

MEMBANGUN INTENSI BERWIRAUSAHA MELALUI *ADVERSITY QUOTIENT*, *SELF EFFICACY*, DAN *NEED FOR ACHIEVEMENT*

Oleh : Ir. Juniada Pagehgi, MM.,MT

PENDAHULUAN

Saat ini kewirausahaan telah menjadi topik yang hangat, dan banyak penelitian yang mengungkap faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha. Reimers-Hild, dkk (2005), "*Entrepreneurial*" as a construct has become a common term used to describe people who are innovative, creative and open to change (kewirausahaan sebagai sebuah konstruk yang biasa diartikan untuk menggambarkan orang-orang yang memiliki inovasi, kreativitas, dan terbuka akan perubahan). Topik mengenai kewirausahaan selalu menarik untuk dikaji karena sifatnya yang dinamis dan terkait dengan banyak faktor seperti etnis, tingkat pendidikan, gender serta motivasi individu.

Indonesia sebagai negara yang berkembang sangat membutuhkan para wirausaha baik UKM (Usaha Kecil dan Menengah), koperasi maupun Usaha besar untuk dapat bersaing dalam pasar regional dan global. Agar perekonomian Indonesia dapat berkembang dengan pesat, Indonesia saat ini sangat membutuhkan munculnya wirausaha khususnya wirausaha muda mengingat persentase wirausaha dan penduduk total masih sangat sedikit. Menurut menteri Koperasi dan UKM (2013) jumlah pengusaha di Indonesia hanya 1,63% dari jumlah penduduk saat ini sedang negara tetangga seperti: Singapura 7%, Malaysia 5%, Thailand 4%. Wirausaha yang sangat diperlukan di Indonesia bukan hanya mampu menghasilkan produk saja, namun harus memiliki kemampuan menciptakan produk yang berkualitas dunia. Hal inilah yang perlu diperhatikan pemerintah agar aktif mendorong para pengusaha untuk memenuhi standar kualitas produk tertentu seperti Standar Nasional Indonesia (SNI).

Perguruan tinggi dan sekolah juga tidak kalah peran pentingnya untuk menciptakan lulusan yang memiliki kompetensi yang dibutuhkan di bisnis maupun memberikan kemampuan berwirausaha bagi alumni agar tidak hanya mencari pekerjaan tetapi juga mampu menciptakan pekerjaan, dan menciptakan produk bernilai dan berkualitas tinggi. Isu utama bagi perguruan tinggi adalah banyak alumni perguruan tinggi yang menjadi pengangguran. Biro Pusat Statistik dalam media Indopos (2015) melaporkan bahwa setiap tahun pengangguran sarjana meningkat 300.000 jiwa. Pada bulan Februari 2015 jumlah pengangguran terbuka sarjana mencapai 7,4 juta jiwa. Untuk

itu perguruan tinggi dalam menghadapi persaingan global dan regional, harus menghasilkan alumni yang tidak hanya cerdas, dengan memiliki kompetensi yang ditetapkan tetapi juga berdaya saing tinggi dalam keahlian (*skill*) yang dibutuhkan di pasar tenaga kerja juga memiliki jiwa wirausahaan handal.

Di Provinsi Bali sendiri tercatat jumlah pengangguran terbuka pada Agustus tahun 2013 sebanyak 41.482 jiwa atau sebesar 1,79 persen. Angkatan kerja lulusan Diploma 4 (D4)/S1 universitas yang menganggur hingga Agustus tahun 2013 mencapai 2,64 persen dari jumlah yang didata. Persentase tersebut lebih rendah dibandingkan persentase saat tahun 2012 yaitu sebesar 2,81 persen (BPS Provinsi Bali, 2013). Kondisi tersebut menggambarkan ketenagakerjaan di Bali mengalami perkembangan yang cukup baik, namun hal tersebut tidak serta merta menuntaskan angka pengangguran di Bali pada khususnya. Saat ini sarjana lulusan perguruan tinggi tidak bisa lagi sekedar mengandalkan ijazah untuk mencari pekerjaan, namun juga dituntut untuk memiliki kompetensi dan keterampilan agar dapat mencari lapangan kerja yang sesuai dengan minat dan bakatnya. Salah satu alternatif untuk meningkatkan intensi berwirausaha adalah dengan menanamkan jiwa wirausaha pada mahasiswa sejak dini.

Katz & Gartner (dalam Indarti dan Rostiani, 2008) mengatakan bahwa intensi berwirausaha adalah proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Intensi wirausaha ini banyak muncul, terutama dikalangan mahasiswa, mahasiswa yang memiliki intensi akan lebih siap dalam perencanaan dan kemajuan yang cepat di dalam berwirausaha dibanding dengan mahasiswa yang tidak memiliki intensi. Krueger dan Carsrud (Indarti dan Rostiani, 2008) juga menyatakan bahwa intensi telah terbukti menjadi prediktor yang terbaik bagi perilaku kewirausahaan. Intensi kewirausahaan adalah proses bertindak yang dilakukan seseorang pada masa sekarang, maupun yang akan datang dengan kebulatan tekad untuk menjadi wirausaha.

