

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Menurut **Muhammad Shohib (2013:2)** salah satu kiat dalam mengentaskan pengangguran adalah dengan menciptakan lapangan kerja baru, yaitu dengan berwirausaha. Permasalahannya adalah kewirausahaan di Indonesia juga masih rendah. Umumnya masyarakat Indonesia lebih memilih menjadi pencari kerja (*Job Seeker*) ketimbang pencipta lapangan kerja (*Job Creator*).

kewirausahaan pada umumnya dikaitkan dengan permasalahan minimnya minat dan keberanian seseorang untuk mendirikan bisnis yang benar-benar baru **Handaru et al (2015:1)**, Para peneliti di berbagai belahan dunia secara aktif mencoba mencari jawaban mengapa niat seseorang untuk menjadi pengusaha cenderung rendah. Sebagian dari hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap tinggi dan rendahnya niat berwirausaha seperti tingkat daya tahan terhadap tekanan atau *adversity quotient*.

Dan penelitian lain yang dilakukan oleh **Flavius (2010) dalam Handaru et al (2015:1)**, secara konsisten mengungkapkan bahwa faktor keyakinan atas kemampuan diri sendiri atau *self-efficacy* berkontribusi terhadap intensi seseorang untuk membuka bisnis baru. Faktor lain yang juga banyak dikaji oleh peneliti terkait dengan minat berwirausaha adalah *need for achievement* atau kebutuhan seseorang akan prestasi. Dalam banyak penelitian, besarnya *need for achievement* juga berpengaruh terhadap tinggi dan rendahnya niat seseorang untuk berbisnis.

Menurut **Handaru et al (2015:1)** Masalah mengenai rendahnya niat membuka bisnis baru juga dialami oleh beberapa wirausahawan yang baru berminat membuka usahanya, terutama di Kota Bandung.

Dengan perkembangan dan Pertumbuhan ekonomi di Kota Bandung, yang banyak memunculkan pengusaha-pengusaha baru saat ini, Dengan berbagai keinovatifan dan kreatifitas para pengusaha yang membuka lapangan pekerjaan tersebut maupun, memberikan terobosan-terobosan baru dalam menjalankan usahanya. Dengan adanya pengusaha-pengusaha baru ini maka terpikirlah lah suatu pemikiran sesama pengusaha-pengusaha tersebut untuk mendirikan maupun menjalankan sebuah komunitas organisasi bisnis.

Komunitas merupakan suatu kelompok yang di dalamnya setiap anggota disatukan oleh persamaan visi dan misi serta tujuan. “Dalam ruang lingkup komunikasi, komunitas masuk ke dalam konteks komunikasi organisasi dimana individu yang bersama-sama, melalui suatu hirarki pangkat dan pembagian kerja berusaha mencapai tujuan tertentu” **Rogers dalam Moss dan Tubs, (2005:164)**. Tujuan yang hendak dicapai merupakan alasan yang di latarbelakangi terbentuknya suatu komunitas.

Hal tersebut dapat kita lihat pada komunitas-komunitas yang ada di sekitar bandung yang terbentuk berdasarkan kesamaan yang mereka miliki, mulai dari kesamaan hobby sehingga terbentuk komunitas sepatu jordan, komunitas Hijabers, komunitas mobil dan komunitas-komunitas hobby lainnya, sedangkan adanya kesamaan visi dan misi pengusaha-pengusaha muda yang juga membuat komunitas pengusaha muda yang juga telah banyak didirikan di hampir seluruh Indonesia.

Di Kota Bandung yang memiliki berbagai komunitas bisnis pengusaha muda dan Salah satunya yaitu komunitas pengusaha-pengusaha muda yang ada di Kota Bandung, yakni Komunitas TDA (Tangan Di Atas), TDA merupakan salah satu komunitas bisnis yang cukup besar di kota bandung, TDA didirikan oleh Badroni Yuzirman dan beberapa pengusaha lainnya pada 22 Januari tahun 2006 di Jakarta Pusat, sedangkan TDA Bandung di prakarsai oleh Fauzi Rahmanto dan Eddy Azzi pada tahun 2007, dan saat anggota TDA di Bandung sudah memiliki sekitar 877 anggota member, yang terdiri dari 530 anggota member yang sudah memiliki usaha atau bisnis sendiri (pengusaha) dan 347 member yang baru bergabung untuk belajar cara memulai sebuah usaha atau bisnis (calon wirausahawan) .

