

**ANALISIS SIKAP DAN MINAT BERWIRSAUSAHA MASYARAKAT DESA  
PURWOMARTANI, KECAMATAN KALASAN,  
KABUPATEN SLEMAN, DIY.  
(Pendekatan Theory of Reasoned Action)**

**Paulus Lilik Kristianto  
Dosen Fakultas Ekonomi UKRIM Yogyakarta  
Email: paulus\_lilik@yahoo.co.id**

**ABSTRACT**

*A research that have been done is used to test using "Theory of Reasoned Action", this is a model about the attitude and intention to be an entrepreneurship of the people in Purwomartani vilage, Kalasan,Sleman, DIY, that had been said by Ajzen and Fishbein (1980). The goal of this research is to predict the attitude and intention of the people in Purwomartani village to become an entrepreneurship. The equal regreition will be found statistically by answering the question of "How is the influence of the customer Attitude (Ab) and Subjectif Norm (SN) toward the enterpreneur intention (BI) of the people in Purwomartani vilage, Kalasan, Sleman?" In details, there are 5 problems: 1) How is the influence belief of the benefits of enterpreneurship (bi) toward the enterpreneur attitude (Ab), 2) How is the influence of the evaluation of the benefits of enterpreneurship (ei) toward the enterpreneur attitude (Ab), 3) How is the influence of the normative belief to the referen (NBj) toward the Subjective Norm (SN), 4) How is the influence of the motivation on receive to the referen (MCj) toward the Subjective Norm (SN), 5)How is the influence of the Attitude (Ab), Subjective Norm (SN) toward the enterpreneur intention (BI).*

*This research uses multistage sampling. The first step is choosing 5 village regional sample in random. Second step is choosing 100 sample in every villages based on the purposive sampling. The results that have been gathered will be analyzed using SPS program 16 version, that is used for validity and reliability test and also to make a statistic test to answer the 5 problem of this research. The result for the problem number 1 until 4 is significant, variable bi toward Ab, variable ei toward Ab, variable NBj toward SN dan variable MCj toward SN. However for the problem number 5 is resulting the equation of regreition:  $BI = -0,2,955 + 0,251 Ab + 0,249 SN$ , which means the Attitude and Subjective Norm have influece significantly toward the enterpreneur intention. Hopefully, the result of this research will help the government of Purwomartani's village, Kalasan, Sleman, DIY which is to plan the strategic development in their region, especially to develop the enterpreneur intention of the people in their region*

**Keywords:** *Entrepreneur Attitude, Subjective Norms, Entrepreneur Intention*

**PENDAHULUAN**

Penelitian sebelumnya yang berjudul "Pengembangan Usaha Kecil di Desa Purwomartani, Kecamatan

Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY" menghasilkan kesimpulan sebagian besar masyarakat di Desa Purwomartani, Kalasan ada keinginan mengembangkan

usaha kecil dalam bidang peternakan (50%) disusul usaha kecil bidang perikanan (18 %), warung keperluan sehari-hari (12%), warung makan (10%) dan kerajinan tangan (10%). Dengan analisis Kuadrat Chi ( $X^2$ ) diketahui bahwa untuk tingkat penghasilan, tingkat usia dan tingkat pendidikan ada kesamaan pendapat dari masyarakat di Desa Purwomartani dalam mengembangkan usaha kecil yang diinginkannya. Sedangkan untuk status pernikahan dan jenis kelamin tidak ada kesamaan pendapat dari masyarakat di Desa Purwomartani dalam mengembangkan usaha kecil yang diinginkannya.

Penelitian yang akan peneliti adakan adalah untuk menguji dengan "Theory of Reasoned Action", suatu Model yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein (1980) *tentang* sikap dan minat berwirausaha dari masyarakat desa Purwomartani, Kalasan, Sleman, DIY. Penelitian ini diharapkan akan memberikan hasil yang mendukung hasil penelitian sebelumnya seperti yang dikemukakan dimuka.

Secara matematis "Theory of Reasoned Action" oleh Ajzen dan Fishbein (1980) adalah sebagai berikut:

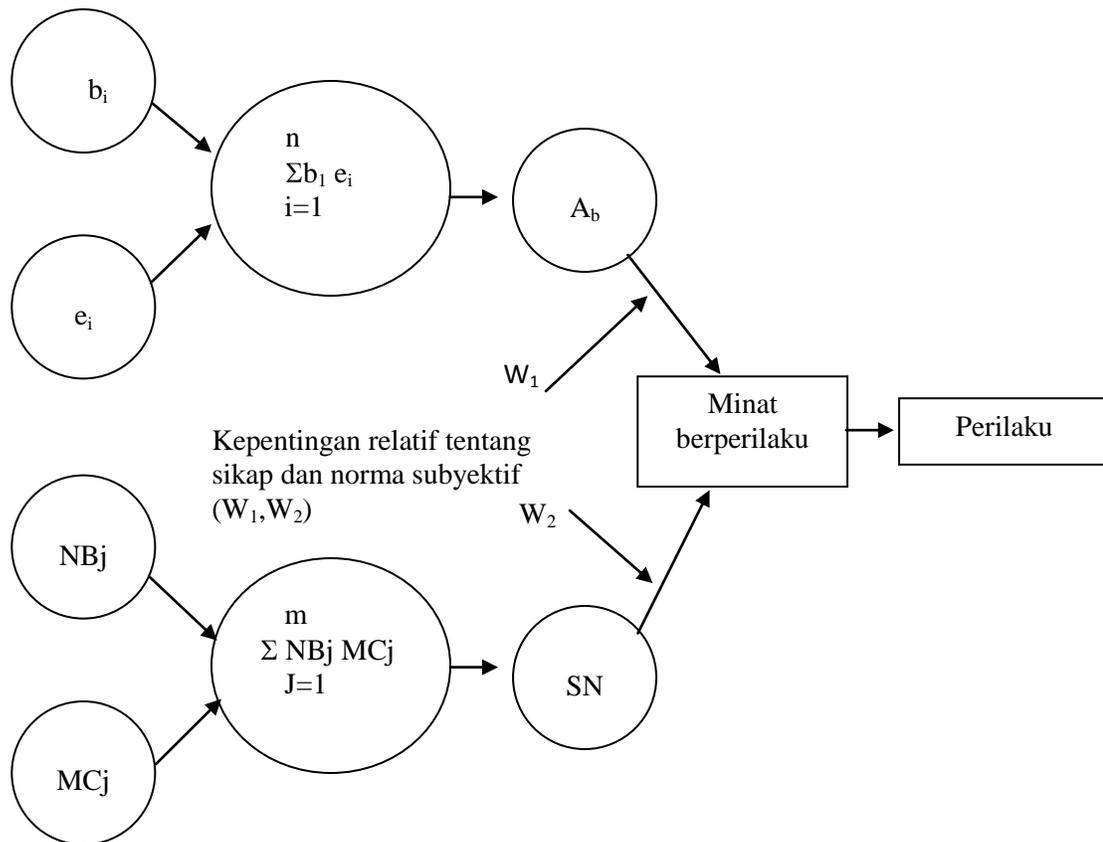
Keterangan :

