

Dicetak Untuk
Ujian Terbuka

DISERTASI

**MODEL ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN INDIVIDU
DITINJAU DARI NILAI BUDAYA *UNCERTAINTY*
AVOIDANCE DAN MODAL SOSIAL INDIVIDU DENGAN
EFIKASI DIRI SEBAGAI MEDIATOR**



NURAIWA WAHYU SULISTYANI
NIM : 111517127303

**PROGRAM STUDI DOKTOR PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2022**

DISERTASI

**MODEL ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN INDIVIDU
DITINJAU DARI NILAI BUDAYA *UNCERTAINTY*
AVOIDANCE DAN MODAL SOSIAL INDIVIDU DENGAN
EFIKASI DIRI SEBAGAI MEDIATOR**

**NURAIDA WAHYU SULISTYANI
NIM : 111517127303**

**PROGRAM STUDI DOKTOR PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2022**

PENGESAHAN

**Disertasi dipertahankan di depan Tim Penguji Ujian Disertasi Tahap II (Terbuka)
Program Studi Doktor Psikologi
Fakultas Psikologi Universitas Airlangga
dan diterima untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Doktor (Dr.)
Pada Tanggal 14 November 2022**

**Mengesahkan:
Universitas Airlangga
Fakultas Psikologi**

Dekan,



**Prof. Dr. Suryanto, M.Si., Psikolog
NIP: 196501221992031002**

PERSETUJUAN
PENELITIAN DISERTASI INI TELAH DISETUJUI
PADA TANGGAL 14 NOVEMBER 2022

Oleh
Promotor



Prof. Dr. Fendy Suhariadi, M.T., Psikolog
NIP. 196601171990021001

Ko-Promotor



Dr. Fajriathi, M.Psi., Psikolog
NIP: 196803081998022001

Mengetahui
Koordinator Program Studi Doktor Psikologi



Dr. Fitri Andriyani, S.Psi. M.Si. Psikolog
NIP. 1971111191998022001

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah disertasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis maupun diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Surabaya, September 2022



Nuraida Wahyu Sulistyani

UCAPAN TERIMAKASIH

Pertama saya panjatkan puji syukur ke kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mendapatkan nikmat belajar, berusaha dengan ulet untuk menyelesaikan disertasi yang berjudul “Model Orientasi Kewirausahaan Individu ditinjau dari Nilai Budaya *Uncertainty Avoidance* dan Modal Sosial Individu dengan Efikasi Diri sebagai mediator”.

Keberhasilan untuk menyelesaikan disertasi ini, juga atas doa, bantuan dan dukungan dari banyak pihak. Penulis merasa sangat beruntung mendapatkan guru, sahabat, inspirasi dan panutan sehingga proses penyelesaian disertasi ini terasa lebih ringan dan memberi pengalaman yang positif. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Airlangga, Prof. Dr. Mohammad Nasih, M.T., S.E yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh studi Doktor Psikologi.
2. Dekan Fakultas Psikologi Universitas Airlangga, Prof. Dr. Suryanto, M.Si. yang telah memberikan dukungan dan perhatian kepada penulis selama berkuliah dan menyelesaikan disertasi ini.
3. Wakil Dekan I, Dr. Nur Ainy Fardana Nawangsari, M.Si., Psikologi; Wakil Dekan II, Dimas Aryo Wicaksono, G.Cert.Ed., M.Sc. dan Wakil Dekan III, Endang Retno S, M.App.Psych., Ph.D., Psi. atas semangat dan bantuan yang diberikan kepada penulis selama kuliah dan menyelesaikan disertasi ini.
4. Koordinator Program Studi Doktor Fakultas Psikologi Universitas Airlangga, Dr. Fitri Andriani S.Psi. M.Si. Psikolog yang selalu memotivasi dan terus

mengingatkan penulis agar menyelesaikan disertasi tepat waktu.

5. Promotor, Prof. Dr. Fendy Suhariadi, M.T., Psikolog yang senantiasa memberikan dukungan dan bimbingan sepenuh hati. Terimakasih telah memberikan inspirasi dan saran yang tak ternilai, sehingga membuat disertasi ini lebih berkualitas. Terimakasih telah memberi semangat untuk menyelesaikan disertasi ini dan memastikan tetap berada di jalur inti penelitian. Tanpa bimbingan Bapak, disertasi ini tidak akan mungkin selesai.
6. Ko-promotor, Dr. Fajriathi, M.Psi., Psikolog yang dengan telaten dan setulus hati memberikan bimbingan kepada penulis. Terimakasih banyak atas masukan dan ide-ide yang telah menjadi kontributor besar dalam penyelesaian disertasi ini. Tanpa bimbingan Ibu, disertasi ini tidak akan mungkin selesai.
7. Bapak dan Ibu dosen penguji sejak proses kualifikasi hingga saat ini Prof. Dr. Cholichul Hadi, Prof. Dr. Seger Handoyo, Psikolog, Dr. Tri Siwi Agustina, SE, M.Si, Dr Rahkman Ardi. M.Psych. dan Dr. Jimmy Ellya Kurniawan, S.Psi. M.Si. Terima kasih banyak atas semua masukan dan saran sangat berharga untuk memperbaiki kualitas disertasi ini.
8. Bapak dan Ibu Dosen di Fakultas Psikologi Universitas Airlangga, untuk semua proses pembelajaran dan peningkatan pengetahuan. Ilmu dan wawasan baru yang penulis peroleh di bangku kuliah, membuat penulis menyadari untuk terus selalu belajar hal-hal baru.
9. Bpk. Rektor beserta jajarannya, Ibu Dekan, Wakil Dekan beserta jajarannya, rekan-rekan dosen dan tenaga kependidikan Fakultas Psikologi Untag 1945 Samarinda atas dukungan, doa dan kerjasamanya selama penulis

