

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Dalam penelitian ini teori yang dipakai penulis adalah *Theory Planned Behaviour*. *Teori Planned Behaviour* adalah sebuah teori perluasan dari teori sebelumnya yaitu *Theory Of Reasoned Action*. Teori yang diperkenalkan pertama kali oleh Martin Fishbeion dan Ajzen. Definisi *Theory Of Planned Behaviour*

Theory Of Planned Behaviour atau TPB merupakan pengembangan lebih lanjut dari *Theory Of Reasoned Action* (TRA) (Ajzen, 1991). TRA menjelaskan bahwa perilaku (*Behaviour*) dilakukan karena individu memiliki niat atau keinginan untuk melakukannya (*Behaviour Intention*). Niat perilaku akan menentukan perilaku seseorang. TRA mengusulkan bahwa niat perilaku adalah suatu fungsi dari Sikap (*Attitude*) dan Norma Subyektif (*Subjective Norm*) terhadap perilaku. Ajzen (1991) menjelaskan minat (*Intention*) berubah menurut waktu, selain itu hasil TRA jangka pendek lebih signifikan dibandingkan dengan hasil TRA jangka panjang. Ajzen mengembangkan teori TPB dengan menambahkan konstruk yang belum ada di TRA yaitu kontrol perilaku persepsian (*Perceived Behaviour Control*). Teori perilaku perencanaan (TPB) secara eksplisit mengenal kemungkinan bahwa banyak perilaku yang tidak semuanya di bawah kontrol penuh individu sehingga konsep dari kontrol perilaku persepsian ditambahkan untuk menangani perilaku-perilaku semacam ini.

Theory of planned behavior adalah teori yang menekankan pada rasionalitas dari tingkah laku manusia juga pada keyakinan bahwa target tingkah laku berada di bawah kontrol kesadaran individu. Perilaku tidak hanya bergantung pada intensi seseorang, melainkan juga pada faktor lain yang tidak ada dibawah kontrol dari individu, misalnya ketersediaan

sumber dan kesempatan untuk menampilkan tingkah laku tersebut (Ajzen, 1991)

Dari penjelasan mengenai pengertian *Theory Planned Behavior* diatas dapat disimpulkan bahwa *Theory Planned Behavior* adalah teori yang menentukan minat individu dalam perilaku yang spesifik seperti sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang dirasakan. Minat ditentukan oleh 3 faktor yaitu; tingkat dimana seorang individu merasa baik atau kurang baik (*Attitudes*); pengaruh sosial yang mempengaruhi individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku (*Subjective Norms*); dan perasaan mudah atau sulit dalam melakukan suatu perilaku (*Perceived Behaviour Control*).

a. Sikap (*Attitude*)

Ajzen (1991) mendefinisikan Sikap (*Attitude*) sebagai jumlah dari afeksi (perasaan) yang dirasakan seseorang untuk menerima atau menolak suatu objek atau perilaku dan diukur dengan suatu prosedur yang menempatkan individual pada skala evaluatif dua kutub, misalnya baik atau jelek, setuju atau menolak dan lainnya.

Menurut Jogiyanto (2008) Sikap (*Attitude*) adalah evaluasi kepercayaan (*Belief*) atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan. Sedangkan, Lubis (2010) menyatakan bahwa sikap adalah suatu hal yang mempelajari mengenai seluruh tendensi tindakan, baik yang menguntungkan maupun yang kurang menguntungkan, tujuan manusia, objek, gagasan, atau situasi .

1) Komponen Sikap (*Attitude*)

Fishbein dan Ajzen (1991) berpendapat bahwa ada dua komponen dalam pembentukan sikap yaitu :

- a) *Behaviour Belief* adalah keyakinan-keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap perilaku merupakan keyakinan yang akan mendorong terbentuknya sikap.
Seorang Wirausaha harus memiliki sikap antara lain :

- (1) Sikap Jujur
- (2) Sikap Berani
- (3) Sikap Hemat
- (4) Sikap Disiplin
- (5) Sikap Optimis
- (6) Sikap Tanggung Jawab

- b) *Evaluation Behaviour Belief* merupakan evaluasi positif atau negatif individu terhadap perilaku tertentu berdasarkan keyakinan-keyakinan yang dimiliki.
Evaluasi perilaku kepercayaan dari sikap yang harus dimiliki seorang wirausaha :

- (1) Sikap Jujur diyakini memiliki pengaruh positif terhadap perilaku seorang wirausaha
- (2) Sikap Berani diyakini sikap yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha, karena seorang harus mampu menghadapi tantangan, berani mengambil resiko maupun menghadapi resiko.
- (3) Sikap Hemat diyakini harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang ingin memulai usaha atau sedang menjalankan usaha sebagai modal.

- (4) Sikap Disiplin diyakini harus dimiliki seorang wirusaha untuk melatih diri agar terbiasa tepat waktu.
- (5) Sikap Optimis diyakini memiliki pengaruh pada seseorang yang ingin memulai dan menjalankan usaha untuk selalu berusaha dan pantang menyerah.
- (6) Sikap Tanggung Jawab diyakini memiliki pengaruh terhadap usaha yang dijalani karena sikap ini menanggung segala sesuatu.

b. Norma Subyektif (*Subjective Norm*)

Adalah ukuran tekanan sosial untuk menentukan apakah perilaku kewirausahaan tersebut perlu dilakukan atau tidak. Tekanan sosial tersebut mengacu pada persepsi kelompok tertentu “*reference people*” yang menyetujui atau tidak keputusan seseorang untuk pengusaha dan biasanya individu berusaha untuk mematuhi persepsi kelompok tersebut (Ajzen, Krueger dalam Linan and Chen, 2006). *Subjective Norms* hubungannya mengacu pada persepsi dimana sekelompok orang memberikan pengaruh besar atas perilaku orang, mempelajari dimana jaringan sosial mempengaruhi perilaku individu (Kruger *et al.*, 2006). Dalam teori Ajzen *Theory Of Planned Behaviour*, norma-norma (*Subjective Norms*) hubungan mengacu pada tekanan sosial merasa untuk melakukan atau tidak untuk melakukan perilaku.

