat dilakukan oleh kalangan institusi pendidikan, termasuk Perguruan Tinggi. Kurikulum yang telah memasukkan pendidikan kewirausahaan atau mata kuliah kewirausahaan telah marak, namun demikian hasilnya masih belum seberapa terlihat. Berdasarkan kondisi tersebut, maka perguruan tinggi negeri maupun swasta juga memiliki tanggung jawab untuk ikut menyiapkan mahasiswanya menjadi wirausaha yang unggul agar tidak menggantungkan lowongan pekerjaan pada pihak lain.³

Khususnya untuk Gowa Sulawesi Selatan yang memiliki perguruan tinggi di wilayah tersebut juga berupaya untuk mengasihkan calon wirausahawan yang dapat bersaing, buktinya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada UIN Alauddin Makassar dari lima jurusan yaitu Ekonomi Islam, Akuntansi, Ilmu Ekonomi, Perbankan Syariah dan khususnya jurusan Manajemen yang memasukkan kata wirausahawan pada visinya. Adapun visi jurusan manajemen yaitu “Program Studi Manajemen yang unggul, berdaya

³Novita Nurul Islami, “Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Sunjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa”. *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan* 3, no. 1 (2015): h. 6.

saing tinggi dan profesional dalam menghasilkan calon manajer dan wirausahawan yang kompeten, kompetitif, kreatif dan inovatif berjiwa islami.

Selain itu setelah melewati masa sarjana, mahasiswa akan terjun ke dunia kerja dan harus mempersiapkan diri untuk bersaing dengan sesamanya lulusan baru dari Universitas lain dan dengan lulusan lama (pengangguran yang sudah ada sebelumnya) ditambah lagi semenjak diberlakukannya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), maka dari itu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar harus diberikan pandangan bahwa tujuan setelah lulus bukan hanya tentang mencari kerja tapi juga untuk menciptakan lapangan kerja dengan berwirausaha, baik itu Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), bahkan Usaha Besar (UB).

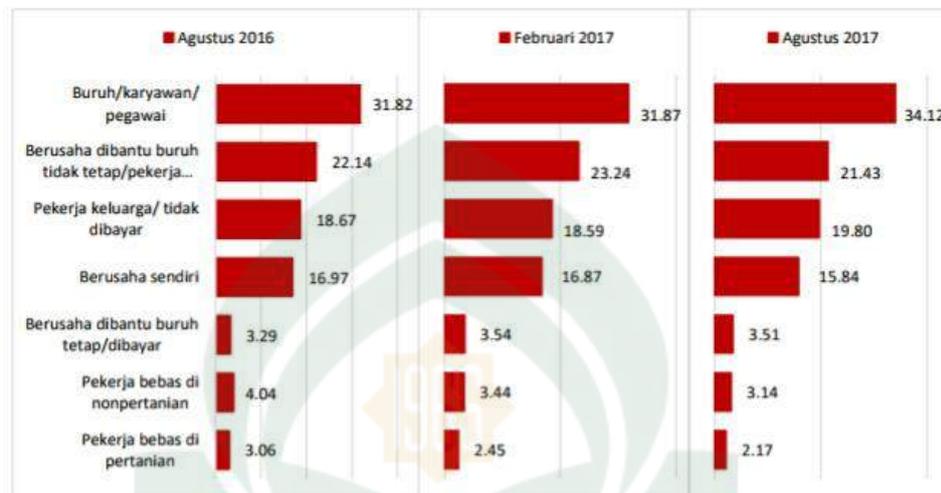
Hasil penelitian Andika dan Iskandarsya (2012) tentang analisis pengaruh sikap, norma subjektif dan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa fakultas ekonomi universitas syiah kuala, menunjukkan rata-rata total nilai intensi berwirausaha 38% yang dapat dikategorikan rendah.⁴

Pada UIN Alauddin Makassar mata kuliah kewirausahaan oleh dosen kewirausahaan, mahasiswa semester IV angkatan 2014 diberi pilihan untuk menjadi wirausaha atau PNS dan 75% mahasiswa memilih wirausaha dan 25% memilih PNS.

Sedangkan data membuktikan bahwa jumlah lapangan pekerjaan dalam hal ini wirausaha masih terbilang minim diperoleh dari Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan, berikut datanya:

⁴Manda Andika dan Iskandaryah Majid, "Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala". *Jurnal Eco-Enterpreneurship Seminar* (2012): 3.

Gambar 1.1
 Persentase Penduduk yang Bekerja di Sulawesi Selatan Menurut Status Pekerjaan Utama, Agustus 2016-Agustus 2017



Sumber: <https://sulsel.bps.go.id/>, diakses November 2017

Data diatas menunjukkan jumlah tenaga kerja sebagai buruh/karyawan/pegawai lebih tinggi dibandingkan dengan jumlah orang yang memiliki usaha sendiri. Bahkan dapat dilihat bahwa masyarakat yang memiliki usaha sendiri mengalami penurunan dalam satu tahun terakhir. Sehingga data diatas bertujuan untuk membuktikan bahwa minat untuk menjadi wirausaha terbilang kurang.

Riset mengenai perilaku berwirausaha menjadi hal yang menarik bagi peneliti di berbagai negara. Riset mengenai perilaku berwirausaha berkembang dari berbagai perspektif yaitu mulai dari perpektif ekonomi, psikologi, dan sosiologi. Berbagai model juga dikembangkan dalam penelitian perilaku berwirausaha di antaranya *Theory of Planned Behavior* (TPB) oleh Ajzen dan Fishbein. Perbedaan dasar model yang mengacu pada *Theory of Planned*

Behavior dengan model lainnya, model dasar *Theory of Planned Behavior* dianggap lebih baik dan kompleks dalam menjelaskan perilaku berwirausaha. Hasil riset dan model riset terdahulu menyajikan kesimpulan yang belum tentu sesuai dengan kondisi dan situasi dewasa ini di Indonesia. Masalah tersebut lebih mendorong penulis mencermati model perilaku berwirausaha pada mahasiswa.

Sikap adalah hal pertama dalam niat perilaku, Secara ringkas dapat dikatakan hal tersebut adalah sikap positif atau negatif dari sebuah perilaku tertentu. Keyakinan perilaku individu dalam bertindak di tentukan oleh positif atau negatifnya evaluasi dari hasil tindakan tersebut. Hal ini dapat dikatakan sebagai evaluasi hasil. Berdasarkan proposisi tersebut, di katakan bahwa niat untuk melakukan sesuatu adalah positif dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa sikap secara signifikan mempengaruhi niat.⁵

Teori perilaku terencana mendalilkan tiga determinan niat yang independen secara konseptual. Yang pertama adalah sikap terhadap perilaku, mengacu pada sejauh mana seseorang memiliki evaluasi yang menguntungkan atau tidak menguntungkan atau penilaian dari perilaku yang bersangkutan. Kedua prediktor adalah faktor sosial yang disebut norma subyektif yang mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku. Determinan ketiga dari niat adalah tingkat kontrol perilaku yang dirasakan seperti yang kita lihat sebelumnya, mengacu pada

⁵ Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutmen sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 383-385.

kemudahan atau kesulitan yang dirasakan melakukan perilaku dan diasumsikan mencerminkan pengalaman masa lalu sebagai halangan dan rintangan yang diantisipasi.⁶

Banyak studi dengan hasil yang memberikan penguatan pada proporsi bahwa niat untuk berperilaku dapat diprediksikan dari sikap, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku. Dari hasil sebagai penelitian menunjukkan bahwa niat, sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku memiliki prediksi yang akurat, terkait dengan perilaku/*performance* atau kinerja. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa dari niat, sikap, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku akan dapat berpengaruh/ ada hubungannya dengan perilaku karyawan/ *performance* atau kinerja.⁷

Secara umum, faktor anteseden intensi dapat diungkapkan melalui *Theory Planned of Behavior* (TPB) yaitu sikap, norma subjektif dan efikasi diri. Terbentuknya intensi dapat diterangkan dengan teori perilaku terencana yang mengasumsikan manusia selalu mempunyai tujuan dalam berperilaku dalam Baron dan Byrne pada 2004. Teori ini menyebutkan bahwa intensi adalah fungsi dari tiga determinan dasar, yaitu sikap, norma subyektif, dan efikasi diri.⁸

Dalam psikologi, teori perilaku terencana (TPB) adalah teori yang menghubungkan keyakinan dan perilaku seseorang. Konsep tersebut diusulkan oleh Icek Ajzen untuk memperbaiki kekuatan prediktif teori tindakan beralasan

⁶Icek Ajzen, "The Theory of Planned Behavior".*Jurnal Organizational Behavior And Human Decision Processes* 50, (1991), h. 188.

⁷ Hawa'im Machrus dan Urip Purwono, "Pengukuran Perilaku berdasarkan *theory of Planned Behavior*". *INSAN* Vol. 12. 01,(2010): h. 64.

⁸Siti Hidayat dan Haryani, "Implementasi Niat (*Intention*) dalam Kehidupan Kerja", h. 2.

dengan memasukkan kontrol perilaku yang dirasakan. Telah diterapkan pada studi tentang hubungan antara kepercayaan, sikap, perilaku dan perilaku perilaku di berbagai bidang seperti periklanan, hubungan masyarakat, kampanye iklan dan perawatan kesehatan. Teori tersebut menyatakan bahwa sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan, bersama-sama membentuk perilaku dan perilaku individu.

Menurut Teori Perilaku Terencana (TPB), niat (*intention*) adalah representasi kognitif dari kesiapan seseorang untuk melakukan perilaku/tindakan tertentu, dan niat ini dapat digunakan untuk ukuran perilaku/tindakan seseorang.⁹

Menurut Ajzen, Sikap merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif perilaku tertentu. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh kombinasi antara keyakinan perilaku dan evaluasi hasil. Keyakinan perilaku adalah keyakinan individu mengenai konsekuensi positif atau negatif dari perilaku tertentu, sedangkan evaluasi hasil merupakan evaluasi individu terhadap konsekuensi yang didapatkan dari suatu perilaku. Hal ini menunjukkan bahwa individu yang percaya bahwa suatu perilaku dapat memberikan hasil yang positif maka individu tersebut memiliki sikap positif terhadap perilaku tersebut dan sebaliknya, jika individu meyakini bahwa suatu perilaku dapat memberikan hasil yang negatif maka individu tersebut memiliki sikap negatif terhadap perilaku tersebut.¹⁰

⁹ Siti Hidayat dan Haryani, "Implementasi Niat (*Intention*) dalam Kehidupan Kerja", h. 2.

¹⁰ Ilham Maulana Saud, "Pengaruh Sikap dan Persepsi Kontrol Perilaku Terhadap Niat Whistleblowing Internal-Eksternal dengan Persepsi Dukungan Organisasi Sebagai Variabel Pemoderasi". *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, vol. 17, no. 2, (2016), h. 210.

Norma subjektif adalah persepsi individu terhadap harapan dari orang-orang yang berpengaruh dalam kehidupannya (*significant others*) mengenai dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tertentu. Persepsi ini sifatnya subjektif sehingga dimensi ini disebut norma subjektif.¹¹

Norma subjektif berasal dari teori tindakan beralasan (*theory of reasoned action*) mengusulkan bahwa intensi/niat berperilaku (*behavioral intention*) adalah suatu fungsi dari sikap (*attitude*) dan norma-norma subjektif (*subjective norms*) terhadap perilaku.¹²

Ajzen menjelaskan bahwa persepsi kontrol perilaku sebagai fungsi yang didasarkan oleh keyakinan yang disebut sebagai keyakinan kontrol, yaitu keyakinan individu mengenai ada atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghambat individu untuk melakukan suatu perilaku. Keyakinan ini didasarkan pada pengalaman masa lalu serta informasi dari pengalaman orang lain. Ajzen menjelaskan bahwa semakin individu merasakan banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka lebih besar kontrol yang mereka rasakan atas perilaku tersebut dan sebaliknya, jika semakin sedikit individu merasakan faktor pendukung dan banyak faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka

¹¹Neila Ramdhani, "Penyusunan Alat Pengukur Berbasis *Theory of Planned Behavior*". *Jurnal Buletin Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada* 19, no. 2 (2011): h. 57.

¹²Burhanudin, "Aplikasi *Theory Plenned Behavior* pada Intensi Mahasiswa untuk Berwirausaha", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* 6, no. 1 (Juni 2015): h. 60-72.

individu cenderung mempersepsikan diri sulit untuk melakukan perilaku tersebut.¹³

Taylor dan Todd dalam Chung dan Kim mendefinisikan persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) sebagai persepsi dan konstruk-
konstruk internal dan eksternal dari perilaku.¹⁴ Penelitian terdahulu oleh Bursey dkk. dalam penelitian Santi Rimadias menyatakan bahwa *perceived behavioral control* dominan berpengaruh terhadap niat Kontrol perilaku.¹⁵

Penelitian sebelumnya yang dilakukan Park dkk. dalam penelitian Ilham Maulana Saud telah menemukan beberapa faktor individu yang mempengaruhi niat whistleblowing dengan menggunakan teori perilaku terencana yang dikembangkan oleh Ajzen 1991. Hasil penelitian Winardi menemukan bahwa sikap dan persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap niat whistleblowing internal. Park dan Blenkinsop juga menemukan bahwa sikap dan kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap niat whistleblowing internal, tetapi tidak berpengaruh positif terhadap niat whistleblowing eksternal.¹⁶

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH SIKAP,**

¹³Ilham Maulana Saud, “Pengaruh Sikap dan Persepsi Kontrol Perilaku Terhadap NiatWhistleblowing Internal-Eksternal dengan Persepsi Dukungan Organisasi Sebagai Variabel Pemoderasi”. *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, vol. 17, no. 2, (2016), h. 210.

¹⁴ Eroyani dan Wiyono, “Pengaruh Sikap, Persepsi Kontrol Perilaku , dan Norma Sibjektif pada Niat Beli Kosmetik Organik: Studi pada Mahasiswa Universitas SEBELAS MARET SURAKARTA”. *Jurnal Fokus Manajerial* 11, no. 2 (2012): h. 142.

¹⁵ Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, “Planned Behaviorpada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work”. *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

¹⁶Ilham Maulana Saud, “Pengaruh Sikap dan Persepsi Kontrol Perilaku Terhadap NiatWhistleblowing Internal-Eksternal dengan Persepsi Dukungan Organisasi Sebagai Variabel Pemoderasi”. *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, vol. 17, no. 2, (2016), h. 210.

NORMA SUBJEKTIF, DAN PERSEPSI KONTROL PERILAKU TERHADAP PERILAKU BERWIRAUSAHA DENGAN NIAT BERWIRAUSAHA SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, perlu diuji pengaruh dari ketiga variabel independen (sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku) dalam mempengaruhi perilaku berwirausaha melalui niat berwirausaha pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN Alauddin Makassar.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Apakah sikap berpengaruh terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar?
2. Apakah norma subjektif berpengaruh terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar?
3. Apakah persepsi kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar?
4. Apakah niat berwirausaha berpengaruh terhadap perilaku berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar?
5. Apakah persepsi kontrol perilaku berpengaruh terhadap perilaku berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar?

C. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan latar belakang diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Sikap terhadap niat berwirausaha

Theory of planned behaviour merupakan teori yang menjelaskan sikap seseorang terhadap suatu perilaku, ditambah dengan norma-norma subjektif yang berlaku dan dengan persepsi faktor kontrol perilaku, semua hal tersebut dapat mempengaruhi niat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu.