menyelesaikan penelitian disertasi

10. Segenap expert yang telah membantu dan berkenan meluangkan waktu untuk membantu menyempurnakan disertasi ini.
11. Para responden yang sudah bersedia berpartisipasi dalam penelitian saya, terimakasih atas waktu yang disediakan untuk mengisi kuesioner penelitian, semoga hasil penelitian ini memberikan sumbangan yang berarti bagi kita semua.
12. Suami dan anak-anakku tercinta, Alm. Bpk. Didik Pudji Lastono dan Vira, Vito, Vian, dan Vika atas doa, kasih sayang, dukungan dan pengertiannya selama ini. Terimakasih yang tiada terhingga atas kesabaran dan keihklasannya selama ditinggal bunda untuk melanjutkan studi jenjang doktoral. Kalian adalah motivator utama untuk segera menyelesaikan penelitian disertasi ini. Semoga apa yang bunda lakukan bisa menjadi contoh dan motivasi buat kalian untuk meraih cita-cita, meskipun saat ini ayah sudah tidak bersama kita.
13. Bapak dan Ibunda tercinta, Bpk. H. Solichin dan Alm. Ibu Ani Sulastri yang tiada putus mendoakan bagi kebaikan dan kesuksesan penulis, yang selalu menyemangati dikala penulis berada dititik jenuh. Bahkan di saat Ibu sakit masih menyemangati untuk menyelesaikan studi dan Bapak yang membuat penulis menjadi lebih kuat dan lebih bersemangat untuk segera menyelesaikan studi jenjang doktoral ini.
14. Adikku tersayang, Ermavianti dan Arif Suharson, juga Kiki dan Eva, Evi Kurniasari, Diana Imawati, terimakasih atas doa dan dukungan emosionalnya

sehingga penulis semakin termotivasi untuk segera menyelesaikan studi jenjang doktoral.

15. Terkhusus buat Kiki, Abi, Nia, Slamet, Mb. Maida, Mb. Silvi, Mbak Ita, Mas Halim atas dukungannya setiap saat untuk membantu penulis mencapai tujuan, sudah membantu dalam penyebaran data dan analisa data, baik pada uji coba maupun pengumpulan data penelitian. Dan terimakasih sudah mau mendengarkan keluh kesah penulis dan ikut lembur.
16. Teman-teman seperjuangan S3 Psikologi Unair angkatan 2015, Dik Evi teman seiring sejalan, perjalanan Samarinda ke Surabaya terasa dekat karena kebersamaan kita. Mba Mima, Mba Karin, Mba Nanik, Pak Budi, Bu Josephine, Mba Hera, Mba Diah, Pak Yusak, Mba Ana, Mba Agustine dan Alm. Mas Fauzi. Terimakasih atas kebersamaan, persahabatan, dalam sedih dan tawa. Terimakasih atas diskusi serius dan santai, perjuangan untuk menyelesaikan disertasi ini terasa lebih bermakna karena penulis memiliki sahabat-sahabat terbaik.
17. Teman-teman SPCL atas dukungan dan kebersamaan selama masa studi. Terimakasih juga buat kakak angkatan dan adik angkatan atas diskusi dan dukungannya.
18. Tenaga Kependidikan Fakultas Psikologi Universitas Airlangga, atas bantuan dalam administrasi/surat menyurat selama penulis menjalani studi. Pelayanan prima yang Bapak/Ibu berikan selama ini sangat berarti bagi penulis.
19. Semua pihak yang membantu dalam proses penelitian disertasi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis terbuka atas saran, kritik dan diskusi yang membangun agar penelitian ini lebih baik. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak terutama untuk menjawab permasalahan orientasi kewirausahaan individu.

Penulis,

Nuraida Wahyu Sulistyani

RINGKASAN

MODEL ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN INDIVIDU DITINJAU DARI NILAI BUDAYA *UNCERTAINTY* *AVOIDANCE* DAN MODAL SOSIAL INDIVIDU DENGAN EFIKASI DIRI SEBAGAI MEDIATOR PADA SUKU DAYAK

Kalimantan Timur merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang dikenal sebagai provinsi yang memiliki kekayaan alam yang melimpah, yang seharusnya memiliki kearifan lokal untuk mengembangkan industri kreatif guna mendorong pertumbuhan ekonomi (Faktadaerah.com, 21 Desember 2017). Suku Dayak sebagai salah satu suku asli di Kalimantan Timur yang memiliki potensi untuk menjadi wirausaha. Suku Dayak hidup dalam lingkungan yang memiliki kekayaan alam yang berlimpah (Sellato, 2002; Tjilik Riwut, 2003). Pada bulan Oktober – November 2019 dilakukan studi pendahuluan dengan menggunakan metode wawancara terhadap Kabag, Kasie UKM dan Pendamping UMKM Suku Dayak Dinas Perdagangan dan Koperasi Propinsi Kaltim. Wawancara bertujuan untuk memperoleh gambaran kewirausahaan pelaku UMKM di Kalimantan Timur, khususnya yang beretnis suku Dayak. Peneliti ingin mengetahui tentang faktor-faktor yang menghambat dan mendukung kewirausahaan pada suku Dayak.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kabag dan Kasie UMKM serta Pendamping UMKM Suku Dayak Dinas Perdagangan dan Koperasi Propinsi Kaltim, diketahui bahwa pemerintah telah melakukan pembinaan, pelatihan dan pendampingan terhadap UMKM. Realitanya ada beberapa kendala dilapangan yang membuat target tersebut tidak dapat dipenuhi, baik UMKM di Kaltim secara keseluruhan maupun pelaku wirausaha suku Dayak. Hasil wawancara dengan pendamping UMKM menunjukkan bahwa ada beberapa hambatan yang dimiliki oleh para pelaku wirausaha pada suku Dayak. Hal ini tampak dari produk yang mereka hasilkan yang hanya sebatas karya pribadi, dimana mereka tidak berpikir tentang nilai ekonomis akan barang tersebut., misalnya membuat produk yang lebih banyak atau dipasarkan dalam skala yang lebih luas. Mereka juga kurang berani untuk mengambil resiko, lebih berpikir tentang kerugian yang akan ditanggung daripada keuntungan yang akan diperoleh. Mereka hanya memproduksi barang berdasarkan pesanan, sehingga kecil kemungkinan untuk menanggung resiko. Disamping itu mereka juga tidak memiliki orientasi jangka panjang, dalam menjalankan usaha mereka tidak memiliki perencanaan terhadap masa depan usahanya. Apa yang di peroleh hari ini, itu yang mereka akan terima. Dalam berwirausaha mereka cenderung pasif karena hanya menunggu pembeli datang tanpa adanya usaha untuk menawarkan atau memasarkan dengan strategi yang lebih baik. UMKM suku Dayak belum menyadari sepenuhnya peluang bisnis dari produk-produk yang mereka hasilkan. Mereka kurang menyadari bahwa produk yang mereka hasilkan dapat memiliki nilai jual yang tinggi. Hal ini terbukti dari prestasi saat meraih penghargaan *Seal of Exellent* dari UNESCO pada tahun 2007 (antarnews.com, 2010; publication.petra.ac.id; 2020). Idealnya dengan ketrampilan dan ketersediaan bahan baku, serta pendampingan dari pemerintah, suku Dayak bisa menjadi pelaku usaha yang sukses dan mampu

