

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengangguran atau tuna karya yakni sekian problematika yang masih dihadapi pemerintah Indonesia. Tuna karya terungkap karena adanya ketimpangan antara jumlah kesediaan lapangan pekerjaan yang disediakan pemerintah maupun perusahaan swasta lewat jumlah penduduk angkatan kerja. Badan Pusat Statistika (BPS) melaporkan tuna karya di Indonesia terus menghadapi kenaikan tiap tahunnya sampai periode agustus 2020 meningkat dari 5,23% beralih jadi 7,07% atau setara 9,77 juta orang (Kompas.com, 2020). Adapun sumbangsih menghadapi kenaikan jumlah angka tuna karya terbuka tahun 2020 nya bersumber dari edukasi tertinggi yang diluluskan oleh lembaga edukasi di kampus. Tidak bisa dipungkiri jika tuna karya terpelajar turut menyumbangkan angka tuna karya di Indonesia. Dimana tiap tahun selalu termuat penambahan sarjana dari kampus yang bisa senantiasa mendorong kenaikan kualitas SDM namun sayangnya tidak diiringi lowongan pekerjaan. Lembaga BPS mempublikasikan 746.354 orang lulusan tahun 2019 dan pada agustus 2020 mencapai 981.203 orang (Bps.go.id, 2021).

Fenomena tersebut bisa beralih jadi pertimbangan generasi muda khususnya mahasiswa sesudah lulusnya nanti guna tidak berorientasi mencari kerja melainkan memicu lapangan kerja yakni lewat berbisnis. Wakil presiden Jusuf Kalla mengatakan *opportunity* beralih jadi Pegawai Negeri Sipil (PNS) peluangnya begitu kecil yakni 3-4 persen dibandingkan lulusan sarjana yang ada. Oleh karena itu ia mendorong mahasiswa berbisnis. Sejalan lewat riset Kristianti (2021) kenaikan jumlah pelaku bisnis yakni solusi berdaya guna menurunkan tingkat tuna karya serta membangun lowongan pekerjaan karena masing-masing pelaku bisnis

pasti memerlukan pegawai guna menunjang evolusi usahanya. Selain itu jika kewirausahaan dikembangkan lewat tepat yang mana berpengaruh positif bagi Indonesia terutama di aspek penanggulangan tuna karya dan mendorong kenaikan perekonomian Indonesia (Putri Dea Giantari & Ramantha, 2019). Atmaja et al. (2020) dalam risetnya mengungkapkan perekonomian yakni sektor terkrusial dan beralih jadi perhatian pemerintah dalam beragam kebijakan guna mendorong kenaikan kesejahteraan dalam penduduk. Atas landasan Kasmir (2011), *entrepreneur* yakni orang yang yang berjiwa berani menggaet resiko guna membangun bisnis dalam beragam *opportunity*. Berjiwa berani menggaet resiko artinya berani memulai bisnis tanpa diliputi rasa cemas meskipun dalam kondisi tidak pasti. Kapabilitas pelaku bisnis modern menguasai wawasan yang luas, berpikir jauh kedepan, senantiasa menyertai evolusi, terbuka terhadap ide terkini (Adnyani et al., 2021).

Pesatnya evolusi teknologi informasi di era digital saat ini memunculkan ide-ide bisnis kreatif dan inovatif berlatar teknologi yang kerap disebut bisnis rintisan. Ries (2011) menggambarkan bisnis rintisan yakni bisnis yang terkini dibangun dan masih pada langkah evolusi serta riset guna mencari peluang pasar dan berbasis teknologi. Beragam model bisnis rintisan di Indonesia mulai bermunculan, mulai dari perdagangan suatu produk, pembayaran online, sampai pelayanan jasa bisa beralih jadi bentuk bisnis bisnis rintisan. Kehadiran bisnis rintisan bersasaran guna mendapatkan profit lewat jalan memberi kemudahan, layanan yang memanjakan sampai terobosan terkini yang belum pernah ditemui oleh konsumen dalam bisnis konvensional (Indarto & Chatarina Yekti P., 2021). Individu dituntut guna mengetahui dan menyertai evolusi teknologi karena memberikan banyak fungsi

pada kehidupan di era modern layaknya sekarang ini (Novalia et al., 2019). Atas landasan MIKTI (Indonesia *Digital Creative Industry Society*) termuat tiga aspek yang paling ramai digeluti bisnis rintisan Indonesia, yakni aspek *e-commerce*, *fintech*, dan *game* (Niagahoster.co.id, 2021).

