



## **PEMETAAN POTENSI DAN MINAT MAHASISWA UPN “VETERAN” JAKARTA UNTUK BERWIRAUSAHA**

Erna Hernawati<sup>1)</sup>, Yuliniar<sup>2)</sup>

<sup>1</sup>erna\_hernawati@yahoo.com, <sup>2</sup>juliyonathan@yahoo.co.id

<sup>1, 2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan pemetaan tentang minat berwirausaha mahasiswa UPN “Veteran” Jakarta serta menguji tentang pengaruh antara *Intention Credibility* yaitu *perceived desirability*, *Perceived feasibility*, dan *propensity to Act* terhadap perilaku kewirausahaan (*Entrepreneurial Behaviour*) yang di indikasikan dengan *attitude toward the behavior*, *subjective norm*, dan *perceived behavior control* serta pengaruhnya terhadap *enrerpreneurial intention* (minat berwirausaha). Populasi dari penelitian ini adalah mahasiswa aktif tahun 2015 UPN “Veteran” Jakarta dengan mengambil sampel sebanyak 350 mahasiswa dari 7 fakultas, dengan menggunakan analisis deskriptif (cross tabulasi) dan analisis pengaruh dengan menggunakan *partial least square* (PLS). Hasil uji reliabilitas nilai Composite Reliability dan Cronbachs Alpha dari setiap variable > 0,70 dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua variabel mempunyai reliabilitas yang baik, sedangkan uji validitas menunjukkan model pengukuran terhadap variabel penelitian atas dimensinya menunjukkan bahwa semua dimensi valid dengan nilai t hitung lebih besar dibandingkan dengan nilai t tabel (1.96) serta nilai > 0.50.

Dari analisis deskriptif diperoleh hasil bahwa rata rata pekerjaan orang tua adalah PNS dan karyawan swasta sedangkan yang wirausaha hanya 25.2 % sedangkan dari hasil uji dengan menggunakan PLS diperoleh hasil bahwa semua hipotesis diterima kecuali *perceived desirability* dan *perceived feasibility* terhadap *entrepreneurial intention*. sehingga secara langsung maupun tidak langsung factor yang mempengaruhi minat berwirausaha mempengaruhi niat untuk berwirausaha (*entrepreneurial intention*). Hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi kepada Perguruan Tinggi untuk merancang proses pembelajaran yang efektif serta mendorong mahasiswa untuk berwirausaha melalui berbagai program yang dilakukan baik dikelas maupun diluar kelas.

**Kata Kunci:** Minat Berwirausaha; Perilaku Kewirausahaan; Niat Berwirausaha

## PENDAHULUAN

Saat ini terjadi perubahan kesadaran masyarakat akan hasil dari dunia pendidikan, yang awalnya lebih ke bagaimana lulusan diharapkan untuk memperoleh pekerjaan (*job seeker*) di perusahaan/dunia industri sekarang bergeser ke bagaimana agar lulusan mampu untuk menciptakan lapangan pekerjaan (*job creator*). Hal ini didorong karena pertumbuhan sumberdaya terdidik khususnya ahli madya dan sarjana tidak diikuti dengan ketersediaan lapangan pekerjaan sehingga menimbulkan masalah banyaknya lulusan perguruan tinggi yang tidak dapat terserap dan meningkatkan jumlah pengangguran terdidik. Zimmerer (2002:12), menyatakan bahwa salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan disuatu negara terletak pada peranan universitas melalui penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan. Upaya untuk menumbuhkan minat bagi lulusan agar setelah lulus memilih berprofesi sebagai wirausaha, perguruan tinggi di Indonesia telah berupaya untuk memasukan matakuliah yang berkaitan dengan kewirausahaan dalam kurikulum, penggalian model pembelajaran, dukungan kegiatan dan kerjasama dengan berbagai institusi. Tetapi upaya ini belum menunjukkan hasil yang memuaskan dimana jumlah wirausaha di Indonesia pada tahun 2015 baru mencapai 1,65% masih jauh dibanding Singapura 7%, Malaysia 5% sementara Thailand 45. Untuk itu perlu dilakukan pendalaman akar masalah terkait dengan rendahnya minat menjadi seorang wirausaha Upaya agar para lulusan perguruan tinggi tidak lagi memiliki paradigma sebagai pencari pekerjaan tetapi sebagai pencipta lapangan pekerjaan maka yang harus dilakukan adalah bagaimana menumbuhkan minat wirausaha (*entrepreneurial intention*). Lee & Wong (2004) menyatakan bahwa *entrepreneurial intention* sebagai langkah awal dari suatu proses pendirian sebuah usaha yang umumnya bersifat jangka panjang. Krueger (1993), *entrepreneurial intention* mencerminkan komitmen seseorang untuk memulai usaha baru dan merupakan isu sentral yang perlu di perhatikan dalam memahami proses kewirausahaan pendirian usaha baru. Dengan dimilikinya jiwa kewirausahaan akan mendorong dimilikinya kemampuan untuk menciptakan dan menyediakan produk yang bernilai tambah atau inovasi yang baru sehingga dapat menjadikan masyarakat lebih kreatif sehingga mereka bisa menciptakan barang yang dirasa perlu dan penting untuk kesejahteraan masyarakat itu sendiri. Kewirausahaan memiliki peranan penting untuk menjadikan masyarakat lebih kreatif dan mandiri. Pertumbuhan wirausaha merupakan salah satu indikasi dari membaiknya perkembangan sosial ekonomi suatu bangsa. Bahkan, tingkat daya saing sebuah negara dapat dilihat dari seberapa banyak jumlah wirausahanya.

