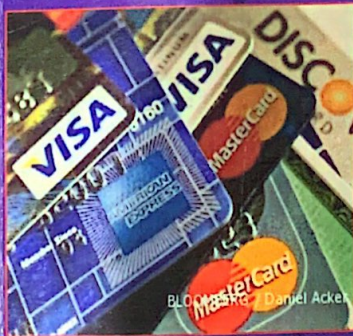


ISBN No. 978-602-9367-01-0



# Prosiding Seminar Nasional

Hasil Penelitian Dosen Kopertis Wilayah V Yogyakarta



## Bidang Ilmu Ekonomi

# 2011

Membangun Sinergi Perguruan Tinggi Swasta  
Kopertis Wilayah V Yogyakarta dengan  
Masyarakat Melalui Penelitian Dosen

Kementerian Pendidikan Nasional  
Kopertis Wilayah V  
Yogyakarta

## DAFTAR ISI

	Halaman
Kata Pengantar.....	ii
Sambutan Koordinator Kopertis Wilayah V .....	iii
Daftar Isi .....	iv
1. Pengaruh Stres Kerja Terhadap Pegawai Di STIKES Surya Global Yogyakarta 2010, Oleh Ary Subiyantoro.....	1
2. Pengaruh Pengambilan Risiko dan Kepercayaan Diri Terhadap Kualitas Jiwa Kewirausahaan Pelaku Usaha Kecil , Oleh Dian Retnaningdiah.....	17
3. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Kontrol Keperilakuan Terhadap Niat Berwirausaha Pada Mahasiswa Perguruan Tinggi Swasta di Yogyakarta, Oleh Dwi Wahyu Pril Ranto.....	29
4. Pengaruh Kepuasan Kerja Tenaga Penjual Dan Kualitas Interaksi Konsemen Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Konteks <i>Business To Customer</i> , Oleh Hadi Purnomo	43
5. Transparansi Pengelolaan Keuangan Desa, Di Desa Pendoworejo Kecamatan Girimulyo Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta, Oleh Hari Saptaning Tyas.....	53
6. Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Kegunaan dan Nilai Pribadi Terhadap Intensi Penggunaan Kembali Teknologi Informasi, Oleh Ifah Rofiqoh.....	66
7. Faktor Penentu Pengguna Kartu Kredit Berdasarkan Theory of Planned Behavior Di Yogyakarta, Oleh Jajuk Herawati.....	78
8. Segmentasi Pasar Sebagai Strategi Penetapan Target Pasar Studi Kasus Pada Pasar Seni Gabusan Bantul Yogyakarta, Oleh Jumadi.....	94
9. Pengaruh Faktor Non keuangan Pada Unqualified Opinion, Oleh Junaidi dan Mohammad Zanuddin.....	111
10. Pengaruh Kompetensi dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan: Komitmen Organisasi Sebagai Variabel Mediasi, Oleh Kusjainah.....	127
11. Dampak Dimensi Kualitas Jasa Terhadap Kepuasan Pemakai Jasa Fitnes Center di Kabupaten Bantul, Oleh Nanang Andhyan Mergining Mei.....	146

12. Alternatif Pengembangan Usaha Kecil di Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman Yogyakarta, Oleh Paulus Lilik Kristianto.....	162
13. Pengaruh Status Pekerjaan Suami dan Jumlah Anak Dalam Menyongsong Ekonomi Perempuan Wirausaha Warung Kelontong Sinduadi Mlati Sleman, Oleh Prayekti & Jajuk Herawati.....	176
14. Hubungan Keahlian dan Independensi Auditor dengan Kualitas Audit, Oleh Reni Yendrawati.....	187
15. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepuasan Pelanggan dan Komitmen Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Toko Swalayan, Oleh Salamatus Asakdiyah.....	202
16. Studi Tentang Pemilihan Kebijakan Akuntansi dan Hubungannya Dengan dan Hubungannya Dengan Manajemen Laba: Analisis Dengan Pendekatan Siklus Hidup Perusahaan dan Ukuran Perusahaan, Oleh Sri Hastuti.....	220
17. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sikap Mahasiswa Terhadap Niat Berwirausaha, Oleh Sri Herlina.....	244
18. Pengaruh SelfEsteem Terhadap Pemahaman Akuntansi Perbankan Syariah, Oleh Tri Siwi Nugrahani.....	262

# ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NIAT MAHASISWA BERWIRAUSAHA

Sri Herlina

Fakultas Ekonomi, UKRIM Yogyakarta

Sriherlina69@gmail.com

## Abstrak

Data ketenagakerjaan menunjukkan adanya peningkatan jumlah pengangguran pada lulusan pendidikan tinggi. Salah satu penyebab meningkatnya jumlah pengangguran tersebut berkenaan dengan isu *link and match*, artinya lulusan pendidikan perguruan tinggi tidak bisa memenuhi permintaan dunia industri. Ada “*gap*” antara lulusan yang dihasilkan oleh perguruan tinggi dengan yang diharapkan oleh dunia industri. Pada beberapa tahun terakhir terjadi perubahan sistem pembelajaran yang selama ini berorientasi pada pencari kerja (*job seeker*) berubah menjadi pencipta kerja (*job creator*), dengan memasukkan berbagai program kewirausahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor baik faktor internal (Ab), faktor eksternal (SN), maupun faktor penunjang (PC) yang mempengaruhi niat mahasiswa untuk berwirausaha. Responden dalam penelitian ini berjumlah 105 mahasiswa yang sedang aktif kuliah di berbagai perguruan tinggi swasta di lingkungan Kopertis Wilayah V Yogyakarta.

Hasil penelitian mengindikasikan bahwa faktor internal (Ab) dan faktor eksternal (SN) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha, sedangkan faktor penunjang (PC) tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha. Hasil lain menunjukkan bahwa faktor internal (Ab), faktor eksternal (SN), dan faktor penunjang (PC) secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha.

**Kata Kunci : Sikap terhadap perilaku, Norma Subjektif, Kontrol Keperilakuan yang dirasakan, Niat Berperilaku**

## PENDAHULUAN

Dunia masih menghadapi proses pemulihan dari krisis yang paling serius dalam sejarah. Tidak dapat dipungkiri bahwa hal tersebut berdampak pada prospek kerja bagi generasi muda yang semakin terbatas. Persaingan internasional pasca diberlakukannya area perdagangan bebas menuntut perusahaan bahkan negara bersaing terutama berlomba-lomba untuk mencapai pertumbuhan ekonomi dengan menggalakkan pemanfaatan berbagai sumber daya yang dimiliki. Salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan dalam pemanfaatan sumber daya suatu negara adalah faktor keahlian dan kewirausahaan.