Startup atau bisnis rintisan yakni bisnis yang terkini berlalu lewat menerapkan inovasi teknologi dalam menjalankan *core business*nya dan mampu memecahkan problematika penduduk. Produk yang dihasilkan bisnis rintisan lebih menyoroti problematika yang ada di pasar berbeda lewat bisnis kecil atau UKM meskipun sama-sama yakni bisnis terkini namun umumnya UKM mengeluarkan produk sesuai permintaan pasar. Hal tersebut yang mengimpresikan bisnis rintisan disebut selaku *problem solver* dan menguasai ciri khas memecahkan problematika memanfaatkan teknologi. Misalnya problematika pinjaman dana, dimana tidak keseluruhan penduduk atau pelaku bisnis bisa mengakses bank, koperasi, atau layanan finansial konvensional lainnya guna mengajukan pinjaman karena banyaknya persyaratan yang mesti dipenuhi salah satunya mengharuskan membawa anggunan. Kini bisnis rintisan layaknya Kredivo, Amarnya, Pinjaman Pintar, dan Modalku hadir memberikan solusi atas problematika penduduk lewat menawarkan pinjaman tunai secara online dilengkapi persyaratan yang mudah, mekanismepinjaman cepat dan tanpa anggunan.

Awalnya bisnis bisnis rintisan belum berusaha guna menjual produk atau layanannya karena lebih berfokus ke evolusi dibandingkan profit. Bari Arijono selaku Ketua Asosiasi *Digital Entrepreneur* menggambarkan bukan berarti bisnis rintisan tidak berniat guna mencari profit, namun model bisnis tersebut mencari profit tidak layaknya bisnis konvensional (Medcom.id, 2016). Bisnis bisnis rintisan

tidak berbicara kas positif dan kas negatif. Penaksiran profitnya pun bukan diincar dari selisih produksi dan penjualan barang yang didagangkan. Pelakubisnis bisnis rintisan berfokus pada kemajuan perusahaan lewat mendorong kenaikan konsumen yang memakai jasa mereka, baik pengguna, pengunduh, pelanggan, jumlah transaksi *platform* yang mereka sediakan. Maka taksiran perusahaan (valuasi) bisnis rintisan semakin tinggi. Semakin tinggi taksiran valuasi mempengaruhi langkah berikutnya guna mencari profit. bisnis rintisan kemudian berusaha mengincar masuk bursa saham lewat bertaruh pada valuasi perusahaan.

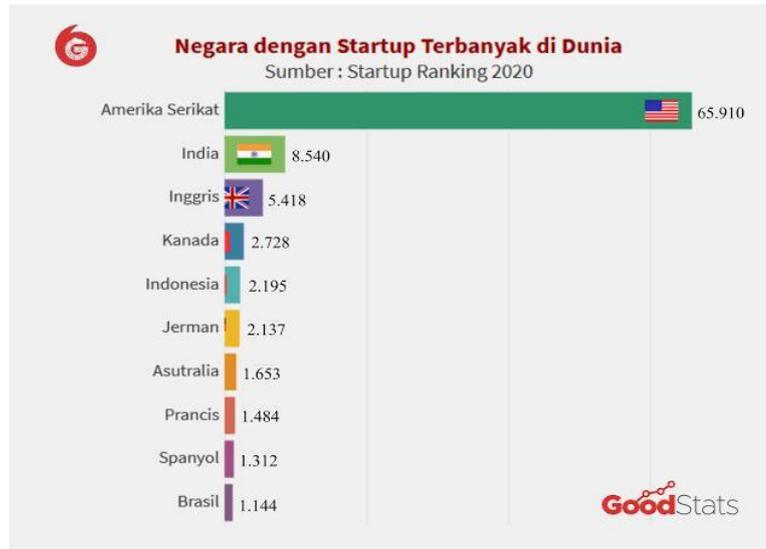
Permodalan begitu diperlukan ketika memprakarsai bisnis tergolong menjalin bisnis rintisan. Permodalan diibaratkan selaku bahan bakar supaya bisnis bisa dimulai dan dikembangkan. Evolusi bisnis rintisan dimulai sesudah masuknya *angel* penanam modal atau pihak awal yang berani menanamkan modal lewat seluruh resikonya terhadap konsep produk bisnis rintisan yang ditawarkan (Katastatistik.co.id, 2021). bisnis rintisan mesti mendapatkan penanam modal dan permodalan guna setiap langkah kemajuan yang ingin mereka capai. Sebelum mampu masuk ke bursa saham, bisnis rintisan bergantung pada penanam modal guna bertahan. Kedepannya, bisnis rintisan yang mampu bertahan menguasai valuasi yang luar biasa. Ketika mereka IPO atau listing sahamnya di bursa efek, taksiran sahamnya jauh lebih mahal dibandingkan investasi yang diimplementasikan oleh penanam modal di awal. Hal tersebut yang mengimpresikan penanam modal berani menyuntikkan modal yang tidak sedikit jumlahnya pada bisnis bisnis rintisan meskipun bisnis tersebut belum menghasilkan profit (Medcom.id, 2016).

