

PERANAN FAKTOR-FAKTOR INDIVIDUAL DALAM MENGEMBANGKAN USAHA

Studi Kuantitatif pada Wirausaha Kecil di Salatiga

Komala Inggarwati

Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga
komala@uksw.edu

Arnold Kaudin

Prasetiya Mulya Business School, Jakarta
arnold.kaudin@pmb.ac.id

The enormous number of micro enterprises contributes relatively low to the aggregate economy. This is due to the fact that many small businesses do not grow although it has been run for years. Reluctance to grow may be due to, for instance, the desire to retain ownership or avoidance of loss of satisfaction. This study aims to examine the influence of several individual factors that may affect growth intention. Those factors are the start-up motivation, self-efficacy and risk taking propensity of the business owners. The sample of this study were 50 pedagang kreatif lapangan in Salatiga who are the founder of his/her business. Multiple-regression analyses reveal that start-up motivation and self-efficacy significantly affect growth intention. This means that entrepreneurs who start their business because of some positive reasons and faith have greater intention to grow. The result also indicates that although a micro-entrepreneur has a high degree of risk taking propensity, his/her intention to grow may be low when he/she lacks of neither positive start-up motivation nor a high degree of self-efficacy.

Kontribusi usaha mikro terhadap perekonomian di Indonesia masih relatif kecil. Hal ini disebabkan oleh banyaknya usaha yang tidak berkembang walau telah dijalankan selama bertahun-tahun. Hambatan dalam mengembangkan usaha dapat disebabkan oleh faktor individu si pengusaha, misalnya hasrat untuk mempertahankan kepemilikan atau menghindari kehilangan kenyamanan menjalankan usaha dalam skala kecil. Studi ini bertujuan untuk mempelajari pengaruh dari beberapa faktor individual yang dapat mempengaruhi keinginan untuk mengembangkan usaha. Faktor-faktor yang dimaksud adalah motivasi positif (pull factor) saat mendirikan usaha, self-efficacy dan risk taking propensity dari pendiri yang masih menjalankan usaha. Sampel dalam studi ini adalah 50 pedagang kreatif lapangan di kota Salatiga yang juga merupakan pendiri usaha. Untuk mengetahui pengaruh faktor individu terhadap keinginan untuk mengembangkan usaha dilakukan analisis regresi berganda. Hasilnya menunjukkan bahwa semakin tinggi derajat pull factor saat mendirikan usaha dan self-efficacy pengusaha, semakin besar pula derajat keinginan untuk mengembangkan usaha. Namun demikian, studi ini tidak dapat membuktikan pengaruh risk taking propensity terhadap keinginan untuk mengembangkan usaha.

Abstract



Keywords: growth intention, start-up motivation, entrepreneurial self-efficacy, risk taking propensity.

Di Indonesia, sebagian besar usaha baru yang didirikan merupakan usaha berskala mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan dengan aset sebanyak-banyaknya 50 juta rupiah dan omzet sebanyak-banyaknya 300 juta rupiah per tahun (Departemen UKM dan Koperasi, 2009). Walaupun berskala mikro, secara agregat keberadaan usaha-usaha ini mampu menjadi penopang kehidupan sosial dan ekonomi suatu negara melalui kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja dan Produk Domestik Bruto (PDB). Jumlah usaha mikro pada tahun 2008 diperkirakan mencapai 98,9 persen dari seluruh unit usaha yang ada dan menyerap lebih dari 89 persen tenaga kerja di Indonesia di mana kontribusinya terhadap PDB nasional mencapai 32,05 persen dari total PDB (Departemen UKM dan Koperasi, 2009). Berdasarkan data tersebut tampak bahwa kontribusi sosial usaha mikro cukup signifikan akan tetapi kontribusi ekonominya masih dapat ditingkatkan.

Kontribusi usaha mikro dalam perekonomian dapat ditingkatkan melalui penambahan jumlah unit usaha dan atau meningkatkan besaran usaha yang telah ada. Usaha yang bertumbuh akan mempunyai pasar yang lebih luas, aset yang lebih besar, dan menyerap tenaga kerja yang lebih banyak. Pertumbuhan usaha juga merupakan indikator keberhasilan usaha dan pembeda antara pelaku usaha yang berjiwa wirausaha dan pelaku yang sekedar memiliki usaha skala kecil (Carland dkk, 1984). Sayangnya, sebagian besar usaha yang ada tidak bertumbuh walaupun usaha tersebut telah dijalankan bertahun-tahun. Oleh karena itu, penting untuk diketahui berbagai faktor yang dapat mempengaruhi

pertumbuhan usaha.

Pada umumnya faktor-faktor seperti keterbatasan akses terhadap modal, keterbatasan akses pasar, keterbatasan teknologi, kesulitan memperoleh bahan baku berkualitas dengan harga terjangkau, birokrasi yang rumit, pajak, keterbatasan sumber daya, lemahnya kemampuan manajerial, dan rendahnya kualitas sumber daya manusia dan penguasaan teknologi dipandang sebagai faktor yang menjadi penyebab tidak bertumbuhnya usaha kecil (Tambunan, 2002; Davidson, 1989). Namun demikian, penghambat pertumbuhan usaha dapat pula bersumber dari diri wirausaha itu sendiri. Tidak semua pelaku usaha menginginkan usahanya bertumbuh. Keengganan bertumbuh dapat disebabkan oleh keinginan wirausaha untuk mempertahankan kepemilikan atau kendali administratif, kekhawatiran pengusaha akan beban kerja yang semakin berat atau kehilangan kepuasan kerja (Kolvereid, 1992). Hal ini menunjukkan bahwa faktor individual wirausaha dapat pula menjadi kendala bagi pertumbuhan usaha.

Berdasarkan karakteristik individu, wirausaha dapat dibedakan berdasarkan (1) faktor demografis seperti umur, jenis kelamin, status sosial, dan pendidikan maupun (2) faktor psikologis seperti motivasi, kepribadian, dan proses kognitif (Shane, 2003). Berbagai studi kewirausahaan telah dilakukan untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor individual seperti karakteristik kepribadian (Nishanta, 2008), karakteristik psikologis (Jung dkk, 2001; Boyd & Vozikis, 1994), demografis (Nishanta, 2008; Gerry dkk, 2008), dan sebagainya terhadap perilaku kewirausahaan seseorang. Namun demikian, pemahaman tentang bagaimana

intensi untuk mengembangkan usaha dalam diri seseorang berkembang masih terbatas. Selain itu, sebagian besar studi tersebut bertujuan untuk menjelaskan intensi seseorang dalam mendirikan usaha baru. Studi tentang pengaruh faktor-faktor individual terhadap intensi untuk mengembangkan usaha setelah pendirian usaha di Indonesia masih jarang dilakukan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh faktor individual terhadap intensi untuk mengembangkan usaha dengan subyek pedagang kreatif lapangan (PKL) di Salatiga. Pemahaman atas faktor yang mempengaruhi pertumbuhan usaha akan bermanfaat bagi para pengambil kebijakan dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam merumuskan program yang sesuai untuk pengembangan usaha mikro yang efektif dan berkelanjutan. Di samping itu, hasil penelitian ini dapat memperkuat teori kewirausahaan pada level individual khususnya yang terkait dengan pengembangan usaha mikro dan kecil. Dalam tulisan ini dibahas faktor-faktor individual yang meliputi motivasi awal mendirikan usaha, *entrepreneurial self-efficacy*, dan *risk taking propensity* dan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap intensi mengembangkan usaha yang merupakan proksi dari pertumbuhan usaha.