Penelitian terdahulu pada *Planned Behavior* pada *E-Rekrutmen* sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work* (Kasus *fresh graduate* pada Universitas Swasta di Jakarta) menyatakan bahwa sikap berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap niat. Sikap yang positif akan mendorong seseorang untuk berperilaku tertentu.¹⁷

H1: Diduga sikap berpengaruh terhadap niat berwirausaha.

2. Norma subjektif terhadap niat berwirausaha

Norma subjektif berasal dari teori tindakan beralasan (*theory of reasoned action*) yang mengatakan Sikap (*attitude*) seseorang dikombinasikan dengan norma-norma subjektifnya (*subjective norms*) akan membentuk intensi/niat perilakunya. Norma subjektif adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan

¹⁷Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

orang lain yang akan memengaruhi intensi/minat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan.¹⁸

Sebuah Penelitian *Planned Behavior* pada *E-Rekrutmen* sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work* (Kasus *fresh graduate* pada Universitas Swasta di Jakarta) menyatakan bahwa *norma subjektif* secara dominan mempengaruhi niat berperilaku.¹⁹

H2: Diduga subjektif norma berpengaruh terhadap niat berwirausaha.

3. persepsi kontrol perilaku terhadap niat berwirausaha

Theory of Planned Behavior menyebutkan bahwa seseorang dapat melakukan sebuah perilaku apabila mempunyai niat, karena niat membuat seseorang melakukan suatu perilaku. *Theory of planned behavior* memiliki beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perubahan perilaku pada seseorang atau tenaga kerja, yaitu *attitude*, *subjective norm*, dan *perceived behavior control*.²⁰

Penelitian terdahulu *Planned Behavior* pada *E-Rekrutmen* sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work* (Kasus *fresh graduate* pada Universitas Swasta di Jakarta) menyatakan bahwa *perceived*

¹⁸Burhanudin, "Aplikasi *Theory Planned Behavior* pada Intensi Mahasiswa untuk Berwirausaha", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* 6, no. 1 (Juni 2015): h. 60-72.

¹⁹Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work*". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 382.

²⁰Gilang Dwi Prakoso dan Muhammad Zainal Fatah, "Analisis Pengaruh Sikap, Kontrol Perilaku dan Norma Subjektif terhadap perilaku Safety". *Jurnal Promkes* 5, no 2 (2017): h. 195.

behavioral control berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap niat untuk melakukan tindakan.²¹

H3: Diduga persepsi kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat berwirausaha.

4. Niat berwirausaha terhadap perilaku berwirausaha

Menurut Ajzen tujuan utama *theory of planned behavior* adalah untuk memprediksi dan menjelaskan perilaku individu. Menurut teori ini, yang menentukan individu untuk melakukan suatu perilaku adalah niat untuk melakukan (atau tidak melakukan). Menurut Ajzen niat berperan penting dalam menentukan tindakan manusia. Semakin kuat niat untuk melakukan perilaku, maka besar kemungkinan niat tersebut diaktualisasikan dalam bentuk perilaku.

Penelitian terdahulu Ari Andika Perdana, Amir Hasan dan M. Rasuli pada pengaruh sikap, norma subjektif, dan persepsi control perilaku dan etika terhadap *whistleblowing intention* dan perilaku *whistleblowing* menyatakan bahwa niat berpengaruh terhadap perilaku.²²

H4: Diduga niat berwirausaha berpengaruh terhadap perilaku berwirausaha.

²¹Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 382.

²² Ari Andika Perdana, Amir Hasan dan M. Rasuli. "Pengaruh sikap, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku dan etika terhadap *whistleblowing intention* dan perilaku *whistleblowing*". *Jurnal Akuntansi Keuangan Bisnis* 11, No. 1 (2018): h 89.

5. Persepsi kontrol perilaku terhadap perilaku berwirausaha

Theory of planned behavior merupakan teori yang menjelaskan seseorang terhadap suatu perilaku, ditambah dengan norma-norma subjektif yang berlaku, dan dengan persepsi faktor kontrol perilaku, semua hal tersebut dapat mempengaruhi niat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu.²³

Penelitian terdahulu Ari Andika Perdana, Amir Hasan dan M. Rasuli pada pengaruh sikap, norma subjektif, dan persepsi control perilaku dan etika terhadap *whistleblowing intention* dan perilaku *whistleblowing* menyatakan bahwa persepsi control atas perilaku berpengaruh langsung terhadap perilaku *whistleblowing*.²⁴

H5: Diduga persepsi kontrol perilaku berpengaruh terhadap perilaku berwirausaha.

D. Kajian Pustaka

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan struktur modal perusahaan beserta faktor-faktor yang memengaruhinya. Penelitian tersebut diantaranya:

No	Nama	Judul/Tahun	Hasil
1.	Santi Rimadias	<i>Planned Behavior</i> pada E- <i>Recruitment</i> sebagai	Bedasarkan hasil pengujian <i>Attitude</i> memiliki pengaruh

²³Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 378.

²⁴ Ari Andika Perdana, Amir Hasan dan M. Rasuli. "Pengaruh sikap, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku dan etika terhadap *whistleblowing intention* dan perilaku *whistleblowing*". *Jurnal Akuntansi Keuangan Bisnis* 11, No. 1 (2018): h 89.

	dan Lia Kaheru Pratiwi	Penggerak <i>Intention To Apply For Work</i> (Kasus <i>Fresh Graduate</i> pada Universitas Swasta Di Jakarta). 2017	positif terhadap <i>Intention to Apply for Work</i> pada <i>fresh graduate</i> . <i>Subjective Norm</i> memiliki pengaruh positif terhadap <i>Intention To Apply for Work</i> pada <i>fresh graduate</i> . <i>Perceived Behavioral Control</i> memiliki pengaruh positif terhadap <i>Intention To Apply for Work</i> pada <i>fresh graduate</i> . ²⁵
2.	Leonel da Cruz dkk.	Aplikasi <i>Theory Of Planned Behavior</i> dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha Bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Unpaz, Dili Timor Leste	Berdasarkan hasil pengujian Sikap berpengaruh positif dan signifikan dalam membangkitkan niat berwirausaha. Norma Subyektif berpengaruh positif dan signifikan dalam membangkitkan niat berwirausaha. Kontrol Perilaku berpengaruh positif

²⁵Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work*". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

			dan signifikan dalam membangkitkan niat berwirausaha. ²⁶
3.	Novita Nurul Islami	Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Subjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap kewirausahaan dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha dan perilaku berwirausaha. Sedangkan, norma subjektif tidak berpengaruh langsung baik terhadap niat berwirausaha maupun perilaku berwirausaha. ²⁷

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan

- a. Untuk mengetahui pengaruh sikap terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

²⁶ Leonel da Cruz, dkk, "Aplikasi Theory Of Planned Behavior dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no.12 (2015): h. 895-920.

²⁷Novita Nurul Islami, "Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Sunjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa". *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan* 3, no. 1 (2015): h. 5.

- b. Untuk mengetahui pengaruh norma subjektif terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.
- c. Untuk mengetahui pengaruh persepsi kontrol perilaku terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.
- d. Untuk mengetahui pengaruh niat berwirausaha terhadap perilaku berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.
- e. Untuk mengetahui pengaruh persepsi kontrol perilaku terhadap perilaku berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

2. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis dan praktis, sebagai berikut:

- a. Teoritis
 - 1) Bagi pihak instansi, dengan adanya penelitian ini, penulis dapat memberikan masukan, pertimbangan dan perbaikan instansi bilamana perlu diperbaiki dilihat dari hasil penelitian utamanya yang terkait dalam *theory of planned behavior* terhadap perilaku mahasiswa dalam berwirausaha.
 - 2) Bagi pihak akademik, diharapkan dapat memberikan pengetahuan lebih yang didukung dengan penelitian berupa karya tulis ilmiah.

b. Praktis

- 1) Bagi penulis, dari adanya penelitian tentang pengaruh *theory of planned behavior* terhadap perilaku berwirausaha dapat memperluas pengetahuan penulis sebelum terjun ke dunia kerja, baik tentang variabel terkait maupun cara penyajian karya tulis ilmiah.
- 2) Referensi, dari selesainya proposal menjadi skripsi, nantinya akan menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dan menjadi panduan cara pembuatan karya tulis ilmiah yang benar setelah penulis dibimbing dan diuji oleh dosen yang bersangkutan.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Perspektif Islam

1. Ayat tentang sikap

Akhlakul kharimah adalah segala sikap perilaku atau perbuatan baik yang tampak dalam kehidupan sehari-hari. Akhlakul kharimah biasa juga disebut akhlakul mahmudah yaitu sifat-sifat terpuji yang dilakukan seseorang. Sifat ini banyak disebutkan dalam ayat-ayat al-Quran, berikut diantaranya:

إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَهَاجَرُوا وَجَاهَدُوا بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنْفُسِهِمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَالَّذِينَ ءَاوَوْا وَنَصَرُوا أُولَٰئِكَ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ ۗ وَالَّذِينَ ءَامَنُوا وَلَمْ يُهَاجِرُوا مَا لَكُمْ مِّنْ وَلِيَّتِهِم مِّن شَيْءٍ حَتَّىٰ يُهَاجِرُوا ۗ وَإِنِ اسْتَنْصَرُوكُمْ فِي الدِّينِ فَعَلَيْكُمُ النَّصْرُ إِلَّا عَلَىٰ قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَاقٌ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Terjemahnya: “Sesungguhnya orang-orang yang beriman dan berhijrah serta berjihad dengan harta dan jiwanya pada jalan Allah dan orang-orang yang memberikan tempat kediaman dan pertolongan (kepada orang-orang muhajirin), mereka itu satu sama lain lindung-melindungi. dan (terhadap) orang-orang yang beriman, tetapi belum berhijrah, Maka tidak ada kewajiban sedikitpun atasmu melindungi mereka, sebelum mereka berhijrah. (akan tetapi) jika mereka meminta pertolongan kepadamu dalam (urusan pembelaan) agama, Maka kamu wajib memberikan pertolongan kecuali terhadap kaum yang telah ada Perjanjian antara kamu dengan mereka. dan Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Anfal: 72)

Dari ayat diatas dapat dikatakan bahwa sikap itu diatur dalam al-Qur'an, bahkan Rasulullah memiliki sikap yang bahkan samapi akhir zaman sunnahnya dilakukan. Jadi dalam segala hal baik dalam berperilaku sehari-

hari maupun dalam kegiatan berwirausaha sebaiknya melakukan kebaikan, bersikap yang sesuai etika.

2. Ayat tentang norma subjektif

Norma subjektif adalah persepsi individu terhadap harapan dari orang-orang yang berpengaruh dalam kehidupannya (*significant others*), bagaimana lingkungan sosial berpengaruh terhadap diri individu dalam berperilaku.

Hal ini dalam konsep islam berkaitan dengan hubungan sosial sesama manusia dan dikenal dengan istilah *hablum minannass*. Seperti pada ayat berikut:

....وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ

اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahnya: "...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya." (QS. Al-Maidah: 2)

Dari ayat diatas menjelaskan bahwa manusia tidak langsung menerima pertolongan dari Allah, tetapi dengan hubungan sesama manusia secara tidak langsung pertolongan dari Allah akan datang. Jadi sesama manusia saling membutuhkan pertolongan. Tolong menolong dalam kebajikan akan berpengaruh positif pada individu tersebut dalam kehidupan berkeluarga, berteman bahkan bermasyarakat, baik yang menolong maupun yang ditolong. Dalam hal demikian pula akan timbul kedekatan, kasih sayang baik itu dari

teman maupun keluarga, sehingga akan berperan dalam memotivasi atau mendorong individu dalam berperilaku

3. Ayat tentang kontrol perilaku

Persepsi kontrol perilaku berhubungan dengan Kontrol diri (mujahada an-nafs) adalah perjuangan sungguh-sungguh melawan ego dan nafsu pribadi. Dalam QS. Al-Maidah ayat 2 diatas dijelaskan tentang tolong menolong, dalam hal ini tolong-menolong tidak terkhusus untuk orang lain tapi juga untuk keluarga. Jika dikaitkan dengan kontrol diri (mujahada an-nafs), individu seharusnya tidak mengikuti ego dan nafsu pribadi, melainkan juga memperhatikan yang terbaik untuk keluarga, misalnya memperbaiki kondisi ekonomi daripada menikmati masa muda yang santai, yang mana hal demikian ini akan membantu perbaikan kehidupan keluarga.

4. Ayat tentang niat berwirausaha

Berikut ayat tentang niat:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

Terjemahnya: *“dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya,” (QS. An-Najm: 39).*

Dari ayat diatas dapat dikatakan bahwa segala sesuatu yang dilakukan baik dalam berperilaku sehari-hari seperti tolong menolong maupun saat bekerja/berwirausaha maka akan mendapat balasan sesuai apa yang telah diusahakan.

5. Ayat tentang perilaku berwirausaha

Dalam Islam akan dibukakan pintu kerja bagi setiap muslim agar ia dapat memiliki pekerjaan yang sesuai dengan yang ia minati dan sesuai. Seperti ayat berikut pada surah Ar- Ra'd ayat 11:

لَهُر مُعَقَّبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ
حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ



Terjemahnya: “bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan. yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

Allah telah memperjelas dalam ayat diatas bahwa sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan. Tapi masih banyak orang yang selalu pesimis dengan ketentuan yang Allah telah atur dalam bentuk rezki untuk mereka. Terkadang ada pula manusia yang menyerahkan sepenuhnya dan pasrah kepada Allah tanpa berusaha dan bekerja keras. Mereka telah salah memahami ajaran Islam. Pasrah pada Allah tidak berarti meninggalkan amal berupa bekerja. Seperti yang pernah rasul katakan : *Semaikanlah benih, kemudian mohonkanlah buah dari Rabbmu.* Allah telah menjanjikan kepada semua makhluk-Nya tentang rizki, akan tetapi janji itu tidak serta merta Allah berikan melainkan ia hendak berusaha, bekerja keras dan bersungguh-

sebenarnya. Allah menciptakan bumi dan seisinya memang untuk kemakmuran manusia tapi dengan syarat siapa yang mau berusaha dan bekerja maka dia akan mendatangkan rizki dan rahmat-Nya.

B. Landasan Teori

Theory of planned behaviour merupakan teori yang menjelaskan sikap seseorang terhadap suatu perilaku, ditambah dengan norma-norma subjektif yang berlaku, dan dengan persepsi faktor kontrol perilaku, semua hal tersebut dapat mempengaruhi niat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. TPB menunjukkan bahwa faktor utama dalam perilaku manusia adalah niat perilaku, yang dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan *Perceived Behaviour Control* (PBC).¹

Menurut teori, perilaku manusia dipandu oleh tiga jenis pertimbangan: keyakinan tentang kemungkinan hasil dari perilaku dan evaluasi hasil (perilaku keyakinan), keyakinan tentang harapan normatif orang lain dan motivasi untuk mematuhi harapan (keyakinan normatif), dan keyakinan tentang keberadaan faktor yang dapat memfasilitasi atau menghambat kinerja perilaku dan kekuatan yang dirasakan (keyakinan kontrol). Dalam agregat masing-masing, keyakinan perilaku menghasilkan sikap yang menguntungkan atau tidak menguntungkan menuju perilaku; keyakinan normatif menghasilkan tekanan sosial atau norma subjektif yang dirasakan; dan kontrol keyakinan menimbulkan kontrol perilaku yang dirasakan. Dalam kombinasi, sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan persepsi kontrol perilaku mengarah

¹ Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutmen sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

pada pembentukan niat perilaku. Sebagai aturan umum, semakin baik sikap dan norma subjektif, dan semakin besar kontrol yang dirasakan, semakin kuat seharusnya niat seseorang untuk melakukan perilaku.²

Dalam psikologi, teori perilaku terencana (TPB) adalah teori yang menghubungkan keyakinan dan perilaku seseorang. Konsep tersebut diusulkan oleh Icek Ajzen untuk memperbaiki kekuatan prediktif teori tindakan beralasan dengan memasukkan kontrol perilaku yang dirasakan. Telah diterapkan pada studi tentang hubungan antara kepercayaan, sikap, perilaku dan perilaku di berbagai bidang seperti periklanan, hubungan masyarakat, kampanye iklan dan perawatan kesehatan. Teori tersebut menyatakan bahwa sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan, bersama-sama membentuk perilaku dan perilaku individu.