Tabel 1.1
Evolusi Jumlah *Startup* di Indonesia (2018-2021)

Tahun	Jumlah <i>Startup Business</i>
2018	992
2019	2.079
2020	2.195
2021	2.319

(Sumber : Statistik diolah penulis, 2022)

Statistik diatas menerangkan kemajuan bisnis rintisan di Indonesia cukup pesat dilihat dari adanya kenaikan jumlah bisnis rintisan pada setiap tahunnya. Hal ini juga didukung lewat pembentukan program Gerakan Nasional 1000 bisnis rintisan Digital dibawah naungan Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) guna beralih jadi wadah dalam memberikan pendampingan dan pemberdayaan dunia bisnis rintisan di Indonesia. Sasaran dalam gerakan ini yakni memajukan kemajuan ekonomi digital lewat pembinaan generasi muda supaya mampu merintis bisnis yang menyelesaikan problematika bangsa dan mampu bertahan sampai nantinya beralih jadi perusahaan yang *sustainable* (Rifqi et al., 2020). Fungsi dari gerakan ini yakni guna kesejahteraan penduduk lewat kenaikan kualitas produk, daya saing, produktivitas penduduk, teknologi penunjang bisnis dan membangun lapangan pekerjaan terkini (Aptika.kominfo.co.id, 2018).



Gambar 1.1 Negara lewat Startup Terbanyak di Dunia
(Sumber : goodnewsfromindonesia.id)

Berlandaskan statistik dari bisnis rintisan *Ranking*, pada tahun 2020 Indonesia beralih jadi negara yang menguasai jumlah bisnis rintisan terbanyak lewat total 2.195 perusahaan rintisan yang menempati urutan kelima di dunia. Evolusi tersebut juga diiringi kenaikan pengguna internet. Pada awal 2021 pengguna internet mencapai mencapai 202,6 juta jiwa dari total jumlah penduduk Indonesia 274,9 juta jiwa. Angka proyeksi tersebut meningkat 15,5 persen atau 27 juta jiwa jika dibandingkan pada Januari 2020 lalu (Kompas.com, 2021). Ekonomi digital di Indonesia pada tahun 2020 mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian sebesar US\$44 miliar atau sekiranya 619 miliar (Ekonomi.bisnis.com, 2020). Menteri koordinasi aspek perekonomian menyampaikan pemerintah terus mendorong kemajuan bisnis rintisan dan adopsi teknologi guna mengakselerasi pemulihan ekonomi nasional. Dimana upaya guna mendorong kenaikan kemajuan ekonomi nasional yakni lewat memicu iklim kewirausahaan yang lebih tepat tergolong mendorong kemajuan bisnis rintisan dari skala mikro.

Peluang pendayagunaan internet yang meningkat dari tahun ke tahun beralih

jadi penunjang guna menjalin bisnis rintisan (Katastatistik.co.id, 2021). Pelaku bisnistersebut tidak bisa diimplementasikan lingkungan professional namun juga dari kalangan mahasiswa. Mahasiswa yakni kelompok penduduk beredukasi yang mempunyai *opportunity* belajar dan menikmati kemajuan teknologi informasi, sehingga intensi berbisnis di kalangan mahasiswa memungkinkan guna memanfaatkan teknologi pada tindakan berbisnisnya tergolong menjalin bisnis rintisan (Santoso & Oetomo, 2017). Handani et al. (2019) dalam risetnya menyebutkan bisnis rintisan yang diciptakan oleh mahasiswa-mahasiswa di Indonesia banyak yang sudah berhasil dan sukses layaknya Tokopedia, Bukalapak, Tiket.com, Ruang Guru, serta beberapa bisnis rintisan lainnya.

