

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Pengangguran yang tinggi tidak sebanding dengan pekerjaan yang ada. Sedangkan lulusan tenaga akademik yang baru saja lulus dari perguruan tinggi atau universitas lain juga muncul para pencari kerja baru yang memberikan dampak signifikan terhadap tingkat pengangguran yang ada. Badan Pusat Statistik Ketenagakerjaan (BPS) tahun 2016 melaporkan pengangguran di Indonesia selama 5 tahun terakhir dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 menunjukkan penurunan atau peningkatan pengangguran. Pada Agustus 2015, tingkat pengangguran meningkat sebesar 6,18%, meningkat 946 ribu orang atau 0,37% dibandingkan 5,81% pada periode yang sama di bulan Februari. (www.bps.go.id).

Pengangguran tidak hanya berbahaya bagi semua orang, tetapi juga pemerintah karena pengangguran adalah fenomena yang tidak lengkap. Beberapa bulan terakhir, Indonesia dihebohkan dengan wabah COVID-19 yang berdampak buruk pada struktur pemerintahan dan basis bisnis yang berujung pada pengangguran (PHK). dalam skala besar untuk terus melengkapi manfaat yang ada.

Perkembangan ekonomi suatu negara yang sedang mengalami perubahan, tentunya kehidupan masyarakat akan berubah sesuai keadaan dan kebutuhan negara. Melibatkan investor sangat penting untuk mengikuti roda pasar saat ini, jadi penelitian tentang minat pasar telah berkembang, dan banyak perbedaan dapat digunakan untuk memprediksi sentimen bisnis. Demikian pula, prosedur yang digunakan untuk melatih pengusaha telah berubah selama bertahun-tahun. Pasar adalah kunci bagi banyak orang menginginkan hubungan sosial seperti pengangguran yang lebih rendah, keamanan finansial, lebih banyak pekerjaan, inovasi teknologi dan pertumbuhan industri.

Saat ini masalah persaingan dalam industri semakin meningkat, persaingan dan persaingan semakin ketat, terutama persaingan wirausahawan, yang dapat berkembang secara "kreatif" terkini, di samping kemungkinan kerjasama antara pemerintah dan swasta. Bantuan negara bisa bersaing ini menunjukkan pertumbuhan ekonomi akan mengarah pada perkembangan ekonomi yang unik bagi negara. Oleh karena itu, jika suatu negara memiliki banyak pelaku bisnis, maka perekonomian nasional akan semakin meningkat.

Banyak upaya yang telah dilakukan oleh perguruan tinggi atau universitas lain, yaitu dengan memberikan pendidikan bisnis untuk menumbuhkan minat berwirausaha. Namun, hasilnya belum terlihat lagi. Dengan dalih kondisi yang sudah ada, perguruan tinggi negeri dan sekolah swasta juga memiliki peran penting dalam mempersiapkan siswanya untuk menjadi bisnis yang sukses sehingga mereka tidak harus bergantung pada pihak lain untuk pekerjaan itu.

Khusus untuk Kota Metro yang memiliki perguruan tinggi di daerah juga mencari untuk mengembangkan wirausahawan masa depan yang dapat bersaing, buktinya di Fakultas Pendidikan Bisnis dan Perdagangan Universitas Muhammadiyah Metro melalui tiga disiplin ilmu utama, antara lain Ekonomi, Keuangan dan Manajemen dan terutama Manajemen. yang memiliki banyak informasi tentang pasar..

Setelah masa kelulusan, mahasiswa akan memasuki Dunia kerja harus siap bersaing dengan lulusan baru dan lama dari negara lain. . Banyak lulusan sarjana yang menganggur karena tidak memiliki pekerjaan karena tenaga kerja yang tidak sepadan dengan pekerjaannya. Bisnis harus mau memperhitungkan risiko sehingga mereka dapat mengatasi tantangan untuk memenuhi permintaan. Sebagian besar waktu, investor menggunakan keahlian mereka untuk mengambil keuntungan dari investasi kecil. Wirausahawan adalah orang yang mengembangkan produk atau ide baru, menciptakan bisnis dengan ide baru. Untuk menjadi seorang wirausahawan, Anda memerlukan kreativitas, kemampuan untuk melihat berbagai desain, pola. Banyak yang masih kurang kreatif tidak berani menjadi korban untuk memulai bisnis mengelola. Kecerdasan Keberanian mengambil risiko ada di tangan pengusaha.