Tabel 1.1
Data Anggota Member pada Komunitas TDA “Tangan Di Atas” kota Bandung, tahun 2013-2018

No	Tahun	Wirausahawan	Calon Wirausahawan	Jumlah
1.	2013	155	74	229
2.	2014	211	108	319
3.	2015	293	161	454
4.	2016	389	223	612
5.	2017	461	288	749
6.	2018	530	347	877

Sumber : Survey awal (Data Anggota Member Komunitas TDA “Tangan Di Atas” Kota Bandung)

Member yang sudah memiliki usaha beberapa bergerak di berbagai macam bidang usaha diantaranya ,untuk usaha yang paling banyak di geluti oleh para pengusaha atau wirausaha di dalam member TDA ialah usaha caffe, kuliner, *fashion*, dll. Sedangkan member yang belum memiliki usaha atau para calon wirausahawan yang bergabung dalam komunitas TDA, dapat belajar dengan para senior nya dan meningkatkan niat mereka dalam perencanaan memulai bisnis atau usaha nya.

Hal ini membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada Calon Wirausahawan yang tergabung dalam Komunitas TDA “Tangan Di Atas”. Dengan langkah pertama yang dilakukan penulis adalah melakukan survei awal yaitu dengan mewawancarai Bapak Muhammad Yusuf Adiwiyarso, yang merupakan Sekretaris di Komunitas TDA “Tangan Di Atas” di kota Bandung,

Tabel 1.2
Data Survei Awal Wawancara dengan Sekretaris Komunitas TDA
“Tangan Di Atas” kota Bandung

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Kapan Komunitas TDA “Tangan Di Atas” mulai berdiri dan sejarah singkat tentang Komunitas TDA “Tangan Di Atas” ?	“Di cetuskan pada tanggal 22 januari 2006 di Jakarta, oleh pak Badroni Yuzirman dengan beberapa pengusaha lainnya. di Bandung sendiri baru di mulai pada tahun 2007, oleh Fauzy Rahmanto dan Eddy Azzi.”
2.	Mengapa Anda memilih untuk sebelumnya bergabung dengan Komunitas TDA “Tangan Di Atas”?	“Saya memilih TDA, dikarenakan rekomendasi dari teman, dan sebelumnya juga saya sempat kerja dan resign untuk memulai belajar berwirausaha, saya sempat mencari-cari juga sebuah komunitas sbelumnya yang dapat memberikan ilmu dalam berbisnis yang tepat bagi saya, sehingga pada saat TDA membuat event saya mendaftar dan menjadi member di TDA hingga saat ini dari tahun 2013, dan saya merasa para pengusaha yang ada di member sangatlah tidak pelit ilmu” menurut Pak M Yusuf Adiwiyarso.
3.	Dari kalangan mana saja member Komunitas TDA “Tangan Di Atas”?	“Member TDA secara nasional hampir mencapai belasan ribu , sedangkan TDA Bandung memiliki sekitar 877 anggota member yang dimana kalangan dari setiap member, yaitu member-member yang sudah dewasa dengan range umur >25 tahun mulai dari yang sudah memiliki usaha sekitar 530 anggota member dan ada juga yang

