

# **NIAT WIRAUSAHAWAN MUDA UNTUK MENGAJUKAN PINJAMAN KE BANK SEBAGAI UPAYA PENGEMBANGAN USAHA: SEBUAH PENGEMBANGAN THEORY OF PLANNED BEHAVIOR**

Oleh:

Rahab<sup>1</sup>, Shine Pintor S Patiro<sup>2</sup> Hety Budiyan<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Sudirman, Purwokerto, Indonesia

<sup>2</sup> STMIK AKAKOM, Yogyakarta, Indonesia

<sup>3</sup> Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

## **ABSTRACT**

*This study investigates the factors affecting borrowing intention among young entrepreneur of Indonesia TDA community based on the Theory of Planned Behavior (TPB). About 300 questionnaires were accepted and analyzed using structural equation modeling (SEM) in determining the relationships. The results show that borrowing intention amongst young entrepreneur of Indonesia TDA community is influenced by attitude, subjective norms, perceived behavior control, self identity, situational temptation, and past behavior. The young entrepreneur of Indonesia TDA community believe that they have complete control of their behavior in borrowing as they perceived to be equipped with the knowledge about the personal financing. In addition, because of their experience in students' loans since undergraduates' level, the result explains why situational temptation were found to be a significant predictor. The findings offer implications for researchers and government.*

*Keywords: Theory of Planned Behavior, TDA community, self identity, situational temptation, past behavior*

## **PENDAHULUAN**

Krisis di Indonesia padatahun 1997 berdampak berat pada usaha berskala besar pada saat itu, yang pada akhirnya satu persatu usaha tersebut mengalami pailit. Namun, hal yang kontras terjadi dimana banyak Usaha Kecil, dan Menengah (UKM) yang sebagian besar tetap bertahan, bahkan cenderung bertambah. Data statistik menunjukkan jumlah unit usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) mendekati 99,98 % terhadap total unit usaha di Indonesia. Menurut SyarifHasan, Menteri Koperasi dan UKM seperti dilansir sebuah media massa, bila dua tahun lalu jumlah UMKM berkisar 52,8 juta unit usaha, maka pada 2011 sudah bertambah menjadi 55,2

juta unit. Setiap UMKM rata-rata menyerap 3-5 tenaga kerja. Maka dengan adanya penambahan sekitar 3 juta unit maka tenaga kerja yang terserap bertambah 15 juta orang. Pengangguran diharapkan menurun dari 6,8% menjadi 5 % dengan pertumbuhan UKM tersebut.

Tangan di Atas atau disingkat TDA adalah suatu komunitas yang beranggotakan para wirausahawan muda dan orang-orang yang berminat pada dunia wirausaha. Komunitas ini mempunyai 20 ribu anggota yang tersebar di 20 wilayah di Indonesia. Komunitas ini pada umumnya merupakan wirausahawan muda yang bergerak dalam industri UMKM. Komunitas TDA memiliki peran yang cukup signifikan terhadap perkembangan UMKM di Indonesia, dan hal ini merupakan momentum yang tepat bagi para wirausahawan muda yang tergabung dalam TDA untuk mulai memikirkan strategi pengembangan produk dan pasarnya.

Budiyanti dan Patiro (2012) dalam penelitian kualitatif yang melibatkan 35 orang anggota komunitas TDA di Yogyakarta, 10 orang (33,33%) yang merupakan lulusan universitas menyatakan bahwa mereka membutuhkan pelatihan di bidang manajemen keuangan perusahaan dan membutuhkan dukungan pendanaan dari pihak-pihak terkait sebagai upaya pengembangan usaha. Lebih lanjut, dalam penelitian Budiyanti dan Patiro (2012) menyatakan bahwa dukungan pendanaan tersebut dilakukan oleh wirausahawan muda dengan melakukan pinjaman ke bank dengan mengagunkan aset mereka sebagai jaminan pendanaan.

Dengan demikian, dalam penelitian ini penulis mencoba mengungkap faktor-faktor yang memprediksi dan menjelaskan niat wirausahawan muda untuk melakukan peminjaman ke bank berdasarkan penerapan dan pengembangan Theory of Planned Behavior (TPB).

