

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. *Psychological Capital*

##### 1. Pengertian *Psychological Capital*

Menurut Osigweh (1989), *psycological capital* adalah suatu pendekatan yang dicirikan pada dimensi-dimensi yang bisa mengoptimalkan potensi yang dimiliki individu sehingga bisa membantu kinerja organisasi. Dimensi-dimensi tersebut adalah *self-efficacy*, *hope*, *optimism*, dan *resiliency*. Senada dengan apa yang disampaikan Luthan (2007) *psycological capital* didefinisikan sebagai suatu pendekatan untuk mengoptimalkan potensi yang dimiliki oleh sumber daya manusia yang oleh: 1) *self efficacy*, 2) *optimism*, 3) *hope*, dan 4) *resiliency*.

Wikipedia (2012) mendefinisikan *psychological capital* sebagai keadaan positif individu yang dicirikan oleh adanya 1) *self efficacy*, 2) *optimism*, 3) *hope*, dan 4) *resiliency*.

Zhenguo Zhao (2009) menyebutkan *Psychological Capital* sebagai keadaan pengembangan individu yang positif yang meliputi empat aspek yaitu: 1) *self efficacy*, 2) *optimism*, 3) *hope*, dan 4) *resiliency*.

## 2. Dimensi *Psychological Capital*

### a. *Self-efficacy*

*Self-efficacy*, Albert Bandura (1997) mendefinisikan *Self-efficacy* sebagai: keyakinan atau rasa percaya diri seseorang tentang kemampuannya untuk mengerahkan motivasinya, kemampuan kognitifnya, serta tindakan yang diperlukan untuk melakukan dengan sukses dengan tugas tertentu dalam konteks tertentu. Meskipun Bandura (1997) menggunakan istilah *Self-efficacy* dan kepercayaan diri secara berdampingan. Kebanyakan teori *efficacy* meletakkan konsep kepercayaan diri di bawah *Self-efficacy*. Khusus pada Psikologi positif, kedua istilah dapat digunakan secara bergantian (Maddux, 2002). Terlebih lagi apabila, kepercayaan diri diterapkan pada bidang yang lebih aplikatif seperti olah raga atau performa bisnis istilah kepercayaan diri memiliki arti yang lebih luas (Kanter, 2006). Pada *psychological capital*, kedua istilah tersebut didapat saling menggantikan untuk merefleksikan kekayaan teori dan basis penelitian *Self-efficacy* (Bandura,1997).

Bandura (1997) menyebutkan ada empat cara untuk mengembangkan *Self-efficacy*: 1) *mastery experience*, keberhasilan yang seiring didapatkan akan meningkatkan *Self-efficacy* yang dimiliki seseorang, sedangkan kegagalan akan menurunkan *Self-efficacy*, 2) *various experiences*, pengalaman keberhasilan orang lain yang memiliki kemiripan dengan individu dalam mengerjakan suatu tugas

biasanya akan meningkatkan *Self-efficacy* seseorang dalam mengerjakan tugas yang sama. *Self-efficacy* tersebut di dapat dari melalui sosial model yang biasanya terjadi pada diri seseorang untuk melakukan modelling. Namun *Self-efficacy* yang didapat tidak akan terlalu berpengaruh bila model yang diamati tidak memiliki kemiripan atau berbeda dengan model, 3) *social persuasion*, cara yang bisa dilakukan dalam meningkatkan *psychological capital* adalah dengan adanya sosok individu yang selalu memberikan motivasi dan selalu membantu dalam mengembangkan *Self-efficacy*. Sosok individu yang tidak memandang kelemahan manusia, sosok individu yang selalu mengatakan kamu pasti bisa dan bukan sebaliknya, dan 4) *emotional physiological and emotional states*. Kecemasan dan stres yang terjadi dalam diri seseorang ketika melakukan tugas sering diartikan sebagai suatu kegagalan. Pada umumnya seseorang cenderung akan mengharapkan keberhasilan dalam kondisi yang tidak diwarnai oleh ketegangan dan tidak merasakan adanya keluhan atau gangguan *somatic* lainnya.

Keempat karakteristik tersebut melengkapi individu yang memiliki *efficacy* tinggi dengan kapasitas untuk berkembang dan berperilaku secara efektif, meskipun tidak ada input eksternal untuk periode waktu yang lama. Individu dengan *efficacy* yang tinggi tidak menunggu tujuan-tujuan yang menantang ditetapkan bagi mereka.

Sebaliknya mereka terus menerus menguasai diri mereka sendiri dengan tujuan yang semakin lama semakin tinggi.

**b. *Hope (The Will And The Way)***

Istilah *hope* digunakan secara luas dalam kehidupan sehari-hari. Namun, sebagai kekuatan psikologis, terjadi banyak salah persepsi tentang *hope* itu sebenarnya dan apa karakteristik dari individu, kelompok atau organisasi yang memiliki *hope*. Banyak yang mencampur adukkan istilah *hope* dan *wishfull thinking*. C. Rich Snyder (dalam Snyder, Irving & Anderson 1991) mendefinisikan *hope* sebagai keadaan psikologis positif yang didasarkan pada kesadaran yang saling mempengaruhi antara: *agency* (energi untuk mencapai tujuan), *path ways* (perencanaan untuk mencapai tujuan).

Penelitian Snyder, mendukung ide bahwa *hope* adalah keadaan kognitif atau "berfikir" dimana seseorang mampu menetapkan tujuan-tujuan dan pengharapan yang menantang namun realistis dan kemudian mencoba mencapai tujuan-tujuan tersebut dengan kemampuan sendiri, energi, dan persepsi *control internal*. Hal inilah yang disebut oleh Snyder sebagai *agency* atau *willpower*. Seringkali terlewatkan dalam penggunaan istilah ini secara umum, namun seperti yang didefinisikan oleh Snyder dan kawan-kawan, komponen yang sama penting dan integralnya dari *hope* adalah disebut sebagai *pathways* atau *ways power* (kemampuan untuk melakukan). Pada komponen ini, seseorang mampu menciptakan jalur-jalur alternatif

untuk mencapai tujuan yang mereka inginkan ketika jalur asalnya tertutup atau mendapat halangan (Snyder,1994).

Snyder, Luthan (dalam bisnis horizon, 2004), memberikan panduan khusus yang bisa digunakan dalam mengembangkan *hope*: 1) *Goal setting*, menetapkan dan memperjelas dengan detail apa yang menjadi tujuan selama ini, 2) *Stepping*, memberikan penjelasan tentang langkah-langkah kongkrit dalam mencapai tujuan tersebut, 3) *Participative initiatives*, membuat beberapa alternatif apabila satu alternatif sulit dilalui, maka menggunakan alternatif yang selanjutnya untuk tetap mencapai tujuan, 4) *Showing confidence*, memberikan pengakuan pada diri individu bahwa proses yang dikerjakan untuk mencapai tujuan adalah hal yang disenangi, dan tidak semata-mata fokus pada pencapaian aktif, 5) *Preparedness*, selalu siap menghadapi rintangan.

