

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Minat Berwirausaha

a. Pengertian Minat

Minat diartikan sesuatu yang dapat merangsang perhatian pada kondisi tertentu. Minat menunjukkan suatu hal yang diinginkan/dilakukan seseorang atau sesuatu yang disukai. Minat terhadap sesuatu artinya akan membuat suatu keputusan perilaku yang dilakukan mengarah kepada minat itu sendiri.

Menurut Khairani (2014: 136) minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, orang, masalah atau situasi yang mempunyai kaitan dengan dirinya. Minat merupakan aspek psikologis seseorang untuk menaruh perhatian yang tinggi terhadap kegiatan tertentu dan mendorong yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Menurut Slameto (2010:180) Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada tujuan yang ingin dicapai tanpa adanya suatu paksaan.

Menurut Kotler dan Keller (2009:179) menjelaskan Teori AIDA (*Attention, Interest, Desire, and Action*) merupakan suatu pesan yang harus mendapatkan perhatian, menjadi ketertarikan, menjadi minat, dan mengambil tindakan. Teori ini menyampaikan akan kualitas

dari pesan yang baik. Dalam model AIDA, *Desire* atau minat muncul setelah adanya *attention* (perhatian) dan *interest* (ketertarikan). Dalam model AIDA minat adalah Tahap Berhasrat atau berniat yaitu tahapan memberikan penawaran yang tidak dapat ditolak seseorang, dimana agar timbul keinginan dan hasrat terhadap sesuatu. Dalam model AIDA, prosesnya yang diawali dengan tahap menaruh perhatian (*Attention*) terhadap sesuatu kemudian jika berkesan dia akan melangkah ke tahap ketertarikan (*Interest*) untuk mengetahui lebih jauh tentang keistimewaannya tersebut yang jika intensitas ketertarikannya kuat berlanjut ke tahap berhasrat/berminat (*Desire*) sesuatu hal tersebut sesuai dengan kebutuhan- kebutuhannya. Jika hasrat dan minatnya begitu kuat maka individu tersebut akan mengambil keputusan (*Action*). Djaali (2013: 121) mengemukakan bahwa sebuah pernyataan dapat mengindikasikan sebuah minat seseorang, bisa juga dilihat melalui keikutsertaannya dalam suatu aktivitas. Individu yang mempunyai minat pada sesuatu akan memberikan ketertarikan lebih terhadapnya.

Dari pemaparan di atas dapat menjelaskan bahwa sebuah minat menjadi sangat penting untuk diketahui mengingat minat dapat menjadi indikasi perilaku seseorang, yang berawal dari ketertarikan akan menimbulkan sebuah perhatian yang lebih dan memunculkan hasrat terhadap sesuatu untuk melakukannya secara tulus.

b. Pengertian Wirausaha

Seorang wirausaha adalah seseorang yang dapat menciptakan sesuatu hal dan mengolah bahan baku baru. Sejalan dengan pendapat Alma (2013:24) yang mengatakan wirausaha adalah individu yang tidak pernah puas dengan sistem ekonomi yang ada, dengan mendobrak hal tersebut melalui produk yang mereka ciptakan baik secara individu maupun kelompok. Menurut Suryana (2014:13) seorang wirausahawan merupakan individu yang memiliki kemampuan dalam mengelola sumber daya, baik dalam penggunaannya serta mengkombinasikan dengan aspek lain seperti, bahan baku, pekerja, modal, keahlian, dan informasi. Wirausahawan akan memanfaatkan peluang yang ada dengan berani mengambil sebuah keputusan yang bahkan hal itu mungkin sangat berisiko. Menurut Kasmir (2011:19) mengungkapkan bahwa seorang wirausahawan merupakan seseorang dengan jiwa pemberani dalam mengambil keputusan yang berisiko dalam membuka peluang usaha di berbagai kemungkinan.

Berbeda dengan Suryana dan Bayu (2013: 25) mereka beranggapan *entrepreneur* adalah orang yang punya rasa tanggung jawab untuk menata serta mengelolanya, menganalisis dan membandingkan risiko yang akan dihadapinya. Saiman (2012: 42) mengemukakan bahwa seorang wirausaha adalah individu yang berani mengambil resiko utama dengan syarat-syarat kewajaran, waktu dan atau komitmen karier atau mungkin baru atau unik, tetapi nilai tersebut

bagaimanapun juga harus dipompa oleh usah dengan penerimaan dan penempatan kebutuhan keterampilan dan sumber-sumber daya. Kemudian menurut Winarno (2011:10) menjelaskan bahwa seorang wirausahawan adalah orang cenderung kreatif dan inovatif yang mampu menciptakan nilai yang lebih melalui ide, memanfaatkan sumber daya yang ada, dan kemudian diwujudkan melalau suatu produk barang atau jasa.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa wirausaha merupakan seseorang yang dapat melihat serta menangkap peluang yang diikuti oleh *action* untuk memulai usaha dan disertai keberanian dalam mengambil dan menghadapi risiko serta mampu menginovasi sesuatu melalui ide dan sumber daya yang dimilikinya.

c. **Pengertian Minat berwirausaha**

Minat berwirausaha dalam beberapa penelitian dikenal dengan beberapa istilah yaitu niat berwirausaha dan intensi berwirausaha (Zulianto, Santoso, & Sawiji, 2014). Menurut Anggraeni dan Harnanik (2015) minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan, serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berusaha secara maksimal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan resiko yang akan terjadi, serta memiliki kemauan keras untuk belajar dari kegagalan.

Selanjutnya menurut Wijaya, Nurhadi, & Kuncoro (2015) minat berwirausaha merupakan sebuah kecenderungan atau keinginan individu dalam melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko. Menurut Rahmadi & Heryanto (2016:156) minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut.

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha adalah kecenderungan, keinginan, ketertarikan, serta kesediaan untuk bekerja keras dalam memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan risiko yang akan terjadi, serta senantiasa belajar dari kegagalan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi seseorang untuk menjadi wirausaha berdasarkan beberapa pendapat para ahli. Menurut Alma (2013:7) dorongan membentuk wirausaha juga datang dari teman sepergaulan, lingkungan keluarga, sahabat dimana mereka dapat berdiskusi tentang ide wirausaha masalah yang dihadapi dan cara-cara mengatasi masalahnya.

Menurut Basrowi (2014: 64-66) faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

1) Faktor Internal yaitu segenap pikiran emosi dan persoalan dari dalam diri seseorang yang mempengaruhi minat sehingga tidak dapat dipusatkan atau faktor yang berasal dari dalam diri.

a) Motivasi

Motivasi merupakan proses psikologis yang mendasar, dan merupakan salah satu unsur yang dapat menjelaskan perilaku seseorang. Motivasi merupakan salah satu faktor penentu dalam pencapaian tujuan. Motivasi berhubungan dengan dorongan atau kekuatan yang berada dalam diri manusia. Motivasi berada dalam diri manusia yang tidak terlihat dari luar. Motivasi menggerakkan manusia untuk menampilkan tingkah laku ke arah pencapaian suatu tujuan tertentu.

b) Faktor Kemampuan

Kemampuan adalah suatu kecakapan seseorang dalam bidang tertentu, yang dapat diperoleh dari hasil belajar, melalui pendidikan formal maupun pendidikan non formal, dengan adanya kemampuan dalam berwirausaha tentu akan menimbulkan minat berwirausaha.

c) Perasaan Senang

Perasaan erat hubungannya dengan pribadi seseorang maka tanggapan perasaan seseorang terhadap sesuatu hal tidaklah sama antara orang yang satu dengan orang yang lain. Perasaan senang terhadap bidang wirausaha akan menimbulkan minat berwirausaha.

2) Faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar diri seseorang yang dapat mempengaruhi minatnya.

a) Faktor Keluarga

Keluarga mempunyai peran penting dalam mempersiapkan anak untuk mencapai masa depan yang baik bagi diri sendiri, keluarga, dan masyarakat, dengan adanya dorongan dari orang tua dan keluarganya dapat mempengaruhi seseorang dalam memupuk minat berwirausaha. Selain dorongan keluarga, latar belakang keluarga merupakan salah satu faktor tumbuhnya minat berwirausaha.

b) Faktor Lingkungan Masyarakat

Faktor lingkungan yang mempengaruhi minat berwirausaha seperti lingkungan masyarakat serta nilai-nilai yang tumbuh dalam masyarakat tersebut, pergaulan dengan teman sebaya, surat kabar, televisi, dan lain-lain.

c) Faktor Lingkungan Sekolah

Sekolah merupakan lingkungan yang sangat potensial untuk mendorong peserta didik dalam perkembangan minat.

Menurut Hendro (2011: 61-62) faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha adalah:

1) Faktor individual/ personal

Faktor individu adalah faktor yang dapat mempengaruhi pengalaman hidupnya dari sejak lahir sampai dewasa baik dari lingkungan keluarga, masyarakat, atau dari lingkungan sekolah. Faktor individu bisa berasal dari motivasi dalam diri seseorang untuk berwirausaha.

2) Tingkat pendidikan

Seseorang yang memiliki tingkat pendidikan lebih tinggi maka hasrat memilih karir yang lebih sukses, berbeda apabila orang yang memiliki tingkat pendidikan lebih rendah maka orang tersebut hanya pasrah dengan nasib hidupnya. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin kecil hasrat ingin menjadi wirausaha.

3) Kepribadian

Seseorang yang mempunyai kepribadian tinggi untuk hidup sukses maka seseorang tersebut akan merubah pola pikirnya untuk berfikir positif menata masa depannya.

4) Prestasi pendidikan

Orang yang memiliki tingkat prestasi tinggi keinginan menjadi seorang wirausaha juga semakin tinggi. Dapat dilihat dari prestasi prakerin dan prestasi mata pelajaran kewirausahaan jika prestasi prakerin dan mata pelajaran kewirausahaan baik maka dia terdapat kemungkinan ingin menekuni bidang usaha.

5) Dorongan keluarga

Keluarga sangat penting dalam menumbuhkan minat serta mendorong seseorang untuk mengambil keputusan berkarir sebagai seorang wirausaha. Dorongan keluarga dapat berupa perhatian dari orang tua. Orang tua yang memberi dorongan kepada anaknya secara maksimal dapat dipastikan akan membawa keberhasilan kepada anaknya, sedangkan apabila dorongan yang diberikan orang tua kepada anaknya rendah maka tingkat keberhasilan juga rendah. Demikian pula dorongan yang diberikan anak untuk berwirausaha.

6) Lingkungan pergaulan

Lingkungan pergaulan juga dapat mempengaruhi anak dalam minat berwirausaha. Apabila orang sukses adalah orang yang mudah bergaul dengan orang lain tidak memandang itu siapa, karena mendapatkan berbagai pengalaman dengan media komunikasi.

e. **Indikator Minat Berwirausaha**

Adapun cara untuk mengukur minat berwirausaha menurut Yuhendri (2015) mengatakan bahwa minat berwirausaha dapat diukur dengan 1) membuat pilihan kerja; 2) merasa tertarik untuk berwirausaha; 3) merasa senang untuk berwirausaha; 4) berkeinginan untuk berwirausaha; 5) berani mengambil risiko untuk meraih sukses.

Indikator minat berwirausaha menurut Ramayah dan Harun (2005) adalah memilih jalur usaha daripada bekerja dengan orang lain, memilih karir sebagai wirausahawan, keinginan menjadi pemilik usaha, keinginan memperoleh keuntungan melalui usaha sendiri, suka mengontrol waktu dalam kerja dan perencanaan untuk memulai usaha.

Sedangkan Menurut Agustini (2007:20) indikator minat berwirausaha adalah 1) kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup; 2) keyakinan kuat atas kekuatan diri; 3) sikap jujur dan bertanggung jawab; 4) ketahanan fisik dan mental; 5) ketekunan dan keuletan dalam bekerja dan berusaha; 6) pemikiran yang kreatif dan konstruktif; 7) berorientasi ke masa depan; 8) berani mengambil resiko.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas maka didapat indikator minat berwirausaha, yaitu:

- 1) Memilih jalur usaha daripada bekerja dengan orang lain
- 2) Memilih karir sebagai wirausaha
- 3) Berorientasi ke masa depan

4) Perencanaan untuk memulai usaha

2. Hasil Belajar Kewirausahaan

a. Hasil Belajar

Belajar merupakan kegiatan untuk berproses yang akan menghasilkan perubahan. Seperti pendapat yang dikemukakan oleh Shoimin (2014:20) bahwa belajar merupakan suatu proses perubahan perilaku berdasarkan pengalaman tertentu. Selanjutnya menurut Uno & Mohammad (2012:139) belajar dapat diartikan sebagai suatu proses perubahan tingkah laku sebagai hasil dari latihan pengalaman individu akibat interaksi dengan lingkungannya. Menurut Latipah (2012:69) belajar tidak sekedar menguasai sekumpulan kemampuan baru atau hal-hal yang berkaitan dengan akademik saja, namun juga melibatkan perkembangan kepribadian.

Dapat disimpulkan bahwa belajar merupakan usaha yang secara sadar dilakukan untuk perubahan dari tidak tahu menjadi tahu, dari tidak mempunyai sikap yang benar menjadi bersikap benar, dan dari tidak terampil menjadi terampil dalam melakukan sesuatu.

Menurut Henderson & Trede (2017:73) hasil adalah komponen penting dari kerangka kerja tata kelola kolaboratif sebagai mekanisme umpan balik untuk memastikan berfungsinya struktur dan proses secara efektif. Hasil belajar adalah perubahan perilaku seseorang akibat proses belajar yang dilakukannya (Purwanto, 2016:46). Selanjutnya, menurut Suprijono (2013:5) hasil belajar adalah pola-pola

perbuatan, nilai-nilai, pengertian-pengertian, sikap-sikap, apresiasi dan keterampilan. Hasil belajar merupakan kapasitas terukur dari perubahan individu yang diinginkan berdasarkan ciri-ciri atau karakter bawaannya melalui perlakuan pembelajaran tertentu (Gagne & Briggs, 1988:67).

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa hasil belajar merupakan peningkatan berupa prestasi yang diperoleh siswa setelah mengikuti kegiatan pembelajaran.

b. **Kewirausahaan**

Menurut Hendro (2011:29) kewirausahaan berasal dari padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris, *unternehmer* dalam bahasa Jerman, dan *ondernemen* dalam bahasa Belanda. Kata *entrepreneur* berasal dari Bahasa Perancis yaitu *entreprende* yang berarti petualang, pengambil resiko, kontraktor, pengusaha (orang yang mengusahakan suatu pekerjaan tertentu), dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya.

