

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Intensi Berwirausaha

##### 1. Definisi Intensi

Menurut Ancok (1992), intensi merupakan 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.

Menurut Bandura (1986), intensi merupakan suatu kebulatan tekad untuk melakukan aktivitas tertentu atau menghasilkan suatu keadaan tertentu di masa depan. Intensi menurutnya adalah bagian vital dari self regulasi individu yang dilatarbelakangi oleh motivasi seseorang untuk bertindak.

Fishbein dan Ajzen (1975), menyatakan :

*“ We have defined intention as a persons location on a subjective probability dimension involving. A relation between himself and some action. A behavioral intention, therefore, refers to a person’s subjective probability that he will perform some behavior ”.*

Intensi didefinisikan sebagai dimensi probabilitas subjektif individu dalam kaitan antara diri dan perilaku. Intensi merupakan perkiraan seseorang mengenai seberapa besar kemungkinannya untuk melakukan suatu tindakan tertentu.

Artinya, mengukur intensi adalah mengukur kemungkinan seseorang dalam melakukan perilaku tertentu.

Dari beberapa definisi mengenai intensi dapat disimpulkan bahwa intensi merupakan suatu keinginan atau niat yang berasal dari dalam diri individu untuk melakukan tingkah laku tertentu.

### **1.1 Elemen-elemen Intensi**

Fishbein dan Ajzen (1975), mengemukakan bahwa terdapat tiga elemen penting dalam pembentukan intensi :

#### **a. Tingkah Laku**

Pada tingkat yang paling spesifik, seseorang akan menampilkan perilaku tertentu tergantung objeknya dalam situasi dan waktu tertentu. Untuk mengukur sikap terhadap niat (intensi) menurut Fishbein dan Ajzen sama dengan mengukur perilaku itu sendiri. Karena menurut mereka, hubungan antara niat dan perilaku adalah yang paling dekat. Setiap perilaku bebas, yang ditentukan oleh kemauan sendiri selalu didahului oleh niat. Dan sebaliknya, perilaku itu jika berulang dalam konteks yang sama pada waktu yang berbeda-beda akan menunjukkan sikap terhadap target. Kemudian intensi dapat diarahkan pada objek tertentu, sekumpulan objek atau objek apapun.



produksi, bisnis dan organisasi usaha baru. Wirausaha adalah seseorang yang memiliki kombinasi unsur-unsur internal yang meliputi motivasi, visi, komunikasi, optimis, dorongan, semangat dan kemampuan memanfaatkan peluang usaha.

Wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani dan mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan (Kasmir, 2009).

Kasmir (2009), menjelaskan kewirausahawan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Maksudnya disini bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain, atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Dari segi karakteristik perilaku, wirausaha (*entrepreneur*) adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausaha adalah mereka yang dapat menciptakan kerja bagi orang lain yang berswadaya. Definisi ini mengandung asumsi bahwa setiap orang mempunyai kemampuan normal, dapat menjadi wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar dan berusaha. Berwirausaha melibatkan dua

unsur pokok (1) peluang dan, (2) kemampuan menanggapi peluang. Berdasarkan hal ini maka definisi kewirausahaan adalah tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif, dan inovatif (Suryana, Yuyus & Bayu, Kartib, 2010).

Kewirausahaan merupakan semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan/masyarakat; dengan selalu berusaha dan melayani langganan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil risiko, kreativitas, dan inovasi serta kemampuan manajemen (Suryana, Yuyus & Bayu, Kartib, 2010).

Berdasarkan pandangan beberapa tokoh, dapat disimpulkan wirausaha adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan hal-hal baru (kreatif dan inovatif), mampu melihat peluang yang ada, berjiwa berani, dan mampu mengambil risiko.

Maka dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha merupakan suatu keinginan atau niat untuk berwirausaha, berdasarkan pada kemampuan untuk menciptakan hal-hal baru (kreatif dan inovatif), mampu melihat peluang yang ada, berjiwa berani dan mampu mengambil risiko.

