

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

"Theory of planned behaviour" (yang secara luas dikenal dengan singkatan TPB; Ajzen 1988, 1991) merupakan pengembangan teori *"theory of reasoned action"* (yang disingkat dengan TRA). TRA ini juga dikembangkan oleh Ajzen, namun bersama rekannya (Fishbein dan Ajzen 1975; Ajzen dan Fishbein 1980). Kedua teori sama-sama berkaitan dengan aspek psikologi (Shepard dkk. 1988; Ajzen 2001). Namun TRA dikembangkan lagi oleh Ajzen dan rekan guna meningkatkan kekuatan prediksinya dengan menambahkan satu variabel, yaitu *"perceived behaviour control"*, dan nama TRA menjadi TPB.

Secara umum TPB menjelaskan tentang rasionalitas seseorang dalam melakukan suatu perbuatan. Untuk mengukurnya, Ajzen (1991, 2005) menyampaikan hal yang merefleksikan suatu perbuatan tersebut adalah niat (*"behavioural intention"*). Dimana hal itu diperengaruhi oleh berbagai aspek, namun semua itu masih dalam kendali orang yang bersangkutan. Dengan kata lain, TPB ini lebih bersifat pandangan subjektif karena semua pengambilan keputusannya masih dikendalikan oleh orang yang bersangkutan.

TPB sudah banyak dipakai dalam berbagai bidang ilmu. Menurut Ajzen (2011) karena, terlepas kelemahannya, TPB dapat memprediksi tindakan atau keputusan seseorang yang sebelumnya sudah direncanakan. Dengan begitu, skripsi ini juga akan mengadopsi dasar logika yang ada di TPB sebagai dasar teori. Spesifiknya peneliti akan memprediksi keinginan seseorang untuk berwirausaha.

Perlu kita ketahui bersama, di samping sebagian orang meyakini adanya berbagai manfaat dari pertumbuhan teknologi, “revolusi industri 4.0”. Misalnya dapat mendorong persaingan bisnis tingkat nasional dan global. Secara praktik dampaknya ke Indonesia masih belum terasa, khususnya pada pertumbuhan jumlah wirausahawan. Menurut Udisubakti Ciptomulyono, “Dekan Fakultas Bisnis dan Manajemen Teknologi ITS (*Institut Teknologi Sepuluh November*)” sebagaimana yang dilansir di media *online*, perbandingan antara jumlah wirausahawan atau pengusaha dengan jumlah penduduk yang ada di Indonesia saat ini masih berada di nilai 2 %. Selain itu, beliau juga menyebutkan, jika ingin menguatkan struktur ekonomi nasional, proporsi jumlah wirausahawan atau pengusaha seharusnya 4 % dari total penduduk (Hidayat, 2019). Kondisi ini tentu memberikan tantangan yang luar biasa kepada pemerintah saat ini. Karena persoalan jumlah wirausahawan yang tidak proporsional ini merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan di Indonesia (Wahyuningsih, 2009).

Sebenarnya upaya pemerintah guna mendorong pertumbuhan ekonomi nasional sudah dilaksanakan dan terus dikembangkan, seperti pemberdayaan dan memperkuat lembaga koperasi, UKM, mensosialisasikan tentang “*Lifeskill Program* dan *Pesantren Animation Center (PAC)*”, dan peng gagasan “*platform e-commerce*” bertajuk “*e-Smart IKM*” (Industri Kecil dan Menengah) (Kementerian Perindustrian, 2019). Bila kita melihat upaya strategis pemerintah seharusnya terjadi peningkatan yang bagus terhadap jumlah wirausahawan atau pengusaha di Indonesia. Namun kenyataannya menurut Menteri Koperasi dan UKM (Menkop UKM), Ibu Teten Masduki, mengakui jika tingkat kewirausahaan atau entrepreneurship di Indonesia masih jauh tertinggal dibandingkan dengan

sejumlah negara di kawasan Asia Tenggara, dengan presentase jumlah wirausahawan di tanah air baru mencapai 3,47 persen (Liputan 6, 2021).

Untuk menyingkapi persoalan ini sudah cukup banyak kajian empiris dilakukan. Seperti Frinces (2010) yang mengeksplor masalah kewirausahaan dan pentingnya profesi wirausaha di Indonesia. Di bagian awal pembahasannya, Frinces mengupas tentang mengapa masyarakat butuh wirausaha?. Dalam hal ini Frinces menyebutkan keberadaan wirausahawan sangat bermanfaat sekali karena hal ini tidak hanya memberikan dampak positif bagi si wirausahawan itu sendiri, melainkan juga memberikan peranan penting untuk mengangkat kualitas hidup masyarakat luas bahkan kualitas ekonomi suatu negara (Frinces, 2010).

