

***Entrepreneurial Intention:
Melalui Kajian Empiris Theory of Planned Behaviour***

**Oleh:
Harini Abrilia Setyawati**

Abstrak

Jumlah angkatan kerja yang tidak sebanding dengan jumlah lapangan kerja yang ada membuat sebagian orang memilih untuk menjadi wirausaha. Pendidikan tinggi juga mendorong lulusannya untuk kreatif dan inovatif dalam menciptakan lapangan kerja. Mata kuliah kewirausahaan banyak diajarkan di berbagai program studi terutama manajemen.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan terhadap niat kewirausahaan pada mahasiswa STIE Putra Bangsa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan berpengaruh signifikan terhadap niat kewirausahaan.

Kata kunci: sikap, norma subyektif, kontrol perilaku yang dipersepsikan dan niat kewirausahaan

Pendahuluan

Berdasarkan data BPS, diketahui bahwa jumlah angkatan kerja di Indonesia pada sampai dengan bulan Agustus 2012 adalah sebanyak 118, 04 juta orang, dari sejumlah tersebut 110, 80 juta orang bekerja sedangkan sisanya 7,24 juta orang (6,14%) menganggur. Meskipun angka ini menurun dari tahun sebelumnya (6, 56%), namun penurunannya tidak begitu signifikan. Kondisi semakin memprihatinkan ketika 6,98 juta orang adalah pengangguran dengan mengantongi ijazah Sarjana dan 2,97 juta orang merupakan lulusan Diploma.

Jumlah lapangan kerja yang tidak sebanding dengan jumlah angkatan kerja ini, mengakibatkan banyaknya pengangguran. Persaingan global semakin mempersempit kesempatan kerja, sebab banyak pekerja yang berasal dari luar negeri. Oleh karena itu perguruan tinggi dengan didukung oleh

dikti mengarahkan lulusannya agar menjadi pencipta lapangan pekerjaan bukan hanya menjadi pekerja.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh perguruan tinggi adalah dengan memasukkan mata kuliah kewirausahaan. STIE Putra bangsa menjadikan kewirausahaan sebagai mata kuliah wajib untuk program studi Manajemen (S1) dan Akuntansi (D3).

Tujuan diberikannya mata kuliah ini adalah supaya mahasiswa mengetahui bagaimana merencanakan dan mengelola sebuah usaha, namun tidak hanya itu saja. Sebenarnya dengan adanya mata kuliah ini diharapkan, mahasiswa semakin berminat untuk menjadi wirausahawan muda yang terdidik.

Theory of Planned Behaviour dengan komponen *attitude, subjective norm, perceived control behavior* digunakan dalam penelitian ini. Pengembangan dalam penelitian ini yaitu penambahan *antecedent*

pendidikan kewirausahaan dan niat berwirausaha sebagai variabel konsekuensinya.

Kerangka Teoritis Dan Pengembangan Hipotesis Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi. (Hisrich et.al: 2008).

Kewirausahaan juga dapat berarti kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang. (Suryana: 2003).

Zimmerer mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

Peter Drucker mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu baru dan berbeda. *Entrepreneurship* dan inovasi merupakan hal sentral dalam proses kreatif perekonomian. Inovasi adalah fungsi spesifik dari *entrepreneurship*, sebagai sebuah cara menciptakan sumberdaya baru yang mendayagunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan kekayaan. Proses kewirausahaan secara tipikal sama dengan proses manajemen strategi (Drucker: 1998).

Secara sederhana kewirausahaan merupakan tindakan mencari peluang dengan menciptakan sesuatu yang baru atau berbeda melalui penambahan nilai pada sumber daya yang dimiliki.

Theory of Planned Behaviour (TPB)

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action (TRA)* oleh Fishbein dan Ajzen (1975). Dalam model TRA dijelaskan mengenai hubungan perilaku niat (*behavioural intention*) dengan sikap (*attitude*) dan norma subyektif (*subjective norm*). TRA menyatakan bahwa *behavioural intention* (BI) seseorang bergantung pada *attitude* (A) dan *subjective norm* (SN), sehingga dapat digambarkan hubungannya menjadi: $BI = A (W_1) + SN (W_2)$. Ajzen memodifikasi TRA dengan menambahkan anteseden intensi yang ke tiga yang disebut *perceived behavioral control* (PBC).

