

PERBANDINGAN LATAR BELAKANG ORANGTUA DALAM ASPEK UTAMA PEMBENTUKAN NIAT MAHASISWA UNTUK MENJADI SEORANG PENGUSAHA

Farrel Timothy Christianto¹, Prio Utomo²

^{1,2}) Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara, Tangerang
e-mail: farreltimothy99@gmail.com^{1*}, prio.utomo@umn.ac.id^{2*}

ABSTRACT

This research was conducted to understand the main aspects that drive students' interest in becoming entrepreneurs, and to develop an initial understanding of the role of family entrepreneurial background in the formation of student entrepreneurial behavior. Indonesia currently needs more entrepreneurs to be able to achieve high economic growth potential, by leveraging productive age labor of the young population who can contribute to development of entrepreneurship as young entrepreneurs. To understand this, the researcher used the theory of planned behavior framework. Researchers used a sample of 156 students from four leading private universities in South Tangerang which were processed using the Partial-Least Square Structural Equation Model (PLS-SEM). The results shows that that only subjective norm is the main factors that provide a significant impetus to students' intention to become entrepreneurs. Results shows the comparative analysis between students with or without family business backgrounds. Specifically, this study found no significant difference in the formation of the student desire to be an entrepreneur. Based on the existing theory, the author argues that an increase of family role in supporting and ensuring the student desire to become an entrepreneur is needed through prominent entrepreneurship references and model so that it can lead to student confidence and intention to become entrepreneurs.

Keywords: attitude toward entrepreneurship, entrepreneurial family background, theory of planned behavior, entrepreneurial intention, subjective norms, PLS-MGA.

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk memahami aspek utama yang mendorong minat mahasiswa untuk menjadi seorang pengusaha, dan mengembangkan pemahaman awal mengenai peran latar belakang kewirausahaan keluarga dalam pembentukan perilaku kewirausahaan mahasiswa. Indonesia saat ini membutuhkan lebih banyak pengusaha untuk dapat mencapai potensi pertumbuhan ekonomi yang tinggi dengan memanfaatkan tenaga kerja muda yang dapat berkontribusi terhadap perkembangan bidang kewirausahaan sebagai pengusaha muda. Untuk memahami hal ini, peneliti menggunakan kerangka teori perilaku terencana untuk memahami aspek-aspek penting pembentuk keinginan mahasiswa menjadi pengusaha. Peneliti menggunakan sampel dari 156 mahasiswa dari empat universitas swasta terkemuka di Tangerang Selatan yang diolah dengan mempergunakan *Partial-Least Square Structural Equation Model (PLS-SEM)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa norma subyektif merupakan faktor utama yang memberikan dorongan yang berarti terhadap keinginan mahasiswa untuk menjadi seorang pengusaha. Secara spesifik, ditemukan juga bahwa tidak ada perbedaan sikap untuk berwirausaha antar mahasiswa yang berasal dari keluarga pengusaha dengan mahasiswa yang bukan berasal dari kalangan pengusaha. Berdasarkan perilaku terencana (TPB) penulis beragumen bahwa peningkatan peran keluarga dalam mendukung dan memastikan keinginan untuk menjadi pengusaha diperlukan acuan dan model kewirausahaan yang menonjol sehingga dapat menimbulkan keyakinan dan motivasi mahasiswa untuk menjadi pengusaha.

Kata Kunci: sikap terhadap kewirausahaan, latar belakang keluarga pengusaha, teori perilaku terencana, niat berwirausaha, norma-norma subyektif, PLS-MGA.

1. Pendahuluan

Indonesia diprediksi menjadi negara dengan ekonomi tertinggi nomor empat didunia pada tahun 2050 dibawah China, India dan Amerika berdasarkan PDB atas dasar paritas daya beli

(GDP/PPP). Posisi tersebut akan menjadikan Indonesia negara dengan perekonomian berkembang mengingat posisi Indonesia merupakan negara dengan perekonomian terkuat di Asia Tenggara (Hawksworth & Audino, 2017).

Hal ini disebabkan berbagai kecenderungan besar (*global megatrend*) di dunia, dari kondisi demografi global, urbanisasi dunia, perubahan geo-ekonomi dengan meningkatnya peran negara dengan ekonomi berkembang terutama di Asia, dan integrasi perdagangan internasional (Bappenas, 2019).

Salah satu modal untuk Indonesia untuk mencapai tingkat ekonomi yang tinggi tersebut adalah jumlah penduduk yang besar terutama untuk penduduk dengan usia produktif yang memiliki daya saing dan partisipasi kerja yang tinggi (Bappenas, 2019). Dukungan percepatan pertumbuhan ekonomi ini sangat didukung oleh bonus demografi yaitu percepatan pertumbuhan ekonomi dikarenakan menurunnya rasio ketergantungan penduduk non-usia kerja kepada penduduk usia kerja yang mengakibatkan peningkatan suplai angkatan kerja, tabungan dan kualitas sumber daya manusia (Kemendikbud, 2017). Menurut Afandi (2017), pada tahun 2030 – 2040 jumlah penduduk Indonesia diperkirakan akan mencapai sebesar 297 juta jiwa serta diprediksi bahwa Indonesia akan mendapatkan bonus demografi, yaitu penduduk usia produktif (15 – 64 tahun) lebih besar dibandingkan dengan penduduk usia tidak produktif (berusia di bawah 15 tahun dan di atas 64 tahun). Tingginya jumlah usia produktif tentunya akan mendorong pertumbuhan ekonomi serta dapat menjadi pisau bermata dua, di satu sisi akan menjadi berkah jika berhasil dimanfaatkan dengan baik dan di satu sisi yang lain akan menjadi bencana jika manusia Indonesia tidak dipersiapkan dengan baik karena akan mengakibatkan pengangguran dan permasalahan sosial lainnya.