Intensi Mengembangkan Usaha sebagai Proksi Pertumbuhan Usaha

Pada umumnya pertumbuhan usaha diukur dari pertumbuhan penjualan, penambahan tenaga kerja, dan indikator-indikator finansial seperti peningkatan laba, peningkatan nilai aset, *return on assets*, *return on investment* dan sebagainya. Pada kasus PKL, indikator-indikator tersebut sulit diperoleh secara akurat mengingat

pada umumnya para pelaku usaha tidak memiliki sistem pencatatan yang memadai atau bahkan tidak pernah mencatat aktivitas keuangan usahanya. Penggunaan indikator-indikator tersebut juga memiliki kelemahan, antara lain karena tidak dapat menggambarkan pertumbuhan usaha secara utuh seperti pertumbuhan dalam sumber daya, perbaikan teknologi, dan perluasan pasar yang tidak selalu tercermin dalam penjualan atau laba saat ini (Liao dkk, 2001). Sebagai contoh, tidak semua usaha yang bertumbuh dapat tercermin dalam penambahan tenaga kerja, karena bisa saja pertumbuhan usaha terjadi karena pemanfaatan kapasitas yang masih menganggur atau karena penggunaan teknologi. Lebih lanjut, walaupun beberapa indikator saling berkorelasi (Janssen, 2009; Shepherd & Wilkund, 2009) akan tetapi beberapa penelitian menunjukkan penggunaan ukuran pertumbuhan yang berbeda memberikan hasil yang berbeda. Penelitian yang dilakukan oleh Janssen (2009) misalnya, menunjukkan bahwa tenaga kerja dan penjualan tidak dapat digunakan secara bergantian (*interchangeable*) sebagai indikator pertumbuhan karena terbukti faktor-faktor yang menyebabkan pertumbuhan dari tenaga kerja dan penjualan berbeda.

Di samping itu, pertumbuhan usaha merupakan proses dinamis yang tidak terjadi secara instan karena motivasi dan perilaku hari ini akan mempengaruhi pertumbuhan usaha di masa yang akan datang (Dutta & Thornhill, 2008; Wiklund & Shepherd, 2003) sehingga mengetahui motivasi dan perilaku pengusaha diharapkan dapat lebih menggambarkan potensi pertumbuhan usaha dibanding menggunakan proksi dari indikator keuangan atau kuantitatif lainnya.

Berdasarkan argumen tersebut, dalam studi ini pertumbuhan usaha akan diukur dari intensi pengusaha untuk mengembangkan usaha.

Intensi untuk mengembangkan usaha merupakan aspirasi dari tingkat pertumbuhan yang hendak dicapai oleh wirausaha (Dutta & Thornhill, 2008). Intensi individu dapat mempengaruhi perilaku seseorang yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kelangsungan hidup, perkembangan, dan pertumbuhan organisasi (Fini dkk, 2009; Ajzen, 1991). Beberapa peneliti menggunakan terminologi yang berbeda untuk menjelaskan intensi mengembangkan usaha seperti *growth aspirations* (Kolvereid, 1992), *growth willingness* (Davidsson, 1989) dan *growth intention* (Edelman dkk, 2010; Dutta & Thornhill, 2008). Intensi untuk mengembangkan usaha dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan usaha atas dasar pemahaman bahwa mengembangkan usaha merupakan tindakan yang terencana. Ajzen (1991) menjelaskan bahwa perilaku seseorang dapat diprediksi dari intensi atau niat berperilakunya. Intensi menunjuk pada seberapa besar seseorang akan berusaha dan mencoba mewujudkan perilaku tertentu. Semakin kuat intensi seseorang untuk melakukan sesuatu, akan semakin besar pula kemungkinan dilaksanakannya niat itu. Studi pada bidang kewirausahaan menunjukkan bahwa intensi kewirausahaan memiliki hubungan dengan perilaku kewirausahaan (Krueger dkk, 2000) dan intensi untuk mengembangkan usaha berhubungan dengan *achieved growth* (Sirec & Mocnik, 2010; Wiklund & Shepherd, 2003; Kolvereid & Bullvåg, 1996). Dengan demikian, intensi mengembangkan usaha

dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan usaha.

Faktor-Faktor Individual dan Intensi untuk Mengembangkan Usaha

Fokus dalam penelitian ini adalah karakteristik individual wirausaha, yaitu karakteristik psikologis individu yang dapat menggambarkan mengapa seseorang terdorong untuk berperilaku sebagai wirausaha. Termasuk dalam karakteristik psikologis adalah *need for achievement*, *risk tolerance*, *self esteem* dan *self-efficacy*, *locus of control* (Sirec & Mocnik, 2010), karakteristik kepribadian, motivasi, dan aspek kognitif dan sebagainya. Pada penelitian-penelitian sebelumnya, karakteristik kepribadian seperti percaya diri, *extraversion*, dan sebagainya tidak memberikan hasil yang meyakinkan dan konsisten (Jung dkk, 2001; De Noble dkk, 1999; Sandberg & Hofer, 1987). Oleh karena itu, dalam penelitian ini karakteristik yang dipilih adalah motivasi awal mendirikan usaha dan dua karakteristik psikologis lain yaitu *self-efficacy* dan *risk taking propensity*. *Self-efficacy* dan *risk taking propensity* disertakan karena kedua variabel tersebut konsisten dalam memprediksi intensi kewirausahaan (Fini dkk, 2009). Dalam penelitian ini kendala eksternal maupun internal yang dihadapi pengusaha diasumsikan sama.

Motivasi Awal Mendirikan Usaha

Motivasi awal mendirikan usaha adalah dorongan yang menyebabkan individu mulai menjalankan usahanya sendiri. Variabel ini digunakan untuk melihat kaitan antara antusiasme wirausaha dalam memulai usaha dengan keinginannya untuk mengembangkan usaha. Hal ini didasarkan pada asumsi bahwa wirausaha yang memulai usahanya dengan ambisi yang

kuat akan memiliki keinginan yang lebih kuat pula untuk berkembang.

Terdapat berbagai alasan yang mendorong seseorang mengambil keputusan menjadi wirausaha. Alasan-alasan tersebut dapat dikelompokkan menjadi *push factors* dan *pull factors* (Kirkwood, 2009; Williams dkk, 2009; Liao dkk, 2001; Basu & Goswami, 1999; Amit & Muller, 1995; Gilad & Levine, 1986). *Push factors* merupakan faktor negatif yang memaksa seseorang untuk menjadi wirausaha seperti kesulitan mencari pekerjaan, gaji yang tidak mencukupi, tidak mempunyai ketrampilan khusus di bidang lain, diskriminasi, konflik di tempat kerja, kehilangan pekerjaan dan sebagainya. Sebaliknya, *pull factors* merupakan faktor positif yang menarik seperti keinginan untuk mandiri, memanfaatkan peluang yang ada, dan keinginan meningkatkan pendapatan (Basu & Goswami, 1999). Dengan kata lain, sebagian orang mendirikan usaha karena terpaksa sementara lainnya melakukannya karena ketertarikan atau pilihan hidupnya (Basu & Goswami, 1999; Keeble dkk, 1992).