### **3. Langkah-langkah untuk menjadi wirausaha**

Menurut Kasmir (2009), berikut langkah awal yang harus dilakukan ketika memilih untuk berwirausaha :

- 1) Berani memulai
- 2) Berani menanggung resiko
- 3) Penuh perhitungan
- 4) Memiliki rencana yang jelas
- 5) Tidak cepat puas dan putus asa
- 6) Optimis dan penuh keyakinan
- 7) Memiliki tanggung jawab
- 8) Memiliki etika dan moral

Dari uraian diatas apabila kita ingin memulai langkah untuk menjadi wirausaha maka kita harus dapat berani memulai, berani menanggung resiko, penuh perhitungan, memiliki rencana yang jelas, tidak cepat puas dan putus asa, optimis dan penuh keyakinan, memiliki tanggung jawab dan beretika dan moral yang baik.

### **4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Intensi**

Kecenderungan seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu, seperti memilih kewirausahaan sebagai pilihan karir, dapat diprediksi oleh Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*, TPB) dari Icek Ajzen, dinyatakan bahwa setiap perilaku manusia yang disengaja (*human behavior*) didahului oleh adanya *intensi* untuk berperilaku. Teori perilaku terencana

berasumsi bahwa perilaku manusia bersifat sadar dan dilatarbelakangi oleh adanya *intensi*. TPB menggunakan tiga faktor motivasional dari *intensi* yang akan mempengaruhi munculnya perilaku, yaitu sikap terhadap tingkah laku tertentu, norma subyektif, dan kontrol perilaku (Ajzen, 2005).

a. Sikap terhadap tingkah laku tertentu (*Attitude Toward Behavior*)

Mengarah pada keyakinan individu bahwa menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu akan menghasilkan akibat-akibat atau hasil-hasil tertentu, dan merupakan aspek-aspek pengetahuan individu tentang obyek sikap dapat pula berupa opini individu hal yang belum tentu sesuai dengan kenyataan. Semakin positif keyakinan individu akan akibat dari suatu objek sikap, maka akan semakin positif pula sikap individu terhadap obyek sikap tersebut, demikian pula sebaliknya.

b. Norma subjektif (*subjective norms*)

Keyakinan individu akan norma, orang sekitarnya dan motivasi individu untuk mengikuti norma tersebut. Didalam norma subjektif terdapat dua aspek pokok yaitu: keyakinan dan harapan, harapan norma referensi, merupakan pandangan pihak lain yang dianggap penting oleh individu yang menyarankan individu untuk menampilkan perilaku tertentu serta motivasi kesediaan individu untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan pendapat atau pikiran pihak lain yang dianggap penting bahwa individu harus atau tidak harus berperilaku.

c. Kontrol Perilaku (*Perceived behavioral control*)

Persepsi mengenai kemampuan mengendalikan segala sesuatu yang mempengaruhi apabila hendak melakukan perilaku tersebut. Mengarah pada kemampuan untuk melakukan suatu perilaku yang menarik bagi individu., yang mana didasarkan pada seberapa besar kontrol individu terhadap tingkah laku tersebut dan seberapa besar kepercayaan diri seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tingkah laku atau mengacu pada keyakinan individu bahwa ia mampu atau tidak mampu menjalankan perilaku berwirausaha.

Dalam teori perilaku terencana keyakinan-keyakinan berpengaruh pada sikap terhadap tingkahlaku tertentu, norma-norma subyektif dan pada kontrol perilaku yang dipersepsikan. Ketiga komponen ini berinteraksi dan menjadi determinan bagi intensi, yang mana akan menentukan apakah perilaku akan dilakukan atau tidak dilakukan.