### c. *Optimism*

*Optimism* adalah suatu *explanatory style* yang memberikan atribusi peristiwa-peristiwa positif pada sebab-sebab yang personal, *permanent*, serta *pervasive* dan menginterpretasikan peristiwa-peristiwa negatif pada faktor-faktor yang eksternal, sementara, serta situasional. Sebaliknya, *explanatory style* yang pesimistis akan menginterpretasikan peristiwa positif dengan atribusi-atribusi yang eksternal, Sementara, serta situasional dan mengatribusi peristiwa

negatif pada penyebab yang personal, *permanent* dan *pervasive* (Seligman, 1998).

Bila kita melihat *optimism* dari sudut pandang diatas, maka individu yang *optimism* akan merasa ikut andil dalam keadaan positif terjadi dalam hidupnya. Mereka memandang bahwa penyebab dari peristiwa-peristiwa yang menyenangkan dalam hidup mereka berada dalam kekuasaan dan kontrol diri mereka. Seseorang yang *optimism* akan berpikir bahwa penyebab peristiwa-peristiwa tersebut akan terus ada dimasa depan dan akan membantu mereka menangani peristiwa lain dalam hidupnya. Mereka memandang bahwa penyebab dari peristiwa-peristiwa yang menyenangkan dalam hidup mereka berada dalam kekuasaan dan kontrol mereka. Seorang yang *optimism* akan berpikir bahwa penyebab peristiwa-peristiwa tersebut akan terus ada dimasa depan dan akan membantu mereka menangani peristiwa-peristiwa lain di dalam hidupnya.

*Optimism explanatory style* yang dimiliki membuat mereka memandang secara positif serta mengatribusikan secara *internal* aspek-aspek kehidupan yang baik, bukan hanya dimasa lalu melainkan juga dimasa depan. Misalkan seorang karyawan mendapatkan umpan balik yang positif dari pengawasnya maka ia akan menganggap bahwa hal tersebut dikarenakan sikap kerja sendiri, ia akan memastikan dirinya bahwa karyawan tersebut atau selalu mampu untuk bekerja keras dan sukses tidak hanya pada pekerjaan ini, namun juga pada setiap hal

yang mereka lakukan. Selain itu, ketika mereka mengalami peristiwa negatif atau dihadapkan pada situasi yang tidak diinginkan, orang yang *optimism* akan mengatribusikan penyebab hal tersebut pada sebab-sebab yang eksternal dan situasional. Oleh karenanya, mereka tetap bersikap positif dan percaya terhadap masa depannya (Seligman, 1998).

Schulman (1999) memberikan penjelasan untuk mengembangkan *optimism*: 1) *Leniency for the past*. Yaitu mengiklaskan kegagalan yang telah dilakukan dan menata kembali apa yang akan dilakukan, 2) *Appreciation for the present*. Yaitu memberikan apresiasi apa yang sedang dilakukan individu, baik itu mengenai kemampuannya maupun kelamahannya, bukan mencela diri sendiri, 3) *Opportunity-seeking for the future*. Yaitu mendapatkan kesempatan kembali dimasa yang akan datang.

#### **d. Resiliency**

Dari sudut pandang psikologi klinis, Masten dan Reed (2002) mendefinisikan *resiliency* sebagai kumpulan fenomena yang dikarakteristikan oleh pola adaptasi positif pada kontek keterpurukan. Dalam pendekatan *psychological capital* definisi ini diperluas, tidak hanya kemampuan untuk kembali dari situasi keterpurukan namun juga kegiatan-kegiatan yang positif dan menantang, misalnya target penjualan, dan kemauan untuk berusaha melebihi normal atau melebihi keseimbangan. *Resiliency* adalah kemampuan individu dalam

mengatasi tantangan hidup serta mempertahankan energi yang baik sehingga dapat melanjutkan hidup secara sehat.

Wolin dan Wolin (1994) mengemukakan tujuh aspek utama yang dimiliki oleh individu yaitu: 1) *insight*, yaitu proses perkembangan individu dalam merasa, mengetahui, dan mengerti masa lalunya untuk mempelajari perilaku-perilaku yang lebih tepat, 2) *independence*, yaitu kemampuan untuk mengambil jarak secara emosional maupun fisik dari sumber masalah, 3) *relationships*, individu yang *resilience* mampu mengembangkan hubungan yang jujur, saling mendukung dan berkualitas bagi kehidupan, dan memiliki role model yang baik, 4) *initiative*, yaitu keinginan yang kuat untuk bertanggung jawab terhadap hidupnya, 5) *creative*, yaitu kemampuan memikirkan berbagai pilihan, konsekuensi, dan alternatif dalam menghadapi tantangan hidup, 6) *morality*, adalah kemampuan individu untuk berperilaku atas dasar hati nuraninya. Individu dapat memberikan kontribusinya dan membantu orang yang membutuhkannya.



## **B. *Entrepreneur intention***

### **1. *Intention***

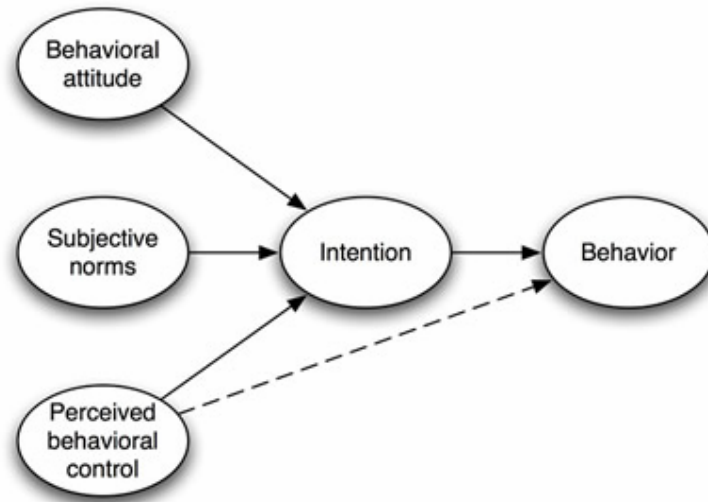
#### **a) *Definisi intention***

Ajzen (1988) mendefinisikan intensi adalah indikasi kesiapan seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu dan intensi dipertimbangkan sebagai anteseden langsung perilaku. Intensi didasarkan pada sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi terhadap kontrol perilaku, yang setiap prediktor memiliki bobot penting untuk intensi dalam hubungan perilaku dan ketertarikan suatu populasi.

Sedangkan Santoso (1995) beranggapan bahwa intensi adalah hal-hal yang diasumsikan dapat menjelaskan faktor-faktor motivasi serta berdampak kuat pada tingkah laku. Hal ini mengindikasikan seberapa keras seseorang berusaha dan seberapa banyak usaha yang dilakukan agar perilaku yang diinginkan dapat dilakukan. Selain itu Ancok (1992) menyatakan bahwa intensi dapat didefinisikan sebagai niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Intensi merupakan sebuah istilah yang terkait dengan tindakan dan merupakan unsur yang penting dalam sejumlah tindakan, yang menunjukkan pada keadaan pikiran seseorang yang diarahkan untuk melakukan sesuatu tindakan, yang senyatanya dapat atau tidak dapat dilakukan dan diarahkan entah pada tindakan sekarang atau pada tindakan yang akan datang.