Dalam hal ini norma subjektif mengacu pada bagaimana kelompok atau individu memberikan pengaruh atas perilakunya seseorang.

1) Komponen Norma Subjektif (*Subjective Norm*)

Menurut Fishbein dan Ajzen (1991), norma subjektif secara umum mempunyai dua komponen yaitu :

a) *Normative beliefs*, Presepsi keyakinan mengenai harapan orang lain terhadap dirinya yang menjadi acuan untuk menampilkan perilaku atau tidak. Keyakinan yang berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain yang penting dan berpengaruh bagi individu atau tokoh panutan tersebut apakah subjek harus melakukan atau tidak suatu perilaku tersebut.
Contoh keyakinan normative (*normative beliefs*)

- (1) Keluarga adalah orang terdekat yang memberi acuan dan dukungan untuk saya berperilaku positif
- (2) Dosen adalah orang terdekat di lingkungan universitas yang member acuan dan panutan untuk saya
- (3) Teman adalah orang terdekat yang selalu memberikan semangat untuk saya.

b) *Motivation to Comply*, Motivasi individu untuk memenuhi harapan tersebut.
Dorongan/motivasi saya dalam berperilaku positif memulai usaha didasarkan pada dukungan/dorongan dari keluarga, dosen dan teman.

c. Kontrol Perilaku yang dirasakan (*Perceived Behaviour Control*)

Menurut *Theory Of Planned Behaviour* (TPB), banyak perilaku tidak semuanya di bawah kontrol penuh individual sehingga perlu

ditambahkan konsep kontrol perilaku persepsian (*Perceived Behaviour Control*) (Jogiyanto, 2008).

Menurut Ajzen (1991) perilaku ditentukan oleh niat individu untuk melakukan, atau tidak melakukan suatu perilaku yang diinginkan. Sementara itu, niat ditentukan oleh sikap ke arah perilaku, norma-norma hubungan dan Kendali perilaku.

Dalam teori Ajzen *Theory Of Planned Behavioral*, Kendali perilaku (*Perceived Behavioral Control*) mengacu pada merasa mudah atau sulit melakukan perilaku dan diasumsikan untuk merefleksikan pengalaman masa lalu dan antisipasi halangan serta rintangan.

1) Komponen *Kontrol Perilaku yang Dirasakan* (*Perceived Behaviour Control*)

a) Control belief, adalah kepercayaan-kepercayaan mengenai sumber-sumber dan kesempatan-kesempatan yang dibutuhkan (requisite resources and opportunities) untuk memunculkan tingkah laku.

(1) Percaya diri

(2) Kerja Keras

(3) Kerjasama

(4) Komitmen

b) Perceived power, adalah persepsi individu mengenai seberapa kuat kontrol tersebut untuk mempengaruhi dirinya dalam memunculkan tingkah laku sehingga memudahkan atau menyulitkan pemunculan tingkah laku tersebut.

(1) Percaya diri, diyakini harus dimiliki oleh calon

wirausaha ataupun wirausaha, karena percaya diri harus

diyakini agar sesuatu benar-benar terjadi menjadi

kenyataan.

- (2) Kerjasama, kegiatan membangun kerja antar tim. Seorang wirausaha harus memiliki keyakinan akan kemampuannya dalam membangun kerja antar tim untuk menyelesaikan tugasnya dengan baik.
- (3) Kerja Keras, kegiatan yang dikerjakan secara sungguh-sungguh. Seorang wirausaha harus memiliki keyakinan akan kemampuannya dalam bekerja sungguh-sungguh untuk memunculkan tingkah laku semangat kerja keras.
- (4) Komitmen, seorang calon wirausaha ataupun seorang wirausaha harus diyakini mempunyai komitmen yang kuat dalam menggeluti usaha.

2. Rumah Bisnis (*Business House*)

Rumah Bisnis atau (*Business House*) adalah program pendidikan dalam mata kuliah pengantar bisnis. Rumah Bisnis adalah program yang diajarkan untuk memberi pemahaman pada mahasiswa untuk memunculkan niat berwirausaha. Dimana yang kita tahu saat ini pola pikir seseorang ingin masuk di perguruan tinggi karena ingin mendapatkan kerja yang lebih baik. Dalam hal ini program rumah bisnis dilaksanakan di perguruan tinggi khususnya mahasiswa mata kuliah pengantar bisnis untuk memberikan bekal pengetahuan, keterampilan, dan sikap atau jiwa berwirausaha (*Entrepreneurship*) agar pola pikir mahasiswa dapat berubah dari pencari kerja menjadi pencipta lapangan kerja.

Program Rumah Bisnis merupakan program dengan bentuk pembuatan bangunan rumah beserta elemen-elemen detail didalamnya. Dalam pembuatan program tersebut diperlukan keterampilan, ketelitian, dan kepandaian. Setelah itu bangunan dan elemen-elemen rumah yang telah dibuat ditarik persamaan dengan fungsi bisnis.