Kewirausahaan merupakan tulang punggung dari perkembangan ekonomi suatu negara. Untuk menjadi suatu negara berkembang, dibutuhkan lebih banyak

pengusaha. Menurut Bank Dunia, sebagian besar negara berkembang memiliki pengusaha minimal 4% daripada jumlah penduduknya. Sedangkan hanya sekitar 3,3 % masyarakat Indonesia adalah seorang pengusaha dibandingkan Singapura 7% dan Malaysia 5% (Primus, 2018). Di lain sisi dari ketertinggalan jumlah pengusaha, Indonesia juga memiliki ketertinggalan dari segi kualitas talent dan daya saing. Berdasarkan laporan *The Global Talent Competitiveness Index*, dikatakan bahwa Indonesia memiliki peringkat ke-67 dunia dengan skor 38,61 dimana posisi ini dibawah negara tetangga ASEAN seperti Malaysia, Thailand, Brunei, Filipina dan Thailand (INSEAD, 2019). Pengembangan bidang kewirausahaan terutama dengan memanfaatkan keuntungan demografi dari kaum muda menjadi kunci sukses keberhasilan pengembangan ini, apalagi lebih dari 34.1% kaum muda di Indonesia ingin menjadi seorang pengusaha dan 35.6% berkeinginan untuk tetap atau akan menjadi seorang pengusaha dimasa depan (WEF, 2019).

Peranan Orang tua penting dalam membantu remaja menentukan pilihan karirnya (Pizzorno *et al.*, 2014). Mempunyai orang tua yang memiliki bisnis membuat mereka dapat mengenal lebih awal tentang aktifitas dari perusahaan terutama perusahaan keluarga, keahlian yang dibutuhkan, tantangan yang dihadapi serta pola pikir seorang pengusaha dapat membentuk perilaku mereka (Palmer *et al.*, 2019), terutama pemikiran berkenaan dengan pemikiran untuk berkembang (Bella & Maichal, 2018). Peran orang tua ini dapat mempengaruhi kepercayaan perilaku, normatif dan kontrol (Kan & Fabrigar, 2017). Peran orang tua ini diharapkan mendorong pertumbuhan jumlah pengusaha di Indonesia yang pada saat ini jumlahnya masih jauh lebih rendah

dibandingkan dengan negara-negara tetangga dengan perbandingan bahwa di Indonesia jumlah pengusaha baru sejumlah 3,7% dibawah tingkat kewirausahaan negara maju yaitu minimal di tingkat 4% (MENKOPUKM, 2021).

Peneliti ingin mengetahui peran latar belakang keluarga pengusaha terhadap norma-norma subyektif, kontrol perilaku yang dirasakan, sifat dominan yang dapat membentuk sikap terhadap kewirausahaan untuk mengetahui niat berwirausaha pada setiap mahasiswa di Tangerang Selatan dengan melakukan pengukuran berdasarkan empat kampus yang memiliki penjurusan kewirausahaan di Tangerang Selatan.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Teori Perilaku Terencana

Teori perilaku terencana (*Theory of Planned Behavior* atau TPB) digunakan untuk memahami dan memprediksi perilaku dari seseorang didalam suatu kondisi tertentu. Niat berperilaku merupakan kombinasi dari tiga faktor: sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan yang dikembangkan oleh Icek Ajzen (Ajzen, 1985, 1991a) sebagai model yang secara umum untuk memprediksi perilaku dari berbagai perilaku yang ada. TPB ini dikembangkan dari teori sebelumnya *Theory of Reasoned Action (TRA)* yang sebelumnya telah dikembangkan oleh Ajzen dan Fishbein (1980) dan Fishbein dan Ajzen (1975). Perbedaan utama diantara TPB dan TPA adalah ditambahkan kontrol perilaku yang dirasakan dikarenakan asumsi awal yang dimiliki oleh TRA adalah bahwa perilaku seseorang dibawah kontrol diri sepenuhnya atas situasi yang ada yang ternyata asumsi ini tidak realistis dibeberapa konteks tertentu sehingga menjadi alasan kenapa konstruksi variabel

baru tersebut ditambahkan (Kan & Fabrigar, 2017).

TPB merupakan salah satu teori yang banyak digunakan dibanyak area keilmuan psikologi dan Kesehatan karena lebih dari 60,000 hasil artikel seminal oleh Ajzen disitasi (Sussman & Gifford, 2019; Tornikoski & Maalaoui, 2019). Bukan hanya di keilmuan psikologi dan Kesehatan, TPB juga mulai digunakan untuk meneliti perilaku kewirausahaan. Penelitian tentang pembentukan intensi wirausaha, yaitu faktor-faktor yang menjelaskan keinginan atau motivasi beberapa individu untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha, sangat diminati oleh para sarjana wirausaha (Tornikoski & Maalaoui, 2019). TPB juga mengalami banyak perkembangan terutama di penyebab niat dan sikap terhadap suatu perilaku ke arah karakteristik individual seperti Palmer *et al.*, (2019) yang mempergunakan sifat dominan yang dapat mempengaruhi sifat dan niat untuk menjadi seorang pengusaha.