bersaing dengan wirausaha etnis lain yang ada di Kalimantan Timur. Realitanya kinerja wirausaha suku Dayak mengalami penurunan dari tahun-ke tahun.

Penelitian ini menggunakan konstruk orientasi kewirausahaan individu dalam meneliti kewirausahaan pada suku Dayak. Orientasi kewirausahaan individu diteliti dengan alasan, bahwa temuan pada studi terdahulu menunjukkan pertumbuhan yang tinggi dari suatu perusahaan ditentukan oleh orientasi kewirausahaan individu yang ada di dalamnya (Stevenson & Jarillo, 1990; Brown dkk, 2001). Ketiga dimensi orientasi kewirausahaan yaitu, inovatif, proaktif dan keberanian mengambil resiko, juga dapat mempengaruhi kinerja individu pelaku usaha (Morris, dkk. 2007; Todovic & Ma, 2008; Zainol, 2013; Alam, 2013). Pada awalnya konstruk orientasi kewirausahaan dikembangkan pada level organisasi, namun dalam perkembangannya konstruk ini juga diaplikasikan pada level individu dan dikenal sebagai konsep orientasi kewirausahaan individu (*Individual Entrepreneurial Orientation/ IEO*) (Setyowibowo, 2019). Hal ini disebabkan karena individu dapat didefinisikan sebagai organisasi kecil yang berwirausaha sebagai hasil dari perilaku individu. Karena individu dapat didefinisikan sebagai organisasi, sehingga dimensi orientasi wirausaha juga dapat diukur pada level individu. (Bolton, 2011). Orientasi kewirausahaan individu telah terbukti mampu memprediksi kinerja kewirausahaan di Indonesia. Penelitian disertasi Fery Setyowibowo di Curtin University, membuktikan bahwa, orientasi kewirausahaan individu berpengaruh terhadap kinerja kewirausahaan.

Berbagai hasil studi mendukung hipotesis bahwa nilai-nilai budaya berpengaruh terhadap perilaku kewirausahaan. Cukup banyak studi yang dilakukan pada pengusaha dari berbagai etnis yang hasilnya mendukung argumen tentang budaya nasional mempengaruhi berbagai perilaku ekonomi/manajemen termasuk kewirausahaan (Urban, 2010). Budaya mewakili seperangkat pengetahuan bersama (*shared knowledge*) dan teori implisit tentang dunia, berupa keyakinan, nilai, sikap, dan konstruk lain yang diperlukan untuk menafsirkan dan menavigasi berbagai hal di dalam lingkungan. Pengetahuan budaya (*Cultural knowledge*) membentuk dasar bagi realitas sosial seseorang; selanjutnya aturan dan pedoman yang mendefinisikan realitas ini diturunkan dalam pola pengasuhan anak serta diperkuat melalui interaksi dengan orang lain (Sharma, 2010).

Dua dekade terakhir, berbagai riset lintas budaya berusaha memahami pengaruh norma dan nilai budaya terhadap kewirausahaan. Sebagian besar riset-riset tersebut mengacu pada dimensi budaya yang dikembangkan oleh Hofstede (Calza, dkk., 2020) Konsep budaya Hofstede memberikan landasan teoritis yang berguna untuk mengeksplorasi perbedaan lintas budaya dan mengidentifikasi nilai budaya yang terkait dengan kewirausahaan (Urban, 2010). Berdasarkan kajian literatur diketahui adanya pengaruh langsung maupun sebagai variabel mediator nilai budaya terhadap kewirausahaan. Salah satu skala yang dikembangkan untuk mengukur nilai budaya pada level individu adalah skala *Personal Cultural Orientation* yang dikembangkan oleh Sharma (2010) dengan mengacu pada dimensi budaya Hofstede. Skala tersebut berisi *shared cultural values* dan norma, seperti halnya keyakinan pribadi yang didasarkan pada pengalaman unik individu. Nilai budaya juga merupakan aspek penting dalam menentukan orientasi kewirausahaan individu karena dapat mempengaruhi sikap dalam pengambilan

resiko (*risk taking*) dan tindakan proaktif (Kreiser, dkk. 2002). Nilai budaya memiliki peran yang besar dalam mentransformasi wirausaha (Abaho, dkk. 2013). Terutama bagi negara yang memiliki budaya adat asli masyarakatnya (Paredo, dkk, 2004; Levenburg, 2008). Nilai budaya dapat mengatur usaha dan orang yang menjalankannya sehingga mereka tunduk pada nilai-nilai budaya yang dapat menjadi pendukung aktivitas kewirausahaan (Akhtar, 2015; Zhao, 2012; Muller & Thomas, 2001; Viswanathan, 2010).