### **Tinjauan Teoritis**

Teori Planned Behavior (TPB) merupakan perluasan dari TRA, diperkenalkan oleh Ajzen pada tahun 1985. Ajzen berpendapat bahwa TRA belum cukup dalam menjelaskan dan memprediksi niat berperilaku dan perilaku, karena tidak mempertimbangkan situasi di mana perilaku yang akan ditampilkan tidak di bawah kendali individu. Ajzen dan Madden (1986) menjelaskan bahwa untuk memastikan prediksi yang akurat mengenai perilaku di mana individu memiliki kontrol yang terbatas, maka kita harus menilai tidak hanya niat berperilakunya saja, tetapi juga harus memiliki perkiraan sejauh mana individu memiliki kontrol atas perilaku yang bersangkutan (Ajzen dan Madden, 1986). Model TPB yang dikembangkan oleh Ajzen dan Madden (1986) menambahkan satu variabel tambahan penentu niat berperilaku, yaitu Perceived Behavioral Control (PBC).

**Niat berperilaku.**Niat berperilaku adalah ukuran kekuatan niat seseorang untuk menampilkan perilaku yang spesifik (Fishbein dan Ajzen, 1975; Ajzen, 1988, 1991, 2005). Niat dapat dipandang sebagai prediktor terbaik bagi perilaku. Niat merupakan keputusan sadar seseorang untuk menampilkan perilaku atau tidak.

**Sikap terhadap perilaku.** Sikap terhadap perilaku adalah salah satu faktor yang paling signifikan mempengaruhi niat berperilaku. Sikap dianggap sebagai evaluasi positif atau negatif individu terhadap perilaku yang ditampilkan. Denan *et al.* (2015) menemukan bahwa sikap yang memiliki pengaruh paling kuat pada niat para sarjana lulusan universitas untuk mengajukan pinjaman ke bank. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Budiyanti dan Patiro (2012), wirausahawan muda yang tergabung dalam komunitas TDA di Yogyakarta, 19% sangat membutuhkan adanya dukungan dana demi pengembangan usahanya, sehingga mereka memiliki sikap positif terhadap pengajuan pinjaman ke bank untuk mengembangkan usahanya.

H1: Sikap positif wirausahawan muda terhadap pengajuan pinjaman mempengaruhi niat untuk mengajukan pinjaman ke bank.

**Norma subjektif.** Norma subjektif adalah persepsi individu mengenai tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku. Beberapa penelitian menunjukkan bukti bahwa norma subjektif juga mempengaruhi niat berperilaku (Shepherd dan O'Keefe, 1984; Shimp dan Kavas, 1984;. Vallerand, *et al.*, 1992; Chang, 1998). Dalam penelitian ini, niat wirausahawan muda untuk mengajukan pinjaman dipengaruhi oleh norma subjektif. Norma subjektif wirausahawan muda tersebut berasal dari orang tua, saudara, dosen, dan koleganya. Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan oleh Budiyanti dan Patiro (2012) bahwa dari beberapa faktor yang mendorong motivasi wirausahawan muda yang tergabung dalam komunitas TDA di Yogyakarta untuk membuka usaha sendiri, 43,33% berasal dari pengaruh orang tua, 26,67% berasal dari pengaruh keluarga, 20% berasal dari pengaruh dosennya di universitas, dan 16,67% dipengaruhi oleh teman. Dengan demikian, norma subjektif wirausahawan muda mengenai pengajuan pinjaman akan mempengaruhi niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank.

H2: Norma subjektif positif wirausahawan muda mengenai pengajuan pinjaman akan mempengaruhi niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank.

**Kontrol keperilakuan yang dirasakan.** Kontrol keperilakuan yang dirasakan atau PBC adalah persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan dalam melakukan perilaku tertentu (Ajzen, 1991). PBC mencakup faktor kesulitan dan faktor pengendali mengenai perilaku yang ditampilkan (Ajzen, 2002a). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Budiyanti dan Patiro (2012), wirausahawan muda yang tergabung dalam komunitas TDA Yogyakarta, memiliki tingkat kepercayaan diri yang tinggi sebagai dasar kompetensi mereka untuk menjalankan usaha sendiri. Kepercayaan diri tersebut timbul karena adanya dukungan moral dari teman,

keluarga, orang tua, dan lingkungannya (Budiyanti dan Patiro, 2012). Dengan demikian, jika seorang wirausahawan memandang dirinya mampu untuk memiliki kontrol lebih dalam proses pengajuan pinjaman, semakin besar kemungkinan ia akan mengajukan pinjaman.

H3: Kontrol berperilaku yang dirasakan wirausahawan muda mengenai pengajuan pinjaman akan mempengaruhi niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank.