2.2. Sikap terhadap Kewirausahaan

Sikap terhadap kewirausahaan merupakan suatu gambaran untuk melakukan evaluasi secara positif maupun negatif dari perilaku entrepreneurship. Hal tersebut akan berdampak pada niat yang kemudian mempengaruhi perilaku. Adapun sikap terhadap kewirausahaan ditentukan oleh berbagai pengaruh yaitu ciri-ciri individu, demografi, ketrampilan, dan dukungan sosial, budaya serta keuangan sebagai suatu sikap yang dapat diuji. Sikap diyakini bertindak sebagai mediator untuk pengaruh faktor latar belakang pribadi dan variabel situasional pada niat berwirausaha (Palmer *et al.*, 2019).

2.3. Niat Berwirausaha

Niat berwirausaha adalah sebuah dasar dari awal kegiatan kewirausahaan

dan dapat dilihat juga sebagai langkah awal dalam memulai bisnis yang baru (Ozaralli & Rivenburgh, 2016). Wilson *et al.*, (2007) mengatakan bahwa keputusan untuk menjadi seorang pengusaha dan membuat bisnis baru merupakan keputusan yang sadar dan disengaja yang membutuhkan waktu, perencanaan yang seksama dan tingkat proses pemikiran yang tinggi sehingga keputusan untuk menjadi seorang pengusaha merupakan perilaku yang direncanakan yang dapat dijelaskan melalui niat perilaku berwirausaha. Beberapa penelitian terdahulu sudah dilakukan berkenaan dengan niat perilaku dibidang kewirausahaan misalnya suatu riset kewirausahaan mengatakan bahwa niat berwirausaha sebagai salah satu prediktor terbaik dari suatu aktivitas kewirausahaan (Krueger *et al.*, 2000) atau studi mengenai niat kewirausahaan berdasarkan model kognitif sosial yang merupakan pendekatan untuk menganalisa pembentukan usaha baru (Zhao *et al.*, 2005). Dalam menggunakan TPB terdapat tiga faktor yang dapat diprediksi yaitu norma subyektif, sikap terhadap kewirausahaan, serta kontrol perilaku yang dirasakan.

2.4 Pengaruh antara Norma Subyektif dengan Niat Berwirausaha

Norma subyektif merupakan suatu tekanan sosial yang dirasakan untuk membentuk seseorang menjadi seorang wirausahawan yang didasarkan pada keyakinan setiap orang atau kelompok penting yang dapat mendukung berdirinya suatu bisnis dengan tingkat dukungan ini sangatlah penting bagi individu tersebut (Ajzen, 1991b). Adapun norma sosial yang dapat mempengaruhi adalah teman sebaya, keluarga dan alasan dibalik pentingnya menjadi seorang wirausahawan di masyarakat (Krueger *et*

al., 2000). Dari teori ini dikembangkan hipotesa, yaitu:

H₁: Norma subyektif memiliki hubungan tidak langsung terhadap niat berwirausaha melalui sikap terhadap kewirausahaan.

2.5 Pengaruh antara Kontrol Perilaku yang Dirasakan dengan Niat Berwirausaha

Kontrol perilaku merupakan persepsi untuk menghasilkan perilaku kewirausahaan yang bersifat situasional dan berhubungan dengan perilaku tertentu (Palmer *et al.*, 2019). Pada teori TPB kontrol perilaku yang dirasakan dapat memprediksi sikap dan niat dari suatu perilaku sehingga dihasilkan suatu hipotesa:

H₂: Kontrol perilaku yang dirasakan memiliki hubungan tidak langsung terhadap niat berwirausaha melalui sikap terhadap kewirausahaan

2.6 Pengaruh antara Sikap Dominan dengan Niat Berwirausaha

Sikap dominan bersifat intrinsik bagi wirausahawan (Miller, 2015). Adapun kompetensi untuk mendominasi orang lain sebagai bagian dari kemampuan untuk mengarahkan orang dan proses bagi kepentingan pribadi yang memungkinkan entrepreneur menentukan proses dari entrepreneurship. Minat untuk memiliki kekuasaan atas orang lain serta otoritas dalam mengambil keputusan dipandang sebagai prediktor yang signifikan bagi kewirausahaan (Baldegger *et al.*, 2017). Sebuah hipotesa dapat dikembang dari argument ini yaitu:

H₃: Sikap dominan memiliki hubungan tidak langsung terhadap niat berwirausaha melalui sikap terhadap kewirausahaan

Sebagian besar studi tentang niat berwirausaha hanya berfokus pada akses

ke modal, konteks regional, lembaga dan hukum tingkat negara formal dan informal serta pendidikan tentang entrepreneurship (Shirokova *et al.*, 2016).

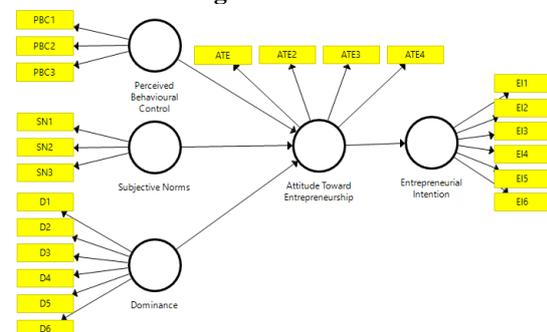
2.7 Dukungan Latar Belakang Kewirausahaan Orang Tua terhadap Faktor pendukung Niat untuk Berwirausaha.