- B = Perilaku tertentu
- BI = Minat konsumen untuk melaksanakan perilaku B
- Ab = Sikap terhadap melaksanakan perilaku B
- bi = Kekuatan dari keyakinan penting (Probabilitas subyektif ) yang dipegang oleh seorang konsumen bahwa melaksanakan perilaku B cenderung menimbulkan akibat atau membawa manfaat i
- ei = Evaluasi tentang akibat atau manfaat i
- SN = Norma subyektif yang berkaitan dengan apakah referen j menghendaki konsumen tersebut melaksanakan perilaku B
- NBj = Keyakinan normatif dari konsumen bahwa referen j berpendapat ia seyogyanya atau tidak seyogyanya melaksanakan perilaku B
- MCj = motifasi konsumen untuk menuruti pengaruh dari referen j
- m = Banyaknya referen yang relevan

$$B \sim BI = W_1 A_b + W_2 SN \quad (1)$$

$$A_b = \sum_{i=1}^n (b_i) (e_i) \quad (2)$$

$$SN = \sum_{j=1}^m (NB_j) (MC_j) \quad (3)$$



Sumber : Ajzen dan Fishbein (1980) dalam Basu swastha, DH. (1992)

## TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian mengenai sikap dan minat menjadi bahan penelitian yang terbaru dalam lapangan psikologi sosial dalam limapuluh tahun terakhir ini (Mar'at, 1984:9). Penerapannya selain dalam bidang pendidikan juga dalam dunia bisnis melalui penelitian perilaku konsumen. Dalam penelitian ini akan diteliti sikap dan minat berwirausaha masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY.

Proses pembelajaran berwirausaha tidak semata-mata diarahkan untuk apa yang dapat dibuat

tetapi peluang apa yang bisa dimanfaatkan. Dengan demikian dalam prespektif ini, yang menjadi fokus adalah upaya menemukan peluang, melakukan kajian, dan mengimplementasi dalam pasar. Hal ini dikenal sebagai inovasi yaitu sebuah ide kreatif dan mengimplementasikannya, baik dalam bentuk produk ataupun jasa.

### 1. Kewirausahaan

Perkataan "wirausaha" berasal dari dua kata yaitu "wira" yang berarti berani dan kata "usaha". Jadi secara harafiah wirausaha berarti berani berusaha. Wirausahawan berarti orang yang berani berusaha. Istilah

wirusaha dapat diidentikkan dengan istilah wiraswasta, yang berasal dari istilah “wira” yang berarti berani dan “swasta” yang berarti “sendiri”. Jadi wiraswasta berarti berani sendiri maksudnya berani berusaha sendiri. Wiraswastawan berarti orang yang berani berusaha sendiri.

Seorang dapat disebut seorang wirausahawan atau wiraswastawan, bila ia mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

- menghasilkan sesuatu: barang, jasa, nilai tambah, dsb.
- merupakan seorang yang kreatif, tidak menyerah kepada masalah yang dihadapi, selalu ingin menemukan sesuatu yang baru
- merupakan seorang yang berani menanggung resiko. Biasanya semakin besar usaha yang dijalankannya semakin besar pula resiko yang kemungkinan akan ditanggungnya.

Geoffrey G. Meredith dalam bukunya Kewirausahaan, Teori dan Praktek (2000:5) mengemukakan bahwa para wirusaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber-sumber daya yang tepat guna memastikan sukses.

Ada kerancuan istilah antara entrepreneurship, intrapreneurship, dan entrepreneurial, dan entrepreneur. (1). *Entrepreneurship* adalah jiwa kewirausahaan yang dibangun untuk menjembatani antara ilmu dengan kemampuan pasar. Entrepreneurship meliputi pembentukan perusahaan baru, aktivitas kewirausahaan juga kemampuan managerial yang dibutuhkan seorang entrepreneur.

(2). *Intrapreneurship* didefinisikan sebagai kewirausahaan yang terjadi di dalam organisasi yang merupakan jembatan kesenjangan antara ilmu dengan keinginan pasar.

(3). *Entrepreneur* didefinisikan sebagai seseorang yang membawa sumberdaya berupa tenaga kerja, material, dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya, dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru.

(4). *Entrepreneurial* adalah kegiatan dalam menjalankan usaha atau berwirausaha.

## 2. Memulai Suatu Usaha

Tujuan dari suatu usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan melalui usaha tersebut. Dalam mencapai keuntungan ini perlu diterapkan apa yang disebut “Prinsip Ekonomi”, yaitu dengan pengorbanan sekecil-kecilnya untuk mendapatkan hasil yang tertentu atau dengan pengorbanan tertentu untuk mendapatkan hasil yang sebesar-besarnya.

Masalah-masalah yang harus diperhatikan dalam memulai suatu usaha adalah, sbb.:

- a. Apakah usaha itu akan mendatangkan keuntungan?
- b. Apakah usaha itu secara teknis dapat dikuasai?
- c. Apakah usaha itu mempunyai pemasaran yang baik?
- d. Apakah usaha itu cukup tersedia bahan mentahnya?
- e. Apakah usaha itu cukup tersedia tenaga kerjanya?
- f. Apakah usaha itu cukup tersedia modalnya?
- g. Apakah usaha itu mempunyai resiko yang kecil?

- h. Apakah usaha itu dapat mengatasi para pesaing yang ada?
- i. Apakah usaha itu cukup tersedia fasilitasnya?
- j. Apakah usaha itu mempunyai masa depan yang cerah?

Masalah Bentuk Badan Usaha: Perseorangan, Koperasi, Firma, CV, PT. Biasanya untuk usaha kecil bentuk Badan Usaha yang cocok adalah Perseorangan. Masalah Tempat Usaha. Masalah tempat usaha harus disesuaikan dengan jenis lapangan usaha yang akan dilaksanakan. Untuk usaha kecil dalam bidang industri kecil kerajinan biasanya tempat usaha adalah mendekati bahan baku dan tenaga trampil yang diperlukan. Sedangkan untuk usaha dagang tempat usaha yang cocok adalah mendekati konsumen. Masalah Modal: Dalam memulai usaha sebaiknya dimulai dengan modal sendiri Setelah berkembang menjadi besar barulah dipikirkan perluasan dengan menggunakan modal pinjaman dari perbankan: swasta/pemerintah. Suatu usaha sebaiknya dimulai dengan modal sendiri.