**Perilaku masa lalu.** Conner dan Armitage (1998), menyatakan bahwa kelemahan dari TPB, salah satunya adalah tidak memperhitungkan variabel perilaku masa lalu (*past behavior*). Beberapa penelitian lain mengenai perilaku, misalnya perilaku pembelian kupon hadiah, perilaku beraktivitas fisik, perilaku menggunakan jenis angkutan umum, telah menggunakan variabel perilaku masa lalu sebagai salah satu penentu dari niat berperilaku dan perilaku (Bagozzi *et al.*, 1992; Ajzen, 2002b; Hagger *et al.*, 2002; Bamber *et al.*, 2003). Berdasarkan hasil penelitian Budiyanti dan Patiro (2012) bahwa 46,67% dari wirausahawan muda yang tergabung dalam komunitas TDA Yogyakarta sangat membutuhkan dukungan keuangan dari segi pendanaan ketika usaha mereka memasuki tahap pengembangan. Dengan demikian, dalam penelitian ini, unsur-unsur TPB memiliki peran penting dalam mempengaruhi niat wirausahawan muda untuk mengajukan pinjaman. Perilaku wirausahawan muda tersebut didasarkan pada suatu alasan. Oleh karena itu, peran perilaku masa lalu dalam membentuk niat untuk mengajukan pinjaman ke bank akan diungkap dalam penelitian ini.

H4: Perilaku masa lalu wirausahawan muda dalam mengajukan pinjaman mempengaruhi niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank.

**Godaan situasional.** Godaan, berasal dari bahasa Yunani, yaitu *Peirasmos*, adalah suatu keadaan yang menarik, memikat, atau menggoda. Arti tersebut mengandung dua makna, yaitu menyesatkan untuk melakukan dosa atau tertarik untuk melakukan kesalahan, atau kondisi sedang diuji (Tang dan Sutarso 2013). Penulis membahas mengenai godaan dari perspektif perilaku konsumen, bahwa konsumsi impulsif yang dilakukan oleh konsumen menghasilkan kepuasan yang sifatnya cepat atau instan (Tice *et al.*, 2001) tetapi justru dapat menimbulkan rasa bersalah yang besar pada akhirnya nanti. Dalam penelitian ini, para wirausahawan muda memiliki godaan situasional yang cukup kuat untuk melakukan pengembangan usaha. Hasil penelitian Budiyanti dan Patiro (2012) menunjukkan bahwa wirausahawan muda yang tergabung dalam komunitas TDA Yogyakarta mengalami godaan situasional yang kuat dalam mempengaruhi niatnya untuk menjalankan usahanya sendiri. Dari responden yang diwawancarai, 66,67% menyatakan bahwa wirausahawan muda tersebut merasa terdesak oleh situasi dan kondisi yang dihadapi (*The Power of Kepepet*) sehingga membuat mereka mau tidak mau harus memiliki usaha sendiri sebagai jaminan di masa depan. Norma subjektif wirausahawan muda mengenai pengajuan pinjaman secara signifikan mempengaruhi situasi ini dan situasi akan

berpengaruh signifikan terhadap niat mereka untuk mengajukan pinjaman ke bank sebagai upaya pengembangan usaha.

H5: Norma subyektif mempengaruhi godaan situasional yang dihadapi wirausahawan muda mengenai pengajuan pinjaman ke bank.

H6: Godaan situasional yang dihadapi wirausahawan muda mempengaruhi niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank.

**Identitas diri.** Beberapa penelitian menunjukkan bahwa identitas diri dapat dipertimbangkan sebagai prediktor tambahan ke dalam model TPB. Hal ini didasarkan pada pernyataan beberapa peneliti bahwa proses identitas harus diperhitungkan dalam menjelaskan dan memprediksi perilaku tertentu, dan dari beberapa bukti empiris menunjukkan bahwa identitas diri memprediksi niat berperilaku setelah sikap dan norma telah diperhitungkan (Biddle *et al.*, 1987; Charng *et al.*, 1988; Sparks & Shepherd, 1992). Identitas diri mengacu pada aspek menonjol dan abadi yang berhubungan dengan persepsi diri seseorang (Sparks, 2000). Beberapa penelitian telah menunjukkan bahwa identitas diri memiliki efek yang unik pada niat berperilaku setelah komponen model TPB dan perilaku masa lalu telah diperhitungkan (Conner *et al.*, 1999; Hildonen, 2001). Dengan demikian dalam penelitian ini akan diungkap mengenai pengaruh identitas diri wirausahawan muda pada niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank. Hal ini didasarkan oleh hasil penelitian dari Budiyanti dan Patiro (2012), bahwa 46,67% wirausahawan muda membutuhkan dukungan keuangan dari segi pendanaan dan 56,57% membutuhkan dukungan dari pemerintah setempat pada tahap pengembangan usahanya. Wirausahawan muda tersebut berpendapat, mereka layak memperoleh dukungan moral maupun materi dari pihak-pihak terkait, karena mereka mampu menyumbang ketersediaan lapangan kerja bagi masyarakat setempat (Budiyanti dan Patiro, 2012). Dengan demikian, sebagai seorang wirausahawan yang mampu menunjukkan akuntabilitas yang baik, mereka berpendapat layak untuk memperoleh pinjaman di bank (Budiyanti dan Patiro, 2012).