Esensi dari kewirausahaan yaitu menciptakan nilai tambah dengan cara-cara yang baru dan berbeda agar dapat bersaing. Mulyani et al. (2010:16) menjelaskan bahwa kewirausahaan muncul apabila seseorang berani mengembangkan usaha-usaha dan ide barunya. Proses kewirausahaan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Selanjutnya, Saputra (2015:19) mengemukakan *entrepreneurship* yaitu memupuk jiwa berwirausaha dengan cara

menanamkan rasa semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani suatu usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menetapkan cara kerja yang efektif dan efisien.

Dapat disimpulkan, kewirausahaan merupakan suatu sikap, perilaku, kemampuan kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu yang baru serta memiliki manfaat, baik untuk diri sendiri maupun orang lain.

c. **Pengertian Pembelajaran Kewirausahaan**

Pembelajaran kewirausahaan bertujuan untuk membentuk pola pikir, sikap, perilaku dan minat pada siswa/mahasiswa untuk menjadi seorang wirausahawan sejati sehingga mengarahkan mereka untuk memilih berwirausaha sebagai pilihan karir (Lestari & Wijaya, 2012). Pembelajaran kewirausahaan menurut Wibowo (2013:30) merupakan upaya menginternalisasikan jiwa dan mental kewirausahaan baik melalui institusi pendidikan maupun institusi lain seperti lembaga pelatihan, training dan sebagainya.

Menurut Saroni (2012: 45) pembelajaran kewirausahaan adalah satu program pendidikan yang menggarap aspek kewirausahaan sebagai bagian penting dalam pembekalan kompetensi anak didik. Pembelajaran kewirausahaan akan mendorong peserta didik agar mulai mengenali dan membuka usaha atau berwirausaha. Selanjutnya, menurut Tung (2011: 36) menyatakan bahwa Pembelajaran

kewirausahaan adalah proses transmisi pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan kepada siswa untuk membantu mereka dalam memanfaatkan peluang bisnis. Suherman (2010:10) menjelaskan pembelajaran kewirausahaan merupakan proses penanaman kreativitas dan inovasi dalam mengatasi masalah, hambatan berbagai resiko dan peluang untuk berhasil. Pembelajaran kewirausahaan mengajarkan penanaman nilai-nilai kewirausahaan yang akan membentuk karakter dan perilaku untuk berwirausaha agar peserta didik dapat kreatif dan produktif.

Dapat disimpulkan, pembelajaran kewirausahaan merupakan proses penanaman kreativitas dan inovasi, pola pikir, sikap dan perilaku pada mahasiswa menjadi seorang wirausahawan sehingga mengarahkan mereka untuk memilih berwirausaha sebagai pilihan karir dan membantu mereka dalam memanfaatkan peluang bisnis.

d. Hasil Belajar Kewirausahaan

Hasil belajar kewirausahaan merupakan hasil pencapaian melalui pembelajaran kewirausahaan atau mata kuliah kewirausahaan sebagai upaya penanaman nilai-nilai kewirausahaan, menginternalisasikan jiwa dan mental kewirausahaan baik melalui institusi pendidikan maupun institusi lain seperti lembaga pelatihan, training dan sebagainya. Hasil belajar adalah kemampuan yang dimiliki mahasiswa setelah menerima pengalaman belajar (Maldini & Giatman, 2018). Selanjutnya menurut kumalasari (2013) pembelajaran

kewirausahaan akan memberikan kemudahan bagi mahasiswa untuk memasuki dunia kerja namun demikian minat untuk berwirausaha mahasiswa itu berbeda-beda.

Dapat disimpulkan bahwa hasil belajar kewirausahaan merupakan hasil pencapaian yang diperoleh setelah menerima pengalaman belajar kewirausahaan dari pembelajaran mata kuliah kewirausahaan yang diikuti oleh mahasiswa.

e. **Pengukuran Hasil belajar Kewirausahaan**

Salah satu cara untuk mengetahui mahasiswa dikatakan berhasil atau tidak dalam suatu pembelajaran yakni melalui hasil perolehan mahasiswa dalam Kartu Hasil Studi (KHS) maupun Dokumen Hasil Studi (DHS). Menurut Sugihartono et al. (2007:130) dalam kegiatan pembelajaran, pengukuran hasil belajar yang dimaksudkan untuk mengetahui seberapa jauh perubahan tingkah laku mahasiswa setelah menghayati proses pembelajaran. Pengukuran yang dilakukan dosen lazimnya menggunakan tes sebagai alat ukur. Hasil pengukuran tersebut berwujud angka ataupun pernyataan yang mencerminkan tingkat penguasaan materi kuliah bagi mahasiswa.

Dalam penelitian ini, hasil belajar kewirausahaan diukur dari nilai yang diperoleh mahasiswa setelah mengikuti mata kuliah kewirausahaan.

3. *Need for Achievement*

a. **Pengertian *Need for Achievement***

Need for Achievement atau Motivasi berprestasi adalah bekal untuk meraih sukses. Motivasi berprestasi merupakan konsep personal yang merupakan faktor pendorong untuk meraih atau mencapai sesuatu yang diinginkannya agar meraih kesuksesan. Motivasi berprestasi atau *Need for Achievement* merupakan sebuah proses daripada sebuah hasil, karena sebagai sebuah proses kita tidak secara langsung mengobservasi motivasi, melainkan kita menyimpulkan motivasi dari berbagai tindakan seperti usaha, kegigihan dan ketekunan (Schunk et al., 2012:7).

Djaali (2013: 103) mengatakan *need for achievement* merupakan suatu keadaan fisiologis dan psikologis yang ada pada seseorang serta menstimulasinya untuk melaksanakan suatu kegiatan untuk pencapaian tujuan yang diinginkan dengan standar keunggulan. Selanjutnya, Soekidjo (2009: 117) mengatakan secara naluriah, setiap individu memiliki kebutuhan dalam melaksanakan aktivitasnya untuk leboh baik dari sebelumnya dan jika memungkinkan lebih baik dari orang lain. Akan tetapi pada kenyataannya, dalam melaksanakan kegiatan atau tugas secara maksimal itu cukup sulit dan banyak rintangannya. Rintangannya yang dihadapinya inilah yang menstimulasi seseorang agar berusaha menguasai serta memelihara motivasi dan berusaha melakukan yang terbaik.

Selain itu, Sutrisno (2009: 134-135) berpendapat bahwa motif berprestasi merupakan dorongan serta usaha yang dilakukan dalam mencapai kesuksesan dengan melakukan sesuatu sebaik dan semaksimal mungkin. Motif berprestasi ini akan menstimulasi seseorang untuk mengefektifkan kapasitasnya, terlepas dari sekedar rasa bangga akan penghargaan orang lain. Selanjutnya, menurut Nasrudin (2010: 231) *need for achievement* adalah dorongan dalam diri seseorang untuk mengatasi segala tantangan dan hambatan dalam upaya mencapai tujuan. Orang yang memiliki dorongan ini akan senantiasa berkembang dan tumbuh, serta ingin maju menelusuri tangga keberhasilan.

Dapat disimpulkan, *need for achievement* yakni motivasi yang ada dalam diri seseorang, yang membuatnya terus berupaya untuk memelihara serta meningkatkan kemampuan yang dimilikinya dalam setiap kegiatan yang dilakukannya.

b. **Karakteristik *Need for Achievement***

Suryana (2013:50) mengatakan *need for achievement* terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan efisien dibandingkan dengan sebelumnya. Seseorang yang memiliki motif berprestasi yang tinggi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut: 1) ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya; 2) selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan; 3) memiliki

tanggung jawab personal yang tinggi; 4) berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan; 5) menyukai dan melihat tantangan secara seimbang.

