

SKRIPSI

**PENGARUH NORMA SUBYEKTIF DAN EFIKASI DIRI
TERHADAP INTENSI BERWIRSAUSAHA MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN AR-
RANIRY BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**IFFAH HUWAIDA KAUSARI
NIM. 190604033**

**PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2024 M / 1445 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Iffah Huwaida Kausari
NIM : 190604033
Program Studi : Ilmu Ekonomi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Demikian Pernyataan ini Saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 15 Juli 2024

Iffah Huwaida Kausari Menyatakan



Iffah Huwaida Kausari

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Pengaruh Norma Subyektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Disusun oleh :

Iffah Huwaida Kausari

NIM: 190604033

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

Pembimbing I,



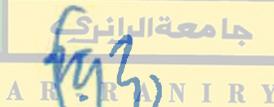
Inayatillah, M.A., Ek
NIP. 198208042014032001

Pembimbing II,



Uliya Azra, S.E., M.Si
NIP. 199410022022032001

Mengetahui,
Ketua Prodi Ilmu Ekonomi,



جامعة الرانيري
A R R A N I R Y

Cut Dian Fitri, S.E., M.Si., Ak., CA
NIP. 198307092014032002

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Pengaruh Norma Subyektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Iffah Huwaida Kausari

NIM: 190604033

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S1) dalam Bidang Ilmu
Ekonomi

Pada Hari/Tanggal : Jumat, 19 Juli 2024 M

13 Muharram 1446 H

Banda Aceh

Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,


Inayatillah, M.A., Ek
NIP. 198208042014032001

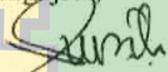
Sekretaris,


Uliya Azra, S.E., M.Si
NIP. 199410022022032001

Penguji I,


Dr. Mahmud, S.E., Ak., M.Si
NIP. 197009171997031002

Penguji II,


Jalilah, S.H.I., M.Ag
NIP. 198806082023212040

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,


Prof. Dr. Hafas Furgani, M.Ec
NIP. 198006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Iffah Huwaida Kausari
NIM : 190604033
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ilmui Ekonomi
E-mail : 190604033@student-ar-raniry.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi

Yang berjudul:

Pengaruh Norma Subyektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

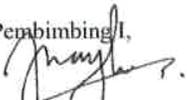
Pada tanggal : 19 Juli 2024

Mengetahui,

Penulis,


Iffah Huwaida Kausari
NIM: 190604033

Pembimbing I,


Inayatulillah, M.A., Ek
NIP. 198208042014032001

Pembimbing II,


Uliya Azra, S.E., M.Si
NIP. 199410022022032001

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, dimana dengan berkat rahmatnya yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW, rasulullah yang telah membawa peradaban dari alam jahiliyah ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Dengan izin Allah SWT serta bantuan semua pihak, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Norma Subjektif dan Efikasi diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh”**. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat mencapai gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan yang ada agar skripsi ini dapat disusun sesuai harapan. Skripsi ini belum mencapai ke tahap kesempurnaan karena manusia merupakan makhluk yang tidak luput dari kesalahan.

Penulis menyadari untuk membuat suatu penulisan karya ilmiah seperti skripsi, diperlukannya bimbingan moril, pemberian dukungan serta masukan dan saran supaya penulis dapat diselesaikan dengan baik. Untuk itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang membantu penulis dalam merealisasikan penyelesaian skripsi ini, diantaranya:

1. Prof. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Ibu Cut Dian Fitri, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Bapak Hafizh Maulana, S.P., S.HI., M selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Ibu Inayatillah, M.A.Ek selaku Dosen Pembimbing I dan ibu Uliya Azra selaku Dosen Pembimbing II sekaligus Penasihat Akademik (PA) yang telah berkenan membimbing, memberikan pengarahan, serta meluangkan waktu dan pikirannya dalam membantu penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Dr. Maimun, S.E., Ak., M.Si selaku Penguji I dan Ibu Jalilah, S.H.I., M.Ag selaku Penguji II yang telah bersedia meluangkan waktu dan berkenan memberikan masukan serta arahan yang sifatnya membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Seluruh dosen-dosen dan para staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya kepada dosen-dosen prodi Ilmu Ekonomi yang telah memberi ilmu dan bimbingan kepada peneliti selama peneliti mengikuti perkuliahan.
7. Seluruh responden yang telah tulus ikhlas membantu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Atas segala bantuan tersebut peneliti serahkan kepada Allah SWT semoga memberi balasan dan pahala yang lebih baik.