### **b) Teori *Intention***

Faktor central dalam *Theory of Planned Behavior* adalah intensi individu untuk menampilkan suatu perilaku. Intensi diasumsikan untuk menangkap faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi suatu perilaku; intensi mengindikasikan seberapa kuat keinginan seseorang untuk mencoba, seberapa banyak usaha yang ia rencanakan dalam menghadapi tekanan untuk menampilkan sebuah perilaku. Namun, perlu diketahui dengan jelas bahwa meskipun pada beberapa perilaku. Persyaratan-persyaratan yang berkaitan dengan munculnya suatu perilaku telah terpenuhi, tampilnya suatu perilaku sebagian besar juga bergantung kepada derajat tertentu dari faktor-faktor non-motivasional seperti tersedianya kesempatan dan sumber daya. Secara kolektif, faktor-faktor ini akan membentuk *actual control* dari perilaku sehingga apabila seseorang telah berhasil memenuhi faktor-faktor motivasional ini, dan memiliki kamauan untuk melakukan suatu perilaku, maka orang tersebut (Ajzen, 1991). Secara sederhana, *Theory of Planned Behavior* dapat ditampilkan dalam skema berikut.



**Gambar 2.1.** Dimensi-dimensi *intention* yang akan menyebabkan timbulnya perilaku (sumber: Ajzen,1991)

*Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen menjelaskan bahwa perilaku manusia diarahkan oleh tiga jenis pertimbangan yaitu keyakinan mengenai kecenderungan hasil yang ditimbulkan oleh perilaku dan evaluasi terhadap hasil tersebut (*Behavioral Beliefs*), keyakinan mengenai harapan normatif dari orang lain dan motivasi untuk memenuhi harapan orang lain (*Normative Beliefs*), serta keyakinan mengenai adanya faktor-faktor yang mendukung atau menghambat timbulnya perilaku dan kekuatan yang dimiliki untuk mengendalikan faktor-faktor tersebut (*Control Beliefs*), *Normative Beliefs* akan menghasilkan suatu tekanan sosial atau *subjective norms*, dan *control beliefs* akan memunculkan *Perceived Behavioral Control* (Ajzen,1991).

Kombinasi dari *Attitude Toward Behavior*, *Subjective Norms* dan *Perceived Behavioral Control* akan mengarah kepada pembentukan suatu intensi perilaku (*Behavioral Intention*). Sebagai aturan umum, semakin disukai suatu sikap norma subjektif, dan semakin tinggi kontrol yang diperoleh, maka akan semakin kuat intensi yang dimiliki oleh seseorang. Jadi, intensi diasumsikan sebagai *immediate antecedent* dari perilaku (Ajzen, 2006).

Ajzen (1991) mengemukakan bahwa *cognitive self-regulation* adalah sebagai aspek penting dari perilaku dan merupakan pendekatan untuk memprediksi perilaku. Ajzen berasumsi bahwa perilaku tidak hanya dipengaruhi oleh disposisi umum, namun juga dipengaruhi oleh berbagai faktor unik berdasarkan kesempatan, situasi, dan tindakan yang teramati. Dengan kata lain, perilaku yang berbeda dapat diobservasi pada kesempatan yang berbeda dan situasi yang berbeda.

Berdasarkan *theory of planned behavior*, tampilnya suatu perilaku merupakan fungsi gabungan dari intensi dan *perceived behavioral control*. Untuk prediksi yang akurat, beberapa kondisi sebaiknya bertemu/ada (Ajzen: 1991), yaitu: 1) pengukuran intensi dan *perceived behavioral control* harus sesuai dengan perilaku yang diprediksi. Artinya, intensi dan *perceived behavioral control* harus diukur dalam suatu perilaku yang menjadi ketertarikan, dan spesifik konteks harus sama halnya di mana suatu perilaku terjadi, 2) kondisi kedua yaitu intensi dan *perceived behavior control* harus tetap stabil

saat penilaian dan observasi perilaku. Campur tangan suatu peristiwa dapat menghasilkan suatu perubahan pada intensi dan *perceived behavioral control* sehingga berpengaruh pada pengukuran suatu variabel yang tidak akurat lagi dalam memprediksi suatu perilaku. Intensi dapat berganti seiring waktu. Beberapa berubah secara sederhana sebagai sebuah fungsi dari waktu, sebagian yang lain tergantung kepada munculnya informasi baru. Hal ini menimbulkan sebuah implikasi yang penting dalam memprediksi suatu perilaku dengan memperkirakan intensi. Ketika intensi telah memprediksi bahwa seseorang akan melakukan atau tidak menampilkan sebuah perilaku, namun ternyata menunjukkan kegagalan dalam memprediksi tercapainya perilaku tujuan, maka kemungkinan hal tersebut terjadi karena adanya faktor-faktor diluar kontrol individu yang mencegahnya untuk melakukan intensi yang ia miliki (Ajzen, 1985), 3) syarat ketiga yaitu persepsi *behavioral control* harus realistis menggambarkan *actual control*. Ajzen (1991) menjelaskan bahwa ketika perilaku tidak memiliki masalah yang serius pada kontrol, maka perilaku tersebut dapat diprediksi dari intensi dengan tingkat keakuratan yang baik.

### c) **Faktor-Faktor Penentu *Intention***

*Theory of planned behavior* mengemukakan bahwa perilaku adalah sebuah fungsi dari informasi yang penting atau keyakinan yang relevan terhadap perilaku (Ajzen, 1991).

Miller (Ajzen, 1991) mengemukakan bahwa manusia memiliki banyak keyakinan terhadap perilaku yang terkait, namun mereka hanya dapat menghadirkan sebagian kecil di antaranya dalam suatu situasi. Keyakinan penting (*salient beliefs*) merupakan determinan yang memiliki pengaruh kuat pada intensi dan perilaku seseorang.

Tiga jenis keyakinan penting ini dapat dibedakan menjadi *behavior beliefs* yang diasumsikan berpengaruh terhadap sikap (*Attitude Toward Behavior*), *normative beliefs* yang menyediakan dasar bagi *perceived behavioral control* (Ajzen, 1991).

#### **1. *Attitude Toward Behavior***

Ajzen (1991) mendefinisikan *Attitude toward behavior* sebagai evaluasi positif atau negatif dari menampilkan suatu perilaku yang menarik bagi individu. Sikap diasumsikan memiliki dua komponen yang saling terkait yaitu keyakinan mengenai konsekuensi yang timbul dari tingkah laku, serta penilaian positif atau negatif terhadap konsekuensi yang timbul dari tingkah laku tersebut (*outcome evaluation*).

Sebagian besar psikolog sosial kontemporer memasukkan kognitif atau *information processing* ke dalam formasi sikap

(*attitude formation*). Hal ini diperlihatkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) dalam *expectancy-value model of attitude*. Menurut model ini, sikap berkembang secara nalar dari keyakinan-keyakinan yang dimiliki individu-individu mengenai objek dari sikap tersebut. Secara umum dapat dikatakan bahwa kita membentuk keyakinan mengenai suatu objek dengan mengasosiasikannya dengan atribut-atribut tertentu, misalnya dengan objek-objek yang lain, katakteristik-karakteristik atau kejadian-kejadian. Dalam *attitude toward behavior*, setiap keyakinan menghubungkan perilaku dengan adanya sebuah hasil tertentu atau kepada suatu atribut lainnya, misalnya harga atau kerugian yang timbul karena menampilkan suatu perilaku tertentu. Sejak atribut-atribut yang dihubungkan dengan perilaku telah memiliki nilai positif atau negatif, maka secara otomatis dan simultan kita memperoleh sebuah sikap suatu perilaku (*attitude toward behavior*).