Selanjutnya, Djaali (2013:109) mengatakan bahwa orang yang memiliki motivasi berprestasi yang tinggi memiliki karakteristik sebagai berikut: 1) Menyukai situasi atau tugas yang menuntut tanggung jawab pribadi atas hasil-hasilnya dan bukan atas dasar untung-untungan, nasib, atau kebetulan; 2) Memilih tujuan yang realistis tetapi menantang dari tujuan yang terlalu mudah dicapai atau terlalu besar risikonya; 3) Mencari situasi atau pekerjaan dimana ia memperoleh umpan balik dengan segera dan nyata untuk menentukan baik atau tidaknya hasil pekerjaannya; 4) Senang bekerja sendiri dan bersaing untuk mengungguli orang lain; 5) Mampu menanggukhan pemuasan keinginannya demi masa depan yang lebih baik; 6) Tidak tergugah untuk sekadar mendapatkan uang, status, atau keuntungan lainnya, ia akan mencarinya apabila hal-hal tersebut merupakan lambang prestasi, suatu ukuran keberhasilan. Sementara itu, menurut Thoha (2008:236-238) orang yang memiliki *need for achievement* yang tinggi ditandai dengan hal-hal, yakni mempunyai tanggung jawab, mempergunakan umpan balik dalam perbuatannya, cenderung memilih risiko yang moderat/sedang dalam melakukan tugasnya, dan berupaya melaksanakan suatu hal dengan inovasi dan kreatif.

c. **Faktor-faktor yang mempengaruhi *Need for Achievement***

Need for achievement yang dimiliki oleh seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor pendukung. Faktor-faktor tersebut harus dapat dipahami diperhatikan dengan baik agar dapat tercipta suatu pengaruh yang positif, serta menjadi pendorong bagi dirinya agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Menurut Djaali (2013: 101) bahwa faktor yang mempengaruhi motivasi berprestasi adalah:

1) Faktor Intrinsik

Merupakan faktor yang berasal dari dalam diri individu. Faktor intrinsik ini terdiri dari tujuan yang ditetapkan, harapan yang diinginkan, cita-cita, harga diri yang tinggi dan potensi dasar yang dimiliki.

2) Faktor Ekstrinsik

Merupakan faktor yang berasal dari luar diri individu atau lingkungan. Faktor ekstrinsik ini terdiri dari faktor situasional, norma kelompok, resiko yang ditimbulkan sebagai akibat dari prestasi yang diperoleh, sikap terhadap kehidupan dan lingkungan, serta pengalaman yang dimiliki.

Motivasi berprestasi yang dimiliki oleh siswa dipengaruhi oleh beberapa faktor pendukung. Faktor-faktor tersebut harus dapat dipahami diperhatikan dengan baik oleh siswa, agar dapat tercipta

suatu pengaruh yang positif, serta menjadi pendorong bagi siswa agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Menurut Slameto (2010: 26), kebutuhan berprestasi dipengaruhi oleh tiga komponen, yaitu: 1) Dorongan kognitif. Termasuk dalam dorongan kognitif adalah kebutuhan untuk mengetahui, untuk mengerti, dan untuk memecahkan masalah. Dorongan kognitif timbul di dalam proses interaksi antara siswa dengan tugas atau masalah. Siswa yang memiliki dorongan kognitif yang tinggi biasanya akan mudah untuk menerima sesuatu hal baru karena adanya keinginan dan kebutuhan untuk mengetahui; 2) Harga diri. Ada siswa tertentu yang tekun belajar melaksanakan tugas-tugas bukan terutama untuk memperoleh pengetahuan atau kecakapan, melainkan untuk memperoleh status dan harga diri. Dalam hal ini ada siswa tertentu yang ingin berwirausaha bukan karena sesuatu hal melainkan karena untuk memperoleh status dan harga diri dengan menjadi wirausaha. Dia merasa percaya diri dalam bersosialisasi karena memiliki usaha sendiri; 3) Kebutuhan berafiliasi. Kebutuhan berafiliasi sulit dipisahkan dari harga diri. Ada siswa yang berusaha menguasai pelajaran atau belajar dengan giat untuk memperoleh pembenaran atau penerimaan dari teman-temannya atau dari orang lain (atasan) yang dapat memberikan status kepadanya. Siswa senang bila orang lain menunjukkan pembenaran (approval) terhadap dirinya,

dan oleh karena itu ia giat belajar, melakukan tugas-tugas dengan baik, agar dapat memperoleh pembenaran tersebut.

d. **Indikator *Need for Achievement***

Indikator yang digunakan untuk mengukur *need for achievement* menurut Indarti & Rostiani (2008) adalah 1) melakukan tugas yang sulit; 2) berusaha keras untuk memperbaiki performa kerja sebelumnya; 3) mencari tambahan tanggung jawab pada pekerjaan yang diberikan; 4) berusaha untuk melakukan yang lebih baik dibanding orang lain. Sedangkan menurut Yuhendri (2014) yaitu mampu mengambil resiko, kebutuhan umpan balik segera, puas dengan prestasi, dan asyik dengan tugas.

Larsen & Buss (2014) juga mengatakan indikator yang digunakan untuk mengukur *need for achievement* yakni sebagai berikut, 1) mampu mengerjakan tugas baru yang lebih sulit dari sebelumnya; 2) menikmati tugas-tugas yang memiliki tanggung jawab secara pribadi; 3) menyukai tugas-tugas yang memiliki umpan balik.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas maka didapat indikator *Need for Achievement*, yaitu:

- 1) Mampu mengerjakan tugas baru yang lebih sulit dari tugas sebelumnya
- 2) Menikmati tugas yang memiliki tanggung jawab secara pribadi
- 3) menyukai tugas-tugas yang memiliki umpan balik

- 4) melakukan yang terbaik pada tugas yang sulit
- 5) berusaha untuk melakukan yang lebih baik dibanding dengan orang lain
- 6) dorongan prestasi

4. Lingkungan Keluarga

a. Pengertian Lingkungan Keluarga

Menurut Djaali (2013:99) Lingkungan keluarga merupakan tempat pertama kehidupan dimulai dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan peserta didik. Seperti yang dikemukakan oleh Syah (2010:135) bahwa lingkungan sosial yang lebih banyak mempengaruhi kegiatan belajar ialah orang tua dan keluarga peserta didik itu sendiri. Sifat-sifat orang tua, praktik pengelolaan keluarga, ketegangan keluarga, dan demografi keluarga (lokasi tempat tinggal), semuanya dapat memberikan dampak baik atau buruk terhadap kegiatan belajar dan hasil yang dicapai oleh peserta didik.

Pentingnya pendidikan peserta didik di lingkungan keluarga menjadikan keluarga mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan peserta didik. Cara orang tua mendidik, relasi antar anggota keluarga, suasana rumah, keadaan ekonomi keluarga, pengertian orang tua dan latar belakang kebudayaan berpengaruh terhadap hasil belajar peserta didik. Yusuf & Sugandhi (2011: 23-24) mengungkapkan alasan tentang pentingnya peranan keluarga bagi perkembangan peserta didik, adalah: 1) keluarga merupakan kelompok sosial pertama yang menjadi

pusat identifikasi peserta didik; 2) keluarga merupakan lingkungan pertama menjadi pusat identifikasi peserta didik; 3) orang tua dan keluarga lainnya merupakan “*significant people*” bagi perkembangan kepribadian peserta didik; 4) keluarga sebagai institusi yang memfasilitasi kebutuhan dasar insani, baik yang bersifat fisikbiologis, maupun psikologis; 5) peserta didik banyak menghabiskan waktunya di lingkungan keluarga.