### 3. Pengertian Sikap

Sikap itu merupakan keyakinan seseorang mengenai obyek atau situasi yang relatif ajeg, yang disertai adanya perasaan tertentu, dan memberi dasar kepada orang tersebut untuk membuat respon atau berperilaku dalam cara yang tertentu yang dipilihnya ( Bimo Walgito, 1991 : 109 ).

Mengutip pendapat Newcomb, Mar'at (1984: 11) mengemukakan bahwa sikap merupakan suatu kesatuan kognisi yang mempunyai

valensi dan akhirnya berintegrasi ke dalam pola yang lebih luas.

Mengutip pendapat William G. Nickels, Basu Swastha dan Hani Handoko (1987: 92) mengemukakan bahwa sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari untuk bereaksi terhadap penawaran produk dalam masalah-masalah yang baik ataupun kurang baik secara konsekuen.

Mengutip pendapat David Krech dkk, Philip Kolter (1990: 203) mengemukakan bahwa sebuah sikap menggambarkan penelitian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan-perasaan emosional, dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa obyek atau gagasan.

Fishbein dan Ajzen (1975:7) mengemukakan bahwa sikap merupakan predisposisi (keadaan mudah terpengaruh), yang dipelajari untuk menanggapi secara konsisten terhadap suatu obyek, baik dalam bentuk tanggapan positif maupun tanggapan negatif.

Tampaklah bahwa masing-masing definisi menekankan hal-hal khusus dengan istilahnya masing-masing, namun secara keseluruhan ada dua unsur pokok dalam definisi mengenai sikap, yaitu :

- a. sikap itu bisa dipelajari atau dibentuk, jadi bukan pembawaan
- b. sikap itu bisa berubah kalau situasi berubah.

### 4. Komponen-komponen Sikap

Para ahli dalam membahas masalah sikap mengemukakan sesuai dengan penekanannya masing-masing. Mar'at (1984 : 13) dan Bimo Walgito (1991 : 110) menyimpulkan

bahwa dalam sikap terkandung adanya tiga komponen pokok, yaitu :

- a. Komponen kognitif, yaitu komponen yang berkaitan dengan pengetahuan, pandangan, keyakinan, yaitu hal-hal yang berhubungan bagaimana orang mempersepsi terhadap obyek sikap.
- b. Komponen afektif, yaitu komponen yang berhubungan dengan rasa senang atau tidak senang terhadap obyek sikap. Rasa senang merupakan hal yang positif, sedangkan rasa tidak senang merupakan hal yang negatif.
- c. Komponen konatif, yaitu komponen yang berhubungan dengan kecenderungan bertindak terhadap obyek sikap. Komponen ini menunjukkan besar-kecilnya kecenderungan bertindak seseorang terhadap obyek sikap.

Henri Assael (1987:184) menyebutkan komponen kognitif sebagai "beliefs" (keyakinan), yang mempunyai dua bentuk yaitu bentuk informasi dan bentuk evaluasi. Keyakinan informasional diasosiasikan dengan atribut-atribut produk. Sedangkan keyakinan evaluatif diasosiasikan pada kemanfaatan produk (misal : ekonomis). Komponen afektif oleh Assael disebutkan sebagai evaluasi terhadap merek tertentu, yang diukur dengan skala (misal dari yang paling jelek sampai yang paling baik). Komponen konatif tersebut sebagai kecenderungan untuk bertindak (*tendency to act*) yang secara umum diukur dari minat untuk membeli.

Fishbein dan Ajzen (1975:223 ) mengemukakan dua komponen

pembentuk sikap, yang diformulasikan dalam rumus :

$$A_o = \sum_{i=1}^n (b_i) (e_i)$$

Penekanan model di atas adalah pada sikap terhadap obyek. Ajzen dan Fishbein (1980) membuat model tentang sikap terhadap berperilaku. Sikap merupakan kombinasi antara keyakinan dan evaluasi tentang keyakinan penting seorang konsumen untuk membentuk sikap terhadap perilakunya. Sedangkan bagaimana hubungan antara sikap berperilaku dan norma subyektif dengan minat berperilaku, oleh Ajzen dan Fishbein ( 1980 ), yang dikenal dengan *Theory of Reasoned Action*.

## 5. Pengukuran Sikap

Apabila orang ingin mengukur sesuatu maka ia akan menggunakan alat ukur yang berbeda-beda sesuai dengan obyek yang diukur. Demikian juga halnya dalam mengukur sikap diperlukan alat ukur tertentu. Mengukur sikap tidaklah semudah mengukur obyek-obyek lain yang tampak, karena sikap merupakan obyek psikologis yang tak tampak. Untuk mengukur sikap diperlukan alat ukur yang baik supaya hasil pengukurannya juga baik. Alat ukur yang baik adalah bila alat ukur tersebut valid dan reliable. Dalam hal kevaliditasan alat ukur itu harus jitu artinya alat ukur tersebut benar-benar mengukur apa yang akan diukur yang dapat memberikan hasil pengukuran sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

Ada beberapa cara dalam mengukur sikap, yang dapat dibedakan secara langsung dan tak langsung. Pengukuran sikap secara langsung yaitu mengukur dengan menanyai secara langsung, yang dibedakan langsung berstruktur dan langsung tak berstruktur. Mengukur secara langsung tak berstruktur yaitu dengan cara wawancara bebas, dengan dengan pengamatan langsung atau dengan survey. Sedangkan cara langsung berstruktur yaitu dengan cara menggunakan pertanyaan-pertanyaan yang telah disusun sedemikian rupa dalam suatu alat yang telah ditentukan, dan langsung diberikan kepada subyek yang diteliti. Pengukuran langsung berstruktur dapat dilakukan antara lain dengan model Bogardus, model Thurstone dan model Likert, dan sebagainya. Pengukuran sikap secara tidak langsung ialah pengukuran sikap dengan menggunakan tes yang proyektif dan yang non proyektif.

**a. Pengukuran Sikap Model Borgardus**

Model ini dikenal dengan pengukuran sikap dengan skala Bogardus. Bo-gardus berpendapat bahwa ada tingkatan intensitas hubungan yang berbeda-beda dari suatu golongan terhadap golongan lain. Bogardus menyusun pernyataan-pernyataan yang akhirnya tinggal tujuh pernyataan (Sherif dan Sherif, 1957 : 518 dalam Bimo Walgito, 1991: 143).