Dengan cara ini, maka kita belajar untuk menyukai perilaku yang kita yakini akan menghasilkan konsekuensi-konsekuensi yang diinginkan, dan kita belajar untuk tidak menyukai perilaku yang kita yakini akan menghasilkan konsekuensi-konsekuensi yang tidak kita inginkan (Ajzen, 1991).

Kekuatan keyakinan dan *outcomes evaluation* untuk keyakinan yang berlainan dapat menyediakan informasi yang sebenarnya tentang pertimbangan sikap yang mengarahkan

keputusan seseorang untuk melibatkan atau tidak melibatkan perilaku. Kekuatan keyakinan dan *outcomes evaluation* juga memperhitungkan gabungan keyakinan yang diasumsikan untuk menentukan *attitude toward behavior* yang sesuai dengan model nilai harapan (Ajzen, 1991).

## 2. *Subjective Norms*

Ajzen (1991) mendefinisikan bahwa *Subjective norms* sebagai persepsi individu mengenai tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku yang berada dibawah tekanan sosial tersebut. Norma subjektif memiliki dua komponen yang saling berinteraksi yaitu mengenai bagaimana pandangan orang lain yang penting bagi dirinya (*significant person*) terhadap tingkah laku tersebut (*normative beliefs*) dan penilaian positif atau negatif terhadap keyakinan tersebut (*Motivation to comply*).

*Subjective norms* juga selalu diasumsikan sebagai fungsi dari keyakinan (*beliefs*), namun dalam bentuk yang berbeda (dibandingkan dengan dua anteseden intensi yang lain). Determinan ini adalah keyakinan seseorang bahwa suatu individu atau kelompok secara spesifik berpikir bahwa ia sebaiknya melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Jadi, dapat dikatakan bahwa apabila seseorang meyakini bahwa sebagian besar orang yang penting bagi dirinya (*significant person*) berpikir



bahwa ia sebaiknya melakukan suatu perilaku, maka akan mendapatkan suatu tekanan sosial (*social pressure*) untuk melakukan perilaku tersebut. Sebaliknya, bila seseorang meyakini bahwa sebagian besar orang yang penting baginya berpikir bahwa sebaiknya ia tidak melakukan sesuatu untuk mencegah terjadinya suatu perilaku (Ajzen, 1991).

Sebuah pengukuran secara global mengenai *Subjective norms* biasanya didapatkan dengan menanyakan kepada subjek penelitian untuk memberikan penilaian mengenai apakah orang yang penting bagi dirinya (*significant person*) akan setuju atau tidak setuju apabila mereka menampilkan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Hubungan *Subjective norms* dengan *normative beliefs* dan *motivation to comply* dapat diformulasikan secara matematis.

### 3. ***Perceived behavioral control***

Ajzen (2005) mendefinisikan *perceived behavioral control* sebagai kemampuan untuk melakukan suatu perilaku yang menarik bagi individu. Hal ini terdiri dari dua aspek yaitu seberapa besar kontrol individu terhadap tingkah laku tersebut (*control belief*) dan seberapa besar kepercayaan diri seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tingkah laku (*influence of control belief*).

Ajzen (1991) menjelaskan bahwa sebelum mengingat kedudukan *perceived behavioral control* berbeda dengan konsep *locus of control*. Konsisten dengan penekanan pada faktor-faktor

yang berhubungan langsung dengan sebuah perilaku tertentu, *perceived behavioral control* mengacu pada persepsi yang dimiliki seseorang mengenai keringanan atau kesulitan untuk menampilkan perilaku yang diinginkan. Sedangkan, *locus of control* adalah sebuah ekspektansi umum yang tetap stabil melintasi situasi dan bentuk perilaku. *perceived behavioral control* dapat bervariasi melintasi situasi dan perilaku. Jadi, seseorang dapat percaya bahwa hasil usahanya ditentukan oleh perilakunya sendiri (*internal locus of control*), namun pada saat yang sama seseorang dapat juga percaya bahwa kesempantannya dapat menjadi seorang pilot sangat tipis (*low perceived behavioral control*).

*Pendekatan lain perceived control* dapat ditemukan pada *theory of achievement motivation* dari Atkinson (Ajzen, 1991). Sebuah faktor penting dalam teori tersebut yaitu harapan sukses (*the expectancy of success*), yang didefinisikan sebagai kemungkinan yang cenderung merasa dapat sukses pada suatu tugas. Jelasnya, pandangan ini sedikit sama dengan *perceived behavioral control* yang lebih kepada spesifik konteks dan bukan predisposisi yang umum. Sedikit bertentangan memang, tetapi bukan bagian disposisi umum (Atkinson, dalam Ajzen, 1991). Secara umum, motifasi berprestasi diasumsikan sebagai kombinasi situasional harapan sukses dengan situasi spesifik.

*Pandangan mengenai perceived behavioral control* paling serupa dengan konsep *perceived self-efficacy* menaruh perhatian pada keputusan mengenai seberapa baik seseorang dalam melaksanakan suatu perilaku yang mempersyaratkan untuk berhubungan dengan situasi prospektif. Banyak dari pengetahuan yang didapat mengenai peran *perceived behavioral control* diperoleh dari program penelitian sistematis yang dilakukan bandura dan rekan-rekannya. Peneliti ini telah menunjukkan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi dengan kuat oleh kepercayaan diri yang ia miliki terhadap kemampuan dalam menampilkan sebuah perilaku. *The theory of planned behavior control* dalam sebuah kerangka berpikir umum dari hubungan yang tersebut antara keyakinan, sikap, intensi, dan perilaku (Ajzen, 1991).

Menurut *theory of planned behavior*, *perceived behavioral control* bersama dengan intensi perilaku (*behavior intention*) dapat digunakan secara langsung untuk memprediksi perilaku berprestasi. Ada dua alasan untuk menjelaskan hipotesis tersebut. Pertama, memiliki intensi yang konstan, tingkat keberhasilan seseorang untuk menampilkan suatu perilaku akan semakin bertambah dengan adanya *perceived behavioral control*. Misalnya, dua individu yang memiliki intensi yang sama kuat untuk belajar bermain ski keduanya mencoba untuk melakukan hal sama, maka

individu yang memiliki kepercayaan diri bahwa ia dapat menguasai aktivitas ini, akan lebih gigih dari pada individu yang meragukan kemampuannya untuk dapat menguasai kemampuan ini. Kedua, *perceived behavioral control* sering kali digunakan sebagai sebuah pengganti untuk mengukur adanya *actual control*. Apakah *perceived behavioral control* dapat mengukur *actual control* tentunya juga bergantung kepada akurasi dari persepsi. *Perceived behavioral control* mungkin tidak realistis ketika seseorang hanya memiliki informasi terbatas mengenai suatu perilaku, atau ketika elemen baru yang tidak dikenal memasuki suatu situasi.