1. Sikap

Attitude atau sikap adalah determinan perilaku, karena mereka berkaitan dengan persepsi, kepribadian, dan motivasi.

Ada sejumlah teori yang mencoba menerangkan pembentukan dan perubahan sikap. Salah satu teori menyatakan bahwa, manusia berupaya untuk mencari suatu keselarasan antara keyakinan mereka dan perasaan mereka terhadap objek-objek yang mereka hadapi. Maka perubahan sikap

² Icek Ajzen, “*Behavioral Interventions Based on the Theory of Planned Behavior*”, h. 1.

bergantung dari upaya mengubah perasaan-perasaan atau keyakinan-keyakinan tersebut.³

Teori tersebut kemudian mengasumsikan bahwa manusia memiliki sikap yang terstruktur yang terdiri dari berbagai macam komponen-komponen *afektif* dan *kognitif*. Keterkaitan antara komponen tersebut berarti bahwa perubahan yang terjadi pada salah satu komponen, akan menyebabkan timbulnya perubahan pada komponen-komponen lain.

Umumnya para peneliti telah mengasumsikan bahwa sikap memiliki tiga komponen: kesadaran, perasaan, dan perilaku.⁴

a. Komponen Kognitif (*cognitive component*)

Dari sebuah sikap deskripsi dari atau kepercayaan tentang suatu hal. Komponen kognitif membentuk harapan yang lebih penting dari suatu sikap yaitu:

b. Komponen afektif (*affective component*)

Afek adalah segmen perasaan atau emosional dari suatu sikap dan direfleksikan dalam suatu pernyataan.

c. Komponen perilaku (*behavior component*)

Dari sikap menjelaskan maksud untuk berperilaku dalam cara tertentu terhadap seseorang atau sesuatu.

Attitude atau sikap adalah sebagai hal pertama dalam niat perilaku.

Secara ringkas dikatakan, sikap adalah tanggapan positif atau negatif dalam

³Winardi, *Manajemen Perilaku Organisasi*. Ed. Revisi, (Cet. I; Depok: Rajawali Pers, 2017), h. 211.

⁴Stephen P Robbins, dkk. *Perilaku Organisasi*. Ed XVI, (Cet. IV; Jakarta; Salemba Empat, 2017), h. 43.

melakukan perilaku tertentu. Dengan singkatnya *Attitude* adalah evaluasi positif dalam melakukan perilaku tertentu. *Attitude* atau sikap adalah sebagai pendahuluan dari niat perilaku. Secara ringkas dikatakan, sikap adalah tanggapan positif atau negatif dalam melakukan perilaku tertentu.⁵ Sikap adalah determinan perilaku, karena mereka berkaitan dengan persepsi, kepribadian, dan motivasi. Definisi tersebut menimbulkan implikasi-implikasi tertentu bagi seorang manajer.

Pertama, sikap dipelajari. *Kedua*, sikap menentukan predisposisi seseorang terhadap aspek-aspek tertentu dunia. *Ketiga*, sikap memberikan landasan emosional dari hubungan-hubungan antara pribadi seseorang, dan identifikasi dengan pihak lain. *Keempat*, sikap diorganisasi dan mereka erat sekali dengan inti kepribadian.⁶ Sikap manusia telah didefinisikan dalam berbagai versi oleh para ahli psikologi terkemuka. Berkowitz menemukan adanya lebih dari tiga puluh definisi sikap.⁷ Sikap terhadap perilaku juga didefinisikan oleh Davis dkk. dalam penelitian Ari Andika Perdana dkk. Sebagai perasaan positif atau negatif seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan.⁸

⁵Leonel da Cruz, dkk, "Aplikasi Theory Of Planned Behavior dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no.12 (2015): h. 895.

⁶Winardi, *Manajemen Perilaku Organisasi*. Ed. Revisi, (Cet. I; Depok: Rajawali Pers, 2017), h. 212.

⁷Jessvita Anggelina J.P dan Edwin Japarianto. "Analisis Pengaruh Sikap,Subjektive Normdan Perceived Behavior Control terhadap Purchase Intentin Pelanggan SOGO department Store di Tunjungan Plaza Surabaya". *Jurnal Strategi Pemasaran* 2, no. 1 (2014): h. 1-7.

⁸Ari Andika Perdana, Amir Hasan dan M. Rasuli. "Pengaruh sikap, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku dan etika terhadap whistleblowing intention dan perilaku whistleblowing". *Jurnal Akuntansi Keuangan Bisnis* 11, No. 1 (2018): h 91.

Ada beberapa teori sikap dalam ilmu psikologi, yaitu sebagai berikut:

a. Teori Belajar dan *Reinforcement*

Sikap dapat dipelajari dengan menggunakan cara yang sama, seperti halnya kebiasaan lainnya. Orang-orang tidak hanya mendapatkan informasi dan fakta, namun juga mempelajari mengenai nilai dan perasaan yang berkaitan dalam fakta tersebut. Individu mendapatkan informasi serta perasaan melalui proses asosiasi, yang mana asosiasi berbentuk stimulus yang dapat muncul pada tempat dan kondisi yang sama.

b. Teori Insentif

Teori insentif memiliki pandangan dalam pembentukan sikap sebagai sebuah proses dalam menimbang baik serta buruknya dengan berbagai kemungkinan posisi dan setelah itu mengambil solusi yang alternatif. Salah satu pendekatan insentif yang cukup populer adalah teori respons kognitif.

c. Teori Konsistensi Kognitif

Kerangka lainnya yang utama dalam mempelajari sebuah sikap lebih ditekankan pada konsistensi kognitif. Pendekatan konsistensi kognitif lebih berkembang di dalam pendekatan ini menggambarkan seseorang sebagai makhluk yang mana menemukan seseorang sebagai makhluk yang mana menemukan hubungan serta makna di dalam struktur kognitifnya. Terdapat tiga pokok yang berbeda di dalam

gagasan ini, yang pertama yaitu teori keseimbangan yang di dalamnya meliputi tekanan konsistensi yang terjadi diantara akibat-akibat di dalam kognitif sederhana. Yang kedua merupakan pendekatan konsistensi kognitif afektif. Pendekatan ini lebih menjelaskan pada usaha seseorang untuk membuat kognisi mereka lebih konsisten dibandingkan dengan afeksi mereka. Yang terakhir merupakan teori ketidaksesuaian (*disonance theory*).

Attitude atau sikap adalah sebagai hal pertama dalam niat perilaku. Secara ringkas dikatakan, sikap adalah tanggapan positif atau negatif dalam melakukan perilaku tertentu. Dengan singkatnya sikap adalah evaluasi positif dalam melakukan perilaku tertentu. Sikap adalah sebagai pendahuluan dari niat perilaku. Secara ringkas dikatakan, sikap adalah tanggapan positif atau negatif dalam melakukan perilaku tertentu.⁹ Sikap adalah determinan perilaku, karena mereka berkaitan dengan persepsi, kepribadian, dan motivasi. Definisi tersebut menimbulkan implikasi-implikasi tertentu bagi seorang manajer.

2. Norma Subjektif

Struktur Individu pada umumnya akan berperilaku ketika dirinya merasakan bahwa orang-orang yang penting seperti orang tua, teman dekat, guru, dan lain-lain juga melakukan hal tersebut. Sebuah penelitian di buat dengan menanyakan kepada responden tentang bagaimana orang yang

⁹Leonel da Cruz, dkk, "Aplikasi Theory Of Planned Behavior dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no.12 (2015): h. 895-920.

mereka anggap penting akan menerima atau tidak menerima perilaku yang diberikan.¹⁰

Norma subyektif berasal dari teori tindakan beralasan (*theory of reasoned action*) mengusulkan bahwa intensi/niat berperilaku (*behavioral intention*) adalah suatu fungsi dari sikap (*attitude*) dan norma-norma subjektif (*subjective norms*) terhadap perilaku. Ini berarti intensi/niat seseorang untuk berperilaku (*behavioral intention*) diprediksi oleh sikapnya terhadap perilakunya (*attitude* atau lengkapnya *attitude towards the behavior*) dan bagaimana dia berpikir orang lain akan menilainya jika dia melakukan perilaku itu (disebut dengan norma-norma subjektif). Sikap (*attitude*) seseorang dikombinasikan dengan norma-norma subjektifnya (*subjective norms*) akan membentuk intensi/niat perilakunya. Norma subjektif adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan memengaruhi intensi/minat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan.¹¹

Ajzen mendefinisikan *subjective norm* sebagai persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Menurut Tan dan Thomson, bahwa norma-norma subyektif

¹⁰Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

¹¹Burhanudin, "Aplikasi *Theory Planned Behavior* pada Intensi Mahasiswa untuk Berwirausaha", *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* 6, no. 1 (Juni 2015): h. 60-72.

(*subjective norms*) adalah pengaruh sosial yang mempengaruhi seseorang untuk berperilaku.¹²

Seseorang akan memiliki keinginan terhadap suatu obyek atau perilaku seandainya ia terpengaruh oleh orang-orang disekitarnya untuk melakukannya atau ia meyakini bahwa lingkungan atau orang-orang disekitarnya mendukung terhadap apa yang ia lakukan.

Norma subjektif, yaitu keyakinan individu akan norma, orang sekitarnya dan motivasi individu untuk mengikuti norma tersebut. Di dalam norma subjektif terdapat dua aspek pokok yaitu :

- a. Keyakinan akan harapan
- b. Harapan norma referensi

Keyakinan akan harapan dan harapan norma referensi merupakan pandangan pihak lain yang dianggap penting oleh individu yang menyarankan individu untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu serta motivasi kesediaan individu untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan pendapat atau pikiran pihak lain yang dianggap penting bahwa individu harus atau tidak harus berperilaku.¹³

¹²Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

¹³Cristian kapantouw dan Silvia L. Mandey. "Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, dan Gaya Hidup terhadap Kepuasan Pembelian Handphone Asus di Gamezone Computer Mega Mall Manado". Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen Universitas Sam Ratulangi Manado.

3. Persepsi Kontrol Perilaku

Perceived behavioral control berbeda dari variabel lainnya yang berhubungan dengan kontrol perilaku individu. Kontrol perilaku mengarah kepada derajat di mana individu merasa keputusan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku adalah di bawah kehendak dirinya sendiri. Faktor dari kontrol termasuk faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi bakat, kemampuan, informasi, emosi seperti stress, dan sebagainya. Faktor eksternal meliputi situasi atau faktor lingkungan.¹⁴

Persepsi terhadap Pengendalian Perilaku (*Perceived Behavior Control*). Konstruk ini merupakan keyakinan individu mengenai seberapa besar kontrolnya untuk memunculkan perilaku yang akan dimunculkannya. *Perceived Behavior Control*, yang selanjutnya akan disebut PBC dapat mempengaruhi perilaku secara langsung dan tidak langsung. Pengaruh secara tidak langsung dilakukan dengan cara mempengaruhi intensi seseorang untuk melakukan sesuatu perilaku.

Dalam *theory Planned Behavior*, PBC terbentuk dari dua buah komponen. Komponen tersebut adalah *control belief*, yaitu persepsi atau keyakinan seseorang tentang seberapa sulit suatu perilaku dimunculkan yang berasal dari persepsinya mengenai kesulitan, resiko, dan tantangan yang tercakup bila ingin mengeluarkan perilaku. Kedua, *perceive power* yang berbicara mengenai persepsi seseorang tentang apakah dirinya mampu atau tidak untuk memunculkan suatu perilaku tersebut dengan

¹⁴Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

mempertimbangkan kesulitan, resiko, dan tantangan yang menyertai. Dengan kata lain, PBC juga dapat dilihat sebagai *self efficacy* seseorang untuk memunculkan perilaku.¹⁵

Prabandari dan Sholihah dalam penelitian Santi Rimadias mengemukakan bahwa kontrol perilaku berkaitan dengan keyakinan tentang ketersediaan dukungan dan sumber daya atau hambatan untuk melakukan suatu perilaku kewirausahaan. Menurut Wijaya kontrol perilaku merupakan persepsi terhadap kekuatan faktor-faktor yang mempermudah atau mempersulit. Sangat mungkin atau tidak mungkin bagi subyek untuk melakukan tindakan tertentu (terkait dengan sumber dari diri sendiri atau lingkungan). Sangat benar jika subyek mau, subyek dapat melakukan tindakan tertentu.¹⁶ Fisbein dan Ajzen mendefinisikan *behavioral control* sebagai persepsi seseorang terhadap hambatan dalam melakukan suatu perilaku.¹⁷

Menurut Ajzen persepsi kontrol perilaku merupakan persepsi kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku "*the perceived ease*

¹⁵Leo Agung Manggala Yogatama, "Analisis Pengaruh *Attitude*, *Subjective Norm*, Dan *Perceived Behavior Control* Terhadap *Intensi* Penggunaan Helm Saat Mengendarai Motor Pada Remaja Dan Dewasa Muda Di Jakarta Selatan". *Jurnal Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil)* 5, (Oktober 2015): h 5.

¹⁶Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work*". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 383-385.

¹⁷Jessvita Anggelina J.P dan Edwin Japarianto. "Analisis Pengaruh Sikap, *Subjective Norm* dan *Perceived Behavior Control* terhadap *Purchase Intention* Pelanggan SOGO department Store di Tunjungan Plaza Surabaya". *Jurnal strategi Pemasaran* 2, no. 1 (2014): h. 1-7.

ordifficult of performing the behavior".¹⁸ Sedangkan menurut Hogg dan Vaughan *perceived behaviour control* (persepsi kontrol perilaku) adalah ukuran sejauh mana individu percaya tentang mudah atau sulitnya menampilkan tingkah laku tertentu. Taylor dan Todd dalam Chung dan Kim mendefinisikan persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) sebagai persepsi dan konstruk-konstruk internal dan eksternal dari perilaku.

4. Niat Berwirausaha

Konsep niat merupakan keinginan dari seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku dan niat merupakan penentu langsung dari perilaku. Individu akan bertindak sesuai dengan niat-niat mereka sendiri.

Menurut Teori Perilaku Terencana (TPB), niat (*intention*) adalah representasi kognitif dari kesiapan seseorang untuk melakukan perilaku/tindakan tertentu, dan niat ini dapat digunakan untuk ukuran perilaku/tindakan seseorang.¹⁹

Menurut Fishbein dan Ajzen niat merupakan komponen dalam diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu. Intensi didefinisikan sebagai dimensi probabilitas subjektif individu dalam kaitan antara diri dan perilaku. Berdasarkan uraian di atas

¹⁸Eroyani dan Wiyono, "Pengaruh Sikap, Persepsi Kontrol Perilaku, dan Norma Subjektif pada Niat Beli Kosmetik Organik: Studi pada Mahasiswa Universitas SEBELAS MARET SURAKARTA". Fakultas Ekonomi UNS 11, no. 2 (2012): h. 140-154.