Salah satu tujuan pendidikan adalah mencerdaskan kehidupan bangsa serta meningkatkan kesejahteraan rakyat. Oleh karena itu indikator keberhasilan pendidikan tinggi tidak hanya mencakup tingkat penguasaan mahasiswa terhadap ilmu, teknologi, dan seni, tetapi juga kemampuan lulusan perguruan tinggi untuk mensejahterakan dirinya dan atau juga orang lain baik sebagai pencari kerja (*job seeker*) maupun pencipta kerja (*job*

creator). Data ketenagakerjaan tahun 2010 menunjukkan tingkat pengangguran terbuka dengan pendidikan diploma dan sarjana meningkat masing-masing sebesar 2,05% dan 1,16%. Meningkatnya pengangguran pada lulusan pendidikan tinggi tersebut berkaitan dengan isu *link and match*. Lulusan pendidikan tinggi tidak memenuhi harapan dunia industri. Terjadi “gap” antara permintaan dunia industri dengan lulusan yang dihasilkan dunia pendidikan tinggi.

Keadaan yang demikian menjadi keprihatinan banyak pihak. Berangkat dari keprihatinan tersebut, muncul ide-ide kreatif untuk mengubah keadaan dari “pencari kerja” menjadi “pencipta kerja” Beberapa perguruan tinggi yang ada di lingkungan Kopertis Wilayah V Yogyakarta telah memiliki visi, misi, dan tujuan yang tidak hanya mempersiapkan peserta didik memiliki kemampuan dan penguasaan di bidang ilmu pengetahuan, teknologi, dan atau seni, akan tetapi juga mempersiapkan mereka untuk siap memasuki dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri dan juga bagi orang lain, yang dilandasi moral, etika, ilmu pengetahuan, teknologi, dan atau seni.

Pada beberapa tahun terakhir terjadi perubahan sistem pembelajaran di beberapa perguruan tinggi yang ada di lingkungan Kopertis Wilayah V Yogyakarta. Pembelajaran yang selama ini terfokus pada sistem yang lebih menitikberatkan pada penyiapan kelulusan yang berintelektualitas akademis tinggi menjadi sistem pembelajaran yang mempersiapkan lulusan agar mampu menciptakan lapangan pekerjaan. Dunia pendidikan tinggi berusaha mempersiapkan lulusan yang tidak mencari pekerjaan, tetapi menciptakan pekerjaan baik bagi dirinya sendiri maupun bagi orang lain. Terjadinya perubahan sistem pembelajaran ini dilatarbelakangi oleh adanya perubahan terhadap tuntutan kualitas lulusan perguruan tinggi, dan beberapa isu berkenaan dengan *link and match*.

*Entrepreneur Student Program* (Program Mahasiswa Wirausaha) yang dimaksudkan untuk memfasilitasi para mahasiswa yang mempunyai minat dan bakat berwirausaha menjadi salah satu pilihan bagi beberapa perguruan tinggi swasta untuk mempersiapkan lulusannya menjadi pencipta lapangan pekerjaan. Program Mahasiswa Wirausaha bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan kepada generasi muda khususnya mahasiswa untuk menjadi pencipta lapangan kerja yang memiliki ciri-ciri kewirausahaan. Disamping juga untuk meningkatkan kecakapan dan ketrampilan para mahasiswa, khususnya *sense of business*, sehingga diharapkan akan menciptakan wirausaha-wirausaha muda berpotensi, serta menumbuhkembangkan wirausaha-wirausaha baru yang berpendidikan tinggi.

Berdasar latar belakang tersebut, permasalahan dapat diidentifikasi sebagai berikut: Bagaimana pengaruh faktor internal (Ab), faktor eksternal (SN), dan faktor penunjang (PC) terhadap niat mahasiswa berwirausaha, baik secara parsial maupun simultan.

Tujuan penelitian adalah untuk mengidentifikasi pengaruh berbagai faktor baik internal, eksternal maupun penunjang terhadap niat mahasiswa untuk berwirausaha. Pengaruh berbagai faktor perlu dipahami dengan harapan pemerintah melalui Kopertis Wilayah V dapat mendesain program-program kewirausahaan yang dapat memotivasi para mahasiswa untuk berwirausaha.

## TINJAUAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Penelitian tentang sikap dan perilaku pada umumnya berada dalam lingkup cabang ilmu psikologi sosial. Akan tetapi pendekatan lain melalui psikologi kognitif juga dimungkinkan seperti yang dilakukan oleh beberapa peneliti (Albert *et al*, 1989). Cabang ilmu psikologi kognitif tersebut telah menyumbangkan konsep-konsep sikap dan perilaku manusia dan mulai diaplikasikan pada konsumen bidang pemasaran.

Perilaku terjadi karena adanya suatu sebab yang menggerakkan, mendorong untuk bertindak. Dua faktor penting, yaitu: 1). Adanya penyebab yang menggerakkan yang berarti adanya suatu rangsangan atau stimulus (objek, gagasan); 2). Dorongan untuk bertindak yang berarti adanya suatu motivasi yang kuat yang diwujudkan dalam bentuk perilaku yang sesungguhnya. Sementara Martin dan Pear (1996) mendefinisikan perilaku sebagai segala sesuatu yang dikatakan atau dilakukan oleh seseorang seperti memakai baju, mengedipkan mata.

Prediksi sikap terhadap perilaku, contohnya sikap terhadap perilaku beli, masih mendapatkan perhatian dari para peneliti. Model yang sudah banyak dikenal diantaranya *Theory of Reasoned Action (TRA)* (Ajzen and Fishbein, 1980), *Theory of Planned Behavior (TPB)* (Ajzen, 1987), dan *Theory of Trying (TT)* (Bagozzi and Warshaw, 1990).

Dalam *Theory of Reasoned Action* yang diterapkan pada perilaku konsumen, perilaku beli dipengaruhi oleh niat membeli yang selanjutnya dipengaruhi oleh sikap berperilaku dan norma subjektif konsumen. Sedangkan dalam *Theory of Planned Behavior*, posisi variabel-variabel tersebut tidak berubah, tetapi ditambahkan satu variabel baru yaitu kontrol berperilaku yang dirasakan. Posisi variabel baru tersebut merupakan prediktor bagi niat membeli, tetapi juga dapat diposisikan sebagai prediktor bagi perilaku beli.