8. Teristimewa superhero dan cinta pertamaku, Ayahanda tercinta Syahdan, S.Sos dan pintu syurgaku, ibunda tercinta Fauziah, S.ST atas segala doa, bantuan, semangat dan dukungan yang tiada henti serta kasih sayang yang tiada bermuara yang diberikan untuk penulis. Ayah dan ibu menjadi pengingat dan inspirasi paling hebat bagi peneliti dalam menyelesaikan studi.
9. Cinta kasih saudaraku kakak, abang, dan adik-adik. Terima kasih yang sangat mendalam atas dukungan, nasihat, bantuan, dan semangat yang diberikan kepada penulis selama menempuh studi, tumbuhlah menjadi versi paling hebat dan tetap bersemangat mengejar impian mu.
10. Teruntuk teman-teman, saya ucapkan terima kasih telah ikut membantu, memotivasi, menyemangati, serta telah sudi mendengar keluh kesah selama ini dan rekan-rekan seperjuangan, saya ucapkan terima kasih telah bersama-sama melalui suka duka dalam menyelesaikan studi ini.
11. Kepada seluruh pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang sudah banyak memberikan motivasi serta bantuan demi kelancaran penyusunan skripsi ini. Hanya kepada Allah SWT kita berserah diri, semoga yang kita amalkan mendapatkan ridhonya.
12. Doa yang terakhir, kepada diri penulis. Terima kasih telah kuat sampai detik ini, yang mampu mengendalikan diri dari tekanan luar, yang tidak menyerah sesulit apapun rintangan kuliah atau proses penyusunan skripsi, yang mampu berdiri tegak ketika

dihantam permasalahan yang ada. Kamu keren, wanita kuat dan hebat, Iffah Huwaida Kausari.

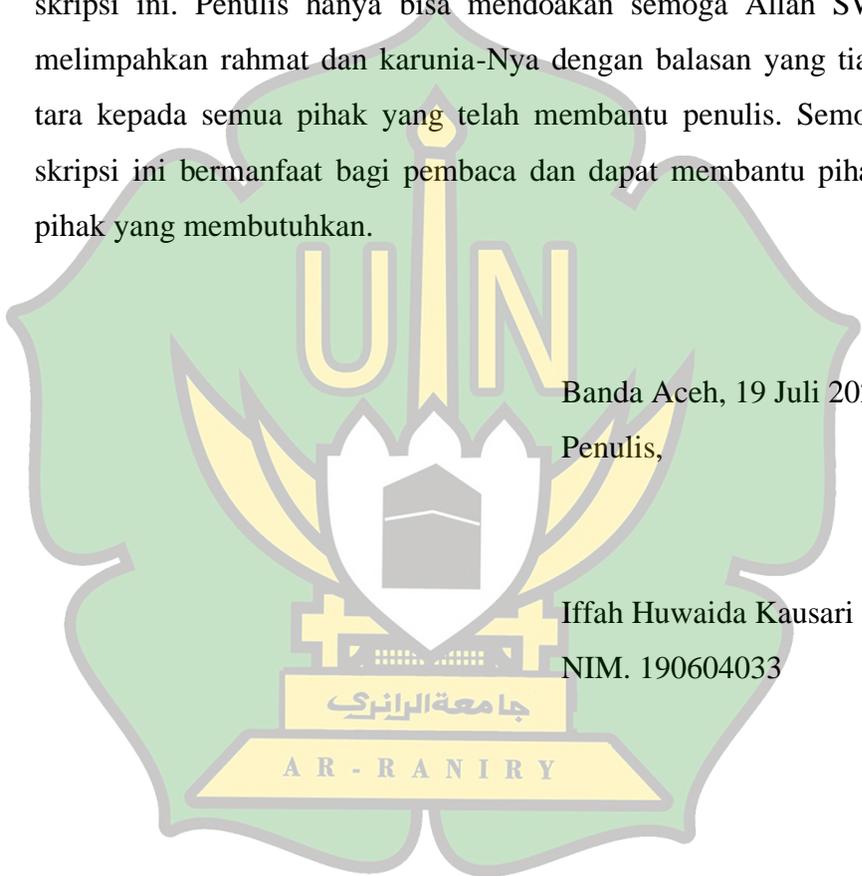
Akhir kata penulis ucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis hingga selesainya skripsi ini. Penulis hanya bisa mendoakan semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dengan balasan yang tiada tara kepada semua pihak yang telah membantu penulis. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan dapat membantu pihak-pihak yang membutuhkan.