		masih baru belajar bisnis untuk memulai membuka suatu usaha nya sendiri sekitar 347 anggota member”
4.	Adakah Kendala dalam perjalanan Komunitas TDA “Tangan Di Atas”selama TDA berdiri?	<p>“Kendala didalam TDA Bandung sendiri yakni, yang paling sering ialah waktu dari setiap member yang sulit untuk dikumpulkan bersama-sama dalam sebuah event dikarenakan rata-rata merupakan bisnis owner semua yang sulit manage waktunya.</p> <p>Sedangkan kendala yang jarang yakni kendala masing-masing member yang mungkin mengalami kebangkrutan maupun penurunan usaha dalam bisnis mereka masing-masing dan ada yang masih dapat di dukung oleh komunitas dalam meningkatkan usahanya dan ada juga yang tidak mampu melanjutkan usahanya kembali, Dan member yang belum memiliki usaha terkadang ada yang dapat termotivasi dengan baik dalam pembelajarannya untuk memulai sebuah bisnis,namun ada juga yang sudah takut dalam mengambil risiko dikarenakan mungkin takut rugi, atau terburuknya yaitu bangkrut” menurut Pak M Yusuf Adiwiyarso.</p>
5.	Bagaimana upaya Anda agar Komunitas TDA “Tangan Di Atas” dapat semakin berkembang?(sehingga agar dapat merekrut lebih banyak member lagi di seluruh Indonesia)	<p>“Perkembangan TDA saat ini di Bandung, masih sering menggunakan cara yang menurut kami cukup efektif , yakni saat salah satu atau beberapa dari member kami di undang dalam sebuah event atau kami yang membuat event nya yakni beberapa workshop, diminta jadi dosen tamu, seminar dll, dimana kami juga memperkenalkan TDA di dalam event tersebut.” menurut Pak M Yusuf Adiwiyarso.</p>
6.	Target apa yang belum Anda capai?(mungkin visi maupun misi Anda saat mendirikan Komunitas TDA “Tangan Di Atas”)?	<p>“Untuk saat ini mungkin target TDA Bandung yakni progress dalam pembuatan kantor centre TDA Bandung itu sendiri, Dikarenakan sekretariat TDA Bandung saat ini adalah lokasi dari setiap ketua yang menjabat tiap periode nya</p>

		masing-masing(2 tahun), dan untuk visi misi kami sendiri yakni untuk membangun sebuah Komunitas Bisnis yang memberikan kontribusi positif bagi Indonesia” menurut Pak M Yusuf Adiwiyarso.
7.	Siapa saja yang mengelola dalam Komunitas TDA “Tangan Di Atas” Anda ? (Struktur Organigram komunitas TDA)?	“TDA Bandung sendiri, dimulai dari ketua, wakil ketua, sekretaris maupun bendahara dan selanjutnya ketua dan wakil ketua dari divisi masing- masing juga yang dimana di TDA Bandung memiliki hingga 8 divisi.”
8.	Menurut Anda, apa yang menjadikan pembeda antara Komunitas TDA “Tangan Di Atas” dengan komunitas-komunitas bisnis lainnya-lainnya?	“Menurut yang saya rasakan antara TDA dengan komunitas bisnis lainnya iya lah, di TDA antara member dan pengurus tidaklah susah untuk untuk bertemu dikarenakan menurut saya kalau di Komunitas lain antara member yang ingin ketemu dengan pengurus nya seperti ketua atau sekjen nya sangatlah sulit sedangkan kalau di TDA menurut saya tidak karena disini pengurus sangatlah terbuka terhadap seluruh member, dan menurut saya juga bahwa pengurus disini tidaklah pelit ilmu, misal ada member yang sedang memiliki masalah dalam usahanya, TDA siap membantu dalam hal konsultasi untuk meningkatkan kinerja dalam usaha bisnis nya.” menurut Pak M Yusuf Adiwiyarso.

Sumber : Survey awal (wawancara Sekretaris Komunitas TDA “Tangan Di Atas” Kota Bandung)

Dengan ini penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa komunitas TDA “Tangan Di Atas” sangat lah positif dalam mendukung perkembangan wirausaha-wirausaha di Indonesia (Nasional) maupun di daerah(Wilayah), seperti Bandung khususnya saat ini, dan bukan hanya wirausaha-wirausaha yang telah memiliki usaha saja yang di beriakan ilmu-ilmu bisnis dalam meningkatkan kinerja usaha bisnisnya, melainkan calon-calon yang baru mau untuk belajar menjadi seorang Wirausahawan .