**b. Pengukuran Sikap Model Thurstone**

Model Thurstone disebut juga sebagai skala Thurstone. Dalam skala Thurstone digunakan pernyataan-pernyataan yang disusun sedemikian rupa hingga merupakan

rentangan ( range ) dari yang favorable sampai yang paling unfavorable. Pernyataan-pernyataan tersebut disampaikan kepada subyek dalam suatu formulir, masing-masing pernyataan mempunyai nilai sekala yang bergerak dari 0 (yang merupakan ekstrim bawah).sampai dengan 11 (yang merupakan ekstrim atas). Dalam memberikan alat tersebut kepada responden skala tak diikutsertakan. Jadi yang mengetahui hanya peneliti.

**c. Pengukuran Sikap Model Likert**

Model Likert ini disebut juga sebagai skala Likert. Skala Likert dikenal sebagai “summated rating method ”, dimana pernyataan-pernyataan dengan menggunakan lima alternatif jawaban atau tanggapa. Subyek disuruh memilih salah satu dari lima alternatif jawaban :

- a. sangat setuju
- b. setuju
- c. tidak mempunyai pendapat
- d. tidak setuju
- e. sangat tidak setuju.

Penentuan dari pernyataan-pernyataan itu diambil dari pernyataan yang disaring melalui uji coba yang dikenakan pada subyek. Dari hasil coba dipilih pernyataan-pernyataan yang paling baik, baik yang bersifat favorable atau positif maupun yang bersifat unfavorable.

**d. Pengukuran Skala Model Humprey Bogart**

Humphrey Bogart menggunakan tujuh skala yang bergerak dari sangat bodoh (-3) ke sangat berhikmat (+3). Secara lengkap dapat diuraikan sebagai berikut : -3 berarti sangat bodoh, -2 berarti bodoh, -1 berarti agak bodoh, 0 berarti netral, +1 agak bijaksana, +2 berarti bijaksana, +3

berarti sangat bijaksana. Penilaian dapat diganti dari sangat tidak setuju (-3) bergerak ke sangat setuju (+3) atau bisa diganti dari sangat tidak yakin -3) bergerak ke sangat yakin (+3), atau bias diganti dari sangat tidak suka (-3) bergerak ke sangat suka (+3). Daftar pertanyaan dalam penelitian ini menggunakan skala model Humprey Bogart.

### PERUMUSAN MASALAH

Untuk mengarahkan penelitian, berdasarkan model “Theory of Reasoned Action” di muka dibuatlah beberapa rumusan masalah berikut ini.

1. Bagaimanakah pengaruh keyakinan manfaat berwirausaha (bi) *terhadap* sikap konsumen dalam berwirausaha (Ab) dari masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY.?
2. Bagaimanakah pengaruh evaluasi manfaat berwirausaha (ei) *terhadap* sikapkonsumen dalam berwirausaha (Ab) dari masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY.?
3. Bagaimanakah pengaruh keyakinan normatif kepada referen (NBj) *terhadap* Norma Subyektif yang berkaitan dengan referen (SN) yang mengendaki masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman berwirausaha?

4. Bagaimanakah pengaruh motivasi menuruti referen (MCj) *terhadap* Norma Subyektif yang berkaitan dengan referen (SN) yang menghendaki masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman berwirausaha?
5. Bagaimanakah pengaruh sikap konsumen (Ab) dan Norma Subyektif (SN) *terhadap* Minat berwirausaha (BI) masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman?

### METODE PENELITIAN

#### 1. Populasi Penelitian

Populasi penelitian ini adalah seluruh masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY. yang sudah dewasa, baik pria maupun wanita.

#### 2. Metode Sampling

Penelitian ini menggunakan metode sampling gugus bertahap dengan kombinasi random dan purposive sampling. Untuk wilayah menggunakan random sampling dan untuk responden digunakan *purposive sampling*.

Dalam pengumpulan data primer peneliti menggunakan pentahapan-pentahapan seperti yang dirumuskan dalam metode sampel gugus bertahap.



### 3. Analisis Statistik

Statistik yang digunakan menggunakan metode persentase, statistik rata-rata hitung, korelasi dan regresi. Alat-alat statistik tersebut digunakan dalam model penelitian ini yaitu Theory of Reasoned Action dan juga dalam uji validitas dan reliabilitas. Olah data menggunakan program SPSS release 16.

### 4. Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data digunakan metode Kepustakaan dan Angket (Questionary). Landasan teori diperoleh melalui buku-buku dipustaka dan internet. Dalam pengumpulan data melalui angket peneliti dibantu oleh beberapa tenaga untuk menyebarkan angket yang sebelumnya dilatih oleh peneliti.

### 5. Operasional model

Seperti diuraikan di muka bahwa penelitian ini menggunakan Theory of Reasoned Action sebagai acuannya. Untuk merealisasikan teori atau model tersebut maka berikut ini perlu diuraikan operasionalisasinya dalam penelitian ini.

#### a. Menghitung Variabel Sikap ( $A_b$ )

Dalam Theory of Reasoned Action atau yang dikenal dengan model Ajzen dan Fishbein (1980), variabel sikap ditentukan oleh variable keyakinan atau "belief" ( $b_i$ ) dan variabel evaluasi ( $e_i$ ). Secara matematis, sebagai berikut :

$$A_b = \sum_{i=1}^n (b_i) (e_i)$$

Dalam penelitian ini variabel belief ( $b_i$ ) terdiri dari delapan sub variabel dan variabel evaluasi ( $e_i$ ) terdiri dari empat sub variabel. Dengan

demikian secara operasional matematis menjadi sebagai berikut :

$$A_b = (b_{i1}) (e_{i1}) + (b_{i2}) (e_{i2}) + (b_{i3}) (e_{i3}) + (b_{i4}) (e_{i4})$$

#### **Keterangan:**

$A_b$  = Sikap konsumen terhadap aktivitas membeli sepeda motor bebek merek Honda di Kodya Yogyakarta

$b_{i1}$  = Keyakinan bahwa dengan berwirausaha akan memperoleh manfaat menambah penghasilan pokok

$b_{i2}$  = Keyakinan bahwa dengan berwirausaha akan memperoleh manfaat dapat menciptakan lapangan kerja untuk orang lain

$b_{i3}$  = Keyakinan bahwa dengan berwirausaha akan memperoleh manfaat mendapat kepuasan batin

$b_{i4}$  = Keyakinan bahwa dengan berwirausaha akan memperoleh manfaat dapat menyalurkan kreatifitas

$e_{i1}$  = Evaluasi bahwa manfaat menambah penghasilan pokok itu sangat baik

$e_{i2}$  = Evaluasi bahwa manfaat dapat menciptakan lapangan kerja untuk orang lain itu sangat baik

$e_{i3}$  = Evaluasi bahwa manfaat mendapat kepuasan itu sangat baik

$e_{i4}$  = Evaluasi bahwa manfaat dapat menyalurkan kreatifitas itu sangat baik

#### b. Menghitung Norma Subyektif (SN)

Dalam Theory of Reasoned Action atau model Ajzen dan Fashbein, variabel norma subyektif