Meskipun jumlah *bisnis* rintisan di Indonesia terus menghadapi kenaikan sampai masuk lima besar dunia, namun ternyata secara keseluruhan kemajuan pelaku bisnis di Indonesia masih tertinggal jauh lewat negara-negara di ASEAN (rmoljabar.id, 2021). Ketua Umum BPP Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) Mardani H. Maming mengungkapkan guna beralih jadi negara maju Indonesia membutuhkan 12-14 persen *entrepreneur* muda di lain sisi Indonesia menguasai 3,47 persen. Jika dihitung angka prosentase, Singapura menguasai tingkat *entrepreneurship* mencapai 8,76 persen, Malaysia 4,74 persen, dan Thailand 4,26 persen, di lain sisi Indonesia mencapai 3,47 persen. Putra & Purnamawati (2013) menggambarkan negara Indonesia yakni negara yang menguasai jumlah penduduk cukup banyak di Kawasan Asia Tenggara. lewat jumlah penduduk 270 juta, Indonesia terkini menguasai 10 juta *entrepreneur* dan masih diperlukan sekiranya 40 juta *entrepreneur* guna mencapai 14 persen (Liputan6.com, 2022). Erick Thohir selaku menteri BUMN, menyarankan supaya ada gerakan

pembaharuan dan inovasi bagi pelaku bisnis di sektor teknologi lewat evolusi digitalisasi beralih jadi instrumen krusial guna mendorong *entrepreneurship* di Indonesia.

Selain itu, bisnis rintisan di Indonesia juga banyak yang gagal di tengah jalan. Resiko kegagalan bisnis rintisan cukup tinggi (Indarto dan Yekti, 2021). Ada beragam faktor yang mengimpresikan kegagalan bisnis rintisan, penyebab utama yakni produk yang dikeluarkan kurang solutif bagi target pasar atau tidak sesuai lewat kebutuhan konsumen. Hal ini membuat para pelaku bisnis menghabiskan banyak waktu dan kompetensi guna produk yang tak diinginkan, sampai pada akhirnya terpaksa gulung tikar. Adapun secara lengkap faktor-faktor yang mengimpresikan kegagalan bisnis rintisan ditunjukkan pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.2
Faktor-faktor Kegagalan *Startup*

No.	Faktor Penyebab	Persentase (%)
1	Produk tidak dibutuhkan pasar	42
2	Kekurangan dana	29
3	Tim yang buruk	23
4	Kalah bersaing	19
5	Persaingan harga	18
6	Produk yang tidak bagus	17
7	Pemasaran yang buruk	14
8	Mengabaikan konsumen	13
9	Tidak Fokus	13
10	Ketidak harmonisan antara tim dan investor	13
11	Kurang bersemangat	9
12	Lain-lain	8

Sumber : *Techin Asia Edu, 2020*

Tingginya peluang kegagalan bisnis rintisan tersebut ternyata tidak menyurutkan ketertarikan berbisnis bisnis rintisan generasi muda terutama mahasiswa. Berlandaskan temuan observasi awal yang diimplementasikan periset lewat penyebaran kuesioner ke beberapa mahasiswa prodi S1 Akuntansi Kampus Edukasi Ganesha angkatan 2018 yakni dari 20 mahasiswa yang beralih jadi

informan 13 diantaranya memilih berminat membangun *startup business* lewat alasan yang berbeda-beda. Ada yang mengatakan karena terinspirasi dari tokoh-tokoh yang sukses dalam bisnis rintisan, ada yang mengatakan karena bisnis rintisan saat ini sedang menjadi tren, ada juga yang mengatakan karena kehidupan penduduk sekarang cenderung lebih memilih mengimplementasikan sesuatu hal secara online yang berarti hal tersebut menunjang kesuksesan bisnis rintisan yang di bangunnya nanti, dan lain-lain.