Berdasarkan penjabaran tersebut, disimpulkan bahwa lingkungan keluarga merupakan faktor menentukan keberhasilan peserta didik dalam pembelajaran. Lingkungan keluarga erat kaitannya dengan tumbuh kembang peserta didik, seperti perekonomian keluarga, bagaimana orang tua merawatnya, pengetahuan yang dimiliki orang tua juga mempunyai peran pada tumbuh kembang tingkah laku dan keberhasilan peserta didik. Peserta didik yang besar di lingkungan keluarga yang berada umumnya akan menghasilkan anak yang sehat dan cepat pertumbuhan badanya dibandingkan anak dari keluarga berpendidikan akan menghasilkan anak yang berpendidikan pula.

b. Indikator Lingkungan Keluarga

Slameto (2010: 60-64) mengatakan bahwa lingkungan keluarga memiliki peran dalam proses belajar pertama dan peserta didik dipengaruhi oleh: 1) didikan orang tua; 2) relasi antar anggota keluarga; 3) suasana rumah; 4) keadaan ekonomi keluarga; 5) orang tua yang pengertian dan; 6) latar belakang kebudayaan.

Menurut Yanti, Nuridja, & Dunia (2014) indikator dari lingkungan keluarga, yaitu (1) Ciptakan hubungan yang erat dan serasi antar anggota keluarga (2) Adanya kesibukan dalam keluarga yang bermanfaat (3) Adanya persiapan mental berwirausaha (4) Membangun keluarga menjadi perusahaan mini. Penjelasan sebagai berikut:

1) Ciptakan hubungan yang erat dan serasi antar anggota keluarga

Hubungan kekeluargaan adalah sebuah hubungan yang tidak bisa diputuskan, tidak gampang seperti ketika memutuskan hubungan dengan teman dekat. Keluarga adalah orang-orang yang tinggal dengan kita oleh karena itu perlu saling melengkapi. Dalam keluarga komunikasi mutlak diperlukan agar hubungan tetap harmonis karena keluarga bukan sebatas hubungan antara seorang suami dengan istri, namun disana juga ada anak-anak, bahkan mungkin saudara-saudara lainnya.

Untuk menjaga hubungan harmonis dalam keluarga perlu adanya interaksi satu sama lain. Biasanya intensitas interaksi dengan keluarga jauh lebih besar dibanding interaksi dengan orang lain disekitar rumah, bahkan kadang interaksi diluar rumah juga melibatkan keluarga.

2) Adanya kesibukan dalam keluarga yang bermanfaat

Keluarga adalah fondasi untuk keberhasilan dalam bidang apa pun. Untuk bisnis, untuk karir, dan untuk dakwah harus

ditunjang dengan keluarga yang kuat dan harmonis. Maka, salah satu aktivitas penting yang tidak boleh dilewatkan adalah kebersamaan dengan keluarga.

Kadang seseorang mengutamakan teman untuk mengisi waktu luang, lebih memilih hobi seperti futsal dan memancing, namun jarang sekali bersama keluarga. Memanfaatkan kesibukan dalam keluarga dengan hal yang bermanfaat sangat positif dilakukan.

3) Adanya persiapan mental untuk berwirausaha

Mental adalah hal mendasar yang dimiliki oleh seseorang, cerminan atas mental adalah sikap seseorang dalam berperilaku.

4) Membangun keluarga menjadi perusahaan mini

Banyak orang tua kurang menyadari, banyak penyakit malas dan masa bodoh bagi anggota keluarganya adalah disebabkan orang tua tersebut, tidak berusaha untuk menciptakan kesibukan dalam rumah tangga sendiri. Tugas orang tua bukan saja menciptakan sembarang kesibukan, akan tetapi harus mencari dan memilih jenis-jenis usaha yang disamping dapat menambah penghasilan keluarga, juga mendidik/mempersiapkan para anggota keluarga untuk menjadi manusia wiraswasta. Dengan membangun keluarga wiraswasta layaknya suatu perusahaan mini, maka terciptalah situasi mendidik/edukatif, di samping itu maka kehidupan keluarga menjadi produktif, mampu berdikari dan

mampu mencapai prestasi kemajuan hidup. Dengan menciptakan situasi keluarga sebagai suatu perusahaan mini, maka keluarga mempunyai dua fungsi, sekaligus sebagai lembaga pendidikan juga sebagai lembaga ekonomi.

Peneliti dapat menyimpulkan cara orang tua mendidik, relasi antaranggota keluarga, suasana rumah, keadaan ekonomi, pengertian orang tua dan latar belakang kebudayaan sangat menentukan keberhasilan siswa dalam pembelajaran di sekolah. Semua itu di mulai dari cara orang tua mendidik, dari cara orang tua mendidik akan mempengaruhi dari lima faktor lainnya di atas, karena ke enam faktor tersebut saling berkaitan.

Lingkungan keluarga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan siswa dalam belajar. Oleh karena itu orang tua khususnya serta anggota keluarga dapat mengusahakan untuk memberikan pengaruh yang positif serta senantiasa memberikan dukungan-dukungan kepada siswa untuk lebih menunjang keberhasilan guru dalam mengajar serta siswa mendapatkan hasil belajar yang baik. Hasil belajar siswa yang baik akan menunjang segala hal yaitu dapat meningkatkan mutu sekolah ataupun mutu pengetahuan siswa sendiri.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas maka didapat indikator lingkungan keluarga yang diteliti dalam penelitian ini, yaitu:

- 1) Pengetahuan orang tua mengenai dunia wirausaha
- 2) Pola pikir orang tua mengenai wirausaha

- 3) Dukungan dari orang tua untuk menjadi wirausahawan
- 4) Cara orang tua mendidik anak
- 5) Relasi antar anggota keluarga
- 6) Kondisi ekonomi keluarga

5. Efikasi Diri

a. Pengertian Efikasi Diri

Konsep efikasi diri (*self efficacy*) sebenarnya adalah inti dari teori *social cognitive* yang dikemukakan oleh Albert Bandura yang menekankan peran belajar observasional, pengalaman sosial, dan determinisme timbal balik dalam pengembangan kepribadian. Menurut Efikasi diri yaitu tingkat yakinnya seseorang terkait besaran kemampuan yang dimilikinya dalam mengerjakan suatu kegiatan/tugas tertentu untuk mencapai tujuan (Marini & Hamidah, 2014:197).