Kajian mengenai kewirausahaan pada umumnya dikaitkan dengan permasalahan minimnya minat dan keberanian seseorang untuk mendirikan bisnis yang benar-benar baru. Para peneliti di berbagai belahan dunia secara aktif mencoba mencari jawaban mengapa minat seseorang untuk menjadi pengusaha cenderung rendah. Sebagian dari hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap tinggi dan rendahnya intensi berwirausaha seperti tingkat daya tahan terhadap tekanan atau *adversity quotient*.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Handaru, dkk (2014) secara konsisten mengungkapkan bahwa faktor keyakinan atas kemampuan diri sendiri atau *self-efficacy* berkontribusi terhadap intensi seseorang untuk membuka bisnis baru. Faktor lain yang juga banyak dikaji oleh peneliti terkait dengan minat berwirausaha adalah *need for achievement* atau kebutuhan seseorang akan prestasi. Dalam banyak penelitian, besarnya *need for achievement* juga berpengaruh terhadap tinggi dan rendahnya minat seseorang untuk berbisnis (Fuad & Bohari, 2011).

Minat mahasiswa untuk mendirikan bisnis baru memang relatif rendah. Kondisi tersebut diduga disebabkan oleh beberapa faktor:

Faktor pertama adalah tingkat *adversity quotient* mahasiswa yang rendah. Daya tahan terhadap tekanan dalam diri mahasiswa tidak cukup terlatih karena berbagai hal. Salah satunya adalah karena kondisi lingkungan sosial mahasiswa di perkotaan yang relatif lebih nyaman/mudah dibandingkan dengan beberapa dekade yang lalu serta budaya serba instan seperti sekarang ini.

Faktor kedua adalah tingkat *self-efficacy* mahasiswa yang tidak optimal. Keyakinan diri mahasiswa akan kemampuannya untuk dapat melakukan tugas dengan baik cenderung rendah karena mahasiswa merasa pengetahuan dan kemampuannya masih kurang. Menurut Bandura dalam Alwisol (2004), *self-efficacy* adalah persepsi diri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu. *Self efficacy* berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan untuk melakukan tindakan yang diharapkan. Efikasi adalah penilaian diri, apakah dapat melakukan tindakan yang baik atau buruk, tepat atau salah, bisa atau tidak bisa mengerjakan sesuai dengan yang dipersyaratkan.

Keyakinan pada diri individu ini akan mengontrol pikiran, perasaan dan perilakunya. Proses berwirausaha gagal dan bangkitnya ini tentunya adalah suatu pengalaman yang dijalani individu yang membutuhkan keyakinan individu bahwa dirinya mampu menjalankan tugas dan menjadi wirausaha sukses. *Self efficacy* dapat membuat perbedaan dalam setiap diri individu, sesuai dengan bagaimana individu berkeyakinan atas kemampuan mereka untuk mendapatkan rejeki demi pencapaian keberhasilan usahanya, Individu dengan *self efficacy* yang tinggi akan merancang suatu skenario kesuksesan yang menjadi panduan dan pedoman dalam diri, ketika gagal akan mengerahkan usaha yang lebih besar dari sebelumnya, mampu mengontrol stress dalam diri, dan mampu mempertimbangkan tugas-tugas yang dapat dijalannya sesuai dengan kemampuan.

Faktor ketiga yang mempengaruhi intensi berwirausaha adalah *need for achievement*. Menumbuhkan intensi berwirausaha dibutuhkan *need for achievement* sebagai pendukungnya. *Need for achievement* adalah kesungguhan atau daya dorong seseorang untuk berbuat lebih baik dari apa yang pernah dibuat atau diraih sebelumnya maupun yang dibuat atau diraih orang lain”. Mereka yang memiliki *Need for achievement* tinggi cenderung mengerjakan tugas yang kemungkinan dapat dikerjakan atau berhasil, menolak tugas yang dianggap terlalu mudah dan atau terlalu sulit. Pada penelitian yang dilakukan oleh Owoseni (2014) dengan judul “The Influence of Some Personality Factors on Entrepreneurial Intention”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya hubungan yang signifikan antara *need for achievement* dan intensi berwirausaha.

KAJIAN PUSTAKA

Intensi Berwirausaha

Kecenderungan seseorang untuk melakukan perilaku tertentu disebut dengan intensi. Intensi merupakan suatu komponen yang ada pada diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu. Intensi adalah komponen dalam diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah tertentu. Handaru *et al.* (2014) menyatakan intensi adalah hal-hal yang diasumsikan dapat menjelaskan faktor-faktor motivasi serta berdampak kuat pada tingkah laku. Sejalan dengan pendapat tersebut, Vemmy (2013) menyebutkan bahwa intensi adalah bagian dari diri individu yang dilatarbelakangi oleh motivasi seseorang untuk bertindak. Pada kajian lain, Srimulyani (2013) menegaskan bahwa intensi merupakan motivasi seseorang yang secara sadar memutuskan untuk mengarahkan usaha untuk melakukan suatu perilaku.

Dimensi Intensi Berwirausaha

Dalam tulisannya, Vemmy (2013) menyebutkan bahwa intensi berwirausaha seseorang dapat ditinjau dari empat dimensi, yaitu *desires*, *preferences*, *plans* dan *behavior expectancies*. *Desires* adalah sesuatu dalam diri seseorang yang berupa keinginan atau hasrat yang tinggi untuk memulai suatu usaha. *Preferences* adalah sesuatu dalam diri seseorang yang menunjukkan bahwa memiliki usaha atau bisnis yang mandiri adalah suatu kebutuhan yang harus dicapai. *Plans* merujuk pada harapan dan rencana yang ada dalam diri seseorang untuk memulai suatu usaha di masa yang akan datang. *Behavior expectancies* adalah tinjauan atas suatu kemungkinan untuk berwirausaha dengan diikuti oleh target dimulainya sebuah usaha bisnis.