H7: Identitas diri wirausahawan muda mempengaruhi niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank.

## **Metode penelitian**

### **Karakteristik responden**

Responden dalam penelitian ini adalah wirausahawan yang tergabung dalam komunitas TDA di seluruh wilayah Indonesia. Penyebaran kuesioner dilakukan dengan menggunakan e-mail yang ditujukan ke masing-masing responden. Dari 200 kuesioner yang disebar oleh penulis, 140 dikembalikan kepada penulis, dengan demikian tingkat pengembalian kuesioner dalam penelitian ini sebesar 70%. Namun, setelah dilakukan penyaringan data awal oleh penulis, 40 kuesioner dikeluarkan dari penelitian ini, karena tidak diisi dengan lengkap oleh responden terutama pada item

pertanyaan untuk pengukuran utama. Dengan demikian, besaran sampel dalam penelitian ini,  $n = 100$  responden, rata-rata umur responden dalam penelitian ini adalah 27 tahun ( $SD=6,89$ ), dan 70% responden adalah pria. Dari total responden, 80% memiliki usaha yang telah dijalankan lebih dari 5 tahun.

### **Pengukuran**

Sikap, norma subyektif, dan kontrol berperilaku yang dirasakan mengenai pengajuan pinjaman ke bank diukur berdasarkan pada skala pengukuran yang dikembangkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975); Schifter dan Ajzen (1985); Ajzen dan Madden (1986); Ajzen (1991); (Ajzen, 2002); Ajzen (2005); dan Fishbein dan Ajzen (2010). Skala pengukuran sikap dalam penelitian ini menggunakan semantic differential yang terdiri dari dua kutub. Pengukuran norma subyektif dan kontrol berperilaku yang dirasakan menggunakan 4 item dengan skala Likert 1 = sangat tidak setuju s/d 5 = sangat setuju.

Perilaku masa lalu menggunakan skala pengukuran yang dikembangkan oleh Bagozzi dan Warshaw (1990); Ajzen (1991); Norman dan Smith (1995); dan Sommer (2011). Dalam penelitian ini pengukuran perilaku masa lalu menggunakan 2 item (frekuensi dan resensi) dengan skala 1 = 0; 2 = 1-3 kali; 3 = 4-6 kali; 4 = 7-9 kali; 5 = lebih dari 9 kali.

Godaan situasional diukur dengan menggunakan skala pengukuran yang dikembangkan oleh Ariely (2008); Lazuras *et al.* (2009; 2010); Nordgren dan Chou (2011); dan Tang dan Sutarsa (2013). Dalam penelitian ini pengukuran godaan situasional menggunakan 4 item dengan skala Likert 1 = sangat tidak setuju s/d 5 = sangat setuju.

Identitas diri diukur dengan menggunakan skala pengukuran yang dikembangkan oleh Godin *et al.* (1996) dan White *et al.* (2008). Dalam penelitian ini pengukuran identitas diri menggunakan 4 item dengan skala Likert 1 = sangat tidak setuju s/d 5 = sangat setuju.

### **Validitas dan reliabilitas**

Pengujian validitas konstruk dalam penelitian ini didasarkan pada unidimensionalitas, reliabilitas, dan validitas (O'Leary and Vokura, 1998) (Lihat Tabel 1 dan Tabel 2)

**Tabel 1. Hasil uji validitas diskriminan**

---

ATTITUDE INTENTION	PAST BEHAVIOR	PBC
--------------------	------------------	-----

---

Att1	0.749		
Att2	0.761		
Att3	0.807		
Att4	0.888		
I1		0.830	
I2		0.898	
I3		0.837	
I4		0.835	
PB1			0.902
PB2			0.902
PBC1			0.846
PBC2			0.644
PBC3			0.852
PBC4			0.906
	SELF IDENTITY	SITUATIONAL TEMPTATION	SUBJECTIVE NORMS
SI1	0.692		
SI2	0.806		
SI3	0.718		
SI4	0.882		
SN1			0.824
SN2			0.763
SN3			0.811
SN4			0.868
ST1		0.906	
ST2		0.773	
ST3		0.837	
ST4		0.881	