Niat Berwirausaha (Entrepreneurial Intention)

Ajzen (1988) menjelaskan yang dimaksud dengan intensi yaitu: "*intention are assumed to capture to motivational factors that have an impact on a behavior; they are indications of how an effort they are planning to exert, in order to perform the behavior*".

Entrepreneurial intention atau niat kewirausahaan dapat diartikan sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang (Lee & Wong, 2004). Menurut Krueger (1993), niat kewirausahaan mencerminkan komitmen seseorang untuk memulai usaha baru dan merupakan isu sentral yang perlu diperhatikan dalam memahami proses kewirausahaan pendirian usaha baru.

Selain itu juga, penjelasan mengenai intensi juga dikemukakan oleh Eagly dan Chaiken (1993) bahwa intensi sebagai konstruk berbeda dengan sikap yang mewakili motivasi seseorang dalam usaha menampilkan suatu tingkah laku.

Dari definisi-definisi yang telah dikemukakan oleh para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa intensi merupakan usaha yang dilakukan seseorang untuk selalu memegang komitmen dalam perencanaan pendirian usaha baru mereka.

Sikap

Definisi awal sikap dikemukakan oleh Thurstone pada tahun 1933, sikap dilihat sebagai salah satu konsep yang cukup sederhana yaitu jumlah pengaruh yang dimiliki seseorang atas atau menentang suatu objek.

Gordon Allport (1935) memberikan definisi tentang sikap yaitu: “ *An attitude is a mental or neural state of readiness, organized through experience, exerting a directive or dynamic influence upon the individual's response to all objects and situations with which it is related.*”

Eagly & Chaiken (1993) mendefinisikan sikap sebagai tendensi yang diekspresikan dengan mengevaluasi gelar istimewa pada beberapa derajat baik dan tidak baik.

Triandis dan ahli lainnya mengkombinasikan tiga jenis tanggapan (pikiran, perasaan dan tindakan) ke dalam model tiga unsur dari sikap (*Tripartite Model of Attitude*). Dalam skema ini sikap dipandang mengandung tiga komponen yang terkait yaitu kognisi (pengetahuan tentang objek), afeksi (evaluasi positif atau negatif terhadap suatu objek) dan

conation (perilaku aktual terhadap suatu objek)

Fishbein & Ajzen memandang sikap hanya pada satu sisi saja yaitu lebih menekankan pada sisi afektif. Fishbein & Ajzen (1975) mendefinisikan sikap sebagai berikut: “*attitude can be described as a learned predisposition to respond in a consistently favorable or unfavorable manner with respect to a given project*”. Dalam penjelasan ini sikap digambarkan sebagai predisposisi (kecenderungan) cara merespon secara konsisten dengan memberikan penilaian suka atau tidak suka terhadap objek. Tiga poin penting menurut mereka mengenai sikap yaitu sikap adalah dipelajari, sikap merupakan predisposisi dari suatu tingkah laku, dan sikap mengandung penilaian baik suka atau tidak suka terhadap suatu objek.

Fishbein & Ajzen memang menekankan sikap dari segi afektif (penilaian positif atau negatif terhadap objek), namun tidak terlepas dari itu mereka juga berorientasi pada skema triadik. Skema triadik merupakan konstelasi komponen-komponen kognitif, afektif, dan konatif yang saling berinteraksi dalam memahami, merasakan, dan berperilaku terhadap suatu objek (dalam Azwar, 2002). Hal ini diperkuat dengan pendapat Fishbein & Ajzen (1975:11-12), yaitu :

“*One distinction that has been repeatedly proposed is the age-old trilogy of affect, cognition and conation. Affect refers to a person's feeling toward and evaluation of some object, person, issue, or event; cognition denotes his knowledge, opinions, beliefs, and thoughts about the object; and conation refers to his behavioral intentions and his actions respect to or*

in the presence of the object. Since, when dealing with attitudes, we are concerned with predispositions to behave rather than behavior itself, it seems desirable to make a distinction between behavioral intention and actual behavioral. This suggests a classification consisting of four broad categories: affect (feelings, evaluation), cognition (opinions, beliefs), conation (behavioral intention), and behavior (observed overt acts)."