Pada kondisi-kondisi tersebut, pengukuran terhadap *perceived behavioral control* mungkin hanya dapat sedikit menambah tingkat akurasi terhadap prediksi suatu perilaku. Tetapi, ketika *perceived behavioral control* realistis, maka *perceived behavioral control* dapat digunakan untuk memprediksi kemungkinan dari kesuksesan usaha untuk melakukan sebuah perilaku (Ajzen, 1991). Hubungan antara *perceived behavioral control* dengan *control beliefs* dan *influence of control beliefs*.

## 2. *Entrepreneur*

### a. Pengertian *Entrepreneur*

Pengertian *entrepreneur* mengalami beberapa perubahan dari abad ke abad. Istilah wirausaha yang asal katanya adalah terjemahan dari *entrepreneur*. Istilah wirausaha berasal dari *entrepreneur* (bahasa Prancis) yang diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris dengan arti *between taker* atau *go-between* (perantara). Sejarah kata *entrepreneur* dalam bahasa Inggris berarti *between taker* berasal dari kisah dimana pada saat Markopolo yang mencoba merintis jalur pelayaran dagang ke timur jauh. Dia setuju menandatangani kontrak untuk menjual barang dari seorang pengusaha. Kontrak ini memberikan pinjaman dagang kepada Marcopolo dengan bagian keuntungan sebesar 22,5% termasuk asuransi. Pemilik modal tidak menanggung resiko apa-apa sedangkan si pedagang yang berlayar menanggung resiko besar. Pada saat pelayaran tiba di tujuan dan barang dagangan dijual maka si pemilik modal menerima keuntungan lebih dari 75% sedangkan pedagang menerima keuntungan lebih kecil (Hakim, 2003).

Kemudian pada abad pertengahan istilah *entrepreneur* digunakan menggambarkan seorang *actor* sebagai orang yang memimpin proyek. Orang ini tidak menanggung resiko akan tetapi pemimpin tetapi pemimpin proyek menyediakan sumber-sumber yang diperlukan. Bentuk *entrepreneur* pada abad pertengahan ini berbentuk *clerical* yaitu orang yang bertanggungjawab dalam pekerjaan arsitek

seperti untuk pekerjaan bangunan istana dan sebagainya (Hakim, 2003).

Pada abad ke17 istilah *entrepreneur* digambarkan sebagai orang yang melakukan kontrak pekerjaan dengan pemerintah untuk memasok produk tertentu. Kontrak ini memakai harga tetap keuntungan atau kerugian yang diperoleh dari pekerjaan ini adalah merupakan imbalan dari kegiatan wirausaha (Hakim, 2003).

Pengertian wirausaha lebih lengkap dinyatakan oleh Joseph Schumpeter adalah *entrepreneur* orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengelola bahan baku baru. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru ataupun bisa pula dilakukan dalam organisasi bisnis yang sudah ada. Di dalam definisi ini ditekankan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Pengertian wirausaha disini menekankan pada setiap orang yang memulai suatu bisnis yang baru. Sedangkan proses kewirausahaan meliputi semua kegiatan fungsi dan tindakan untuk mengejar dan memanfaatkan peluang dengan menciptakan suatu organisasi (Saiman, 2009).

Menurut Savary (dalam Soeryanto, 2009), yang dimaksud dengan *entrepreneur* ialah orang yang membeli barang dengan harga

pasti, meskipun orang itu belum tahu dengan harga berapakah barang itu akan dijual kemudian.

John J. Kao (1991) mendefinisikan *entrepreneurship* sebagai usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat, dan melalui keterampilan komunikasi dan manajemen untuk memobilisasi manusia, uang dan bahan-bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek supaya terlaksana dengan baik.

Sedangkan menurut Robert D. Hisrich (dalam Saiman, 2009) adalah suatu proses dinamis atas penciptaan tambahan kekayaan. Kekayaan diciptakan oleh individu yang berani mengambil risiko utama dengan syarat-syarat kewajaran, waktu, dan atau komitmen karier atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa. Lebih jauh Hisrich dapat mendefinisikan melalui tiga pendekatan: 1) pendekatan ekonom, *entrepreneur* adalah orang yang membawa sumber-sumber daya tenaga, material, dan aset-aset lain ke dalam kombinasi yang membuat nilainya lebih tinggi dibandingkan sebelumnya, dan juga seseorang yang memperkenalkan perubahan, inovasi/pembaruan, dan suatu order/tatanan atau tata dunia baru; 2) pendekatan psikolog, *entrepreneur* adalah betul-betul seorang yang digerakkan secara khas oleh kekuatan tertentu kegiatan untuk menghasilkan atau mencapai sesuatu, pada persoalan, percobaan, pada penyempurnaan, atau mungkin pada wewenang mencari jalan keluar yang lain; dan 3)

Pendekatan seorang pebisnis, *entrepreneur* adalah seorang pebisnis yang muncul sebagai ancaman, pesaing yang agresif, sebaliknya pada pebisnis lain sesama *entrepreneur* mungkin sebagai sekutu/mitra, sebuah sumber penawaran, seorang pelanggan, atau seorang yang menciptakan kekayaan bagi orang lain, juga menemukan jalan lebih baik untuk memanfaatkan sumber-sumber daya, mengurangi pemborosan, dan menghasilkan lapangan pekerjaan baru bagi orang lain yang dengan senang hati untuk menjalankannya.

Menurut David E. Rye (dalam Soeryanto, 2009) mendefinisikan *entrepreneur* sebagai seorang yang mengorganisasikan dan mengarahkan usaha baru. *Entrepreneur* berani mengambil resiko yang terkait dengan proses pemulaian usaha.

Drucher (dalam Soeryanto, 2009) menyatakan wirausaha adalah semangat, sikap, perilaku, kemampuan seseorang dalam menangani usaha yang mengarah pada upaya, mencari, menciptakan, menerapkan, cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Wirausaha adalah proses yang mempunyai resiko tinggi untuk menghasilkan nilai tambah produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi wirausahawan. Wirausaha adalah usaha untuk menciptakan nilai dengan peluang bisnis, berani mengambil resiko dan



melakukan komunikasi serta ketrampilan melakukan mobilisasi agar rencana dapat terlaksana dengan baik.

Pengertian dalam buku dasar-dasar kewirausahaan menyebutkan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan seseorang untuk mendirikan, mengelola, mengembangkan dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Kewirausahaan adalah tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan yang membuahkan hasil berupa organisasi yang melembaga, produktif dan inovatif (Saiman, 2009).

*Entrepreneur* adalah orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan (Geoffrey G. Meredith, 1992).

Skinner (1992) menambahkan bahwa *Entrepreneur* adalah seseorang yang mengambil resiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis dan menerima imbalan jasa berupa *profit* dan *nonfinancial*.

*Entrepreneurship* adalah orang yang mampu melakukan koordinasi, organisasi dan pengawasan. Dia memiliki pengetahuan yang luas tentang lingkungan dan membuat keputusan-keputusan tentang lingkungan usaha, mengelola sejumlah modal, dan menghadapi ketidakpastian untuk meraih keuntungan (Say, 1996).

Ifham (2002) mengartikan kewirausahaan sebagai semangat, kemampuan, sikap, perilaku individu alam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Kewirausahaan adalah proses yang memiliki resiko tinggi untuk menghasilkan nilai tambah produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi wirausahawan.