Terlepas dari faktor kelembagaan dan ekonomi tersebut, latar belakang keluarga berkontribusi sebagai faktor lingkungan yang lebih intim untuk lebih memahami pembentukan niat berwirausaha. Peneliti mencoba membandingkan berbagai faktor pendukung sikap dan niat untuk berwirausaha dengan mengembangkan hipotesa sebagai berikut:

H₄: Terdapat perbedaan kategorial latar belakang kewirausahaan keluarga yang signifikan pada hubungan antara konstruksi di model yang ada.

Dari berbagai hipotesa ini bangun rerangka penelitian seperti dilampirkan di Tabel 1 yang terdiri dari lima variabel norma-norma subyektif, kontrol perilaku yang dirasakan, sikap dominan, sikap terhadap kewirausahaan dan niat berwirausaha.

Gambar 1. Kerangka Penelitian



Sumber: Palmer *et al.* (2019)

3 Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan survei *one-time cross-sectional quantitative* yang akan memberikan penjelasan, tren, perilaku dan pendapat dari suatu populasi dimana penelitian mencoba untuk mempelajari sample dari populasi terkait untuk melakukan generalisasi hasil dari penelitian. Didalam penelitian ini terdapat dua jenis penelitian yaitu penelitian deskriptif dan kausal (Bougie & Sekaran, 2020). Penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik sampel yang diambil dari populasi atau fenomena yang sedang dipelajari sementara kausal digunakan untuk mengkonfirmasi teori yang ada dengan memahami hubungan antara variabel terkait.

Ada dua jenis data yang digunakan dalam penelitian ini: data primer dan data sekunder (Quinlan *et al.*, 2019). Data primer bersumber dari penelitian empiris yang menjadi fokus penelitian ini, sedangkan data sekunder digunakan untuk membangun latar belakang penelitian dan referensi bagi regulasi terkini, fenomena yang ada dan fakta yang mendukung penelitian ini. Dalam proses penyebaran online kuisisioner, penulis menggunakan *non-probability sampling* dengan metode *judgment sampling* untuk memastikan distribusi jumlah responden yang sama diantara keempat universitas swasta yang menjadi sumber responden, dan dari sana didapatkan 156 responden. Jumlah sampling ini sudah melebihi minimum sampel untuk memprediksi hubungan antara variabel dengan mempergunakan *partial-least square structural equation model (PLS-SEM)* dengan jumlah sample minimum 103 yang mempertimbangkan kerumitan model penelitian (tiga variabel bebas), tingkat signifikansi 5%, minimum R^2 0.1 yang mengacu kepada *cohen power analysis* untuk multi-regresi (Hair *et al.*, 2017).

Dalam analisa *causative*, dilakukan dalam tiga langkah: pertama dilakukan evaluasi *Reflective Measurement Model* dengan melakukan pengujian validitas dan reliabilitas (*internal consistency reliability, convergent* dan *discriminant validity*). Kedua evaluasi *structural model* yang terdiri dari *collinearity, structural model path coefficients* dan *coefficient of determination*. Ketiga, melakukan multigroup analisis dari hubungan-hubungan antara variabel yang ada. Analisis multi-grup memungkinkan untuk menguji apakah grup data yang telah ditentukan sebelumnya memiliki perbedaan yang signifikan dalam estimasi parameter khusus grupnya (misalnya, bobot luar, beban luar, dan koefisien jalur). *SmartPLS* memberikan hasil dari tiga pendekatan berbeda yang didasarkan pada hasil *bootstrap* dari setiap grup (Hair *et al.*, 2017). Dari pengumpulan data melalui kuesioner didapatkan 156 responden mahasiswa dari empat universitas di daerah Tangerang selatan.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Analisa Deskriptif

Profil responden didominasi oleh mahasiswa wanita. Dari 156 responden, 94 (60%) wanita adalah mahasiswa wanita sedangkan 62 (40%) adalah mahasiswa pria. Pada bagian kuisisioner yang telah disebar, responden diwajibkan untuk mengisi pilihan tentang asal universitas yang mereka tempuh selama melakukan studi S1. Hasil dari kuisisioner ini menunjukkan bahwa sebanyak 43 responden berasal dari Universitas Multimedia Nusantara, 39 responden berasal dari Universitas Pelita Harapan, 39 responden berasal dari Binus University serta yang terakhir 35 responden berasal dari Prasetya Mulya. Jumlah responden yang didapatkan dari keempat universitas terkemuka di cukup berimbang, dan masing-masing memiliki program kewirausahaan masing-masing.

Mahasiswa yang mengikuti survei Sebagian besar (60%) responden pada saat ini masih mengikuti perkuliahan di semester lima dan tujuh. Dari responden ini didapati bahwa mahasiswa telah mengikuti program atau mata perkuliahan berkenaan dengan kewirausahaan yang diberikan oleh universitas terkait.

Hasil analisa deskriptif untuk norma sosial, teman dekat memiliki respon yang paling yang mendorong seorang mahasiswa untuk menggeluti dunia usaha diikuti oleh keluarga dan sesama mahasiswa dan teman organisasi. Analisa kontrol perilaku yang diharapkan menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa cukup setuju bahwa mereka memiliki pilihan untuk menentukan apa yang akan terjadi didalam kehidupan mereka, walaupun respon ini masih dibawah indikator lainnya seperti mereka dapat melindungi kepentingan pribadi dan kepastian keberhasilan dalam membuat suatu rencana.