Dalam kajian yang lain, Linan dan Chen (2006) mengungkapkan bahwa untuk mengukur intensi berwirausaha seseorang dapat menggunakan pendekatan pernyataan tertentu seperti yaitu: *desire (I want to)*, *self-prediction (how likely it is)* dan *behavioral intention (I intend to)*. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha diukur melalui seberapa besar keinginan individu untuk memulai bisnis yang baru. Prediksi individu mengacu pada seberapa besar kemungkinan untuk memulai bisnis tersebut dapat dilakukan dan gambaran tentang perilaku bisnis yang tampak dari individu.

Adversity Quotient

Kata *adversity* berasal dari bahasa Inggris yang berarti kegagalan atau kemalangan. *Adversity* sendiri bila diartikan dalam bahasa Indonesia bermakna kesulitan atau kemalangan dan dapat diartikan sebagai suatu kondisi ketidakbahagiaan, kesulitan, atau ketidakberuntungan. Istilah *adversity* dalam kajian psikologi didefinisikan sebagai tantangan dalam kehidupan (Alfiyah, 2012). Definisi *adversity quotient* menurut Zaki *et al.* (2006) merupakan suatu penilaian yang mengukur bagaimana respon seseorang dalam menghadapi masalah untuk dapat diberdayakan menjadi peluang. Menurut Wijaya (2007), *adversity quotient* adalah kemampuan berpikir, mengelola dan mengarahkan tindakan yang membentuk pola-pola tanggapan kognitif dan perilaku atas stimulus peristiwa-peristiwa dalam kehidupan yang berupa tantangan atau kesulitan.

Dari beberapa penjelasan di atas, *adversity quotient* dapat digambarkan sebagai kemampuan seseorang dalam merespon hambatan dan kesulitan melalui kecerdasannya dalam mengelola dan bertindak, dan selanjutnya mampu memanfaatkannya menjadi peluang.

Dimensi Adversity Quotient

Kajian Zaki *et al.* (2006) menjelaskan bahwa *adversity quotient* terdiri atas empat dimensi yang meliputi kendali/*control* (C), daya tahan/*endurance* (E), jangkauan/*reach* (R), kepemilikan/*origin*, dan *ownership* (O2). Mereka kemudian secara rinci menjabarkan bahwa control berkaitan dengan seberapa besar orang merasa mampu mengendalikan kesulitan-kesulitan yang dihadapinya dan sejauh mana individu merasakan bahwa kendali tersebut ikut berperan dalam peristiwa yang menimbulkan kesulitan.

Daya tahan (*endurance*) merupakan persepsi seseorang akan lama atau tidaknya kesulitan akan berlangsung. Adapun jangkauan (*reach*) merupakan bagian dari *adversity quotient* yang menjelaskan tentang sejauh mana kesulitan akan dapat menjangkau atau

mempengaruhi bagian lain dari seseorang. Reach juga berarti sejauh mana kesulitan yang dialami akan bisa mempengaruhi aspek lain dari kehidupan seseorang. Kepemilikan/*origin* dan *ownership* (O2) merupakan awal mula dan pengakuan yang menjelaskan siapa atau apa yang menimbulkan kesulitan bagi seseorang. Aspek ini juga dapat diartikan sejauh mana seorang individu menganggap dirinya sendiri sebagai penyebab munculnya kesulitan.

Terkait intensi berwirausaha, *adversity quotient* menentukan kemampuan seseorang untuk bertahan dan menghadapi kesulitan, serta meraih kesuksesan. Menurut Alfiyah (2012) seorang individu yang memiliki *adversity quotient* tinggi diduga akan lebih mudah menjalani profesi sebagai seorang wirausahawan karena memiliki kemampuan untuk mengubah hambatan menjadi peluang. Dalam tulisan lain, individu yang memiliki kecerdasan menghadapi rintangan akan memiliki kemampuan untuk menangkap peluang usaha karena memiliki kemampuan menanggung risiko, berorientasi pada peluang/inisiatif, memiliki kreativitas, kemandirian, dan kemampuan untuk mengerahkan sumber daya (Rahardjo & Darmawan, 2014).

Berdasarkan uraian di atas dapat dikatakan bahwa *adversity quotient* adalah kemampuan seseorang dalam merespon hambatan dan kesulitan melalui kecerdasannya dalam mengelola sumberdaya dan melakukan tindakan tertentu.

Self-Efficacy

Kajian Hmieleski dan Baron (2008) mengungkapkan bahwa *self-efficacy* adalah tingkat kepercayaan diri seseorang dalam mengerjakan tugas atau pekerjaan tertentu dengan baik. *Self-efficacy* juga dapat menjadi faktor pendorong bagi seseorang dan dapat dipakai untuk memprediksi perilaku tertentu.. *Self-efficacy* sering dikaitkan dengan keputusan berkarir seseorang, karena untuk memilih sebuah pekerjaan seseorang cenderung memikirkan kemampuan dirinya untuk melakukan pekerjaan tersebut.

Self efficacy adalah kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan (Zulkosky, 2009). Kondisi motivasi seseorang yang lebih didasarkan pada apa yang mereka percaya daripada apa yang secara objektif benar. Persepsi pribadi seperti ini memegang peranan penting dalam pengembangan niat seseorang (Indarti dan Rostiani, 2008). *Self efficacy* dapat juga diartikan sebagai suatu bentuk keyakinan individu dalam meyakini kemampuannya sendiri dalam melakukan suatu tindakan. Seseorang yang memiliki *self efficacy* atau efikasi diri yang tinggi juga memiliki kepercayaan diri yang tinggi pula dalam melakukan suatu tindakan. Efikasi diri

dapat mendorong kinerja seseorang dalam berbagai bidang termasuk minat berwirausaha (Luthans, 2008).