(SN) ditentukan oleh variabel keyakinan Normatif konsumen terhadap referen (NBj) dan variabel Motivasi konsumen menuruti referen (MCj). Secara matematis, sebagai berikut :

$$SN = \sum_{i=1}^m (NBj) (MCj)$$

Dalam penelitian ini variabel NBj terdiri dari tiga sub variable dan variabel MCj terdiri dari tiga sub variabel. Dengan demikian secara operasional matematis menjadi sebagai berikut :

$$SN = (NBj1) (MCj1) + (NBj2) (MCj2) + (NBj3) (MCj3)$$

**Keterangan:**

- SN = Norma Subyektif
- NBj1 = Keyakinan responden bahwa orang tua (ayah dan ibu) menghendaki berwirausaha
- NBj2 = Keyakinan responden bahwa saudara dekat (adik/kakak) menghendaki berwirausaha
- NBj3 = Keyakinan responden bahwa kawan dekat (kawan sekolah/kawan sekerja) menghendaki berwirausaha
- MCj1 = Motivasi responden untuk menuruti pengaruh orang tua (ayah dan ibu) untuk berwirausaha.
- MCj2 = Motivasi responden untuk menuruti pengaruh saudara dekat (adik/kakak) untuk berwirausaha.
- MCj3 = Motivasi responden untuk menuruti pengaruh kawan

dekat (kawan sekolah/kawan sekerja) untuk berwirausaha

Setelah sikap (Ab) dan Norma subyektif (SN) dihitung maka minat responden berperilaku (berwirausaha) dapat diprediksi secara matematis, yaitu sebagai berikut:

$$BI = W_0 + W_1Ab + W_2SN$$

**Keterangan:**

- BI = Minat responden untuk berwirausaha di Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY.
- Ab = Sikap konsumen terhadap berwirausaha di Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY.
- SN = Norma Subyektif yang berkaitan dengan referen (orang tua, saudara dekat, kawan dekat, dan tetangga) menghendaki responden berwirausaha di Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY.
- W1&W2 = Bobot regresi yang ditentukan secara empiris

**6. Pengukuran variabel-variabel penelitian**

Variabel-variabel penelitian merupakan data interval dan diukur dengan skala tujuh model Humprey Bogart

### Pengukuran variabel-variabel penelitian

No	Variabel	Data	Kata kunci	Nilai / skor
1	Bi	Interval	Yakin	-3; -2, -1; 0; +1; +2; +3
2	Ei	Interval	Baik	-3; -2, -1; 0; +1; +2; +3
3	NBj	Interval	Yakin	-3; -2, -1; 0; +1; +2; +3
4	MCj	Interval	Setuju	-3; -2, -1; 0; +1; +2; +3
5	Ab	Interval	Kuat	-3; -2, -1; 0; +1; +2; +3
6	SN	Interval	Kuat	-3; -2, -1; 0; +1; +2; +3
7	BI	Interval	Berminat	-3; -2, -1; 0; +1; +2; +3

#### 7. Uji Validitas dan Reliabilitas

Pengujian validitas (kesahihan) diadakan untuk validitas kontrak karena tipe ini paling banyak dipakai untuk menguji validitas (Djamaludin Ancok, 1993) yaitu dengan cara mengkorelasikan antara skor yang diperoleh masing-masing item dengan skor total (nilai yang diperoleh dari penjumlahan semua skor item). Teknik korelasi yang dipakai ialah korelasi product moment. Responden yang digunakan untuk pengujian validitas ini sebanyak 30 orang. Setelah diperoleh r hitung dari masing-masing item lalu dibandingkan dengan r tabel. Bila r hitung > r tabel maka hasilnya adalah valid (sahih) sehingga item tersebut layak untuk instrumen penelitian.

$$r_i = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{[n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2] [n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2]}}$$

Pengujian reliabilitas (keandalan) dalam penelitian ini diadakan dengan teknik cronbach's alpha.

**Cronbach  $\alpha$  (alpha)** adalah koefisien reliabilitas. Cronbach  $\alpha$  didefinisikan sebagai:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left( 1 - \frac{\sum_{i=1}^K \sigma_{Y_i}^2}{\sigma_X^2} \right)$$

dimana  $K$  adalah jumlah komponen ( $K$ -item atau *testlets*),  $\sigma_X^2$  dengan varians dari skor tes diamati total, dan  $\sigma_{Y_i}^2$  varians dari komponen  $i$  untuk sample. Lihat Develles (1991).

<b>Cronbach alpha</b>	<b>Konsistensi internal</b>
$\alpha \geq .9$	Bagus
$.9 > \alpha \geq .8$	Baik
$.8 > \alpha \geq .7$	Diterima
$.7 > \alpha \geq .6$	Dipertanyakan
$.6 > \alpha \geq 0,5$	Miskin
$.5 > \alpha$	Tidak Disetujui

Hasil pengujian Validitas dapat dilihat dalam tabel di bawah ini.

**Tabel 1**  
**Pegujian Validitas**

	bi1	bi2	bi3	bi4	ei1	ei2	ei3	ei4	Ab1	Ab2	Ab3	Ab4	NBj1	NBj2	NBj3	MCj1	MCj2	MCj3	SN1	SN2	SN3	BI1	BI2	bi	ei	Ab	NBj	MCj	SN	BI
$\sum X$	134	138	129	152	128	143	124	134	140	226	178	217	165	140	142	125	139	137	228	191	189	23	20	573	549	761	447	401	608	43
$\sum X^2$	472	456	459	436	498	481	442	422	2346	2264	1972	1831	431	504	434	473	413	457	2078	2063	2133	436	410	4411	4189	14263	2579	2403	7978	897
$\sum X_i^2$	17956	24964	16841	23104	16384	20449	15376	23716	19800	51076	31684	47089	27225	19800	20164	15625	19321	18769	51984	38481	35721	529	400	328329	301401	579121	199809	160801	369664	1849
$\sum Y$	573	573	573	573	549	549	549	549	761	761	761	761	447	447	447	401	401	401	608	608	608	43	43							
$\sum Y^2$	4411	4411	4411	4411	4189	4189	4189	4189	14263	14263	14263	14263	2579	2579	2579	2403	2403	2403	7978	7978	7978	897	897							
$\sum Y_i^2$	328329	328329	328329	328329	301401	301401	301401	301401	579121	579121	579121	579121	199809	199809	199809	160801	160801	160801	369664	369664	369664	1849	1849							
$\sum XY$	1070	1135	1090	1116	1047	1062	1003	1077	3597	3747	3564	3355	860	874	845	825	810	768	2635	2682	2661	461	436							
Korelasi (r)	0,526	0,476	0,611	0,510	0,548	0,486	0,554	0,497	0,583	0,526	0,590	0,502	0,403	0,587	0,572	0,645	0,604	0,473	0,483	0,564	0,548	0,734	0,716							
CORREL	0,526	0,476	0,611	0,510	0,548	0,486	0,554	0,497	0,583	0,526	0,590	0,502	0,403	0,587	0,572	0,645	0,604	0,473	0,483	0,564	0,548	0,734	0,716							
PEARSON	0,526	0,476	0,611	0,510	0,548	0,486	0,554	0,497	0,583	0,526	0,590	0,502	0,403	0,587	0,572	0,645	0,604	0,473	0,483	0,564	0,548	0,734	0,716							
Validitas	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195	0,195
Validitas	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid																				