Hal menarik didapati pada analisa variabel sikap dominan bahwa Sebagian besar dari responden mengatakan cukup tidak setuju bahwa mereka dominan didalam kehidupan mereka. Sedangkan dominan merupakan bagian daripada determinasi pencapaian tujuan. Secara umum dari analisa sikap terhadap kewirausahaan, responden memiliki kecenderungan memiliki pandangan dapat menerima bahwa kewirausahaan menjadi pilihan mereka setelah lulus perkuliahan. ini dinyatakan bahwa mereka setuju bahwa mereka memiliki kesempatan, kemampuan, kepuasan menjadi seorang pengusaha sehingga melihat kewirausahaan dapat menjadi pilihan karir. Analisa deskriptif terakhir adalah analisa mengenai niat berwirausaha, dimana mahasiswa cukup setuju bahwa tujuan professional mereka adalah menjadi seorang pengusaha.

4.2 Uji Reliabilitas dan Validitas

Dalam pengujian reliabilitas dan validitas dipergunakan beberapa pengujian seperti internal consistency (melalui pendekatan *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*), *convergent validity* (*indicator reliability* dan *average variance extracted*) serta *discriminant validity*. Dalam pengujian reliabilitas dan validitas didapatkan bahwa seluruh kontruksi variabel dan indikator yang dipergunakan dapat diandalkan dan sah seperti disampaikan di Tabel 1 dimana *composite reliability* dan *indicator outer loading* nilainya diatas 0.7 dan AVE diatas 0.5. Adapun batas uji daripada validitas dan reliabilitas mengacu pada parameter yang dikembangkan oleh Hair *et al.*, (2017).

Tabel 1. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Kontruksi	Factor Loading
Entrepreneurial Intention (EI) – Niat menjadi wirausaha R2=0.799, CronA=0.963, CR=0.970, AVE=0.844	
EI1	0.911
EI2	0.889
EI3	0.922
EI4	0.911
EI5	0.954
EI6	0.925
Attitude Toward Entrepreneurship (ATE) – Sikap terhadap kewirausahaan R2=0.302, CronA=0.931, CR=0.951, AVE=0.829	
ATE1	0.921
ATE2	0.887
ATE3	0.926
ATE4	0.908
Dominance (D) – Sikap Dominasi CronA=0.912, CR=0.929, AVE=0.687	
D1	0.781
D2	0.824
D3	0.812
D4	0.818
D5	0.840
D6	0.894
Perceived Behavioural Control (PBC) – Perilaku Kontrol yang dirasakan CronA=0.713, CR=0.839, AVE=0.634	
PBC1	0.726
PBC2	0.869
PBC3	0.787
Subjective Norms (SN) – Norma-Norma Sosial CronA=0.862, CR=0.915, AVE=0.783	
SN1	0.879
SN2	0.897
SN3	0.878

Sumber : Hasil Olah Data (2020)

4.3 Hasil Pengujian Hipotesa

Pengujian hipotesis secara simultan dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel yang dinyatakan didalam berbagai hipotesa yang ada. Dilakukan pengaruh langsung dan tidak langsung yang hasilnya dinyatakan didalam Table 2 dan Table 3. Dari hasil

hasil uji hipotesa 1-3, hanya hipotesa yang pertama yang dapat diterima. Dari hasil hipotesa pertama didapati bahwa norma-norma subyektif memiliki hubungan tidak langsung terhadap niat berwirausaha melalui sikap terhadap kewirausahaan dengan koefisien jalur sebesar 0.344 dengan p value 0.000.

Tabel 2 Analisa Efek Langsung

	Orig Sample (O)	Mean (M)	Std Dev	P Values
ATE -> EI	0.884	0.884	0.023	0
D -> ATE	0.085	0.092	0.067	0.208
PBC-> ATE	0.137	0.144	0.085	0.106
SB -> ATE	0.43	0.425	0.069	0

Sumber : Hasil Olah Data (2020)

Tabel 3 Analisa Efek Tidak Langsung

	Ori Sample (O)	Mean (M)	Std Dev	P Values
D -> ATE-> EI	0.067	0.073	0.058	0.244
PBC -> ATE-> EI	0.11	0.113	0.069	0.111
SN-> ATE-> EI	0.344	0.341	0.057	0

Sumber : Hasil Olah Data(2020)

Hipotesa kedua dan ketiga tidak dapat diterima dikarenakan dalam hipotesa kedua kontrol perilaku yang dirasakan memiliki hubungan tidak berarti secara tidak langsung terhadap niat berwirausaha melalui sikap terhadap kewirausahaan dengan koefisien jalur 0.11 dengan nilai p-value 0.111. Demikian juga dengan hipotesa ke 3 tidak memiliki hasil yang signifikan sehingga hipotesa Sikap dominan memiliki hubungan tidak langsung terhadap niat berwirausaha melalui sikap terhadap kewirausahaan tidak dapat diterima dengan koefisien jalur 0.067 dengan nilai p-value 0.244. Analisa lebih lanjut mengenai hubungan variabel digambarkan di Tabel 3 dapat mendukung

Analisa diatas dikarenakan hubungan berarti hanya terjadi antara dua hubungan variabel yaitu norma-norma subjektif dengan sikap terhadap kewirausahaan dengan koefisien jalur 0.43 dan nilai p value 0.000, dan hubungan Sikap terhadap kewirausahaan dengan Niat berwirausaha dengan koefisien jalur 0.884 dan p value 0.000.