Kewirausahaan merupakan sebuah cara berpikir yang tidak terbatas pada bisnis, usahawan didefinisikan sebagai seseorang bekerja mandiri atau memulai memiliki bisnis sendiri. Intensi kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha (Indarti, 2008).

#### **b. Manfaat *Entrepreneurship***

Dari beberapa penelitian mengindikasikan bahwa pemilik bisnis mikro, kecil, dan atau menengah percaya bahwa mereka cenderung bekerja keras, menghasilkan lebih banyak uang, dan lebih membanggakan dari pada bekerja disuatu perusahaan besar. Thomas W. Zimmerer (dalam Saiman, 2009) merumuskan manfaat berwirausaha adalah sebagai berikut; 1) memberikan peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri. Memiliki usaha sendiri

akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Pebisnis akan mencoba memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnisnya guna mewujudkan cita-citanya, 2) memberi peluang melakukan perubahan. Semakin banyak pebisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Mungkin berupa penyediaan perumahan sederhana yang sehat dan layak pakai untuk keluarga atau mendirikan program daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam terhadap berbagai masalah ekonomi dan sosial dengan harapan untuk menjalani kehidupan yang lebih baik, 3) memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya. Banyak orang menyadari bahwa bekerja disuatu perusahaan sering kali membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tarik. Hal ini tentu tidak berlaku bagi seorang wirausaha. Bagi mereka tidak banyak perbedaan antara bekerja dan menyalurkan hobi atau bermain, keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang dimiliki oleh wirausahawan merupakan alat untuk menyatakan aktualisasi diri. Keberhasilan mereka adalah suatu hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, inovasi dan visi mereka sendiri. Memiliki usaha perusahaan sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka, kebangkitan spiritual, dan mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri. 4) memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin walaupun pada tahap awal

uang bukan daya tarik utama bagi wirausahawan, keuntungan berwirausaha merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan usaha sendiri.

**c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi *Entrepreneurship***

Mungkin teori pertama, yang paling penting tentang akar *psychological konsep entrepreneurship* disajikan pada awal tahun 1960 oleh seseorang yang bernama David McClelland yang berdasarkan hasil-hasil penelitiannya menemukan fakta bahwa orang-orang yang memilih karier *entrepreneur* mencapai ranking tinggi dalam apa yang dinamakannya kebutuhan berprestasi yang merupakan kebutuhan psikologis untuk mencapai prestasi (Saiman, 2009).

Pada pertengahan tahun 1980, dua orang yaitu Thomas Begley dan David P. Boyd, telah mempelajari literatur psikologi tentang pengertian *entrepreneurship*, dalam rangka usaha menemukan perbedaan-perbedaan antara para *entrepreneur*, dan mereka yang memanager perusahaan-perusahaan kecil. Hasil penelitian menyebabkan mereka mengidentifikasi lima macam dimensi, sebagai berikut; 1) dorongan untuk memenuhi kebutuhan (*need achievement*). Dan hasilnya para *entrepreneur* berada pada tingkat tinggi dalam konsep *Need Achievement*, 2) lokus pengendalian (*locus of control*). Hal ini berhubungan dengan ide bahwa arah individual dan bukan keberuntungan atau nasib yang mengendalikan kehidupan mereka sendiri, 3) toleransi terhadap resiko. Para *entrepreneur* yang bersedia

menerima resiko moderat, ternyata meraih penghasilan lebih besar atas aktiva mereka, dibandingkan dengan para *enrepreneur* yang tidak bersedia menerima risiko atau bersedia menerima risiko secara berlebihan, 4) toleransi terhadap ambiguitas para *entrepreneur* hingga tingkat tertentu memerlukan sifat ini. Hal tersebut disebabkan oleh banyak keputusan harus diambil berdasarkan informasi tidak lengkap atau informasi yang tidak jelas. Tetapi para *enrepreneur* menghadapi lebih banyak ambiguitas, karena banyak hal dilakukan mereka pertama kali dan oleh karena mereka menghadapi risiko dalam kaitan dengan usaha mencari nafkah (Saiman, 2009).

**d. Hakekat dan Esensi *Entrepreneur***

Hakekat *Entrepreneur* adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumberdaya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan, serta memiliki sifat, watak, dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses/meningkatkan pendapatan (Saiman, 2009).

Seorang *Entrepreneur* tidak hanya dapat berencana dan berkata-kata, tetapi juga berbuat, merealisasikan rencana-rencana dalam pikirannya ke dalam suatu tindakan yang berorientasi pada sukses. Oleh karena itu, dibutuhkan kreativitas, yaitu pola pikir tentang

sesuatu yang baru, serta inovasi yang bermakna tindakan dalam melakukan sesuatu yang baru

Berikut adalah hakikat Entrepreneur; 1) *entrepreneurship* adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan siasat, kiat, proses dan hasil bisnis (Ahmad Sanusi, 1994)., 2) *entrepreneurship* adalah suatu nilai yang dibutuhkan untuk memulai sebuah usaha dan mengembangkan usaha (Soeharto Prawito,1997), 3) *Entrepreneurship* adalah suatu proses dalam mengerjakan suatu yang baru (kreatif) dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih, 4) *entrepreneurship* adalah kemampuan untuk menciptakan suatu yang baru dan berbeda (Drucker,1990)., 5) *entrepreneurship* adalah suatu proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha (Zimmerer, 1995)., 6) *entrepreneurship* adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.

**e. Ciri dan Sifat *Entrepreneur***

Ada beberapa ciri dan sifat yang ditunjukkan seorang *Entrepreneur*; 1) percaya diri, *entrepreneur* memiliki keyakinan yang tinggi disamping itu juga individualitas, kemandirian dan optimisme tinggi, 2) berorientasi tugas dan hasil, seorang *entrepreneur* memiliki

kebutuhan besar akan prestasi, suka bekerja keras dan memiliki tekad yang kuat, 3) berani mengambil resiko, tantangan terbesar seorang *Entrepreneur* adalah keberanian mereka dalam mengambil resiko. seorang *Entrepreneur* suka pada tantangan, 4) kepemimpinan, seorang *Entrepreneur* memiliki jiwa kepemimpinan yang kuat dan juga pandai menempatkan sesuatu dan pandai bergaul dengan orang lain, dan 5) keorisinilan, memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel.

Berikut adalah faktor-faktor yang haru ada dalam diri seorang *Entrepreneur* adalah; 1) *the creativity*, Kreatif menghasilkan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata, namun juga oleh *audiens* yang akan menggunakan hasil kreasi tersebut, 2) *the commitment*, Memiliki komitmen yang tinggi terhadap apa yang ingin dicapai dan dihasilkan dari waktu dan usaha yang ada, 3) *The Risk*, Siap menghadapi risiko yang mungkin timbul, baik risiko keuangan, fisik dan risiko sosial, 4) *The Reward*, Penghargaan yang utama adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi. Sedangkan *reward* berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usahanya.