Bagozzi (1986, 1992, 1993; Bagozzi dkk 1992a, 1992b) dalam teorinya yang

disebut *Theory of Self Regulation (TSR)* telah berupaya untuk tidak memasukkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penerjemahan niat ke dalam perilaku. Pemikiran baru di balik pendekatan ini adalah bahwa sikap itu hanya memberikan ukuran keterlibatan seseorang secara efektif dengan suatu perilaku, artinya motivasi untuk bertindak bagi orang itu tergantung pada kemauannya untuk melaksanakan perilaku tersebut. Kemauan akan memperlihatkan suatu pengaruh yang lebih kuat pada niat dibandingkan pada sikap.

Seperti dikemukakan oleh Bagozzi and Warshaw (1990), pencapaian tujuan itu ditentukan oleh percobaan (*trying*) yaitu aktivitas kognitif dan perilaku (*behavioral*) yang menjadi perantara ekspresi niat untuk mencapai tujuan dan pencapaian secara riilnya. Percobaan merupakan tugas-tugas berefek yang menjadi tumpuan bagi pencapaian suatu tujuan Eagly and Chaiken (1993). Pendekatan tersebut didasarkan pada perilaku yang mempertimbangkan perencanaan seseorang dalam mencapai tujuan-tujuan yang jauh.

Sudah sejak lama para ahli psikologi sosial memberikan definisi sikap (*attitude*), seperti Thomas dan Znaniecki (1918), Watson (1930), Thurstone (1931), Allport (1935), Fishbein dan Ajzen (1975), Himmelfarb dan Eagly (1974), McGuire (1986), dalam Dharmmesta (1998). Menurut Thurstone (1931) yang menggunakan pendekatan satu komponen, sikap dipandang sebagai "*affect*" bagi atau melawan suatu objek psikologis. Sedangkan definisi sikap yang diberikan Allport (1935) masih banyak dipakai dan tetap relevan sampai sekarang.

Menurut Allport (1935) yang menggunakan pendekatan dua komponen, sikap didefinisikan sebagai suatu kondisi mental dan *neural* tentang kesiapan, terorganisasi melalui pengalaman, mengupayakan suatu pengaruh yang terarah dan dinamis pada respon individu terhadap semua objek dan situasi yang terkait. Sedangkan menurut Himmelfarb dan Eagly (1974) yang menggunakan pendekatan tiga komponen, sikap merupakan suatu organisasi (atau himpunan) yang relatif tahan lama tentang keyakinan, perasaan dan tendensi berperilaku terhadap objek-objek, kelompok, kejadian atau simbol yang signifikan secara sosial. Allport (1935) juga memandang sikap tersebut sebagai suatu perasaan atau evaluasi umum (positif atau negatif) tentang orang, objek atau persoalan.

Engel, Blackwell, dan Miniard (1995) seperti dikutip oleh Dharmmesta dan Khasanah (1999) mendefinisikan sikap (*attitude*) sebagai hasil evaluasi komprehensif terhadap sesuatu. Dalam konteks perilaku konsumen, Shiffman dan Kanuk (1981) berpendapat bahwa *attitudes* sebagai konsistensi *like* (suka) atau tidak suka (*dislike*) individu terhadap suatu objek. Fazio, *et al* (1989) mendefinisikan sikap (*attitudes*) sebagai

hasil evaluasi individu terhadap suatu objek, yang dibentuk oleh asosiasi individu terhadap objek pada saat individu melihat objek tersebut. Dharmmesta dan Khasanah (1999) mendefinisikan sikap (*attitude*) sebagai *directed and dynamic psychological and naural predisposition synthesized by experience of an individual towards all pertinent onject and situations*. Objek yang dievaluasi oleh individu bisa berupa suatu kegiatan, program, orang tertentu, produk, merek, dan lain-lain, tetapi yang menjadi fokus penelitian ini adalah program, sehingga sikap yang dikaji adalah spesifik, yaitu *attitude toward program* (sikap terhadap program).

### *Theory of Planned Behavior*

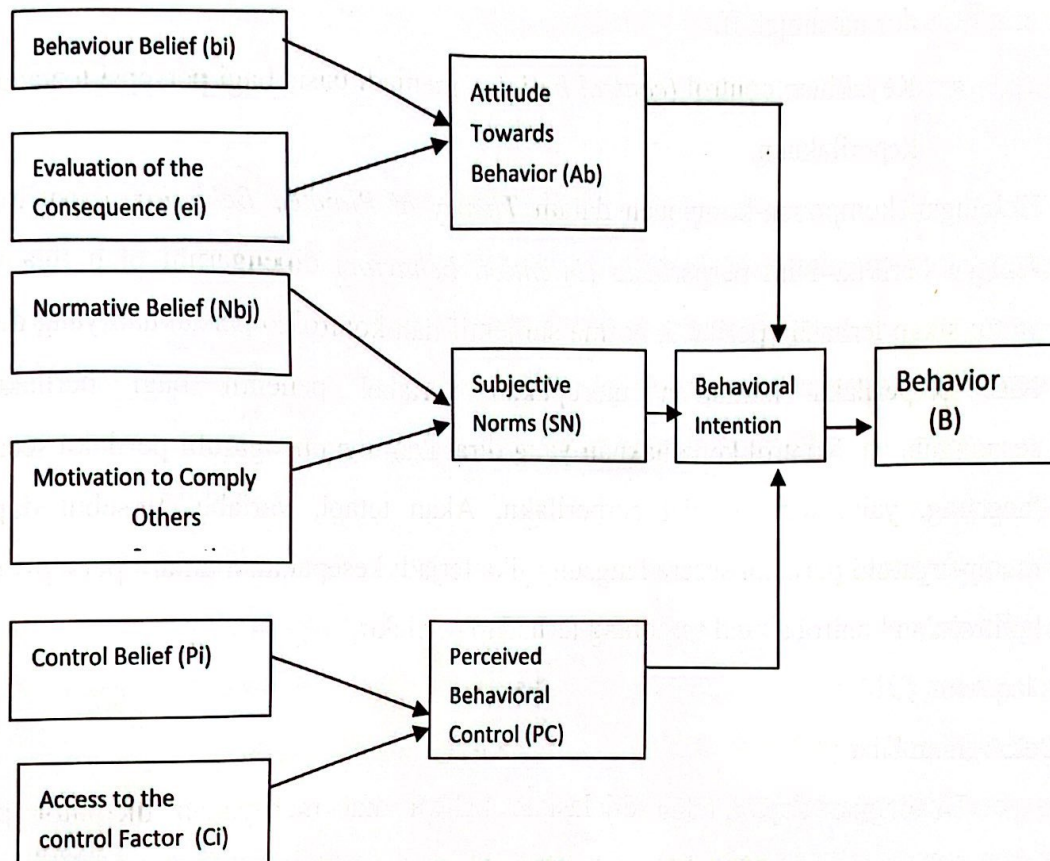
*Theory of Planned Behavior* merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action*. *Theory of Reasoned Action* tidak hanya menekankan pada rasionalitas perilaku seseorang tetapi juga bahwa tindakan yang ditargetkan berada dalam kontrol kesadaran orang tersebut. Namun dalam kenyataan beberapa perilaku tidak dalam kontrol penuh orang tersebut. Oleh karena itu Ajzen (1987, 1988, 1989) menyempurnakan model dasar tersebut dengan cara memperluas atau menambahkan variabel baru untuk memberikan perhatian pada konsep kemauan sendiri. Perhatian utama dalam *Theory of Planned Behavior* ada pada niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku, dan juga kontrol berperilaku yang dirasakan seseorang.