Berdasarkan temuan dari studi pendahuluan, diketahui bahwa keengganan dalam mengupayakan hal lebih dari yang dibutuhkan, membuat mereka pasif dalam mencari peluang yang beresiko. Mereka merasa cukup atas apa yang disediakan oleh alam. Suku Dayak terbiasa hidup dalam rutinitas musim dan alur kehidupan yang cenderung monoton tanpa banyak perubahan. Rutinitas dan kehidupan yang cenderung monoton, memberikan kepastian akan pola kehidupan yang mudah diprediksi. Perubahan dan ketidakpastian membuat mereka merasa tidak nyaman dan tidak aman. Kondisi dan situasi yang telah mereka kenal selama turun temurun membuat mereka merasa tenang. Mengacu pada konsep Hofstede tentang nilai budaya *Uncertainty Avoidance*, yaitu sejauh mana individu merasa terancam atau merasa tidak nyaman saat berada pada situasi yang tidak pasti. Mereka kurang berusaha untuk mengendalikan lingkungan, kejadian dan situasi. Mereka lebih terfokus pada upaya menjaga kepastian, bertahan pada kondisi yang ada dan kurang berinovasi (Sharma, 2010).

Berdasarkan studi pendahuluan juga diketahui adanya faktor pendukung kewirausahaan pada suku Dayak, yaitu modal sosial. Suku Dayak hidup secara berkelompok dengan kepercayaan dan kepedulian yang tinggi terhadap anggotanya. Mereka saling bekerjasama dengan orang-orang yang ada disekitarnya. Suku Dayak juga memiliki tata nilai dan norma yang mereka patuhi sebagai aturan dalam hidup bermasyarakat. Berbagai hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penduduk asli sering menderita akibat pergeseran ekonomi, kemajuan teknologi dan pertambahan populasi (Anderson, 2002) sehingga perlu adanya perhatian khusus yang dibangun melalui pemanfaatan modal sosial (Paredo, 2015). Modal sosial merupakan sumber daya aktual dan potensial yang berasal dari kesediaan melakukan hubungan aktif antara satu dengan yang lain sebagai kondisi untuk saling percaya dan bekerjasama, serta berbagi nilai dan berperilaku dalam menjalankan usaha. (Cohen & Prusak, 2001; Gaag, 2012; Fornoni, 2014; Wimbah, 2015; Villaverde, 2017). Penelitian terdahulu menemukan hubungan antara modal sosial individu dengan orientasi kewirausahaan (Alarcon dkk. 2017; Novitasari, 2018; Nugroho dkk., 2016; Saputra, 2018; Wartiharjono, 2017; Wimbah, 2015; Villaverde, 2017). Dinamika budaya menyebabkan perbedaan sistem nilai, kepercayaan, tabu, yang dapat mempengaruhi individu baik secara kognitif, emosi, maupun motivasi dan dapat membentuk efikasi diri (Basu & Virick, 2008; Bucurean, 2011; Abaho dkk, 2013). Efikasi diri dalam kehidupan berkelompok wajib dimiliki oleh setiap individu yang ada di dalamnya sehingga dapat membangun hubungan yang harmonis (J.U. Lotaan, 1975; Tjilik Riwut, 2003) Efikasi diri merupakan keyakinan untuk mampu melakukan sesuatu (Chen. S. 2004). Hubungan yang harmonis dengan didasari oleh efikasi diri yang tinggi, dapat menumbuhkan

nilai-nilai ekonomis dan tujuan yang sama (Nugroho, 2016; Novitasari, 2018; Sulistyani, 2016). Kesadaran akan nilai-nilai ekonomis dapat menyatukan potensi diri dan potensi alam, dan apabila digabungkan dengan tujuan yang sama maka akan membentuk orientasi kewirausahaan individu yang dapat mengembangkan perilaku wirausaha pada suku Dayak (Saputro, 2019). Penelitian terdahulu membuktikan efikasi diri menjadi mediator penuh antara nilai-nilai pribadi dan orientasi kewirausahaan. Efikasi diri tidak hanya secara langsung merupakan prediktor orientasi kewirausahaan tetapi juga merupakan mekanisme sentral yang memanfaatkan pengaruh nilai-nilai pribadi pada orientasi kewirausahaan. (Alam, dkk., 2013; Abaho dkk., 2015; Mohd, dkk. 2014).

Pentingnya orientasi kewirausahaan untuk meningkatkan kinerja kewirausahaan, mendorong peneliti untuk mengembangkan model orientasi kewirausahaan individu pada suku Dayak. Model ini diharapkan bisa menjelaskan tentang bagaimana mengembangkan potensi wirausaha pada Suku Dayak di masa mendatang. Model yang dibangun menggunakan variabel-variabel berdasarkan faktor pendukung dan penghambat kewirausahaan suku Dayak yang diperoleh dari studi pendahuluan. Faktor penghambat berupa nilai budaya *Uncertainty Avoidance* dan faktor pendukung yaitu modal sosial individu menjadi variabel eksternal. Variabel efikasi diri merupakan variabel internal yang menjadi mediator terhadap orientasi kewirausahaan individu.

Metode

Metode yang dipakai dalam penelitian ini metode kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* yang mana pemilihan sekelompok subjek didasarkan atas ciri-ciri atau sifat - sifat tertentu (Hadi, 2015). Subyek merupakan pelaku UMKM dari suku Dayak yang berjumlah 338 orang. Deskripsi subjek meliputi: jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, lamanya usaha, jenis usaha. Variabel penelitian yang dipergunakan meliputi : variabel nilai budaya *Uncertainty Avoidance*, modal sosial individu, efikasi diri dan orientasi kewirausahaan individu.

Hasil

Penelitian ini secara khusus mengkaji orientasi kewirausahaan individu pada pelaku usaha suku Dayak, meskipun suku Dayak merupakan populasi utama di Kalimantan Timur yang memiliki modal sosial individu yang tinggi dan punya potensi serta peluang untuk menjadi pengusaha namun sebagian besar bisnis didominasi oleh suku lain yang berada di Kalimantan Timur.

