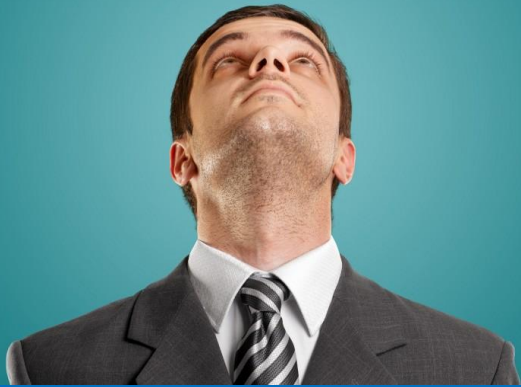
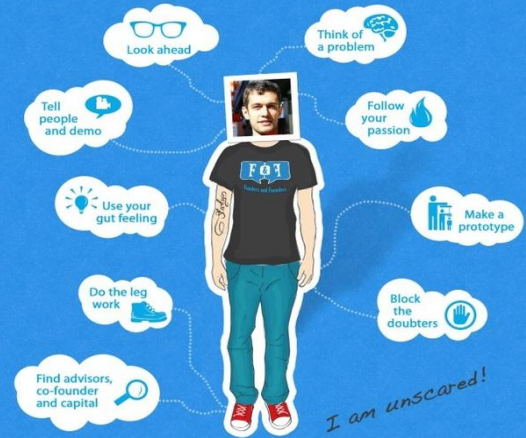




KEEP
CALM
AND
BE AN
ENTREPRENEUR

becoming an ENTREPRENEUR



by Anna Vital & Vlad Shyshov

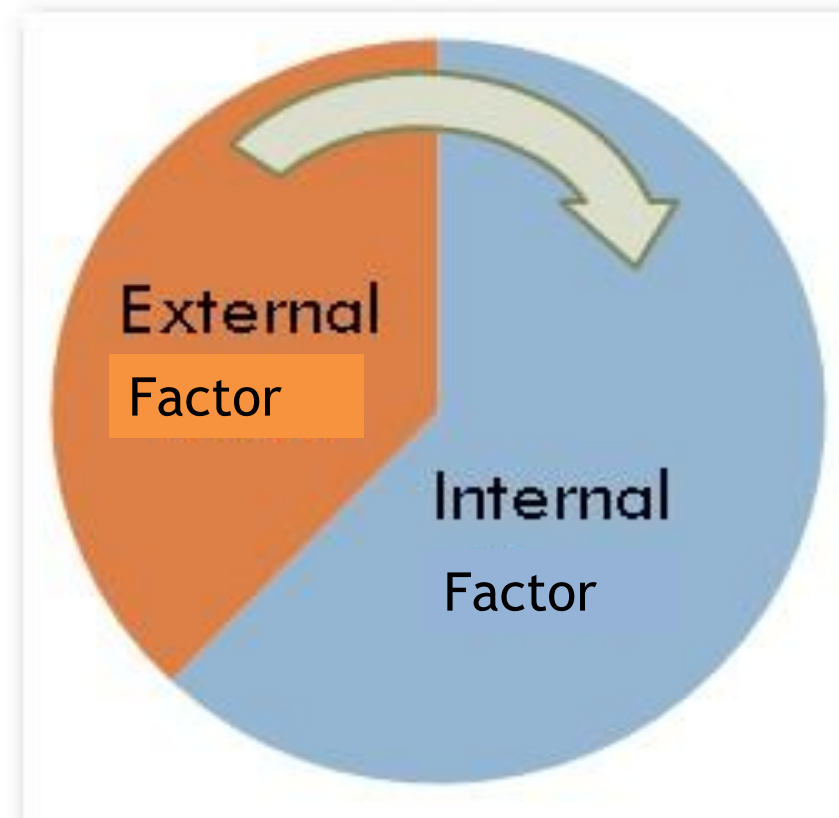
The Psychology of Entrepreneurship



Bagaimana individu memutuskan menjadi seorang **entrepreneur** dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi?