Usaha-usaha yang dimulai karena dorongan faktor-faktor negatif secara finansial kurang berhasil jika dibandingkan usaha-usaha yang dimulai karena dorongan faktor-faktor positif (Amit & Muller, 1995). *Pull factors* bersumber dari dalam diri individu dan menyangkut minat individu yang bersangkutan dalam melakukan suatu tindakan. Maka individu melakukan suatu hal relatif atas keinginannya sendiri tanpa ada unsur keterpaksaan. Inilah yang mengikat individu untuk menjadi lebih berkomitmen terhadap hal yang dilakukannya. Walaupun masih banyak diperdebatkan, namun *pull factors* nampak lebih penting dari pada *push factors* dalam

menjelaskan pertumbuhan usaha (Williams dkk, 2009; Basu & Goswami, 1999). Oleh karena itu, studi ini hendak menunjukkan bahwa *pull factor* dapat mempengaruhi intensi untuk mengembangkan usaha.

H₁: Semakin tinggi derajat dorongan faktor-faktor positif dalam mendirikan usaha, semakin tinggi pula intensi untuk mengembangkan usaha.

Entrepreneurial Self-Efficacy (ESE)

Mengacu pada Bandura (1986), *self-efficacy* didefinisikan sebagai keyakinan individu akan kemampuannya untuk mengorganisasi dan mengeksekusi seperangkat tindakan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tertentu (Barbosa dkk, 2007). Semakin kuat keyakinan, semakin besar kemungkinannya tujuan si individu akan dapat dicapai karena baik secara sadar maupun tidak individu mencurahkan segenap tenaga dan pikirannya secara berkesinambungan untuk mencapai tujuannya. Individu dengan keyakinan kuat akan lebih mampu menghadapi masalah, berusaha menyelesaikan dan mencari jalan keluar jangka panjang.

Self-efficacy dapat mempengaruhi intensi kewirausahaan (Boyd & Vozikis, 1994). Aktivitas yang dijalankan wirausaha, dimulai dari mendirikan usaha, menjalankan, dan kemudian mengembangkannya merupakan suatu proses yang rumit dan berliku. Ketidakpastian iklim usaha dan berbagai hambatan yang bersumber dari dalam usaha dan individu maupun yang terjadi sebagai konsekuensi dari berinteraksi dengan pihak lain adalah sebagian kecil dari permasalahan yang harus diatasi dan dilalui oleh seorang wirausaha. Bandura (1986, dalam Barbosa dkk, 2007) menyatakan

bahwa *self-efficacy* bersifat *task specific* dan seharusnya *assessment*-nya dilakukan berdasarkan tugas dan perilaku tertentu. *Self-efficacy* yang bersifat *task specific* bagi seorang wirausaha disebut *entrepreneurial self-efficacy/ESE* (Chen dkk, 1998). Barbosa dkk (2007) mengelompokkan ESE yang terkait dengan tugas-tugas tertentu (*task-specific self-efficacy*) dengan mempersempit konsepsi *task specific* Bandura dan mendasarkannya pada aktivitas-aktivitas wirausaha yang ditelaah dalam penelitian DeNoble dkk (1999) dan Chen dkk (1998). Jenis-jenis *task-specific self-efficacy* tersebut adalah:

- * *Opportunity-Identification self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuannya untuk mengidentifikasi dan mengembangkan peluang pasar dan produk baru.
- * *Relationship self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuan dirinya untuk membina hubungan dengan para penyedia modal.
- * *Managerial self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuannya dalam pengelolaan keuangan dan mempertimbangkan aspek ekonomi.
- * *Tolerance self-efficacy*: persepsi individu terhadap kemampuannya untuk bekerja produktif dalam situasi yang penuh tekanan, konflik dan dinamis.

Kategorisasi tersebut menunjukkan bahwa konsep *relationship self-efficacy* sangat terfokus pada hubungan baik dengan penyedia modal. Pada studi ini konsepsi tersebut diperluas dengan turut menyertakan unsur-unsur hubungan baik dengan pemasok, pelanggan, dan sesama pedagang. Selain itu, *managerial self-efficacy*

juga dikembangkan dari yang terfokus pada ketrampilan mengelola keuangan menjadi ketrampilan mengelola usaha berdasarkan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi keuangan, pemasaran, SDM dan operasi.

Menurut Barbosa dkk (2007), kadar dari berbagai *task-specific self-efficacy* tersebut berbeda-beda berdasarkan preferensi individu terhadap risiko. Misalnya individu yang preferensinya terhadap risiko cenderung tinggi akan memiliki intensi kewirausahaan yang tinggi dan *opportunity-seeking self-efficacy*-nya juga tinggi. Di lain pihak, individu yang preferensi risikonya rendah memiliki *relationship efficacy* dan *tolerance efficacy* yang tinggi.

Wirausaha yang memiliki keyakinan tinggi akan kemampuannya untuk menangani tugas-tugas tertentu (ESE tinggi) akan mencapai hasil yang lebih positif (misalnya dalam hal mendirikan usaha atau menawarkan produk-produk inovatif) dibanding yang lain (Jung dkk, 2001). Dalam studi ini hendak diketahui hubungan antara ESE dengan intensi untuk mengembangkan usaha dan hipotesis kedua studi ini adalah:

H₂: Wirausaha yang memiliki *entrepreneurial self-efficacy* yang lebih tinggi akan memiliki intensi yang lebih tinggi untuk mengembangkan usaha

Risk Taking Propensity

Salah satu faktor yang selalu ada dalam setiap kegiatan kewirausahaan termasuk dalam pendirian usaha maupun pengembangan usaha adalah risiko. Aktivitas kewirausahaan merupakan tindakan yang berisiko karena hasil kegiatan tersebut bervariasi. Misalnya menghasilkan dan menjual produk baru atau membuka cabang baru selalu

dihadapkan pada ketidakpastian seperti apakah produk baru dapat memenuhi selera dan kebutuhan konsumen atau apakah ada permintaan yang cukup besar sehingga cabang baru perlu dibuka. Dengan demikian, kegiatan pengembangan usaha yang dilakukan wirausaha baik melalui pengembangan produk baru, perluasan pasar, ekspansi usaha, dan sebagainya akan menghadapi wirausaha pada risiko yang lebih besar. Pengembangan usaha yang dilakukan oleh wirausaha melibatkan kesediaan wirausaha untuk menanggung risiko. Oleh karenanya, kesediaan atau keengganan wirausaha menanggung risiko yang lebih besar dapat menjadi faktor yang mendukung atau menghambat untuk mengembangkan usaha.

taking propensity yang dimiliki wirausaha dan non-wirausaha dan menunjukkan bahwa wirausaha cenderung memiliki *risk taking propensity* yang lebih tinggi (Carland dkk, 1995; Carland dkk, 1984; Brockhaus 1980). Penelitian Zhao dkk (2010) menunjukkan adanya hubungan yang positif antara *risk taking propensity* dengan intensi berwirausaha. Dalam penelitian ini hendak dikaji kecenderungan wirausaha menanggung risiko dan bagaimana kecenderungan tersebut mempengaruhi intensinya untuk mengembangkan usaha.

