**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang Masalah**

Menjadi mahasiswa merupakan masa yang penuh tantangan dan kesukaran, masa yang menuntut untuk menentukan sikap dan pilihan, masa yang menuntut kemampuan untuk menyesuaikan diri. Mahasiswa merupakan elite masyarakat yang mempunyai ciri intelektualitas yang lebih kompleks dibandingkan kelompok seusia mereka yang bukan mahasiswa, ataupun kelompok usia di bawah dan di atas mereka. Ciri intelektualitas tersebut adalah kemampuan mereka dalam menghadapi, memahami dan mencari cara pemecahan berbagai masalah secara lebih sistematis (Azwar, 2003). Dunia mahasiswa berbeda dengan dunia SMU, terutama pada cara belajarnya yang lebih menuntut keaktifan dan kemandirian. Diperguruan tinggi transfer pengetahuan selain dilakukan melalui kuliah juga melalui seminar, diskusi, ceramah dan lain sebagainya (Marwati, dalam Siregar, 2006).

Mahasiswa adalah kalangan muda yang mengalami peralihan dari tahap remaja ke tahap dewasa. Sosok mahasiswa juga kental dengan nuansa kedinamisan dan sikap keilmuannya yang dalam melihat sesuatu berdasarkan kenyataan objektif, sistematis dan rasional (Susantoro, dalam Siregar, 2006). Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia (2000) dijelaskan bahwa mahasiswa adalah peserta didik yang memenuhi syarat dan terdaftar secara sah sebagai mahasiswa pada Program Studi atau Jurusan di Universitas.

Ismie (2006) membagi mahasiswa menjadi tiga tingkatan, yakni mahasiswa tingkat awal, menengah, dan akhir. Mahasiswa tingkat awal ialah mahasiswa baru yang sedang menempuh perkuliahan pada tahun pertama di Universitas. Mahasiswa tingkat menengah adalah mahasiswa pada tahun kedua dan ketiga, sedangkan mahasiswa pada tingkat akhir ialah mahasiswa pada tahun keempat.

Mahasiswa pada tingkat akhir adalah mahasiswa yang berada pada semester akhir. Permasalahan yang dihadapi mahasiswa pada tingkat akhir cukup banyak. Proses penyelesaian tugas akhir atau skripsi untuk memperoleh gelar sarjana, adanya tuntutan untuk mampu hidup secara mandiri, baik dari keluarga maupun masyarakat, sampai pada masa permasalahan pekerjaan setelah lulus nanti dapat menjadi permasalah yang dialami mahasiswa pada tingkat akhir (Hartono, 2007). Dapat disimpulkan bahwa mahasiswa tingkat akhir ialah peserta didik yang memenuhi syarat dan terdaftar secara sah sebagai mahasiswa pada Program Studi atau Jurusan di Universitas pada tahun keempat sekaligus berada pada semester akhir.

Mahasiswa sebagai kaum intelegensia yang telah memiliki kemampuan dan kesempatan untuk belajar di perguruan tinggi diharapkan dapat bertindak sebagai pemimpin yang mampu dan terampil, baik sebagai pemimpin masyarakat ataupun dalam dunia kerja. Mahasiswa diharapkan dapat menjadi daya penggerak yang dinamis bagi proses modernisasi, dapat memasuki dunia kerja sebagai tenaga yang berkualitas dan profesional (Siregar, 2006). Namun pada kenyataannya tidak semua lulusan sarjana langsung mendapatkan pekerjaan. Bahkan meskipun seseorang lulusan sebuah perguruan tinggi terkenal dengan nilai tinggi, tidak menjamin orang itu bisa langsung mendapatkan pekerjaan selepas kuliah. Seharusnya kenyataan ini menjadi pertimbangan bagi mahasiswa untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi kenyataan ketatnya persaingan dalam mencari pekerjaan, khususnya bagi mahasiswa pada tingkat akhir. Jika tidak mampu mengantisipasinya, ketika lulus mahasiswa tersebut akan menjadi pengangguran baru yang tentu akan meningkatkan jumlah pengangguran di Indonesia.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, jumlah penganggur pada Agustus 2008 mencapai 9,39 juta orang. Jumlah penganggur menurut jenjang pendidikan tinggi pada bulan Agustus 2008 menunjukkan pengangguran sarjana mencapai 12,59 persen atau lebih banyak dibandingkan pengangguran lulusan diploma I/II dan akademi/diploma III yang mencapai 11,21 persen dari jumlah total pengangguran (BPS, 2009). Untuk wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY), jumlah pengangguran sarjana S-1 pada bulan Juni 2008 sekitar 21.000 orang, dan S-2 sebanyak 663 orang dari total pengangguran di provinsi DIY sebanyak 148.696 orang (Kompas, 2008a).