Seperti dikemukakan oleh **Pak M Yusuf Adiwiyarso (Sekretaris TDA Bandung)**, “Dimana TDA merupakan komunitas bisnis yang sangat terbuka dengan seluruh member nya terutama jika member yang membutuhkan ilmu-ilmu dalam berbisnis maupun pengusaha yang sudah memiliki usaha dan dimana usahanya sedang mengalami kegagalan atau membutuhkan support dalam peningkatan usahanya kembali, dalam artian bahwa TDA “Tangan Di Atas” tidaklah pelit ilmu terhadap seluruh membernya”.

Selain itu dari fenomena wawancara di atas saya juga tertarik dalam meneliti masalah yang ada dalam kendala-kendala di TDA Bandung, terutama masalah yang walaupun kata Pak M Yusuf Adiwiyarso (Sekretaris TDA Bandung), hal tersebut jarang terjadi yakni adanya member yang merasa takut gagal apabila punya usaha sendiri dan tidak mampu untuk menerima kenyataan akan kegagalan tersebut, disamping itu mereka juga tidak yakin akan kemampuan dirinya dan tidak memiliki keberanian apabila produk dalam usaha yang mereka jual ternyata kurang laku di pasaran.

Menurut **Ramdhani (2010)** intensi berwirausaha adalah faktor motivasional yang memengaruhi individu- individu untuk mengejar hasil-hasil wirausaha. Intensi merupakan suatu kebulatan tekad untuk melakukan aktivitas tertentu atau menghasilkan suatu keadaan tertentu di masa depan

Intensi berwirausaha menurut **Fu’adi (2009:93)** adalah keinginan, ketertarikan, serta ketersediaan individu melalui ide-ide yang dimiliki untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya, tanpa merasa takut dengan resiko yang akan terjadi, dapat menerima tantangan, percaya

diri, kreatif dan inovatif serta mempunyai kemampuan dan keterampilan memenuhi kebutuhan. Banyak faktor yang mempengaruhi minat seseorang untuk berwirausaha.

Hal ini di dukung oleh hasil survey yang di lakukan oleh penulis, berikut adalah hasil survey awal dengan penyebaran kuesioner penulis terhadap calon wirausahawan di komunitas bisnis TDA Bandung:

Tabel 1.3
Survey Awal Variabel Intensi Berwirausaha

No	Pertanyaan	Hasil kuesioner awal			
		Ya	Presentase	Tidak	Presentase
1	Apakah Anda memiliki keinginan yang tinggi dalam memulai/membuka usaha bisnis Anda saat ini ?	26	86,7%	4	13,3%
2	Apakah Anda yakin ingin memiliki usaha dan memulai usaha nya sebagai pemilik usaha nya?	30	100%	0	0%
3	Apakah Anda sudah memiliki rencana dari memulai hingga perkembangan bisnis yang akan Anda mulai ?	13	43,3%	17	56,7%
4	Apakah Anda yakin telah memiliki target yang tepat dalam memulai bisnis anda?	10	33,3%	20	66,7%

Sumber : Survey awal (wawancara Ketua Komunitas TDA "Tangan Di Atas" kota Bandung)

Hasil survei awal dari kuesioner dalam variabel Intensi Berwirausaha penulis melihat adanya permasalahan, yakni 66,7% Calon Wirausahawan yang terdiri dalam komunitas di TDA Bandung, belum memiliki target usaha bisnis yang cukup tepat .

Menurut **Muhammad Shohib (2013:35)** Niat merupakan kekuatan motivasi yang mengarahkan seseorang untuk melakukan sesuatu, sehingga dengan

adanya Niat dalam diri seseorang kecenderungan untuk berperilaku terhadap Niat tersebut akan semakin kuat.