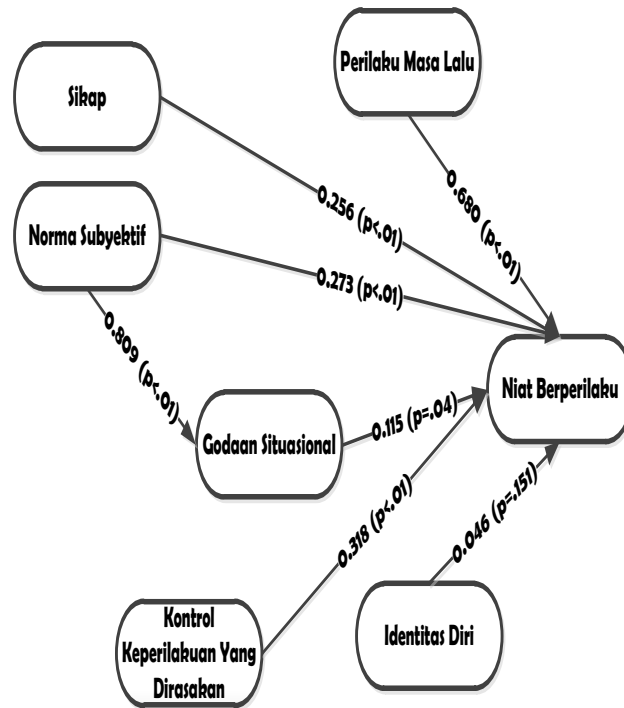
**Tabel 2. Validitas dan reliabilitas konstruk.**

Skala	Average Variance Extracted	Reliabilitas	
		$\alpha$	CR
Sikap (4 item)	0.645	0.814	0.878
Norma subyektif (4 item)	0.668	0.833	0.889
Kontrol berperilaku yang dirasakan (4 item)	0.669	0.830	0.889
Perilaku masa lalu (2 item)	0.814	0.771	0.897
Godaan situasional (4 item)	0.724	0.871	0.913
Identitas diri (4 item)	0.605	0.778	0.859
Niat berperilaku (4 item)	0.723	0.872	0.913

### Analisis hasil

Dalam melakukan pengujian model pengukuran dan model struktural penelitian ini penulis menggunakan Structured Equation Modeling (SEM). Analisis SEM digunakan untuk mengungkap pengaruh antar variabel-variabel dalam model TPB yang dikembangkan dalam penelitian ini (Gefenet *et al.*, 2000). Pengujian SEM dalam penelitian ini menggunakan bantuan software WarpPLS 3. Gambar 1 menunjukkan hasil pengolahan SEM untuk model TPB yang digunakan dalam penelitian ini, beserta variabel tambahan yang dimasukkan ke dalam model, yaitu perilaku masa lalu, godaan situasional, dan identitas diri. Nilai  $R^2$  yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah 0,656 (65,6%) untuk godaan situasional dan 0,594 (59,4%) untuk niat berperilaku. Tabel 3 merupakan nilai kriteria Goodness of Fit Indices (GOF) (Kock, 2013) model penelitian ini.





Gambar 1. Hasil pengujian SEM model struktural

**Tabel 3. Kriteria Goodness of Fit Indices**

**Model fit indices and P values**

**APC=0.357, P<0.001**

**ARS=0.621, P<0.001**

**AVIF=1.010, Good if < 5**

Dengan demikian, berdasarkan nilai GOF yang dihasilkan melalui analisa SEM dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa GOF untuk model penelitian ini adalah cukup baik. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini, maka hipotesis 1 s/d hipotesis 6 terdukung, sedangkan hipotesis 7 tidak terdukung.

**KESIMPULAN DAN DISKUSI**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa model TPB yang dikembangkan mampu menjelaskan 59,3% niat wirausahawan muda untuk mengajukan pinjaman ke bank. Niat wirausahawan muda untuk mengajukan pinjaman ke bank secara signifikan

dipengaruhi oleh sikap, norma subyektif, kontrol berperilaku yang dirasakan, perilaku masa lalu, dan godaan situasional. Perilaku masa lalu wirausahawan muda dalam mengajukan pinjaman, memiliki pengaruh yang lebih besar pada niat untuk mengajukan pinjaman ke bank di masa yang akan datang. Hal ini menunjukkan bahwa, wirausahawan muda yang sebelumnya pernah mengajukan pinjaman ke bank, memiliki niat yang semakin tinggi untuk mengajukan pinjaman lagi di masa yang akan datang sebagai upaya pengembangan usaha.