Niat berperilaku dipengaruhi oleh tiga variabel, yaitu: sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol berperilaku yang dirasakan. Niat berperilaku kemudian merupakan variabel penentu bagi perilaku yang sesungguhnya (Ajzen, 1988). Niat merupakan variabel antara yang menyebabkan terjadinya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya. Niat dianggap sebagai “penangkap” atau perantara faktor-faktor motivasional yang mempunyai dampak pada suatu perilaku. Dharmmesta (1998), memberikan beberapa pemahaman berkenaan dengan niat. Niat menunjukkan seberapa keras seseorang berani mencoba. Niat juga menunjukkan upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan. Niat merupakan mediator pengaruh faktor motivasional yang berdampak pada perilaku.

Kontrol berperilaku yang dirasakan (*perceived behavioral control*) merupakan kondisi dimana orang percaya bahwa suatu tindakan itu mudah atau sulit dilakukan. Ini mencakup juga pengalaman masa lalu disamping rintangan-rintangan yang ada, yang dipertimbangkan oleh orang tersebut. Sebagai contoh Ajzen dan Madden (1986) dalam penelitiannya menemukan bahwa para mahasiswa selalu ingin mendapatkan nilai A pada setiap mata kuliah yang ditempuh. Nilai A adalah nilai yang dihargai sangat tinggi oleh



mereka sendiri (sikap) dan nilai itu merupakan nilai bahwa keluarga dan teman-teman mereka memang menghendaki demikian (norma subjektif). Akan tetapi prediksi tentang penilaian A secara riil dapat mengalami kekeliruan jika persepsi mahasiswa tentang kemampuan diri mereka tidak diperhatikan. Ajzen (1987) telah menyatakan bahwa kontrol keperilakuan yang dirasakan dapat berpengaruh pada niat atau secara langsung pada perilaku itu sendiri. Ia menamakan model yang sudah dimodifikasi ini dengan istilah *Theory of Planned Behavior*.



Sumber: Dharmmestha, 1998

Gambar 1. Kerangka konseptual dari *Theory of Planned Behavior*

Seperti dalam model perhatian utama dalam *Theory of Planned Behavior* adalah pada niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku karena niat merupakan variabel antara yang menyebabkan terjadinya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada variabel niat adalah: 1). Niat dianggap sebagai “penangkap” atau perantara faktor-faktor motivasional yang mempunyai dampak pada suatu perilaku; 2). Niat menunjukkan seberapa keras seseorang berani mencoba; 3). Niat juga menunjukkan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan; dan 4). Niat paling dekat berhubungan dengan perilaku selanjutnya.

*Theory of Planned Behavior*, seperti telah disinggung sebelumnya, menjelaskan sikap, norma subjektif, dan kontrol berperilaku yang dirasakan sebagai variabel yang mendahului niat dan perilaku. Pada dasarnya, teori tersebut mendalilkan bahwa perilaku itu merupakan fungsi dari informasi penting, atau keyakinan penting yang relevan dengan perilaku tersebut. Keyakinan dibedakan menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

- Keyakinan berperilaku (*behavioral beliefs*), dianggap mempengaruhi sikap terhadap perilaku.
- Keyakinan normative (*normative beliefs*), menggambarkan sebagai determinan norma subjektif.
- Keyakinan kontrol (*control beliefs*), menjadi basis bagi persepsi tentang kontrol berperilaku.

Hubungan komponen-komponen dalam *Theory of Planned Behavior*, dapat dijelaskan sebagai berikut. Niat berperilaku (*intention behavior*) dipengaruhi oleh tiga variabel, yaitu: sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan kontrol berperilaku yang dirasakan. Niat berperilaku kemudian merupakan variabel penentu bagi perilaku yang sesungguhnya. Kontrol berperilaku yang dirasakan mempengaruhi perilaku secara tidak langsung, yaitu melalui niat berperilaku. Akan tetapi, variabel tersebut dapat juga mempengaruhi perilaku secara langsung jika terjadi kesepakatan antara persepsi terhadap kontrol dan kontrol aktual seseorang terhadap perilaku

#### Determinan Niat

Di bagian depan telah dijelaskan bahwa niat merupakan mediator pengaruh berbagai faktor motivasional yang berdampak pada perilaku. Secara spesifik *Theory of Planned Behavior* mengemukakan adanya tiga determinan niat yang bersifat independen secara konseptual, sebagai berikut:

Sikap terhadap Perilaku (*Attitude toward Behavior*) → Ab

Sikap terhadap perilaku (Ab) menunjukkan tingkatan dimana seseorang mempunyai evaluasi yang baik atau kurang baik tentang perilaku tertentu. Sikap juga dipahami sebagai hasil evaluasi individu terhadap suatu objek yang dibentuk oleh asosiasi individu terhadap objek pada saat individu melihat objek tersebut (Fazio *et al* 1989). Sementara Engel, *et al* (1995), seperti dikutip oleh Dharmmesta dan Khasanah (1999), mendefinisikan sikap sebagai hasil evaluasi komprehensif terhadap sesuatu. Dalam konteks perilaku konsumen, Shiffman dan Kanuk (1989) berpendapat bahwa sikap sebagai konsistensi suka (*like*) atau tidak suka (*dislike*) individu terhadap suatu objek.