Klasifikasi sikap yang diungkap Fishbein & Ajzen (1975) :

- a. Afeksi, mengarah pada perasaan seseorang serta evaluasinya terhadap suatu objek, manusia, pokok persoalan atau peristiwa.
- b. Kognisi, merupakan pengetahuan seseorang, opini-opini, keyakinan-keyakinan tentang suatu objek.
- c. Konasi, konasi yang dinaksudkan yaitu intensi untuk berperilaku.
- d. Perilaku, Fishbein & Ajzen membedakan antara intensi untuk berperilaku dengan perilaku yang tampak dan dapat diobservasi.

Fishbein dan Ajzen (1975) berpendapat jika ada dua komponen dalam pembentukan sikap yaitu :

Behavioral Belief adalah keyakinan-keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap perilaku dan merupakan keyakinan yang akan mendorong terbentuknya sikap.

Evaluation of behavioral belief merupakan evaluasi positif atau negatif individu terhadap perilaku tertentu berdasarkan keyakinan-keyakinan yang dimilikinya.

Norma Subyektif

Menurut Kreitner & Kinicki (2001), norma subyektif diartikan sebagai penerimaan tekanan sosial

untuk menampilkan sebuah perilaku yang spesifik.

Selanjutnya Fishbein dan Ajzen (1975) menerangkan bahwa "*The Subjective norm is the person's perception that most people who are important to him think he should or should not perform the behavior in question*". Mereka mendefinisikan jika norma subyektif merupakan persepsi individu berhubungan dengan kebanyakan dari orang-orang yang penting bagi dirinya mengaharapkan individu untuk melakukan atau tidak melakukan tingkah laku tertentu, orang – orang yang penting bagi dirinya itu kemudian dijadikan acuan atau patokan untuk mengarahkan tingkah laku.

Norma Subyektif merupakan dasar determinan kedua dari intensi dalam teori *planned behavior* , norma subyektif pun masih terkait dengan *beliefs* (keyakinan-keyakinan). Namun belief pada norma subyektif berbeda jenis dengan belief dalam sikap karena belief dalam norma subyektif merupakan representasi persepsi dari *significant others* (tokoh panutan) baik perorangan maupun berkelompok yang kemudian mempengaruhi individu apakah akan menampilkan perilaku atau tidak.

Norma subyektif menurut Eagly dan Chaiken (1993) maupun Fishbein dan Ajzen (1975) ditentukan oleh dua hal yaitu :

Normative belief, merupakan keyakinan yang berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain baik perorangan maupun kelompok yang penting dan berpengaruh bagi individu yang biasa disebut dengan *significant others* (tokoh panutan) yang menjadi acuan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Maka

individu termotivasi untuk melakukan tingkah laku tersebut.

Motivation to comply, yaitu seberapa jauh motivasi individu untuk mengikuti pendapat tokoh panutan tersebut.