Dua faktor yang mempengaruhi berwirausaha (Suryana, 2001):

- Internal
- Eksternal



- Eksternal:
 1. Role model
 2. Dukungan keluarga dan rekan
 3. Kondisi perekonomian suatu negara
 4. Jumlah pengangguran



- Internal:
 1. Kebutuhan berprestasi (need of achievement)
 2. Internal locus of control
 3. Kebutuhan untuk independen
 4. Nilai-nilai personal
 5. Pengalaman

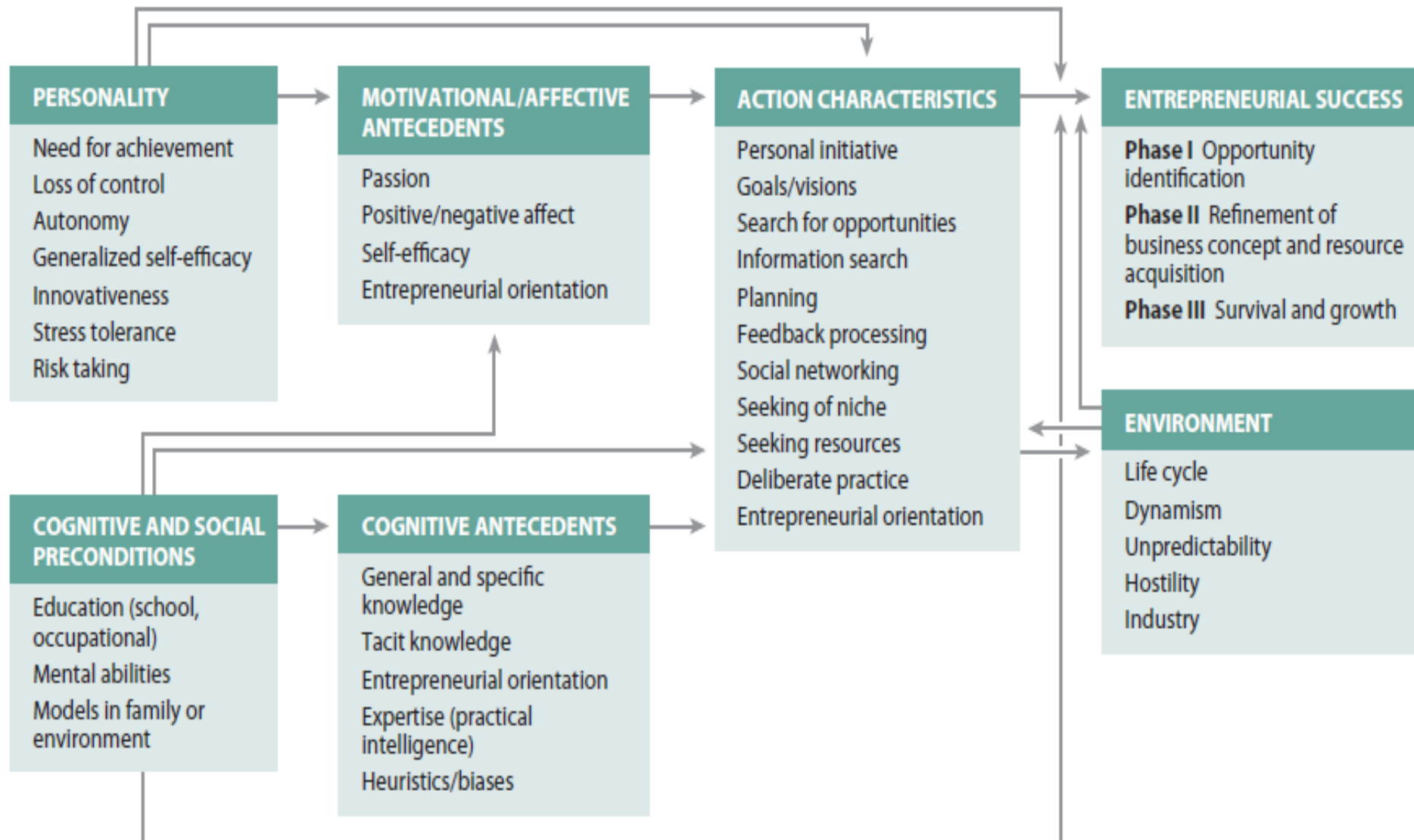
Menurut Frese (2009), variabel-variabel internal:

1. Personality (need of achievement, locus of control, autonomi, inovatif,
2. Motivational/Affective antecedents (passion, positive/negative effect, self-efficacy, entrepreneur orientation)
3. Cognitive antecedents (knowledge, experience, bias)

Menurut Frese (2009), variabel-variabel internal:

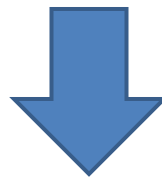
1. Personality (need of achievement, locus of control, autonomi, inovatif)
2. Motivational/Affective antecedents (passion, positive/negative effect, self-efficacy, entrepreneur orientation)
3. Cognitive antecedents (knowledge, experience, bias)

Psychological Framework of Entrepreneurship



Untuk meneliti keputusan menjadi wirausaha, ada 3 perspektif (Leon, Gorgievski, & Lukes, 2008):

1. Perspektif kepribadian.
2. Perspektif demografis (usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan)
3. Perspektif kognisi: keputusan menjadi pengusaha didasarkan secara sukarela (voluntary) dan sadar.



Intensi entrepreneurship sebagai elemen penentu dan yang mengawali tingkah laku berusaha.

In cognitive psychology, intention is the cognitive state immediately prior to executing a behavior. (Krueger, 2003).

Intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu (Wijaya, 2003)



Beberapa model untuk menjelaskan intensi entrepreneur:

1. Entrepreneurial Event Model of Shapero (1982)
2. The Model of Implementing Entrepreneurial Ideas (Bird, 1988)
3. Maximization of the Expected Utility (Douglas & Shepherd, 2000).

Theory of Planned Behavior (TPB)