Dimensi *Self-Efficacy*

Self-efficacy menjadi faktor penting yang dapat mempengaruhi tindakan atau cara bekerja seseorang. Tingkat *self-efficacy* juga mencerminkan tinggi rendahnya komitmen seseorang untuk meraih sesuatu yang ingin dicapainya. Dimensi *self-efficacy* secara umum terdiri atas *magnitude*, *strength*, dan *generality* (Flavius, 2010). Aspek *magnitude* berkaitan dengan penilaian seseorang akan tingkat kesulitan dari sebuah pekerjaan yang harus dihadapinya. Aspek *strength* berhubungan dengan tingkat kepercayaan diri seseorang untuk mampu menyelesaikan sebuah pekerjaan dengan baik. Aspek *generality* adalah keyakinan seseorang untuk dapat menyelesaikan tugas lain secara umum yang memiliki kemiripan.

Terkait dengan intensi tersebut, *self-efficacy* dapat mendorong kinerja seseorang dalam berbagai bidang termasuk minat berwirausaha. Lebih jauh, Flavius (2010) mengungkapkan bahwa tingkat *self-efficacy* seseorang dapat menggambarkan proses pemilihan dan penyesuaian diri terhadap pilihan karir dalam hidupnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat *self-efficacy* seseorang terhadap dunia bisnis, akan semakin kuat intensi berwirausahanya.

Dengan kata lain, ketika seseorang akan membuka bisnis baru, diperlukan keyakinan diri (*self-efficacy*) bahwa dirinya mampu menjalani seluruh aktivitas bisnis agar usahanya dapat berhasil (Handaru *et al.*, 2013). Senada dengan pendapat di atas, Flavius (2010) mengemukakan bahwa tingkat *self-efficacy* seseorang akan mempengaruhi pandangannya dalam melihat hasil positif yang mungkin terjadi pada usaha yang baru dan mengejar tujuan tersebut dengan lebih bersemangat. Dengan demikian, tingkat *self-efficacy* menjadi faktor penting bagi seseorang ketika hendak memutuskan untuk menjadi pengusaha sebagai profesinya.

Need for Achievement

Istilah *need for achievement* pertama kali dipopulerkan oleh Mc.Clelland dengan sebutan n-ach yang merupakan singkatan dari *need for achievement* (Handaru *et al.*, 2013). Menurut Srimulyani (2013) motivasi berprestasi dapat diartikan sebagai usaha untuk mencapai kesuksesan atau usaha untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah persaingan dengan suatu ukuran tertentu. Dalam tulisan lain, motivasi berprestasi yang

ada dalam diri seseorang akan menjadi pendorong untuk dapat menguasai, memanipulasi atau mengatur lingkungan sosial maupun fisik di sekitarnya (Kalyani & Kumar, 2011). Tingkat *need for achievement* akan membuat seseorang mampu mengatasi segala rintangan, menghasilkan kualitas kerja yang tinggi, serta dapat bersaing untuk menjadi yang terbaik.

Need for achievement dapat diartikan sebagai suatu dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan atau mengerjakan suatu kegiatan atau tugas dengan sebaik-baiknya. Beberapa aspek yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat *need for achievement* seseorang yaitu aspek kebutuhan akan pencapaian, kesediaan untuk mengambil tanggung jawab, memiliki rasa takut akan kegagalan, kemampuannya dalam mengatasi hambatan atau kendala, dan yang terakhir kesediaan untuk menerima kritik dan masukan dari orang lain.

Beberapa aspek yang berkaitan dengan tingkat *need for achievement* seseorang yaitu bersedia bertanggung jawab, teliti dan mempertimbangkan risiko, mengharapkan adanya umpan balik, bersikap kreatif dan inovatif, memperhatikan waktu penyelesaian tugas, serta memiliki keinginan yang kuat untuk menjadi yang terbaik.

PEMBAHASAN

Peran *Adversity Quotient* dalam Intensi Berwirausaha Mahasiswa

Kewirausahaan mempunyai peran yang sangat penting terutama dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Melalui berwirausaha, seseorang mampu menemukan inovasi dan gagasan baru dalam mengelola sumber daya alam yang tersedia. Pada umumnya masyarakat Indonesia lebih memutuskan untuk menjadi pencari kerja dan bukan menjadi pencipta lapangan kerja. Hal tersebut akibat dari keterbatasan lapangan pekerjaan dan pola pikir masyarakat sebagai pencari kerja bukan sebagai pencipta lapangan pekerjaan. Kondisi yang dihadapi akan semakin diperburuk dengan situasi persaingan global yaitu pemberlakuan Masyarakat Ekonomi ASEAN/MEA. Lulusan perguruan tinggi Indonesia harus siap untuk bersaing secara bebas dengan lulusan dari perguruan tinggi asing. Dampak dari hal tersebut, para sarjana lulusan perguruan tinggi perlu diarahkan dan didukung untuk tidak hanya berorientasi sebagai pencari kerja namun dapat dan siap menjadi pencipta lapangan pekerjaan.

Banyak cara yang sudah dilakukan untuk mengurangi pengangguran dan mendukung lulusan perguruan tinggi untuk membuka lapangan pekerjaan sendiri, yaitu melalui pelatihan, workshop, seminar tentang kewirausahaan, dan program

kewirausahaan dari pemerintah. Salah satunya yaitu dengan meluncurkan Program Mahasiswa Wirausaha atau yang biasa disingkat PMW (Dikti, 2015). PMW memberikan alokasi dana yang berbeda-beda kepada mahasiswa yang mau mencoba berwirausaha melalui seleksi bussines plan yang diajukan kepada perguruan tinggi. PMW diharapkan mampu mendukung visi-misi pemerintah dalam mewujudkan kemandirian bangsa melalui penciptaan lapangan kerja dan pemberdayaan (Dikti, 2015).