Untuk menjadi pengusaha yang baik, salah satu kuncinya adalah memiliki sikap yang benar. Sikap itu terkadang membuatnya berbeda dari banyak orang-orang. Menurut Alma (2010:21), citra terbaik seorang wirausahawan adalah orang yang masih mampu berdiri sendiri dalam keadaan darurat untuk membantunya mengatasi masalah yang dihadapinya, termasuk mengatasi kesulitan tanpa bantuan. Bahkan dalam keadaan yang sama (dalam situasi non-darurat), ia memiliki potensi untuk meningkatkan, memperkaya, dan melengkapi tubuh dan pikiran. Oleh karena itu, mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammad Metro diharapkan memiliki kemampuan berwirausaha agar nantinya dapat mandiri, membantu diri sendiri dalam pemecahan masalah

dalam kehidupan, dan juga dapat membuka jalan untuk bekerja. untuk diri mereka sendiri dan orang lain.

Menurut Prisaria (2012) perilaku adalah respon sistemik terhadap suatu stimulus atau substansi, yang sudah mengandung pikiran dan perasaan prihatin (senang-tidak senang, setuju-tidak setuju, positif-negatif, dll). Garbuz dan Aykol (2008) menemukan beberapa perspektif tentang perilaku yang mempengaruhi sikap bisnis siswa, seperti *kemandirian, persaingan keuangan, self-efficacy, dll Kepercayaan diri & profesionalisme, penghindaran tanggung jawab, dan pengabdian masyarakat*. Menurut Priyanto (2008), perilaku adalah salah satu masalah internal yang mempengaruhi pembentukan jiwa bisnis di samping fungsi tubuh lainnya, yang merupakan ciri-ciri diri, individu, mandiri dan mampu. Dari uraian tersebut dapat ditentukan bahwa tokoh adalah orang yang suka menanggapi keinginan dari dalam, yang dipengaruhi oleh benda-benda di sekitarnya.

Peran keluarga juga sangat penting dalam menunjang usaha mahasiswa. Kewirausahaan dapat dimulai di lingkungan keluarga sejak dini. Kebebasan dan kemandirian wirausahawan sudah mengakar sejak kecil. Aspirasi bisnis tumbuh dengan baik berkembang dalam diri orang yang hidup tumbuh subur dalam lingkungan bisnis keluarga. Faktanya, sebagian besar lingkungan keluarga tidak kondusif bagi perkembangan bisnis anak. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain: kesadaran orang tua, sikap orang tua yang menginginkan anaknya menjadi karyawan atau karyawan daripada menjadi wirausaha.

Pengetahuan pasar mempromosikan nilai bisnis, terutama bagi siswa, sehingga perlu untuk mempromosikan bisnis untuk bisnis. Perilaku, sikap, efikasi diri, pemahaman tentang perilaku manajemen dan preferensi mahasiswa sangat diminati mahasiswa bisnis untuk dapat Identifikasi peluang bisnis, lalu implementasikan peluang bisnis untuk menciptakan lapangan kerja baru. Ia berharap minat siswa terhadap pengetahuan pasar akan meningkat membuat mereka tertarik untuk membuka usaha baru di masa depan.

Pertumbuhan pasar atau industri sangat kuat di negara maju. Misalnya, di Amerika Serikat, pangsa pasar meningkat menjadi 11,5-12%, Singapura memiliki 7% bisnis, Cina dan Jepang menyumbang 10% dari populasi negara itu. Indonesia membutuhkan sekitar 4,6 juta pedagang, sementara angka ini masih membutuhkan 564.240 pedagang atau sekitar 4,07 juta pengusaha baru. Pengangguran di

Indonesia saat ini adalah angka pengangguran pertama atau lulusan perguruan tinggi, universitas dan perguruan tinggi (Sakernas BPS, 2012-2014).

Pengusaha masih sedikit karena kurangnya minat usaha. Ide bisnis adalah kemampuan memiliki keberanian untuk memenuhi kebutuhan hidup untuk memecahkan masalah kehidupan. Promosi usaha atau penciptaan usaha baru dengan kapasitas mandiri (Yanto, 1996: 23-24). Strategi pemasaran adalah melibatkan orang-orang di pasar dengan menciptakan produk baru dengan risiko pasar. Strategi bisnis diukur dengan *tujuan bisnis* (Ramayah & Harun, 2005) dengan langkah-langkah memilih wiraswasta dibandingkan bekerja untuk orang lain, memilih pekerjaan berinvestasi, merencanakan bisnis, meningkatkan hubungan (harga diri.) menjadi wirausaha dan mendapatkan penghasilan yang baik.