Perceived Behavioral Control

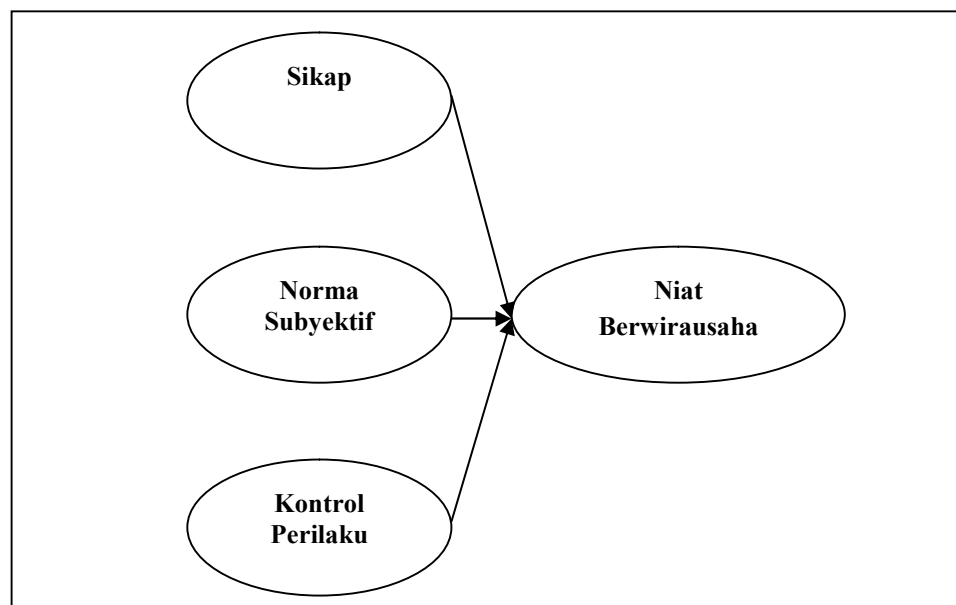
Ajzen (1988) mendefinisikan *Perceived Behavioral Control* (PBC) sebagai berikut : “*this factor reflects to the perceived ease or difficulty performing the behavior and it assume to reflect past experience as well as anticipates impediment and obstacles*”, faktor ini menggambarkan persepsi individu mengenai mudah atau tidaknya individu untuk melakukan tingkah laku dan diasumsikan merupakan refleksi dari pengalaman yang telah terjadi sebelumnya serta hambatan-hambatan yang diantisipasi.

Menurut Ajzen (2005), ada dua hal penting terkait dengan *theory of planned behavior*. Yang pertama adalah asumsi jika PBC memiliki implikasi-implikasi motivasional terhadap intensi. Seseorang yang yakin jika dirinya tidak memiliki sumber-sumber maupun tidak memiliki

kesempatan untuk memunculkan tingkah laku, lebih cenderung tidak akan memiliki intensi yang kuat untuk memunculkan tingkah laku tersebut meskipun ia memiliki *attitude toward behavior* (sikap terhadap tingkah laku) yang positif dan percaya bahwa orang-orang yang penting dan berarti bagi dirinya (*significant others*) akan setuju ia memunculkan tingkah laku tersebut.

Hal kedua adalah kemungkinan adanya hubungan langsung antara PBC dengan *behavior* (tingkah laku). Pada beberapa contoh pemunculan tingkah laku tidak hanya tergantung pada motivasi untuk melakukannya tetapi juga adekuat yang mengontrol tingkah laku dalam pertanyaan. Dengan demikian PBC dapat memprediksi tujuan bebas tingkah laku intensi, lebih luasnya PBC merefleksikan kontrol langsung dengan derajat keakuratan. Dengan kata lain, PBC dapat mempengaruhi tingkah laku secara tidak langsung, melalui intensi, dan PBC juga dapat digunakan untuk meramalkan tingkah laku secara langsung.

Gambar 1
Kerangka Pemikiran Teoritis



METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Putra Bangsa. Populasi pada penelitian ini sebanyak 603 mahasiswa. Menggunakan rumus solvin

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

n = jumlah sampel

N = jumlah seluruh anggota populasi

e = *Error tolerance* dengan taraf signifikansi; 0,1

$$n = \frac{603}{1 + 603(0,1)^2}$$

$n = 85,77$

Sehingga jumlah sampel yang dibutuhkan dalam penelitian ini sebanyak 86 responden.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *proportional random sampling*.