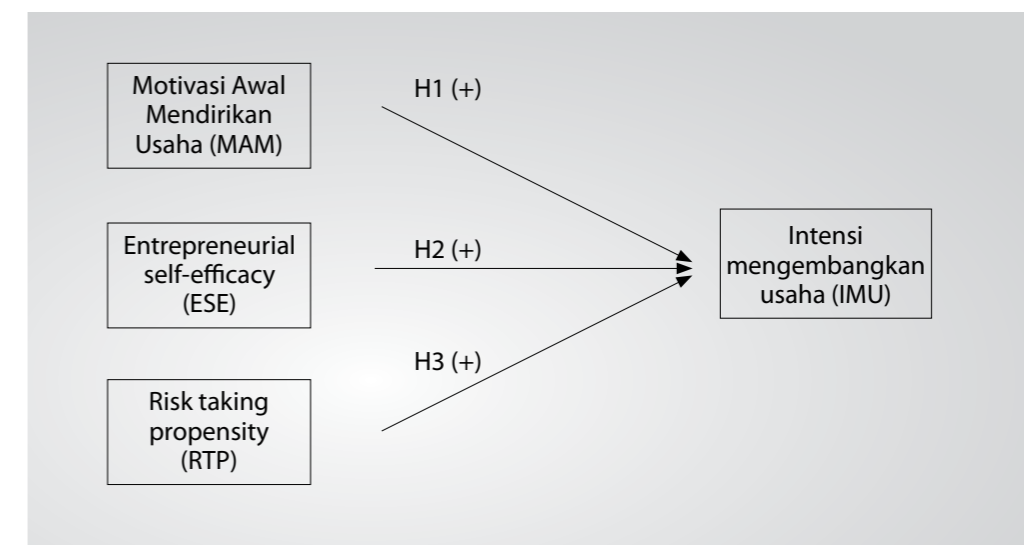
H₃: Semakin tinggi derajat kesediaan menanggung risiko, semakin tinggi pula intensi mengembangkan usaha

METODE

Model Penelitian

Model yang hendak dikaji dalam penelitian ini disajikan dalam Gambar 1. Model tersebut menggambarkan pengaruh faktor-faktor individual wirausaha terhadap intensi untuk mengembangkan usaha. Terdapat tiga faktor individual dalam penelitian ini yaitu: (1) motivasi awal mendirikan usaha (*MAM*), *Entrepreneurial self-efficacy* (ESE),

Gambar 1. Kerangka Model Dasar



dan *Risk taking propensity* (RTP). Ketiga variabel tersebut diduga mempunyai pengaruh yang positif terhadap intensi mengembangkan usaha (IMU).

Metode Penelitian

Penelitian ini melibatkan 50 PKL yang ditemui di sepanjang jalan utama kota Salatiga. Metode pengambilan sampel adalah *purposive sampling* dimana PKL yang diteliti adalah pendiri usaha, telah menjalankan usahanya selama minimal tiga tahun dan bersedia menjadi responden. Kepada pedagang yang memenuhi syarat ditawarkan sebuah payung UKSW bila bersedia menjadi responden.

Data diperoleh melalui kuisisioner yang terdiri dari lima bagian yang meliputi pertanyaan mengenai data demografis responden, motivasi awal mendirikan usaha, *entrepreneurial self-efficacy*, *risk taking propensity*, dan intensi untuk mengembangkan usaha. Selama proses pengisian kuisisioner, responden didampingi oleh enumerator.

Responden terdiri dari 23 (46%) orang laki-laki dan 27 (54%) orang perempuan, berusia antara 27 tahun sampai 62 tahun dan mayoritas berpendidikan dasar (28%) dan menengah (SMP 32% dan SMA 28%), hanya enam orang (12%) yang tidak sekolah/tidak lulus sekolah dasar. Dilihat dari besaran usahanya, 31 responden (62%) merupakan pedagang kreatif lapangan dengan omset per bulan di bawah Rp 5.000.000 sedangkan 19 orang (38%) mempunyai omset di atas Rp 5.000.000. Lebih lanjut, 50 persen responden mengaku usahanya tidak bertumbuh atau bahkan menurun dibanding awal usaha. Sementara 62 persen responden menyatakan

usahanya tidak bertumbuh dan mengalami penurunan dalam tiga tahun terakhir. Tabel 1 menyajikan gambaran responden yang berhasil diperoleh.

Pengukuran Variabel

Intensi untuk mengembangkan usaha. Intensi mengembangkan usaha diukur dengan memberikan sepuluh pernyataan kepada responden tentang rencana pengembangan usaha dalam tiga sampai lima tahun yang akan datang dan ditanyakan seberapa tertariknya mereka terhadap aktivitas-aktivitas tersebut. Jawaban diukur dengan menggunakan skala Likert 1 (sangat tidak tertarik) sampai dengan 5 (sangat tertarik). Jawaban atas pernyataan-pernyataan tersebut dirata-rata untuk memperoleh nilai intensi mengembangkan usaha.

Motivasi mendirikan usaha. Motivasi mendirikan usaha merupakan variabel independen dalam penelitian ini. Mengacu Basu dan Goswami (1999), motivasi menjadi wirausaha diukur dengan seberapa besar *push* dan *pull factors* berperan dalam pengambilan keputusan mendirikan usaha. Karena yang hendak diteliti adalah seberapa besar pengaruh derajat faktor positif terhadap intensi untuk mengembangkan usaha, maka faktor negatif tidak ditanyakan dalam kuisisioner. Dalam penelitian ini, faktor positif meliputi keinginan untuk bebas (mandiri), memperbaiki kondisi keuangan, status sosial yang lebih tinggi, menemukan peluang, memanfaatkan keahlian yang dimiliki, dapat mengatur diri sendiri, dan memanfaatkan pengalaman bisnis sebelumnya. Responden diminta memberikan jawaban antara 1 (sangat tidak setuju) sampai dengan 5 (sangat setuju) atas pernyataan yang menyangkut faktor-faktor positif tersebut.