Zimmerer (2002:12), menyatakan bahwa salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan disuatu negara terletak pada peranan universitas melalui penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan. Pihak universitas bertanggung jawab dalam mendidik dan memberikan kemampuan wirausaha kepada para lulusannya dan memberikan motivasi untuk berani memilih berwirausaha sebagai karir mereka. Pihak perguruan tinggi perlu menerapkan pola pembelajaran kewirausahaan yang kongkrit berdasar masukan empiris untuk membekali mahasiswa dengan pengetahuan yang bermakna agar dapat mendorong semangat mahasiswa untuk berwirausaha (Yohnson 2003, Wu & Wu, 2008). Beberapa penelitian telah dilakukan terhadap motivasi untuk berwirausaha, disimpulkan bahwa niat kewirausahaan seseorang dipengaruhi sejumlah faktor yang dapat dilihat dalam suatu kerangka integral yang melibatkan berbagai faktor internal, faktor eksternal dan faktor kontekstual (Johnson, 1990; Stewart et al., 1998). Faktor internal berasal dari dalam diri wirausahawan dapat berupa karakter sifat, maupun

faktor sosio demografi seperti umur, jenis kelamin, pengalaman kerja, latar belakang keluarga dan lain-lain yang dapat mempengaruhi perilaku kewirausahaan seseorang (misal: Johnson, 1990; Nishanta, 2008). Sedangkan faktor eksternal berasal dari luar diri pelaku entrepreneur yang dapat berupa unsur dari lingkungan sekitar dan kondisi kontekstual. Temuan dari berbagai studi tentang berbagai faktor yang dapat membentuk perilaku kewirausahaan seseorang semakin jelas memperlihatkan bahwa kewirausahaan seseorang dapat dipelajari dan dibentuk seperti yang disampaikan Johnson (1990).

Penelitian di Indonesia yang mendalam tentang permasalahan rendahnya tingkat lulusan perguruan tinggi yang memilih profesi sebagai wirausaha relatif masih sedikit. Sehingga masih diperlukan penelitian yang dapat memberikan alternatif solusi agar minat lulusan perguruan tinggi dalam bidang kewirausahaan lebih meningkat. Untuk itu perumusan masalah penelitian ini adalah apakah faktor-faktor yang mempengaruhi minat para mahasiswa untuk memilih profesi sebagai seorang wirausaha. Target dan luaran dari kegiatan penelitian ini adalah diperolehnya publikasi dan model pembelajaran kewirausahaan yang akan di implementasikan di perguruan tinggi

## **KAJIAN LITERATUR**

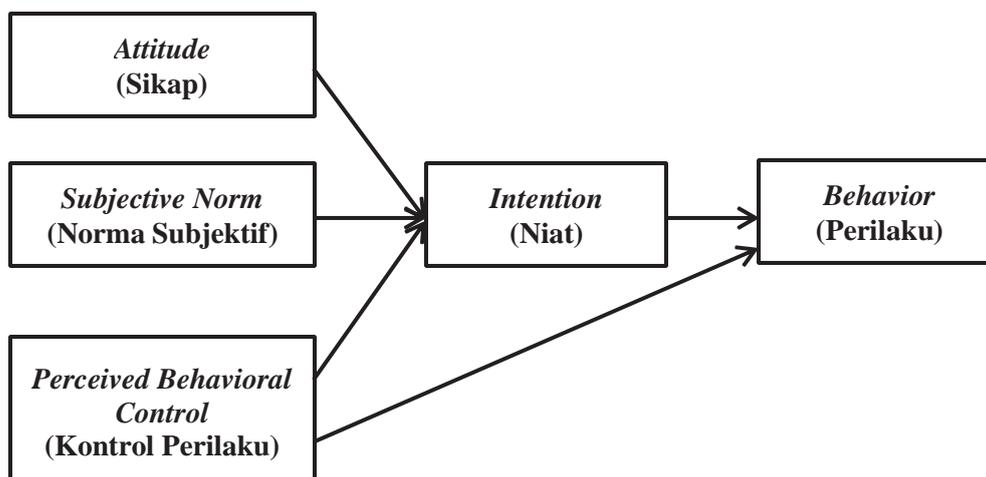
### **a. Definisi Kewirausahaan**

Terminologi kewirausahaan (entrepreneurship) saat ini belum ada definisi yang disepakati bersama diantara para ahli (Saiman 2009, hlm.41), namun setiap definisi memiliki kesamaan maksud. Hal ini ditunjukkan oleh Kao (1993) yang mendefinisikan *entrepreneurship is the attempt to create value through recognition of business opportunity, the management of risk taking appropriate to the opportunity, and through the communicative and management skills to mobilize human, financial and material resources necessary to bring a project to fruition*. Definisi ini menjelaskan tentang cakupan sebagai seorang entrepreneur yang memerlukan berbagai kompetensi dengan kualifikasi dan komitmen yang tinggi. Hisrich et al. (2005) mendefinisikan entrepreneur secara lebih komprehensif berdasarkan pendekatan dari sisi ekonom, psikologi dan pebisnis (1) *entrepreneur is one who brings resources, labor, materials and other assets into combination that make their value greater than before, and also one who introduces changes, innovation and a new order* (2) *such a person is typically driven by certain forces the need to obtain or attain something, to experiment, to accomplish, or perhaps to escape the authority of others* (3) *an entrepreneur appears as a threat, an aggressive competition, where as to another businessman the same entrepreneur may be an ally, a source of supply, a customer, or someone who creates wealth for others, as well as finds better ways to utilize resources, reduce waste and produce jobs others are glad to get*. Dari definisi tersebut peran seorang wirausaha sebagai ekonom yang mampu memberi nilai tambah melalui perubahan, pembaharuan, inovasi, kreatif. Sebagai psikolog entrepreneur memiliki pribadi yang tangguh, mampu bertahan terhadap masalah. Sebagai pebisnis yang mampu memberi kesejahteraan kepada seluruh stakeholder secara berkelanjutan.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah the Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991) dan The Entrepreneurial Event Theory (Shapero dan Sokol, 1982). Dalam Theory of Planned Behavior, antecenden langsung dari Intensi berwirausaha adalah sikap berwirausaha, norma subyektif dan kendali perilaku. Sedangkan Shapero & Sokol (1982) intensi berwirausaha dipengaruhi oleh tiga dimensi perceived desirability, perceived

feasibility, dan propensity to act. *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), merupakan perluasan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA), yang menambahkan niat terhadap perilaku seseorang dengan dimensi perceived behavioral control selain *attitude toward the behavior* dan *subjective norms* (Fishbein dan Ajzen, 1975). TPB digambarkan dalam sebuah bagan adalah sebagai berikut:

Gambar 1. Model *Theory of Plan Behaviour*



Sumber foto: Lo Choi Tung (2011)

Gambar di atas menjelaskan bahwa dalam TPB, niat ditentukan oleh tiga variabel antecedent, yaitu:

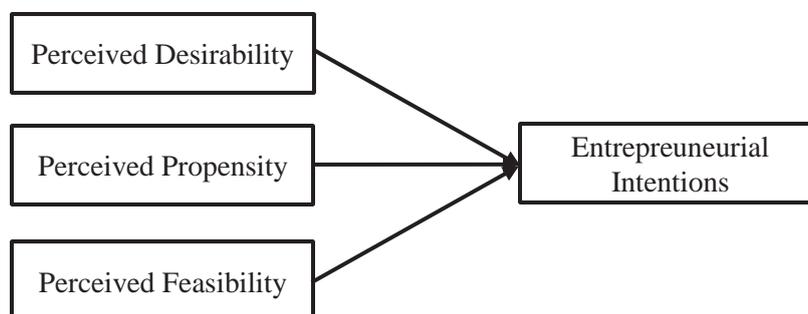
- a. Sikap (*attitude*), merupakan suatu faktor dalam diri seseorang yang dipelajari untuk memberikan respon positif atau negatif pada penilaian terhadap sesuatu yang diberikan. Lo Choi Tung (2011) mengatakan bahwa *attitude toward the behavior is the degree to which a person has a favorable or unfavorable evaluation of a behavior. It depends on the person's assessment of the expected outcomes of the behavior.* Sikap merupakan kecenderungan yang dipelajari untuk memberikan respon kepada obyek atau kelas obyek secara konsisten baik dalam rasa suka maupun tidak suka. Sebagai contoh apabila seseorang menganggap sesuatu bermanfaat bagi dirinya maka dia akan memberikan respon positif terhadapnya, sebaliknya jika sesuatu tersebut tidak bermanfaat maka dia akan memberikan respon negatif.
- b. Norma Subyektif (*Subjective Norm*), merupakan persepsi seseorang tentang pemikiran orang lain yang akan mendukung atau tidak mendukungnya dalam melakukan sesuatu. *Subjective norm* mengacu pada tekanan sosial yang dihadapi oleh individu untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Lo Choi Tung (2011: 79) mengatakan bahwa "*subjective norm refers to the social pressures perceived by individuals to perform or not to perform the behavior. It relates to the beliefs that other people encourage or discourage to carry out a behavior*" (norma subjektif mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan oleh individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku. Hal ini terkait dengan keyakinan bahwa orang lain mendorong atau menghambat untuk melaksanakan perilaku). Seorang individu akan cenderung melakukan perilaku jika termotivasi oleh orang lain yang menyetujuinya untuk melakukan perilaku tersebut.

- c. Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral*), adalah persepsi kemudahan atau kesulitan dalam melakukan suatu perilaku. Lo Choi Tung (2011) mengemukakan bahwa kontrol perilaku *relates to the beliefs about the availability of supports and resources or barriers to performing an entrepreneurial behavior (control beliefs)* (berkaitan dengan keyakinan tentang ketersediaan dukungan dan sumber daya atau hambatan untuk melakukan suatu perilaku kewirausahaan)

### ***The Entrepreneurial Event Theory (Shapero dan Sokol, 1982)***

Shapero dan Sokol dalam teori *Entrepreneurial Events* berasumsi bahwa seseorang memiliki arah yang akan dituju yang dipengaruhi oleh faktor-faktor penting yang ada di sekitarnya, seperti: keluarga, pekerjaan, status sosial, kemampuan pendanaan, nilai budaya, pendidikan, dan lain-lain yang akan membawanya pada suatu perilaku. Proses pembentukan perilaku tersebut dapat mengalami perubahan yang disebabkan adanya kejadian yang memicu (*trigger events*), baik yang bersifat positif, netral ataupun negatif. Adanya *trigger events* yang bersifat positif akan semakin mendorong seseorang mewujudkan niatnya untuk merealisasikan usahanya. *Perceived desirability* *Perceived desirability* adalah bias personal seseorang yang memandang penciptaan usaha baru sebagai sesuatu yang menarik dan diinginkan (Krueger, et al., 2000). Bias ini tumbuh dari pandangan atas konsekuensi personal pengalaman kewirausahaan (misalnya baik atau buruk), dan tingkat dukungan dari lingkungan (keluarga, teman, kerabat, sejawat). *Perceived desirability* dinilai seperti sikap dan norma subyektif dalam *Theory of Planned Behavior*. Intensi Berwirausaha Menurut Kreuger et al (2000) Intensi merupakan prediktor terbaik bagi sebagian besar perilaku terencana, termasuk dalam perilaku berwirausaha. Dalam penelitian kewirausahaan, Intensi berwirausaha diartikan sebagai tendensi keinginan individu melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko. Menurut *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), intensi berwirausaha merupakan fungsi dari tiga determinan (antesenden), yaitu sikap berwirausaha, norma subjektif dan persepsi kendali perilaku berwirausaha (*entrepreneurial self-efficacy*). Menurut *Theory of Entrepreneurial Event* (Shapero & Sokol, 1982), Intensi berwirausaha memiliki tiga antesenden, yaitu: *Perceived Desirability*, *Perceived Feasibility*, *Propensity to Act*. Model Theory of Entrepreneurial Event Sumber: Shapero&Sokol (1982)