Uji Instrumen

Untuk menguji validitas kuisioner

Analisis Data

Analisis data dan Hipotesis dalam penelitian ini akan diuji dengan menggunakan metode SEM dengan alat analisis PLS (*Partial Least Square*). PLS merupakan analisis SEM menggunakan basis *variance*. Sebagai alternatif pendekatan, PLS mampu memberikan keunggulan yang mengatasi kelemahan pendekatan SEM berbasis *covariance*. Pendekatan PLS dianggap *powerful* karena tidak mendasarkan pada berbagai asumsi. Data dalam analisis PLS tidak harus berdistribusi normal (Gozali, 2006). PLS mempunyai kemampuan untuk

menangani ukuran sampel yang relatif kecil serta dapat digunakan untuk menganalisis konstruk baik yang bersifat reflektif maupun formatif (Achjari, 2004).

Uji *Model Pengukuran* atau *Outer Model*

Outer model (outer relation atau *measurement model)* mendefinisikan bagaimana setiap blok indikator berhubungan dengan variabel latennya (Ghozali, 2008).

Pengujian Model Struktural (*Inner Model*)

Inner model yang kadang disebut juga dengan (*inner relation, structural model, dan substantive theory*) menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan pada *substantive theory*. Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen. Interpretasinya sama dengan interpretasi pada regresi (Ghozali, 2008). Perubahan nilai *R-square* dapat digunakan untuk menilai pengaruh variabel laten independen terhadap variabel laten dependen.

Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan memperhatikan tingkat signifikansi dan koefisien beta. Tingkat signifikansi digunakan untuk melihat signifikan tidaknya hubungan variabel independen dengan variabel dependen, sedangkan koefisien beta digunakan untuk melihat arah hubungan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Pengambilan keputusan diterima atau tidaknya hipotesis didasarkan pada

arah hubungan dan signifikansi dari model yang bersangkutan.

Kriteria penerimaan hipotesisnya adalah menggunakan uji t, dengan melihat apakah nilai-nilai yang diperoleh koefisien berbeda secara signifikan atau tidak antara t hitung dan t tabel pada tingkat keyakinan 5% ($\alpha = 0,05$) maka :

Ho diterima jika $t \text{ hitung} \geq t \text{ tabel}$

Ho ditolak jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ Ghozali (2010)

HASIL DAN PEMBAHASAN

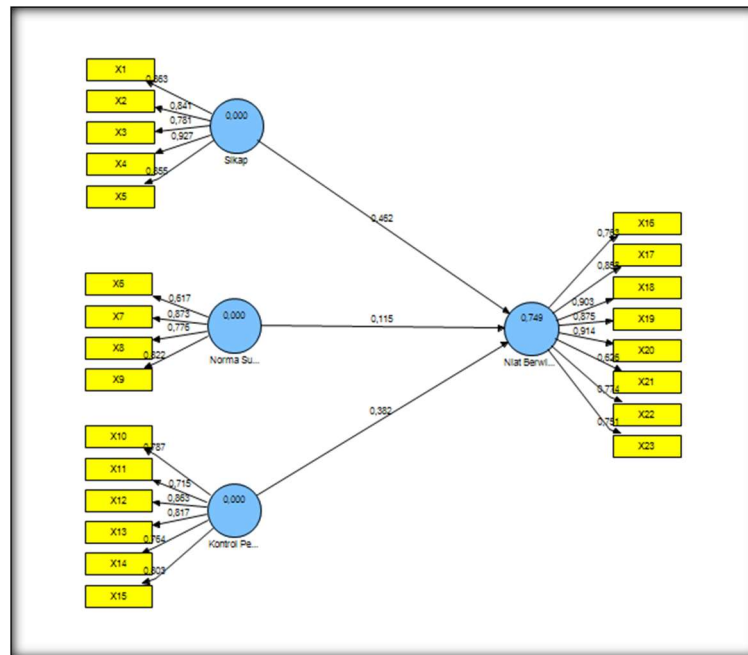
Analisis Data

Uji Model Pengukuran (*Outer Model*)

Outer model digunakan untuk menguji bagaimana setiap indikator atau items berhubungan dengan variabel latennya. Uji model pengukuran tersebut adalah:

Convergent Validity

Butir pertanyaan (*items*) dinyatakan valid dan dapat digunakan untuk perhitungan dalam menganalisis hasil apabila skor komponen lebih besar dari nilai kriteria minimum yaitu 0,500 (Ghozali, 2008). Berikut merupakan gambar dan hasil perhitungan *convergent validity* :