Menjalani wirausaha bukan berarti tidak luput dari kendala yang harus dihadapi. Kendala dalam berwirausaha berupa kendala internal dan eksternal yang harus dihadapi mahasiswa. Kendala lainnya yang dihadapi adalah ketakutan untuk bangkrut atau gagal dalam berwirausaha, sehingga secara tidak langsung akan menghalangi kesuksesan seseorang dalam berwirausaha. Pada studi pendahuluan, beberapa mahasiswa menyatakan bahwa kendala yang dihadapi mempengaruhi motivasi mereka dalam berwirausaha, bahkan ada beberapa mahasiswa yang berpikir untuk berhenti berwirausaha karena kendala yang dihadapi.

Di sisi lain adanya wirausaha yang berprestasi menunjukkan bahwa ada perbedaan yang membuat beberapa dari mereka bisa memperoleh prestasi dan keberhasilan dalam berwirausaha. Perbedaan tersebut terletak pada motivasi berwirausaha antar mahasiswa yang berwirausaha. Keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh beberapa variabel salah satunya adalah motivasi. Mempunyai motivasi tinggi merupakan salah satu hal yang dibutuhkan dalam mendukung mahasiswa untuk berwirausaha dan menghadapi kendala yang ada. Motivasi berwirausaha yang tinggi juga akan mampu mengatasi kendala yang dihadapi dan akan menciptakan jalan keluar dari kendala tersebut. Peran motivasi dalam berwirausaha, terutama motivasi untuk berhasil menjadi sangat penting,

Di dalam motivasi terdapat sejumlah motif yang akan menjadi pendorong tercapainya keberhasilan atau kesuksesan. Banyak faktor yang dapat memunculkan motivasi pada diri seseorang. Salah satu faktor yang memunculkan motivasi dikenal dengan istilah *Adversity Quotient*. Wardiana, dkk (2014) menyatakan *Adversity Quotient* merupakan salah satu kecerdasan yang dimiliki seseorang dalam mengatasi kesulitan dan merupakan sikap yang menunjukkan kemampuan orang untuk bisa mengatasi segala kesulitan serta hambatan saat seseorang mengalami kegagalan.

Adversity Quotient mampu memprediksi seseorang atau individu pada tampilan motivasi, pemberdayaan, kreativitas, produktivitas, pembelajaran, energi, harapan, kegembiraan, vitalitas dan kesenangan, kesehatan mental, kesehatan jasmani, daya tahan, fleksibilitas, perbaikan sikap, daya hidup dan respon terhadap perubahan. Dalam bisnis

ataupun karier tidak cukup hanya mengandalkan IQ dan EQ saja namun diperlukan *Adversity Quotient*. Orang-orang yang memiliki *Adversity Quotient* merupakan orang-orang yang memiliki motivasi tinggi pada dirinya. Maka dari itu, perlunya *Adversity Quotient* dalam diri mahasiswa untuk memunculkan motivasi mereka dalam berwirausaha sehingga bisa mengubah kendala menjadi peluang untuk meraih kesuksesan

Peran *Self-Efficacy* dalam Intensi Berwirausaha Mahasiswa

Menumbuhkan jiwa kewirausahaan para mahasiswa perguruan tinggi dipercaya merupakan alternatif untuk mengurangi tingkat pengangguran, karena para sarjana diharapkan dapat menjadi wirausahawan muda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri karena dunia bisnis masa kini dan masa depan lebih mengandalkan *knowledge* dan *intellectual capital*, agar dapat menjadi daya saing bangsa, pengembangan wirausaha muda perlu diarahkan pada kelompok muda terdidik (intelektual).

Self-efficacy adalah kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Atau dengan kata lain, kondisi motivasi seseorang yang lebih didasarkan pada apa yang mereka percaya daripada apa yang secara objektif benar. Persepsi pribadi seperti ini memegang peranan penting dalam pengembangan minat seseorang (Indarti, 2008). *Self-efficacy* merupakan kekuatan kepercayaan/keyakinan seseorang bahwa dia mampu menunjukkan performa dalam berbagai peran dan tugas dalam kewirausahaan. *Self-efficacy* diukur dalam berbagai dimensi seperti pemasaran, inovasi, manajemen, pengambilan risiko, dan pengelolaan keuangan.

Self-efficacy berhubungan positif dengan keinginan seseorang untuk memulai suatu bisnis. *Self-efficacy* merupakan bagian faktor kepribadian yang mempengaruhi intensi kewirausahaan seseorang. *Self-efficacy* adalah keyakinan pada kemampuan yang dimiliki oleh seseorang. Seseorang yang memiliki efikasi diri tinggi dalam hal kewirausahaan akan memiliki keinginan yang kuat untuk berwirausaha, begitu pula sebaliknya. Seseorang yang memiliki efikasi diri yang rendah, keinginan berwirausahanya juga rendah. Hal ini berarti bahwa efikasi diri merupakan faktor yang berpengaruh pada intensi kewirausahaan.