Kemudian berkenaan dengan bagaimana karakteristik psikologis mempengaruhi keinginan menjadi wirausahaan, juga sudah banyak dilakukan akan tetapi setelah dilakukan telaah yang mendalam terdapat kekurangan dalam membangun pandangan secara teoritis. Venable (2006) menyebutkan peran teori dalam mendesain kajian penelitian sangat penting karena itu akan memberikan pandangan konseptual yang membantu peneliti. Beberapa penelitian di Indonesia yang dimaksudkan, seperti apa yang dilakukan oleh Adhimursandi (2016); Ikhtiagung dan Soedihono (2018); Azwar (2013); Suharti dan Sirine (2011). Secara umum mereka melakukan studi eksperimen yang berkaitan dengan aspek-aspek apa saja yang dapat memicu minat mahasiswa untuk terlibat dalam dunia wirausaha. Namun aspek-aspek dalam studi-studi tersebut belum memperlihatkan arah yang jelas. Lebih tepatnya konsep pemikiran atau logika yang mendasarinya masih mengedepankan unsur-unsur praktik, bukan secara teoritis. Tidak keliru jika sebuah kajian akademik lebih menonjolkan unsur-unsur

praktik. Namun posisi teori yang mendasarinya haruslah jelas. Sehingga kajian-kajian yang dihasilkan diharapkan dapat memberikan tantangan pada keduanya (praktik dan teori).

Parton (2000) menjelaskan tentang penggunaan teori dan praktik dalam dunia sosial (*social work*). Dalam kajiannya Parton berpendapat kekeliruan dalam berpikir salah satunya disebabkan adanya keambiguan dalam berpikir. Dengan demikian Parton menganjurkan kita harus melihat fenomena sosial (yang ingin kita explore) harus dari sudut pandang yang mengintegrasikan teori dan praktik, bukan secara terpisah. Kajian literatur yang dilakukan oleh Parton memberikan gambaran dasar kepada peneliti akan pentingnya konsep logika yang mengadukkan teori dan praktik.

Berdasarkan rasionalisasi di atas, penelitian ini sangat perlu dilakukan dengan pendekatan yang memadukan pandangan teoritis dan praktik. Dalam hal ini peneliti akan mengadopsi TPB yang diperkenalkan oleh Ajzen, (1991). Sebagaimana yang sudah dijelaskan di atas, TPB menjelaskan tentang perilaku seseorang yang dipengaruhi oleh tiga determinan, yaitu “sikap terhadap perilaku (*Attitude toward behaviour*)”, “norma subjektif (*Subjective norm*)”, dan “kontrol perilaku (*Perceived behavioural control*)”. Beberapa penelitian terdahulu mencoba menerapkan teori ini untuk memprediksi perilaku wirausahawan. Sebagai contoh penelitian yang dilakukan oleh Kautonen dkk (2013). Mereka mengadopsi teoritikal model yang ada di TPB, guna mendapatkan pemahaman bagaimana perilaku wirausahawan ketika dihadapkan dengan kondisi tertentu, misal banyak atau padatnya aktifitas bisnis. Penelitian mereka dilakukan dengan dua gelombang, November 2006 dan November 2009. Dari hasil penelitian tersebut didapatkan hasil yang diprediksikan, yaitu niatan seseorang

untuk terjun ke dunia usaha dipengaruhi oleh tiga determinan yang teoritikan oleh Ajzen, (1991).

Dalam hal ini cukup penting jika kita melihat lebih dalam lagi bagaimana proses psikologi bekerja, dan bagaimana hal itu mempengaruhi dalam pengambilan keputusan. Fiedler dan Glöckner (2015) mengkaji tentang hubungan *moral judgment* dengan keinginan seseorang untuk melakukan tindakan tertentu. Apa yang dijakinya secara umum memberikan pencerahan tentang bagaimana proses pengambil keputusan terbentuk. Mereka menunjukkan jika peran dari *moral judgment* memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan pengambilan keputusan. Dengan kata lain, seseorang melakukan tindakan tertentu atau mengambil keputusan tidak bisa lepas dari pertimbangan-pertimbangan moral dalam dirinya. Namun sebelum pertimbangan-pertimbangan moral terbentuk, terdapat peran asupan informasi atau pengaruh dari lingkungan dan kognisi pada moral seseorang (Crockett, 2016).