Gambar 4.1 *Convergent Validity*

Berikut tabel penjelasan gambar hasil perhitungan *convergent validity* :

Tabel 4.2
Skor *Convergent Validity*

Pertanyaan	Skor Komponen	Kriteria Minimum	Hasil
X1 ← Sikap	0,86304	0,5	valid
X2 ← Sikap	0,841442	0,5	valid
X3 ← Sikap	0,781137	0,5	valid
X4 ← Sikap	0,92691	0,5	valid
X5 ← Sikap	0,855026	0,5	valid

X6 ← Norma Subyektif	0,617485	0,5	valid
X7 ← Norma Subyektif	0,873037	0,5	valid
X8 ← Norma Subyektif	0,776395	0,5	valid
X9 ← Norma Subyektif	0,822044	0,5	valid
X10 ← Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,787111	0,5	valid
X11 ← Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,714924	0,5	valid
X12 ← Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,863196	0,5	valid
X13 ← Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,816832	0,5	valid
X14 ← Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,763975	0,5	valid
X15 ← Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,802522	0,5	valid
X16 ← Niat Berwirausaha	0,762595	0,5	valid
X17 ← Niat Berwirausaha	0,858299	0,5	valid
X18 ← Niat Berwirausaha	0,902904	0,5	valid
X19 ← Niat Berwirausaha	0,875437	0,5	valid
X20 ← Niat Berwirausaha	0,913606	0,5	valid
X21 ← Niat Berwirausaha	0,625804	0,5	valid
X22 ← Niat Berwirausaha	0,773765	0,5	valid
X23 ← Niat Berwirausaha	0,751432	0,5	valid

Sumber: Data Diolah, 2013

Pada tabel 4.2 terlihat bahwa semua skor sudah berada di atas 0,5 sehingga skor sudah valid.

Discriminant Validity

Discriminant validity dari model pengukuran dinilai berdasarkan *cross loading* pengukuran dengan konstruk (variabel). Jika korelasi konstruk dengan item pengukuran lebih besar daripada ukuran konstruk lainnya, maka hal tersebut menunjukkan bahwa konstruk laten (indikator/items) memprediksi ukuran pada blok mereka lebih baik daripada ukuran pada blok lainnya (Ghozali, 2008).

Tabel 4.3
Cross Loadings

	Sikap	Norma Subyektif	Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	Niat Berwirausaha
X1	0,86304	0,42771	0,57544	0,64872
X2	0,84144	0,41328	0,56720	0,60074
X3	0,78114	0,62584	0,67100	0,74935
X4	0,92691	0,52390	0,68535	0,70768
X5	0,85503	0,50581	0,58948	0,71973
X6	0,20410	0,61749	0,43847	0,38746
X7	0,59468	0,87304	0,62334	0,65569

X8	0,46667	0,77640	0,41555	0,39625
X9	0,50564	0,82204	0,44591	0,45032
X10	0,46620	0,52640	0,78711	0,54586
X11	0,60618	0,63827	0,71492	0,58456
X12	0,62588	0,53560	0,86320	0,72163
X13	0,51583	0,40091	0,81683	0,58479
X14	0,53613	0,49944	0,76398	0,60534
X15	0,68142	0,42777	0,80252	0,69057
X16	0,58380	0,52756	0,62468	0,76260
X17	0,67973	0,49636	0,53429	0,85830
X18	0,71699	0,65028	0,68350	0,90290
X19	0,72508	0,56378	0,60289	0,87544
X20	0,78510	0,56034	0,75935	0,91361
X21	0,49252	0,40127	0,73603	0,62580
X22	0,60061	0,40852	0,60613	0,77377
X23	0,62892	0,45821	0,58011	0,75143

Sumber: Data Diolah, 2013

Dilihat dari tabel diatas, terlihat bahwa konstruk laten memprediksi indikator pada blok mereka lebih baik dibandingkan dengan indikator di blok lainnya.