Pengangguran menjadi masalah yang tidak kunjung selesai di negeri ini. Sempitnya lapangan kerja seolah menjadi penyebab utama. Menurut pendapat para pakar yang sering dipublikasikan di berbagai media selama ini, banyak faktor yang mengakibatkan pengangguran terus bertambah. Beberapa diantaranya, lapangan kerja terbatas, *skill* yang minim, kepribadian masyarakat yang pemalas dan cenderung menunggu lowongan (Yunia, dalam Adek 2009). Semakin bertambahnya pengangguran menjadikan keadaan Indonesia saat ini akan semakin memburuk. Hal ini akan bertambah buruk jika keadaan ini tidak segera diatasi, situasi inilah yang akan mendorong mahasiswa untuk mulai memikirkan pekerjaan atau usaha yang akan digeluti setelah menyelesaikan studinya.

Banyaknya pengangguran dari sarjana ini terlihat dari jumlah sarjana yang mengikuti ujian penerimaan calon pegawai negeri sipil (CPNS) dan *job fair* (bursa kerja) yang sering diadakan oleh beberapa Universitas Terkemuka. Purnama, (2008) menyebutkan bahwa banyak sekali pengunjung yang sebagian besar lulusan S1 yang datang ke acara *job fair* dengan satu tujuan, ingin mendapatkan pekerjaan. Acara bursa kerja seolah menjadi magnet yang mampu menarik banyak pengangguran intelektual untuk datang berkumpul dengan bersama-sama mencari pekerjaan. Pengunjung yang mencapai ribuan berkompetisi dengan pengunjung lainnya untuk mencari lowongan kerja di setiap gerai perusahaan yang sedang mencari karyawan dan berharap mendapatkan pekerjaan. Seharusnya dengan memiliki gelar sarjana akan mempermudahkan seseorang untuk mendapatkan pekerjaan, namun pada kenyataannya gelar sarjana bukan jaminan bagi seseorang untuk mendapatkan pekerjaan.

Pengangguran terdidik dari jenjang pendidikan tinggi justru sebagian besar dialami sarjana. Banyaknya jumlah pengangguran dari kalangan sarjana ini semakin memperkuat bukti bahwa sebagian besar lulusan Perguruan Tinggi adalah lebih sebagai pencari kerja (*job seeker*) daripada pencipta lapangan pekerjaan (*job creator*). Ada beberapa alasan mengapa hal ini bisa terjadi. Pertama, sistem pembelajaran yang diterapkan berbagai perguruan tinggi masih lebih memfokuskan bagaimana menyiapkan para mahasiswa untuk cepat lulus dan mendapatkan pekerjaan, bukannya lulusan yang siap menciptakan pekerjaan. Alasan lain, *mind set* mahasiswa, masih sebagai pencari kerja, bukan sebagai pencipta lapangan kerja, serta masih rendahnya aktifitas-aktivitas kewirausahaan (*entrepreneurial activity*) mahasiswa (Gani, 2009).

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, disebutkan bahwa lebih dari 80 persen sarjana memilih bekerja sebagai buruh atau karyawan dan hanya sekitar enam persen yang bekerja sendiri (Kompas, 2008b). Kondisi ini akibat kemandirian dan semangat kewirausahaan sarjana Indonesia yang rendah sehingga mereka terjebak mencari kerja meskipun lapangan kerja terbatas (Kompas, 2008b). Hal ini menunjukkan bahwa intensi berwirausaha pada mahasiswa tergolong rendah, seharusnya mahasiswa memiliki intensi berwirausaha yang tinggi agar dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru dan dapat menerapkan segala kemampuan dan pengetahuan yang dimilikinya. Karena berwirausaha merupakan salah satu pilihan yang rasional mengingat sifatnya yang mandiri, sehingga tidak tergantung pada ketersediaan lapangan kerja yang ada.