Dari tabel di atas disimpulkan bahwa semua variable adalah valid. Hasil pengujian reliabilitas dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

**Tabel 2**  
**Pengujian Realibilitas**

	X111	X112	X113	X114	X121	X122	X123	X124	X131	X132	X133	X134	X211	X212	X213	X221	X222	X223	X231	X232	X233	Y1	Y2
$\sum X$	49	10	-6	17	50	7	10	5	100	27	-16	14	56	1	5	30	11	-20	58	18	27	61	13
$\sum X^2$	121	78	82	63	128	81	82	69	460	235	288	190	126	59	65	88	45	66	362	98	137	145	87
$\sum X_i^2$	2401	100	36	289	2500	49	100	25	10000	729	256	196	3136	1	25	900	121	400	3364	324	729	3721	169
$x_i^2$	40,97	74,67	80,80	53,37	44,67	79,37	78,67	68,17	126,67	210,70	279,47	183,47	21,47	58,97	64,17	58,00	40,97	52,67	249,87	87,20	112,70	20,97	81,37
$s_i^2$	1,37	2,49	2,69	1,78	1,49	2,65	2,62	2,27	4,22	7,02	9,32	6,12	0,72	1,97	2,14	1,93	1,37	1,76	8,33	2,91	3,76	0,70	2,71
$\sum s_i^2$	1,37	3,85	6,55	8,33	1,49	4,13	6,76	9,03	4,22	11,25	20,56	26,68	0,72	2,68	4,82	1,93	3,30	5,05	8,33	11,24	14,99	0,70	3,41
$\sum Y$	49	59	53	70	50	57	67	72	100	127	111	125	56	57	62	30	41	21	58	76	103	61	74
$\sum Y^2$	121	301	451	756	128	299	559	762	460	1035	1601	2539	126	201	370	88	215	391	362	686	1113	145	330
$\sum Y_i^2$	2401	3481	2809	4900	2500	3249	4489	5184	10000	16129	12321	15625	3136	3249	3844	900	1681	441	3364	5776	10609	3721	5476
$x_i^2$	40,97	184,97	357,37	592,67	44,67	190,70	409,37	589,20	126,67	497,37	1190,30	2018,17	21,47	92,70	241,87	58,00	158,97	376,30	249,87	493,47	759,37	20,97	147,47
$s_i^2$	1,37	6,17	11,91	19,76	1,49	6,36	13,65	19,64	4,22	16,58	39,68	67,27	0,72	3,09	8,06	1,93	5,30	12,54	8,33	16,45	25,31	0,70	4,92
Alpha Cronbach		0,750	0,675	0,771		0,699	0,757	0,720		0,643	0,723	0,805		0,265	0,603		0,755	0,896		0,634	0,612		0,612

Dari tabel di atas nilai cronbach alpha mempunyai nilai rata-rata untuk semua variabel di atas 0,7 sehingga kuesioner dapat disimpulkan reliabel.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Gambaran Daerah Penelitian

Desa Purwomartani terdiri dari 21 dusun, dikepalai oleh seorang Kepala Desa. Roda pemerintahan sehari-hari ditangani oleh seorang Sekretaris Desa dengan dibantu oleh lima Kepala Urusan, yaitu Kepala Urusan KESRA, Kepala Urusan Pemerintahan, Kepala Urusan Ekonomi dan Pembangunan, Kepala Urusan Keuangan, Kepala Urusan

Umum. Selain itu Kepala Desa juga dibantu oleh LKMD yang merupakan wadah partisipasi masyarakat. Hirarkhi pemerintahan desa menurut UU No. 5 tahun 1979 adalah sebagai berikut : Kepala Desa, Kepala Dusun, Ketua RW, dan Ketua RT.

### 2. Pembahasan Masalah

#### Pengujian Masalah 1

Bagaimanakah pengaruh keyakinan manfaat berwirausaha (bi) terhadap sikap konsumen dalam berwirausaha (Ab) dari masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan Kabupaten Sleman, DIY.?

Tabel berikut ini merupakan hasil perhitungan korelasi antara nilai sub variabel  $b_i$  dan nilai variabel  $b_i$

*dengan* nilai sub variabel  $A_b$  dan variabel  $A_b$ .

**Tabel 3**  
**Pengujian Masalah 1**

Sub var & var $b_i$	Sub var & var $A_b$	r hitung	Nilai p	Keterangn
$b_{i1} = 1,34$	$A_{b1} = 1,40$	0,526	0,0001	signifikan
$b_{i2} = 1,58$	$A_{b2} = 2,26$	0,475	0,0001	signifikan
$b_{i3} = 1,29$	$A_{b3} = 1,78$	0,611	0,0001	signifikan
$b_{i4} = 1,52$	$A_{b4} = 2,17$	0,510	0,0001	signifikan
$b_i \text{ total} = 5,73$	$A_b \text{ total} = 7,81$	0,42012	0,0001	signifikan

*Pengujian masalah 1* dengan menggunakan paket program SPSS/PC1 release 16 membuktikan ada pengaruh yang signifikan (berarti) antara keyakinan responden terhadap manfaat berwirausaha ( $b_i$ ) *dengan* sikap konsumen dalam berwirausaha ( $A_b$ ) di Desa Purwomartani. Keyakinan konsumen ini menyangkut akibat atau manfaat yang di dapat dari berwirausaha yaitu ada empat manfaat yang terdiri dari: menambah penghasilan pokok, dapat menciptakan lapangan kerja untuk orang lain, mendapat kepuasan batin, dan dapat menyalurkan kreatifitas. Dari analisis korelasi secara individual diperoleh hasil bahwa keyakinan responden menyangkut empat manfaat tersebut mempunyai hubungan dan pengaruh yang signifikan (berarti) dengan sikap responden dalam

berwirausaha. Secara total juga diperoleh hasil yang signifikan. Diantara empat manfaat tersebut yang paling kuat bagi responden adalah keyakinan responden bahwa dengan berwirausaha akan mendapatkan manfaat dapat menciptakan lapangan kerja untuk orang lain.