### 3. *Entrepreneur Intention*

*Entrepreneur Intention* dapat diartikan sebagai proses kemauan, niat individu yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha kemauan tersebut yang dapat diketahui dengan adanya 3 kategori (katz dan Gartner, 1988). Sedangkan jika dilihat dari definisi *intention* dan *entrepreneur* yang telah dipaparkan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa *entrepreneur intention* adalah adanya keinginan kuat dari individu untuk menampilkan perilaku berwirausaha dalam waktu yang akan datang dan adanya keinginan ini ditandai dengan tiga hal yaitu: 1) *attitude believe*; 2) *normative believe*; 3) *control believe*.

Seseorang dengan intensi untuk memulai usaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankan dibandingkan seseorang tanpa intensi untuk memulai usaha. Seperti yang dinyatakan oleh Krueger dan Carsrud, intensi telah terbukti menjadi *predictor* yang terbaik bagi perilaku kewirausahaan. Oleh karena itu, intensi dapat dijadikan sebagai pendekatan dasar yang masuk akal untuk memahami siapa-siapa yang akan menjadi wirausaha (indarti, 2008).

### C. Hubungan Antara *Psychological Capital* Dengan *Entrepreneur Intention*.

Dalam pandangan *theory of planned behavior*, *intention* diasumsikan untuk menangkap faktor-faktor motivasional seseorang untuk mempengaruhi perilaku dalam hal ini adalah perilaku *intrepreneur*,



seberapa banyak usaha yang dilakukan individu untuk terus mencoba dalam usaha untuk mewujudkan perilaku berwirausaha.

Untuk menjadi wirausaha Meredith (1996) menerangkan bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang haus akan tantangan. Wirausaha sangat bergairah menghadapi tantangan. Wirausaha lebih memilih mencari resiko yang tinggi dari pada resiko yang rendah, karena tantangan yang tinggi akan menghasilkan hasil yang tinggi dan sebaliknya resiko yang rendah akan menghasilkan hasil yang rendah pula.

Oleh karena itu, wirausahawan selalu berani mengambil resiko (*risk taker*). Jika tugas yang diembannya sangat ringan wirausahawan merasa kurang tantangan, tetapi ia selalu menghindari tantangan yang paling sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan yang rendah (Suryana, 2006:53). Bahkan Zimmerer (Suryana, 2006:27) menjelaskan bahwa seorang wirausahawan tahan terhadap resiko dan ketidakpastian. Wirausahawan yang berhasil biasanya memiliki toleransi terhadap pandangan yang berbeda dalam ketidakpastian.

Sawyer (dalam Suryana, 2006) menambahkan rasa percaya diri adalah komponen penting bagi peran wirausahawan dalam perekonomian dan dengan kepercayaan diri dapat memimpin orang-orang untuk membangun sebuah usaha. Kepercayaan diri merupakan suatu paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan.

Dalam hal ini wirausahawan cenderung *optimism* dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk

berhasil (Zimmerer, 1996, dalam suryana, 2006:28). Tingkat *optimism* yang tinggi kiranya dapat menjelaskan mengapa kebanyakan wirausahawan yang berhasil pernah gagal, sering kalih bahkan lebih dari sekali, sebelum akhirnya berhasil (Zimmerer & Scarborough, 2008).

Wirausahawan yang sukses seringkali dikaitkan dengan kemampuannya dalam melakukan antisipasi, menemukan alternatif-alternatif, tindakan dan memprediksi konsekuensi-konsekuensi yang dibuatnya. Dengan kata lain hakikat dari kegiatan berinvestasi adalah kemampuan membaca masa depan dan merencanakan berbagai tindakan untuk mengantisipasi tantangan, dan bukan sekedar kemampuan untuk merespon hal-hal yang mendesak saja (Hadiwinata, 2002).

Dari beberapa faktor diatas untuk dapat mewujudkan perilaku berwirausaha, kebanyakan faktor tersebut adalah faktor psikologis. Maka dari itu, faktor psikologis menjadi sangat penting untuk mengembangkan potensi individu menjadi wirausahawan.

*Psychological capital* adalah suatu pendekatan yang dicirikan pada dimensi-dimensi yang bisa mengoptimalkan potensi yang dimiliki individu sehingga bisa membantu kinerja organisasi (Osigweh, 1998). Dimensi-dimensi tersebut adalah *self-efficacy*, *hope*, *optimism*, dan *resiliency*. Senada dengan apa yang disamakan Luthan (2007:3) *psycological capital* didefinisikan sebagai suatu pendekatan untuk mengoptimalkan potensi yang dimiliki oleh sumber daya manusia yang dicirikan oleh; 1) *self efficacy*, 2) *optimism*, 3) *hope*, 4) *resiliency*.

#### D. Relevansi penelitian terdahulu

Dalam penelitian sebelumnya pernah dilakukan penelitian oleh Nurul Indarti dan Rokhima Rostiani (2008), yaitu: faktor-faktor intensi kewirausahaan mahasiswa yang diterbitkan oleh jurnal ekonomi dan bisnis indonesia (Indarti dan Rokhima Rostiani, vol.23:2008) Dalam penelitian ini, mereka juga membandingkan antara mahasiswa Indonesia, Jepang dan Norwegia. Mereka memunculkan tiga faktor yaitu; 1) faktor kepribadian: kebutuhan akan prestasi dan *self-efficacy*, 2) faktor lingkungan: akses modal, informasi dan jaringan sosial; 3) faktor demografis: jender, umur, latar belakang pendidikan dan pengalaman bekerja. Dalam penelitian ini mereka menyimpulkan bahwa *self-efficacy* telah terbukti mempengaruhi intensi mahasiswa Indonesia ( $0,351=p<0,01$ ), Jepang ( $0,215$ ) dan Norwegia ( $0,201=p<0,01$ ).

Senada dengan itu Carina Afrilia Putri (2010) salah satu dari mahasiswa fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta telah melakukan penelitian tentang hubungan antara efikasi diri dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa. Penelitian ini membuktikan bahwa ada hubungan antara efikasi diri dengan intensi kewirausahaan mahasiswa.

Satu lagi penelitian yang dilakukan oleh Oki Grahashoddana (2010), mahasiswa jurusan Psikologi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia. Dia meneliti tentang hubungan antara karakteristik wirausahawan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa anggota HIPMI Universitas Pendidikan Indonesia. Dalam kajian teoritik

dia menyebutkan bahwa karakteristik berwirausaha terdiri dari motif berprestasi, rasa tanggung jawab, percaya diri (*self-efficacy*), pemilihan resiko moderat (*resiliency*), persepsi keyakinan sukses (*optimism*), mengharapkan *feedback* (*hope*), dan orientasi masa depan. Hasil dari penelitian tersebut menyebutkan ada hubungan yang positif antara karakteristik berwirausaha dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa anggota HIPMI UPI.

Dalam penelitian-penelitian yang telah disebutkan diatas, dapat diketahui relevansi penelitian terdahulu antara *psychological capital* dengan *entrepreneur intention*. Meskipun dalam penelitian tersebut tidak menyebutkan secara eksplisit tentang *psychological capital* akan tetapi tetap menyebutkan dimensi-dimensi *psychological capital*, yaitu: *self-efficacy*, *hope*, *optimism*, dan *resiliency*.