Self-efficacy juga selalu berhubungan dan berdampak pada pemilihan perilaku, motivasi dan keteguhan individu dalam menghadapi setiap persoalan. *Self-efficacy* juga dapat memberikan pengaruh terhadap fungsi kognitif, motivasi, afeksi dan fungsi selektif individu yang diproyeksikan ke dalam pemilihan perilaku. Dimensi tersebut selaras dengan nilai-nilai kewirausahaan, dimana setiap individu yang memiliki minat

kewirausahaan yang tinggi akan mampu berdiri sendiri, berani mengambil keputusan dan menerapkan tujuan yang hendak dicapai atas dasar pertimbangannya sendiri. Banyak peneliti percaya bahwa *self-efficacy* terkait erat dengan pengembangan minat karir khususnya karir dalam berwirausaha. Betz dan Hackett (dalam Indarti, 2008) mengungkapkan, *self-efficacy* karir seseorang adalah domain yang menggambarkan pendapat pribadi seseorang dalam hubungannya dengan proses pemilihan dan penyesuaian karir.

Dengan demikian, *self-efficacy* karir seseorang dapat menjadi faktor penting dalam penentuan apakah minat berwirausaha seseorang sudah terbentuk pada tahapan awal seseorang memulai karirnya. Semakin tinggi tingkat *self-efficacy* seseorang pada kewirausahaan di masa-masa awal seseorang dalam berkarir, semakin kuat intensi kewirausahaan yang dimilikinya.

Peran *Need for Achievement* dalam Intensi Berwirausaha Mahasiswa

Kebutuhan untuk berprestasi adalah suatu kerangka untuk menjelaskan perbedaan antara individu satu dengan individu yang lain dalam hal orientasi, intensitas, konsistensi suatu tingkah laku berprestasi. Niat dibutuhkan sebagai langkah awal dalam memulai berwirausaha. Niat kewirausahaan adalah suatu pikiran yang mendorong individu untuk menciptakan usaha. Niat adalah keinginan tertentu seseorang untuk melakukan sesuatu atau beberapa tindakan, itu merupakan hasil dari pikiran sadar yang mengarahkan tingkah laku seseorang. Niat berwirausaha adalah tendensi keinginan individu untuk melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko.

Seseorang dengan *need for achievement* yang tinggi menganggap uang bukan tujuan akhir melainkan alat untuk mencapai tujuan akhir. Demikian pula *need for achievement* yang terus berkembang maka mengharuskan senantiasa mencari cara-cara baru untuk menghasilkan kinerja yang lebih baik. *Need for achievement* adalah kebutuhan yang mendorong individu meraih kesuksesan, yang berupa hasil yang sempurna dalam tugas berupa prestasi, hasil lebih baik dari masa lampau, mengungguli perbuatan orang lain, serta uang bukan tujuan akhir tapi alat mencapai suatu tujuan.

Kegiatan kewirausahaan sangat ditentukan oleh niat individu itu sendiri. Orang-orang tidak akan menjadi pengusaha secara tiba-tiba tanpa pemicu tertentu. *Need for achievement* merupakan orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan didorong oleh keinginan mendapatkan prestasi dan pengakuan dari keluarga maupun masyarakat.

Kebutuhan berprestasi menunjukkan keinginan seseorang untuk membuat sesuatu atau bekerja dengan lebih baik, atau lebih cepat dibandingkan dengan prestasi orang lain atau prestasi masa lalunya. Kebutuhan akan prestasi merupakan salah satu indikator yang secara luas menunjukkan apakah seseorang cenderung berwirausaha atau tidak.

Generasi muda termasuk mahasiswa dianggap sebagai agen perubahan pembangunan. Mahasiswa adalah salah satu sumber daya yang potensial yang memiliki pengetahuan dan kompetensi yang lebih tinggi dibandingkan dengan lulusan SMA. Wiraswasta merupakan alternatif pilihan yang cukup tepat bagi mahasiswa untuk mengembangkan potensinya. Mahasiswa merupakan bagian kelompok masyarakat yang dinamis, artinya mahasiswa dapat mengikuti perubahan yang terjadi dalam masyarakat, dan dengan kapasitas intelektualnya mahasiswa mampu mengembangkan diri. Di sisi lain, ide-ide besar yang membawa perubahan dalam kehidupan manusia sebenarnya lahir dari keprihatinan orang-orang yang termotivasi untuk meringankan beban antar sesama manusia. Orang-orang inilah yang mempunyai obsesi bagaimana memberikan karya terbaik bagi kesejahteraan manusia. Bila orang telah berpikir seperti itu berarti orang tersebut telah menyimpan bakat kewirausahaan.

Seseorang yang memiliki *Need for achievement* tinggi akan memperlihatkan ciri-ciri tingkah laku sebagai berikut:

1. Mengambil tanggung jawab secara pribadi atas perbuatannya
2. Memilih pekerjaan-pekerjaan yang mempunyai taraf kesukaran sedang
3. Mencoba mendapatkan umpan balik mengenai perbuatan perbuatannya,
4. Berusaha untuk melakukan sesuatu dengan sebaik-baiknya dan sukses
5. Tidak lekas putus asa jika menghadapi kegagalan
6. Mempunyai sikap yang berorientasi ke tujuan langsung
7. Bekerja dengan intensif tinggi
8. Tidak senang buang waktu
9. Lebih senang memilih rekan kerja yang memiliki kemampuan dapat berhubungan baik
10. Lebih tertarik pada prestasi pribadi dengan atau tanpa bantuan orang lain meskipun pada dasarnya lebih mengutamakan tanpa adanya bantuan.

Berdasarkan hal tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa ciri-ciri dalam *Need for achievement* antara lain: membuat prestasi atas tujuannya, memilih resiko yang sedang, tanggung jawab, memilih pasangan atau rekan kerja atas dasar kemampuannya, berorientasi ke masa depan, ulet, tidak lekas putus asa.

Need for achievement menjadi entrepreneur adalah sesuatu yang melatarbelakangi atau mendorong seseorang melakukan aktivitas dan memberi energi yang mengarah pada pencapaian kebutuhan, memberi kepuasan ataupun mengurangi ketidak seimbangan dengan membuka suatu usaha atau bisnis.