Menurut Prof. Dr. Yunia Wardi, Drs, M.Si. (dalam Adek 2009) salah satu cara efektif untuk mengentaskan masalah pengangguran ini adalah dengan cara menumbuhkan dan memupuk jiwa kewirausahaan dalam diri mahasiswa. Dengan cara itu lulusan sarjana tidak lagi bergantung pada lapangan kerja dari lembaga pemerintah dan non-pemerintah. Tapi mereka mampu menciptakan lapangan kerja sendiri paling tidak untuk dirinya sendiri terlebih dahulu.

Alma (2004) juga menyatakan bahwa untuk menekan tingkat pengangguran dan menambah lapangan pekerjaan yang ada ialah dengan menambahkan jiwa berwirausaha atau disebut dengan menumbuhkan intensi bewirausaha pada mahasiswa. Pendapat ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Riyanto (2005) yakni munculnya masalah pengangguran sebenarnya bukan karena tidak adanya lapangan pekerjaan, melainkan karena para penganggur belum memiliki bekal untuk menciptakan lapangan pekerjaan sendiri.

Drucher (1996) menyatakan wirausaha adalah semangat, sikap, perilaku, kemampuan seseorang dalam menangani usaha yang mengarah pada upaya, mencari, menciptakan, menerapkan, cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Wirausaha adalah proses yang mempunyai risiko tinggi untuk menghasilkan nilai tambah produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi wirausahawan.

Keinginan seseorang untuk berwirausaha merupakan suatu bentuk intensi atau niat dari individu. Intensi atau niat berwirausaha adalah dorongan seseorang untuk melakukan suatu tindakan tertentu yaitu berwirausaha. Intensi merupakan prediktor sukses dari perilaku karena ia menghubungkan sikap dan perilaku. Intensi dipandang sebagai ubahan yang paling dekat dari individu untuk melakukan perilaku, maka dengan demikian intensi dapat dipandang sebagai hal yang khusus dari keyakinan yang obyeknya selalu individu dan atribusinya selalu perilaku (Fishbein dan Ajzen, 1975).

Ancok (1992) menyatakan bahwa intensi dapat didefinisikan sebagai niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Intensi merupakan sebuah istilah yang terkait dengan tindakan dan merupakan unsur yang penting dalam sejumlah tindakan, yang menunjukan pada keadaan pikiran seseorang yang diarahkan untuk melakukan sesuatu tindakan, yang senyatanya dapat atau tidak dapat dilakukan dan diarahkan entah pada tindakan sekarang atau pada tindakan yang akan datang. Intensi memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan tindakan, yakni menghubungkan antara pertimbangan yang mendalam yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan tindakan tertentu.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu. Intensi berwirausaha pada mahasiswa dapat diartikan sebagai kuatnya keinginan atau niat yang ada pada diri seorang mahasiswa untuk melakukan atau memunculkan suatu tindakan berwirausaha.

Penulis mencoba mencari tahu seberapa besar intensi mahasiswa terhadap berwirausaha dengan melakukan wawancara informal pada 27 mahasiswa tingkat akhir pada beberapa Universitas di Yogyakarta, minimal sedang menempuh semester VII atau tahun keempat. Pembatasan semester ini berdasarkan pada pendapat Ismie (2006), bahwa mahasiswa tingkat akhir dari adalah mahasiswa pada tahun keempat. Dari hasil wawancara tersebut diketahui bahwa 77,78% atau 21 mahasiswa tidak memiliki minat atau intensi untuk berwirausaha. Sedangkan yang memiliki intensi untuk berwirausaha hanya berkisar 22,22% atau 6 mahasiswa saja. Hal ini membuktikan bahwa intensi mahasiswa untuk berwirausaha tergolong rendah.