¹⁹ Siti Hidayat dan Haryani, "Implementasi Niat (*Intention*) dalam Kehidupan Kerja", h. 2.

dapat dinyatakan bahwa intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu.²⁰

Ada beberapa pendapat dari para ahli untuk mengukur niat seseorang dalam melakukan perilaku tertentu. Indikator untuk niat menurut Fishbein adalah usaha untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Menurut Dharmmesta, indikator niat dapat diukur dengan langsung menanyakan tentang niat responden untuk melakukan suatu perilaku tersebut. Sementara itu, menurut jogiyanto dan Imam Arisudana, indikator niat diukur dari keinginan dan rencana seseorang untuk mencapai tujuan tertentu.

5. Perilaku Berwirausaha

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan pengembangan lebih lanjut dari Teori Tindakan Rasional. TPB menambahkan konstruk yang belum ada dalam Teori Tindakan Rasional, yaitu kontrol perilaku yang dipersepsi (*perceived behavioral control*) atau yang dikenal dengan efikasi diri. Konstruk ini ditambahkan dalam upaya memahami keterbatasan yang dimiliki individu dalam rangka melakukan perilaku tertentu. Dengan kata lain, dilakukan atau tidak dilakukannya suatu intensi dan perilaku tidak hanya ditentukan oleh sikap dan norma subjektif semata, tetapi juga efikasi diri. Menurut *Theory of Planned Behavior* (TPB) keputusan untuk menampilkan tingkah laku tertentu adalah hasil dari proses rasional yang diarahkan pada suatu tujuan tertentu dan mengikuti urutan-urutan berfikir. Perhatian utama dalam *theory of planned*

²⁰ Leonet da Cruz, dkk, "Aplikasi Theory Of Planned Behavior dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no.12 (2015): h. 895-920.

behavior adalah pada intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku, karena intensi merupakan variabel antara yang menyebabkan terjadinya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya.

Gilad dan Levine dalam penelitian Made Darmawati mengemukakan dua teori berkenaan tentang dorongan untuk berwirausaha, (*push*) *theory* dan "*pull*" *theory*. Menurut *push theory*, setiap individu didorong untuk menjadi wirausahawan oleh faktor-faktor eksternal yang bersifat negatif, seperti ketidakpuasan kerja, kesulitan mendapatkan pekerjaan (bekerja pada orang lain), gaji yang tidak memadai, atau jadwal kerja yang tidak fleksibel. Sebaliknya *pull theory* menyatakan bahwa orang tertarik untuk menjadi wirausahawan karena hasrat kemandirian, kebebasan, aktualisasi diri, keberhasilan, kekayaan, atau hal lainnya yang cenderung bersifat positif.

Selain itu, definisi Kewirausahaan menurut Instruksi Presiden Republik Indonesia (INPRES) No. 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Me-masyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan/atau memperoleh keuntungan besar.²¹

²¹ Made Dharmawati, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2016), h.12

Wirausaha secara umum adalah orang yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan untung rugi. Karena itu, wirausaha perlu memiliki kesiapan mental, baik untuk menghadapi keadaan merugi ataupun untung besar. Dalam lampiran Keputusan Menteri koperasi dan pembinaan Pengusaha kecil Nomor: 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa:

- Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan berwirausaha.
- Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan lebih besar.²²

6. Keterkaitan antara Variabel

1. Hubungan sikap dan niat berwirausaha

Teori sikap *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dikembangkan oleh Fishbein dan Ajzen, kemudian model pada TRA diperluas dengan menambahkan variabel kontrol keperilakuan sehingga menghasilkan teori sikap yang kedua yaitu *Theory of Planned Behavior* (TPB) dimana teori ini dikembangkan oleh Ajzen.

²² Muhammad Anwar, *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*, h.8

Theory of Reasoned Action (TRA). Menurut Arnould, Price, dan Zinkhan *theory of reasoned action* (teori tindakan beralasan) adalah teori yang memiliki asumsi bahwa konsumen secara sadar mempertimbangkan konsekuensi alternatif perilaku yang sedang mempertimbangkan dan memilih salah satu dari pertimbangan tersebut yang dapat memberikan konsekuensi paling diharapkan. Teori tindakan beralasan digunakan untuk meramalkan dan mengerti perilaku individu dalam kehidupan sosial. Teori tindakan beralasan merupakan teori umum tentang psikologi sosial yang telah terbukti dengan baik dengan menyatakan bahwa suatu keyakinan tertentu dapat mempengaruhi persepsi perilaku dan perilaku sebenarnya.²³

Penelitian terdahulu pada *Planned Behavior* pada *E-Rekrutmen* sebagai *Penggerak Intention To Apply For Work* (Kasus *fresh graduate* pada Universitas Swasta di Jakarta) menyatakan bahwa sikap berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap niat untuk melakukan sesuatu. Sikap yang positif akan mendorong niat seseorang untuk berperilaku tertentu.²⁴

2. Hubungan norma subjektif dan niat berwirausaha

Menurut Tan dan Thomas, bahwa norma-norma subjektif adalah pengaruh sosial yang mempengaruhi seseorang untuk

²³Frans dan Handika, “Analisis Hubungan Antara Sikap, Norms Subjektif, dan Kontrol Keperilakuan yang Dirasakan Terhadap Perilaku Berbagi Pengetahuan Manajer: Studi Empiris pada Perusahaan di Wilaya Jakarta: h. 5-6.

²⁴Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, “Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work”. *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 381-382.

berperilaku.²⁵ Jadi jenjang pendidikan, lingkungan dan pengaruh sosial lainnya dapat mempengaruhi individu dalam berperilaku, yang mana perilaku tersebut akan terbawa pada aspek berpikir individu dalam berwirausaha.

Theory of planned behavior merupakan teori yang menjelaskan seseorang terhadap suatu perilaku, ditambah dengan norma-norma subjektif yang berlaku, dan dengan persepsi faktor kontrol perilaku, semua hal tersebut dapat mempengaruhi niat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu.²⁶

Sebuah Penelitian *Planned Behavior* pada *E-Rekrutmen* sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work* (Kasus *fresh graduate* pada Universitas Swasta di Jakarta) menyatakan bahwa *norma subjektif* secara dominan mempengaruhi niat berperilaku.²⁷

3. Hubungan Persepsi control perilaku dan niat berwirausaha

Menurut Ajzen persepsi kontrol perilaku merupakan persepsi kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku "*the perceived ease or difficult of performing the behavior*".²⁸ Jadi persepsi kontrol perilaku inilah yang membawa individu untuk melakukan atau tidak

²⁵ Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutmen sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 318.

²⁶ Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutmen sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 378.

²⁷ Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutmen sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 382.

²⁸ Eroyani dan Wiyono, "Pengaruh Sikap, Persepsi Kontrol Perilaku, dan Norma Subjektif pada Niat Beli Kosmetik Organik: Studi pada Mahasiswa Universitas SEBELAS MARET SURAKARTA". *Fakultas Ekonomi UNS* 11, no.2 (2012): h. 140.

melakukan perilakunya. *Theory of Planned Behavior* menyebutkan bahwa seseorang dapat melakukan sebuah perilaku apabila mempunyai niat, karena niat membuat seseorang melakukan suatu perilaku. *Theory of planned behavior* memiliki beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perubahan perilaku pada seseorang atau tenaga kerja, yaitu *attitude*, *subjective norm*, dan *perceived behavior control*.²⁹

Penelitian terdahulu *Planned Behavior* pada *E-Rekrutmen* sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work* (Kasus *fresh graduate* pada Universitas Swasta di Jakarta) menyatakan bahwa *perceived behavioral control* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap niat untuk melakukan.³⁰

4. Hubungan niat berwirausaha dan perilaku berwirausaha

Semua variabel sangat berkaitan dengan variabel ini, yaitu niat. Dari hasil berbagai penelitian menunjukkan bahwa niat, sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku memiliki prediksi yang akurat, terkait dengan perilaku/*performance* atau kinerja. Menurut Teori Perilaku Terencana (TPB), niat (*intention*) adalah representasi kognitif dari kesiapan seseorang untuk melakukan perilaku/tindakan

²⁹ Gilang Dwi Prakoso dan Muhammad Zainal Fatah, "Analisis Pengaruh Sikap, Kontrol Perilaku dan Norma Subjektif terhadap perilaku Safety". *Jurnal Promkes* 5, no 2 (2017): h. 195.

³⁰ Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 382.

tertentu, dan niat ini dapat digunakan untuk ukuran perilaku/tindakan seseorang.³¹

Dikatakan bahwa niat untuk melamar pekerjaan adalah positif dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku. Penelitian terdahulu *Planned Behavior* pada *E-Rekrutmen* sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work* (Kasus *fresh graduate* pada Universitas Swasta di Jakarta) menunjukkan bahwa sikap secara signifikan mempengaruhi niat.³²

5. Hubungan persepsi kontrol perilaku dan perilaku berwirausaha

Menurut Teori Perilaku Terencana (TPB), manusia dituntun oleh tiga macam pertimbangan, yakni keyakinan tentang kemungkinan konsekuensi dari perilaku (keyakinan perilaku), keyakinan tentang harapan normatif orang lain (keyakinan normatif), dan keyakinan tentang adanya faktor yang dapat memfasilitasi atau menghambat kinerja perilaku (keyakinan kontrol). Kemudian keyakinan perilaku itu sendiri menghasilkan sikap terhadap perilaku yang menguntungkan, keyakinan normatif menghasilkan tekanan sosial yang dirasakan atau disebut norma subjektif, dan keyakinan kontrol memberikan kontrol perilaku yang dirasakan. Dari ketiga keyakinan ini akan mengarah pada pembentukan niat. Secara umum semakin baik sikap dan norma subjektif, serta semakin besar kontrol yang dirasakan, maka semakin

³¹ Siti Hidayat dan Haryani, "Implementasi Niat (*Intention*) dalam Kehidupan Kerja", h. 2.

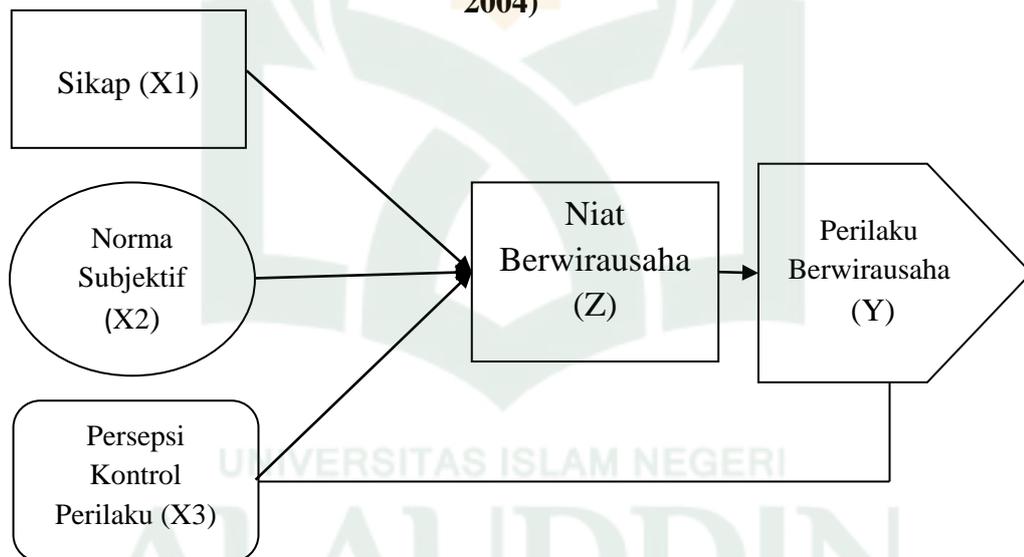
³² Santi Rimadias dan Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behavior pada e-Rekrutmen sebagai Penggerak *Intention To Apply For Work*". *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017): h. 382.

kuat niat berwirausaha seseorang untuk melakukan perilaku berwirausaha.³³

C. Kerangka Berpikir

Berdasarkan uraian sebelumnya dan kajian pustaka, maka variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *attitude*, *subjective Norm* dan *perceived behavioral control* sebagai variabel independen dan perilaku kerja karyawan sebagai variabel dependen. Variabel yang dirumuskan dalam penelitian ini dapat dirumuskan menjadi kerangka berpikir sebagai berikut:

***The Theory of Planned Behavior* (Ajzen & Fishbein dalam Baron & Byrne, 2004)**



³³Siti Hidayat dan Haryani, "Implementasi Niat (*Intention*) dalam Kehidupan Kerja", h. 3.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Lokasi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Dimana yang dimaksudkan metode kuantitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka yang dapat dihitung, yang diperoleh dari kuesioner yang dibagikan dan berhubungan dengan masalah yang diteliti.¹ Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku terhadap variabel dependennya, yaitu niat berwirausaha.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada UIN Alauddin Makassar Jl. Sultan Alauddin No. 63 Gowa Sulawesi Selatan.

B. Pendekatan Penelitian

Berdasarkan jenis penelitiannya yaitu kuantitatif maka penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yang mana menggunakan data berbentuk angka. Penelitian kuantitatif adalah metode untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antarvariabel, variabel ini diukur (biasanya dengan instrumen penelitian) sehingga data yang terdiri dari angka-angka dapat dianalisis berdasarkan prosedur statistik.

¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Cet. XXIII: Bandung: Alfabeta, 2016), h 7.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu berkaitan dengan masalah penelitian. Populasi dapat juga didefinisikan sebagai keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup yang akan diteliti.² Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN Alauddin Makassar Makassar. Dipilihnya mahasiswa angkatan 2014 dengan pertimbangan bahwa mahasiswa angkatan sebagian besar sudah menempuh mata kuliah kewirausahaan, karena mata kuliah kewirausahaan ditawarkan pada semester VI.

Tabel 2.1
Jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar Angkatan 2014

No.	Jurusan	Jumlah Mahasiswa Angkatan 2014
1.	Ekonomi Islam	92 orang
2.	Ilmu Ekonomi	103 orang
3.	Akuntansi	97 orang
4.	Manajemen	119 orang
5.	Perbankan Syariah	-
Total		411 orang

Sumber : Akademik Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 31 Oktober 2018

Jadi, total keseluruhan mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam uin alauddin Makassar angkatan 2014 sebanyak 411 orang. Dalam hal ini populasi penelitian ini sebanyak yang telah disebutkan.

²Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif*. Ed. II, (Cet. IV; Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 76.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Menurut Hair *et al.* PLS dapat menganalisis sekaligus variabel laten yang dibentuk dengan indikator reflektif dan indikator formatif. Ukuran sampel dalam PLS ditentukan dengan salah satu aturan sebagai berikut:

- 1) sepuluh kali jumlah indikator formatif (mengabaikan indikator reflektif).
- 2) sepuluh kali jumlah jalur struktural (*struktural path*) pada inner model.³

Penelitian ini menggunakan aturan pertama. Yang mana sepuluh kali jumlah indikator. Total indikator dari seluruh variabel adalah 10 indikator yang terdiri dari: 4 indikator sikap, 2 indikator subjektif norma, 3 indikator persepsi kontrol perilaku, 3 indikator niat berwirausaha, dan 3 indikator perilaku berwirausaha. Penelitian ini membutuhkan sampel 15 kali 10 yaitu 150 sampel.