Tujuan dari dilakukannya persamaan anatar elemen rumah dan fungsi bisnis sendiri adalah untuk mengetahui bahwasannya tiap elemen rumah memiliki fungsi yang sama jika dikaitkan dengan fungsi bisnis. Selain itu tujuannya adalah untuk mengajarkan keterampilan, ketelitian, kecerdasan, kepandaian pada mahasiswa agar minat berwirausaha pada mahasiswa tumbuh dan terus menerus dibangkitkan agar wirausaha terdidik dari kalangan perguruan tinggi meningkat sehingga terciptalah lapangan pekerjaan dan mampu mengurangi jumlah pengangguran.

Kewirausahaan seperti disiplin ilmu yang lain, dapat dipelajari, dapat dibentuk dan dapat merupakan bakat sejak lahir (Rodrigues et al., 2012). Pendidikan kewirausahaan adalah aktivitas-aktivitas pengajaran dan pembelajaran tentang kewirausahaan yang meliputi pengembangan pengetahuan, ketrampilan, sikap dan karakter pribadi sesuai dengan umur dan perkembangan siswa (Isrososiawan, 2013).

Chen et al. 2010, menyatakan bahwa mahasiswa yang

berpengalaman mengembangkan berbagai ketrampilan teknis dan pelatihan lebih percaya diri menjadi wirausaha.

Program Rumah Bisnis ini dicetuskan oleh Dr.Drs.Ec.Sentot Imam Wahjono, M.Si selaku dosen dari mata kuliah pengantar bisnis. Program ini dicetuskan dengan tujuan untuk mempermudah pemahaman mahasiswa pada mata kuliah pengantar bisnis.

Berikut adalah langkah-langkah pembelajaran mata kuliah pengantra bisnis, yang meliputi :

a) Penyusunan Rencana (RPS)

Penyusunan RPS ini adalah langkah awal dalam merumuskan tujuan dari mata kuliah pengantar bisnis

b) Menyusun alat evaluasi atau penilaian

Langkah ini dilakukan untuk menilai atau mengetahui sampai dimana mahasiswa atau peserta didik telah menguasai kemampuan yang telah dirumuskan dalam tujuan

c) Menentukan kegiatan belajar dan materi pelajaran

Pada langkah adalah menentukan materi pelajaran atau silabus. Langkah ini dilakukan sebelum merencanakan program kegiatan karena langkah ini berisi teori-teori untuk pemahaman mahasiswa sebelum mempraktekan *program business house*

d) Merencanakan program kegiatan

Langkah ini perencanaan program kegiatan dilakukan untuk memudahkan mahasiswa dalam memahami mata kuliah

pengantar bisnis selain itu tujuan dari mata kuliah ini adalah membuat mahasiswa agar mempunyai niat berwirausaha. Dalam hal ini program yang dimaksud adalah *business house*.

e) Melaksanakan program

Setelah menentukan kegiatan materi pembelajaran yang mana juga menerapkan teori-teori untuk diimplementasikan pada program *pendidikan business house* selanjutnya adalah melaksanakan program *business house*. Pelaksanaan program *business house* ini dilakukan setelah teori-teori yang diajarkan sudah mampu dipahami dan kemudian mengaplikasikannya pada elemen-elemen rumah dengan mengaitkannya pada teori pengantar bisnis yang telah diajarkan pada langkah sebelumnya.

d) Kompetisi *Business House*

Langkah ini merupakan langkah terakhir yang bermaksud untuk mengetahui apakah program pendidikan berwirausaha ini mampu meningkatkan pemahaman mahasiswa dan mampu membangkitkan niat mahasiswa dalam berwirausaha.

1) Indikator Program Pendidikan Kewirausahaan.

Menurut Britianu dan Nistoreanu, 2008 indikator *Entrepreneurship Education Program* (EEP) adalah :

a) Gaya pengajaran yang berorientasi pada tindakan

Rumah Bisnis (*Entrepreneurship Education Program*) pada program ini adalah rumah bisnis (*business house*). rumah bisnis

(business house) adalah program kewirausahaan yang berbasis proyek untuk menumbuhkan minat berwirausaha, khususnya bagi mahasiswa melalui mata kuliah pengantar bisnis.

b) Mendukung pembelajaran pengalaman

Pada proyek ini pengadaan presentasi di kelas sebelum pelaksanaan pembuatan proyek rumah bisnis dilakukan untuk mendukung pembelajaran pada proyek rumah bisnis ini dengan tujuan melatih dan mempermudah mahasiswa.

c) Pemecahan Masalah

Entrepreneurship Education Program Business House atau program pendidikan kewirausahaan rumah bisnis adalah program pembuatan proyek rumah bisnis dengan mengaitkan tiap komponen-komponen rumah pada teori bisnis yang sudah ada. Jadi proses pemecahan masalahnya terletak pada mengaitkan persamaan antara fungsi komponen rumah dengan fungsi teori bisnis.