Rendahnya intensi berwirausaha pada mahasiswa ditandakan dengan tidak adanya keyakinan pada mahasiswa bahwa berwirausaha dapat cepat mendapatkan uang ataupun kekayaan terhadap dirinya, mahasiswa merasa belum siap menjadi seorang pengusaha ataupun berwirausaha, mahasiswa tidak terpengaruh oleh norma-norma sosial yang bersifat positif mengenai perilaku, pengalaman masa lalu dari orang-orang disekitarnya yang berwirausaha tidak mempengaruhi intensi mahasiswa untuk berwirausaha.

Keengganan mahasiswa untuk berwirausaha disebabkan karena alasan-alasan sebagai berikut: (1) tidak mempunyai modal (Tukijo, 2004), pada mahasiswa terjadi keengganan untuk mengembangkan usaha sendiri dengan alasan kekurangan modal, sehingga mereka berbondong-bondong mencari pekerjaan yang sudah tersedia. (2) tidak mempunyai jiwa wirausaha (Tukijo, 2004), mereka tidak mampu dan merasa tidak terbiasa berwirausaha. (3) ingin menjadi PNS. (4) faktor keluarga, dimana mahasiswa masih memiliki ketergantungan secara ekonomi dan emosional dengan orang tua, sehingga keputusan memilih pekerjaan masih tergantung pada orang tua.

Wijaya (2007) menyebutkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha seperti lingkungan keluarga, pendidikan, nilai personal, usia dan jenis kelamin. Lingkungan keluarga mempengaruhi intensi berwirausaha dikarenakan orang tua akan memberikan corak budaya, suasana rumah, pandangan hidup dan pola sosialisasi yang akan menentukan sikap, perilaku serta proses pendidikan terhadap anak-anaknya. Orang tua yang bekerja sebagai wirausaha akan mendukung dan mendorong kemandirian, berprestasi dan bertanggung jawab. Pentingnya pendidikan dikemukakan oleh Holt (Wijaya, 2007) yang mengatakan bahwa paket pendidikan kewirausahaan akan membentuk siswa untuk mengejar karir kewirausahaan. Nilai personal mempengaruhi intensi berwirausaha dikarenakan setiap mahasiswa memiliki sikap yang berbeda terhadap proses manajemen dan bisnis secara umum (Hisrich dan Peters, 1998). Pada faktor usia, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sinha di India (dalam Indarti dan Rostiani 2008), menunjukkan bahwa hampir sebagian besar wirausaha yang sukses adalah mereka yang berusia relatif muda. Faktor jenis kelamin dapat berpengaruh terhadap minat berwirausaha mengingat adanya perbedaan pandangan terhadap pekerjaan antara pria dan wanita. Kebanyakan wanita cenderung sambil lalu dalam memilih pekerjaan dibanding dengan pria. Lingkungan keluarga dan pendidikan merupakan faktor eksternal sedangkan nilai personal, usia dan jenis kelamin merupakan faktor internal yang mempengaruhi intensi individu untuk berwirausaha.

Dari beberapa faktor tersebut, faktor pendidikan sangat berpengaruh terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa. Hal ini dikuatkan oleh Kourilsky dan Walstad (dalam Indarti dan Rostiani, 2008) yang menyebutkan bahwa pengaruh pendidikan kewirausahaan selama ini telah dipertimbangkan sebagai salah satu faktor penting untuk menumbuhkan dan mengembangkan hasrat, jiwa dan perilaku berwirausaha di kalangan generasi muda. Terkait dengan pengaruh pendidikan kewirausahaan tersebut, diperlukan adanya pemahaman tentang bagaimana mengembangkan dan mendorong lahirnya wirausaha-wirausaha muda yang potensial sementara mereka berada di bangku sekolah. Beberapa penelitian sebelumnya menyebutkan bahwa keinginan berwirausaha para mahasiswa merupakan sumber bagi lahirnya wirausaha-wirausaha masa depan (Gorman *et al*., dalam Indarti dan Rostiani, 2008).