Gambar 2. Shapiro Model Entrepreneurial Intentions



## METODE PENELITIAN

### Definisi konseptual:

- a. Intensi (*intention*) adalah kompetensi diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan suatu perilaku tertentu (Angel, et.all, 2007) atau merupakan kecenderungan perilaku yang dilakukan dengan sengaja dan bukan tanpa tujuan (Oxford Dictionary)
- b. Niat berperilaku (*behavioural intention*) adalah suatu preposisi yang menghubungkan diri dengan tindakan yang akan datang
- c. Sikap (*attitude*), merupakan suatu faktor dalam diri seseorang yang dipelajari untuk memberikan respon positif atau negatif pada penilaian terhadap sesuatu yang diberikan. Sikap merupakan kecenderungan yang dipelajari untuk memberikan respon kepada obyek atau kelas obyek secara konsisten baik dalam rasa suka maupun tidak suka.
- d. Norma Subyektif (*Subjective Norm*), merupakan persepsi seseorang tentang pemikiran orang lain yang akan mendukung atau tidak mendukungnya dalam melakukan sesuatu. Hal ini terkait dengan keyakinan bahwa orang lain mendorong atau menghambat untuk melaksanakan perilaku. Seorang individu akan cenderung melakukan perilaku jika termotivasi oleh orang lain yang menyetujuinya untuk melakukan perilaku tersebut.
- e. Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral*), adalah persepsi kemudahan atau kesulitan dalam melakukan suatu perilaku. berkaitan dengan keyakinan tentang ketersediaan dukungan dan sumber daya atau hambatan untuk melakukan suatu perilaku kewirausahaan

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Jakarta selatan yaitu kampus UPN “Veteran Jakarta yang dilakukan selama 6 (enam) bulan dengan tahapan tahapan sebagai berikut:

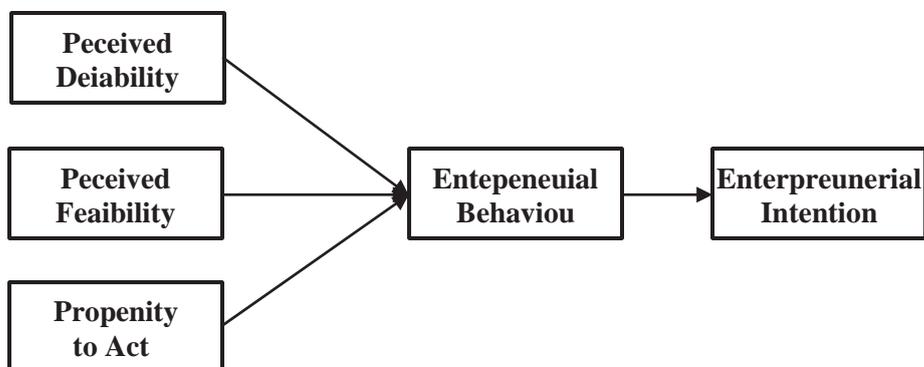
- a. Menyusun instrument penelitian, yaitu kuesioner yang didasarkan pada variabel variabel yang diteliti yang diturunkan menjadi dimensi dan indikator indikator
- b. Survey lapangan untuk uji coba instrument penelitian. Survey lapangan dilakukan terhadap 30 responden untuk menguji instrument pengumpul data lalu dilakukan uji validitas dan reliabilitas terhadap 93 item pertanyaan yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Hasil uji validitas diperoleh hasil dari 93 item pertanyaan yang tidak valid atau drop sebanyak 24 item pertanyaan sehingga jumlah item untuk pengumpulan data penelitian menjadi 69 item, Sedangkan hasil uji reliabilitas semua variabel sangat reliabel
- c. Pengumpulan data penelitian. Sesudah instrument diuji dengan membuat item yang drop atau tidak valid kemudian kuesioner yang telah diperbaiki disebar kepada responden untuk pengumpulan data penelitian
- d. Pengolahan Data. Kuesioner yang telah disebar dilakukan pengolahan data dengan menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS) untuk menjawab perumusan masalah.

### Populasi & Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa aktif pada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta yang tersebar di 7 (tujuh) Fakultas dengan sampel yang diambil sebanyak 350 sampel yang masing masing sebanyak 50 mahasiswa untuk tiap-tiap fakultas.

**Hubungan antar Variabel (Konstalasi Penelitian)**

Gambar 3. Konstalasi Penelitian



**Jenis dan sumber Data**

Data yang digunakan adalah data primer yaitu data yang langsung dari sumbernya yaitu mahasiswa aktif tahun 2016 UPN “Veteran” Jakarta.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Analisis Demografi Responden**

Tabel 1. Pekerjaan Orang Tua

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Profesional	14	4,0	4,1	4,1
	Karyawan Swasta	122	35,1	35,8	39,9
	PNS	118	33,9	34,6	74,5
	Wirausaha	86	24,7	25,2	99,7
	5,00	1	,3	,3	100,0
	Total	341	98,0	100,0	
Missing	System	7	2,0		
	Total	348	100,0		

Sumber : Data yang diolah

Dari Tabel 1 diatas bahwa sebagian besar pekerjaan orang tua adalah karyawan swasta dan PNS, hanya sedikit dari meeka yang berasal dari anak seorang wirausaha.

Tabel 2. Pernah Mengikuti Kuliah Kewirausahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya Pernah	275	79,0	79,5	79,5
	Tidak Pernah	71	20,4	20,5	100,0
	Total	346	99,4	100,0	
Missing	System	2	,6		
	Total	348	100,0		

Sumber : Data yang diolah

Tabel 2 menunjukkan bahwa 79 % mahasiswa pernah mengikuti kuliah kewirausahaan sedangkan sisanya tidak pernah mengikuti kuliah kewirausahaan

Tabel 3. Mengikuti lomba kewirausahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya Pernah	11	3,2	3,2	3,2
	Tidak Pernah	335	96,3	96,8	100,0
	Total	346	99,4	100,0	
Missing	System	2	,6		
Total		348	100,0		

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan Tabel 3, yang pernah mengikuti lomba kewirausahaan hanya sedikit yaitu 3.2 % sedangkan sebagian besar belum pernah mengikuti lomba kewirausahaan

## Hasil Pengujian

### Uji Kecocokan Model

Tujuan penguunaan model struktural adalah membandingkan dan menguji kecocokan model penelitian berdasarkan hasil empirik. Untuk menguji model secara keseluruhan, dilakukan uji kebaikan model (*goodness of fit*). Uji kebaikan model adalah membuktikan hipotesis bahwa teori yang digunakan telah sesuai dengan data empiris, atau teori-teori tersebut didukung oleh data (model *fit* dengan data). Dalam PLS, evaluasi model penelitian dilakukan melalui 2 analisis yaitu Inner model dan outer model.