Tabel 1. Karakteristik Responden

Karakteristik responden	Jumlah responden	Prosentase
Jenis kelamin (n=50)		
Laki-laki	23	46
Perempuan	27	54
Besaran Usaha		
Penjualan per bulan (n=50)		
Di bawah Rp 5.000.000	31	62
Rp 5.000.000 atau lebih (maks Rp 50 juta)	19	38
Jumlah tenaga kerja (n=45)		
1 orang	17	38
2 orang	19	42
Lebih dari 3 orang	9	20
Sosio-ekonomi		
Orang tua menjalankan bisnis (n=50)		
Ya	35	70
Tidak	15	30
Lamanya menjalankan usaha (n=50)		
Kurang dari 10 tahun	20	40
Lebih dari 10 sampai kurang dari 20 tahun	21	42
20 tahun atau lebih	9	18

Sumber: Hasil survei (2010)

Entrepreneurial self-efficacy (ESE). Pengukuran ESE dalam studi ini didasarkan pada empat klasifikasi ESE menurut Barbosa dkk (2007). Sebagai langkah pertama, pertanyaan diadopsi dari De Noble dkk (1999). Kuisisioner ESE De Noble dkk disusun berdasarkan hasil wawancara dengan para wirausaha yang kemudian disarikan menjadi pertanyaan-pertanyaan yang didasarkan pada berbagai hasil studi mengenai perilaku dan ketrampilan yang idealnya dimiliki wirausaha. Kemudian disusun daftar berisi 35 item perilaku dan ketrampilan wirausaha yang diklasifikasi menjadi enam dimensi teoritis untuk mengukur ESE. Seluruh pertanyaan di-rating menurut Skala Likert 5 dan didasarkan pada pertanyaan: "Seberapa Anda meyakini bahwa Anda mampu menjalankan tugas berikut?" Akhirnya

dengan Analisis Faktor ditentukan 23 buah pertanyaan yang diadopsi dalam studi ini.

Pertanyaan-pertanyaan De Noble dkk tersebut kemudian disesuaikan dengan situasi yang diperkirakan relevan dengan aktivitas pengelolaan usaha mikro (PKL) di Salatiga. Dengan demikian tidak semua pertanyaan De Noble dkk diadopsi. Pertanyaan yang diajukan kembali dari kuisisioner De Noble dkk adalah yang menurut Barbosa dkk (2007) terklasifikasi sebagai *opportunity identification* dan *tolerance self-efficacy*. Beberapa pertanyaan yang memiliki kesamaan makna dalam konteks Indonesia digabungkan atau dihilangkan salah satunya. Pada klasifikasi *relationship*, pertanyaan dikembangkan menjadi *relationship* dengan pelanggan,

sesama pedagang, dan aparat sementara pada kuisioner De Noble dkk hanya menyangkut *relationship* dengan pemodal. Pertanyaan pada klasifikasi *managerial* juga dikembangkan, dari hanya didasarkan pada fungsi manajemen keuangan pada kuisioner De Noble dkk, menjadi didasarkan pada fungsi-fungsi manajemen lainnya (Pemasaran, SDM, dan operasi).

Risk taking propensity (RTP). Kesiediaan mengambil risiko diukur dengan sepuluh item pernyataan yang dikembangkan oleh Hung dan Tangpong (2010). Pernyataan tersebut dapat digunakan untuk mengukur kesiediaan mengambil risiko dalam pengambilan keputusan bisnis secara

umum. Kepada responden ditanyakan apakah mereka setuju atau tidak setuju terhadap setiap pernyataan dengan menggunakan skala Likert 1 (sangat tidak setuju) sampai dengan 5 (sangat setuju).

Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas dari instrumen penelitian diukur dengan *Pearson's Correlation* (Tabel 2). Hasil uji validitas menunjukkan bahwa korelasi dari semua butir pertanyaan pada variabel motivasi awal, *entrepreneurial self-efficacy* dan intensi mengembangkan usaha adalah signifikan sehingga instrumen penelitian dinyatakan valid dan dapat mengukur data penelitian. Sedangkan dua buah pertanyaan mengenai *risk taking propensity*,

Tabel 2. Hasil uji validitas

Pertanyaan	Korelasi Pearson	Sig.	Validitas	Pertanyaan	Korelasi Pearson	Sig.	Validitas
Motivasi awal				RTP			
Pertanyaan 1	0,666	0,000*	Valid	Pertanyaan 1	0,354	0,012*	Valid
Pertanyaan 2	0,499	0,000*	Valid	Pertanyaan 2	0,617	0,000*	Valid
Pertanyaan 3	0,730	0,000*	Valid	Pertanyaan 3	0,651	0,000*	Valid
Pertanyaan 4	0,712	0,000*	Valid	Pertanyaan 4	0,263	0,065	Tidak valid
Pertanyaan 5	0,746	0,000*	Valid	Pertanyaan 5	0,391	0,005*	Valid
Pertanyaan 6	0,722	0,000*	Valid	Pertanyaan 6	0,714	0,000*	Valid
ESE				Intensi			
Pertanyaan 1	0,658	0,000*	Valid	Pertanyaan 1	0,474	0,001*	Valid
Pertanyaan 2	0,707	0,000*	Valid	Pertanyaan 2	0,324	0,015*	Valid
Pertanyaan 3	0,691	0,000*	Valid	Pertanyaan 3	0,711	0,000*	Valid
Pertanyaan 4	0,650	0,000*	Valid	Pertanyaan 4	0,652	0,000*	Valid
Pertanyaan 5	0,690	0,000*	Valid	Pertanyaan 5	0,728	0,000*	Valid
Pertanyaan 6	0,484	0,000*	Valid	Pertanyaan 6	0,454	0,001*	Valid
Pertanyaan 7	0,559	0,000*	Valid	Pertanyaan 7	0,425	0,002*	Valid
Pertanyaan 8	0,321	0,023*	Valid	Pertanyaan 8	0,512	0,000*	Valid
Pertanyaan 9	0,588	0,000*	Valid	Pertanyaan 9	0,733	0,000*	Valid
Pertanyaan 10	0,384	0,006*	Valid				
Pertanyaan 11	0,556	0,000*	Valid				

*) signifikan pada $\alpha = 0,05$
 Sumber: Hasil survei (2010)

Tabel 3. Hasil uji reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Reliabilitas
Motivasi awal (MAM)	0,760	Reliabel
<i>Entrepreneurial self efficacy</i> (ESE)	0,799	Reliabel
<i>Risk taking propensity</i> (RTP)	0,737	Reliabel
Intensi untuk berkembang (IMU)	0,728	Reliabel

Sumber: Data diolah (2010)

yaitu pertanyaan nomor 4 dan nomor 9 tidak valid sehingga untuk analisis berikutnya, kedua pertanyaan tersebut tidak disertakan.

Sementara reliabilitas diukur dengan *Cronbach's alpha* di mana bila nilainya lebih dari 0,6 maka instrumen dianggap *reliable*. Hasil uji reliabilitas menunjukkan seluruh instrumen memiliki nilai Cronbach's alpha lebih besar dari 0,60 (Tabel 3).