Contohnya Fungsi pagar pada rumah adalah untuk melindungi seluruh bagian rumah dari pangsuan pihak luar. Dari fungsi pagar ini jika dikaitkan dengan teori bisnis adalah melindungi seluruh asset-aset perusahaan dari gangguan pihak luar.

d) Berbasis Proyek

Pada penelitian ini Program Pendidikan Kewirausahaan (*Entrepreneurship Education Program Business House*) atau

program pendidikan kewirausahaan rumah bisnis adalah program pembuatan proyek rumah bisnis dengan mengaitkan tiap komponen-komponen rumah pada teori bisnis yang sudah ada.

e) Pendekatan Kreatif

Pada pembuatan proyek rumah bisnis ini mahasiswa dituntut harus kreatif dalam pembuatan tiap komponen rumah bisnisnya mulai dari pembuatan pagar, pintu, atap rumah, dinding sampai dengan accessories rumah seperti meja, kursi, closet pada toilet, dll.

f) Evaluasi

Evaluasi pada proyek ini dengan terjun langsung pada kompetisi rumah bisnis. Kegiatan evaluasi ini bertujuan untuk menilai apakah *Entrepreneurship Education Program Business House* (EEP) atau program pendidikan kewirausahaan rumah bisnis dapat menumbuhkan minat mahasiswa untuk berwirausaha. Selain itu tujuan evaluasi ini juga untuk mengetahui apakah pengadaan program ini sudah efektif dilakukan apa tidak, jika program ini dirasa sudah efektif maka program ini akan berlanjut dijalankan dengan tujuan menumbuhkan minat usaha mahasiswa untuk meminimalisir tingkat pengangguran di Negara ini.

Program Rumah Bisnis di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surabaya sudah berjalan selama 2 tahun dari tahun 2018 hingga saat ini. Program ini dimulai dari penjelasan materi mata kuliah pengantar bisnis, praktek pembuatan rumah bisnis, hingga kompetisi produk rumah bisnis yang telah dibuat. Berikut adalah langkah-langkah dari pembuatan rumah bisnis yang bertujuan untuk menumbuhkan minat berwirausaha:

1. Perencanaan (*Planning*)

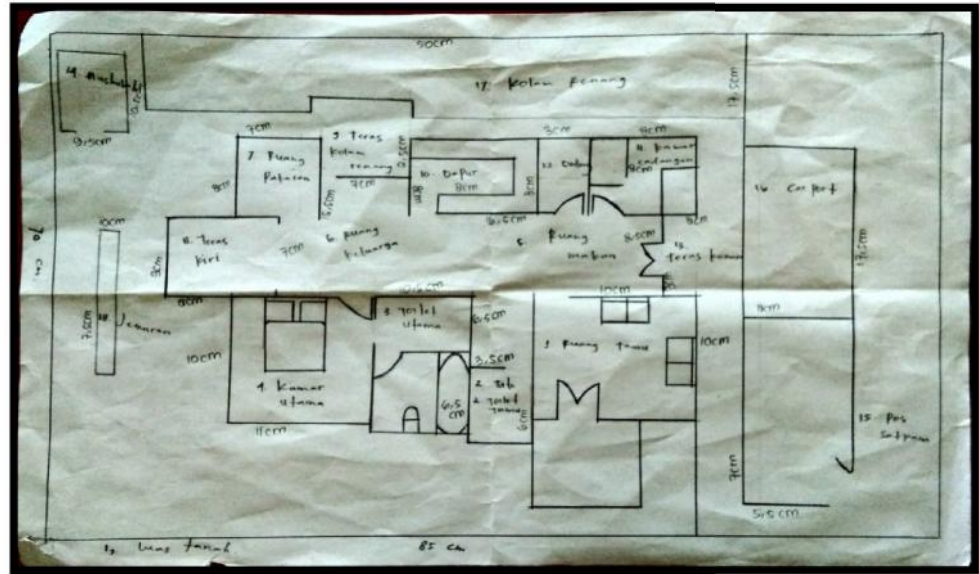
Dalam berwirausaha kegiatan perencanaan adalah kegiatan yang paling utama dalam memulai suatu usaha. Kegiatan ini dinilai sangat penting karena perencanaan merupakan langkah awal yang harus disusun secara terorganisir.

Pramuji (2011), mendefinisikan perencanaan adalah perhitungan dan penentuan tentang sesuatu yang akan dijalankan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, siapa yang melakukan, bilamana, dimana, dan bagaimana melakukannya.

- a. Perancangan Konsep

Langkah ini merupakan langkah awal dalam menentukan konsep miniatur rumah yang akan dibuat.

Dalam sebuah bisnis langkah ini merupakan langkah awal dalam menentukan bentuk usaha apa yang ingin dibuat, penentuan visi misi perusahaan.



Gambar 2.1 Denah Rumah
Sumber: Hasil Olahan Data Primer, 2019

b. Pembagian tugas dalam kelompok

Menurut Hasibuan (2007:33) Pembagian kerja yaitu informasi tertulis yang menguraikan tugas dan tanggung jawab, kondisi pekerjaan, hubungan pekerjaan, dan aspek-aspek pekerjaan pada suatu jabatan tertentu dalam organisasi.

Pembuatan miniatur rumah dilakukan oleh mahasiswa dengan sistem berkelompok atau pembagian tugas.



Gambar 2.2 Tim Pembagian Kerja
Sumber: Hasil Olahan Data Primer, 2019

c. Pengadaan Peralatan dan Perlengkapan

Dalam pembukaan suatu bisnis salah satu persiapan yang harus dilakukan adalah penyediaan peralatan dan perlengkapan kantor. Peralatan dan perlengkapan kantor merupakan alat penunjang untuk membantu lancarnya kegiatan bekerja.

Menurut The Liang Gie, 2000 Peralatan/perlengkapan kantor adalah barang-barang yang digunakan untuk menghasilkan suatu pekerjaan yang diharapkan kantor.