Tabel 4.4
AVE

Variabel	AVE	Akar Kuadrat AVE	Keterangan
Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,62845	0,79275	Diterima
Niat Berwirausaha	0,66119	0,81314	Diterima
Norma Subyektif	0,60551	0,77814	Diterima
Sikap	0,73065	0,85478	Diterima

diterima > 0,50

Sumber: Data Diolah, 2013

Nilai AVE direkomendasikan harus lebih besar dari 0,5 (Chin, dalam Ghazali, 2008). Dilihat dari tabel diatas, terlihat bahwa AVE seluruh konstruk lebih tinggi dari 0,5.

Tabel 4.5
Latent Variable Correlations

	Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	Niat Berwirausaha	Norma Subyektif	Sikap
Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	1			
Niat Berwirausaha	0,791189	1		
Norma Subyektif	0,633809	0,630977	1	
Sikap	0,727613	0,808361	0,591883	1

Sumber: Data Diolah, 2013

Nilai *square root of average variance extracted* (akar kuadrat AVE) dibandingkan untuk setiap konstruk dengan konstruk lainnya dalam model. Jika nilai akar kuadrat AVE setiap konstruk lebih besar daripada nilai korelasi antara konstruk satu dengan konstruk lainnya

dalam model, maka dikatakan memiliki nilai *discriminant validity* yang baik (Fornell dan Larcker, 1981 dalam Ghozali, 2008).

Selain itu perbandingan akar kuadrat AVE secara keseluruhan lebih tinggi dibanding dengan korelasi antar konstruk. Jadi semua konstruk dalam model yang diestimasi telah memenuhi kriteria *discriminant validity*.

Uji Reliabilitas

Reliabilitas instrumen ditentukan dari nilai *composite reliability*. *Composite reliability* merupakan ukuran reliabilitas dari blok indikator dalam mengukur konstruknya (*internal consistence*). Besarnya *composite reliability* harus lebih besar dari 0,60 (Chin, dalam Ghozali, 2008).

Tabel 4.6
Composite Reliability

Variabel	Composite Reliability	Keterangan
Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan	0,910029	Diterima
Niat Berwirausaha	0,939079	Diterima
Norma Subyektif	0,858091	Diterima
Sikap	0,931144	Diterima

diterima > 0,60

Sumber: Data Diolah, 2013

Hasil output dari *composite reliability* konstruk di atas 0,60, sehingga dapat dilanjutkan tahap berikutnya.

1. Pengujian Model Struktural (Inner Model)

Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen. Interpretasinya sama dengan interpretasi pada regresi (Ghozali, 2008). Perubahan nilai *R-square* dapat digunakan untuk menilai pengaruh variabel laten independen terhadap variabel laten dependen.

Tabel 4.7
R Square

	R Square
Niat Berwirausaha Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan Norma Subyektif Sikap	0,748522

Sumber: Data Diolah, 2013

Tabel diatas menunjukkan bahwa : Variabel niat berwirausaha dijelaskan oleh Sikap, Norma Subyektif dan Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan sebesar 74, 85%

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan memperhatikan tingkat signifikansi dan koefisien *path* antar variabel laten. Untuk menguji hipotesis yang diajukan, dilakukan analisis statistik dengan memasukkan variabel yang diuji secara bersama-sama. Pengambilan keputusan didasarkan pada arah hubungan dan signifikansi dari model yang bersangkutan. Berikut adalah hasil output perhitungan *Partial Least Square* menggunakan *software SmartPLS 2.0*.