D. Metode Pengumpulan Data

Pada penelitian ini dilakukan observasi, wawancara, *internet searching*, kuesioner atau dokumentasi, untuk melengkapi dan menjelaskan masalah yang ada kaitannya dengan penelitian ini, selain itu pengumpulan data juga dilakukan dengan bahan-bahan bacaan atau literature laporan serta tulisan-

³Endah Cahyaningrum dkk, "Analisa faktor-faktor yang memengaruhi kinerja perusahaan menggunakan perusahaan menggunakan pendekatan *partial least square* (studi kasus pada PT. Telkom Indonesia Divisi Regional Jawa Tengah-DIY dan Wilaya Telekomunikasi Semarang)". *Jurnal Gaussian* 4, no. 4 (2015), h. 806.

tulisan yang ada kaitannya. Untuk data primer dengan penyebaran kuesioner kepada responden melalui daftar pertanyaan yang sistematis dengan jawaban yang mudah dipahami. Penelitian ini menggunakan skala *likert* yang bisa memungkinkan peneliti melakukan operasi aritmetika tertentu terhadap data yang dikumpulkan dari responden. Skala jawaban responden adalah 1 (Sangat Tidak Setuju) sampai 4 (Sangat Setuju). Data sekunder tidak terlalu dipakai. Berikut metode pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan ini secara detail adalah:

1. Wawancara (*Interview*) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
2. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.⁴
3. Dokumentasi Merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen dapat berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

E. Definisi Operasional Variabel

Variabel dibedakan menjadi beberapa macam, yaitu variabel independen (X) adalah variabel *stimulus*, *prediktor*, *antecedent*, variabel bebas atau variabel yang mempengaruhi. Variabel dependen (Y) adalah variabel

⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 137-142.

output, kriteria, konsekuen, variabel terikat atau variabel yang dipengaruhi. Variabel moderator (Z) adalah variabel yang mempengaruhi (memperkuat dan memperlemah) antara variabel independen dengan dependen. Variabel intervening adalah variabel penyalah atau antara yang terletak diantara variabel independen dan devenden. Dan variabel kontrol.

Adapun variabel independen dan dependen beserta definisinya yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. Sikap(X1), Kecenderungan untuk bereaksi secara afektif dalam menanggapi risiko yang akan dihadapi di dalam bisnis pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam.
2. Norma Subjektif(X2), Keyakinan individu untuk mematuhi arahan atau anjuran orang sekitarnya untuk turut dalam aktivitas berwirausaha pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam.
3. Persepsi Kontrol Perilaku (X3), Persepsi kontrol perilaku adalah persepsi individu mengenai kemampuan untuk membentuk suatu perilaku berwirausaha pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam.
4. Niat Berwirausaha (Z), Keinginan individu untuk melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam.
5. Perilaku berwirausaha (Y), Perilaku berwirausaha merupakan tindakan tampak atau pernyataan lisan mengenai perilaku berwirausaha pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam.

F. Instrumen Peneleitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk memperoleh dan mengintepretasikan informasi yang diperoleh dari pada responden yang dilakukan dengan menggunakan pola ukur yang sama.⁵ Instrumen penelitian digunakan untuk mengukur nilai variabel yang diteliti. Dengan demikian instrumen yang akan digunakan untuk penelitian tergantung pada jumlah variabel yang diteliti. Jika variabelnya lima maka instrumen penelitiannya lima.

Dalam mengukur kelima variabel tersebut, instrumen yang digunakan berupa alat ukur berbentuk kuesioner. Instrumen dalam penelitian ini menggunakan skala likert dengan alternatif pilihan jawaban 1-4, dengan pertanyaan ketentuan skala likert, dengan bobot:

1 = Sangat Tidak setuju

2 = Tidak setuju

3 = setuju

4 = sangat setuju

Adapun instrumen penelitian sebagai berikut:

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator
1.	Sikap berwirausaha	Kecenderungan untuk bereaksi secara afektif dalam menanggapi risiko yang akan dihadapi di dalam	1. Tertatik dengan peluang usaha 2. Berfikir kreatif dan inovatif

⁵Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2013), h.46

		<p>bisnis.</p> <p>(Gadaam, 2008)</p>	<p>3. Pandangan positif terhadap kegagalan</p> <p>4. Suka menghadapi risiko dan tantangan</p>
2.	Norma subjektif	<p>Keyakinan individu untuk mematuhi arahan atau anjuran orang sekitarnya untuk turut dalam aktivitas berwirausaha.</p> <p>(Ramayah & Harun dalam Nurul, 2015)</p>	<p>1. Dukungan dari orang tua</p> <p>2. Dukungan teman terdekat</p>
3.	Persepsi kontrol perilaku	<p>Persepsi kontrol perilaku adalah persepsi individu mengenai kemampuan untuk membentuk suatu perilaku berwirausaha.</p> <p>(gadaam dalam Nurul, 2018)</p>	<p>1. Budaya masyarakat</p> <p>2. Regulasi Pemerintah</p> <p>3. kondisi ekonomi</p>
4.	Niat berwirausaha	<p>Keinginan individu untuk melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko.</p>	<p>1. Saya berniat memulai usaha</p> <p>2. Saya ingin melakukan tindakan nyata dalam menjalankan usaha</p>

		(Ramayah & harun dalam Nurul, 2015)	3. Saya bermaksud membuka sektor usaha baru
5.	Perilaku berwirausaha	Perilaku berwirausaha merupakan tindakan tampak atau pernyataan lisan mengenai perilaku berwirausaha. (Wijaya, 2008)	1. memulai usaha 2. tindakan nyata telah menjalankan usaha 3. membuka sektor usaha baru

G. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif, diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian. Karena data pada penelitian ini merupakan data kuantitatif maka teknik analisis data menggunakan metode statistik yang sudah tersedia.⁶

1. Statistik deskriptif

Statistik deskriptif merupakan metode-metode yang berkaitan dengan pengumpulan dan penyajian data sehingga dapat memberikan informasi yang berguna. Dalam statistik deskriptif tidak menyangkut penarikan kesimpulan yang berlaku umum.

2. *Structural Equation Modeling* (SEM)

⁶ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, (Cet. XXIII; Bandung: Alfabeta, 2016), h. 243

SEM adalah alat analisis statistik yang dipergunakan untuk menyelesaikan model bertingkat secara serempak yang tidak dapat diselesaikan oleh persamaan regresi linear. SEM dianggap sebagai gabungan dari analisis regresi dan analisis faktor. SEM dapat dipergunakan untuk menyelesaikan model persamaan dengan variabel terkait lebih dari satu dan juga pengaruh timbal balik (*recursive*). Analisis SEM berbasis pada analisis *covarians* sehingga memberikan matriks *covarians* yang lebih akurat dari pada analisis regresi linear.

SEM merupakan metode analisis multivariat yang dapat digunakan untuk menggambarkan keterkaitan hubungan linear secara simultan antara variabel pengamatan (indikator) dan variabel yang tidak dapat diukur secara langsung (variabel laten).⁷

Variabel laten merupakan variabel tidak teramati (*unobserved*) atau tidak dapat diukur (*unmeasured*) secara langsung, melainkan harus diukur melalui beberapa indikator. Terdapat dua tipe variabel laten dalam SEM yaitu endogen (η) dan eksogen (ζ).

3. *Partial Least Square* (PLS)

PLS menjadi metode yang kuat dari suatu analisis karena kurangnya ketergantungan pada skala pengukuran (misal pengukuran yang membutuhkan skala interval atau rasio), ukuran

⁷Eva Ummi dan Mutiah Salamah, “*Structural Equation Modeling-Partial Least Square* untuk Pemodelan Derajat Kesehatan Kabupaten/Kota di Jawa Timur (studi kasus Data Indeks Pembangunan Kesehatan Masyarakat Jawa Timur 2013). *Jurnal Sains dan seni* vol. 4, no. 2, (2015), h. 169.

sampel, dan distribusi dari residual. Indikator pada PLS bisa dibentuk dengan tipe refleksif atau formatif. Terdapat dua model dalam menjalankan PLS:

a. Model Pengukuran

Evaluasi model dalam PLS meliputi dua tahap, yaitu evaluasi pada model pengukuran dan evaluasi terhadap model struktural.

b. Model Struktural

Uji koefisien model struktural merupakan fase penting berikutnya dalam pengujian dimana hubungan antara variabel dievaluasi. Evaluasi model struktural dilakukan dengan melihat nilai signifikansi melalui prosedur *bootstrapping*. Metode *bootstrap* telah dikembangkan oleh Efron (1979) sebagai alat untuk membantu mengurangi ketidakandalan yang berhubungan dengan kesalahan penggunaan distribusi normal dan penggunaannya. Sebelum melakukan uji signifikan dan uji hipotesis pada aplikasi PLS akan dilakukan hitung dengan *bootstrapping*.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar

Ketika Perguruan Tinggi Agama Islam Negeri (PTAIN) di Yogyakarta dan Akademi Dinas Ilmu Agama (ADIA) di Jakarta digabung menjadi Institut Agama Islam (IAIN) al-Jami'ah al-Islamiyah al-Hukumiyah yang berkedudukan di Yogyakarta dengan Peraturan Presiden Nomor 11 tahun 1960, pemuka-pemuka Islam dan Pemerintah Daerah Sulawesi Selatan memperoleh ilham menganggap layak dan wajar untuk mengupayakan berdirinya IAIN di Makassar. Hal tersebut merupakan langkah lebih lanjut berdirinya Perguruan Tinggi Islam yang berstatus negeri setelah pendirian UMI yang berstatus swasta.

IAIN didirikan untuk membentuk kader-kader bangsa yang cinta tanah air, beriman dan bertakwa, berpengetahuan luas dan mendalam tentang agama Islam, berakhlak mulia, memahami dan meresapi aspirasi masyarakat serta menyatukan umat Islam dan menjembatani hubungan yang sehat lagi positif antara pemerintah dengan umat Islam secara keseluruhan.¹

Lokasi penelitian ini berada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Kampus II UIN Alauddin Makassar Jalan H.M. Yasin Limpo No. 36 Samata Gowa Sulawesi Selatan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah fakultas yang baru saja terbentuk di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar dan masih dalam proses pengembangan dan memiliki permasalahan yang

¹Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. *Profil UIN Alauddin*. www.uin-alauddin.ac.id. (15 Juni 2018)

kompleks. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam merupakan bagian dari pemekaran Fakultas Syariah dan Hukum (FSH). Ide ini muncul sekitar tahun 2010 silam, sejak awal persiapan dan rencana perubahan IAIN menjadi UIN. Awalnya, fakultas ini akan diberi nama Fakultas Ilmu Sosial Ekonomi dan Politik.

Rektor UIN Alauddin Makassar pada masa itu yakni Prof. Dr. HA Qadir Gassing HT MS, mengatakan untuk mempersiapkan Fakultas Sosial Ekonomi dan Politik, di Fakultas Syariah dan Hukum dititip program studi (prodi) Manajemen, Ekonomi Islam, Akuntansi, dan Ilmu Ekonomi. Sementara untuk Ilmu Politik dititipkan pada Fakultas Ushuluddin dan Filsafat, dan Prodi Komunikasi dititip di Fakultas Dakwah dan Komunikasi. Namun, ternyata prodi-prodi yang dititip tersebut mengalami perkembangan, hal tersebut terbukti dengan meningkatnya peminat setiap tahunnya.

Proses perkembangannya, proposal pembentukan FEBI kemudian diajukan kepada Direktur Jenderal (Dirjen) Pendidikan Islam melalui Direktur Perguruan Tinggi Agama RI, (03/01/2012) silam dan mendapat respon yang baik. Pada Februari 2012, proposal pembentukan FEBI dipresentasikan pada rapat yang digelar Direktur Pendidikan Tinggi Islam dengan menghadirkan tim UIN Alauddin Makassar, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, UIN Sultan Syarif Qasim, serta biro Ortala dan Biro Hukum Kementerian Agama. Usai Presentase, nama fakultas akhirnya disepakati diberi nama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Sesuai surat persetujuan Dirjen tertanggal 21 Maret 2012 dan baru ditindak lanjuti 28 April 2013.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki lima jurusan yaitu Ekonomi Islam, Akuntansi, Manajemen, Ilmu Ekonomi, dan Perbankan Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dipimpin oleh seorang Dekan yang dibantu oleh tiga Wakil Dekan yaitu Wakil Dekan Bidang Akademik, Wakil Dekan Bidang Administrasi dan Umum serta Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam merupakan fakultas yang baru saja meresmikan gedungnya yang baru. Ruang perkuliahan sebanyak 32 ruangan, jumlah ini merupakan kalkulasi penggunaan ruangan perkuliahan yang berada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Ruang yang berada di Gedung B, dimana pada gedung fakultas ruangan kuliah yang digunakan adalah 20 ruangan dan Fakultas B adalah 10 ruangan. Ruang seminar terdiri dari dua ruang yang biasa-nya digunakan mahasiswa untuk melaksanakan seminar baik seminar proposal maupun seminar hasil.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam memiliki berbagai sarana dan prasarana yang cukup lengkap dan memberi kenyamanan bagi mahasiswanya untuk berkuliah di fakultas ini

1. Tenaga Pendidik dan Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Tenaga pengajar dan Tenaga Kependidikan yang ada pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar merupakan tenaga-tenaga pengajar yang berpengalaman, melihat dari gelar yang keseluruhannya merupakan tenaga pengajar yang bergelar magister.

Adapun untuk tenaga kependidikannya sebanyak 33 orang, dimana 12 orang merupakan PNS dan 11 orang adalah non PNS.

2. Jumlah Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis Islam

Tercatat jumlah Mahasiswa S1 jurusan Ekonomi Islam, Akuntansi, Manajemen, Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam kampus II Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar antara tahun 2010 hingga 2017 adalah 2615 orang, terlepas dari yang berhenti atau pindah, serta yang telah menyelesaikan studi dan mendapat gelar sarjana dan Alumni.

Jurusan Akuntansi menjadi jurusan dengan jumlah mahasiswa terbanyak yaitu sebanyak 651 mahasiswa, dan mahasiswa jurusan Perbankan Syariah dengan jumlah yang lebih sedikit yakni 154 mahasiswa, hal ini karena jurusan Perbankan Syariah merupakan jurusan yang baru didirikan pada tahun 2016 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penelitian ini dilaksanakan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang terletak di jalan H. M. Yasin Limpo Romangpolong – Gowa. Objek penelitian yakni mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar dari setiap jurusan yang ditarik sesuai teknik pengambilan ukuran sampel dalam PLS yaitu berjumlah 100 orang dari populasi 411.

B. Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan metode-metode yang berkaitan dengan pengumpulan dan penyajian data sehingga dapat memberikan informasi yang

berguna. Dalam statistik deskriptif tidak menyangkut penarikan kesimpulan yang berlaku umum.

1. *Structural Equation Modeling* (SEM)

SEM merupakan metode analisis multivariat yang dapat digunakan untuk menggambarkan keterkaitan hubungan linear secara simultan antara variabel pengamatan (indikator) dan variabel yang tidak dapat diukur secara langsung (variabel laten).²

Variabel laten merupakan variabel tidak teramati (*unobserved*) atau tidak dapat diukur (*unmeasured*) secara langsung, melainkan harus diukur melalui beberapa indikator. Terdapat dua tipe variabel laten dalam SEM yaitu endogen (η) dan eksogen (ζ).