Sikap terhadap perilaku terbentuk dari keyakinan dan evaluasi atas akibat atau konsekuensi yang muncul dari perilaku yang diyakini. Rumusan matematis sebagai berikut:

$$Ab = \sum b_i e_i$$

Keterangan, Ab merupakan sikap terhadap perilaku yang terbentuk dari keyakinan dan evaluasi atas akibat atau konsekuensi yang muncul dari perilaku yang diyakininya. Sedangkan  $b_i$  merupakan keyakinan akan akibat perilaku  $i$ , dan  $e_i$ , merupakan evaluasi terhadap akibat  $i$ .

H1: Faktor Internal (Ab) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha.

Norma Subjektif (*Subjective Norm*)  $\rightarrow$  SN

Norma Subjektif (SN) sebagai faktor sosial menunjukkan tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan tindakan atau perilaku.

Norma subjektif terbentuk dari keyakinan normatif dan kemauan untuk menuruti saran orang penting (kelompok referen). Rumusan matematisnya sebagai berikut:

$$SN = \sum N_{Bj} M_{Cj}$$

Keterangan, SN merupakan norma subjektif yang terbentuk dari keyakinan normatif dan kemauan untuk menuruti saran orang penting. Sementara  $N_{Bj}$  merupakan variabel keyakinan normatif mahasiswa terhadap *referen*, dan  $M_{Cj}$  merupakan variabel motivasi konsumen *referen*. Keyakinan normatif berkaitan dengan kondisi bahwa individu atau kelompok referen penting akan setuju atau tidak setuju dengan pelaksanaan perilaku. Kekuatan masing-masing keyakinan normatif dikalikan dengan motivasi orang tersebut untuk mengikuti referen, dan estimasi norma subjektif diperoleh dengan menjumlahkan hasilnya dari seluruh referen penting.

H2: Faktor Eksternal (SN) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha.

Kontrol Keperilakuan yang Dirasakan (*Perceived Behavioural Control*) PC

Kontrol berperilaku yang dirasakan merupakan kondisi dimana orang percaya bahwa suatu tindakan itu mudah atau sulit dilakukan. Hal ini juga mencakup pengalaman masa lalu di samping rintangan-rintangan yang ada, yang dipertimbangkan oleh orang tersebut (Ajzen dan Madden, 1986). Kontrol berperilaku yang dirasakan hanya dapat terjadi dalam batas-batas tindakan tertentu, dan tindakan lain terjadi karena pengaruh faktor-faktor di luar kontrol seseorang.

Kontrol Keperilakuan yang dirasakan merupakan kontrol berperilaku yang terbentuk dari keyakinan kontrol atau probabilitas bahwa beberapa faktor menunjang tindakan yang dimaksud ( $\pi$ ) dan akses ke faktor kontrol tersebut ( $c_i$ ). Rumusan matematis sebagai berikut:

$$PC = \sum c_i \pi_i$$

Keterangan, PC merupakan kontrol berperilaku yang dirasakan yang terbentuk dari keyakinan kontrol atau probabilitas bahwa beberapa faktor menunjang tindakan yang dimaksud dan akses ke faktor kontrol tersebut. Sementara  $c_i$  merupakan faktor penunjang tindakan melakukan kegiatan berwirausaha, dan  $\pi$  merupakan akses menuju ke kontrol.

H3: Faktor penunjang (PC) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha

Secara umum dapat dikatakan bahwa semakin baik sikap dan norma subjektif terhadap suatu perilaku berwirausaha dan semakin besar kontrol berperilaku yang dirasakannya, maka semakin kuat niat mahasiswa tersebut untuk melakukan kegiatan berwirausaha. Sebaliknya niat, dipandang sebagai satu variabel penentu bagi perilaku yang sesungguhnya, artinya semakin kuat niat mahasiswa untuk melakukan kegiatan berwirausaha, semakin besar pula keberhasilan prediksi perilaku atau tujuan berperilaku tersebut untuk terjadi. Akan tetapi tingkat keberhasilan tersebut akan bergantung tidak hanya pada niat, tetapi juga pada faktor-faktor nonmotivasi seperti adanya peluang dan sumber (misalnya: waktu, uang, ketrampilan, kerjasama dari orang lain, dan sebagainya). Secara bersama-sama faktor tersebut menunjukkan kontrol nyata seseorang terhadap perilakunya. Dalam hal seseorang mempunyai peluang dan sumber yang diperlukan, serta cenderung melaksanakan perilakunya, dalam kondisi tersebut seseorang seharusnya berhasil melakukannya.

#### Niat Berperilaku (*Behavior Intention*) BI

Hubungan komponen-komponen dalam *Theory of Planned Behavior*, dapat dijelaskan sebagai berikut. Niat berperilaku (*behavior intention*) dipengaruhi oleh tiga variabel, yaitu: sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan kontrol berperilaku yang dirasakan.

Niat berperilaku merupakan variabel penentu bagi perilaku yang sesungguhnya. Kontrol berperilaku yang dirasakan mempengaruhi perilaku secara tidak langsung, yaitu melalui niat berperilaku. Akan tetapi, variabel tersebut dapat juga mempengaruhi perilaku secara langsung jika terjadi kesepakatan antara persepsi terhadap kontrol dan kontrol aktual seseorang terhadap perilaku

niat merupakan komponen melakukan perilaku tertentu. Variabel niat dapat diukur dengan merumuskan pernyataan yang menunjukkan sesuatu yang akan dilakukan atau suatu prediksi perilaku. Secara teoritis, terbentuknya niat tersebut ditentukan oleh interaksi antara tiga komponen yang mendahuluinya, yaitu: sikap terhadap perilaku (Ab), norma subjektif (SN), dan kontrol keberilakuan yang dirasakan (PC). Keseluruhan *Theory of Planned Behavior* secara matematis dapat dirumuskan:

$$B \sim I = w_1Ab + w_2SN + w_3PC$$

$$B \sim I = w_1\sum b_{ie}i + w_2\sum N_{bj}MC_j + w_3\sum c_{ipi}$$

Dimana,  $w_1, w_2, w_3$ , merupakan bobot regresional untuk masing-masing variabel.