Dalam penelitian ini, penulis menemukan bahwa godaan situasional yang dihadapi oleh wirausahawan muda untuk mengajukan pinjaman ke bank secara signifikan memediasi pengaruh norma subyektif wirausahawan muda dalam menjelaskan dan memprediksi niat untuk mengajukan pinjaman. Hal ini menunjukkan bahwa keyakinan normatif yang dimiliki oleh wirausahawan muda menghadapkannya pada situasi yang mengharuskannya berpikir untuk harus atau tidak harus melakukan perilaku tertentu (Lazuras *et al.*, 2009, 2010). Demikian pula, godaan situasional yang dihadapi wirausahawan muda untuk mengajukan pinjaman ke bank secara signifikan mampu menjelaskan dan memprediksi secara langsung niatnya untuk mengajukan pinjaman. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Budiyanti dan Patirol (2012), bahwa 66,67% responden menyatakan ingin mengajukan pinjaman ke bank sebagai dukungan pengembangan usahanya disebabkan oleh faktor “The Power of Kepepet” sehingga mereka mau tidak mau harus melakukannya. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Tang dan Sutarso (2013) bahwa individu yang memiliki kontrol yang kuat terhadap godaan situasional mampu mempengaruhi niat berperilakunya.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa identitas diri wirausahawan muda tidak menjelaskan dan memprediksi niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank sebagai upaya pengembangan usaha. Budiyanti dan Patirol (2012) menemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kompetensi wirausahawan muda adalah kepercayaan diri, kegigihan, ambisi, berani mengambil risiko, kepemimpinan, tidak bergantung, dan kreativitas. Identitas diri wirausahawan muda sebagai seorang pengusaha tidak terlalu berpengaruh pada niatnya untuk mengajukan pinjaman ke bank sebagai upaya pengembangan usaha, kemungkinan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang berkaitan dengan kompetensinya sesuai hasil penelitian Budiyanti dan Patirol (2012). Sparks (2000) dan Rise *et al.* (2010) juga menyatakan bahwa dari pandangan *reasoned action*, identitas diri merupakan variabel eksternal yang harus dimediasi oleh komponen-komponen dalam model TPB dalam menjelaskan dan memprediksi niat berperilaku, sehingga identitas diri tidak tepat jika memiliki pengaruh langsung pada niat berperilaku. Sparks (2000) dan Rise *et al.* (2010) juga menyatakan bahwa identitas diri tidak memiliki pengaruh langsung pada niat berperilaku disebabkan oleh dua alasan. Pertama, identitas diri memiliki konsep yang tumpang tindih dengan konsep sikap terhadap perilaku karena identitas diri lebih menggambarkan jenis hasil dari berperilaku yaitu manfaat berperilaku dan afeksi hasil yang berasal dari perilaku aktual (Eagly & Chaiken, 1993). Kedua, individu memahami dan memandang dirinya berdasarkan kesimpulan mengenai perilaku masa lalunya melalui proses persepsi diri

(Bem, 1972). Hal ini menunjukkan bahwa identitas diri seharusnya tidak memiliki pengaruh langsung pada niat berperilaku tetapi harus dimediasi oleh perilaku masa lalu.

Secara garis besar, model TPB yang dikembangkan dalam penelitian mampu memahami, menjelaskan, dan memprediksi niat perilaku wirausahawan muda berkaitan dengan perilaku pengajuan pinjaman. Dengan demikian, hasil penelitian ini mampu untuk dijadikan dasar bagi para peneliti di bidang perilaku konsumen dalam memahami faktor-faktor penyebab niat dan perilaku konsumen di Indonesia.

### **Ucapan Terima Kasih**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada segenap komunitas TDA Yogyakarta dan di seluruh wilayah yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Prof. Dr. Basu Swastha Dharmmesta dan Dr. Sahid Susilo Nugroho atas saran dan dukungannya saat melakukan penelitian terdahulu (kualitatif) di tahun 2011 sebagai upaya dalam melakukan penyempurnaan tulisan ini. Terima kasih juga kepada Mbak Anna, peneliti di Pusat Kajian Budaya Media Populer, yang merupakan rekan penulis dalam membantu dan mengajari penulis melakukan analisis isi dalam penelitian kualitatif terdahulu.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ajzen I (1985). *From Intentions to Behavior: A Theory of Planned Behavior*, in I. J. K. J. B. (eds.), *Action Control: From Cognition to Behavior* (Spinger, Heidelberg), pp. 11-39.
- Ajzen, I. (1988), *Attitudes, Personality, and Behavior*. Bristol: Open University Press, Milton Keynes.
- \_\_\_\_\_ (1991), "The Theory of Planned Behavior," *Organizational Behavior and Human Decision Process*, Vol.50, pp. 179–211.
- \_\_\_\_\_ (2001), "Nature and Operation of Attitudes," *Annual Review of Psychology*, Vol. 52, pp. 27–58.
- \_\_\_\_\_ (2002a), "Perceived Behavioral Control, Self Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior," *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 32, No. 4, pp. 665-683.
- \_\_\_\_\_ (2002b), "Residual Effects of Past on Later Behavior: Habituation and reasoned Action Perspectives," *Personality and Social Psychology Review*, Vol.6, No. 2, pp. 107 122.
- \_\_\_\_\_ (2005), *Attitudes, Personality, and Behavior*. Berkshire: Open University Press.
- \_\_\_\_\_ and T. J. Madden (1986), "Prediction of Goal Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 22, pp. 453-474.