Menurut **Muhammad Shohib (2013:34)** Kemampuan untuk mengubah hambatan menjadi peluang keberhasilan mencapai tujuan (AQ) yang dimiliki seseorang akan dapat memberikan kontrol diri yang baik, Mengakui kesalahan dan mau bertanggungjawab, memiliki persepsi bahwa kesulitan tersebut tidak berpengaruh apa-apa dan memiliki daya tahan yang kuat dalam mengatasi masalah dapat mengantarkan seseorang memiliki jiwa entrepreneurship.

Hal ini di dukung oleh hasil survey yang di lakukan oleh peneliti, berikut adalah hasil survey awal dengan penyebaran kuesioner penulis terhadap calon wirausahawan di komunitas bisnis TDA Bandung:

Tabel 1.4
Survey Awal Variabel Kecerdasan *Quotient*

No	Pertanyaan	Hasil kuisisioner awal			
		Ya	Presentase	Tidak	Presentase
1	Apakah Anda mampu mengendalikan masalah dalam memulai usaha Anda, tanpa tergantung dengan orang lain maupun komunitas ?	23	76,6%	7	23,4%
2	Apakah Anda merasa jika terdapat kegagalan dalam usaha yang akan Anda mulai, merupakan kegagalan pada diri anda sendiri sebagai pemilik usaha ?	17	56,6%	13	43,4%
3	Apakah Anda telah memiliki strategi jangka panjang terhadap usaha yang akan Anda jalani?	25	83.3%	5	16,7%
4	Apakah Anda dapat menyelesaikan suatu masalah secara tepat dan cepat dalam usaha yang akan Anda mulai ?	21	70%	9	30%

Sumber : Survey awal (wawancara Ketua Komunitas TDA "Tangan Di Atas" kota Bandung)

Dari hasil survei 30 orang responden calon wirausahawan dalam komunitas TDA, penulis menemukan sebuah permasalahan yang dimana hampir 56.6%

responden calon wirausahawan merasa jika terdapat kegagalan dalam usaha yang akan mereka mulai, maka kegagalan tersebut berasal dari pada diri mereka sendiri sebagai pemilik usaha yang baru memulai usahanya.

Menurut **Srimulyani (2013)** dalam **Handaru et al., (2013:738)** motivasi berprestasi dapat diartikan sebagai usaha untuk mencapai kesuksesan atau usaha untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah persaingan dengan suatu ukuran tertentu.

Selanjutnya di dukung oleh pendapat, **Handaru et al., (2013:738)** berpendapat bahwa tingkat need for achievement akan membuat seseorang mampu mengatasi segala rintangan, menghasilkan kualitas kerja yang tinggi, serta dapat bersaing untuk menjadi yang terbaik.

Hal ini didukung oleh hasil survey yang di lakukan oleh penulis, berikut adalah hasil survey awal motivasi berprestasi pada calon wirausahawan di komunitas bisnis TDA Bandung :

Tabel 1.5
Survey Awal Variabel Motivasi Berprestasi

No	Pertanyaan	Hasil kuisisioner awal			
		Ya	Presentase	Tidak	Presentase
1	Apakah Anda dapat menjadi seorang pemimpin usaha yang bertanggung jawab ?	17	56,6%	13	43,4%
2	Apakah Anda teliti dalam memutuskan untuk mengambil risiko yang tinggi ?	12	40%	18	60%
3	Apakah Anda membutuhkan komunitas dalam memulai maupun peningkatan usaha Anda kedepannya ?	27	90%	3	10%
4	Apakah Anda memiliki strategi atau proses bisnis yang kreatif & inovatif dalam menciptakan peluang usaha yang akan Anda mulai ?	26	86,7%	4	13,3%

5	Apakah Anda merupakan tipe seorang pemimpin yang dapat <i>on time</i> atau disiplin dalam setiap mengerjakan tugas maupun pekerjaan dalam usaha Anda nantinya ?	17	56,7%	13	43,3%
6	Apakah Anda memiliki keinginan yang kuat dalam tetap terus memajukan bisnis usaha yang akan Anda mulai ?	30	100%	0	0%

Sumber : Survey awal (wawancara Ketua Komunitas TDA "Tangan Di Atas" kota Bandung)

Dari hasil survei berdasarkan 30 orang responden calon wirausahawan, penulis menemukan adanya permasalahan yakni sekitar 60% responden calon wirausahawan merasa kurang teliti dalam mengambil risiko yang tinggi dalam usaha yang akan dimulainya. Sedangkan Motivasi Berprestasi merupakan bekal untuk meraih sukses seorang calon wirausahawan.