Eksperimen yang dilakukan oleh Schaich dkk. (2006) cukup jelas menggambarkan bagaimana *moral judgment* itu bekerja. Mereka menguji jika *moral judgment* dan pengambilan keputusan merupakan hasil atau konsekuensi dari besaran apa yang ingin dicapai. Dari hasil studi eksperimen tersebut, mereka mendokumentasikan, seseorang akan memberikan respon terhadap kondisi tertentu, apabila hal itu terdapat alasan dan reaksi emosional yang jelas. Dengan kata lain, seseorang akan menggunakan kognitifnya guna memfalsifikasi atau memberikan pertimbangan-pertimbangan moral untuk mengambil keputusan untuk bertindak. Hal serupa juga disampaikan oleh Greene dan Haidt (2002) bahwa faktor emosional memiliki pengaruh signifikan terhadap *moral*

judgment, dan interaksi tersebut terjadi sebelum seseorang mengambil keputusan.

Jadi berdasarkan ulasan di atas, peneliti menilai adanya pemikiran yang terabaikan dalam membangun TPB. Ajzen (1991) berteori bahwa ketiga faktor determinan (“sikap”, “norma subjektif,” dan “kontrol prilaku”) memiliki pengaruh langsung terhadap keinginan (*Intention*) untuk melakukan tindakan tertentu. Akan tetapi setelah kita memahami peran *moral judgment* dalam melakukan sesuatu, cukup rasional jika berpendapat ketiga faktor determinan yang diajukan oleh Ajzen seharusnya tidak memiliki pengaruh langsung, melainkan dimediasi oleh *moral judgment* sebelum terbentuknya keinginan untuk melakukan tindakan.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan tentang urgensi aspek teoritis dan prakti yang di tuangkan di bagian latar belakang, maka rumusan masalah yang menjadi fokus penelitian ini adalah “seberapa besar peran *moral judgment* dalam menerangkan hubungan antara tiga faktor determinan yang dijelaskan oleh Ajzen (1991) terhadap keinginan seseorang menjadi wirausahawan?” Akan tetapi peneliti juga akan menguji peran tiga faktor diterminan yang dijelaskan oleh Ajzen (1991). Hipotesis yang akan diteliti dalam penelitian ini akan diilustrasikan dalam bentuk pertanyaan berikut ini.

1. Apakah factor determinan TPB (“sikap”, “norma subjektif,” dan “kontrol prilaku”) berpengaruh terhadap niat seseorang untuk berwirausaha?
2. Apakah faktor determinan TPB (“sikap”, “norma subjektif,” dan “kontrol prilaku”) berpengaruh terhadap *moral judgement* seseorang dalam melakukan wirausaha?

3. Apakah *moral judgement* memediasi hubungan faktor determinan TPB (“sikap”, “norma subjektif,” dan “kontrol prilaku”) terhadap niat seseorang untuk wirausaha?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk merekonstruksi pembentukan TPB, dengan memasukkan faktor *moral judgement* sebagai peran mediator. Penelitian ini penting dilakukan karena untuk mengisi lompatan pemikiran dalam membangun teori tersebut. Merujuk pada uraian sebagaimana yang dituangkan dalam rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini didetaikan sebagai berikut:

1. Menguji faktor determinan TPB (“sikap”, “norma subjektif,” dan “kontrol prilaku”) berpengaruh terhadap niat seseorang untuk berwirausaha.
2. Menguji factor determinan TPB (“sikap”, “norma subjektif,” dan “kontrol prilaku”) berpengaruh terhadap *moral judgement* seseorang dalam melakukan wirausaha.
3. Menguji *moral judgement* memediasi hubungan faktor determinan TPB (“sikap”, “norma subjektif,” dan “kontrol prilaku”) terhadap niat seseorang untuk wirausaha.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian memiliki implikasi atau manfaat yang signifikan baik dari aspek praktik maupun teori.

1.4.1. Bagi praktik

Sebagaimana sudah diulas di latar belakang, jumlah wirausahawan di Indonesia mengalami stagnasi. Sedangkan menurut beberapa kalangan, dengan masuknya kita di era 4.0, semua akses informasi dapat dilakukan dengan mudah. Ditambah dengan Pemerintah Indonesia melalui menteri perdagangan sudah melakukan langkah konkrit untuk mendorong bertumbuhnya jumlah wirausahawan. Namun yang terjadi di lapangan semua ini tidak memberikan efek yang signifikan. Maka dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan alternatif pandangan bagi Pemerintah dalam menyusun kebijakan dan program-program untuk mendorong bertumbuhnya jumlah wirausahawan.

1.4.2. Bagi teori

Dengan dimasukkannya variabel *moral judgement*, diharapkan dapat merekonstruksi dasar pembentukan *Theory of Planned Behaviour*. Kita tidak dapat mengabaikan peran dari variabel tersebut dalam menentukan niatan seseorang untuk melakukan tindakan atau mengambil keputusan. Dengan begitu, penelitian ini diharapkan dapat menunjukkan bahwa ketiga faktor determinan yang dirumuskan oleh Ajzen (1991) seharusnya tidak memiliki efek langsung bagi seseorang dalam melakukan tindakan atau mengambil keputusan.