- Ariely, D. (2008), "How Honest People Cheat," *Harvard Business Review*, Vol. 86, No. 2, pp. 24.
- Bamberg, S., I. Ajzen and P. Schmidt (2003), "Choice of Travel Mode in the Theory of Planned Behavior: The Roles of Past Behavior, Habit, and Reasoned Action," *Basic and Applied Social Psychology*, Vol. 25, No. 3, pp. 175-187.
- Bagozzi, R. P. (1981), "Attitudes, Intention, and Behavior," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 41, No. 4, pp. 607-627.
- \_\_\_\_\_, H. Baumgartner and L. Yi (1992), "State versus Action Orientation and the Theory of Reasoned Action: An Application to Coupon Usage," *Journal of Consumer Research*, Vol. 18, No. 4, pp. 505-517.
- \_\_\_\_\_, and P. R. Warshaw (1990), "Trying to Consume," *Journal of Consumer Research*, Vol. 17, No. 2, pp. 127-140.
- Bem, D. J. (1972), "Self Perception Theory," *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol 6, pp. 1-62.
- Biddle, B. J., B. J. Bank, and R. Slavings (1987), "Norms, Preferences, Identities, and Retention Decisions," *Social Psychology Quarterly*, Vol. 50, pp. 322-337.
- Budiyanti, H. dan S. P. S. Patiro (2012), "Identification of Main Issues Affecting The Growth of Graduates Middle and Small Business in Jogjakarta," *Proceeding The 4<sup>th</sup> Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship, and Small Business: Developing and Collaborating in Innovation and Entrepreneurship to Pursue ASEAN Emerging Market*.
- Chang, M. K. (1998), "Predicting Unethical Behavior: A Comparison of The Theory of Reasoned Action and The Theory of Planned Behavior," *Journal of Business Ethics*, Vol. 17, No. 16, pp. 1825-1834.
- Charng, H. W., J. A. Piliavin, and P. L. Callero (1988), "Role Identity and Reasoned Action in The Prediction of Repeated Behavior," *Social Psychology Quarterly*, Vol. 51, pp. 81-105.
- Conner, M. and C. Armitage (1998), "Extending The Theory of Planned Behavior: A Review and Avenues for Further Research," *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 28, No. 15, pp. 1429-1464.
- Conner, M., R. Warren, S. Close, and P. Sparks (1999), "Alcohol Consumption and The Theory of Planned Behavior: An Examination of The Cognitive Mediation of Past Behavior," *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 29, pp. 1676-1704.
- Dharmmesta, B. S. (1998), "Theory of Planned Behavior dalam Penelitian, Sikap, Niat, dan Perilaku Konsumen," *KELOLA*, Vol. 18, No. 7, hal. 85-103.
- Eagly, A.H. and S. Chaiken (1993), *The Psychology of Attitude*, Forth Worth: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Fekadu, Z. and P. Kraft (2001), "Augmenting Planned Behavior with Self Identity Theory: Self-Identity, Past Behavior, and Its Moderating Effects in Predicting Intention," *Social Behavior and Personality*, Vol. 29, pp. 671-685.