Banda Aceh, 19 Juli 2024

Penulis,

Iffah Huwaida Kausari

NIM. 190604033



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/u/1987

1. Konsonan

No.	Arab	Latin	No.	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	‘
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌َ و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haul*

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
اَ / اِي	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / اِي	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ / اِي	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ	:	<i>qāla</i>
رَمَى	:	<i>ramā</i>
قِيلَ	:	<i>qīla</i>
يَقُولُ	:	<i>yaqūlu</i>

4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

- a. *Ta marbutah* (ة) hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

- b. *Ta marbutah* (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al,

serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *Rauḍah al-atfāl/ rauḍatulatfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *Al-Madīnah al-Munawwarah/ alMadīnatul
Munawwarah*

طَلْحَةَ : *Ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan *Misr*; Beirut, bukan *Bayrut*; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan *Tasawuf*.

ABSTRAK

Nama : Iffah Huwaida Kausari
NIM : 190604033
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ilmu Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Norma Subyektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Pembimbing I : Inayatillah, M.A.,Ek
Pembimbing II : Uliya Azra, S.E., M.Si

Indonesia merupakan negara berkembang di mana setiap tahunnya terjadi peningkatan kemiskinan dan pengangguran yang disebabkan karena jumlah penduduk Indonesia yang besar namun terbatasnya lapangan pekerjaan yang tersedia. Kewirausahaan telah menjadi isu penting dalam pembangunan ekonomi sehingga dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi antara lain dengan meningkatkan kegiatan ekonomi suatu negara, memajukan perekonomian bangsa dan negara, meningkatkan taraf hidup masyarakat, berpartisipasi dalam mengurangi pengangguran, mengatasi ketegangan sosial dan sebagainya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh norma subjektif dan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa angket dengan sampel sebanyak 287 responden berdasarkan rumus slovin. Hasil penelitian menunjukkan bahwa norma subjektif dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Kata Kunci : Norma Subjektif, Efikasi Diri, dan Intensi Berwirausaha

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iv
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI....	vi
KATA PENGANTAR	vii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	xi
ABSTRAK.....	xv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian	10
1.5 Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	13
2.1 Intensi Berwirausaha.....	13
2.1.1 Pengertian Intensi Berwirausaha.....	13
2.1.2 Karakteristik Wirausaha.....	15
2.1.3 Indikator Intensi Berwirausaha	18
2.1.4 Fungsi dan Peran Berwirausaha	19
2.1.5 Faktor-Faktor Intensi Berwirausaha	20
2.2 Pendidikan Kewirausahaan.....	24
2.2.2 Tujuan Pendidikan Kewirausahaan	28
2.2.3 Nilai-nilai Pokok dalam Pendidikan Kewirausahaan	29
2.2.4 Indikator Pendidikan Kewirausahaan.....	31
2.3 Efikasi Diri.....	32
2.3.1 Pengertian Efikasi Diri	32
2.3.2 Sumber-Sumber Efikasi Diri	34
2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri	35