2. *Partial Least Square* (PLS)

Dalam buku Hair *et al.* PLS merupakan metode analisis yang tidak mengasumsikan data harus dengan pengukuran skala tertentu, ataupun jumlah skala kecil, dan juga dapat digunakan dalam konfirmasi teori. Adapun alasan penggunaan PLS adalah keumuman penggunaannya dalam mengestimasi *path model* yang menggunakan variabel *laten* dengan beragam indikator. Hal ini sesuai dengan hipotesis penelitian ini, yang mana dibangun dengan 3 variabel laten eksogen dan 2 variabel laten endogen.

²Eva Ummi dan Mutiah Salamah, “*Structural Equation Modeling-Partial Least Square* untuk Pemodelan Derajat Kesehatan Kabupaten/Kota di Jawa Timur (studi kasus Data Indeks Pembangunan Kesehatan Masyarakat Jawa Timur 2013). *Jurnal Sains dan seni* vol. 4, no. 2, (2015), h. 169.

Setelah peneliti mendefinisikan tentang indikator-indikator sebagai pengukuran variabel dalam bentuk pernyataan sutau kuesioner, maka indikator tersebut kelayakanya sebagai alat ukur perlu diuji. Dalam hal ini, indikator dalam mengukur sebuah kontrak dikenal sebagai validitas

Uji validitas dimaksudkan untuk mengukur kualitas kuesioner yang digunakan sebagai instrumen penelitian sehingga dapat dikatakan instrument tersebut valid. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pernyataan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Adapun kriteria pengujian validitas sebagai berikut (Ghazali Imam, 2013) :

- 1) Jika r hitung positif dan r hitung $>$ r tabel, maka item pernyataan tersebut valid
- 2) Jika r hitung negative dan r hitung $<$ r tabel, maka item pernyataan tersebut tidak valid.

Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner yang harus dibuang (eliminasi) atau diganti karena dianggap tidak relevan. 8 sampel awal diuji validitasnya pada angka r tabel 0,707 dengan level signifikansi 5%. Hasil uji validitas pada item-item kuesioner penelitian ini memberikan hasil bahwa semua item pertanyaan dianggap valid setelah melakukan eliminasi pada pernyataan yang tidak valid atau berada pada angka dibawa 0,707 karena harus memenuhi kriteria keputusan signifikansi, adapun hasilnya sebelum dan setelah di eliminasi sebagai berikut:

Tabel 1.1 Hasil Uji Validitas Kuesioner

No.	No. Item	r hiitung	r tabel 8 (5%)	Ket
1	X1A	0,737	0,707	Valid
2	X1B	0,451	0,707	Tidak valid
3	X1C	0,505	0,707	Tidak valid
4	X1D	0,965	0,707	Valid
5	X2A	0,909	0,707	Valid
6	X2B	0,840	0,707	Valid
7	X3A	0,595	0,707	Tidak valid
8	X3B	0,692	0,707	Tidak valid
9	X3C	1,000	0,707	Valid
10	ZA	0,912	0,707	Valid
11	ZB	0,807	0,707	Valid
12	ZC	0,802	0,707	Valid
13	YA	0,921	0,707	Valid
14	YB	0,618	0,707	Tidak valid
15	YC	0,878	0,707	Valid

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Dari data diatas dapat dilihat bahwa ada beberapa hasil kuesioner yang tidak valid atau tidak memenuhi syarat nilai signifikansi 5% r tabel 8 (0,707) yaitu: X1B (0,451), X1C (0,505), X3A (0,595), X3B (0,692), dan YB (0,618). Adapun hasil eliminasi kuesioner yang tidak valid sebagai berikut:

Tabel 1.2 Hasil Uji Validitas Kuesioner setelah eliminasi

No.	No. Item	r hiitung	r tabel 8 (5%)	Ket
1	X1A	0,737	0,707	Valid
2	X1D	0,965	0,707	Valid
3	X2A	0,909	0,707	Valid
4	X2B	0,840	0,707	Valid
5	X3C	1,000	0,707	Valid
6	ZA	0,912	0,707	Valid
7	ZB	0,807	0,707	Valid
8	ZC	0,802	0,707	Valid
9	YA	0,921	0,707	Valid
10	YC	0,878	0,707	Valid

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Dalam PLS *path modeling* terdapat 2 model yaitu, *outer model* dan *inner model*. *Outer model* atau *model measurement* merupakan model pengukuran yang menghubungkan indikator dengan variabel latennya. Sedangkan *inner model* atau disebut juga *model structural* merupakan model yang menghubungkan antar variabel laten. Kriteria uji dilakukan pada kedua model tersebut.

A) Model Pengukuran

Evaluasi model dalam PLS meliputi dua tahap, yaitu evaluasi pada model pengukuran dan evaluasi terhadap model struktural. Adapun model pengukuran sebagai berikut:

1. Uji Realibilitas Konstruk

Setelah melakukan uji pada kuesioner maka data bisa diolah lebih lanjut. Tahap pertama yang dilakukan dalam menggunakan SEM PLS adalah melakukan uji validitas dan reliabilitas konstruk yang didapatkan pada *outer model*. Hasil uji *Composite Reliability* berkisar antara 0-1, dimana semakin tinggi nilainya maka penelitian tersebut semakin reliabel. Hasil uji validitas konstruk penelitian ini menghasilkan data berikut :

Tabel 1.4 Hasil Uji Validitas dan Realibilitas Kontruk

Variabel	Komposit Reliability	<i>Cronbach's Alpha</i>	Ket.
X1	0,847	0,697	Lolos
X2	0,867	0,699	Lolos
X3	1,000	1,000	Lolos
X4	0,895	0,768	Lolos
X5	0,811	0,793	Lolos

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Hasil uji *composite Reliability* penelitian di atas menunjukkan nilai rentang antara 0,8-1 hasil ini menunjukkan validitas penelitian yang memuaskan. Uji realibilitas diperkuat dengan *crombach Alpha* dan diharapkan diatas 0,6 untuk semua konstruk. Karena nilai yang dihasilkan berada pada rentang antara 0,6-1. Berdasarkan uji di atas, maka variabel yang digunakan dalam penelitian ini sudah valid dan *reliable* untuk dilanjutkan pada uji berikutnya.

2. Uji Validitas Konvergen

Langkah selanjutnya berdasarakan bukunya Imam Ghazali dalam bukunya menuliskan yang harus dilakukan adalah melakukan uji validitas konvergen. Validitas konvergen bertujuan untuk melihat korelasi antara indikator-indikator yang digunakan dalam suatu satu konstruk. Sebuah penelitian dikatakan telah memenuhi syarat validitas konvergen apabila indikator-indikator yang digunakan dalam satu konstruk berkolerasi, seluruh *outer loading* dari indikator harus signifikan secara statistik untuk memastikan kelayakan model, oleh karenanya standar yang digunakan oleh *outer loading* 0,7 atau lebih tinggi dari nilai tersebut serta nilai *Average Variance Extracted* (AVE) harus lebih dari 0,5. Adapun hasil *outer loading* sebagai berikut:

Tabel 1.5 Hasil *Outer Loading*

Variabel	Indikator	Nilai <i>outer loading</i>	Ket
Sikap	Tertarik Peluang Usaha	0,737	Lolos
	Suka Menghadapi Risiko	0,965	Lolos
Norma Subjektif	Dukungan Orang Tua	0,909	Lolos
	Dukungan Teman	0,840	Lolos

	Terdekat		
Persepsi Kontrol Perilaku	Kondisi ekonomi	1,000	Lolos
Niat Berwirausaha	Saya Berniat Memulai Usaha	0,921	Lolos
	Saya ingin melakukan Tindakan Nyata Dalam Usaha	0,878	Lolos
	Saya Bermaksud Membuka Sektor Usaha Baru	0,912	Lolos
Perilaku Berwirausaha	Memulai Usaha	0,807	Lolos
	Membuka Sektor Usaha Baru	0,802	Lolos

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai *loading* dari semua indikator lebih besar dari batas minimal nilai *loading* yang disyaratkan yaitu 0,7. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa semua indikator telah memenuhi salah satu syarat dari validitas konvergen. Uji berikutnya dalam uji validitas konvergen adalah uji *Average Variance Extracted* (AVE). Adapun hasil AVE yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1.6 Hasil *Average Variant Extracted*

Variabel	Niali AVE	Ket
Sikap	0,737	Lolos
Norma Subjektif	0,766	Lolos
Persepsi Kontrol Perilaku	1,000	Lolos
Niat Berwirausaha	0,810	Lolos
Perilaku Berwirausaha	0,708	Lolos

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Berdasarkan deskripsi tabel di atas, maka standar nilai AVE dalam penelitian memenuhi syarat karena hasil yang diperoleh lebih tinggi dari 0,5. Hasil ini menunjukkan bahwa data pada penelitian ini telah memenuhi syarat kedua validitas konvergen. Gabungan penilaian dari *outer loading* dan uji AVE mengindikasikan penelitian ini valid konvergen dan memenuhi syarat untuk dilanjutkan ke tahap berikutnya yaitu uji validitas diskriminan.

3. Uji Validitas Diskriminan

Uji validitas diskriminan adalah tahap yang dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah variabel-variabel ataupun indikator-indikator dalam penelitian yang kita lakukan memiliki nilai yang unik dan hanya terkait dengan variabel atau indikatornya sendiri dan bukannya dari variabel atau indikator diluar yang direpresentasikannya. Terdapat dua ukuran yang digunakan dalam pengujian tersebut yaitu uji *cross loading* dan uji *Fornell-Larcker criterion*. Metode pertama adalah dengan mengukur *cross loading* dari indikator. Adapun hasil uji dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 1.7 Hasil *Cross Loading*

Dimensi	Sikap	Subjektif Norma	Persepsi Kontrol Perilaku	Niat Berwira usaha	Perilaku Berwira usaha
Tertarik dengan peluang usaha	0,737	-0,178	0,381	-0,016	0,310
Suka menghadapi risiko dan tantangan	0,965	0,228	0,502	0,376	0,583
Dukungan orang	0,272	0,909	0,186	0,403	0,294

tua					
Dukungan teman terdekat	-0,096	0,840	-0,037	0,267	0,276
Kondisi ekonomi	0,519	0,102	1,000	0,589	0,395
Saya berniat memulai usaha	0,133	0,422	0,581	0,921	0,499
Saya ingin melakukan tindakan nyata dalam usaha	0,430	0,268	0,470	0,878	0,622
Saya bermaksud membuka sektor usaha baru	0,472	0,211	0,450	0,665	0,912
Memulai usaha	0,695	0,249	0,398	0,301	0,802
Membuka sektor usaha baru	0,243	0,386	0,114	0,568	0,802

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Nilai *cross loading* dapat dilihat dengan membandingkan nilai *loading* ke konstruksya sendiri dengan nilai *loading* ke konstruk yang lain. Setiap kolom yang diberi warna yang sama adalah nilai *loading* konstruksya sendiri, sedangkan kolom yang tidak diberi warna adalah nilai *loading* ke konstruk lain atau disebut *cross loading*. Kemudian melalui kedua angka (*loading* dan *cross loading*) tersebut dapat dilihat apakah nilai *cross loading* lebih kecil dari *loading* konstruksya, berarti data indikator pada penelitian ini telah memenuhi kriteria validitas diskriminan. Hasil yang nampak adalah keseluruhan kolom yang berwarna memiliki nilai yang lebih besar dibandingkan indikator atau bahkan variabel lainnya. Oleh sebab itu hasil penilaian indikator dan variabel berdasarkan kriteria *cross loading* dinyatakan valid diskriminan.

Uji berikutnya yang lebih konservatif adalah ukuran *Fornell-Larcker*. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1.8 Hasil Kriteria Fornell-Larcker

Variabel	Sikap	Norma Subjektif	Persepsi Kontrol Perilaku	Niat Berwirausaha	Perilaku Berwirausaha
Sikap	0,859	0	0	0	0
Norma Subjektif	0,128	0,875	0	0	0
Persepsi Kontrol Perilaku	0,519	0,102	1,000	0	0
Niat Berwirausaha	0,296	0,391	0,589	0,900	0
Perilaku Berwirausaha	0,563	0,325	0,395	0,614	0,842

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Uji pada tabel di atas adalah membandingkan akar kuadrat dari nilai AVE dengan korelasi variabel laten lainnya. Kriteria kelayakan dari uji ini adalah nilai akar kuadrat dari AVE harus menunjukkan nilai yang lebih besar terkait konstruk itu sendiri dibandingkan dengan variabel lainnya. Berdasarkan hasil uji di atas, maka dapat dilihat seluruh variabel memiliki nilai yang lebih tinggi ketika menjelaskan variabel itu sendiri dibandingkan dengan variabel lainnya. . Seperti yang dapat kita amati pada tabel di atas, Sikap memiliki nilai 0,859 yang lebih tinggi dibandingkan variabel lain yang berada pada kolom yang sama seperti norma subjektif 0,128, persepsi kontrol perilaku 0,519, niat berwirausaha 0,296 dan perilaku berwirausaha 0,563. Kesimpulan yang dapat kita ambil adalah model data yang diuji pada penelitian ini telah

memenuhi syarat kriteria model refleksif sebagai tahapan awal sebelum melakukan pengujian hipotesis setelah melewati berbagai rangkaian pengujian.

Dari beberapa uji yang dilakukan diatas merupakan uji pada *outer model* untuk indikator refleksi. Untuk indikator formatif dilakukan pengujian yang berbeda yaitu uji signifikan atau hipotesis dan *multicollinearity*.

1. Uji Hipotesis

Sebelum melakukan uji signifikan dan uji hipotesis pada aplikasi PLS akan dilakukan hitung dengan *bootstrapping*.

Syarat yang diajukan dalam buku Hair *et al.* adalah sampel harus lebih besar dari 8 untuk bisa dinyatakan layak diuji lebih lanjut. Hasil dari nilai *t* akan dibandingkan dengan standar nilai kritis untuk penerimaan model yang diajukan secara empiris. Nilai kritis tersebut secara umum adalah :

- a) 1,65 untuk level signifikansi 10%
- b) 1,96 untuk level signifikansi 5%
- c) 2,57 untuk level signifikansi 1%

Level signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu 5% , dengan penelitian yang sifatnya membedah fenomena hubungan eksploratori sosial, maka level kebenaran antara 90%-95% sudah dinyatakan layak sesuai nilai empiris yang ada. Sebelum dilakukan interpretasi dari hasil uji signifikan, terlebih dahulu akan ditampilkan output PLS algorithm dan *bootstrapping*. Output PLS algorithm digunakan untuk melihat besaran nilai koefisien jalur antar variabel laten, sedangkan output *bootstrapping* digunakan untuk melihat besaran nilai signifikansi t-statistik.

Terdapat 5 hipotesis yang diajukan dan berikut ini akan ditampilkan dalam bentuk tabel penjelasan lebih jelas dari hasil uji signifikansi antara variabel tersebut :

Tabel 1.11 Signifikan Hubungan dan Uji Hipotesis

Arah hubungan	T Statistik	P Values	Level signifikansi	Hipotesis
X1 -> Z	4,429	0,000	0,05	H1 Diterima
X2 -> Z	5,088	0,000	0,05	H2 Diterima
X3 -> Z	1,683	0,093	0,05	H3 Ditolak
Z -> Y	5,313	0,000	0,05	H4 Diterima
X3 -> Y	5,307	0,000	0,05	H5 Diterima

Sumber : Olah Data SEM PLS

a) Sikap Terhadap Niat Berwirausaha

H1 : Sikap berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.