Pendidikan adalah pengetahuan, dan pengetahuan adalah kekuatan Boulton (2006). Pendidikanadalah proses membimbing manusia dari kebodohan menuju ke kecerahan pengetahuan (Ensiklopedi Indonesia, dalam Aziz, 2005). Alfred Nort Whitehead (dalam Aziz, 2005) mengatakan bahwa pendidikan merupakan pembinaan keterampilan dengan menggunakan pengetahuan.

Pengetahuan merupakan faktor yang sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Mahasiswa yang memiliki pengetahuan yang baik tentang suatu hal cenderung akan mengambil keputusan yang lebih tepat berkaitan dengan masalah tersebut dibandingkan dengan mereka yang pengetahuannya rendah (Permata, 2002). Sikap, perilaku dan pengetahuan mahasiswa tentang kewirausahaan akan membentuk kecenderungan mereka untuk membuka usaha-usaha baru di masa mendatang (Indarti dan Rostiani, 2008).

Pengetahuan adalah [informasi](http://id.wikipedia.org/wiki/Informasi" \o "Informasi) yang diketahui atau disadari oleh seseorang. Dalam pengertian lain, pengetahuan adalah berbagai gejala yang ditemui dan diperoleh manusia melalui pengamatan inderawi. Pengetahuan muncul ketika seseorang menggunakan indera atau akal budinya untuk mengenali benda atau kejadian tertentu yang belum pernah dilihat atau dirasakan sebelumnya (Wikipedia, 2008a).

Fishbein dan Ajzen (Azwar, 2003) menyebutkan bahwa pengetahuan individu tentang suatu hal akan mempengaruhi sikapnya. Sikap tersebut positif maupun negatif tergantung dari pemahaman individu tentang suatu hal, dan sikap ini akan mempengaruhi tindakannya. Apabila individu memahami tentang informasi yang diperoleh secara mendalam dan benar maka akan menimbulkan tindakan yang positif, dalam hal ini ialah berwirausaha.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengetahuan ialah segala [informasi](http://id.wikipedia.org/wiki/Informasi" \o "Informasi) yang diketahui atau disadari dan diperoleh manusia melalui pengamatan inderawi.

Suryana (2003) menyebutkan ada tiga bekal pengetahuan yang harus dimiliki wirausaha, yakni meliputi: (1) bekal pengetahuan mengenai usaha yang akan di masuki atau dirintis dan lingkungan usaha yang ada, (2) bekal pengetahuan tentang peran dan tanggungjawab, dan (3) bekal pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis. Bekal pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis tersebut dapat berupa jenis-jenis usaha, jenis konsep dan jenis sistem bisnis berwirausaha yang berkembang pada saat ini.

Kiyosaki (dalam Winarto, 2007) menyebutkan ada tiga jenis utama sistem bisnis, yakni sistem bisnis tradisional, sistem bisnis waralaba, dan sistem bisnis pemasaran jaringan. Sistem bisnis tradisional ialah mengembangkan sendiri sistem bisnis yang akan ditekuni. Sistem bisnis waralaba (*franchise*) ialah sistem usaha dengan cara membeli sebuah sistem yang sudah ada, sehingga resiko kegagalan yang akan dialami sangat kecil. Sistem bisnis pemasaran jaringan ialah membeli dan menjadi bagian dari sebuah sistem yang telah ada. Sistem ini dikenal juga dengan istilah multi level marketing (MLM).

Winarto (2007) menyebutkan bahwa dari ketiga jenis sistem bisnis tersebut, konsep bisnis waralabalah yang memiliki resiko terendah dan memiliki peluang sukses yang amat besar karena memiliki merek yang sudah terkenal, sistem operasi yang sudah terbukti keandalannya, dukungan pelatihan dan konsultasi, kekuatan promosi bersama (antara pemilik waralaba dan pemegang waralaba) dan memperoleh hasil riset pengembangan secara gratis dan berkelanjutan.

Yohanes (2006) menyebutkan bahwa konsep bisnis waralaba (*franchise*) akhir-akhir ini telah menjadi salah satu *trendsetter* yang memberi warna baru dalam dinamika perekonomian Indonesia. Setidaknya dalam tiga tahun terakhir, animo masyarakat Indonesia terhadap munculnya peluang usaha waralaba sangat signifikan. Animo ini terefleksi pada dua cermin yakni jumlah pembeli waralaba dan jumlah peluang usaha yang terkonversi menjadi waralaba.