## **B. *Sensation Seeking* (Dorongan Mencari sensasi)**

### **1. Definisi *sensation seeking***

*Sensation seeking* didefinisikan oleh Zuckerman (1979), sebagai kebutuhan untuk suatu perubahan, pengalaman baru, luar biasa dan kompleks dan kesediaan mengambil risiko fisik, dan risiko sosial, hanya untuk mendapatkan sebuah pengalaman. Orang yang mempunyai *sensation seeking* tinggi cenderung melakukan hal-hal yang berisiko dan berani. Dari sini bisa dilihat bahwasanya



orang yang berwirausaha diharuskan mempunyai jiwa pemberani dan berani mengambil risiko jika mengalami kerugian. Selain itu, juga diharuskan mempunyai pengalaman yang banyak untuk memahami dunia bisnis, dengan begitu koneksi dan jaringan pertemanan semakin banyak.

Menurut Rachmana (2002), dorongan mencari sensasi adalah sebuah sifat (trait) yang ditandai dengan oleh kebutuhan berbagai macam sensasi dan pengalaman-pengalaman yang baru, luar biasa dan kompleks serta kesediaan untuk mengambil risiko.

Berdasarkan pendapat para ahli, dapat disimpulkan *sensation seeking* merupakan suatu kebutuhan untuk memperoleh pengalaman baru yang memiliki tantangan luar biasa dan memiliki keberanian untuk mengambil risiko baik fisik, maupun sosial.

## **2. Dimensi-dimensi *sensation seeking***

Dimensi-dimensi *sensation seeking* menurut Zuckerman (1979), yaitu:

### **a. Pencairan gairah dan pertualangan (*Thrill and adventure seeking/TAS*)**

Yaitu keinginan untuk terlibat dalam aktivitas berbahaya, berisiko tinggi dan mengandung unsur pertualangan, yang mengandung aspek kecepatan (*speed*) bahaya (*danger*) serta sesuatu yang baru dan luar biasa (*novelty*) seperti misalnya olah raga berisiko tinggi (panjat tebing, mendaki gunung).

b. Pencarian pengalaman baru (*Experience seeking/ES*)

Yaitu kecenderungan untuk melakukan aktivitas tertentu bertujuan untuk mendapatkan pengalaman baru melalui pikiran dan sensasi, dengan cara berpergian atau melakukan traveling, dan aktivitas yang menolak kebiasaan umum, individu terdorong untuk mengeksplorasi stimulus-stimulus yang mengandung sejumlah informasi baru.

c. Perilaku tanpa ikatan (*Disinhibition/DIS*)

Yaitu sesuatu yang dilakukan karena adanya dorongan untuk mencari sensasi. Perilaku ini bersifat bebas dari ikatan sosial (tanpa ikatan).

d. Mudah merasa bosan (*Boredom Susceptibility/BS*)

Yaitu penolakan terhadap hal-hal yang bersifat rutin, berulang, mudah ditebak atau penolakan terhadap orang-orang yang dianggap membosankan. Pada saat seorang individu merasa bosan, maka individu mencari cara untuk membuat mereka merasa tertarik atau segera mencari aktivitas-aktivitas baru penambahan stimulasi ini merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kegembiraan dan kepuasan.

Dapat disimpulkan bahwa *sensation seeking* memiliki dimensi-dimensi diantaranya; pencarian gairah dan pertualangan, pencairan pengalaman baru, perilaku tanpa ikatan dan mudah merasa bosan.

### C. Kerangka Berpikir

Intensi berwirausaha merupakan salah satu poin yang harus ada dan tertanam dalam diri setiap anak bangsa, melihat kondisi Indonesia jika dibandingkan dengan Negara-negara lain Indonesia jauh tertinggal dibidang wirausaha, yang mana pada saat ini jumlah wirausaha di Indonesia paling kecil hanya 0,18% dari jumlah penduduk, yang mana suatu Negara akan maju dan stabil perekonomiannya jika penduduk yang menjadi wirausahawan minimal 2% dari jumlah penduduk. Selain itu masalah yang terjadi di Negara kita angka pengangguran terbanyak justru diciptakan oleh kelompok terdidik, data terakhir menunjukkan bahwa jumlah penganggur ditingkat diploma dan sarjana pada Agustus 2010 telah mencapai 1,1 juta orang (BPS.com, 2010).