Dalam pembuatan miniatur rumah, peralatan atau perlengkapan yang harus dipersiapkan untuk menghasilkan suatu karya adalah



Gambar 2.3 Pengadaan Peralatan/Perlengkapan
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

d. Membuat Elemen Miniatur Rumah Bisnis

Program rumah bisnis (*business house*) adalah kegiatan pembuatan miniatur rumah beserta elemen-elemen

didalamnya. Pembuatan miniatur rumah ini memerlukan keterampilan dalam pembuatan elemen-elemen rumah, ketelatenan, dan pengetahuan. Sehingga program rumah bisnis ini dianggap mampu meningkatkan minat berwirausaha.



Gambar 2.4 Proses Pembuatan Miniatur Rumah Bisnis
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

e. Persamaan Teori Bisnis dengan Miniatur Rumah

1) Pagar

Pagar merupakan elemen rumah yang berada paling depan. Pagar bisa dikatakan salah satu yang bisa mengamankan rumah dari jenis macam kejahatan yang datang dari luar rumah.

Wahjono dkk, 2018 pembicaraan mengenai bisnis dan manajemen, selalu didahului dengan organisasi. Semua

organisasi baik formal maupun yang informal disatukan dan dipertahankan keberadaanya oleh sekelompok orang yang melihat bahwa ada manfaat bekerja sama kearah sasaran yang sama.



Gambar 2.5 Pagar
Sumber: Olah Data Primer, 2019

2) Halaman Rumah

CSR memiliki fungsi atau peran strategis bagi perusahaan, membangun reputasi,memperkuat “brand”/ nama baik perusahaan (keluarga) melalui kegiatan yang memberikan produk knowledge kepada konsumen dengan cara membagikan produk secara gratis (publisher), dapat menimbulkan kesadaran konsumen akan keberadaan produk perusahaan sehingga dapat meningkatkan posisi brand perusahaan (nama baik keluarga pemilik rumah menjadi baik dan meningkat)



Gambar 2.6 Halaman Rumah
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

3) Teras

Teras jika dikaitkan dengan persamaan fungsi bisnis adalah komunikasi yang baik antar tamu maupun karyawan karena teras merupakan tempat sering berkumpul orang-orang disaat mereka bersantai. Pada saat itulah kita dapat memberikan sesuatu informasi baik yang berfungsi untuk memajukan.

Menurut Nurudin (2016) Proses komunikasi adalah usaha menyampaikan suatu gagasan untuk menerima umpan balik dari gagasan yang kita sampaikan.



Gambar 2.7 Teras
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

4) Garasi

Dalam persamaan fungsi bisnis garasi dikaitkan sebagai masuknya bahan baku utama yaitu bahan baku mentah, keluarnya produk dari suatu perusahaan tersebut.



Gambar 2.8 Garasi
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

5) Pintu

Dalam persamaan fungsi bisnis pintu dikaitkan sebagai pergerakan arus kas keluar masuknya perorangan.



Gambar 2.9 Pintu
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

6) Jendela

Fungsi jendela adalah untuk berinteraksi antara pihak yang didalam dengan pihak yang di luar yang dapat mempengaruhi, memotivasi, terhadap semangat dalam pribadi masing – masing..



Gambar 2.10 Jendela
Sumber: hasil Olah Data Primer, 2019

7) Ruang Tamu

Ruang tamu sangat berperan aktif sebagai strategis dalam penyusunan, penerapan, dan pengevaluasian keputusan. Karena ruang tamu merupakan salah satu sumber dari segala hal datangnya informasi.

Contoh : seseorang tamu yang datang pasti akan menuju ke ruang tamu, darisinihlah kita dapat mengembangkan,menetapkan tujuan organisasi dan perencanaannya untuk mencapai sasaran.



Gambar 2.11 Ruang Tamu

Sumber: Hasil Data Olahan Primer, 2019

8) Ruang Keluarga

Ruang keluarga adalah tempat untuk berkumpul semua anggota keluarga, serta biasanya untuk memutuskan/pengambilan keputusan jika ada masalah terkait anggota keluarga (organisasi/perusahaan). Disini juga di bahas tentang evaluasi, mengoreksi, merencanakan sesuatu untuk kebaikan keluarga di masa meendatang.

Jika salah satu anggota memiliki ide atau rencana yang bisa menguntungkan keluarga(organisasi/perusahaan), maka akan di putuskan dan di rundingkan di ruang keluarga yang akan di

hadiri oleh seluruh anggota keluarga (dewan direksi atau dept. terkait) di rumah tersebut.



Gambar 2.12 Ruang Keluarga

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

9) Kamar Tidur

Menurut Stephen Robbins Mendefinisikan, inovasi sebagai suatu gagasan baru yang diterapkan untuk memprakarsai atau memperbaiki suatu produk atau proses dan jasa.

Kamar tidur merupakan ruangan yang privat dan bersuasana tenang untuk beristirahat. Dengan suasana yang tenang tersebut seringkali muncul / bisa menimbulkan ide-ide yang kreatif dan cemerlang yang bertujuan untuk memberikan hal yang besar bagi perusahaan, sehingga target perusahaan bisa tercapai dan bias memberi profit atau keuntungan lebih untuk memajukan perusahaan. Juga untuk meningkatkan daya saing bagi kompetitornya.



Gambar 2.13 Kamar Tidur
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

10) Musholla

Mushollah merupakan tempat untuk beribadah penghuni rumah. Dengan beribadah kita bisa mengurangi atau bahkan memnghilangkan sifat buruk yang ada di dlam diri. Memperbaiki etika dan moral (dalam berbisnis). Mempererat hubungan antara individu dan tuhannya, sehingga kehidupan kedepannya akan di beri kelancaran.