Kriteria fit pada model membuktikan bahwa model yang dikembangkan sesuai dengan tujuan yaitu model lebih komprehensif karena terdiri dari faktor-faktor internal, faktor eksternal yang mempengaruhi orientasi kewirausahaan individu. Menurut teori kognitif sosial Bandura, efikasi diri adalah karakteristik kognitif penting yang mempengaruhi kewirausahaan (Chen dkk., 1998). Nilai budaya *Uncertainty Avoidance* merupakan keyakinan individu yang mendasari seseorang dalam berpikir, mengambil keputusan, bersikap dan bertindak (Hofstede, 1999).

Modal sosial memiliki nilai sosio-ekonomi dan juga sosiologis atau

humanistic (Manning, 2017), dalam perspektif *Social Capital Theory* konstitusi dari jaringan hubungan merupakan sumber daya yang berharga, baik secara aktual maupun potensial (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Penelitian ini menghasilkan temuan yang menarik, efikasi diri merupakan *State* yang mampu menjelaskan perbedaan individu dalam hal motivasi, sikap, belajar dan performance tugas (Chen, dkk, 2004). Dalam model orientasi kewirausahaan individu, efikasi diri merupakan faktor yang relatif stabil dan memiliki peran yang penting sebagai mediator, yaitu sebagai full mediator pada pengaruh nilai budaya *Uncertainty Avoidance* terhadap orientasi kewirausahaan individu dan sebagai parsial mediator pada pengaruh modal sosial individu terhadap orientasi kewirausahaan individu. Efikasi diri juga memberikan pengaruh yang paling besar terhadap orientasi kewirausahaan individu.

Hasil penelitian ini juga memperkuat teori kognitif sosial sebagai dasar model orientasi kewirausahaan individu suku Dayak. Dalam model kognitif sosial, hubungan antar variabel pada model orientasi kewirausahaan individu suku Dayak dapat dijelaskan dengan proses kognitif pelaku usaha. Dalam konsep teori kognitif sosial bagaimana orang bertindak laku dalam situasi tertentu tergantung kepada hubungan timbal balik yang saling mempengaruhi antara lingkungan dengan kondisi kognitif. Efikasi diri berperan dalam proses kognitif, proses motivasional dan proses afektif (Abdulah, 2019), nilai budaya *Uncertainty Avoidance* dan modal sosial individu berperan sebagai faktor lingkungan yang mempengaruhi efikasi diri dan mempengaruhi orientasi kewirausahaan individu. Nilai budaya *Uncertainty Avoidance* yang sudah diinternalisasi dalam diri pelaku usaha suku Dayak dan modal sosial individu secara kognitif akan mempengaruhi keputusan untuk berwirausaha atau tidak berwirausaha. Dalam hal ini efikasi diri memainkan peran penting untuk mengarahkan pelaku usaha pada tujuan yang akan dicapai, menentukan besar usaha yang akan diberikan, menetapkan kegigihan dalam menghadapi kesulitan dan kegagalan dalam menjalankan usahanya dan juga mempengaruhi perilakunya dalam menjalankan usaha.

Secara Keseluruhan efikasi diri merupakan *State* yang sangat mempengaruhi bagaimana seseorang bertindak dan mengambil keputusan (Chen, 2004), dan merupakan variabel kognitif yang mampu mengarahkan motivasi dan mengontrol perilaku seseorang atas peristiwa yang dihadapi (Wood & Bandura, 1989). Pelaku usaha UMKM suku Dayak yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan lebih menunjukkan ketekunan dan keuletan dalam berwirausaha. Secara nilai budaya *Uncertainty Avoidance* mereka kurang berani untuk menghadapi situasi yang tidak pasti dalam konteks berwirausaha, namun pelaku usaha UMKM suku Dayak yang memiliki efikasi diri tinggi akan lebih mampu memotivasi dirinya ketika menghadapi tantangan dalam berwirausaha.

Modal Sosial Individu merupakan variabel eksternal yang memiliki nilai penting dalam membangun model orientasi kewirausahaan individu suku Dayak. Modal sosial individu mampu meningkatkan efikasi diri dan mampu meningkatkan orientasi kewirausahaan individu pada suku Dayak. Modal sosial individu berasal dari koneksi interpersonal dan informasi, pengaruh, dan solidaritas yang dimiliki orang-orang yang ada didalam koneksi atau jaringan tersebut (Chen's, 2009). Modal sosial individu berasal dari dua faktor yaitu modal

sosial ikatan (*bonding social capital*) mengacu pada koneksi jaringan yang menghubungkan orang-orang yang sejenis baik, dengan ikatan yang terbentuk melalui kepentingan bersama dan ketertarikan timbal balik. Modal jejaring (*bridging social capital*) mengacu pada koneksi jaringan yang menghubungkan orang dari berbagai jenis, dengan koneksi yang dibuat melalui kelompok sosial dan organisasi (Tempkin, 1998).

Pelaku UMKM suku Dayak memiliki modal sosial ikatan seperti keluarga dan kekerabatan suku Dayak, memiliki jaringan seperti komunitas entrepreneur (Dewan Kerajinan Nasional Daerah), rekan bisnis dan lain-lain. Modal sosial jejaring membuat pelaku UMKM memiliki informasi yang baru, sumberdaya yang berguna untuk kemajuan usahanya. Modal sosial ikatan merupakan sumber motivasi yang membuat pelaku UMKM lebih giat berusaha. Kekerabatan di antara anggota kelompok etnis yang sama menumbuhkan ikatan dalam bentuk kepercayaan, solidaritas, dan kewajiban timbal balik (Valdez 2008). Sebagaimana disampaikan oleh Briggs (1998) Modal sosial individu memiliki peran yang berbeda dalam meningkatkan finansial. Jejaring berguna untuk meningkatkan finansial melalui informasi dan sumberdaya yang baru dan relevan, sedangkan ikatan kurang berharga dalam peningkatan ekonomi, karena anggota dalam jaringan tersebut tidak bertukar informasi baru yang mungkin berharga dalam peningkatan ekonomi. Pelaku UMKM suku Dayak yang memiliki modal sosial individu lebih percaya diri dan memiliki keyakinan bahwa dirinya mampu mengatasi tantangan dalam berwirausaha sehingga juga meningkatkan orientasi kewirausahaan individunya.