Efikasi diri menurut Feist & Feist (2011:212) yakni keyakinan individu untuk mengetahui kemampuan yang dimilikinya sehingga bisa mengontrol manfaat individu itu sendiri dan kejadian yang terjadi di lingkungan sekitarnya. Selanjutnya Laura (2010:152) mengungkapkan *self-efficacy* adalah keyakinan seseorang sehingga suatu keadaan/situasi bisa dikuasai dan menghasilkan sesuatu yang memiliki nilai positif serta memiliki manfaat. Sementara itu, Ghufroon et al. (2014:73) mendefinisikan efikasi diri sebagai evaluasi seseorang mengenai kemampuan atau kompetensi dirinya untuk melakukan suatu tugas, mencapai tujuan, dan mengatasi hambatan. Alwisol (2014:287),

menyatakan bahwa efikasi diri sebagai persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu, efikasi diri berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan. Ketika efikasi diri tinggi, kita merasa percaya diri bahwa kita dapat melakukan respon tertentu untuk memperoleh *reinforcement*, sebaliknya, apabila rendah maka kita merasa cemas bahwa kita tidak mampu melakukan respon tersebut (Yusuf & Juntika, 2011:133).

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa efikasi diri adalah keyakinan individu pada kemampuan dirinya sendiri dalam menghadapi atau menyelesaikan suatu tugas, mencapai tujuan, dan mengatasi hambatan untuk mencapai suatu hasil dalam situasi tertentu.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri

Self-Efficacy dapat ditumbuhkan dan dipelajari melalui empat hal, yaitu 1) pengalaman menguasai sesuatu (*mastery experience*); 2) Modeling Sosial; 3) Persuasi Sosial; 4) Kondisi Fisik dan Emosional (Bandura, 2012).

Selanjutnya, Alwisol (2014:288-289) mengatakan efikasi diri dapat diperoleh atau dihilangkan, dipertahankan atau diubah, ditingkatkan atau diturunkan melalui pengalaman menguasai suatu prestasi (*performance accomplishment*), pengalaman vikarius (*vicarious experience*), persuasi sosial (*social persuasion*) dan pembangkitan emosi (*Emotional Pshycological states*).

- 1) Pengalaman performansi, yaitu prestasi yang pernah dicapai pada masa yang telah lalu. Prestasi yang bagus meningkatkan ekspektasi efikasi, sedang kegagalan akan menurunkan efikasi. Dalam mencapai keberhasilan akan memberi dampak yang berbeda-beda tergantung proses pencapaiannya, seperti a) semakin kuat tugasnya, keberhasilan akan membuat efikasi semakin tinggi; b) kerja sendiri, lebih meningkatkan efikasi dibanding kerja kelompok, dibantu orang lain; c) kegagalan menurunkan efikasi, kalau orang merasa sudah berusaha sebaik mungkin; d) kegagalan dalam suasana emosional/stress, dampaknya tidak seburuk kalau kondisinya optimal; e) kegagalan sesudah orang memiliki keyakinan efikasi yang kuat, dampaknya tidak seburuk kalau kegagalan itu terjadi pada orang yang keyakinan efikasinya belum kuat; f) orang yang biasa berhasil, apabila merasakan kegagalan sekali tidak mempengaruhi efikasi.
- 2) Pengalaman vikarius, yaitu pengalaman yang didapat dengan mengamati pengalaman orang lain atau melalui model sosial. Efikasi akan meningkat ketika ia mengamati keberhasilan orang lain, dan sebaliknya.
- 3) Persuasi sosial, yaitu ajakan atau pengaruh dari orang lain yang dapat mempengaruhi kuat lemahnya efikasi diri. Namun, kondisi dari si penerima haruslah tepat, misalnya ada rasa percaya pada pemberi persuasi dan sifat realistik dari apa yang dipersuasikan.

4) Keadaan emosi, yaitu emosi yang terlalu kuat seperti perasaan takut, cemas, stress dapat mengurangi efikasi diri. Namun peningkatan emosi yang tidak berlebihan juga dapat meningkatkan efikasi diri.

Anwar (2009) mengungkapkan ada beberapa yang mempengaruhi efikasi diri, antara lain budaya, jenis kelamin, sifat dari tugas yang dihadapi, insentif eksternal, status atau peran individu dalam lingkungan, informasi tentang kemampuan diri. Sedangkan menurut Maryati (2008) ada dua faktor yang mempengaruhi, yaitu Pengalaman langsung dan pengalaman tidak langsung.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi efikasi diri adalah pengalaman keberhasilan (*mastery experience*), pengalaman orang lain (*vicarious experience*), persuasi verbal (*verbal persuasion*), keadaan fisiologis dan emosi (*psysiological and affective state*).

c. **Indikator Efikasi Diri**

Munawar (2019) mengungkapkan efikasi diri dapat diukur dengan indikator kepercayaan diri akan kemampuan mengelola usaha, kepemimpinan sumber daya manusia, kematangan dalam memulai usaha, dan merasa mampu untuk memulai usaha. Selanjutnya menurut Andika & Madjid (2012) mengukur efikasi diri dengan indikator sebagai berikut, 1) memiliki kepercayaan untuk mengelola usaha; 2) mampu memimpin sumber daya manusia, 3) memiliki kematangan

mental; 4) memiliki keyakinan teguh dalam keberhasilan usaha; 5) mampu memulai usaha.

Bandura (2012) mengungkapkan efikasi diri dapat ditingkatkan atau diturunkan melalui salah satu atau kombinasi empat sumber, 1) pengalaman menguasai sesuatu; 2) modeling sosial; 3) persuasi sosial; 4) kondisi emosional. Menurut Karyaningsih & Wibowo (2017) indikator efikasi diri adalah (1) keyakinan akan keberhasilan dalam setiap usaha; (2) keyakinan memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk berwirausaha; (3) keyakinan untuk mengatasi persoalan yang akan dihadapi; (5) keyakinan memiliki pengetahuan yang cukup tentang berwirausaha; (6) keyakinan akan sukses jika berwirausaha; (7) keyakinan mampu mengendalikan sumber daya yang dimiliki; (8) keyakinan mengarahkan sumber daya yang dimiliki; (9) keyakinan merencanakan segala sesuatu yang dibutuhkan untuk berwirausaha, dan (10) keyakinan menghadapi setiap risiko yang menghadang dalam berwirausaha.

Berdasarkan pendapat di atas maka didapat indikator efikasi diri, yaitu:

- 1) Kepercayaan diri akan kemampuan mengelola usaha
- 2) Memiliki jiwa kepemimpinan dalam memulai usaha
- 3) Kondisi Emosional

B. Kajian Penelitian yang Relevan

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh:

1. Malchiel Bulawan Tofan dan Halina Semizhon pada tahun 2017 dengan judul *Effect of Entrepreneurial Education on Entrepreneurial Intentions, Entrepreneurial Self-Efficacy and Risk-Perceptions. The Case of Skape Educational Offer*. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa partisipasi dalam pendidikan kewirausahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*. Penelitian tersebut memiliki kesamaan dalam variabel bebas yakni pendidikan kewirausahaan.
2. Angga Martha Mahendra, Ery Tri Djatmika dan Agus Hermawan tahun 2017 dengan judul *The Effect Of Entrepreneurship Education On Entrepreneurial Intention Mediated By Motivation And Attitude Among Management Students, State University Of Malang, Indonesia*. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa minat wirausaha secara tidak langsung dipengaruhi oleh pendidikan kewirausahaan, yang berarti bahwa motivasi dan sikap wirausaha siswa adalah dua variabel mediasi yang penting. Penelitian ini memiliki kesamaan dalam variabel bebas yakni pendidikan kewirausahaan dan variabel terikat yakni minat berwirausaha.
3. William Rayawan tahun 2017 dengan judul *The Effect Locus of Control and Need for Achievement towards Entrepreneurial Performance*. Hasilnya menunjukkan bahwa baik *locus of control* dan *need for*

achievement memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja wirausaha mereka.