4.4 Hasil Pengujian PLS Multigroup Analisis (PLS-MGA)

Analisa multi-group menunjukkan bahwa tidak ada signifikansi berbagai hubungan antara variabel terkait jikalau dibandingkan antara mahasiswa yang memiliki latar belakang keluarga pengusaha dengan mahasiswa yang tidak memiliki latar belakang keluarga seperti terlihat di Tabel 4 dari tiga pengujian yang ada mempergunakan *PLS-MGA*, *Parametric Test*, dan *Welch-Satterthwait Test*.

Tabel 4 Hasil Analisa PLS-MGA

PLS-MGA			
X= Responden dengan Latar Belakang Keluarga BUKAN Pengusaha Y= Responden dengan Latar Belakang Keluarga Pengusaha	Specific Indirect Effects-diff (X - Y)	P-Value original 1-tailed (X vs Y)	p-Value new (X vs Y)
D → ATE → EI	0.108	0.202	0.404
PBC → ATE → EI	0.144	0.177	0.354
SN → ATE → EI	-0.07	0.669	0.662

Parametric Test

X= Responden dengan Latar Belakang Keluarga BUKAN Pengusaha Y= Responden dengan Latar Belakang Keluarga Pengusaha	Specific Indirect Effects-diff (X - Y)	t-Value (X vs Y)	p-Value (X vs Y)
D → ATE → EI	0.108	0.712	0.477
PBC → ATE → EI	0.144	0.84	0.402
SN → ATE → EI	-0.07	0.531	0.596

Welch-Satterthwait Test

X= Responden dengan Latar Belakang Keluarga BUKAN pengusaha Y= Responden dengan Latar Belakang Keluarga Pengusaha	Specific Indirect Effects-diff (X - Y)	t-Value (X vs Y)	p-Value (X vs Y)
D → ATE → EI	0.108	0.71	0.481
PBC → ATE → EI	0.144	0.902	0.371
SN → ATE → EI	-0.07	0.479	0.634

Sumber : Hasil Olah Data (2020)

4.5 Pembahasan

Melihat daripada demografi responden, walaupun tidak dapat disimpulkan bahwa lebih banyak wanita akan menjadi seorang pengusaha tetapi peran wanita didalam dunia usaha mendapatkan popularitas yang semakin meningkat terutama di ekonomis global dimana wanita diharapkan bukan lagi menjadi manager rumah tangga tetapi pengusaha wanita yang mendunia terutama dengan perkembangan teknologi digital (Priya *et al.*, 2020).

Analisa hasil hipotesa, didapati bahwa hanya norma-norma sosial yang mempengaruhi sikap terhadap kewirausahaan secara langsung dan niat berwirausaha secara tidak langsung. Dikatakan oleh Kan dan Fabrigar (2017) bahwa norma-norma sosial ditentukan oleh kepercayaan normatif dan motivasi untuk patuh terhadap suatu acuan tertentu, dalam hal ini pandangan terhadap bidang kewirausahaan dan keinginan untuk menjadi seorang pengusaha. Semakin positif kepercayaan motivasi normatif yang dimiliki seseorang akan semakin yakin seseorang terhadap kewirausahaan dan juga semakin tinggi keinginan untuk menjadi seorang pengusaha (Ajzen, 1985). Peran daripada keluarga, teman dekat dan sesama mahasiswa menjadi sangat penting dalam pembentukan norma sosial ini yang akan membentuk suatu pandangan positif terhadap kewirausahaan yang akan mendorong keinginan mahasiswa untuk menjadi

seorang pengusaha. Untuk meningkatkan efek norma-norma sosial terhadap sikap dan perilaku kewirausahaan dibutuhkan empat hal untuk bisa terjadi yaitu harus adanya Tindakan, target, konteks dan waktu (Kan & Fabrigar, 2017) dimana dibutuhkan tindakan nyata keterlibatan mahasiswa didalam kegiatan yang berhubungan dengan kewirausahaan seperti pengalaman didalam terlibat dalam kegiatan *start-up* dapat meningkatkan norma-norma sosial yang dapat meningkatkan pandangan positif dan keinginan terhadap kewirausahaan (Sabah, 2016). Dan hasil ini sesuai dengan beberapa penelitian sebelumnya bahwa peran daripada orang sekitar sangat berpengaruh terhadap sikap dan perilaku mahasiswa terhadap bidang kewirausahaan.