Upaya Menumbuhkan Intensi Berwirausaha

1. Menumbuhkan *Passion*

Passion dalam arti sederhana adalah semangat yang besar disertai emosi yang kuat, hasrat yang membara atau burning desire, sebuah determinasi untuk mewujudkan suatu tujuan (Gunawan, 2009). Para wirausahawan tersebut mengawali dan menjalankan usaha dengan pertumbuhan yang tinggi di mana mereka memiliki *passion* terhadap pekerjaannya dan perusahaannya. Para wirausahawan yang memiliki kesuksesan tinggi ini mencintai apa yang mereka kerjakan, dan ini ditunjukkan dalam setiap jalan yang ditempuhnya (Baron dan Shane, 2008).

Passion diperlukan dalam menjalankan usaha, karena *passion* menunjukkan rasa cinta seseorang untuk menjalankan pekerjaan. Kecintaan ini menjadikan pengusaha melakukan apa saja yang terbaik demi kelangsungan bisnis yang dijalankan. Dalam penelitian yang dilakukan Baron dan Shane (2008:358-359) menunjukkan bahwa *Passion* termasuk salah satu faktor mempengaruhi pertumbuhan usaha baru. Cardon *et al* (dalam Svejeneva, Pederson, dan Vives, 2011) menjelaskan bahwa sebagai sebuah pendorong, keterikatan atau perasaan, *passion* memiliki pengaruh regulatif, membentuk kognisi dan perilaku.

Passion merupakan sumber energi motivasi dan *tenacity*, yang menjadikan seseorang bertahan dalam sebuah tindakan. Beberapa hal yang dapat menunjukkan bahwa seseorang memiliki karakter *passion* untuk startup bisnis ataupun tidak adalah individu tersebut memiliki semangat yang besar untuk selalu berinisiatif, dan bersikap royal dalam segala kegiatan untuk mencapai suatu tujuan (Gunawan, 2009:218), individu tersebut juga mencintai apa yang dikerjakan sehingga tidak memiliki pikiran untuk tidak mengerjakannya (Baron dan Shane, 2008:358) (Suhardono 2010:56), selain itu individu tersebut selalu semangat dalam seluruh aktivitas kewirausahaan (Svejenva, et al, 2011:505).

b. *Tenacity*

Tenacity bisa diartikan sebagai keuletan, ketekunan, ketabahan, dan kegigihan. Ketekunan merupakan dimensi motivasi yang merupakan ukuran mengenai berapa lama seseorang bisa mempertahankan usahanya. Individu-individu yang termotivasi bertahan melakukan suatu tugas dalam waktu yang cukup lama demi mencapai tujuan mereka (Robbins dan Judge, 2008). *Tenacity* akan membantu seorang pengusaha untuk menemukan jalan keluar ketika apa yang telah diupayakan menghadapi hambatan (Harper, 2005).

Dengan memiliki bekal berupa *Tenacity*, maka para wirausahawan tersebut tetap mampu bertahan di saat orang lain telah menyerah, dan tetap melanjutkan usaha mereka bahkan setelah mengalami kekecewaan yang besar atau kebangkrutan (Baron dan Shane, 2007). Dessler dan Philips (2008), bahwa *Tenacity* merupakan karakter krusial yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, karena ini akan membantu wirausahawan dalam menciptakan sesuatu yang di luar dugaan ketika mengalami kesulitan. *Tenacity* merupakan salah satu bentuk motivasi usaha yang merupakan karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha agar seorang wirausaha mampu bertahan ketika menghadapi kesulitan.

Kesimpulan

Menumbuhkan jiwa kewirausahaan para mahasiswa perguruan tinggi dipercaya merupakan alternatif untuk mengurangi tingkat pengangguran, karena para sarjana diharapkan dapat menjadi wirausahawan muda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri karena dunia bisnis masa kini dan masa depan lebih mengandalkan *knowledge* dan *intellectual capital*, maka agar dapat menjadi daya saing bangsa, pengembangan wirausaha muda perlu diarahkan pada kelompok muda terdidik (intelektual). Pendidikan kewirausahaan menjadi faktor penting dalam menumbuhkan dan mengembangkan keinginan, jiwa dan perilaku berwirausaha dikalangan generasi muda karena pendidikan merupakan sumber sikap dan niat keseluruhan untuk menjadi wirausahawan sukses di masa depan.

Seorang individu perlu memiliki *adversity quotient* atau daya tahan mental terhadap kesulitan yang mantap dan solid. Pentingnya tingkat *adversity quotient* yang tinggi ketika memulai bisnis adalah berdasarkan fakta bahwa banyak sekali pengusaha baru yang menemui kendala dan kesulitan dalam aktivitas bisnisnya. Kondisi ini juga diperburuk dengan kondisi lingkungan bisnis saat ini yang penuh ketidakpastian. Untuk mengatasi hal tersebut, sangat diperlukan ketahanan mental yang tinggi dari calon

entrepreneur. Berdasarkan gambaran tersebut dapat dikatakan bahwa *adversity quotient* akan berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha seseorang.