### Analisis Model Struktural (Inner Model)

Analisis struktural model (*inner model*) menunjukkan keterkaitan antara variabel – variabel laten. Inner model dievaluasi menggunakan *Goodness of Fit Model (GoF)*, yaitu menunjukkan perbedaan antara nilai-nilai hasil pengamatan dengan nilai-nilai yang diperkirakan oleh model. Pengujian ini ditunjukkan oleh nilai R<sup>2</sup> dan *Q-Square*. Nilai R Square adalah koefisien determinasi pada konstruk endogen. Menurut Chin (1998), nilai R square sebesar 0.67 (kuat), 0.33 (moderat) dan 0.19 (lemah). *Prediction relevance (Q square)* atau dikenal dengan Stone-Geisser's. Uji ini dilakukan untuk mengetahui kapabilitas prediksi dengan prosedur blinfolding. Apabila nilai yang didapatkan 0.02 (kecil), 0.15 (sedang) dan 0.35 (besar). Hanya dapat dilakukan untuk konstruk endogen dengan indikator reflektif. Berikut adalah nilai R<sup>2</sup> dan *Q-Square* pada konstruk:

Tabel 4. Pengujian Model Struktural (*Inner Model*)

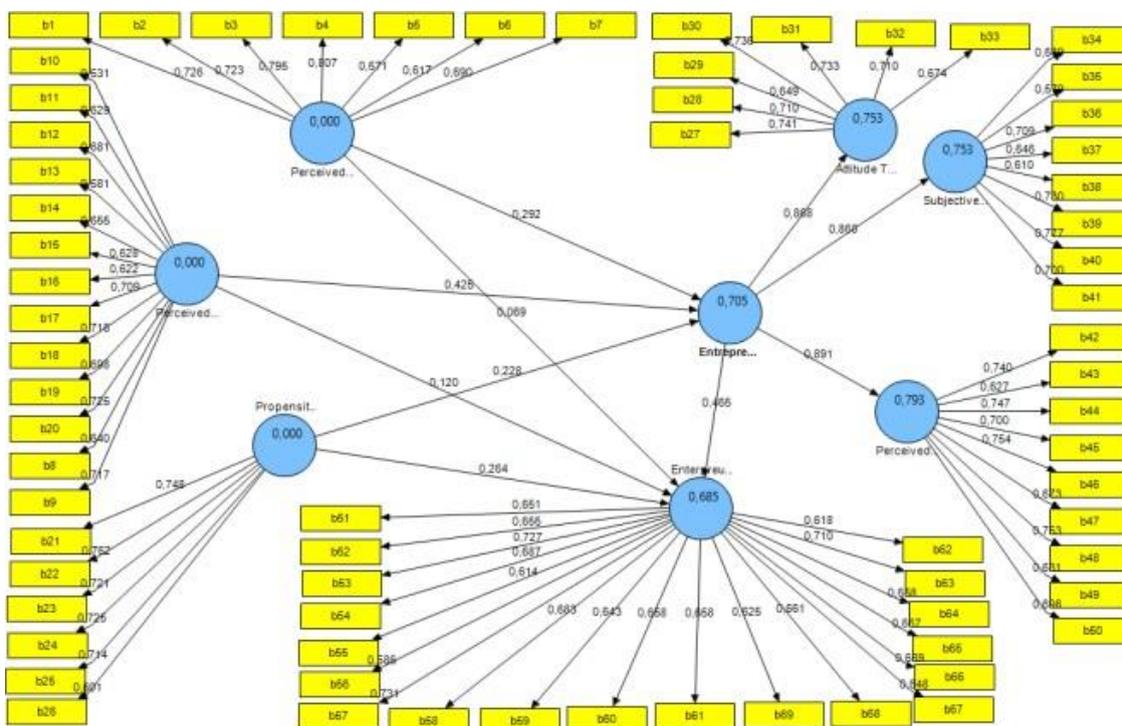
Pengujian Model Struktural ( <i>Inner Model</i> ) Variabel	R Square	Q-Square
Attitude Toward the Behavior	0,753	0,372
Enterpreunerial Intention	0,685	0,377
Entrepreneurial Behaviour	0,705	0,318
Perceived Behavior Control	0,793	0,372
Perceived Desirability		0,280
Perceived Feasibility		0,341
Propensity to Act		0,312
Subjective Norm	0,753	0,305

Sumber: Output Smart PLS v.2.0(2016)

Tabel di atas memberikan nilai R<sup>2</sup> pada kriteria yang kuat dengan nilai lebih besar 0,67 dan Q-Square berada pada kriteria sedang dan besar, sehingga dapat disimpulkan bahwa Model penelitian didukung oleh kondisi empirik atau model fit.

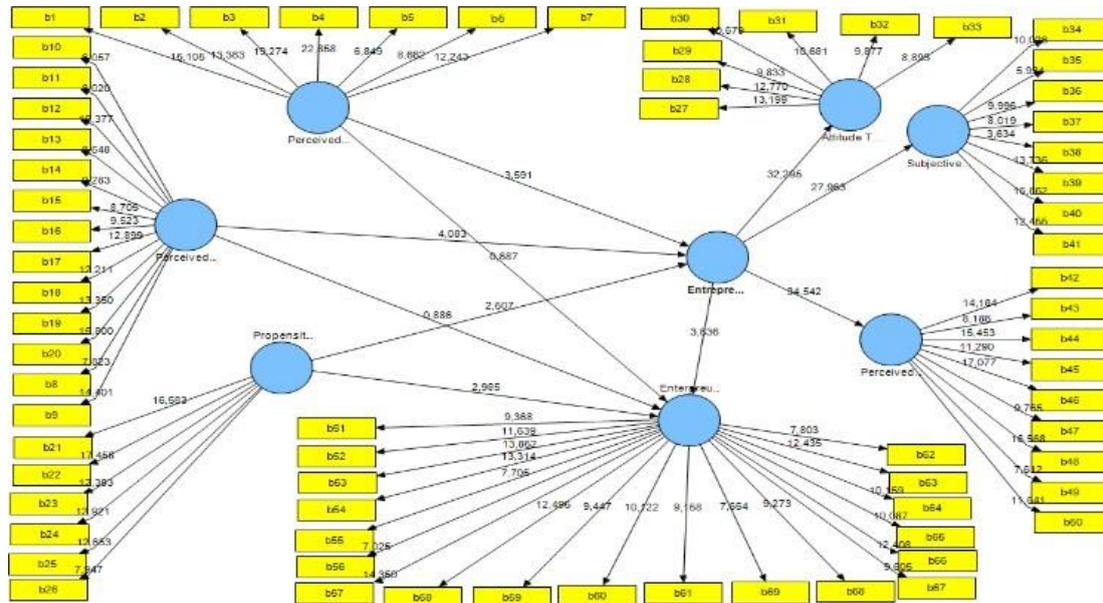
Gambar berikut menampilkan hasil pengujian model dengan menggunakan Smart PLS 2.0 sebagai berikut.