**Pengujian Masalah 2**

Bagaimanakah pengaruh evaluasi manfaat berwirausaha ( $e_i$ ) terhadap sikapkonsumen dalam berwirausaha ( $A_b$ ) dari masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman, DIY.?

Tabel berikut ini merupakan hasil perhitungan korelasi antatra nilai sub variabel  $e_i$  dan nilai variabel  $e_i$  *dengan* nilai sub variabel  $A_b$  dan variabel  $A_b$

**Tabel 4**  
**Pengujian Masalah 2**

Sub var & var $e_i$	Sub var & var $A_b$	r hitung	Nilai p	Keterangn
$e_{i1} = 1,28$	$A_{b1} = 1,40$	0,549	0,0001	signifikan
$e_{i2} = 1,43$	$A_{b2} = 2,26$	0,486	0,0001	signifikan
$e_{i3} = 1,24$	$A_{b3} = 1,78$	0,564	0,0001	signifikan
$e_{i4} = 1,54$	$A_{b4} = 2,17$	0,497	0,0001	signifikan
$e_i \text{ total} = 5,49$	$A_b \text{ total} = 7,81$	0,5515	0,0001	signifikan

*Pengujian masalah 2* dengan menggunakan paket program SPSS/PC1 release 16 telah membuktikan ada pengaruh signifikan (berarti) antara evaluasi tentang manfaat berwirausaha ( $e_i$ ) *terhadap* sikap responden dalam berwirausaha (Ab) di desa Purwomartani. Dari empat sub variabel  $e_i$  secara individual telah dibuktikan pula adanya hubungan dan pengaruh yang signifikan (berarti) demikian pula secara total.

### **Pengujian Masalah 3**

Bagaimanakah pengaruh keyakinan normatif kepada referen (NBj) *terhadap* Norma Subyektif yang berkaitan dengan referen (SN) yang mengendaki masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman berwirausaha?

Tabel berikut ini merupakan hasil perhitungan korelasi antara nilai sub variabel NBj dan nilai variabel NBj *dengan* sub variabel SN dan variable SN.

**Tabel 5**  
**Pengujian Masalah 3**

Sub var & var NBj	Sub var & var SN	r hitung	Nilai p	Keterangan
NBj1 = 1,65	SN1 = 2,28	0,403	0,0001	signifikan
NBj2 = 1,40	SN2 = 1,91	0,587	0,0001	signifikan
NBj3 = 1,42	SN3 = 1,89	0,572	0,0001	signifikan
NBj total = 4,47	SN total = 6,08	0,3615	0,0001	signifikan

Pengujian masalah 3 telah membuktikan ada hubungan dan pengaruh signifikan (berarti) antara keyakinan normatif kepada referen (NBj) *terhadap* norma subyektif (SN) yang mengendaki responden berwirausaha di Desa Purwomartani. Ada tiga referen dalam penelitian ini, yaitu orang tua (Ayah/ibu), saudara dekat (adik/kakak), teman dekat (kawan sekerja/studi). Analisis secara individual maupun secara total menghasilkan adanya hubungan dan pengaruh yang signifikan (berarti) antara variabel NBj dan variabel SN.

### **Pengujian Masalah 4**

Bagaimanakah pengaruh motivasi menuruti referen (MCj) *terhadap* Norma Subyektif yang berkaitan dengan referen (SN) yang mengendaki masyarakat Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman berwirausaha?

Tabel berikut ini merupakan hasil perhitungan nilai sub variabel MCj dan nilai variabel MCj *dengan* sub variabel SN dan variable SN

**Tabel 6**  
**Pengujian Masalah 4**

Sub var & var MCj	Sub var & var SN	r hitung	Nilai p	Keterangn
MCj1 = 1,25	SN1 = 2,28	0,645	0,0001	signifikan
MCj2 = 1,39	SN2 = 1,91	0,604	0,0001	signifikan
MCj3 = 1,37	SN3 = 1,89	0,473	0,0001	signifikan
MCj total = 4,01	SN total = 7,74667	0,608	0,0001	signifikan

Pengujian masalah 4 telah membuktikan ada hubungan dan pengaruh signifikan (berarti) antara Motivasi konsumen menuruti referen (MCj) *terhadap* Norma Subyektif (SN) yang mengehendaki referen berwirausaha. di desa Purwomartani. Dari tiga sub variabel MCj secara individual mempunyai pengaruh yang signifikan dengan variabel SN, demikian pula secara total. Motivasi konsumen untuk menuruti tiga golongan referen adalah kuat, artinya referen di desa Purwomartani mempunyai motivasi yang kuat.. Motivasi yang kuat ini dibuktikan dengan adanya pengaruh yang signifikan antara tiga sub variabel MCj secara

parsial maupun variabel MCj secara total terhadap variabel Norma Subyektif (SN)

#### **Pengujian Masalah 5**

Bagaimanakah pengaruh sikap konsumen (Ab) dan Norma Subyektif (SN) *terhadap* Minat berwirausaha (BI) masyarakat Desa Purwomartani.

Pengujian masalah 5 telah membuktikan ada pengaruh signifikan dari sikap konsumen (Ab) dan Norma Subyektif (SN) *terhadap* Minat berwirausaha (BI) di desa Purwomartani. Dalam pembuktian ini digunakan analisa regresi. Dari perhitungan komputer dengan paket program SPSS/PC1 release 16 diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 7**  
**Perhitungan Regresi**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.995	.115		-26.021	.000
Sikap	.251	.008	.779	31.659	.000
Norma Subyektif	.249	.011	.550	22.356	.000

**Sumber: Olah data primer SPSS**

Dari tabel di atas menghasilkan persamaan regresi berikut ini:

$$BI = -0,2,955 + 0,251 A_b + 0,249 SN$$

Melalui uji t didapatkan pengaruh yang signifikan antara Sikap berwirausaha (Ab) terhadap BI dalam prosentasi 77,9 % dan sedangkan pengaruh Norma Subyektif (SN) terhadap minat berwirausaha (BI) sebesar 55 %, ini mempunyai arti pengaruh sikap (Ab) terhadap Minat Berwirausaha (BI) lebih menguatkan daya prediktif dari model Ajzen dan Fisbein, yaitu bahwa minat berwirausaha di desa Purwomartani akan diprediksi oleh sikap konsumen (Ab) dan Norma Subyektif berwirausaha (BI).