Faktor lain yang berpengaruh terhadap minat berwirausaha seseorang adalah *self-efficacy* atau tingkat keyakinan diri untuk dapat mengerjakan tugas dan pekerjaan dengan baik. Seseorang dengan *self-efficacy* yang tinggi di bidang bisnis akan mendorong dirinya untuk lebih berani memulai sebuah bisnis yang baru. Dengan demikian *self-efficacy* dalam bidang bisnis yang dimiliki seseorang akan berpengaruh positif terhadap minatnya untuk membuka usaha baru. Faktor ketiga yang juga terkait dengan intensi berwirausaha seseorang adalah tingkat *need for achievement* dalam dirinya. Seseorang yang memiliki hasrat dan keinginan yang kuat untuk berkinerja tinggi dalam bisnis akan mencurahkan energi dan upaya yang keras untuk memulai bisnis tersebut. Dengan kata lain *need for achievement* memiliki kontribusi positif dalam membangun minat berwirausaha seorang individu.

Upaya yang bisa dilakukan mahasiswa menumbuhkan intensi berwirausaha diperlukan *passion* dan *tenacity*. *Passion* merupakan sumber energi motivasi. Seseorang memiliki karakter *passion* untuk startup bisnis ataupun tidak adalah individu tersebut memiliki semangat yang besar untuk selalu berinisiatif, dan bersikap royal dalam segala kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. *Tenacity* yang menjadikan seseorang bertahan dalam sebuah tindakan. *Tenacity* merupakan salah satu bentuk motivasi usaha yang merupakan karakter yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha agar seorang wirausaha mampu bertahan ketika menghadapi kesulitan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiah, N. (2012). Hubungan *adversity quotient* dengan prestasi belajar matematika pada siswa kelas ix smp negeri 1 tempel jurusan psikologi pendidikan dan bimbingan fakultas ilmu pendidikan universitas negeri Yogyakarta. Diunduh 12 November 2016 dari [http://eprints.uny.ac.id/9771/2/BAB%20-%20-%200710424409 2.pdf](http://eprints.uny.ac.id/9771/2/BAB%20-%20-%200710424409%20.pdf).
- Alwisol. (2004). Psikologi Kepribadian. Malang: UMM Press.
- Flavius, T. E. (2010). Gender, entrepreneurial selfefficacy, and entrepreneurial attitude orientations: The case of the Caribbean. *International Business & Economics Research Journal*, 9(13), 17–31.

- Fuad, N., & Bohari, A.M. (2011). Malay Women Entrepreneurs in The Small and Medium Sized ICT-Related Business: A Study on Need For Achievement. *International Journal of Business & Social Science*, Vol 2 (13) Special Issue-July, hal 272-278.
- Handaru, A. W., Parimita, W., Achmad, A., & Nandiswara, C. (2014). Pengaruh sikap, norma subjektif, dan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha mahasiswa magister management (kajian empiris pada sebuah universitas negeri). *Jurnal Paramadina*, 11(2), 1046–1061.
- Handaru, Agung Wahyu, Widya Parimita, dan Inka Winarni Mufdhalifah. 2015. “Membangun Intensi Berwirausaha melalui Adversity Quotient, Self Efficacy, dan Need for Achievement”. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* Vol. 17, No. 2.
- Hmieleski, K. M., & Baron, R. A. (2008). When does entrepreneurial self-efficacy enhance versus reduce firm performance? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2, 57 –72.
- Indarti, Nurul dan Rokhima Rostiani. 2008. Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia*, 23(4): 1-27.
- Kalyani, B. & Kumar D. M. (2011). Motivational factors, entrepreneurship, and education: Study with reference to women in sme’s. *Far East Journal of Psychology and Business*, 3(3), 14– 35
- Linan, F. & Chen, Y. W. (2006). Testing the entrepreneurial intention model on a two-country sample. Diunduh 12 November 2016 dari <http://www.researchgate.net/bitstream/handle/2072/2213/?sequence=1>.
- Luthans, F. (2008). *Perilaku Organisasi*. Jogjakarta: Andi.
- Owoseni, Omosolape Olakitan. 2014. The Influence of Some Personality Factors on Entrepreneurial Intentions. *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 5 (1), pp: 278-284.

- Rahardjo, P. & Darmawan, A. (2014). Hubungan kemandirian dan motivasi berpretasi pada intensi berwirausaha pada mahasiswa. Diunduh 12 November 2016 dari [http://jurnal.ump.ac.id/index.php/EKO NOMI/article/view/267](http://jurnal.ump.ac.id/index.php/EKO_NOMI/article/view/267)
- Reimers-Hild, C., King, J. W., Foster, J. E., Fritz, S.M., Waller, S. S .and Wheeler, D. W. 2005. A Framework for the "Entrepreneurial" Learner of the 21st Century, Online Journal of Distance Learning Administration. Vol. 8. No.2. Summer.
- Srimulyani, A.V. (2013). Pengaruh kecerdasan adversitas, internal locus of control, dan kematangan karir terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa bekerja. Widya Warta, 1, 96–110.
- Vemmy, S. C. (2013). Faktor-faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha siswa smk di Yogyakarta. Jurnal Pendidikan Vokasi, 2(1), 117–125.
- Wardiana, I. A., Wiarta, I., & Zulaikha, S. (2014). Hubungan adversity quotient (AQ) dan minat belajar dengan prestasi belajar matematika pada siswa kelas V SD di kelurahan pedungan. Jurnal Mimbar Universitas Pendidikan Ganesha. Vol. 2, No. 1. 1-11.
- Wijaya, T. (2007). Hubungan adversity intelligence dengan intensi berwirausaha studi empiris pada siswa smkn 7 Yogyakarta. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 9(2), 107–116.
- Zaki, A., Fadzely, M., & Ahmed, E. M. (2006). Study of motivation in business start-ups among Malay entrepreneurs. International Business & Economics Research Journal, 5(2), 103–112.
- Zulkosky, Kristen. 2009. Self-Efficacy: A Concept Analysis. Journal Compilation, 44(2): 93-102.