Target pasar mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro masih sangat rendah. Di bawah ini adalah hasil survei penulis 30 mahasiswa Fakultas Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro tentang minat pemasaran:

Tabel 1 Hasil Pra Survei Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro

Pertanyaan	Ya	Tidak, tidak	Tidak tahu
1. Merencanakan dan memutuskan untuk menjadi pengusaha bukan hanya untuk orang lain	8	10	12
2. Sudah diatur dan dioperasikan	5	25	0
3. Apakah kamu mengerti pendidikan bisnis di sekolah	30	0	0
4. Menurut Anda, apakah pendidikan bisnis penting dalam mengembangkan passion bisnis Anda?	28	0	2

Sumber: Observasi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Metro 2021

Berdasarkan Pertanyaan 1, kita dapat melihat bahwa 8 dari 30 siswa memutuskan untuk menjadi wirausaha daripada bekerja dengan jawaban yang tidak diketahui, 12 orang tidak membuat 25 siswa menjalankan bisnis, angka ini menunjukkan. Peminat bisnis itu masih rendah.

Berdasarkan review yang dilakukan penulis, penulis telah melakukan penilaian pendahuluan dengan tujuan untuk memperoleh pengetahuan tentang manajemen internal yang sejalan dengan mahasiswa Fakultas Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro yang berdampak kecil atau tidak sama sekali. pada kepentingan pasar. . Berikut adalah hasil ujian pendahuluan yang dilakukan di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammad Metro yang dijawab oleh 30 mahasiswa. berupa persentase mahasiswa belajar yang memilih apa yang mendorong minat berwirausaha berdasarkan responden. adalah kunci dalam mendorong pemikiran bisnis.

Tabel 2 Hasil Pra-Survei Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Niat Berwirausaha

Faktor yang Didorong oleh Tujuan	Berkali-kali	%
Kepercayaan diri	8	26.6 ib
Hati-hati	6	20
Mendukung lingkungan	5	16.67 It
Kemampuan bisnis	4	13.3
Peran orang tua	3	10
Situasi ekonomi	1	3.33
Pendidikan	2	6.67 ib
Wanita atau pria	1	3.33

Sumber: Observasi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Metro 2021

Pada 2 komentar di atas terlihat bahwa situasi internal sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammad Metro cukup tangguh dalam berbisnis. Kepercayaan diri dapat menjadi dasar yang kuat saat kita menjadi lebih berwirausaha, dimana diperlukan lebih banyak usaha untuk berhasil.

Keyakinan pada kemampuan sendiri dapat menjadi dasar bagi setiap orang untuk memutuskan apakah akan mengambil tindakan atau tidak. Sedangkan untuk ide bisnis, kepercayaan diri membuat seseorang merasa yakin dengan keputusannya untuk menjadi seorang wirausaha atau bahkan memutuskan untuk tidak menjadi wirausaha.

Setiap orang membutuhkan sikap positif ketika mereka dalam kesulitan. Hal itu terjadi pada keinginan berwirausaha, dimana pengambil keputusan untuk menjadi seorang wirausaha harus mampu berpikir positif di tengah berbagai kesulitan, karena dalam berbisnis tidaklah mudah, banyak masalah. Tanpa niat baik, seseorang bisa berhenti di tengah proses bisnis.

Berdasarkan survei mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro pada Desember 2020, ditemukan setidaknya masih sedikit mahasiswa yang membuka industri. Hal ini menunjukkan bahwa usaha bisnis yang signifikan belum tercapai dalam hal di atas. Kurangnya rasa percaya diri, tidak ada dukungan dari lingkungan, dan risiko yang lebih kecil.

Menurut Ajzen (2008), pengambilan keputusan bisnis adalah berperilaku secara kooperatif (*dalam cara kooperatif*) karena dalam pengambilan keputusan melibatkan keyakinan akan potensi diri sendiri, sifat (*self efficacy*), sikap positif (*behaviors*), dan lingkungan yang mendukung (*subyektif. aturan*). Perilaku yang terkait dengan inklusi memerlukan keyakinan dan penilaian untuk mempromosikan perilaku, perilaku, efikasi diri, dan manajemen perilaku dengan tujuan menjadi mediator dampak berbagai rangsangan yang terkait dengan perilaku.

Berdasarkan hasil penilaian awal, peneliti akan mematuhi *Code of Conduct Planning* (TPB) sebagai pengembangan lebih lanjut dari *Analisis Fungsional* (TRA). Perbedaan dalam *Perencanaan Behavior* (TPB) dan *Behavioral Thinking* (TRA) merupakan determinan tambahan dari perilaku, seperti *behavioral control* (PBC). PBC ditentukan oleh *Manajemen Iman* (*belief of controllable power*).

Perkembangan ini menambah mencoba untuk memahami batasan yang dimiliki orang dalam perilaku tertentu. Dengan kata lain, bahkan kurangnya motivasi perilaku bukan hanya karena pola sikap, tetapi juga oleh orang yang berpikir untuk mengendalikannya dapat didasarkan pada keyakinannya terhadap pemerintahan (*kepercayaan manajemen*) (Ajzen, 2008). Sementara itu, manajemen perilaku bekerja dengan efikasi diri. Dengan demikian tujuan

Behaviour Plan tergantung pada keinginan individu untuk bertindak, karena berpikir adalah dasar dari tingkah laku.