Bobot regresional ( $w_1, w_2, w_3$ ) dicari dengan menggunakan pendekatan regresi berganda dengan formulasi sebagai berikut:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Keterangan:

Y = niat mahasiswa untuk berwirausaha

$b_0$  = konstanta

$b_1$  = koefisien regresi  $bX_1$

$X_1$  = sikap terhadap perilaku

$b_2$  = koefisien regresi  $X_2$

$X_2$  = norma subjektif

$b_3$  = koefisien regresi  $X_3$

$X_3$  = kontrol keberilakuan yang dirasakan

**H4 : Faktor Internal (Ab), Faktor Eksternal (SN), dan Faktor Penunjang (PC) secara simultan berpengaruh terhadap niat mahasiswa berwirausaha (BI).**

## METODA PENELITIAN

### Data dan Sampel

Sampel diambil dari mahasiswa yang sedang aktif kuliah pada berbagai perguruan tinggi yang diambil secara acak dari masing-masing rayon yang ada. Kopertis Wilayah V Yogyakarta (2010) berhubungan dengan Program Mahasiswa Wirausaha mengelompokkan perguruan tinggi di lingkungannya dalam empat rayon (Rayon 1, Rayon 2, Rayon 3, dan Rayon 4)

Rayon 1, diwakili oleh Universitas Pembangunan Nasional (UPN) Veteran, Universitas Respati Yogyakarta (UNRIYO), dan STIE YKPN, dengan jumlah 31 responden. Rayon 2, diwakili oleh Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa (UST)

dengan jumlah 15 responden. Rayon 3, diwakili oleh Universitas Adma Jaya Yogyakarta, Universitas Kristen Immanuel (UKRIM), Universitas Kristen Duta Wacana (UKDW), Institut Sains dan Teknologi AKPRIND, Sekolah Tinggi Teknologi Adisutjipto, dengan jumlah 45 responden. Rayon 4, diwakili oleh Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa APMD dengan jumlah 15 responden.

### Pengujian Instrumen Penelitian

#### Uji Validitas

Faktor Analisis dilakukan untuk menguji validitas indikator yang menyangkut tingkat akurasi yang dicapai oleh indikator dalam mengukur suatu konstruk. Jika hasil faktor analisis menunjukkan adanya indikator-indikator yang tidak mengelompok dan mendua, yang berarti indikator-indikator tersebut tidak jelas atau membingungkan mengukur konstruk yang sama, maka untuk indikator-indikator yang demikian harus dikeluarkan dan tidak diikutsertakan dalam analisis selanjutnya.

Tabel 1. Pattern Matrix

	Component					
	1	2	3	4	5	6
Bi1	0.687					
Bi2	0.804					
Bi3	0.716					
Bi4	0.780					
Bi5	0.694					
Ei1		0.809				
Ei2		0.633				
Ei3		0.512				
Ei4		0.580				
Ei5		0.732				
NBj1			0.654			
NBj2			0.781			
NBj3			0.794			
MCj1				0.833		
MCj2				0.725		
MCj3				0.760		
Pi1					0.590	
Pi2					0.661	
Pi3					0.840	
Ci1						0.880
Ci2						0.887
Ci3						0.822

Berdasarkan Tabel 1. hasil faktor analisis menunjukkan bahwa semua konstruk mengelompok dan memiliki *factor loadings* di atas 0.5 ( 0.50), artinya indikator-

indikator tersebut mampu menjelaskan lebih dari 50% dari fenomena empirikelnya. Sehingga instrumentasi pada setiap variabel dikatakan baik dan dapat diterima.

### Hasil Uji Reliabilitas

Reliabilitas instrument penelitian diukur dengan menggunakan *item to total correlation*, dan *Cronbach's Alpha*. Jika nilai *item to total correlation* lebih besar dari 0.5 ( 0.50) dan *Cronbach's Alpha* lebih besar atau sama dengan 0.7 ( 0.70) maka item tersebut dikatakan reliable (Hair *et al*, 1998). Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan masing-masing konstruk secara terpisah. Hasil uji reliabilitas *item to total correlation* dan koefisien *Cronbach's Alpha* untuk setiap butir dan variabel pengukuran dapat dilihat pada Table 4.7.

Tabel 2. Uji Reliabilitas – Cronbach's Alpha

Konstruk	Butir	Item to Total Correlation	Alpha	
Sikap (Ab)	bi1	0.463	0.754	
	bi2	0.484		
	bi3	0.559		
	bi4	0.557		
	bi5	0.582		
	ei1	ei1	0.640	0.866
		ei2	0.689	
		ei3	0.768	
		ei4	0.690	
		ei5	0.653	
Norma Subjektif (SN)	NBj1	0.821	0.741	
	NBj2	0.580		
	NBj3	0.545		
	MCj1	0.623	0.830	
	MCj2	0.738		
	MCj3	0.709		
Kontrol Keperilakuan (PC)	Pi1	0.584	0.682	
	Pi2	0.529		
	Pi3	0.661		
	Ci1	0.756	0.861	
	Ci2	0.762		
	Ci3	0.697		

Tabel 2. juga menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* untuk masing-masing konstruk yang semuanya lebih besar dari 0.70 ( 0.70), kecuali konstruk pi. Nilai *Cronbach's Alpha* untuk konstruk bi sebesar 0,754, sementara untuk ei sebesar 0,866. Nilai konstruk NBj sebesar 0,741 dan untuk MCj sebesar 0,830. Untuk pi sebesar 0,682 dan ci sebesar 0,861.

Hasil ini membuktikan bahwa sebagian besar butir yang digunakan sebagai indikator pengukuran mempunyai *internal consistency* yang baik, sehingga dapat dikatakan seluruh butir pengukuran tersebut reliabel.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pengujian Hipotesis Pertama (Ha1)

Hipotesis pertama memprediksi pengaruh variabel Sikap terhadap perilaku (Ab) sebagai faktor internal terhadap niat mahasiswa berwirausaha. Hasil uji dengan menggunakan program SPSS menunjukkan:

$Y = 0,553 + 0,057X$ , dengan tingkat signifikansi 0,000, dan nilai  $R = 0,569$

Dari hasil analisis *Linear Regression* tersebut memberikan informasi bahwa:

- Koefisien regresi untuk variabel independen terhadap variabel dependen mempunyai nilai positif sebesar 0.057. Artinya setiap kenaikan nilai variabel independen sikap terhadap perilaku (Ab) akan berpengaruh positif terhadap niat berwirausaha (BI), sebesar koefisien regresi variabel independen dikalikan dengan besarnya nilai variabel independen tersebut.
- Nilai koefisien determinasi  $R = 0,569$  artinya bahwa variasi dalam variabel Niat Berwirausaha (BI) dapat dijelaskan oleh variabel sikap terhadap perilaku (Ab), sebesar 56.9%. Sedangkan yang tidak dapat dijelaskan sebesar 43.1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak tercakup dalam model.

Hal ini menunjukkan bahwa sikap terhadap perilaku (Ab) sebagai faktor internal mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha (BI).