Waralaba dalam dunia bisnis terkenal dengan istilah "*Franchise*", yaitu pemberian sebuah lisensi oleh suatu pihak (perorangan maupun perusahaan) sebagai pemberi waralaba, kepada pihak lain sebagai penerima waralaba, untuk berusaha dengan menggunakan merk dagang atau nama dagangnya, dan untuk menggunakan keseluruhan sistem bisnisnya. Pemberi waralaba biasa disebut *franchiser* dan penerima waralaba disebut *franchisee* (Rini, 2004).

Winarto (2007) mengatakan bahwa bisnis waralaba adalah tren bisnis masa depan dengan risiko kegagalan yang kecil. Sebuah penelitian yang dilakukan *The US Federation Trade Comission* dan Arthur Andersen tahun 2000 (dalam Winarto, 2007) membuktikan bahwa bisnis waralaba hanya mempunyai 7% risiko kegagalan sementara bisnis lainnya 64%.

Penulis menyimpulkan bahwa pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba ialah segala bentuk [informasi](http://id.wikipedia.org/wiki/Informasi) mengenai sistem bisnis atau metode pemasaran waralaba yang diketahui atau disadari dan diperoleh manusia melalui pengamatan inderawi dan dimunculkan ketika seseorang menggunakan indera atau akal budinya untuk mengenali sistem atau metode pemasaran waralaba dalam kejadian tertentu.

Dengan memiliki pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba, mahasiswa akan lebih mengerti dan memahami sistem ini serta mengetahui kelebihan-kelebihan dan kemudahan penerapan sistem ini daripada sistem bisnis lainnya. Winarto (2007) menyebutkan bahwa jika tidak tahu cara membangun sebuah sistem, waralaba dapat menjadi solusinya, karena dengan sistem bisnis ini akan mendapatkan hak penggunaan nama, logo dan merk yang sudah dikenal sehingga resiko kegagalan kecil dan memiliki peluang kesuksesan yang besar dalam berwirausaha.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa semakin banyak informasi yang diperoleh terhadap sistem bisnis waralaba oleh mahasiswa dan semakin mendalam informasi tersebut diterima, maka akan semakin meningkatkan pengetahuan mahasiswa tersebut terhadap sistem bisnis waralaba. Semakin tinggi pengetahuan tersebut, maka akan membentuk persepsi positif terhadap sistem bisnis waralaba dan akan memunculkan tindakan untuk mencoba menerapkan sistem tersebut dalam berwirausaha atau akan memunculkan intensi berwirausaha pada mahasiswa. Apabila informasi yang diterima oleh mahasiswa sangat kurang atau tidak ada sama sekali, maka pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba sangat rendah atau tidak terjadi sehingga tidak akan memunculkan atau mempengaruhi intensi mahasiswa untuk berwirausaha.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengetahui lebih jauh apakah ada hubungan antara pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa tingkat akhir?

1. **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba dengan intensi berwirausaha pada mahasiswa tingkat akhir.

1. **Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis.

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi yang berguna khususnya bagi mahasiswa Falkutas Psikologi di bidang Psikologi Industri dan Organisasi serta kepada para pembaca pada umumnya tentang pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba dengan intensi menjadi wirausaha pada mahasiswa tingkat akhir.

1. Manfaat praktis

Bila hipotesis ini terbukti bahwa pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba dapat meningkatkan intensi berwirausaha pada mahasiswa, diharapkan penelitian ini dapat digunakan oleh pihak perguruan tinggi di Indonesia, khususnya Universitas Mercu Buana Yogyakarta sebagai bahan pertimbangan untuk menciptakan wirausaha muda dari kalangan mahasiswa dengan menambahkan pengetahuan terhadap sistem bisnis waralaba kepada siswa didiknya, sehingga mahasiswa dapat lebih memahami secara lebih mendalam mengenai sistem bisnis waralaba dan akan mendorong semangat kewirausahaan pada mahasiswa.