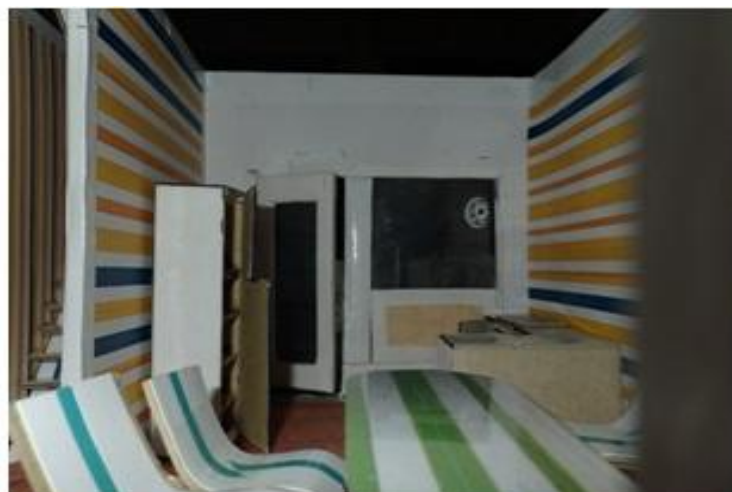
Jika dikaitkan dengan teori bisnis, musholla adalah deontologi. Deontologi menekankan kewajiban manusia untuk bertindak secara baik.



Gambar 2.14 Musholla
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

11) Dapur

Dapur diibaratkan sebagai tempat produksi. Menurut Wahjono, dkk 2018 Produksi adalah proses mengubah bahan baku, bahan pembantu, tenaga kerja menjadi barang jadi melalui suatu proses dimana terdapat mesin dan peralatan produksi lainnya.

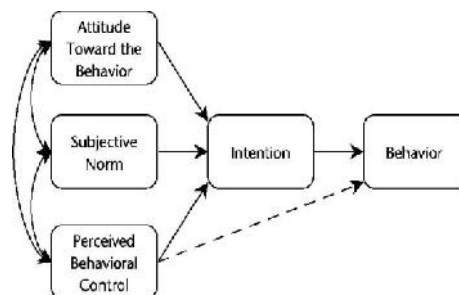


Gambar 2.15 Dapur
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

3. Minat Berwirausaha

a. Pengertian Minat

Berdasarkan *Theory Of Planned Behaviour* milik Ajzen (1991), intensi memiliki tiga faktor penentu dasar yaitu individu dalam alam, pengaruh sosial, dan masalah kontrol. Faktor penentu adanya intensi yang pertama adalah sikap individu terhadap perilaku atau keyakinan perilaku. Penentu kedua adalah persepsi seseorang dalam tekanan sosial tentang apa yang harus dilakukan dan tidak dilakukan, hal tersebut berhubungan dengan norma subjektif. Ketiga adalah *self-efficacy* dalam melakukan hal yang menarik, hal ini disebut sebagai kontrol perilaku. Teori ini mengasumsikan keyakinan perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku merupakan bentuk munculnya sebuah intensi. Berikut adalah representatif gambaran mengenai terbentuknya intensi seperti yang telah dijelaskan.



Gambar 2.16 The theory of planned behaviour
Sumber. Ajzen, 1991

Dalam kelompok masyarakat terdapat kelompok informal yang dapat dikatakan sebagai kelompok yang lebih berkembang dari upaya individual dan pengembangan minat dan persahabatan daripada desain yang sengaja dibentuk organisasi, kelompok informal lebih bersifat cair dan cenderung temporer. Dalam kelompok informal terdapat kelompok minat, dimana dalam kelompok ini beberapa individu sengaja berkelompok karena mempunyai kesamaan minat dan kepentingan.

b. Pengertian Wirausaha

Entrepreneur menurut Zimmerer yang dialih bahasakan oleh Buchari Alma (2007) merupakan satu kelompok yang mengagumkan, manusia kreatif dan inovatif. Mereka merupakan bahan bakar pertumbuhan ekonomi masyarakat, karena ia memiliki kemampuan berfikir dan bertindak produktif.

Menurut Wahjono (2018) Istilah Berwirausaha juga bisa disebut sebagai Karier. Karena karier sendiri adalah sebagai penunjuk pekerjaan yang membentuk suatu pola kemajuan yang sistematis dan jelas sehingga membentuk suatu jalur karier. Selain itu Karier sebagai sejarah pekerjaan seseorang atau serangkaian posisi yang dipegangnya selama kehidupan kerja. Dalam konteks ini Karier tidak hanya untuk istilah seorang pekerja (karyawan) saja melainkan seseorang yang berwirausaha juga bisa disebut sebagai karier karena merupakan suatu

perjalanan sejarah dalam meraih keberhasilan.

c. Pengertian Minat Berwirausaha

Minat berwirausaha (*entrepreneurial intentions*) menurut Katz dan Gartner (Indarti & Rostiani, 2008) yaitu proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Pencarian informasi menjadi bentuk usaha awal dalam berwirausaha. Mempelajari apa yang dibutuhkan dan apa resiko yang mungkin saja terjadi.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha adalah bentuk kebulatan tekad seseorang dalam pengambilan keputusan untuk melihat kesempatan bisnis untuk mencapai tujuan pembukaan usaha.