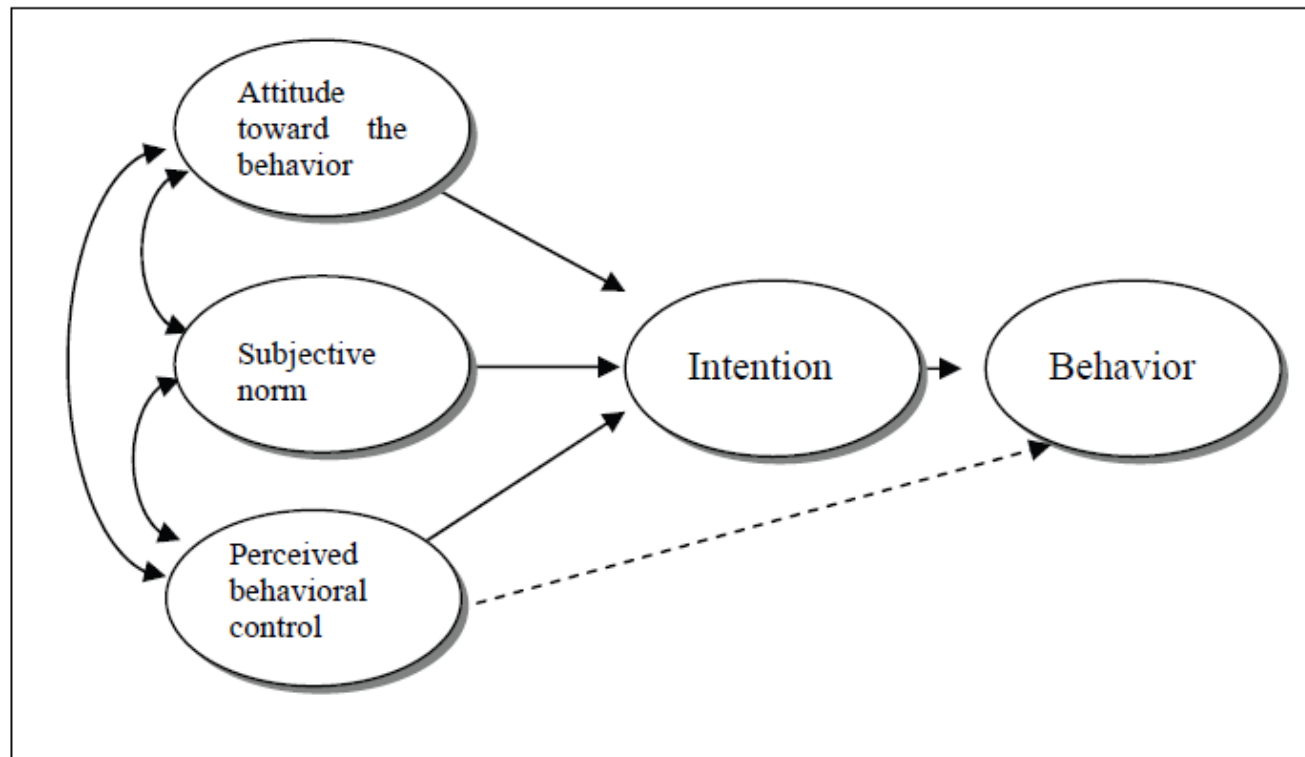


Figure 1. TPB model (Ajzen, 1991)

Theory of Planned Behavior (TPB) menjelaskan bahwa intensi adalah fungsi dari 3 element:

1. Attitude terhadap tingkah laku
2. Subjective norm
3. Perceived control

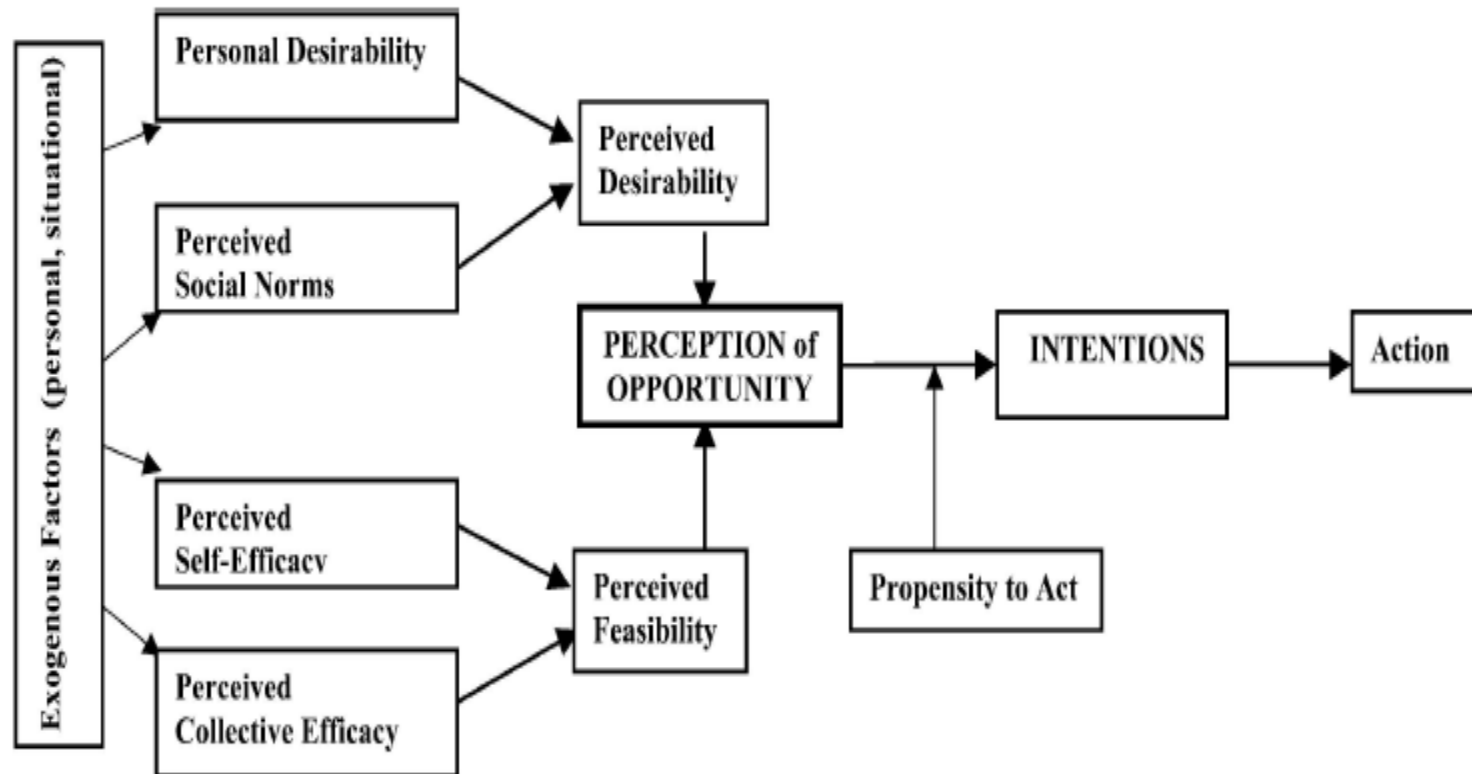


Figure 1. Intentions Model (adapted from Shapero, 1982; Kreuger & Brazeal, 1994; Kreuger, 2000)

Intensi untuk berwirausaha ditentukan oleh adanya persepsi personal tentang peluang yang kredibel.

Persepsi tentang peluang sendiri tergantung pada dua elemen:

1. Persepsi desirability (personal dan sosial)
2. Persepsi feasibility (personal dan sosial).

Shapero juga menambahkan variabel individual berupa ***propensity to act*** yang dapat memprediksi intensi berwirausaha.

Penelitian Sarwoko (2011) menunjukkan:

1. Intensi berwirausaha dipengaruhi oleh norma subjektif dan efikasi diri, dimana pengaruhnya positif, semakin tinggi dukungan pada mahasiswa, semakin tinggi rasa percaya diri maka semakin tinggi pula niat berwirausaha.
2. Kebutuhan berprestasi ternyata tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha.
3. Mahasiswa dengan latar belakang keluarga atau saudara memiliki usaha ternyata memiliki tingkat intensi kewirausahaan yang lebih besar dibandingkan mahasiswa yang berasal dari keluarga atau saudara yang tidak memiliki usaha/bisnis.
4. Mahasiswa laki-laki memiliki tingkat intensi kewirausahaan yang lebih tinggi dibandingkan mahasiswa perempuan.

Kelebihan menggunakan intensi untuk melakukan penelitian:

1. Intensi sebagai variabel mediator memungkinkan kita untuk meneliti variabel personal dan variabel sosial (faktor-faktor eksternal) yang menentukan keputusan untuk berwirausaha.
2. Intensi menawarkan studi yang sifatnya prediktif, bukan hanya penjelasan restropektif.
3. Secara empiris, intensi masih dianggap sebagai prediktor tunggal terbaik – meski bukan yang sempurna – yang dapat menentukan tingkah laku.

Kekurangannya: Intensi dapat berubah sesuai waktu dan kondisi dan masih adanya perdebatan teoritis mengenai intensi (dianggap sebagai sikap, hanya lebih terlihat).

Terima Kasih...