Kemajuan ketertarikan pelaku bisnis tidak bisa diimplementasikan tanpa kontribusi edukasi yang bisa memicu minat kewirausahaan (Sanchaya Hendrawan & Sirine, 2017). Wawasan terutama lewat kewirausahaan yang tidak mumpuni bisa menghambat evolusi aktualisasi dirinya karena ketidakberaniannya menggaet risiko dalam menjalin bisnis rintisan. Sejalan lewat riset Handani et al. (2019) mengungkapkan selain kebutuhan teknologi yang beralih jadi pondasi utama pada bisnis rintisan, para pelaku bisnis startup pun perlu adanya bekal perihal kewirausahaan guna mendapatkan model bisnis yang tepat. Perguruan tinggi beralih jadi tempat bagi mahasiswa guna bisa mengenal dunia kewirausahaan dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa. Tidak disumbangsihkan edukasi perihal kewirausahaan perguruan tinggi juga beralih jadi fasilitator guna menyalurkan evolusi pelaku bisnis muda (Hendrawan & Hani, 2017). Kampus Edukasi Ganesha yakni perguruan tinggi di Bali yang menguasai beberapa program guna memfasilitasi mahasiswanya di aspek ini. Perlombaan startup, perlombaan PKM yang tergolong didalamnya PKM-Kewirausahaan, PMW, dan sudah dibentuknya Laboratorium Kewirausahaan Fakultas Ekonomi Kampus Edukasi Ganesha.

Pengetahuan kewirausahaan bisa dihasilkan lewat mata kuliah kewirausahaan, media elektronik, lingkungan serta dari pengalaman (Aini, 2020). Mahasiswa prodi S1 Akuntansi mendapatkan mata kuliah Kewirausahaan yang wajib ditempuh pada semester 6. Dalam perkuliahan disumbangkan teori-teori perihal kewirausahaan dan mengevolusikannya lewat membuat proposal PMW. Wawasan yang di bisa dari mata kuliah Kewirausahaan tersebut kiranya mampu mendorong kenaikan wawasan mahasiswa guna berfikir kreatif dan inovatif, lebih percaya diri, bisa memilih dan menggaet hasil yang tepat serta mampu melihat peluang bisnis yang ada saat ini.

Lewat pengetahuan atau pengetahuan kewirausahaan yang dikuasai oleh mahasiswa bisa membentuk kecenderungan mereka guna membangun bisnis terkini di masa mendatang. Pengetahuan kewirausahaan bisa membentuk pola pikir, sikap, dan perilaku pada mahasiswa beralih jadi seorang pelaku bisnis (*entrepreneur*) sehingga mengarahkan mereka guna memilih berbisnis selaku pilihan karir (Retno dan Trisnadi, 2012:113). Maka, bisa dikatakan pengetahuan kewirausahaan berpengaruh pada minat mahasiswa membangun *startup business*. Hal ini sejalan lewat riset yang diimplementasikan oleh Sanchaya Hendrawan & Sirine (2017), Irda (2019), Sanchaya Hendrawan & Sirine (2017). Namun riset Agusmiati & Wahyudin (2019) mengungkapkan temuan yang berbeda yakni pengetahuan kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap ketertarikan berbisnis kelas XI program keahlian Akuntansi SMK swasta se-Kabupaten Pekalongan.

CB Insights melaporkan sebanyak 29% bisnis rintisan menghadapi kegagalan akibat kehabisan modal karena tata kelola finansial yang buruk. Ketertarikan mahasiswa dalam menjalin bisnis rintisan tidak terlepas dari tingkat literasi

keuangan yang dikuasai. Semakin tepat literasi atau literasi keuangan seseorang, yang mana semakin tepat pula dalam menentukan hasilnya tergolong hasil guna memilih mendirikan bisnis rintisan. Atas landasan Bhushan & Medury (2020), literasi yakni keberbakatan guna membuat penaksiran informasi dan penetapan hasil yang berdaya guna perihal pendayagunaan dan manajemen finansial. Lewat manajemen finansial yang tepat bisnis yang dirintis mahasiswa berlalu berdaya guna dan tepat guna. Selain itu kemajuan bisnis juga bisa ditentukan dari cara manajemen finansialnya. Sehingga lewat manajemen finansial yang tepat, bisnis terjaga kekonstanan dalam keluarnya anggaran dan bisa mendorong kenaikan laba dari waktu ke waktu.