Teknik Analisis

Untuk mengetahui pengaruh motivasi awal mendirikan usaha, *entrepreneurial self-efficacy* dan *risk taking propensity* dilakukan analisis regresi berganda. Metode regresi berganda dipilih untuk menggambarkan hubungan linier di antara variabel-variabel tersebut dan dengan mempertimbangkan keterbatasan jumlah sampel. Sebelumnya dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, linearitas, multikolinearitas dan heteroskedastisitas.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menerapkan regresi berganda dengan persamaan:

$$IMU = \beta_0 + \beta_1 MAM + \beta_2 ESE + \beta_3 RTP + \epsilon_i \quad (1)$$

dimana:
 IMU = skor intensi mengembangkan usaha
 MAM = skor motivasi awal mendirikan usaha
 ESE = skor *entrepreneurial self-efficacy*
 RTP = skor *risk taking propensity*
 β_i = koefisien regresi

ϵ_i = error term
 Pengaruh MAM, ESE, dan RTP terhadap IMU dilakukan dengan Uji t dengan $H_0: \beta_i = 0$ dan $H_a: \beta_i \neq 0$.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Tabel berikut menunjukkan statistik deskriptif dari skor jawaban responden:

Tabel 4. Statistik deskriptif

Variabel	Mean	Deviasi standar	Maksimum	Minimum
INT	3,88	0,43	4,89	2,78
MAM	3,68	0,62	5,00	2,00
ESE	3,73	0,48	5,00	2,36
RTP	2,77	0,61	4,75	1,75

Sumber: Data diolah (2010)

Rerata skor intensi untuk mengembangkan usaha yang relatif tinggi dengan deviasi standar yang relatif moderat mengindikasikan banyak responden yang berkeinginan untuk mengembangkan usahanya dalam waktu tertentu di masayang akan datang. Skor minimum yang berada pada nilai tengah *range* pilihan Skala Likert menunjukkan bahwa setidaknya responden merasa ragu-ragu untuk menjawab tidak menginginkan mengembangkan usahanya.

Rerata skor motivasi awal dan *entrepreneurial self-efficacy* juga berada di atas nilai tengah

range Skala Likert, mengindikasikan rerata responden memiliki motivasi awal yang positif saat memulai usahanya dan memiliki *self-efficacy* yang cenderung kuat. Selisih nilai maksimum dan minimum dari skor kedua variabel memiliki nilai yang serupa dengan *range* lebih variatif.

Rerata skor *risk taking propensity* yang di bawah nilai tengah Skala Likert mengindikasikan lebih banyak responden yang cenderung tidak bersedia mengambil keputusan berisiko. Variasi pada skor jawaban responden relatif besar dengan adanya jarak yang cukup jauh dari nilai maksimum dengan minimum.

Pengaruh Motivasi Awal Mendirikan Usaha, Entrepreneurial Self-efficacy, dan Risk Taking Propensity terhadap Intensi Mengembangkan Usaha

Terdapat berbagai faktor yang dapat mempengaruhi pertumbuhan usaha. Faktor-faktor tersebut antara lain keterbatasan akses sumber modal, keterbatasan akses pasar dan birokrasi yang rumit, keterbatasan sumber daya, lemahnya kemampuan manajerial, dan rendahnya kualitas sumber daya manusia dan penguasaan, dan sebagainya. Dalam penelitian ini diasumsikan kendala-kendala tersebut secara umum dihadapi oleh seluruh pengusaha mikro. Oleh karena itu, penelitian ini difokuskan pada karakteristik psikologis individu pengusahanya yang mungkin dapat menjadi faktor pembeda yang dapat menjelaskan intensi pengusaha untuk mengembangkan usaha. Karakteristik psikologis individu dalam penelitian ini adalah motivasi awal mendirikan usaha, *entrepreneurial self-efficacy* dan *risk taking propensity*.

Sebelum hasil uji regresi berganda atas pengaruh motivasi awal mendirikan usaha, *entrepreneurial self-efficacy* dan *risk taking propensity* terhadap intensi mengembangkan usaha diuraikan, terlebih dulu dibahas hasil uji asumsi klasik. Uji normalitas dilakukan dengan *Kolmogorov-Smirnov Goodness of Fit Test*. Uji terhadap empat variabel menunjukkan nilai *Kolmogorov-Smirnov (Z)* yang mempunyai $p > 0,05$ yang berarti data terdistribusi normal. Hasil uji linearitas menghasilkan nilai koefisien $F = 6,286$ dengan $p = 0,001$ sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan linier antara variabel motivasi awal mendirikan usaha, *entrepreneurial self-efficacy*, *risk taking propensity*, dan intensi mengembangkan usaha. Hasil uji multikolinearitas menunjukkan tidak terjadi kolinearitas ganda antar variabel bebas karena semua variabel bebas memiliki nilai *variance inflation factor* (VIF) < 10 atau nilai *tolerance* (TOL) mendekati 1 (Gujarati 2003: 362-363). Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan metode Glejser. Hasilnya menunjukkan tidak terdapat pengaruh signifikan antara variabel bebas terhadap absolut residualnya ($p > 0,05$) dengan demikian tidak terdapat gangguan heteroskedastisitas dalam persamaan regresi.

Hasil regresi berganda (Tabel 5) menunjukkan nilai koefisien regresi untuk variabel motivasi awal mendirikan usaha sebesar 0,260 ($p = 0,006$), *entrepreneurial self-efficacy* sebesar 0,198 ($p = 0,96$) dan *risk taking propensity* sebesar 0,146 ($p = 0,106$). Hasil tersebut menunjukkan adanya pengaruh positif yang nyata dari motivasi awal mendirikan dan *entrepreneurial self-efficacy* terhadap intensi untuk mengembangkan usaha. Sementara *risk*

taking propensity memiliki hubungan positif terhadap intensi namun tidak signifikan.

Hasil regresi menunjukkan bahwa faktor yang paling menentukan keinginan pengusaha untuk mengembangkan usahanya adalah motivasi awal ketika mendirikan usaha. Pengusaha mikro yang memulai usahanya karena faktor ketertarikan untuk berbisnis lebih punya keinginan untuk bertumbuh dari pada mereka yang mulainya karena "keterpaksaan". Daya tarik menjadi wirausaha seperti kemandirian, potensi meningkatkan pendapatan, memanfaatkan peluang yang ada juga memotivasi wirausaha untuk mengembangkan usahanya. Sebaliknya, individu yang menjadi pengusaha karena tuntutan keadaan atau terpaksa, cenderung kurang mempunyai keinginan bertumbuh. Kemungkinan hal ini disebabkan oleh kepuasan atas status "memiliki pekerjaan" dan atau merasa bahwa usaha yang sekarang dijalankan bukanlah pekerjaan yang diinginkan sehingga mereka menjalankan usaha dengan ala kadarnya saja sebagai batu loncatan atau untuk mengisi waktu. Usaha yang didirikan dan dijalankan juga tidak dimaksudkan untuk diwariskan kepada generasi penerus namun sekedar untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Karakter psikologis pengusaha mikro yang juga mempengaruhi intensi untuk mengembangkan usaha adalah *entrepreneurial self-efficacy*. Mereka yang memiliki keyakinan yang tinggi akan kemampuan untuk menangani aktivitas bisnisnya (*entrepreneurial tasks*) ternyata memiliki keinginan yang lebih tinggi untuk mengembangkan usaha dibanding yang derajat keyakinannya yang lebih rendah. *Entrepreneurial self-efficacy* ini

Tabel 5. Pengaruh Motivasi (MAM), Entrepreneurial Self-efficacy (ESE) dan Risk Taking Propensity (RTP) Terhadap Intensi Mengembangkan Usaha (IMU)

	β	Std. error	t	Sig.
Konstanta	1.773	.507	3.500	.001
MAM	.260	.090	2.898	.006*
ESE	.198	.117	1.698	.096**
RTP	.146	.089	1.647	.106

*Signifikan pada $\alpha=5\%$, **Signifikan pada $\alpha=10\%$

Sumber: Data diolah (2010)

membuat pengusaha lebih percaya diri dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan bisnis sehingga lebih punya keinginan dan keberanian untuk mengembangkan usaha. Pengusaha yang *self-efficacy*-nya rendah, bisa saja tidak berani mengambil keputusan bisnis baru (seperti menambah produk baru atau membuka pasar baru) karena merasa tidak mampu untuk menangani kemungkinan-kemungkinan yang terjadi akibat dari keputusannya tersebut.