4. Cristian C. Popescu, Ionel Bostan, Ioan-Bogdan Robu, Andrei Maxim, dan Laura Diaconu pada tahun 2016 dengan judul *An Analysis of the Determinants of Entrepreneurial Intentions Among Students: A Romanian Case Study*. Hasil utama dari penelitian ini jelas menggambarkan bahwa kebutuhan untuk pencapaian dan kecenderungan mengambil risiko memainkan peran penting dalam menentukan minat berwirausaha.
5. Hima Widias Asmara, Ery Tri Djatmika, Aniek Indrawati tahun 2016 dengan judul *The Effect of Need for Achievement and Risk Taking Propensity on Entrepreneurial Intention through Entrepreneurial Attitude*. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pengaruh langsung dan tidak langsung dari *need for achievement* dan kecenderungan pengambilan risiko pada minat berwirausaha melalui sikap kewirausahaan.
6. Othmar M. Lehner dan Andrew J. Germak tahun 2013 dengan judul *The Need for Achievement (and Other Antecedents) as Drivers of Social Entrepreneurship*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kebutuhan untuk pencapaian pribadi dan pengakuan pribadi (*Need for Achievement*), seperti yang sering diteorikan dalam literatur kewirausahaan komersial, ditemukan tidak berhubungan dengan *Social Entrepreneurial Identification* (SEII) dan bahkan berkorelasi negatif dengan keberhasilan usaha sosial.

7. Chomzana Kinta Marini dan Siti Hamidah tahun 2014 dengan judul *The Effects of self efficacy, family environment, and school environment on the entrepreneurial interest of the culinary service department student at VHSS*. Hasil penelitian tersebut menunjukkan terdapat pengaruh *self-efficacy*, lingkungan keluarga, dan lingkungan sekolah baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama terhadap minat berwirausaha. Sumbangan efektif ketiga variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya sebesar 39,35%.
8. Bety Anggraeni dan Harnanik tahun 2015 dengan judul Pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI SMK Islam Nusantara Comal Kabupaten Pematang. Hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha sebesar 32,60% dan lingkungan keluarga dipengaruhi secara positif sebesar 18,40%. Sementara itu, pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha adalah 52,70% dan sisanya 47,30% dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian ini.
9. Ahmad Rachmawan, Ayu Aprilianti Lizar, dan Wustari L.H Mangundjaya tahun 2015 dengan judul *The Parent's influence and self-efficacy on entrepreneurial intention*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *self-efficacy* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha.

10. U. N. Saraih, Ain Zuraini Zin Aris, Suhana Abdul Mutalib, Tunku Salha Tunku Ahmad, Sharmini Abdullah dan M. Harith Amlus tahun 2018 dengan judul *The Influence of Self-Efficacy on Entrepreneurial Intention among Engineering Student*. Penelitian ini menunjukkan bahwa *self-efficacy* secara signifikan berpengaruh terhadap minat kewirausahaan ($\beta = .45, p < .01$) seperti yang ditunjukkan oleh mahasiswa teknik (responden penelitian) di lembaga ini.
11. Muhammad Jailani, Rusdarti, dan Ketut Sudarma pada tahun 2017 Pengaruh Kewirausahaan, Motivasi Belajar, Sosial Ekonomi Orang Tua dan *Self Efficacy* Terhadap Minat Berwirausaha Siswa. Hasil penelitian menunjukkan (1) Ada pengaruh signifikan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha dan ada pengaruh tidak langsung pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha melalui *self efficacy* sebesar 17,2% (2) Ada pengaruh signifikan Motivasi belajar terhadap minat berwirausaha dan ada pengaruh tidak langsung motivasi belajar terhadap minat berwirausaha melalui *self efficacy* sebesar 15,3% (3) Ada pengaruh signifikan status sosial ekonomi orang tua terhadap minat berwirausaha dan ada pengaruh tidak langsung status sosial ekonomi orang tua terhadap minat berwirausaha melalui *self efficacy* sebesar 16,8% (4) Ada pengaruh signifikan *self efficacy* terhadap minat berwirausaha.

C. Kerangka Pikir

1. Pengaruh hasil belajar kewirausahaan terhadap efikasi diri

Pembelajaran kewirausahaan dapat diposisikan sebagai penyeimbang, yang mengurangi efek yang membatasi efikasi diri yang rendah dan pada akhirnya meningkatkan peluang untuk penciptaan usaha yang sukses. Shinnar, et al. (2014) yang menjelaskan pembelajaran kewirausahaan dapat memperkuat efikasi diri individu dalam beberapa cara. Pertama, menawarkan kesempatan untuk berulang kali terlibat dalam tugas dan mengembangkan kepercayaan diri pada kemampuan seseorang untuk melakukan tugas seperti itu dengan sukses di masa depan. Kedua, melibatkan paparan teladan melalui pembicara tamu atau studi kasus pengusaha nyata. Ketiga, memberikan bimbingan sosial melalui umpan balik dari orang lain (instruktur atau teman sebaya) pada diskusi di kelas atau kinerja pada tugas khusus.

2. Pengaruh *Need for Achievement* terhadap efikasi diri

Seseorang dengan *need for achievement* yang tinggi akan mempunyai obsesi yang besar terhadap pekerjaan atau usaha yang dilakukan. Bandura (1977) menunjukkan bahwa tidak cukup bagi orang untuk mengandalkan kemauan mereka untuk melakukan suatu tindakan dan dia menunjukkan bahwa efikasi diri adalah keyakinan bahwa individu harus mencapai tujuan spesifik di bidangnya. Seseorang yang mempunyai *need for achievement* tinggi tentunya akan menggunakan kemampuan dan keahliannya untuk mencapai tujuan. Hal ini dapat merangsang faktor

psikologis internal lainnya yaitu efikasi diri. Efikasi diri juga dapat mempengaruhi upaya pengeluaran dan kegigihan tugas, dan juga dapat memiliki efek emosional (Bandura, Reese, & Adams, 1982).

3. Pengaruh Lingkungan Keluarga terhadap efikasi diri

Pengalaman-pengalaman dan persuasi sosial yang diberikan lingkungan keluarga sangat berperan dalam membentuk kepribadian seseorang. Seseorang yang mengetahui pengalaman baik yang pernah dialami keluarga atau orang terdekatnya dalam melakukan kegiatan tertentu akan meyakinkan dirinya bahwa dia juga mampu menyelesaikan tugas tersebut. Sebaliknya ketika keluarga atau orang terdekatnya pernah mengalami kegagalan dalam melakukan suatu tugas tertentu akan membuat keyakinan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan tersebut menurun (Setiani & Kusmuriyanto, 2018:491).

4. Pengaruh hasil belajar kewirausahaan terhadap minat berwirausaha.

Pendidikan yang diajarkan kepada mahasiswa akan memberikan wawasan baru tentang berpikir kreatif, wawasan dalam menganalisis peluang usaha, berani dalam mengambil resiko, kerja keras, mandiri, memiliki jiwa kepemimpinan, tanggung jawab, dan berpikir untuk mampu menciptakan produk baru. Dengan meningkatnya pemahaman, dorongan keinginan, dan rasa senang saat mengikuti perkuliahan kewirausahaan akan meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa (Sari & Rahayu, 2019). Apabila mahasiswa mengikuti perkuliahan kewirausahaan dengan baik, maka mahasiswa akan memperoleh hasil belajar yang baik. Jadi

semakin banyak wawasan mahasiswa mengenai dunia kewirausahaan akan semakin berdampak positif pula terhadap minat mahasiswa untuk berwirausaha.