Kebaruan Penelitian

Penelitian ini menemukan nilai budaya *Uncertainty Avoidance* tidak memiliki pengaruh langsung terhadap efikasi diri dan orientasi kewirausahaan individu. Efikasi diri menjadi *full mediator* pada nilai budaya *Uncertainty Avoidance* terhadap orientasi kewirausahaan. Efikasi diri menjadi *partial mediation* pada modal sosial individu terhadap orientasi kewirausahaan individu.

Efikasi diri sebagai faktor internal memiliki peran penting dalam pembentukan model orientasi kewirausahaan individu. Efikasi diri mampu memediasi secara penuh pengaruh nilai budaya *Uncertainty Avoidance* terhadap orientasi kewirausahaan individu. terbukti bahwa nilai budaya *Uncertainty Avoidance* ditunjang dengan efikasi diri yang tinggi dapat meningkatkan orientasi kewirausahaan individu.

Sedangkan pada modal sosial individu, efikasi diri mampu berperan sebagai *parsial mediator* terhadap orientasi kewirausahaan individu. Hal ini juga mencerminkan seberapa besar pengaruh faktor eksternal apakah pengaruhnya positif ataupun negatif selama pelaku usaha memiliki efikasi diri yang kuat, maka mampu meningkatkan orientasi kewirausahaan individunya.

Model orientasi kewirausahaan individu pada suku Dayak dibangun dari faktor eksternal yaitu nilai budaya *Uncertainty Avoidance* dan modal sosial individu, dan faktor internal efikasi diri, yang membuat model ini berbeda dengan model pada penelitian sebelumnya, karena menggunakan pendekatan etnis dan budaya dalam mengembangkan orientasi kewirausahaan individu.

Implikasi Penelitian

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan merupakan variabel psikologis yang sifatnya kompleks dan untuk membentuk orientasi kewirausahaan individu diperlukan pendekatan yang komprehensif tidak hanya memperhatikan satu faktor saja. Hasil penelitian ini memperkuat teori sosial kognitif, sebagai kerangka konsep dasar dan untuk menjelaskan dinamika psikologis, dan membuktikan efikasi diri merupakan mediator yang mempengaruhi orientasi kewirausahaan individu. Efikasi diri sebagai *state* mampu menjelaskan perbedaan individu dalam hal motivasi, sikap dan belajar, sehingga dapat mempengaruhi bagaimana individu bertindak dalam mengambil keputusan untuk keberlangsungan usahanya, dalam menghadapi situasi yang tidak pasti,

Kondisi yang menunjang untuk meningkatkan jumlah pelaku usaha dilihat dari bagaimana seseorang memiliki orientasi kewirausahaan individu untuk mencoba sebuah peluang usaha. Pada penelitian ini diperoleh hasil bahwa orientasi kewirausahaan individu sangat menentukan apakah seseorang akan mengambil peluang usaha atau tidak. Seperti halnya pada pelaku usaha suku Dayak yang memiliki nilai budaya *Uncertainty Avoidance* dalam menjalankan usahanya membutuhkan efikasi diri yang tinggi untuk bisa bersaing dengan pelaku usaha dari suku yang lain. Peningkatan efikasi diri bisa melalui pelatihan-pelatihan kewirausahaan dan pengembangan karakter wirausaha dalam memulai sebuah usaha. Selain itu juga dengan cara mendampingi untuk para pelaku usaha suku Dayak untuk membangun relasi dengan pihak luar seperti misalnya memperkenalkan investor dan strategi marketing sebagai salah satu modal sosial individu yang dapat diajarkan pada pelaku usaha suku Dayak.

Saran Penelitian

Orientasi kewirausahaan individu pada suku Dayak dapat dikembangkan melalui pendekatan ekonomi yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi pelaku UMKM suku Dayak. Pemerintah melalui dinas terkait telah memberikan pendampingan, pelatihan, dan bantuan keuangan kepada pelaku usaha suku Dayak, namun pemahaman tentang orientasi kewirausahaan individu masih diperlukan, terutama kepada para pelaku usaha UMKM suku Dayak dan generasi penerusnya.

Program khusus dapat dirancang untuk membantu meningkatkan efikasi diri pelaku UMKM suku Dayak. Peningkatan orientasi kewirausahaan individu dapat berfokus pada peningkatan motivasi dan sikap orientasi kewirausahaan individu suku Dayak, terutama kemampuan untuk mengambil risiko dan menghadapi situasi yang tidak pasti. Ketidak-efektifan pendidikan kewirausahaan juga menjadi kendala karena tidak ada kecocokan antara harapan keterampilan siswa dan perolehan keterampilan mereka (Cheng dkk., 2009). Universitas dan sekolah kejuruan lokal dapat mengembangkan kurikulum yang efektif untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki suku Dayak dalam berwirausaha.

ABSTRAK

Suku Dayak sebagai salah satu suku asli di Kalimantan Timur yang memiliki potensi untuk menjadi wirausaha. UMKM suku Dayak belum menyadari sepenuhnya peluang bisnis dari produk-produk yang mereka hasilkan. Mereka kurang menyadari bahwa produk yang mereka hasilkan dapat memiliki nilai jual yang tinggi. Sehingga semakin lama wirausaha suku Dayak semakin berkurang. Model ini diharapkan bisa menjelaskan tentang bagaimana mengembangkan potensi wirausaha pada Suku Dayak di masa mendatang. Model yang dibangun menggunakan variabel-variabel berdasarkan faktor pendukung dan penghambat kewirausahaan suku Dayak yang diperoleh dari studi pendahuluan. Faktor penghambat berupa nilai budaya *Uncertainty Avoidance* dan faktor pendukung yaitu modal sosial individu menjadi variabel eksternal. Variabel efikasi diri merupakan variabel internal yang menjadi mediator terhadap orientasi kewirausahaan individu.