Sukses berkaitan dengan perilaku produktif dan selalu memperhatikan atau menjaga kualitas produknya. Motivasi berprestasi merupakan konsep personal yang merupakan faktor pendorong untuk meraih atau mencapai sesuatu yang diinginkannya agar meraih kesuksesan, menurut **Alfiana Indah Muslimah dan Nadiatul Wahdah (2013:44)**.

Selanjutnya Berwirausaha tentunya memerlukan efikasi diri (*self efficacy*). **Sifa Farida dan Ahmad Nurkhin (2016:278)** mendefinisikan *self efficacy* sebagai keyakinan manusia pada kemampuan mereka untuk melatih sejumlah ukuran pengendalian terhadap fungsi diri mereka dari kejadian-kejadian di lingkungannya. Keyakinan pribadi seperti ini memegang peranan penting dalam pengembangan niat seseorang.

Didukung oleh penelitian **Samuel Toyin Akanbi (2013:74)** membuktikan *self efficacy* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

Hal ini di dukung oleh hasil survey yang di lakukan oleh penulis, berikut adalah hasil survey awal dengan penyebaran kuesioner penulis terhadap calon wirausahawan di komunitas bisnis TDA Bandung:

Tabel 1.6
Survey Awal Variabel Efikasi Diri

No	Pertanyaan	Hasil kuisioner awal			
		Ya	Presentase	Tidak	Presentase
1	Apakah Anda dapat mengerjakan tugas yang mudah dan sulit tanpa ragu dalam usaha yang akan Anda mulai ?	15	50%	15	50%
2	Apakah Anda memiliki rasa kepercayaan diri yang tinggi dalam memulai berbisnis ?	8	26,7%	22	73,3%
3	Apakah Anda yakin dapat mengerjakan sendiri suatu pekerjaan dalam usaha yang akan Anda mulai, tanpa tergantung dengan orang lain maupun komunitas Anda ?	16	53,3%	14	46,7%

Sumber : Survey awal (wawancara Ketua Komunitas TDA "Tangan Di Atas" kota Bandung)

Hasil survei awal dari 30 responden calon wirausahawan dalam kuesioner awal variabel efikasi diri, penulis menemukan adanya 73,3% calon wirausahawan yang masih kurang percaya diri dalam memulai bisnis usaha nya.

Didukung oleh dalam Penelitian **Muhammad Farid Al Habib dan I Ketut Rahyuda (2015:3)** bahwa masih banyak pengusaha yang masih ragu-ragu maupun khawatir dalam setiap tindakanya dalam berbisnis karena kurangnya keyakinan bahwa seorang dapat berhasil menjalankan perilaku yang diinginkan dengan mengerahkan kemampuan motivasional, kognitif dan tindakan yang di perlukan untuk mendapatkan suatu hasil yang diinginkan.

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka penulis menganggap penting di lakukan penelitian dengan judul sebagai berikut:

“Membangun Intensi Berwirausaha Melalui Kecerdasan *Quotient*, Motivasi Berprestasi, Dan Efikasi Diri Pada Calon Wirausahawan Di Komunitas Bisnis TDA Kota Bandung”

1.2 Identifikasi Masalah Dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah ditulis, peneliti memberikan identifikasi masalah yang akan dijadikan penelitian sebagai berikut :