### Pengujian Hipotesis Kedua (Ha2)

Hipotesis kedua memprediksi pengaruh variabel Norma Subjektif (SN) sebagai faktor eksternal terhadap niat mahasiswa berwirausaha (BI). Hasil uji dengan menggunakan program SPSS menunjukkan (lihat lampiran),  $Y = 1.776 + 0.050X$ , dengan tingkat signifikansi 0,002, dan nilai  $R = 0,299$

Dari hasil analisis *Linear Regression* tersebut memberikan informasi bahwa:

- Koefisien regresi untuk variabel independen terhadap variabel dependen mempunyai nilai positif sebesar 0.050. Artinya setiap kenaikan nilai variabel independen norma subjektif akan berpengaruh positif terhadap niat berwirausaha (BI), sebesar koefisien



regresi variabel independen dikalikan dengan besarnya nilai variabel independen tersebut.

- Nilai koefisien determinasi  $R = 0,299$  artinya bahwa variasi dalam variabel niat berwirausaha (BI) dapat dijelaskan oleh variabel norma subjektif (SN) sebesar 29.9%. Sedangkan yang tidak dapat dijelaskan sebesar 71,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak tercakup dalam model.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel norma subjektif (SN) sebagai faktor eksternal mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha (BI).

### **Pengujian Hipotesis Ketiga (Ha3)**

Hipotesis ketiga memprediksi pengaruh variabel kontrol berperilaku yang dirasakan (PC) sebagai faktor penunjang terhadap niat mahasiswa berwirausaha (BI).

Hasil uji dengan menggunakan program SPSS menunjukkan (lihat lampiran)

$Y = 2.088 + 0,025X$ , dengan tingkat signifikansi 0,065, dan nilai  $R = 0,182$

Dari hasil analisis *Linear regression* tersebut memberikan informasi bahwa:

- Koefisien regresi untuk variabel independen terhadap variabel dependen mempunyai nilai positif sebesar 0,025. Artinya setiap kenaikan nilai variabel independen norma subjektif akan berpengaruh positif terhadap niat berwirausaha (BI), sebesar koefisien regresi variabel independen dikalikan dengan besarnya nilai variabel independen tersebut.
- Nilai koefisien determinasi  $R = 0,182$  artinya bahwa variasi dalam variabel niat berwirausaha (BI) dapat dijelaskan oleh variabel kontrol berperilaku (PC) sebesar 18.2%. Sedangkan yang tidak dapat dijelaskan sebesar 81.8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak tercakup dalam model.

Hal ini menunjukkan bahwa kontrol berperilaku yang dirasakan (PC) sebagai faktor penunjang tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha (BI).

### **Pengujian Hipotesis Keempat (Ha4)**

Hipotesis keempat memprediksi pengaruh secara simultan dari variabel sikap terhadap perilaku (Ab) sebagai faktor internal, norma subjektif (SN) sebagai faktor eksternal, dan kontrol berperilaku yang dirasakan (PC) sebagai faktor penunjang terhadap niat mahasiswa berwirausaha (BI).

$Y = 0,517 + 0,055 Ab + 0,003SN + 0,015PC$ , dengan tingkat signifikansi 0,000, dan nilai

$R = 0,580$

Dari hasil analisis Multiple Regression tersebut memberikan informasi bahwa:

- Koefisien regresi untuk variabel independen terhadap variabel dependen mempunyai nilai positif. Variabel independen sikap (Ab) mempunyai nilai sebesar 0,055, variable norma subjektif (SN) mempunyai nilai 0.003, sementara variable control berperilaku yang dirasakan (PC) mempunyai nilai sebesar 0.015, berpengaruh positif terhadap niat berwirausaha BI).
- Nilai  $R = 0,580$  yang berarti bahwa variasi dalam variabel niat berwirausaha (BI) dapat dijelaskan oleh variabel sikap (Ab), Norma Subjektif (SN), dan Kontrol berperilaku yang dirasakan (PC) sebesar 58%. Sedangkan yang tidak dapat dijelaskan sebesar 42% yang dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak tercakup dalam model.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel Sikap terhadap perilaku (Ab) sebagai faktor internal, Norma Subjektif (SN) sebagai faktor eksternal, dan Kontrol Keperilaku yang dirasakan (PC) sebagai faktor penunjang secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha (BI).

Berdasarkan pembahasan tersebut di atas dapat dijelaskan sebagai berikut. Berdasarkan analisis Linear Regression, menunjukkan bahwa Sikap terhadap perilaku (Ab) sebagai faktor internal dan Norma Subjektif (SN) sebagai faktor eksternal mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha. Sedangkan Kontrol Keperilaku (PC) sebagai faktor penunjang tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha.

Berdasarkan analisis Multiple regression menunjukkan bahwa Sikap terhadap perilaku (Ab) sebagai faktor internal, Norma Subjektif (SN) sebagai faktor eksternal dan Kontrol berperilaku (PC) sebagai faktor penunjang secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha.

Hal ini dapat dipahami bahwa niat mahasiswa untuk berwirausaha lebih dipengaruhi oleh faktor internal berupa sikap terhadap perilaku berwirausaha dan faktor eksternal berupa pengaruh dan motivasi orang-orang di sekitar mahasiswa. Sikap terhadap perilaku berwirausaha terbentuk dari keyakinan dan evaluasi atas akibat atau konsekuensi yang muncul dari perilaku berwirausaha yang diyakini. Hal ini senada dengan teori-teori sikap-perilaku yang ditunjukkan dalam *expected-value model*, bahwa keyakinan mempunyai hubungan erat dengan sikap. Ketika mahasiswa yakin bahwa dengan berwirausaha mereka akan mendapatkan berbagai manfaat, seperti manfaat dapat membiayai kuliah, manfaat dapat menambah penghasilan, manfaat menciptakan lapangan

pekerjaan, manfaat dapat mengembangkan jiwa *entrepreneurship*, dan manfaat dapat meningkatkan *sense of business*, maka mahasiswa akan termotivasi untuk melakukan kegiatan berwirausaha.