Gambar 4. Koefisien Pengaruh Model Penelitian



Sumber: Output Smart PLS v.2.

Gambar 5. Nilai t hitung Model Penelitian



Sumber: Output Smart PLS v.2.0

Model structural untuk gambar di atas adalah:

$$\eta_1 = 0.292\xi_1 + 0.429\xi_2 + 0.228\xi_3 + \zeta_1$$

$$\eta_2 = 0.069\xi_1 + 0.120\xi_2 + 0.264\xi_3 + 0.465\eta_1 + \zeta_2$$

Dimana:

$\eta_1$  = Entrepreneurial Behaviour

$\eta_2$  = Entrepreneur Intention

$\xi_1$  = Perceived Desirability

$\xi_2$  = Perceived Feasibility

$\xi_3$  = Propensity to Act

$\zeta$  = Faktor residu

**Analisis Model Pengukuran (Outer Model)**

Analisis model pengukuran menunjukkan keterkaitan antara variabel manifest (indikator) dengan variabel latennya masing-masing. Analisis model pengukuran bertujuan menguji validitas dan reliabilitas dimensi-dimensi dan indikator yang digunakan dalam mengukur setiap variabel penelitian yang bersifat konstruk. Analisis model pengukuran dapat dijelaskan dengan nilai *discriminant validity*, *loading factor*, *Construct Validity* dan *Composite Reliability*.

Metode untuk melihat *discriminant validity* adalah dengan melihat nilai *square root of average variance extracted* (AVE). Nilai yang disarankan adalah di atas 0,5. *Convergen Validity* dijelaskan oleh Nilai *factor loading*. Chin (2000) mengatakan *Loading factor* dari model pengukuran lebih besar dari 0.50 atau nilai t hitung dari *loading factor* ini lebih besar dari t tabel pada signifikansi 5% maka dimensi dapat dinyatakan valid dalam mengukur variabel. *Composite Reliability* dan *Cronbachs Alpha* digunakan untuk melihat kehandalan atau tingkat reliabilitas dimensi dalam mengukur variabel

penelitian. Jika nilai *Composite Reliability* dan *Cronbachs Alpha* lebih besar dari 0.70 (Nunnaly,1994) maka dimensi dan indikatornya dinyatakan reliabel dalam mengukur variabel penelitian.

Tabel 5. Analisis Model Pengukuran (*Outer Model*)

Variabel	AVE	Composite Reliability	Cronbachs Alpha
<b>Attitude Toward the Behavior</b>	0,502	0,876	0,835
<b>Enterpreunerial Intention</b>	0,639	0,937	0,929
<b>Entrepreneurial Behaviour</b>	0,674	0,934	0,926
<b>Perceived Behavior Control</b>	0,596	0,898	0,872
<b>Perceived Desirability</b>	0,502	0,875	0,832
<b>Perceived Feasibility</b>	0,534	0,908	0,890
<b>Propensity to Act</b>	0,509	0,861	0,806
<b>Subjective Norm</b>	0,666	0,874	0,834

Sumber: Output Smart PLS v.2.0

Dari tabel diatas terlihat bahwa nilai-nilai dari  $AVE > 0,5$ , hal ini menunjukkan bahwa semua variable dalam model yang diestimasi memenuhi *criteria discriminant validity*. Nilai *Composite Reliability* dan *Cronbachs Alpha* dari setiap variable  $> 0,70$  dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua variable mempunyai reliabilitas yang baik.

Convergen Validity dilihat berdasarkan nilai *loading factor* yang diperoleh menjelaskan hubungan antara variabel laten-dimensi dan dimensi-indikator. Tabel berikut ini menyajikan hasil analisis outer model untuk setiap dimensi atas indikatornya.

Tabel 6. *Loading Factor* Antar Dimensi-Indikator

Indikator <-Variabel	$\lambda$	SE( $\lambda$ )	t hitung	Keterangan
<b>b1 &lt;- Perceived Desirability</b>	0,726	0,048	15,105	valid
<b>b2 &lt;- Perceived Desirability</b>	0,723	0,054	13,363	valid
<b>b3 &lt;- Perceived Desirability</b>	0,795	0,041	19,274	valid
<b>b4 &lt;- Perceived Desirability</b>	0,807	0,035	22,858	valid
<b>b5 &lt;- Perceived Desirability</b>	0,571	0,083	6,849	valid
<b>b6 &lt;- Perceived Desirability</b>	0,617	0,071	8,662	valid
<b>b7 &lt;- Perceived Desirability</b>	0,690	0,056	12,243	valid
<b>b8 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,640	0,082	7,823	valid
<b>b9 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,717	0,050	14,401	valid
<b>b10 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,531	0,088	6,057	valid
<b>b11 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,629	0,078	8,020	valid
<b>b12 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,681	0,066	10,377	valid
<b>b13 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,581	0,067	8,648	valid
<b>b14 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,655	0,071	9,283	valid
<b>b15 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,628	0,072	8,705	valid
<b>b16 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,622	0,065	9,523	valid
<b>b17 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,709	0,055	12,899	valid
<b>b18 &lt;- Perceived Feasibility</b>	0,716	0,059	12,211	valid