Berdasarkan tabel 1.11 dapat dilihat bahwa *p-value* sebesar 0,000 dan t-statistik sebesar 4,429. Karena *p-value* <0,05, maka H1 diterima. Jadi sikap berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.

b) Norma subjektif Terhadap niat berwirausaha

H2: norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.

Berdasarkan tabel 1.11 dapat dilihat bahwa *p-value* sebesar 0,000 dan t-statistik 5,088. Karena *p-value* <0,05. Maka H2 diterima. Jadi norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.

c) Persepsi Kontrol perilaku terhadap niat berwirausaha.

H3 : Persepsi Kontrol perilaku berpengaruh tidak signifikan terhadap niat berwirausaha.

Berdasarkan tabel 1.11 dapat dilihat *p-value* sebesar 0,093 dan *t*-statistik 1,683. Karena *p-value* < 0,05, maka H3 ditolak. Jadi Persepsi Kontrol perilaku tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.

d) Niat berwirausaha terhadap perilaku berwirausaha

H4: Niat berwirausaha berpengaruh terhadap perilaku berwirausaha

Berdasarkan tabel 1.11 dapat dilihat *p-value* sebesar 0,000 dan *t*-statistik 5,313. Karena *p-value* < 0,05, maka H4 diterima. Jadi Niat berwirausaha berpengaruh terhadap perilaku berwirausaha.

e) Persepsi kontrol perilaku Terhadap Perilaku berwirausaha.

H5: Persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap Perilaku berwirausaha.

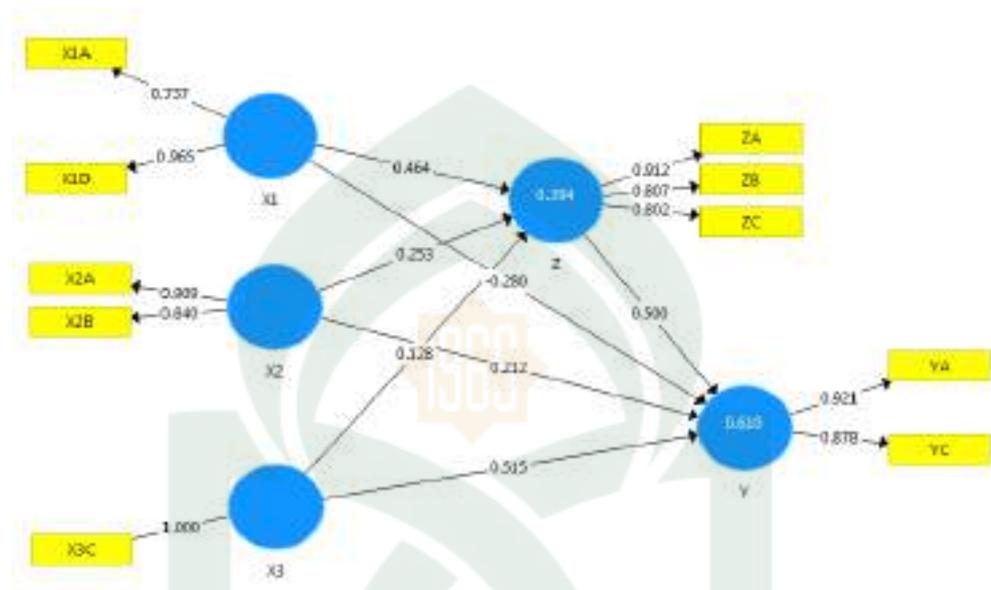
Berdasarkan tabel 1.11 dapat dilihat *p-value* sebesar 0,000 dan *t*-statistik 5,307. Karena *p-value* < 0,05, maka H5 diterima. Jadi Persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap Perilaku berwirausaha.

Berdasarkan hasil olah data dengan metode *bootstrapping*, dapat diperoleh kesimpulan bahwa dari 5 hipotesis terdapat 1 hipotesis yang ditolak atau terdapat 1 hubungan yang memiliki signifikansi di atas 5%.

Oleh karena itu tidak memenuhi kriteria signifikansi 5%, dan penjelasan lebih lanjut akan diberikan pada bagian pembahasan. Langkah berikutnya adalah mengevaluasi koefisien *path model* yang diajukan dalam penelitian ini.

Hasil olah data menunjukkan hasil analisis jalur pada gambar dan tabel di bawah ini:

Gambar 1.1 Kekuatan Hubungan dalam Model



Sumber : Olah Data SEM PLS

Pada gambar di atas dapat dilihat model kekuatan hubungan antara variabel di atas memberikan hasil yang cukup menarik. Variabel persepsi kontrol perilaku sebagai variabel independen yang indikatornya adalah kondisi ekonomi memiliki hubungan yang kuat dengan perilaku berwirausaha yang memiliki nilai pengaruh sebesar 0,515 (51,5%) dimana pengaruhnya mengindikasikan peran penting persepsi kontrol perilaku yang terdapat didalamnya yaitu kondisi ekonomi dalam mempengaruhi individu terhadap perilakunya dalam berwirausaha yang diciptakan melalui variabel-variabel eksogen seperti yang dikatakan dalam teori TAM. Dalam penelitian ini, variabel-variabel eksogen yang dimaksud adalah antara lain sikap dan norma subjektif. Kedua variabel tersebut memberikan dukungan yang cukup

dalam memenuhi kelayakan proporsi yang diajukan. sikap memberikan pengaruh pada perilaku berwirausaha dengan nilai -0,280, norma subjektif memberikan pengaruh pada perilaku berwirausaha dengan nilai 0,212.

Dalam hal ini persepsi kemudahan sebagai penyumbang pengaruh terbesar sedangkan kemampuan finansial memberikan sumbangsih terkecil. Hasil olah data kekuatan pengaruh langsung dan tidak langsung antara variabel adalah sebagai berikut:

Tabel 1. 12 Kekuatan Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung antara Variabel

Variabel	Niat Berwirausaha	Perilaku berwirausaha	
		Hubungan Langsung	Hubungan tidak langsung
Sikap	0.464	-0.280	0.232
Norma Subjektif	0.253	0.212	0.127
Persepsi Kontrol perilaku	0,128	0.515	0,064
Niat berwirausaha		0,500	

Sumber : Olah Data SEM PLS

Berdasarkan hasil olah data di atas, tampak bahwa variabel persepsi kontrol perilaku merupakan variabel eksogen yang memberikan sumbangsih terbesar dalam hubungan langsung terhadap perilaku berwirausaha dengan nilai 0,515 atau 51,5%. Kemudian sikap yang memiliki hubungan langsung secara negatif terhadap perilaku berwirausaha sebesar -0,280 atau -28%. Nilai yang dihasilkan cukup menjadi perhatian dalam penelitian ini. Hair dalam bukunya mengatakan dalam mengukur kekuatan hubungan antara konstruk, perlu memperhatikan kekuatan hubungan secara langsung maupun tidak langsung karena bisa jadi hasil yang diperoleh antara variabel

tergolong lemah, tapi jika digabungkan dengan variabel intervening dapat menjadi lebih kuat.

Secara keseluruhan data yang dihasilkan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa ada beberapa variabel memiliki hubungan langsung yang dapat dikategorikan lemah, kecuali hubungan antara persepsi kontrol perilaku dengan perilaku berwirausaha yang memiliki nilai terbesar yaitu 0,515 atau 51,5%. Hasil menunjukkan bahwa variabel persepsi kontrol perilaku dengan nilai terbesar dengan menggunakan indikator kondisi ekonomi membuktikan bahwa seseorang berperilaku wirausaha dikarenakan untuk memperbaiki kondisi ekonomi, sedangkan seseorang berniat untuk berwirausaha dipengaruhi oleh sikap individu baik dari indikator tertarik dengan peluang usaha ataupun individu yang suka menghadapi tantangan dan risiko. Adapun pengaruh sikap terhadap perilaku berwirausaha melalui niat berwirausaha memiliki nilai yang paling besar diantara variabel lainnya.

Keseluruhan hasil di atas mengindikasikan kekuatan variabel intervening dalam memediasi hubungan antara variabel eksogen dan endogen sudah dikatakan besar. Selanjutnya untuk mendapatkan informasi mengenai hubungan setiap variabel dapat juga diperoleh dari nilai *outer weight* dimana nilai tersebut dapat menunjukkan atau melihat indikator mana yang memberikan sumbangsih terbesar. Dibawah ini adalah nilai *outer weight* sebagai berikut :

Tabel 4.15 Hasil *Outer Weight* Indikator Terhadap Variabel Endogen

Indikator	Sikap	Norma Subjektif	Persepsi Kontrol Perilaku	Perilaku Berwirausaha	Niat Berwirausaha
Tertarik dengan peluang usaha	0.309				
Suka menghadapi risiko dan tantangan	0.800				
Dukungan orang tua		0.644			
Dukungan teman terdekat		0.494			
Kondisi ekonomi			1,000		
Saya berniat memulai usaha				0.611	
Saya ingin melakukan tindakan nyata dalam usaha				0.498	
Saya bermaksud membuka sektor usaha baru					0,452
Memulai usaha					0,380
Membuka sektor usaha baru					0,351

Sumber : Olah Data SEM PLS

Berdasarkan nilai *outer weight* di atas, dapat dilihat bahwa variabel yang memiliki sumbangsih tertinggi yaitu dari variabel persepsi kontrol perilaku yang memiliki sumbangsih terbesar dari indikator kondisi ekonomi. Pada variabel sikap, indikator yang memiliki sumbangsih terbesar yaitu dari suka menghadapi risiko dan tantangan yang mana nilainya jauh dibawah indikator tertarik dengan peluang usaha. Kemudian variabel norma subjektif yang memiliki sumbangsih terbesar adalah indikator dorongan orang tua yang nilainya juga tidak terlalu jauh dengan indikator dukungan teman terdekat.

2. Uji Multikolinearitas

Analisis ini menguji multikolinearitas data dengan kriteria nilai toleransi dibawah 0,20 atau VIF diatas 5,00. Hasil olah data penelitian ini memberikan hasil nilai VIF sebagai berikut :

Tabel 1.9 Hasil *Inner VIF Values*

Variabel	Niat berwirausaha	Perilaku brwirausaha
Sikap	1,735	1,380
Norma subjektif	1,124	1,018
Persepsi kontrol perilaku	1,399	1,372
Niat berwirausaha		
Perilaku berwirausaha	1,650	

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Dan berikut hasil dari *Outer VIF Values*.

Tabel 1.10 Hasil *Outer VIF*

Variabel	Dimensi	VIF
Sikap	Tertarik dengan peluang usaha	1,400
	Suka menghadapi risiko dan tantangan	1,400
Norma subjektif	Dukungan orang tua	1,407
	Dukungan teman terdekat	1,407

Persepsi kontrol perilaku	Kondisi ekonomi	1,000
Niat berwirausaha	Saya berniat memulai usaha	1,636
	Saya ingin melakukan tindakan nyata dalam usaha	1,636
	Saya bermaksud membuka sektor usaha baru	2,260
Perilaku berwirausaha	Memulai usaha	1,616
	Membuka sektor usaha baru	1,705

Sumber: Hasil Olah Data PLS

Terlihat pada tabel tersebut diatas yang menunjukkan hasil uji multikolinieritas model bahwa data yang digunakan memberikan keyakinan akan kelayakan pada setiap elemen modelnya untuk digunakan dalam penelitian ini. Nilai VIF memiliki nilai rata-rata di atas 1 dan di bawah 2,2 yang artinya hubungan antara variabel eksogen dan endogen ataupun hubungan antara indikator-indikator dalam menjelaskan variabel laten memiliki hubungan yang baik. Berdasarkan standar nilai kelayakan VIF seperti yang telah dijelaskan sebelumnya yaitu berada antara 0,20-5 maka keseluruhan model dinyatakan tidak memiliki mutikolinieritas dan dapat dilanjutkan ke tahap berikutnya.

B) Model Struktural

Uji koefisien model structural merupakan fase penting berikutnya dalam pengujian dimana hubungan antara variabel dievaluasi. Evaluasi model struktural dilakukan dengan melihat nilai signifikansi melalui prosedur *bootstrapping*. Metode *bootstrap* telah dikembangkan oleh Efron (1979) sebagai alat untuk membantu mengurangi ketidak andalan yang berhubungan dengan kesalahan penggunaan distribusi normal dan penggunaannya.

Uji pada model struktural dilakukan untuk menguji hubungan antara konstruk laten. Uji dalam model struktural yaitu uji koefisien determinasi (R^2).

Uji R^2 perlu dilakukan dalam penelitian ini setelah serangkaian pengujian model struktural dan uji multikolinearitas telah dilakukan. Uji R^2 dilakukan untuk melihat seberapa besar model dalam memberikan prediksi yang akurat. Dengan uji R^2 dapat melihat nilai *R Square* untuk setiap variabel endogen sebagai kekuatan prediksi dari model struktural. Perubahan nilai *R Square* dapat digunakan untuk menjelaskan variabel eksogen tertentu terhadap variabel endogen. Nilai R^2 berkisar dari 0-1 jika semakin besar mendekati angka 1 maka semakin besar pula kemampuan prediksi dari model tersebut. Model yang baik adalah model yang memiliki nilai prediksi yang tinggi atau yang memiliki nilai R^2 yang tinggi dengan variabel eksogen yang sedikit (Hair, 2014 : 176).

Tabel 4.16 Hasil R^2 Variabel

Variabel	<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>
Perilaku berwirausaha	0.610	0.594
Niat berwirausaha	0.394	0.375

Sumber : Olah Data SEM PLS

Berdasarkan hasil pengujian R^2 di atas maka dapat menunjukkan bahwa kedua variabel niat berperilaku memberikan penjelasan yang lemah atau relatif rendah terhadap variabel endogen, tetapi tidak dengan variabel perilaku berwirausaha yang mana nilainya diatas 0,5. Nilai *R Square* dari variabel perilaku berwirausaha yang didapat yaitu sebesar 0,610 atau tergolong tinggi. Artinya adalah variabel perilaku berwirausaha mampu

dijelaskan oleh variabel dalam model sebesar 61% dan selebihnya dapat dijelaskan oleh variabel dari model lain. Kedua yaitu nilai *R Square* dari variabel niat berwirausaha nilai yang diperoleh yaitu sebesar 0,394 yang tergolong lemah. Nilai tersebut berarti bahwa variabel persepsi kemudahan mampu dijelaskan oleh variabel dalam model sebesar 39,4%. Pengaruh atau kemampuan prediksi model yang relatif rendah atau lemah mengindikasikan bahwa perlunya pengamatan dan perhatian khusus terhadap fenomena tersebut.