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha (Indarti & Rostiani, 2008) adalah:

- (1) Faktor kepribadian: kebutuhan akan prestasi dan efikasi diri
- (2) Faktor lingkungan, yang dilihat pada tiga elemen kontekstual: akses kepada modal, informasi dan jaringan sosial
- (3) Faktor demografis: jender, umur, latar belakang pendidikan dan pengalaman bekerja.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Burhanudin (2015, Efektif Jurnal Bisnis dan Ekonomi)	Aplikasi Theory Planned Behaviour pada mahasiswa untuk berwirausaha	Sampel dalam penelitian ini 100 responden mahasiswa di Fakultas Ekonomi, Universitas Janabdra Yogyakarta. Analisis data menggunakan regresi linier berganda. Pengujian hipotesis menggunakan uji-t dan uji-F. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap terhadap perilaku berpengaruh positif terhadap niat siswa untuk menjadi wirausaha norma subyektif berpengaruh positif terhadap niat siswa untuk menjadi wirausaha dan persepsi kontrol perilaku dipengaruhi secara positif terhadap niat siswa untuk menjadi wirausaha Untuk mengetahui kemampuan siswa. variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen, maka digunakan koefisien determinasi (R) Berdasarkan hasil analisis, besarnya koefisien determinasi adalah 0433. Hal ini menunjukkan bahwa sikap terhadap perilaku norma subyektif, dan persepsi perilaku kontrol. Adapun sisanya sebesar 56,7% dijelaskan oleh variabel-variabel lain di luar model penelitian ini. Kata kunci: sikap terhadap perilaku, norma subyektif, persepsi kontrol perilaku dan intensi berwirausaha
2	Cruz, Suprapati, Yasa (2015,E-Jurnal Universitas Udayana)	Aplikasi Theory of Planned Behaviour dalam membangkitkan niat berwirausaha bagi mahasiswa fakultas ekonomi unpaz, Dili.	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang lulus dari program mata kuliah Kewirausahaan. Teknik dalam penentuan anggota sampel menggunakan teknik <i>proportionate stratified random sampling</i> dengan anggota sampel sebanyak 94 orang. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner dan dianalisis menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel independen X2 adalah variabel yang dominan pengaruhnya terhadap niat berwirausaha, dengan nilai beta sebesar 0,342 dan variabel yang

			<p>menduduki diposisi ke dua adalah variabel kontrol perilaku (X3), dengan nilai beta 0,276, dan peringkat ketiga sekaligus yang memiliki pengaruh paling kecil adalah sikap dengan nilai beta sebesar 0,218. Analisis kelayakan model menunjukkan nilai R^2 sebesar 0.604, yang dapat diartikan bahwa 60,4 persen variasi atau baik buruknya Niat berwirausaha mampu dijelaskan Sikap (X1), Norma subjektif (X2), dan Kontrol perilaku X3 secara bersama-sama, sementara sisanya 39,6 persen dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini. Implikasi dari hasil penelitian yang dapat dikemukakan adalah semakin memahaminya aplikasi <i>theory of planned behaviour</i> maka semakin meningkat niat berwirausaha oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi.</p>
3	Din B, Anuar, Usman (2015, Elsevier)	The Effectiveness of the Entrepreneurship Education Program in Upgrading Entrepreneurial Skills among Public University Students	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa program kewirausahaan yang ditawarkan oleh Universiti Utara Malaysia (UUM) sangat efektif dalam meningkatkan Ketrampilan kewirausahaan para siswa. Temuan ini menunjukkan hubungan yang kuat antara bisnis n, berpikir berisiko dan juga self-efficacy dan efektivitas program, sementara hubungan moderat diamati membutuhkan prestasi dan rol locus cont. Dengan demikian, studi ini menyarankan agar keterampilan dan kegiatan repreneurial dapat ditingkatkan. kewirausahaan kasar pendidikan dan pelatihan di universitas negeri. Temuan penelitian akan sangat signifikan bagi Departemen Pendidikan di Indonesia hal memperkuat budaya kewirausahaan di kalangan pemuda. Membangun minat generasi muda kita adalah sebuah tantangan Pemerintah akan menghadapinya.</p>

			Akhirnya, temuan-temuan ini akan memandu para pembuat kebijakan tentang bagaimana melakukan tindakan yang tepat mengenai tren terkini dari program pendidikan kewirausahaan di universitas negeri di Malaysia.
4	Widayoko (2016, Skripsi)	Pengaruh efikasi diri, norma subyektif, sikap berperilaku, dan pendidikan kewirausahaan terhadap intense berwirausaha mahasiswa fakultas ekonomi universitas Yogyakarta	Penelitian ini dengan responden sebanyak 278 mahasiswa. Uji validitas instrumen menggunakan <i>Confirmatory Factor Analysis</i> , sedangkan uji reliabilitasnya menggunakan <i>CronbachAlpha</i> . Teknik analisis yang digunakan adalah uji regresi linier berganda. Hasil penelitian menemukan bahwa. (1) efikasi diri berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, (2) norma subyektif berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, (3) sikap berperilaku berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, (4) pendidikan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.
5	Adi, Sumarwan, Fahmi (2017, Jurnal Al-Muzara'ah)	Pengaruh Faktor Sikap, Norma Subjektif, Demografi, Sosioekonomi serta Literasi Keuangan Syariah dan Konvensional terhadap Minat Berwirausaha pada Mahasiswa	Penelitian ini menggunakan desain survei <i>cross sectional</i> ini Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah <i>convenience sampling</i> dengan jumlah responden sebanyak 100 orang. Analisis deskriptif pada sikap terhadap wirausaha menunjukkan hasil bahwa mayoritas reponden menyatakan setuju, sedangkan pada norma subjektif menunjukkan hasil bahwa tidak setuju terhadap anjuran orang terdekat untuk memulai sebuah usaha. Analisis terhadap minat berwirausaha, menunjukkan hasil bahwa responden memiliki minat untuk menjadi wirausahawan. Analisis regresi dengan variabel <i>dummy</i> menunjukkan hasil bahwa minat berwirausaha secara signifikan dipengaruhi oleh sikap terhadap wirausaha, literasi keuangan konvensional (<i>p value</i> <0.05).
6	Sukmaningrum, Rahardjo (Diponegoro Journal of Management, 2017)	Faktor-faktor yang mempengaruhi niat berwirausaha mahasiswa menggunakan <i>theory planned behavior</i>	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jumlah sampel 69 siswa. Penelitian ini bertujuan untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi niat kewirausahaan siswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Diponegoro. Terkait dengan visi, misi dan tujuan