5. Pengaruh *Need for achievement* terhadap minat berwirausaha.

Need for achievement merupakan faktor pendorong psikologis yang kuat di belakang tindakan seseorang dan telah lama dikenal sebagai faktor yang mempengaruhi perilaku *entrepreneurial*. Seseorang dengan *need for achievement* yang tinggi akan mempunyai obsesi yang besar terhadap pekerjaan atau usaha yang dilakukan. Intensi berwirausaha yang rendah, disebabkan oleh *need for achievement* yang rendah pula (Handaru, Parimita, & Mufdhalifah, 2015). Jadi dapat disimpulkan bahwa *need for achievement* mempengaruhi kesuksesan seseorang untuk berwirausaha, semakin tinggi *need for achievement* seseorang, semakin tinggi pula minat berwirausahanya.

6. Pengaruh Lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha.

Lingkungan keluarga dapat berperan dalam pemilihan profesi atau pekerjaan seorang anak. Keluarga merupakan tempat aktivitas utama kehidupan seseorang. Lingkungan keluarga terutama orang tua berperan sebagai pengarah bagi masa depan anak, yang secara tidak langsung orang tua juga dapat mempengaruhi minat anaknya dalam memilih pekerjaan termasuk dalam hal menjadi wirausaha. Minat menjadi wirausaha dapat terbentuk apabila keluarga memberi dukungan positif. Profesi orang tua

yang menjadi wirausaha juga dapat menimbulkan minat atau dorongan kepada anaknya untuk menjadi seorang wirausaha.

7. Pengaruh Efikasi diri terhadap minat berwirausaha.

Efikasi diri merupakan keyakinan individu akan kemampuan diri dalam menyelesaikan suatu pekerjaan, mencapai tujuan, dan mengatasi hambatan. Efikasi diri sangat berpengaruh dalam menentukan tindakan guna mencapai tujuan dalam kehidupan sehari-hari salah satunya untuk berwirausaha. Mahasiswa dengan efikasi diri yang tinggi lebih mungkin untuk menghadapi tantangan dan melakukan upaya untuk melakukan ini dengan baik jika mereka percaya mereka dapat berhasil (Hemming, 2018:172). Sukses di dunia wirausaha merupakan salah satu tujuan yang akan dikejar bagi mereka yang minat berwirausaha. Dari gambaran tersebut dapat dikatakan bahwa efikasi diri akan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.

8. Pengaruh hasil belajar kewirausahaan terhadap minat berwirausaha melalui efikasi diri.

Pembelajaran kewirausahaan penting bagi calon wirausahawan, namun tidak serta merta dapat menciptakan seorang wirausahawan. Selain hasil belajar kewirausahaan sebagai faktor eksternal, ada yang berpengaruh terhadap minat berwirausaha dari faktor internal, yaitu efikasi diri yang merupakan kepercayaan diri seseorang bahwa ia mampu berhasil memulai usaha bisnis baru berdasarkan pada penilaian orang tentang kemampuannya dalam melakukan aktivitas tertentu (Campo, 2011).

9. *Need for achievement* terhadap minat berwirausaha melalui efikasi diri.

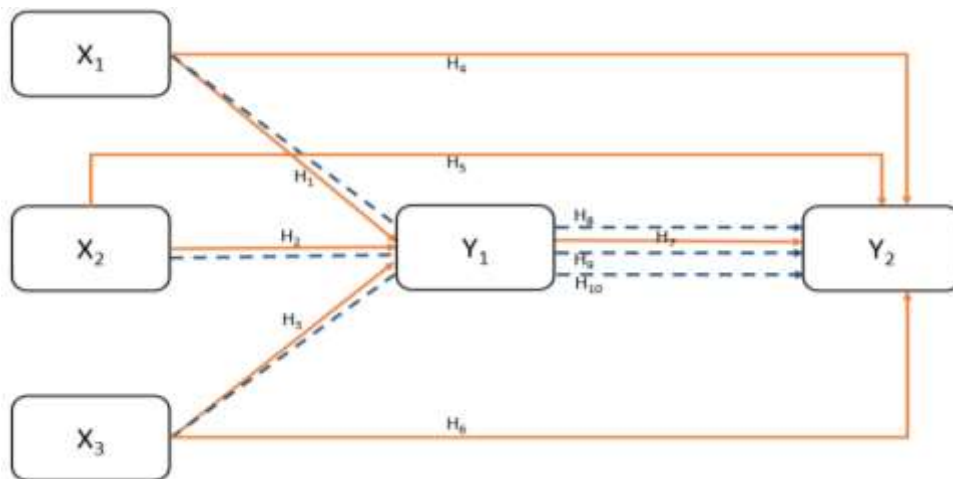
Need for achievement merupakan salah satu karakteristik kepribadian yang akan mendorong seseorang untuk memiliki minat berwirausaha (Bharanti et al., 2012). *Need for achievement* juga berperan dalam pengambilan keputusan dan kecenderungan seseorang untuk mengambil resiko. Untuk menjadi seorang wirausaha, mahasiswa juga perlu memiliki efikasi diri yang tinggi. Hal ini berkaitan dengan keyakinan seseorang atas kemampuannya sendiri mulai dari menentukan cara seseorang untuk berpikir, mantap dalam bertindak dan memotivasi diri mereka ketika menghadapi kesulitan.

10. Pengaruh Lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha melalui efikasi diri.

Menurut Marini & Hamidah (2014), lingkungan keluarga merupakan lingkungan sosial terdekat dari seorang wirausaha, yang sangat besar peranannya dalam membentuk karakter, termasuk karakter wirausaha dari seorang anak. Pada lingkungan keluarga tersebut, seorang anak mendapat inspirasi dan dukungan berwirausaha dari keluarga, dan terdapat kegiatan dalam keluarga tersebut yang bermakna belajar kewirausahaan. Namun jika dukungan dari keluarga tanpa efikasi diri yang tinggi seseorang akan sulit dalam mewujudkan suatu tujuan, dalam hal ini yaitu berwirausaha. Menurut Anggraeni & Nurcaya (2016), efikasi diri yaitu individu yang memiliki keyakinan atau kepercayaan diri atas kemampuannya dalam mewujudkan suatu tujuan tertentu.

D. Paradigma Penelitian

Berdasarkan kerangka pikir di atas, maka paradigma penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Paradigma Penelitian

Keterangan:

X₁ : Hasil Belajar Kewirausahaan

X₂ : *Need for Achievement*

X₃ : Lingkungan Keluarga

Y₁ : Efikasi Diri

Y₂ : Minat Berwirausaha

—→ : Pengaruh langsung

- - - - -> : Pengaruh tidak langsung

E. Hipotesis Penelitian

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Hasil belajar kewirausahaan berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
2. *Need for achievement* berpengaruh positif terhadap efikasi diri.
3. Lingkungan keluarga berpengaruh positif terhadap efikasi diri.

4. Hasil belajar kewirausahaan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.
5. *Need for achievement* berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.
6. Lingkungan keluarga berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.
7. Efikasi diri berpengaruh terhadap positif minat berwirausaha.
8. Hasil belajar kewirausahaan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui efikasi diri.
9. *Need for achievement* berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui efikasi diri.
10. Lingkungan keluarga berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui efikasi diri.