Metode yang dipakai dalam penelitian ini metode kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Subyek merupakan pelaku UMKM dari suku Dayak yang berjumlah 338 orang. Deskripsi subjek meliputi: jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, lamanya usaha, jenis usaha. Variabel penelitian yang dipergunakan meliputi: variabel nilai budaya *Uncertainty Avoidance*, modal sosial individu, efikasi diri dan orientasi kewirausahaan individu.

Hasil penelitian ini juga memperkuat teori kognitif sosial sebagai dasar model orientasi kewirausahaan individu pada suku Dayak. Efikasi diri berperan dalam proses kognitif, proses motivasional dan proses afektif, nilai budaya *Uncertainty Avoidance*, modal sosial individu berperan sebagai faktor lingkungan yang mempengaruhi efikasi diri dan mempengaruhi orientasi kewirausahaan individu. Pelaku usaha UMKM suku Dayak yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan lebih menunjukkan ketekunan dan keuletan dalam berwirausaha.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, serta dapat memberikan solusi terhadap pelaku usaha pada suku Dayak.

Kata Kunci: orientasi kewirausahaan individu, nilai budaya *Uncertainty Avoidance*, modal sosial individu, efikasi diri

ABSTRACT

The Dayak tribe is one of the indigenous tribes in East Kalimantan that has the potential to become entrepreneurs. Dayak SMEs have not fully realized the business opportunities of the products they produce. They are less aware that the products they produce can have a high selling value. So that the longer the Dayak entrepreneurship decreases. This model is expected to explain how to develop entrepreneurial potential in the Dayak tribe in the future. The model built uses variables based on the supporting and inhibiting factors of Dayak entrepreneurship obtained from the preliminary study. Inhibiting factors are passive cultural values and supporting factors, namely individual social capital, are external variables. The self-efficacy variable is an internal variable that mediates the individual's entrepreneurial orientation.

The method used in this research is quantitative method. The sampling technique used in this research is purposive sampling. The subjects are MSME actors from the Dayak tribe, totaling 338 people. Subject descriptions include: gender, age, education level, length of business, type of business. The research variables used include: *Uncertainty Avoidance* cultural value variables, individual social capital, self-efficacy and individual entrepreneurial orientation.

The results of this study also strengthen social cognitive theory as the basis for the entrepreneurial orientation model of Dayak individuals. . Self-efficacy plays a role in cognitive processes, motivational processes and affective processes, *Uncertainty Avoidance* cultural values and individual social capital act as environmental factors that affect self-efficacy and affect individual entrepreneurial orientation. Dayak MSME business actors who have high self-efficacy will show more perseverance and tenacity in entrepreneurship.

This research is expected to provide benefits both theoretically and practically, and can provide solutions for business actors in the Dayak tribe.

Keywords: *individual entrepreneurial orientation, Uncertainty Avoidance cultural values, individual social capital, self-efficacy*

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iv
PERNYATAAN TENTANG KEASLIAN PENELITIAN	v
UCAPAN TERIMAKASIH.....	vi
RINGKASAN	xi
ABSTRAK	xviii
ABSTRACT.....	xix
DAFTAR ISI.....	xx
DAFTAR TABEL	xxv
DAFTAR GAMBAR	xxvii
DAFTAR LAMPIRAN	xxvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Kajian Masalah.....	18
1.3. Rumusan Masalah	22
1.4. Tujuan Penelitian	23
1.5. Manfaat Penelitian	24
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	26
2.1. Orientasi Kewirausahaan	26
2.1.1. Definisi Orientasi Kewirausahaan.....	26
2.1.2. Dimensi-dimensi Orientasi Kewirausahaan Level Organisasi.....	27

2.1.3. Orientasi Kewirausahaan Individu	30
2.1.4. Dimensi-dimensi Orientasi Kewirausahaan Individu	32
2.2. Budaya.....	33
2.2.1. Definisi Budaya	33
2.2.2. Dimensi Budaya	36
2.2.3. Budaya Dayak	39
2.2.4. Nilai Budaya <i>Uncertainty Avoidance</i>	43
2.3. Modal Sosial.....	45
2.3.1. Definisi Modal Sosial	45
2.3.2. Modal Sosial Individual	48
2.4. Efikasi Diri	50
2.4.1. Definisi Efikasi Diri	51
2.4.2. Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Efikasi Diri	53
2.4.3. Dimensi Efikasi Diri.....	55
2.5. Teori Sosial Kognitif.....	56
2.6. Model Orientasi Kewirausahaan Individu Pada Suku Dayak Ditinjau Dari Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i> Suku Dayak dan Modal Sosial Individu dengan Efikasi Diri Sebagai Mediator.....	58
2.6.1. Pengaruh Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i> Terhadap Orientasi Kewirausahaan Individu Suku Dayak	61
2.6.2. Pengaruh Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i> Terhadap Efikasi Diri	63
2.6.3. Pengaruh Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i> Terhadap Orientasi Kewirausahaan Individu Suku Dayak Dengan Efikasi Diri Sebagai Mediator	65
2.6.4. Pengaruh Efikasi Diri terhadap Orientasi Kewirausahaan Individu Suku	