Berdasarkan seluruh uji kelayakan model serta model struktural di atas yang telah dianalisis, maka disimpulkan bahwa hasil uji model yang diajukan telah memenuhi syarat sebagai model yang layak untuk digunakan dalam penelitian ini.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil analisis serta berbagai pengujian yang telah dilakukan, selanjutnya akan dilakukan pembahasan dari hasil penelitian tersebut sehingga dapat diberikan gambaran yang lebih jelas mengenai pengaruh antar variabel yang terdapat dalam penelitian ini. Adapun variabel-variabel yang terdapat dalam penelitian ini adalah sikap sebagai X1 (*independen*), norma subjektif sebagai X2 (*independen*), dan persepsi kontrol perilaku sebagai X3 (*independen*). Adapun perilaku berwirausaha sebagai Y (*dependen*) dan niat berwirausaha sebagai Z (*intervening*).

a. Pengaruh sikap terhadap niat berwirausaha

Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Artinya sikap mempengaruhi bagaimana niat berwirausaha timbul dalam diri individu. Niat untuk berwirausaha tidak serta merta langsung muncul dalam diri individu, melainkan karena individu tersebut memang tertarik dengan peluang usaha dan suka akan risiko dan tantangan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan QS. Ali Imran Ayat 159 yang artinya “maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka, sekiranya kamu bersikap keras dan berhati kasar tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkan ampunan bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu, dan apabila kamu telah membuat tekad maka berdakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya”. Jadi seseorang bersikap baik itu dalam bekerja maupun ke sesama manusia akan mempengaruhi bagaimana niat individu untuk berperilaku selanjutnya. Hal demikian sejalan dengan teori TPB atau sejalan dengan hasil yang didapatkan yang mana Teori tersebut menyatakan bahwa sikap berpengaruh positif terhadap niat individu dalam untuk berperilaku, dan penelitian ini menghasilkan sikap yang berpengaruh terhadap niat individu yaitu niat wirausaha. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Novita Nurul Islami juga sejalan dengan

hasil tersebut yang mana menghasilkan bahwa sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berwirausaha.³

b. Pengaruh norma subjektif terhadap niat berwirausaha

Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Hal demikian terjadi karena norma subjektif dalam hal ini faktor lingkungan sosial seperti orang tua dan teman terdekat menumbuhkan niat individu untuk berwirausaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan QS. Al Maidah ayat 2 yang berisikan tentang istilah yang dikenal dengan *hablum minannas*, yang mana karena manusia tidak langsung mendapat pertolongan Allah, melainkan ada yang melalui manusia, dari hal tersebut timbul kedekatan, kasih sayang yang akan mempengaruhi bagaimana lingkungan terdekat seperti keluarga, orang tua maupun teman terdekat berperilaku demikian, dan bertimbal balik bagaimana individu tersebut berniat berperilaku selanjutnya.. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan teori TPB yaitu Teori tersebut menyatakan bahwa norma subjektif berpengaruh terhadap niat berwirausaha. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Leonel da Cruz, Ni Wayan Sri Suprpti dan Ni Nyoman Kerti Yasa yang juga sejalan dengan hasil tersebut yang menghasilkan bahwa norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berwirausaha.⁴ Walaupun

³ Novita Nurul Islami, "Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Sunjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa". *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan* 3, no. 1 (2015): h. 5.

⁴ Leonel Da Cruz, Dkk, "Aplikasi *Theory of Planned Behavior* dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no. 12 (2015): h. 913.

adapula beberapa penelitian terdahulu yang mengatakan bahwa hasil tersebut tidak sejalan.

c. Pengaruh persepsi kontrol perilaku terhadap niat berwirausaha

Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa persepsi kontrol perilaku tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Hal demikian terjadi karena persepsi kontrol perilaku dalam hal ini faktor eksternal yang menjadi pemicu individu untuk berperilaku wirausaha yaitu kondisi ekonomi tidak terlalu mempengaruhi tumbuhnya niat individu. Yang mana kondisi ekonomi tidak menjadi sebab munculnya niat berwirausaha individu, melainkan karena memang saat kondisi ekonomi yang kurang baik seseorang tidak harus dipaksa untuk berniat yang tidak sesuai dengan keinginannya, tapi karena tuntutan, mau tidak mau individu tersebut harus mau bekerja untuk memenuhi atau memperbaiki kondisi ekonominya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hadis HR. Bukhari dan Muslim yang mengatakan sesungguhnya segala amalan tergantung niat, yang mana niat seseorang akan mempengaruhi amalan seseorang (memperbaiki ekonomi keluarga), jadi bagaimana seseorang berpersepsi akan ditentukan oleh bagaimana niat seseorang tersebut, jadi hadis ini kebalikan dari hasil tersebut, niat akan mempengaruhi bagaimana hasil amalan dari persepsi. Hasil dari penelitian ini tidak sejalan dengan teori TPB yaitu Teori tersebut menyatakan bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap niat berwirausaha individu. Hal ini juga tidak sejalan dengan

penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Leonel da Cruz DKK yang menghasilkan persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif dan signifikan dalam membangkitkan niat berwirausaha.⁵ Namun berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Ilham Maulana Saud yang mengatakan bahwa tidak adanya pengaruh positif antara persepsi kontrol perilaku terhadap niat⁶, dan penelitian ini menghasilkan bahwa persepsi kontrol perilaku tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.

d. Pengaruh niat berwirausaha terhadap perilaku berwirausaha

Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa niat berwirausaha berpengaruh secara langsung terhadap perilaku berwirausaha. Hal demikian terjadi karena niat berwirausaha akan memberikan koneksi langsung pada diri individu untuk berperilaku, seseorang akan lebih mudah terdorong untuk berperilaku jika didasari oleh niat yang kuat juga.

Hasil dari penelitian ini sejalan dengan teori TPB bahwa niat berpengaruh terhadap perilaku dan juga sejalan dengan hadis HR. Bukhari dan Muslim yang mengatakan sesungguhnya segala amalan tergantung niat, yang mana niat seseorang akan mempengaruhi amalan yaitu amalan dalam berperilaku. sedangkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Novita Nurul Islami tidak sejalan dengan penelitian ini yaitu bahwa niat berwirausaha tidak berpengaruh secara langsung terhadap perilaku

⁵ Leonel da Cruz, dkk, "Aplikasi Theory Of Planned Behavior dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no.12 (2015): h. 895-920.

⁶ Ilham Maulana Saud, "pengaruh Sikap dan Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Niat Whistleblowing Internal-Eksternal dengan Persepsi Dukungan Organisasi sebagai variabel pemoderasi". *Jurnal Akuntansi dan Investasi* 17, no. 2 (2016): h. 216.

berwirausaha, namun ada juga yang sejalan seperti penelitian yang dilakukan oleh Frans, Handhika dan Ari dkk yang mengatakan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara niat dan perilaku, dan penelitian ini menghasilkan bahwa niat berwirausaha berpengaruh secara langsung terhadap perilaku berwirausaha.

e. Pengaruh persepsi kontrol perilaku terhadap perilaku berwirausaha

Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap perilaku berwirausaha. Hal demikian terjadi karena persepsi kontrol perilaku dalam hal ini faktor eksternal yang menjadi pemicu individu untuk berperilaku wirausaha yaitu kondisi ekonomi sangat berpengaruh besar. Memperbaiki kondisi ekonomi mendorong individu untuk berperilaku wirausaha baik melalui niat ataupun tidak karena memang kondisi ekonomi akan memaksa individu untuk langsung terjun dalam dunia kerja, apalagi kondisi ekonomi yang kurang baik.

Hal demikian sejalan dengan Kontrol diri (mujahada an-nafs) yaitu perjuangan sungguh-sungguh melawan ego dan nafsu pribadi yang dibahas dalam Al-Qur'an surah Al-Maidah ayat 2, yang mana individu berperilaku tidak hanya mengikuti apa yang diinginkan oleh ego dan nafsunya tapi bagaimana individu tersebut berfikir tentang sekeliling seperti memilih menjadi wirausaha untuk memperbaiki ekonomi keluarga dibandingkan menikmati masa muda dengan santai. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan teori TPB yaitu Teori tersebut menyatakan bahwa

persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku berwirausaha individu dan sejalan dengan penelitian Ari Andika dkk yang mengatakan bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap perilaku berwirausaha dan penelitian ini menghasilkan bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap perilaku berwirausaha.



BAB V

PENUTUP

1. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat dijelaskan yaitu:

a. Pengaruh sikap terhadap niat berwirausaha

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap niat pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

b. Pengaruh norma subjektif terhadap niat berwirausaha

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

c. Pengaruh persepsi kontrol perilaku terhadap niat berwirausaha

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa persepsi kontrol perilaku tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

d. Pengaruh niat berwirausaha terhadap perilaku berwirausaha

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa niat berwirausaha berpengaruh terhadap perilaku berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

e. Pengaruh persepsi kontrol perilaku terhadap perilaku berwirausaha

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap perilaku pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

2. *Implikasi*

Dari kesimpulan yang telah dipaparkan, maka peneliti memberikan beberapa implikasi sebagai berikut.

- a. Untuk meningkatkan niat berwirausaha bagi mahasiswa lembaga pendidikan hendaknya lebih memperhatikan mengenai metode pengajaran serta memberikan lebih banyak pelatihan dan praktek secara langsung mengenai kewirausahaan sehingga menumbuh kembangkan jiwa kewirausahaan.
- b. Peneliti menyarankan untuk lebih meningkatkan faktor lingkungan keluarga dalam menumbuhkan niat berwirausaha kepada pemerintah dan lembaga lainnya dengan lebih memperkenalkan kewirausahaan kepada masyarakat luas agar saling mendorong satu sama lain untuk berwirausaha. Untuk penelitian berikutnya, peneliti menyarankan agar perlu dilakukan kajian mendalam mengenai faktor-faktor lain yang mempengaruhi niat berwirausaha tidak hanya dua faktor saja yakni pendidikan kewirausahaan dan lingkungan keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, Icek. "Behavioral Interventions Based on the Theory of Planned Behavior". *jurnal*, (1991).
- Andika, Manda dan Iskandarya Majid. "Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala. *Jurnal Eco-Entrepreneurship Seminar* (2012).
- Anggelina, Jessvita dan Edwin Japarianto. "Analisis Pengaruh Sikap, *Subjektive Norm* dan *Perceived Behavior Control* terhadap Purchase Intention Pelanggan SOGO department Store di Tunjungan Plaza Surabaya". *Jurnal strategi Pemasaran* 2, no. 1 (2014).
- Anwar, Muhammad. *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Prenada.2014.
- Burhanuddin. "Aplikasi *Theory Planned Behavior* pada Intensi Mahasiswa untuk Berwirausaha". *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* 6, no. 1 (Juni 2015).
- Cahyaningrum, Endah, dkk. "Analisa faktor-faktor yang memengaruhi kinerja perusahaan menggunakan perusahaan menggunakan pendekatan *partial least square* (studi kasus pada PT. Telkom Indonesia Divisi Regional Jawa Tengah-DIY dan Wilaya Telekomunikasi Semarang)". *Jurnal Gaussian* 4, no. 4 (2015).
- Cruz, Leonet da, dkk. "Aplikasi *Theory Of Planned Behavior* dalam Membangkitkan Niat Berwirausaha bagi Mahasiswa Ekonomi UNPAZ, Dili Timor Leste". *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no.12 (2015).
- Eroyani dan Wiyono. "Pengaruh Sikap, Persepsi Kontrol Perilaku, dan Norma Subjektif pada Niat Beli Kosmetik Organik: Studi pada Mahasiswa Universitas Sebelas Maret Surakarta". *jurnal fokus manajerial* 11, no. 2 (2012).
- Frans dan Handika. "Analisis Hubungan Antara Sikap, Norma Subjektif, dan Kontrol Keperilakuan yang Dirasakan terhadap Perilaku Berbagi Pengetahuan Manajer: Studi Empiris pada Perusahaan di Wilaya Jakarta". *Jurnal*.

- Gunawan, Imam. *Pengantar Statistika Inferensial*. Jakarta: Rajawali Pers.2016.
- Hidaya, Siti dan Haryani. “Implementasi Niat (*Intention*) dalam Kehidupan Kerja”. *Jurnal*.
- Islami, Novita Nurul. “Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Subjektif, dan Efikasi Diri terhadap Perilaku Berwirausaha melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa”. *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan* 3, no. 1 (2015).
- Machrus, Hawa'im dan Urip Purwono. “Pengukuran Perilaku berdasarkan *theory of Planned Behavior*”. *Jurnal INSAN* Vol. 12, no 1 (2010).
- Martono, Nanang, *Metode Penelitian Kuantitatif*. Ed. II. Cet. IV; Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Perdana, Ari Andika, dkk. “Pengaruh sikap, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku dan etika terhadap whistleblowing intention dan perilaku whistleblowing”. *Jurnal Akuntansi Keuangan Bisnis* 11, No. 1 (2018).
- Prakoso, Gilang Dwi dan Muhammad Zainal Fatah. “Analisis Pengaruh Sikap, Kontrol Perilaku dan Norma Subjektif terhadap perilaku Safety”. *Jurnal Promkes* 5, no 2 (2017).
- Rimadiaz, Santi dan Lia Kaheru Pratiwi. “Planned Behavior pada e-Rekrutment sebagai Penggerak Intention To Apply For Work”. *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017).
- Ramdhani, Neila. “Penyusunan Alat Pengukur Berbasis *Theory of Planned Behavior*”. *Jurnal Buletin Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada* 19, no. 2 (2011).
- Robbins, Stephen p, dkk. *Perilaku Organisasi*. Ed. XVI. Cet. IV; Jakarta: Salemba Empat. 2017.
- Saud, Ilham Maulana. “Pengaruh Sikap dan Persepsi Kontrol Perilaku Terhadap Niat Whistleblowing Internal-Eksternal dengan Persepsi Dukungan Organisasi Sebagai Variabel Pemoderasi”. *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, vol. 17, no. 2, (2016).

- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan (Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D)*. Cet. 23, Bandung: Alfabeta. 2016.
- Syofian, Siregar. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2013.
- Umar, Husaini. *Manajemen, Teori, Praktik, dan Riset Pendidikan Edisi 4*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2013.
- Ummi, Eva dan Mutiah Salamah. “*Structural Equation Modeling-Partial Least Square* untuk Pemodelan Derajat Kesehatan Kabupaten/Kota di Jawa Timur (studi kasus Data Indeks Pembangunan Kesehatan Masyarakat Jawa Timur 2013). *Jurnal Sains dan seni vol. 4, no. 2*, (2015).
- Wibowo. *Perilaku dalam Organisasi*. Cet. III; Jakarta: Rajawali Pers 2015.
- Winardi. *Manajemen Perilaku Organisasi*. Ed. Revisi. Cet. V; Jakarta: Kencana 2004.
- Yogatama, Leo Agung Manggala. “Analisis Pengaruh *Attitude, Subjektif Norm*, dan *Perceived Behavior Control* Terhadap *Intensi* Penggunaan Helm saat Mengendarai Motor pada Remaja dan Dewasa Muda di Jakarta Selatan”. *Jurnal Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil)*” 5, (Oktober 2015).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Darmawati lahir di Provinsi Sulawesi Selatan Kabupaten Sidrap Kecamatan Pitu Riase Desa Lagading pada tanggal 23 Februari 1996. Penulis merupakan anak terakhir dari lima bersaudara dari pasangan Rakka dan Sitti. Tahun 2004 memulai pendidikan di Sekolah Dasar Negeri 3 Bila, kemudian pada tahun 2009 melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Pertama Negeri 2 Pitu Riase dan lulus pada tahun 2011. Pada tahun yang sama, melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Pangsid(Pangkajenne Sidrap) dan lulus pada tahun 2014. Dan masih pada tahun yang sama lanjut ke jenjang Perguruan Tinggi di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Manajemen melalui jalur SNPTN dan selesai pada tahun 2019 dengan IPK 3,30. Tahun 2017 mengikuti kegiatan praktek kerja lapangan selama kurang lebih 1 bulan di PT. TELKOM cabang Sengkang. Kemudian tahun berikutnya yakni tahun 2018 tepatnya tanggal 30 Maret sampai 11 Mei mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Papakaju Kecamatan Suli Kabupaten Luwu.