Risk taking propensity tidak berpengaruh signifikan terhadap intensi seseorang dalam mengembangkan usaha walau pada persamaan regresi arah hubungannya positif. Artinya, derajat kesediaan mengambil risiko yang lebih tinggi tidak otomatis mendorong seseorang untuk mengembangkan usahanya. Dalam pengambilan keputusan bisnis, *risk taking propensity* bersifat kontekstual (Hung & Tangpong, 2010). Pada umumnya *risk taking propensity* memiliki hubungan positif dengan kesediaan seseorang untuk memulai usaha baru. Namun dalam hal pengembangan usaha, studi ini tidak dapat membuktikan adanya hubungan positif antara *risk taking propensity* dengan intensi. Berdasarkan pengamatan terhadap beberapa pengusaha, penyebab hal

tersebut adalah karena mengembangkan usaha lebih terkait dengan 'kesediaan' daripada 'keberanian'. Pada beberapa pengusaha, mereka tidak bersedia mengembangkan usaha bukan karena tidak berani mengambil risiko tetapi karena sudah merasa cukup dengan skala usaha yang sekarang. Pada situasi seseorang 'berani' namun 'tidak bersedia', maka pengembangan usaha tidak akan terjadi. Sebaliknya, pada situasi seseorang 'bersedia' untuk mengembangkan usaha, walau pada dasarnya memiliki *risk taking propensity* yang relatif rendah, mungkin saja pengalaman dan skala usaha yang diinginkan dapat mendorong yang bersangkutan untuk tetap mencoba mengembangkan usahanya.

Terkait dengan risiko usaha, aktivitas kewirausahaan yang dilakukan seseorang mungkin saja tidak terkait kesediaannya mengambil risiko tetapi lebih terkait dengan bagaimana persepsi seseorang terhadap risiko. Dalam hal ini, aspek kognitif seseorang seperti bagaimana seseorang itu mempersepsikan risiko dapat pula mempengaruhi perilaku kewirausahaannya. Dihadapkan pada situasi yang sama, wirausaha ternyata mempunyai persepsi yang lebih positif dibanding yang bukan wirausaha (Palich & Bagby, 1995). Persepsi yang positif terhadap situasi tertentu itulah yang mendorong seseorang bersedia mengambil tindakan kewirausahaan. Lebih lanjut, sikap seseorang wirausaha terhadap risiko tidaklah homogen. Wirausaha yang memulai usahanya dengan motivasi tertarik (*pull factors*) ternyata mempunyai toleransi terhadap risiko yang berbeda dibanding dengan wirausaha yang memulai usahanya karena dorongan faktor negatif (Block dkk, 2009).

IMPLIKASI MANAJERIAL

Karena motivasi awal mendirikan usaha merupakan faktor individual yang paling mempengaruhi intensi untuk mengembangkan usaha, maka upaya-upaya untuk mendorong pertumbuhan usaha tidak akan cukup kuat jika pelaku usaha tidak mempunyai motivasi berwirausaha yang positif. Dalam kenyataannya, banyak pengusaha sektor informal yang memulai usahanya karena dorongan faktor negatif (Williams dkk, 2009). Oleh karena itu, implikasi dari hasil penelitian ini adalah:

1. Lembaga-lembaga pendidikan, instansi pemerintah, misalnya Departemen Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi, maupun lembaga-lembaga lain yang terkait, diharapkan dapat membuka wawasan dan membentuk motivasi berwirausaha yang positif bagi para calon wirausaha. Mereka perlu diyakinkan bahwa menjadi wirausaha adalah salah satu pilihan karir yang layak untuk dipertimbangkan dan bahwa aktivitas kewirausahaan dapat memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian sehingga seseorang akan mengambil keputusan mendirikan usaha karena alasan-alasan positif dan bukan karena keterpaksaan. Di samping itu, kesadaran akan fungsi dan peran wirausaha juga perlu dilakukan bagi mereka yang sudah memiliki usaha untuk mengubah orientasi awal dalam mendirikan usaha karena faktor keterpaksaan menjadi sebuah motivasi yang lebih berorientasi pada faktor-faktor positif. Upaya ini dapat dilakukan melalui kegiatan-kegiatan kuliah, pelatihan, seminar, penyuluhan dan sebagainya.

2. Institusi-institusi tersebut juga perlu meningkatkan kemampuan kewirausahaan bagi wirausaha maupun calon wirausaha, seperti bagaimana melihat peluang, membangun jejaring, praktik-praktik manajemen, teknik menjual, dan sebagainya yang dapat dilakukan melalui seminar-seminar, pelatihan, maupun pendampingan bagi pengusaha mikro sehingga mereka mempunyai *self-efficacy* yang lebih tinggi, memiliki orientasi bisnis jangka panjang, dan memiliki keinginan untuk mengembangkan usahanya. Diharapkan kegiatan berusaha para pengusaha mikro tidak sekadar menjadi cara menyambung hidup namun juga menjadi cara untuk meningkatkan kualitas hidup si pengusaha, baik kualitas hidup dirinya maupun keturunannya, dengan memiliki usaha yang terus berkembang.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh beberapa faktor individual yang dapat mempengaruhi intensi untuk mengembangkan usaha. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa faktor individual pengusaha mempunyai pengaruh terhadap intensi mengembangkan usaha. Dalam konteks usaha mikro, karakteristik psikologis yang cenderung mendominasi seseorang untuk berperilaku *entrepreneurial* (mengembangkan usaha) adalah motivasi awal mendirikan usaha dan *self-efficacy*. Bila usaha didirikan karena dorongan dari dalam diri si pengusaha maka terdapat keinginan yang relatif lebih tinggi untuk mengembangkan usaha. Demikian pula, semakin tinggi derajat *self-efficacy* si pengusaha, semakin tinggi pula intensi untuk mengembangkan usaha.

Namun demikian, walau seorang pengusaha mikro dalam sampel memiliki derajat *risk taking propensity* yang cukup tinggi, bila usaha tidak dijalankan karena dorongan faktor-faktor motivasi yang positif atau dengan derajat *self-efficacy* yang tinggi terdapat kemungkinan keinginan untuk mengembangkan usaha juga rendah. Dengan kata lain, keberanian mengambil tindakan untuk mengembangkan usaha menjadi tidak relevan tanpa adanya dorongan motivasi awal yang kuat yang terkait dengan tindakan mendirikan usaha.