Dayak	66
2.6.5. Pengaruh Modal Sosial Individu terhadap Efikasi Diri	68
2.6.6. Pengaruh Modal Sosial Individu terhadap Orientasi Kewirausahaan Individu Suku Dayak	69
2.6.7. Pengaruh Modal sosial Individu terhadap Orientasi kewirausahaan Individu Suku Dayak dengan Efikasi Diri sebagai Mediator	71
BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN	73
3.1. Kerangka Konseptual Penelitian	73
3.2. Hipotesa Penelitian.....	73
BAB IV METODE PENELITIAN	75
4.1. Tipe Penelitian	75
4.2. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel Penelitian	75
4.3. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	76
4.4. Subjek Penelitian.....	78
4.5. Teknik Pengumpulan Data.....	79
4.5.1. Teknik Pengumpulan Data	79
4.5.2. Adaptasi Alat Ukur	81
4.5.3. <i>Confirmatory Factor Analysis</i>	87
4.5.3.1. Validitas.....	87
4.5.3.2. Reliabilitas.....	100
4.6. Teknik Analisa Data.....	101
BAB V HASIL PENELITIAN	105
5.1. Pelaksanaan Penelitian	105
5.1.1. Lokasi Penelitian	105

5.1.2. Proses Pengumpulan Data	105
5.2. Hasil Penelitian	106
5.2.1. Deskripsi Data Penelitian	106
5.2.1.1. Deskripsi Subjek Penelitian	107
5.2.1.2. Analisa Deskripsi Data Penelitian	108
5.2.2. Hasil Analisa Data.....	110
5.2.2.1. Uji Asumsi	110
5.2.2.1.1. Uji Normalitas	110
5.2.2.1.2. Uji <i>Outlier</i>	111
5.2.2.2. Uji Linearitas Jalur	113
5.2.2.3. <i>Goodness Of Fit</i>	114
5.2.2.4. Uji Kausalitas	116
BAB VI PEMBAHASAN	125
6.1. Dinamika Keterkaitan antar Variabel.....	125
6.2. Kebaruan, Temuan dan Keterbatasan Penelitian	128
6.3. Implikasi Penelitian.....	140
6.3.1. Implikasi Teoritis	140
6.3.2. Implikasi Praktis.....	141
6.3.2.1. Terapan Penelitian	141
6.3.2.2. Penelitian Selanjutnya	143
6.3.3. Keterbatasan Penelitian.....	145
BAB VII KESIMPULAN	146
7.1. Kesimpulan	146

7.2. Saran.....	148
7.2.1 Saran Praktis.....	148
7.2.2 Peneliti Selanjutnya	150
DAFTAR PUSTAKA	152
DAFTAR LAMPIRAN	167

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1.1	Data BPS Kalimantan Timur perkembangan UKM 2016 / 2017	2
Tabel 1.2	Data UMKM Provinsi Kalimantan Timur	4
Tabel 4.1	Blue Print Skala Orientasi Kewirausahaan Individu	79
Tabel 4.2	Blue Print Skala Nilai Budaya <i>Uncertainty Avoidance</i>	80
Tabel 4.3	Blue Print <i>Personal Social Capital Scale</i>	81
Tabel 4.4	Blue Print Skala <i>Self Efficay</i>	81
Tabel 4.5	Hasil Perhitungan <i>Mean Score Comparability dan Similarity</i>	86
Tabel 4.6	Evaluasi <i>Goodness of Fit</i> Variabel Orientasi Kewirausahaan	93
Tabel 4.7	<i>Factor Loading</i> Skala Orientasi Kewirausahaan	93
Tabel 4.8	Evaluasi <i>Goodness of Fit</i> Variabel Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i>	95
Tabel 4.9	<i>Factor Loading</i> Skala Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i>	95
Tabel 4.10	Evaluasi <i>Goodness OF Fit</i> Variabel Modal Sosial Individu	97
Tabel 4.11	<i>Factor Loading</i> Skala Orientasi Modal Sosial Individu	97
Tabel 4.12	Evaluasi <i>Goodness Of Fit</i> Variabel Efikasi Diri	98
Tabel 4.13	<i>Factor Loading</i> Variabel Efikasi Diri	99
Tabel 4.14	Hasil Uji Reliabilitas Konstruk	101
Tabel 5.1	Karakteristik Subjek Penelitian	107
Tabel 5.2	Perbandingan Data Empirik dan Data Hipotetik	109
Tabel 5.3	Hasil Uji <i>Univariate</i> dan <i>Multivariate Normalty</i>	111

Tabel 5.4	Hasil Uji <i>Multivariate Outlier</i> Menggunakan <i>Mahalanobis Distance</i>	112
Tabel 5.5	Hasil Uji <i>Univariate Outlier</i> Menggunakan Nilai <i>Z-Score</i>	113
Tabel 5.6	Hasil Uji Linearitas	114
Tabel 5.7	Nilai R Square (R^2)	115
Tabel 5.8	<i>Standardized Regression Weight, CR</i> dan <i>p-value</i>	118
Tabel 5.9	<i>Sobel Test</i> dan <i>Indirect Effect</i>	122
Tabel 5.10	<i>Direct</i> dan <i>Indirect Effect</i>	124

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul Gambar	Halaman
Gambar 3.1	Kerangka konseptual Model Orientasi Kewirausahaan Individu dipengaruhi oleh Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i> dan Modal Sosial Individu dengan Efikasi Diri sebagai Mediator	73
Gambar 4.1	Skema Adaptasi Alat Ukur	82
Gambar 4.2	<i>Confirmatory Factor Analysis</i> Variabel Orientasi Kewirausahaan Individu	92
Gambar 4.3	<i>Confiratory Factor Analysis</i> Variabel Nilai budaya <i>Uncertainty Avoidance</i>	94
Gambar 4.4	<i>Confirmatry Factor Analysis</i> Variabel Modal Sosial Individual	97
Gambar 4.5	<i>Confirmatory Factor Analysis</i> Variabel Efikasi Diri	99
Gambar 5.1	Estimasi <i>Model Path</i>	118
Gambar 5.2	Hasil Uji Kausalitas Analisis Jalur	118

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Nama Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Alat Ukur Penelitian	168
Lampiran 2	Data Penelitian	174
Lampiran 3	Profil Responden Penelitian	207
Lampiran 4	Distribusi Jawaban Responden	210
Lampiran 5	<i>Confirmatory Factor Analysis</i>	223
Lampiran 6	Uji Asumsi <i>Path Analysis</i>	230
Lampiran 7	<i>Path Analysis</i>	236