Indikator <-Variabel	$\lambda$	SE( $\lambda$ )	t hitung	Keterangan
<b>b19</b> <- Perceived Feasibility	0,698	0,052	13,350	valid
<b>b20</b> <- Perceived Feasibility	0,725	0,046	15,800	valid
<b>b21</b> <- Propensity to Act	0,748	0,045	16,583	valid
<b>b22</b> <- Propensity to Act	0,762	0,044	17,458	valid
<b>b23</b> <- Propensity to Act	0,721	0,058	12,383	valid
<b>b24</b> <- Propensity to Act	0,725	0,056	12,921	valid
<b>b25</b> <- Propensity to Act	0,714	0,056	12,653	valid
<b>b26</b> <- Propensity to Act	0,601	0,076	7,947	valid
<b>b27</b> <- Attitude Toward the Behavior	0,741	0,056	13,199	valid
<b>b28</b> <- Attitude Toward the Behavior	0,710	0,056	12,770	valid
<b>b29</b> <- Attitude Toward the Behavior	0,649	0,066	9,833	valid
<b>b30</b> <- Attitude Toward the Behavior	0,736	0,069	10,679	valid
<b>b31</b> <- Attitude Toward the Behavior	0,733	0,069	10,681	valid
<b>b32</b> <- Attitude Toward the Behavior	0,710	0,072	9,877	valid
<b>b33</b> <- Attitude Toward the Behavior	0,674	0,076	8,893	valid
<b>b34</b> <- Subjective Norm	0,689	0,069	10,026	valid
<b>b35</b> <- Subjective Norm	0,579	0,098	5,934	valid
<b>b36</b> <- Subjective Norm	0,709	0,071	9,996	valid
<b>b37</b> <- Subjective Norm	0,646	0,081	8,019	valid
<b>b38</b> <- Subjective Norm	0,610	0,168	3,634	valid
<b>b39</b> <- Subjective Norm	0,730	0,053	13,736	valid
<b>b40</b> <- Subjective Norm	0,777	0,046	16,862	valid
<b>b41</b> <- Subjective Norm	0,700	0,056	12,455	valid
<b>b42</b> <- Perceived Behavior Control	0,740	0,052	14,184	valid
<b>b43</b> <- Perceived Behavior Control	0,627	0,077	8,186	valid
<b>b44</b> <- Perceived Behavior Control	0,747	0,048	15,453	valid
<b>b45</b> <- Perceived Behavior Control	0,700	0,062	11,290	valid
<b>b46</b> <- Perceived Behavior Control	0,754	0,044	17,077	valid
<b>b47</b> <- Perceived Behavior Control	0,673	0,069	9,765	valid
<b>b47</b> <- Entrepreneurial Behaviour	0,573	0,075	7,638	valid
<b>b48</b> <- Perceived Behavior Control	0,753	0,045	16,568	valid
<b>b49</b> <- Perceived Behavior Control	0,631	0,083	7,612	valid
<b>b50</b> <- Perceived Behavior Control	0,698	0,060	11,641	valid
<b>b51</b> <- Enterpreunerial Intention	0,651	0,070	9,368	valid
<b>b52</b> <- Enterpreunerial Intention	0,655	0,056	11,639	valid
<b>b53</b> <- Enterpreunerial Intention	0,727	0,052	13,852	valid
<b>b54</b> <- Enterpreunerial Intention	0,687	0,052	13,314	valid
<b>b55</b> <- Enterpreunerial Intention	0,614	0,080	7,705	valid
<b>b56</b> <- Enterpreunerial Intention	0,586	0,083	7,025	valid
<b>b57</b> <- Enterpreunerial Intention	0,731	0,051	14,350	valid
<b>b58</b> <- Enterpreunerial Intention	0,683	0,055	12,495	valid
<b>b59</b> <- Enterpreunerial Intention	0,643	0,068	9,447	valid
<b>b60</b> <- Enterpreunerial Intention	0,658	0,065	10,122	valid
<b>b61</b> <- Enterpreunerial Intention	0,658	0,072	9,158	valid
<b>b62</b> <- Enterpreunerial Intention	0,618	0,079	7,803	valid

Indikator <-Variabel	$\lambda$	SE( $\lambda$ )	t hitung	Keterangan
<b>b63 &lt;- Enterpreunerial Intention</b>	0,710	0,057	12,435	valid
<b>b64 &lt;- Enterpreunerial Intention</b>	0,658	0,065	10,159	valid
<b>b65 &lt;- Enterpreunerial Intention</b>	0,667	0,066	10,087	valid
<b>b66 &lt;- Enterpreunerial Intention</b>	0,689	0,056	12,408	valid
<b>b67 &lt;- Enterpreunerial Intention</b>	0,648	0,067	9,605	valid
<b>b68 &lt;- Enterpreunerial Intention</b>	0,661	0,071	9,273	valid
<b>b69 &lt;- Enterpreunerial Intention</b>	0,625	0,082	7,654	valid

Sumber: Output Smart PLS v.2.0

Hasil analisis model pengukuran dari variabel oleh indikatornya menunjukkan bahwa indikator tersebut adalah valid dalam merefleksikan setiap latennya, dimana nilai *loading factor* yang lebih besar dari 0.50 dan nilai t hitung lebih besar dibandingkan dengan nilai t tabel (1.96).

Enterpreuner Behavioural mempunyai model pengukuran second order, yaitu Variabel laten yang diukur oleh 3 dimensi yang menjelaskan sejauh mana validitas dari dimensi-dimensi dalam mengukur variable tersebut. Tabel berikut ini menyajikan hasil analisis model pengukuran untuk setiap variabel laten atas dimensinya.

Tabel 7. *Loading Factor* Antar Variabel Laten-Dimensi

t hitung			
<b>Entrepreneurial Behaviour -&gt; Attitude Toward the Behavior</b>	<b>0,868</b>	<b>0,027</b>	<b>32,295</b>
<b>Entrepreneurial Behaviour -&gt; Perceived Behavior Control</b>	<b>0,891</b>	<b>0,026</b>	<b>34,542</b>
<b>Entrepreneurial Behaviour -&gt; Subjective Norm</b>	<b>0,868</b>	<b>0,031</b>	<b>27,963</b>

Hasil analisis model pengukuran terhadap variable-variabel penelitian atas dimensinya-dimensinya menunjukkan bahwa semua dimensi valid dengan nilai t hitung lebih besar dibandingkan dengan nilai t table (1.96) serta nilai > 0.50.