Hal menarik yang juga didapatkan dari penelitian ini adalah bahwa kedua faktor penentu lainnya yaitu kontrol perilaku yang diharapkan dan Sikap dominan, tidak secara berarti memberikan hasil yang signifikan terhadap sikap dan perilaku kewirausahaan. Kontrol perilaku yang diharapkan memiliki dua peran yaitu pertama dapat mempengaruhi sikap keinginan untuk menjadi pengusaha melalui suatu kepercayaan apakah dengan sumber daya yang mereka miliki dan kesempatan yang dilihat, mereka memiliki perilaku yang positif dan keinginan untuk menjadi seorang kewirausahaan. Hal kedua adalah bahwa kontrol perilaku yang diharapkan dapat mempengaruhi secara langsung terhadap perilaku jikalau tingkat keakurasian keyakinan dari mahasiswa untuk menjadi seorang pengusaha termasuk juga pengaruh-pengaruh dari luar lainnya dapat mempengaruhi kontrol perilaku yang diharapkan ini (Kan & Fabrigar, 2017). Dari demografi responden sebagian mahasiswa yang ada sudah mengikuti mata kuliah berhubungan dengan kewirausahaan tetapi tidak

menjamin bahwa mereka memahami sumber daya dan kesempatan yang ada secara utuh berhubungan dengan kewirausahaan. Pernyataan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa mahasiswa yang mengikuti kelas-kelas kewirausahaan tidak sertamerta meningkatkan keinginan mereka untuk menjadi pengusaha tetapi keterlibatan nyata seperti didalam start-up dapat meningkatkan keinginan mereka untuk menjadi pengusaha (Sabah, 2016; Vivien & Beatriz, 2021).

Faktor sikap dominan yang tidak memiliki nilai yang signifikan untuk mempengaruhi sikap dan keinginan untuk menjadi seorang pengusaha. Dominance merupakan sikap yang berhubungan dengan orientasi dalam mencapai tujuan (Ames & Flynn, 2007) dan sangat berhubungan sekali dengan keinginan untuk menjadi pengusaha, dan orientasi dalam mencapai tujuan ini sangat penting dalam kesuksesan dalam mengembangkan usaha (Utomo & Budiastuti, 2019). Perilaku Sikap dominan yang dimiliki oleh mahasiswa relatif lebih rendah dibanding dengan variabel lainnya dilihat dari deskriptif analysis. Penulis berargumen mengacu kepada apa yang dikatakan oleh Kan dan Fabrigar (2017), faktor Sikap dominan tidak didukung oleh konteks dan waktu yang sedang dilewati oleh mahasiswa. Maksud konteks dan waktu disini adalah bahwa mereka sebagai mahasiswa tidak sedang berfokus terhadap kegiatan kewirausahaan saja tetapi masih berfokus terhadap penyelesaian studi di universitas. Dari penelitian-penelitian sebelumnya Sikap dominan ini memiliki peran yang sangat besar dalam meningkatkan sikap dan perilaku kewirausahaan karena berhubungan dengan personality, percaya diri dan sistem kontrol, dan kepemimpinan (Palmer *et al.*, 2019).

Selain melihat faktor norma sosial, kontrol perilaku yang dirasakan dan sikap dominan, penelitian ini mencoba membandingkan efek dari variabel-variabel yang dikemukakan sebelumnya dengan konteks mahasiswa yang beranjak dari latar belakang keluarga pengusaha dibandingkan dengan yang tidak berasal dari keluarga pengusaha. Dan hasilnya memang tidak ada perbedaan yang signifikan mengenai efek-efek variabel tersebut. Walaupun penelitian sebelumnya menyatakan bahwa latar belakang kewirausahaan keluarga dapat menstimulasi kontrol perilaku yang dirasakan dan sikap dominan serta norma-norma sosial, melalui motivasi, dukungan dan dorongan pengembangan kompetensi tetapi didalam penelitian ini efek yang secara signifikan tidak dapat dilihat.

5 Kesimpulan dan Implikasi Manajerial

5.1 Kesimpulan

Pemahaman mengenai faktor yang paling penting dalam pembentukan keinginan untuk menjadi seorang pengusaha merupakan topik yang menarik bagi peneliti dan praktisi maupun pendidik dibidang kewirausahaan. Hal ini bisa berkontribusi terhadap pengembangan bidang kewirausahaan dengan bertambahnya pengusaha-pengusaha muda dari kalangan yang lebih produktif.

Peran dari orang tua, sahabat dekat dan teman mahasiswa menjadi hal penting dalam meningkatkan sikap dan perilaku untuk menjadi seorang pengusaha. Hal ini pun sebenarnya harus didukung oleh persepsi bahwa mahasiswa memiliki sumber daya dan kesempatan yang besar untuk dapat sukses menjadi seorang pengusaha dan juga motivasi yang tinggi untuk sukses, walaupun didalam penelitian ini hanya dukungan orang sekitar yang terlihat mendukung sikap dan perilaku untuk menjadi

pengusaha. Didalam penelitian ini juga didapatkan bahwa tidak ada perbedaan efek yang signifikan antara variabel-variabel terkait apabila dibandingkan mahasiswa dengan latar belakang keluarga pengusaha dengan yang tidak.

5.2 Implikasi Manajerial

Pengembangan-pengembangan program Pendidikan di universitas diharapkan dapat merubah norma-norma sosial berkenaan dengan perkembangan kewirausahaan. Beberapa norma-norma dan inisiatif berkenaan dengan