- Fishbein, M. (1967), *Readings in Attitude Theory and Measurement*. New York, NY: John Wiley and Sons.
- \_\_\_\_\_. (1967a), Attitude and The Prediction of Behavior. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in Attitude Theory and Measurement*. New York, NY: John Wiley and Sons.
- \_\_\_\_\_. (1967b). A Behavior Theory Approach to The Relations between Beliefs about An Object and The Attitude toward The Object. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in Attitude Theory and Measurement*. New York, NY: John Wiley and Sons.
- \_\_\_\_\_ and I. Ajzen (1975), *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company, Inc.
- Gefen, D., D. Straub and M. Boudreau (2000), "Structural Equation Modeling and Regression: Guidelines for Research Practice," *Communications of the Association for Information Systems*, Vol. 4, No. 7.
- Godin, G., A. Adrien, D. Willms, E. Maticka-Tyndale, S. Manson-Singer, and P. Cappon (1996), "Cross Cultural Testing of Three Social Cognitive Theories: An Application to Condom Use," *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 26, pp. 1556–1586.
- Hagger, M. S., N. L. D. Chatzisarantis and S. J. H. Biddle (2001), "The Influence of Self-Efficacy and Past Behaviour on The Physical Activity Intentions of Young People," *Journal of Sports Sciences*, Vol. 19, pp. 711-725.
- \_\_\_\_\_, N. L. D. Chatzisarantis, and S. J. H. Biddle (2002), "A Meta Analytic Review of The Theories of Reasoned Action and Planned Behavior in Physical Activity: Predictive Validity and the Contribution of Additional Variables," *Journal of Sport and Exercise Psychology*, Vol. 24, pp. 3-32.
- Hildonen, C. (2001). *Teorienomplanlagt atferdogkjøpavmiljømerkedeprodukter [The theory of planned behavior and buying of environmental products]*. Master's thesis in Psychology, Norwegian University of Science and Technology, Trondheim, Norway.
- Kock, N. (2013), "Using WarpPLS in E-Collaboration Studies: What If I Have only One Group and One Condition?" *International Journal of E-Collaboration*, Vol. 9, No. 3, pp. 1-12.
- Lazarus, L., J. R. Eiser, and A. Rodafinos (2009), "Predicting Greek adolescents' Intentions to Smoke: A Focus on Normative Processes," *Health Psychology*, Vol. 28, pp. 770–778.
- \_\_\_\_\_, V. Barkoukis, A. Rodafinos, and H. Tzorbatzoudis (2010), "Predictors of Doping Intentions in Elite-Level Athletes: A Social Cognition Approach," *Journal of Sport and Exercise Psychology*, Vol. 32, pp. 694-710.

- Nordgren, L. F. and Y. E. Chou (2011), "The Push and Pull of Temptation: The Bidirectional Influence of Temptation on Self Control," *Psychological Science*, Vol. 22, No.1, pp. 1386–1390.
- O'Leary-Kelly, S. and R. Vokura (1998), "The Empirical Assessment of Construct Validity," *Journal of Operations Management*, Vol. 16, pp. 387-405.
- Rise, J., P. Sheeran, and S. Hukkelberg (2010), "The Role of Self-identity in the Theory of Planned Behavior: A Meta-Analysis," *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 40, No. 5, pp. 1085–1105.
- Schifter, D. E. and I. Ajzen (1985), "Intention, Perceived Control, and Weight Loss: An Application of The Theory of Planned Behavior," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 49, No. 3, pp. 843-851.
- Shepherd, G. J. and D. J.O'Keefe (1984), "Separability of Attitudinal and Normative Influences on Behavioral Intentions in The FishbeinAjzen Model," *Journal of Social Psychology*, Vol. 122, pp. 289-290.
- Shimp, T. A. and A. Kavas (1984), "The Theory of Reasoned Action Applied to Coupon Usage," *Journal of Consumer Research*, Vol. 11, No. 3, pp. 795-809.
- Sommer, L. (2011), "The Theory of Planned Behaviour And The Impact of Past Behaviour," *International Business & Economics Research Journal*, Vol. 10, No. 1.
- Sparks, P. (2000). Subjective Expected Utility Based Attitude Behavior Models: The Utility of Self Identity. In D. J. Terry & M. A. Hogg (Eds.), *Attitudes, behavior, and social context: The role of norms and group membership* (pp. 31–46). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- \_\_\_\_\_. and R. Shepherd (1992), "Self-Identity and The Theory of Planned Behavior: Assessing The Role of Identification with Green Consumerism." *Social Psychology Quarterly*, Vol. 55, pp. 388–399.
- Tang, T. L. and T Sutarso (2013), "Falling or Not Falling into Temptation? Multiple Faces of Temptation, Monetary Intelligence, and Unethical Intentions Across Gender," *Journal of Business Ethics*, Vol. 116, pp. 529–552.
- Tice, D. M., E. Bratslavsky, and R. F. Baumeister (2001), "Emotional Distress Regulation Takes Precedence over Impulse Control: If You Feel Bad, Do It!" *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 80, No. 1, pp. 53–67.
- Vallerand, R. J., P. Deshaies, J. P. Cuerrier, L. G. Pelletier, and C. Mongeau (1992), "Ajzen and Fishbein's Theory of Reasoned Action as Applied to Moral Behavior: A Confirmatory Analysis," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 62, No. 1, pp. 98-109.
- White, M. K. M., I. C. Thomas, K. L. Johnston, and M. K. Hydeissa (2008), "Predicting Attendance at Peer-Assisted Study Sessions for Statistics: Role Identity and the Theory of Planned Behavior." *Journal of Social Psychology*, Vol. 148, No. 4, pp. 473-491.