Dari ulasan diatas dapat diketahui penelitian yang diajukan oleh penulis telah memenuhi syarat yaitu terdapat relevansi penelitian terdahulu meskipun dalam judul yang sama belum pernah ada yang meneliti.

### **E. Kerangka Teoritik.**

Sudah menjadi paradigma umum di kalangan masyarakat Indonesia bahwa kuliah ditujukan untuk mencari kerja. Namun, permasalahan yang dihadapi bangsa ini adalah kurangnya lapangan pekerjaan dan kualitas sumber daya manusia yang minim.

Zuhal (dalam Oki, 2010) mengemukakan Kewirausahaan merupakan sentral dari proses destruktif kreatif, karena merekalah yang berani membawa teknologi baru dan berbagai konsep baru menuju tahap komersialisasi. Oleh karena itu, dengan kewirausahaan dapat memecahkan permasalahan pengangguran di negara ini.

Keterbatasan lapangan kerja inilah yang menjadi tantangan bagi para sarjana. Mereka ditantang untuk menciptakan usaha dari peluang-peluang yang ada sehingga dapat membuka lapangan kerja baru. Saat menjalani usahanya, mereka akan menghadapi persaingan, resiko, dan ketidakpastian sehingga mereka perlu menyiapkan mental yang kuat. Beberapa penelitian telah merumuskan bahwa faktor psikologis sebagai faktor penting dalam mewujudkan perilaku wirausahawan dibandingkan faktor lingkungan dan faktor demografi (Indarti dan Rokhima Rostiani, vol.23:2008). Senada dengan itu Carina Afrilia Putri salah satu dari mahasiswa fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta telah melakukan penelitian tentang hubungan antara efikasi diri dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa (tidak diterbitkan, 2008). Penelitian ini membuktikan bahwa ada hubungan antara efikasi diri dengan intensi

kewirausahaan mahasiswa. Satu lagi penelitian yang dilakukan oleh Oki Grahashoddana, mahasiswa jurusan psikologi fakultas ilmu pendidikan universitas pendidikan indonesia. Dia meneliti tentang hubungan antara karakteristik wirausahawan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa anggota HIPMI Universitas Pendidikan Indonesia. Dalam kajian teoritik dia menyebutkan bahwa karakteristik berwirausaha terdiri dari motif berprestasi, rasa tanggung jawab, percaya diri, pemilihan resiko moderat, persepsi keyakinan sukses, mengharapkan *feedback*, dan orientasi masa depan. Hasil dari penelitian tersebut menyebutkan ada hubungan yang positif antara karakteristik berwirausaha dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa anggota HIPMI UPI.

Dari penelitian-penelitian yang dilakukan oleh beberapa peneliti yang telah disebutkan di atas, maka dapat dirumuskan, faktor psikologis sangat penting untuk meningkatkan potensi individu dalam berwirausaha. Luthan memperkenalkan suatu pendekatan yang disebut dengan *Psychological capital*.

*Psychological capital* adalah suatu pendekatan yang dicirikan pada dimensi-dimensi yang bisa mengoptimalkan potensi yang dimiliki individu sehingga bisa membantu kinerja organisasi (Osigweh, 1998). Dimensi-dimensi tersebut adalah *self-efficacy*, *hope*, *optimism*, dan *resiliency*. Senada dengan apa yang disampaikan Luthan (2007:3) *psycological capital* didefinisikan sebagai suatu pendekatan untuk mengoptimalkan

potensi yang dimiliki oleh sumber daya manusia yang dicirikan oleh; 1) *self efficacy*, 2) *optimism*, 3) *hope*, dan 4) *resiliency*.

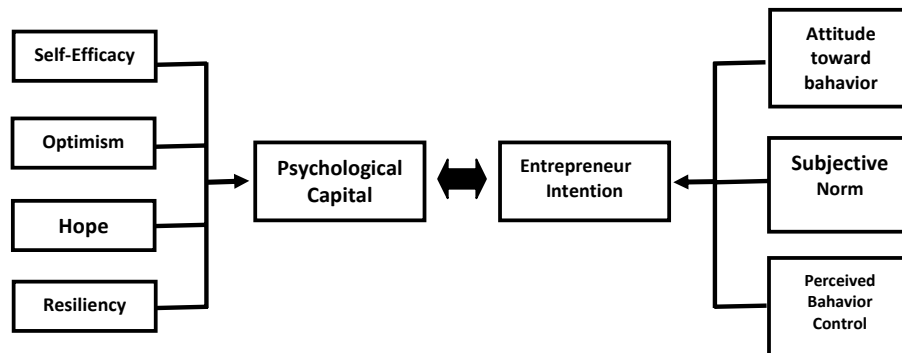
SMK merupakan sekolah yang ditujukan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. SMK merupakan sekolah yang diharapkan menciptakan lulusan yang siap kerja dan diharapkan lulusan dari SMK dapat membuka lapangan kerja sendiri dengan berwirausaha. Pelajaran-pelajaran teknologi dan rekayasa yang didapat oleh siswa. Sesuai dengan direktorat pembinaan SMK bahwa terwujudnya SMK yang menghasilkan lulusan berjiwa wirausaha, cerdas, kompetitif dan memiliki jati diri bangsa serta mampu meningkatkan keunggulan lokal dan dapat bersaing di pasar global (ditpsmk, 2007).

SMK YPM 3 Sepanjang merupakan lembaga pendidikan yang unggul dan berdiri dari tahun 1993 sampai sekarang. SMK YPM 3 Sepanjang meningkatkan keterampilan siswa, dengan keterampilan yang didapat dari sekolah tersebut diharapkan siswa siap untuk membuka usahasendiri.

Jika individu telah memaksimalkan potensinya dalam arti individu mempunyai kepercayaan diri, keyakinan yang kuat, harapan yang besar, dan tidak takut akan kegagalan, dan individu memilih kewirausahaan sebagai karir hidupnya, maka mereka akan memiliki keyakinan-keyakinan kuat untuk tampil menjadi wirausahawan sukses. Keyakinan-keyakinan yang mereka miliki menjadi sebuah intensi berwirausaha yang kemudian akan tampil dalam perilaku berwirausaha.

Ajzen (1985) menyatakan bahwa intensi dapat digunakan untuk meramalkan seberapa kuat keinginan individu untuk menampilkan tingkah laku dan seberapa banyak usaha yang direncanakan atau akan dilakukan untuk menampilkan tingkah laku. Ia menjelaskan, dalam *The Theory of Planned Behavior*, ada tiga faktor penentu intensi yaitu *Attitude Toward Behavior*, *Subjective Norms*, Dan *Perceived Behavioral Control*.

keterkaitan antara *psychological capital* dan *entrepreneur intention* lebih jelas lagi dapat dijelaskan dalam bagan berikut.



**Gambar 2.1. Bagan Hubungan antar *Psychological Capital* dan *Entrepreneur Intention*.**

## F. Hipotesis

Berdasarkan uraian dalam tinjauan pustaka tersebut di atas maka dapat dirumuskan suatu hipotesis, yaitu:

**H<sub>0</sub>:** Tidak ada hubungan antara *psychological capital* dengan *entrepreneur intention*.

**H<sub>a</sub>:** Ada hubungan antara *psychological capital* dengan *entrepreneur intention*.