pengembangan kewirausahaan dapat berupa pertama pengembangan ekosistem kewirausahaan melalui peningkatan kapasitas pengusaha muda, jaringan dan kelembagaan universitas. Kedua, penekanan terhadap pertumbuhan usaha dan keberlangsungan bisnis. Ketiga adalah meningkatkan peran serta dari pada keluarga dalam melakukan mentor kepada mahasiswa yang memiliki latar belakang keluarga pengusaha guna melanjutkan bisnis keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, T. (2017). Bonus Demografi 2030-2040: Strategi Indonesia Terkait Ketenagakerjaan dan Pendidikan. In *Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional*.
- Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. *J. Kuhl et Al. (Eds.), Action Control*, 11–39. https://doi.org/10.1007/978-3-642-69746-3_2
- Ajzen, I. (1991a). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (1991b). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall.
- Ames, D. R., & Flynn, F. J. (2007). What breaks a leader: The curvilinear relation between assertiveness and leadership. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(2), 307–324. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.2.307>
- Baldegger, U., Schroeder, S. H., & Furtner, M. R. (2017). The self-loving entrepreneur: Dual narcissism and entrepreneurial intention. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 9(4), 373–391. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2017.088639>
- Bappenas. (2019). Visi Indonesia 2045 - Background Study. *Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional*, 1–158.
- Bella, M., & Maichal. (2018). Pengaruh Mindset , Kepemimpinan, dan Nilai Keluarga Terhadap Budaya Organisasi Perusahaan Keluarga. *DeReMa Jurnal Manajemen*, 13(1), 121–138.

- Bougie, R., & Sekaran, U. (2020). *Research methods for business a skill-building approach*.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior : an introduction to theory and research*. Addison-Wesley Pub. Co.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A primer on partial least squares structural equations modeling (PLS-SEM)*. SAGE.
- Hawksworth, J., & Audino, H. (2017). The long view: How will the global economic order change by 2050? In *Price Waterhouse and Coopers* (Issue February).
- INSEAD. (2019). The Global Talent Competitiveness Index. *Regional Studies*, 49(6), 284.
- Kan, M. P. H., & Fabrigar, L. R. (2017). Theory of Planned Behavior. In V. Zeigler-Hill & T. K. Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (pp. 1–8). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8_1191-1
- Kemendikbud. (2017). Peta Jalan Generasi Emas Indonesia 2045. *Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia*, 1–30.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411–432. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)
- MENKOPUKM. (2021). *Kawal Anak Muda Menjadi Entrepreneur Baru*. Humas Kementerian Koperasi Dan UKM. <https://kemenkopukm.go.id/read/menkopukm-teten-masduki-kawal-anak-muda-menjadi-entepreneur-baru>
- Miller, D. (2015). A downside to the entrepreneurial personality? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(1), 1–8. <https://doi.org/10.1111/etap.12130>
- Ozaralli, N., & Rivenburgh, N. K. (2016). Entrepreneurial intention: antecedents to entrepreneurial behavior in the U.S.A. and Turkey. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1). <https://doi.org/10.1186/s40497-016-0047-x>
- Palmer, C., Fasbender, U., Kraus, S., Birkner, S., & Kailer, N. (2019). A chip off the old block? The role of dominance and parental entrepreneurship for entrepreneurial intention. *Review of Managerial Science*, 15(2), 287–307. <https://doi.org/10.1007/s11846-019-00342-7>
- Pizzorno, M. C., Benozzo, A., Fina, A., Sabato, S., & Scopesi, M. (2014). Parent-child career construction: A narrative study from a gender perspective. *Journal of Vocational Behavior*, 84(3), 420–430. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2014.03.001>
- Primus, J. (2018). Apa Jadinya Indonesia Tanpa Wirausaha? *Kompas.Com*, 1. <https://edukasi.kompas.com/read/2018/03/23/08450051/apa-jadinya-indonesia-tanpa-wirausaha->
- Priya, G. L., Nadu, T., & Nadu, T. (2020). A study on Online Women Entrepreneur.

International Journal of Management (IJM), 11(12), 1095–1110.
<https://doi.org/10.34218/IJM.11.12.2020.100>

Quinlan, C., Babin, B. J., Carr, J. C., Griffin, M., & Zikmund, W. G. (2019). *Business research methods*.

Sabah, S. (2016). Entrepreneurial Intention: Theory of Planned Behaviour and the Moderation Effect of Start Behaviour and the Moderation Effect of Start-Up Experience. *Intech*, 32, 137–144.

Shirokova, G., Osiyevskyy, O., & Bogatyreva, K. (2016). Exploring the intention–behavior link in student entrepreneurship: Moderating effects of individual and environmental characteristics. *European Management Journal*, 34(4), 386–399.
<https://doi.org/10.1016/j.emj.2015.12.007>

Sussman, R., & Gifford, R. (2019). Causality in the Theory of Planned Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(6), 920–933.
<https://doi.org/10.1177/0146167218801363>

Tornikoski, E., & Maalaoui, A. (2019). Critical reflections – The Theory of Planned Behaviour: An interview with Icek Ajzen with implications for entrepreneurship research. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 37(5), 536–550. <https://doi.org/10.1177/0266242619829681>

Utomo, P., & Budiastuti, D. (2019). Practiced culture toward firm competitiveness performance: Evidence from Indonesia. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 27(1), 113–124.

Vivien, S., & Beatriz, C. (2021). The Influence of the Field of Study and Entrepreneurship Course in Entrepreneurial Intention Among University Students. In P. Jones, N. Apostolopoulos, A. Kakouris, C. Moon, V. Ratten, & A. Walmsley (Eds.), *Universities and Entrepreneurship: Meeting the Educational and Social Challenges* (Vol. 11, pp. 117–131). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S2040-724620210000011008>

WEF. (2019). ASEAN Youth Technology, Skill and the Future of Work. *Centre for the New Economy and Society*, August, 1–17.

Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387–406.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x>

Zhao, H., Hills, G. E., & Seibert, S. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265–1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>