			<p>Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Diponegoro, yaitu mengembangkan kehidupan komunitas akademik yang memiliki jiwa wirausaha di seluruh penghuni kampus yang didukung oleh budaya keimanan ilmiah dan saleh kepada Allah SWT. Proses analisis data dilakukan dengan melakukan uji instrumen, yaitu uji validitas dan reliabilitas. Kuesioner yang digunakan pada penelitian ini dikatakan valid apabila $r_{hitung} > 0,3610$ r_{tabel} dan model dikatakan reliabel apabila memiliki nilai cronbach alpha $> 0,60$. Dari persamaan regresi tersebut, dapat disimpulkan bahwa menunjukkan variabel efikasi diri, variabel norma subjektif, variabel kebutuhan berprestasi, dan variabel latar belakang pekerjaan orang tua berpengaruh positif terhadap variabel niat berwirausaha. Variabel kebutuhan berprestasi memiliki pengaruh paling besar terhadap niat berwirausaha sebesar 0.364.</p>
--	--	--	---

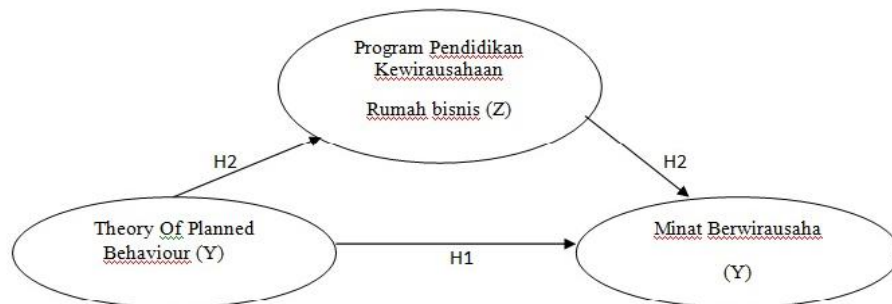
Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

Adapun perbedaan dari penelitian sebelumnya diantaranya adalah pada penelitian 1-5 tidak menggunakan variabel intervening yaitu program pendidikan kewirausahaan, sedangkan pada penelitian saat ini menggunakan variabel intervening yaitu program pendidikan kewirausahaan. Pada penelitian 6 obyek penelitiannya adalah program pendidikan kewirausahaan sedangkan pada penelitian saat ini adalah minat berwirausaha. Tujuan penelitian, penelitian pertama adalah untuk menguji *Attitude* (Sikap), *Subjective Norm* (Norma Subjektif), dan *Perceived Behavior Control* (Persepsi Perilaku) terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa, penelitian kedua untuk menguji *Attitude* (Sikap), *Subjective Norm* (Norma Subjektif), dan *Perceived Behavior Control* (Persepsi Perilaku) dalam membangkitkan Minat Berwirausaha

bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Unpaz Dili, Penelitian ketiga, menguji keefektifan dalam meningkatkan minat berwirausaha melalui program kewirausahaan yang ditawarkan Universitas Malaysia dalam meningkatkan keterampilan kewirausahaan para mahasiswa, penelitian keempat, Penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh efikasi diri, norma subjektif, dan sikap terhadap minat berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Yogyakarta, Penelitian kelima, Penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh faktor sikap, Norma Subyektif, Demografi, Sosioekonomi, serta literasi keuangan syariah dan konvensional terhadap Minat Berwirausaha pada Mahasiswa, Penelitian keenam, Penelitian ini adalah untuk menguji Faktor-faktor yang mempengaruhi niat berwirausaha mahasiswa menggunakan *Theory Of Planned Behaviour*, Penelitian sekarang adalah untuk mengetahui Pengaruh *Theory Planned Behaviour* Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Program Pendidikan Kewirausahaan pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surabaya. Adapun Persamaan dari penelitian pertama sampai kelima dan sekarang adalah sama-sama menggunakan *Theory Of Planned Behavior* sebagai bahan yang akan dianalisis, sedangkan penelitian yang keenam dan penelitian yang sekarang adalah sama-sama menggunakan program pendidikan kewirausahaan sebagai alat untuk menguji minat berwirausaha mahasiswa.

C. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian mengenai kajian teoritis dan empiris yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, maka kerangka konseptual dari penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 2.17 Kerangka Konseptual

Sumber: Hasil Olah Data Primer, 2019

D. Hipotesis

Sesuai dengan rumusan masalah dan hubungan variabel yang telah dikemukakan sebelumnya maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H1 : Terdapat Pengaruh positif dan signifikan *Theory Of Planned*

Behaviour terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Perguruan

Tinggi secara langsung.

H2 : Terdapat Pengaruh positif dan signifikan *Theory Of Planned*

Behaviour terhadap Minat Berwirausaha melalui Program

Pendidikan Kewirausahaan Rumah Bisnis mahasiswa Perguruan

Tinggi.