Tabel 4.8
Path Coefficients (Mean, STDEV, T-Values)

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan -> Niat Berwirausaha	0,381575	0,385952	0,079597	0,079597	4,793823
Norma Subyektif -> Niat Berwirausaha	0,115452	0,10902	0,075028	0,075028	1,538785
Sikap -> Niat Berwirausaha	0,462388	0,466662	0,079881	0,079881	5,788448

Sumber: Data Diolah, Lampiran

Berdasarkan tabel diatas, nilai original sample menunjukkan hubungan yang positif atau negatif antar variabel. Sedangkan t statistik digunakan untuk melihat signifikansi hubungan antar variabel. Hubungan dianggap signifikan jika t statistik lebih besar dibanding dengan T tabel. Dengan menggunakan tingkat keyakinan sebesar 95% ($\alpha = 0,05$) dan degree of freedom (df) = (n-k-1) diperoleh nilai t tabel sebesar 2,01669

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa :

1. Hipotesis pertama

Berdasarkan tabel 4.8, menunjukkan bahwa nilai t statistik sebesar 5,788448 > 2,01669 (t tabel), hal ini berarti hubungan antara Sikap terhadap Niat Berwirausaha adalah signifikan dengan arah positif (berbanding lurus) ditunjukkan dengan koefisien positif. Sehingga H1 yang menyatakan bahwa Sikap berpengaruh positif terhadap Niat Berwirausaha diterima.

2. Hipotesis kedua

Berdasarkan tabel 4.8, menunjukkan bahwa nilai t statistik sebesar 1,538785 < 2,01669 (t tabel), hal ini berarti hubungan antara Norma Subyektif terhadap Niat Berwirausaha adalah signifikan dengan arah positif (berbanding lurus) ditunjukkan dengan koefisien positif. Sehingga H2 yang menyatakan bahwa Norma Subyektif berpengaruh positif terhadap Niat Berwirausaha ditolak.

3. Hipotesis ketiga

Berdasarkan tabel 4.8, menunjukkan bahwa nilai t statistik sebesar 4,793823 > 2,01669 (t tabel), hal ini berarti hubungan antara Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan terhadap Niat Berwirausaha adalah signifikan dengan arah positif (berbanding lurus) ditunjukkan dengan koefisien positif. Sehingga H3 yang menyatakan bahwa Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan berpengaruh positif terhadap Niat Berwirausaha diterima.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. 1991. The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 50(2): 179-211.
- Ajzen, I. 2005. Theory of planned behaviour: Frequently asked questions. Retrieved March, 30, 2010, <http://www.people.umass.edu/aizen/faq.html>.

- Ajzen, I., & Fishbein, M. 1980. *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Busenitz, L. W., West Iii, G. P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N., & Zacharakis, A. 2003. *Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions*. *Journal of Management*, 29(3): 285-308.
- Campbell, C. R., & Martinko, M. J. 1998. *An Integrative Attributional Perspective of Empowerment and Learned Helplessness: A Multimethod Field Study*. *Journal of Management*, 24(2): 173-200.
- Conner, M., & Armitage, C. J. 1998. *Extending the Theory of Planned Behavior: A Review and Avenues for Further Research*. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15): 1429-1464.
- Cruz, N. M., Escudero, A. I. R., Barahona, J. H., & Leitao, F. S. 2009. *The Effect of Entrepreneurship Education Programmes on Satisfaction with Innovation Behaviour and Performance*. *Journal of European Industrial Training*, 33(3): 198-214.
- Hisrich et.al. 2008. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Kermit, W. 2008. *Entrepreneurial Intention Research: Implications for entrepreneurship education*. *Journal of Entrepreneurship Education*, Annual 2008.
- Kristiansen, S., & Indarti, N. 2004. *Entrepreneurial intention among Indonesian and Norwegian students*. *Journal of Enterprising Culture*, 12(1): 55-78.
- Shapero, A., & Sokol, L. 1982. *The social dimensions of entrepreneurship*. In C. Kent, Sexton, D., Vesper, K. (Ed.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*: 72-90. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Shapero. A., & Sokol, L. 1982. *The social dimensions of entrepreneurship*. In C. Kent, Sexton, D., Vesper, K. (Ed.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Shepperd, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. 1988. *The Theory of Reasoned Action: A Meta-Analysis of Past Research with Recommendations for Modifications and Future Research*. *Journal of Consumer Research*, 15(3): 325-325.
- Setiadi, Nugroho J. 2003. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Prenada Media
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suryani, Ninik. 2008. *Perilaku Konsumen: Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Zimmerer, et.al. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.