Prodi S1 Akuntansi, Jurusan Ekonomi dan Akuntansi, Fakultas Ekonomi membekali mahasiswanya lewat wawasan, pengertian, serta mekanisme pengetahuan akuntansi yang salah satunya bisa diimplementasikan ke aspek pelaku bisnis. Lewat pengetahuan akuntansi yang dikuasai mahasiswa prodi S1 Akuntansi tentunya mereka mempunyai kapabilitas pengelolaan finansial yang lebih tepat dibandingkan lewat mahasiswa dari prodi lainnya (Pamungkas, 2017). Pengetahuan akuntansi yang sudah didapat begitu menjanjikan jika diterapkan dalam dunia kerja terkecuali dalam menjalin bisnis rintisan. Sejalan lewat riset Diarsa (2019) yang mengungkapkan bisnis lewat bentuk atau model bagaimanapun, tetap membutuhkan tenaga seorang akuntansi. Jadi bisa diinferensikan literasi keuangan berpengaruh terhadap ketertarikan mahasiswa menjalin *startup*. Sejalan riset Viana Sari (2021) yang menerangkan literasi keuangan berpengaruh terhadap ketertarikan mahasiswa STKIP YPM Bangko Tahun 2018/2019. Riset Wardani & Woli (2021) juga menyebutkan hal yang sama.

Atas landasan Sakti Fajar W (2014:17) motivasi yakni dorongan yang disadari guna mempengaruhi tingkah laku seseorang supaya tergerak hatinya guna mengimplementasikan sesuatu sehingga mencapai temuan dari tindakan berbisnis. Motivasi atau semangat juga beralih jadi faktor krusial dalam membangkitkan ketertarikan berbisnis. Tingkat kesuksesan berbisnis tergantung seberapa besar semangat yang ada di dalam diri mahasiswa tersebut. Jadi, semakin besar semangat yang dikuasai seseorang yang mana semakin besar pula bisnis guna mewujudkan sasarannya. Motivasi bisa memberikan dampak terhadap ketertarikan seseorang tergolong mahasiswa dalam menjalin *startup business*. Hal tersebut, menandakan di dalam memilih karir, semangat menguasai peran pada pilihan karir di aspek bisnis rintisan. Sejalan lewat riset yang diimplementasikan oleh Santoso & Oetomo (2017), Agusmiati & Wahyudin (2019), dan Hidayah et al. (2022). Santoso & Oetomo (2017), mengungkapkan motivasi berpengaruh terhadap niat beralih jadi pelaku bisnis pada mahasiswa. Agusmiati & Wahyudin (2019), mengungkapkan semangat berpengaruh terhadap ketertarikan berwirausaha kelas XI program keahlian Akuntansi SMK swasta se-Kabupaten Pekalongan. Hidayah et al. (2022), mengungkapkan motivasi berpengaruh terhadap minat mahasiswa membangun *startup business*. Namun riset Sanchaya Hendrawan & Sirine (2017), mengungkapkan temuan yang berbeda yakni motivasi tidak mempengaruhi ketertarikan berbisnis mahasiswa FEB UKSW Konsentrasi Kewirausahaan.

Riset ini mengacu pada riset yang diimplementasikan oleh Heriyanti (2022) perihal minat berbisnis. Kebaruan pada riset ini yakni lebih memfokuskan pada ketertarikan berbisnis guna menjalin *startup*. Bisnis rintisan yakni bisnis rintisan yang masih dalam langkah evolusi, tepat dalam evolusi produk, pelayanan, atau

pangsa pasar, serta memanfaatkan teknologi guna operasional bisnisnya. Bisnis rintisan berbeda lewat bisnis konvensional, dilansir dari Gramedia.com (2021) sasaran utama dari bisnis rintisan yakni kemajuan perusahaan. Setiap bisnis rintisan belum berusaha guna menjual produk atau layanannya karena lebih berfokus ke evolusi dibandingkan mendapatkan profit. Bukan berarti bisnis rintisan tidak berniat guna mencari profit, sudah dijelaskan yang terdahulu *startup* mencari profit berbeda lewat bisnis konvensional.

Riset minat menjalin bisnis rintisan masih tergolong sedikit serta adanya inkonsistensi temuan pada riset serupa sehingga diperlukan riset kembali. Riset ini terinspirasi dari riset yang diimplementasikan oleh Hidayah et al. (2022) yang meneliti minat mahasiswa menjalin bisnis rintisan, namun termuat perbedaan pada variabel bebas yang digunakan. Pada riset ini memanfaatkan tiga variabel bebas yakni pengetahuan kewirausahaan, literasi keuangan, dan semangat. Informan yang diaplikasikan riset ini lewat riset terdahulu juga berbeda. Pada riset ini memanfaatkan informan mahasiswa prodi S1 Akuntansi Kampus Edukasi Ganesha angkatan 2018.