Keterbatasan dan Saran untuk Penelitian Mendatang

Sampel dalam studi ini masih meliputi pelaku usaha pada berbagai bidang usaha. Terdapat kemungkinan *risk taking propensity* untuk mengembangkan usaha dipengaruhi oleh bidang usaha yang digeluti responden. Misalnya, *risk taking propensity* seseorang saat dirinya hendak membuka toko kelontong mungkin berbeda dengan bila dirinya membuka warung makan. Hal ini berpotensi menimbulkan bias pada kecenderungan mengambil risiko di antara para responden karena bidang usaha yang berbeda-beda. Oleh karena itu penelitian mendatang dapat difokuskan pada suatu bidang usaha tertentu untuk memperkecil bias persepsi yang mungkin terjadi. Selain itu, pada penelitian mendatang pengukuran sikap pengusaha terhadap risiko dapat dilakukan dengan mengganti variabel *risk taking propensity* dengan tinjauan dari aspek kognitifnya. Misalnya dengan menggunakan *risk perception* untuk mengetahui hubungan antara persepsi pengusaha terhadap risiko dengan intensi untuk mengembangkan usahanya.

Karena faktor individual berpengaruh terhadap intensi untuk mengembangkan usaha maka dalam penelitian berikutnya bisa dilakukan dengan mengeksplorasi faktor individual lainnya yaitu nilai-nilai filosofis dan budaya yang dimiliki oleh pengusaha karena nilai-nilai tersebut sangat mungkin mempengaruhi sikap dan perilaku. Misalnya, dalam lingkungan masyarakat tertentu masih terdapat kesan menjadi pegawai, terutama pegawai negeri, memiliki status sosial yang lebih tinggi daripada menjadi pengusaha sehingga kegiatan usaha dipandang sebagai kegiatan sementara yang tidak untuk diwariskan ke generasi penerus. ■

Draft artikel ini pernah dipresentasikan di Seminar Nasional Forum Manajemen Indonesia 2010

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Amit, R. & Muller, E. (1995). Push and pull entrepreneurship (two types based on motivation). *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 12(4), 64-80.
- Barbosa, S.D., Gerhardt, M.G. & Kickul, J.R. (2007). The role of cognitive style and risk preference on entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 13(4), 87-104.
- Basu, A. & Goswami, A. (1999). South Asian entrepreneurship in Great Britain: factors influencing growth. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 5(5), 251-275.
- Block, J., Sandner, P. & Spiegel, F. (2009). Do risk attitudes differ within group of entrepreneurs? The role of motivation. *Munich Personal RePec Archive*, paper no 17587.
- Boyd, N. & Vozikis, G. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Brockhaus, R.H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- Carland, J.W., III., Carland, J.A. & Pearce, J.W. (1995). Risk taking propensity among entrepreneurs, small business owners, and managers. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 7(1), 15-23.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R. & Carland, J.A.C. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(2), 354-359.
- Chen, C.C., Greene, P.G. & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?. *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
- Davidsson, P. (1989). Entrepreneurship - and after? A study of growth willingness in small firms. *Journal of Business Venturing*, 4(3), 221-226.
- De Noble, A.F., Jung, D. & Ehrlich, S.B. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. <http://www.babson.edu/entrep/fer/>, diunduh Juni 2010.
- Dutta, D.K. & Thornhill, S. (2008). The evolution of growth intentions: Toward a cognition-based model. *Journal of Business Venturing*, 23(3), 307-332.
- Edelman, L.F., Brush, C.G., Manolova, T.S. & Greene, P.G. (2010). Start-up motivations and growth intentions of minority nascent entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 174-196.
- Fini, R., Grimaldi, R., Marzocchi, G.L. & Sobrero, M. (2009). The foundation of entrepreneurial intention. The Summer Conference 2009 on CBS - Copenhagen Business School.
- Gerry, C., Marques, C.S. & Nogueira, F. (2008). Tracking student entrepreneurial potential: personal attributes and the propensity for business start-ups after graduation in a Portuguese. *Problems and Perspectives in Management*, 6(4), 46-54.
- Gilad, B. & Levine, P. (1986). A behavioral model of entrepreneurial supply. *Journal of Small Business Management*, 24(4), 45-54.
- Gujarati, D. (2003). *Basic econometrics*. Edisi 4. New York: McGraw-Hill, 362-363.
- Hung, K.T. & Tangpong, C. (2010). General risk propensity in multifaceted business decisions: scale development. *Journal of Managerial Issues*, 22(1), 88-107.
- Janssen, F. (2009). The conceptualisation of growth: Are employment and turnover interchangeable criteria?. *Journal of Entrepreneurship*, 18(1), 2-45.
- Jung, D.I., Ehrlich, S.B., De Noble, A.E. & Baik, K.B. (2001). Entrepreneurial self-efficacy and

- its relationship to entrepreneurial action: A comparative study between the US and Korea. *Management International*, 6(1), 41-54.
- Keeble, D., Bryson, J. & Wood, P. (1992). The rise and fall of small service firms in the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 11(1), 11-22.
- Kementerian koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (2010), Data perkembangan Usaha Mikro, kecil dan Menengah dan Usaha Besar Tahun 2008 s.d 2009, diakses April 2010.
- Kirkwood, J. (2009). Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. *Gender in Management: An International Journal*, 24(5), 346-364.
- Kolvreid, L. (1992). Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 7(3), 209 – 222.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D. & Carsrud, A.L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411 – 432.
- Liao, J., Welsch, H.P. & Pistrui, D. (2001). Environmental and individual determinants of entrepreneurial growth: An empirical examination. *Journal of Enterprising Culture*, 9(3), 253-272.
- Nishanta, B. (2008). Influence of personality traits and socio-demographic background of undergraduate students on motivation for entrepreneurial career: the case of Sri Lanka. paper presented at *Euro-Asia Management Studies Association (EAMSA) Conference* held on 5th December 2008 at Doshisha Business School, Kyoto, Japan.
- Palich, L.E. & Bagby, D.R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10, 425-438.
- Sandberg, W.R. & Hofer, C.W. (1987). Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. *Journal of Business Venturing*, 2, 5-28.
- Shane, S.A. (2003). A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus. Edward Elgar Publishing Limited, 61-62.
- Shepherd, D. & Wiklund, J. (2009). Are we comparing apples with apples or apples with oranges? Appropriateness of knowledge accumulation across growth studies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, January, 105 – 123.
- Sirec, K. & Mocnik, D. (2010). How Entrepreneurs' Personal Characteristics Affect SMES' Growth. *Nase Gospodarstvo, ABI/INFORM Global*, 56 (1/2), 3-12.
- Tambunan, T.T.H. (2002). Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting. Jakarta: *Salemba Empat*.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2003). Aspiring and achieving for growth: The moderating role of resources and opportunities. *Journal of Management Studies*, 40(8), 1919-1941.
- Williams, C.C., Round, J. & Rodgers, P. (2009). Evaluating the Motives of Informal Entrepreneurs: Some lessons from Ukraine. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(1), 59-71.
- Zhao, H., Seibert, S.E. & Hills, G.E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272.