Faktor kunci lain yang dapat mempengaruhi pemikiran bisnis adalah konsep pendidikan bisnis di mana pendidikan bisnis harus mendukung aspirasi dan tujuan siswa untuk menjadi wirausahawan bisnis yang sukses (Turker & Selcuk, 2008). Dengan kata lain universitas, Universitas Muhammadiyah Metro ini, khususnya fakultas Ekonomi dan Bisnis memegang peranan penting dalam pembentukan usaha rakyat yang diperlukan untuk meningkatkan perekonomian Indonesia.

Berdasarkan penelitian sebelumnya telah ditemukan bahwa perubahan Perilaku, Standar, dan Harga Diri memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja bisnis anak laki-laki Mahasiswa Fakultas Bisnis Universitas Syiah Kuala (Andika dan Madjid, 2012).). Perilaku, Standar, dan Transformasi Pribadi Bermanfaat bagi Mahasiswa Enam Perguruan Tinggi di Indonesia (Astuti dan Martdianty, 2012). Turker & Selcuk (2008) juga melakukan penelitian yang poin utamanya adalah pendidikan pasar yang bermanfaat bagi bisnis mahasiswa Fakultas Perindustrian dan Manajemen, Universitas Yasar, Izmir, Turki.

Berdasarkan penelitian sejarah, maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH SIKAP, NORMA SUBJEKTIF, EFIKASI DIRI, PERSEPSI KONTROL PERILAKU TERHADAP NIAT BERWIRSAUSAHA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO”**,

B. Mengidentifikasi masalahIdentifikasi Masalah

1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro kurang percaya diri dalam administrasi bisnis.
2. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro tidak didukung oleh lingkungan bisnis.
3. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro takut akan risiko bisnis.
4. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro tidak yakin dengan ilmu ekonomi.
5. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro ingin membuka usaha.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan penelitian sejarah yang telah disebutkan, penulis membuat permasalahan untuk diteliti sebagai berikut:

1. Apakah Sikap berpengaruh terhadap Niat Berwirausaha?
2. Apakah Norma Subjektif berpengaruh terhadap Niat Berwirausaha?
3. Apakah Efikasi Diri berpengaruh terhadap Niat Berwirausaha?
4. Apakah Persepsi Kontrol Perilaku berpengaruh terhadap Niat Berwirausaha?
5. Apakah Sikap, Norma Subjektif, Efikasi Diri, Persepsi Kontrol Perilaku berpengaruh terhadap Niat Berwirausaha?

D. Tujuan penelitian

Berdasarkan masalah desain yang disebutkan di atas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perilaku bisnis mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
2. Penelitian ini berfokus untuk mengetahui manfaat model normative business thinking mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Untuk mengetahui nilai self efficacy minat bisnis mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro
4. Untuk mengetahui manfaat Pertimbangan Perilaku Manajemen untuk kepentingan bisnis mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro
5. Untuk mengetahui manfaat Behavioral, Model, Self-Employment, Consensus of Management Behaviors of Business Practices mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

E. Kegunaan Penelitian

Penggunaan studi ini meliputi:

1. Untuk penulis

Sebagai bentuk kepedulian terhadap keputusan bisnis bagi mahasiswa Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman para peneliti di industri, terutama mengacu pada faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan untuk menggunakan dan meningkatkan pengetahuan yang diperoleh dalam suatu disiplin ilmu.

2. Untuk pendidikan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan ide yang mendalam untuk mempromosikan minat bisnis kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

3. Untuk yang lain

Hasil penelitian ini hendaknya menjadi aplikasi tambahan untuk penelitian selanjutnya dan dapat dijadikan sebagai data pembanding bagi penulis yang memiliki kesamaan makna.

F. Sistematika Penulisan

Proses penulisan perjanjian ini diuraikan di bawah ini:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini mencakup penelitian latar belakang, analisis masalah, pemecahan masalah, tujuan penelitian, penelitian terapan dan proses penulisan.

BAB II KAJIAN LITELATUR

Bab ini memberikan penjelasan tentang teori, efek penelitian dampak, fundamental, dan hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini mencakup jenis penelitian, bahan sarana penelitian, penelitian, proses pengumpulan data, dan proses analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang uraian, hasil penelitian yang disertakan (data deskriptif, analisis data dan aplikasi penelitian), dan pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi ringkasan dan tip, yang dianggap berguna bagi sebagian besar peserta dan pembaca.

DAFTAR LITERATUR

LAMPIRAN-LAMPIRA