Terbentuknya intensi dapat diterangkan dengan teori perilaku terencana yang mengasumsikan manusia selalu mempunyai tujuan dalam berperilaku. Intensi diasumsikan untuk menangkap faktor-faktor motivasional seseorang untuk mempengaruhi perilaku dalam hal ini adalah perilaku berwirausaha, yang mana seberapa banyak usaha yang mampu dilakukan individu untuk terus mencoba dalam usaha untuk mewujudkan perilaku berwirausaha yang didorong oleh keyakinan, sikap, minat dan perilaku untuk mewujudkannya, adanya keinginan yang membentuk tiga determinan dasar yaitu: sikap terhadap tingkah laku tertentu (*attitude toward behavior*), terhadap hasil perilaku, norma-norma sosial (*subjective norm*) dan kontrol

perilaku yang dirasakan ( *perceived behavioral control* ), yang mencerminkan persepsi bahwa perilaku dikontrol secara pribadi (Ajzen, 2005).

Menurut Meredith seorang wirausahawan adalah seorang yang haus akan tantangan. Wirausahawan memiliki keberanian untuk menanggung risiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan risiko yang penuh dengan perhitungan dan realistik. Kepuasan yang besar diperoleh apabila berhasil dalam melaksanakan tugas-tugasnya secara realistik. Situasi risiko kecil dan tinggi dihindari karena sumber kepuasan tidak mungkin didapat pada masing-masing situasi ini. Artinya, wirausaha menyukai tantangan yang sukar namun dapat dicapai (Meredith, 2002).

Keberanian untuk mengambil risiko merupakan salah satu poin yang berasal dari dalam diri individu, yang mana ini merupakan salah satu faktor psikologis yang mengarah pada trait *sensation seeking*, yaitu kebutuhan untuk mendapatkan pengalaman baru, sifat yang ditentukan oleh kebutuhan mencari sensasi keinginan untuk mengambil risiko sosial, legal dan finansial hanya untuk mendapatkan sebuah pengalaman. Orang yang mempunyai *sensation seeking* tinggi cenderung melakukan hal-hal yang berisiko dan berani. Dari sini bisa dilihat bahwasanya orang yang berwirausaha diharuskan mempunyai jiwa pemberani dan berani mengambil risiko jika mengalami kerugian. Adapun dimensi-dimensi dari trait *sensation seeking* ini adalah: 1) *thrill and adventure seeking*: mencari sensasi dan pertualangan, 2)

*experience seeking*: mencari pengalaman, 3) *disinhibition*: perilaku tanpa ikatan, 4) *boredom susceptibility*: rasa yang mudah cepat bosan.

Jika dalam diri individu, khususnya mahasiswa pada penelitian ini telah memaksimalkan potensinya dalam arti individu mempunyai keyakinan yang kuat, harapan yang besar dan tidak takut akan kegagalan, dan individu memilih kewirausahaan sebagai karirnya, maka mereka akan memiliki keyakinan-keyakinan kuat untuk tampil sebagai wirausawan sukses. Ajzen (2005), menyatakan bahwa intensi dapat digunakan untuk menentukan seberapa kuat keinginan individu untuk menampilkan tingkah laku dan seberapa banyak usaha yang dilakukan untuk menampilkan tingkah laku, yang mana terangkum dalam tiga pilar dalam teori perilaku terencana yaitu; sikap subjek terhadap perilaku berwirausaha, norma subjektif, dan kontrol terhadap perilaku berwirausaha.

#### **D. Hipotesis**

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan positif antara *sensation seeking* dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa UIN SUSKA Riau. Dimana semakin tinggi *sensation seeking* pada diri mahasiswa maka semakin tinggi pula intensi berwirausaha pada diri mahasiswa dan sebaliknya semakin rendah *sensation seeking* pada diri mahasiswa maka semakin rendah pula intensi berwirausaha pada diri mahasiswa.