Semakin tinggi Ab dan SN maka nilai BI akan semakin besar. Ditinjau dari sub variabel pembentuk sikap (Ab) yaitu bi dan ei keduanya memberi kontribusi secara individual yang signifikan ditunjukkan nilai beta dari bi = 0,401 dan ei = 0,479 demikian juga nilai uji T dari bi = 6,184 dan ei = 7,332. Ditinjau dari sub variabel pembentuk SN yaitu NBj dan MCj keduanya memberi kontribusi secara individual yang signifikan ditunjukkan nilai beta dari NBj = 0,330 dan MCj = 0,269 demikian juga nilai uji T dari NBj = 5,042 dan MCj = 4,140. Lihat tabel di bawah ini:

**Tabel 8**  
**Signifikansi Sub Variabel Ab dan SN terhadap BI**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-6.819	.654		-10.420	.000
Keyakinan Sikap	.354	.057	.401	6.184	.000
Evaluasi Sikap	.414	.056	.479	7.332	.000
Keyakinan Normatif	.405	.080	.330	5.042	.000
Motivasi Menurut Ref	.283	.068	.269	4.140	.000

a. Dependent Variable: Minat

### SIMPULAN

Dari pembahasan di muka, dapatlah diambil kesimpulan dan saran berikut ini

1. Dari analisis korelasi secara individual diperoleh hasil bahwa keyakinan responden menyangkut empat manfaat tersebut mempunyai hubungan dan pengaruh yang signifikan (berarti) dengan sikap responden dalam berwirausaha. Secara total juga diperoleh hasil yang signifikan. Diantara empat manfaat tersebut yang paling kuat bagi responden adalah keyakinan responden bahwa dengan berwirausaha akan mendapatkan manfaat dapat menciptakan lapangan kerja untuk orang lain..
2. Ada pengaruh signifikan (berarti) antara evaluasi tentang manfaat berwirausaha ( $e_i$ ) *terhadap* sikap responden dalam berwirausaha (Ab) di desa Purwomartani. Dari empat sub variabel  $e_i$  secara individual telah dibuktikan pula adanya hubungan dan pengaruh yang signifikan (berarti) demikian pula secara total

3. Ada hubungan dan pengaruh signifikan (berarti) antara keyakinan normatif kepada referen (NBj) *terhadap* norma subyektif (SN) yang menghendaki responden berwirausaha di Desa Purwomartani. Ada tiga referen dalam penelitian ini, yaitu orang tua (Ayah/ibu), saudara dekat (adik/kakak), teman dekat (kawan sekerja/studi). Analisis secara individual maupun secara total menghasilkan adanya hubungan dan pengaruh yang signifikan (berarti) antara variabel NBj dan variabel SN.
4. Ada hubungan dan pengaruh signifikan (berarti) antara Motivasi konsumen menuruti referen (MCj) *terhadap* Norma Subyektif (SN) yang menghendaki referen berwirausaha. di desa Purwomartani. Dari tiga sub variabel MCj secara individual mempunyai pengaruh yang signifikan dengan variabel SN, demikian pula secara total. Motivasi konsumen untuk menuruti tiga golongan referen adalah kuat, artinya referen di desa Purwomartani mempunyai motivasi yang kuat..

5. Ada pengaruh signifikan dari sikap konsumen ( $A_b$ ) dan Norma Subyektif (SN) *terhadap* Minat berwirausaha (BI) di desa Purwomartani. Persamaan regresi yang dihasilkan adalah sebagai berikut:  

$$BI = -0,2,955 + 0,251 A_b + 0,249 SN$$
Melalui uji t didapatkan pengaruh yang signifikan antara Sikap berwirausaha ( $A_b$ ) terhadap BI dalam prosentasi 77,9 % dan sedangkan pengaruh Norma Subyektif (SN) terhadap minat berwirausaha (BI) sebesar 55 %, ini mempunyai arti pengaruh sikap ( $A_b$ ) terhadap Minat Berwirausaha (BI) lebih menguatkan daya prediktif dari model Ajzen dan Fisbein, yaitu bahwa minat berwirausaha di desa Purwomartani akan diprediksi oleh sikap konsumen ( $A_b$ ) dan Norma Subyektif berwirausaha (BI). Semakin tinggi  $A_b$  dan SN maka nilai BI akan semakin besar.

#### **SARAN**

Dari kesimpulan di muka maka pemerintah desa Purwomartani dapat mengadakan program pengembangan kewirausahaan, misalnya dengan mengadakan pelatihan-pelatihan tentang kewirausahaan. Disamping itu dukungan pendanaan untuk para wirausahaan sangat diperlukan, misalnya dengan memberikan kredit dengan bunga yang rendah.

#### **REFERENSI**

- Assael, Henry (1987). *Consumer Behavior and Marketing Action*. Third Edition. Massachusetts : Pws-Kent Publishing Company
- Basu swastha, DH. (1992). Riset tentang minat dan perilaku Konsumen: Sebuah Catatan dan tantangan bagi penelitian yang mengacu pada Theory of Reasoned Action”, JEBI, no 1, Tahun VII, 1992
- Bearden, W.O., and Etzel, M.J. “Reference Group Influence on Product and Brand purchase Decision”, *Journal of consumer Research*, September, 1982
- Bimo Walgito (1991), *Psikologi sosisl, suatu Pengantar Yogyakarta : Andi Offset*
- Bimo Walgio (1991). “Hubungan antara persepsi mengenai sikap orang Tua dengan harga diri para siswa sekolah menengah umum tingkat Atas (SMA) di propinsi Jawa Tengah”, Thesis. Yogyakarta :UGM
- Djamaluddin Ancok (1993). *Teknik Penyusunan Skala Pengukur, Yogyakarta : Pusat Penelitian Kependudukan Gadjah mada*
- Engel, J.F. Kollat, D.t., and blackwell. R.D. (1973). *Consumer Behavior, second edition. Illinois : Dryden Press*
- Endri Sutji Santoso (1991). “Analisis Sikap konsumen Terhadap Kegiatan Pemasaran Beberapa Departemen Store di Semarang”, Thesis. Yogyakarta : UGM.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Relief, Attitude Intention and Behavior*. Reading Mass : Addison – Wesley.

Gerungan (1987). Psikologi Sosial.  
Bandung : Penerbit PT. Eresco.

Mar'at. (1981). Sikap manusia perubahan  
serta pengukuran. Jakarta :  
Ghalia Indonesia

Mohamad Syafrill Nusyirwan (1992).  
Analisis Sikap Konsumen  
Terhadap Batik Palace Cottage  
Di Yogyakarta”, Thesis.  
Yogyakarta :UGM

Paulus L. Kristianto dan Tim (1993).  
“Faktor-faktor Dominan yang  
melekat pada produk yang

mempengaruhi kepuasan  
pembelian sepeda motor di  
kodya yogyakarta”. Yogyakarta  
Wilayah V Yogyakarta.

Saifuddin Azwar (1986) Reliabilitas dan  
Validation. Yogyakarta :  
Leberty.