1. Calon Wirausahawan yang terdiri dalam komunitas di TDA Bandung, belum memiliki target usaha bisnis yang cukup tepat .
2. calon wirausahawan merasa jika terdapat kegagalan dalam usaha yang akan mereka mulai, maka kegagalan tersebut berasal dari pada diri mereka sendiri sebagai pemilik usahanya kelak.
3. calon wirausahawan merasa kurang teliti dalam mengambil risiko yang tinggi dalam usaha yang akan dimulainya.
4. calon wirausahawan yang masih kurang percaya diri dalam memulai bisnis usaha nya.
5. Calon Wirausahawan pada komunitas di TDA Bandung, merasa takut gagal apabila punya usaha sendiri dan tidak mampu untuk menerima kenyataan akan kegagalan tersebut, mereka juga tidak yakin akan kemampuan dirinya dan tidak memiliki keberanian apabila produk mereka jual ternyata kurang laku di pasaran.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang yang telah diuraikan penulis mengenai permasalahan dalam melakukan penelitian ini adalah :

1. Bagaimana tanggapan calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” terhadap Intensi Berwirausaha.
2. Bagaimana tanggapan calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” terhadap Kecerdasan *Quotient*.
3. Bagaimana tanggapan calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” terhadap Motivasi Berprestasi.
4. Bagaimana tanggapan calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” terhadap Efikasi Diri.
5. Bagaimana Membangun Intensi Berwirausaha Melalui Kecerdasan *Quotient*, Motivasi Berprestasi, Dan Efikasi Diri Pada Calon Wirausahawan Di Komunitas Bisnis TDA Kota Bandung.

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk memperoleh data-data bahan yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai Membangun Intensi Berwirausaha Melalui Kecerdasan *Quotient*, Motivasi Berprestasi, Dan Efikasi Diri Pada Calon Wirausahawan Di Komunitas Bisnis TDA Kota Bandung yang akan penulis gunakan dalam rangka menyusun skripsi.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian adalah :

1. Intensi Berwirausaha calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” Kota Bandung.
2. Kecerdasan *Quotient* calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” Kota Bandung.
3. Motivasi Berprestasi calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” Kota Bandung.
4. Efikasi Diri calon wirausahawan yang tergabung dalam komunitas bisnis TDA “Tangan Di Atas” Kota Bandung.
5. Membangun Intensi Berwirausaha Melalui Kecerdasan *Quotient*, Motivasi Berprestasi, Dan Efikasi Diri secara parsial maupun simultan Pada calon wirausahawan Di Komunitas Bisnis TDA Kota Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan secara langsung maupun tidak langsung, dapat dilihat dari dua aspek yaitu:

1.4.1 Kegunaan Penelitian Teoritis

1. Diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan kita mengenai pentingnya Pengaruh Kecerdasan *Quotient*, Motivasi Berprestasi, Dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat menjadi referensi serta menjadi bahan acuan untuk penelitian yang lebih lanjut.

1.4.2 Kegunaan Penelitian Praktis

1. Bagi komunitas Bisnis, untuk meningkatkan Kecerdasan *Quotient*, Motivasi Berprestasi, Dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha member yang ada di komunitas tersebut.
2. Bagi kampus dalam penelitian ini akan memberikan acuan baru untuk dijadikan contoh dalam metode penelitian yang nantinya dapat membantu para mahasiswa tahun ajaran selanjutnya.

1.5 Lokasi Dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dan pengumpulan data yang dilakukan penulis bertempat di Jl. Talaga Bodas No 51, Kota Bandung Jawa Barat.

1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai mulai Maret 2019 sampai dengan Agustus 2019. Adapun jadwal penelitian penulis sebagai berikut :

Tabel 1.7
Pelaksanaan Penelitian

No.	Uraian	Waktu Kegiatan																							
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Survei Tempat Penelitian	■	■																						
2.	Melakukan Penelitian			■																					
3.	Mencari Data				■																				
4.	Membuat Proposal					■																			
5.	Seminar						■																		
6.	Revisi							■																	
7.	Penelitian Lapangan								■	■	■	■	■	■	■	■	■								
8.	Bimbingan										■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
9.	Sidang																					■	■	■	■