Faktor eksternal yang berupa norma subjektif juga berpengaruh terhadap niat mahasiswa untuk melakukan kegiatan berwirausaha. Arti motivasi dan dorongan dari orang-orang di sekitarnya, apakah itu orang tua, teman-teman, atau bahkan dosennya juga berpengaruh terhadap niat mahasiswa berwirausaha. Sedangkan faktor penunjang berupa kontrol berperilaku yang dirasakan (PC) yang terbentuk dari keyakinan kontrol atau probabilitas bahwa beberapa faktor menunjang tindakan berwirausaha dan akses ke faktor kontrol tersebut, tidak berpengaruh terhadap niat mahasiswa berwirausaha. Artinya bahwa faktor penunjang tersebut bukan yang utama mempengaruhi mahasiswa untuk berwirausaha. Namun faktor tersebut akan memperkuat niat berwirausaha, ketika mahasiswa sudah mempunyai keyakinan akan berbagai manfaat yang didapat melalui tindakan berwirausaha, dan dorongan dari berbagai kelompok referen.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan dan hasil analisis data, dapat disimpulkan sebagai berikut. Berdasarkan analisis Linear Regression, mengindikasikan bahwa masing-masing variabel independen mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Variabel sikap (Ab) sebagai faktor internal mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Variabel norma subjektif (SN) sebagai faktor eksternal mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Sedangkan kontrol berperilaku (PC) sebagai faktor penunjang tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha.

Berdasarkan analisis Multiple regression mengindikasikan bahwa variabel sikap (Ab) sebagai faktor internal norma subjektif (SN) sebagai faktor eksternal dan variabel kontrol berperilaku (PC) sebagai faktor penunjang mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa berwirausaha.

Niat mahasiswa untuk berwirausaha lebih dipengaruhi oleh faktor internal berupa sikap terhadap perilaku dan faktor eksternal berupa Norma Subjektif. Sikap terhadap perilaku berwirausaha terbentuk dari keyakinan dan evaluasi atas akibat atau konsekuensi yang muncul dari perilaku berwirausaha yang diyakini. Keyakinan mempunyai hubungan erat dengan sikap. Ketika mahasiswa yakin bahwa dengan berwirausaha mereka akan mendapatkan berbagai manfaat, seperti manfaat dapat membiayai kuliah, manfaat dapat

menambah penghasilan, manfaat menciptakan lapangan pekerjaan, manfaat dapat mengembangkan jiwa entrepreneurship, dan manfaat dapat meningkatkan *sense of business*, maka mahasiswa akan termotivasi untuk melakukan kegiatan berwirausaha.

Pemerintah hendaknya melakukan berbagai program untuk memotivasi mahasiswa dan menumbuhkan jiwa entrepreneurship. Memberikan sosialisasi dan berbagai informasi untuk memberi keyakinan kepada mahasiswa akan manfaat dari kegiatan berwirausaha. Faktor eksternal yang berupa norma subjektif dalam kasus ini tidak begitu berpengaruh terhadap niat mahasiswa untuk melakukan kegiatan berwirausaha. Ada atau tidak dorongan dan saran dari pihak-pihak di sekitarnya, apakah itu orang tua, teman-teman, atau bahkan dosennya tidak begitu berpengaruh. Ketika mahasiswa sudah mempunyai keyakinan kuat akan manfaat dari kegiatan berwirausaha, maka faktor-faktor eksternal tersebut tidak terlalu berperan.

Sementara faktor penunjang berupa kontrol keperilakuan yang dirasakan (PC) yang terbentuk dari keyakinan kontrol atau probabilitas bahwa beberapa faktor menunjang tindakan berwirausaha dan akses ke faktor kontrol tersebut, juga kurang berpengaruh terhadap niat untuk berwirausaha. Artinya bahwa faktor penunjang tersebut bukan yang utama mempengaruhi mahasiswa untuk berwirausaha. Namun faktor tersebut akan memperkuat niat berwirausaha, ketika mahasiswa sudah mempunyai keyakinan akan berbagai manfaat yang didapat melalui tindakan berwirausaha.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, D.A., V. Kumar, & G.S. Day. 2001. *Marketing Research*. 7<sup>th</sup> ed. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Bagozzi, R.P. and P.R. Warshaw .1990. Trying to Consume, *Journal of Consumer Research*, Vol. 17. Pp. 127-40
- Cooper, D.R., & Schindler, P.S. 2001. *Business Research Methods*. 7<sup>th</sup> edition. New Jersey: McGraw-Hill Irwin
- Dharmmesta, B.S. 1998. "Theory of Planned Behaviour Dalam Penelitian Sikap, Niat dan Perilaku Konsumen", *Kelola*, Vol. VII, No.18, pp. 85-103.
- Dharmmesta, B.S., & U. Khasanah. 1999. "Theory of Planned Behavior: an Applications to Transport Service Consumers", *Gadjah Mada International Journal of Business*, Vol. 1, No. 1, pp. 83-96.
- Dharmmesta, B.S. 2000. "Perilaku Mencoba Beli: Sebuah Kajian Analitis Model Bagozzi-Warshaw untuk Panduan Peneliti", *Jurnal ekonomi dan Bisnis Indonesia* Vol. 15, No. 4, pp. 453-470.
- Dharmmesta, B.S. 2002. "Trying to Act: an Empirical Study of Investigating

- Higher Education Consumers”, *Gadjah Mada International Journal of Business*, Vol. 4, No.1, pp 45-66.
- Eagly, A.H. and S. Chaiken. 1993. *The Psychology of Attitude*. Horcourt Brace Jovanovich, Forth Worth, TX.
- Fazio, R.H. 1990. Multiple Processes by Which Attitude Guide Behavior: The MODE model as an Integrative Framework, In M.P. Zanna (Ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 23. Academic press, San Diego, CA, pp. 75-109.
- Fishbein, M. and I. Ajzen 1980. Predicting and Understanding Consumer Behavior: Attitude-Behavior Correspondence. In I. Ajzen and M. Fishbein (Eds), *Understanding Attitude and Predicting Social Behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Hair, J.R., J.F. Anderson, R.E., Tatham, R.L., Black, W.C. 1998. *Multivariate Data Analysis*, 5<sup>th</sup> ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Kotler, P. 2000. *Marketing Management*, Millenium ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, Inc
- Neter, J.W. Wasserman, and M.H. Kutner. 1985. *Applied Linear Statistical Models: Regression Analysis of Variance, and Experimental Design*, Homewood, IL: Irwin
- Purwanto, B.M. 2002. The Effect of Salesperson Stress Factors on Job Performance. *Journal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*. 17(2): 150-169
- Sekaran, U. 2000. *Research Methods for Business*, 3<sup>rd</sup> ed. , New York, USA: John Willey & Sons, Inc.
- Terry, D.J., M.A.Hogg, & K.M. White. 1999. “The Theory of Planned Behaviour: Self- Identity, Social Identity and Group Norms”, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 38, pp 225-244.