### Pengujian Hipotesis

Tabel 8. Hasil Pengujian Hipotesis

No	Hipotesis	$\lambda$	SE( $\lambda$ )	t hitung	Keterangan
1	<b>Perceived Desirability -&gt; Entrepreneurial Behaviour</b>	0,292	0,081	3,591*	Hipotesis diterima
2	<b>Perceived Feasibility -&gt; Entrepreneurial Behaviour</b>	0,425	0,104	4,083*	Hipotesis diterima
3	<b>Propensity to Act -&gt; Entrepreneurial Behaviour</b>	0,228	0,091	2,507*	Hipotesis diterima
4	<b>Perceived Desirability -&gt; Enterpreunerial Intention</b>	0,069	0,101	0,687	Hipotesis ditolak

No	Hipotesis	$\lambda$	SE( $\lambda$ )	t hitung	Keterangan
5	Perceived Feasibility -> Enterpreunerial Intention	0,120	0,136	0,886	Hipotesis ditolak
6	Propensity to Act -> Enterpreunerial Intention	0,264	0,088	2,985*	Hipotesis diterima
7	Perceived Desirability -> Entrepreneurial Behaviour -> Enterpreunerial Intention	0,136	0,043	3,157*	Hipotesis diterima
8	Perceived Feasibility -> Entrepreneurial Behaviour -> Enterpreunerial Intention	0,198	0,044	4,468*	Hipotesis diterima
9	Propensity to Act -> Entrepreneurial Behaviour -> Enterpreunerial Intention	0,106	0,044	2,430*	Hipotesis diterima
10	Entrepreneurial Behaviour -> Enterpreunerial Intention	0,465	0,128	3,636*	Hipotesis diterima

\*Signifikan pada  $\alpha = 0.05$  (t tabel 1.96)

Hasil pengujian Smart PLS v.2.0 memperoleh hasil bahwa semua hipotesis diterima kecuali dimensi perceived desirability dan perceived feasibility karena nilai t hitung < dari t tabel, sehingga perceived desirability dan perceived feasibility secara langsung tidak berpengaruh terhadap niat berwirausaha, tetapi berpengaruh terhadap niat berwirausaha melalui perilaku kewirausahaan. Hal ini sesuai dengan hasil uji secara deskriptif bahwa sebagian besar mahasiswa berlatar belakang keluarga yang pekerjaan orang tua adalah sebagai PNS dan Karyawan Swasta hanya sedikit orang tua yang pekerjaannya sebagai wiraswasta/wirausaha hal ini tentunya mempengaruhi niat untuk berwirausaha. Selain itu hanya sedikit mahasiswa yang mengikuti lomba kewirausahaan padahal sebagian besar mahasiswa telah mendapatkan kuliah kewirausahaan kecuali mahasiswa fakultas kedokteran sehingga untuk yang akan datang perlu dirancang program pembelajaran yang dapat memotivasi mahasiswa untuk berwirausaha serta memiliki kemampuan untuk mengikuti berbagai lomba kewirausahaan yang ditawarkan dari pihak luar kampus serta memberi muatan kewirausahaan di beberapa mata kuliah yang relevan.

## KESIMPULAN

- a. Dari hasil penelitian dengan menggunakan sampel mahasiswa aktif tahun 2016 di Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta, berdasarkan analisa deskriptif diperoleh hasil bahwa sebagian besar orang tua mereka memiliki pekerjaan sebagai PNS dan Karyawan swasta hanya 25.2 % yang pekerjaan orang tuanya adalah wirausaha hal ini sangat mempengaruhi sikap dan niat untuk berwirausaha akan tetapi besaran ini cukup potensial untuk mendorong perilaku berwirausaha melalui pembelajaran yang efektif.
- b. Hasil pengujian menunjukkan bahwa semua hipotesis diterima artinya ada pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung bahwa factor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha maupun perilaku kewirausahaan mempengaruhi

niat berwirausaha kecuali perceived desirability dan perceived feasibility secara langsung tidak mempengaruhi niat berwirausaha tapi melalui perilaku kewirausahaan.

- c. Perlu dirancang program pembejajaran kewirausahaan yang mampu memotivasi mahasiswa untuk berwirausaha.

## REFERENSI

- Ajzen, I 1991, "The theory of planned behavior, Organizational Behavior and Human Decision Processes", volume. 50, Issue 2, December 1991, pages. 179-211.
- Krueger, N 1993, "The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability", *Entrepreneurial Theory Practice*, vol. 18 (1). Page. 5-21.
- Lee, SH & Wong PK 2004, "An exploratory study of technopreneurial intentions: a career anchor perspective", *Journal of Business Venturing*, vol. 19 (1), page. 7-28.
- Lo Choi Tung 2011, *The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intention of engineering students*, publishers City University of Hong Kong,
- Saiman, L 2009, "*Kewirausahaan: teori, praktik dan kasus-kasus*", Salemba Empat
- Shaero, A., & Sokol, L 1982, *Social Dimension of Entrepreneurship*. In: C. Kent, D. Sexton and K. Vesper (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: PrenticeHall, page. 72-90, Summer, David, F.
- Stewart, WH, Watson, WE, Carland, JC & Carland, JW 1998, "A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners and corporate managers", *Journal of Business Venturing*, vol. 14 (2), page. 189-214.
- Suryana. 1999. "Pengaruh latar belakang profesional, sistem nilai, serta kemodernan kewirausahaan terhadap daya hidup perusahaan kecil unggulan di kabupaten Bandung", Bandung: *Disertasi PPS-UNPAD*.
- Wu, S & Wu, L. 2008, "The Impact of Higher Education on Entrepreneurial Intentions of University Students in China", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 15 (4) page. 752-774
- Yohnson 2003, "Peranan universitas dalam memotivasi sarjana menjadi young entrepreneurs, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*," vol. 2, hlm. 97-111
- Zimmerer, T.W., N.M. Scarborough 1996, "*Entrepreneurship and The New Venture Formation*." New Jersey: Prentice Hall International, Inc.