Informan tersebut dipilih karena mahasiswa prodi S1 Akuntansi angkatan 2018 yakni mahasiswa akhir yang nantinya sesudah tamat kuliah bisa menentukan pilihannya dalam berkarir. Mahasiswa prodi S1 Akuntansi angkatan 2018 tentunya sudah memperoleh pengetahuan kewirausahaan lewat mata kuliah kewirausahaan dan lewat bekal pengertian serta mekanisme pengetahuan akuntansi yang bisa diimplementasikan ke aspek wirausaha salah satunya dalam menjalin bisnis rintisan. Prodi S1 Akuntansi mampu melahirkan pelaku bisnis-pelaku bisnis muda yang berbakat dan mandiri selaras lewat sasaran prodi S1 Akuntansi fakultas

Ekonomi Kampus Edukasi Ganesha yakni pada poin pertama yang menyebutkan “menghasilkan lulusan yang kompeten dalam aspek akuntansi, berjiwa pelaku bisnis, dan mampu bekerjasama lewat beragam pihak”. Selain itu, Berlandaskan obeservasi awal yang diimplementasikan periset, sebagian besar mahasiswa prodi S1 Akuntansi memilih berminat membangun *startup business* meskipun resiko kegagalan startup ditaksiran cukup tinggi.

Berlandaskan fenomena, teori, temuan riset terdahulu, dan observasi awal yang mana riset tertarik guna mengimplementasikan riset yang berjudul **“Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Literasi Keuangan dan Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Membangun *Startup Business*”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berlandaskan latar belakang permasalahan yang sudah dipaparkan yang terdahulu, adapun beberapa identifikasi inti permasalahan dari riset ini yakni:

1. Jumlah tuna karya di Indonesia terus menghadapi kenaikan tiap tahunnya terutama tuna karya terpelajar yang diluluskan oleh kampus.
2. Krusialnya evolusi pelaku bisnis di Indonesia karena mampu menanggulangi tuna karya dan mendorong kenaikan perekonomian Indonesia.
3. Pesatnya kemajuan bisnis rintisan di Indonesia namun jumlah pelaku bisnis di Indonesia masih rendah.
4. Riset Handani et al. (2019) mengungkapkan selain kebutuhan teknologi yang beralih jadi pondasi utama pada bisnis *bisnis* rintisan, para pelaku bisnis rintisan pun perlu adanya bekal perihal kewirausahaan.
5. *CB Insights* melaporkan sebanyak 29% bisnis rintisan menghadapi

kegagalan akibat kehabisan modal karena tata kelola finansial yang buruk.

6. Motivasi juga beralih jadi faktor krusial dalam membangkitkan ketertarikan berbisnis.

1.3 Pembatasan Masalah

Guna lebih memfokuskan riset pada pokok permasalahan dan mencegah meluasnya pembahasan yang bisa mengimpresikan kesalahan dalam interpretasi terhadap simpulan yang dihasilkan, yang mana diimplementasikan pembatasan variabel riset yang diaplikasikan yakni dampak pengetahuan kewirausahaan, literasi keuangan dan motivasi terhadap minat mahasiswa membangun *startup business*.

1.4 Rancangan Masalah

Berlandaskan latar belakang dan identifikasi problematika yang sudah dipaparkan, adapun rancangan problematika yang bisa diangkat yakni yakni.

1. Bagaimanakah pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap minat membangun *startup business*?
2. Bagaimanakah pengaruh literasi keuangan terhadap minat membangun *startup business*?
3. Bagaimanakah pengaruh motivasi terhadap minat membangun *startup business*?

1.5 Tujuan Penelitian

1. Guna mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap minat membangun *startup business*.
2. Guna mengetahui pengaruh literasi keuangan terhadap minat membangun *startup business* .
3. Guna mengetahui pengaruh motivasi terhadap minat membangun *startup business*.

1.6 Manfaat Riset

1. Manfaat Teoritis

Riset ini memberikan informasi lewat dampak motivasi terhadap minat membangun *startup business*. temuan riset yang diimplementasikan bisa dijadikan selaku referensi literatur maupaun selaku referensi riset selanjutnya.

2. Manfaat Praktisi

Hasil dari riset ini bisa memberikan fungsi bagi mahasiswa dalam menggaet hasil guna menjalin bisnis rintisan.