2.3.4 Indikator Efikasi Diri	39
2.4 Norma Subjektif.....	40
2.4.1 Pengertian Norma Subjektif	40
2.4.2 Indikator Norma Subjektif	41
2.5 Penelitian Terdahulu	44
Sumber: Data diolah penulis.....	46
2.6 Kerangka Berfikir	46
2.7 Hipotesis	48
BAB III METODELOGI PENELITIAN	50
3.1 Jenis Penelitian	50
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	50
3.3 Populasi dan Sampel.....	51
3.3.1 Populasi.....	51
3.3.2 Sampel	51
3.4 Teknik Pengambilan Sampel	52
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	53
3.6 Variabel Penelitian dan Operasional Variabel	54
3.6.1 Variabel Penelitian.....	54
3.6.2 Operasional Variabel	54
3.7 Skala Pengukuran	56
3.8 Uji Instrumen Penelitian	57
3.8.1 Uji Validitas.....	57
3.8.2 Uji Reabilitas	58
3.9 Uji Asumsi Klasik.....	58
3.9.1 Uji Normalitas	58
3.9.2 Uji Multikolinearitas.....	59
3.9.3 Uji Heteroskedastisitas	60
3.9.4 Analisis Regresi Linier Berganda	60
3.10 Pengujian Hipotesis	61
3.10.1 Uji Parsial (T)	61
3.10.2 Uji Simultan (F).....	63
3.11 Uji Koefisien Determinan (R^2)	64
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	65
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	65
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian	66
4.3 Hasil Pengujian Instrumen Penelitian.....	71

4.3.1 Hasil Uji Validitas	71
4.3.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	72
4.4 Hasil Pengujian Asumsi Klasik	73
4.4.1 Hasil Uji Normalitas	73
4.4.2 Hasil Uji Multikolonieritas	74
4.4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	75
4.5 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	76
4.5.1 Hasil Uji Parsial (Uji T).....	77
4.5.2 Hasil Uji Simultan (Uji F)	78
4.5.3 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	79
4.6 Hasil Penelitian	80
4.6.1 Pengaruh Norma Subjektif terhadap Intensi Berwirausaha.....	80
4.6.2 Pengaruh Efikasi Diri terhadap Intensi Berwirausaha.....	81
4.6.3 Pengaruh Norma Subjektif dan Efikasi Diri secara Simultan terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa	83
BAB V PENUTUP	85
5.1 Kesimpulan.....	85
5.2 Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN	93

AR - RANIRY

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Nilai-nilai Pokok dalam Pendidikan Kewirausahaan	29
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	44
Tabel 3.1 Jumlah Mahasiswa Angkatan 2019-2022 setiap Prodi Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.....	51
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	54
Tabel 3.3 Skala Pengukuran	56
Tabel 4.1 Deskripsi Norma Subjektif.....	67
Tabel 4.2 Deskripsi Efikasi Diri.....	68
Tabel 4.3 Deskripsi Intensi Berwirausaha	70
Tabel 4.4 Uji Validitas.....	71
Tabel 4.5 Uji Reliabilitas.....	72
Tabel 4.6 Uji Normalitas Kolmogrov-Smirnov.....	73
Tabel 4.7 Uji Multikolonieritas	74
Tabel 4.8 Uji Heteroskedastisitas	75
Tabel 4.9 Analisis Regresi Linier Berganda.....	76
Tabel 4.10 Uji Parsial (Uji T).....	78
Tabel 4.11 Uji Simultan (Uji F).....	79
Tabel 4.12 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Tingkat Pengangguran Terbuka Berdasarkan Tingkat Pendidikan (Persen) Pada Tahun 2019 – 2022	2
Gambar 2.1 Kerangka Penelitian	48



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Kuesioner Penelitian	93
Lampiran II Daftar Jawaban Responden	96
Lampiran III Hasil Olahan Data	108
Lampiran IV Riwayat Hidup	115



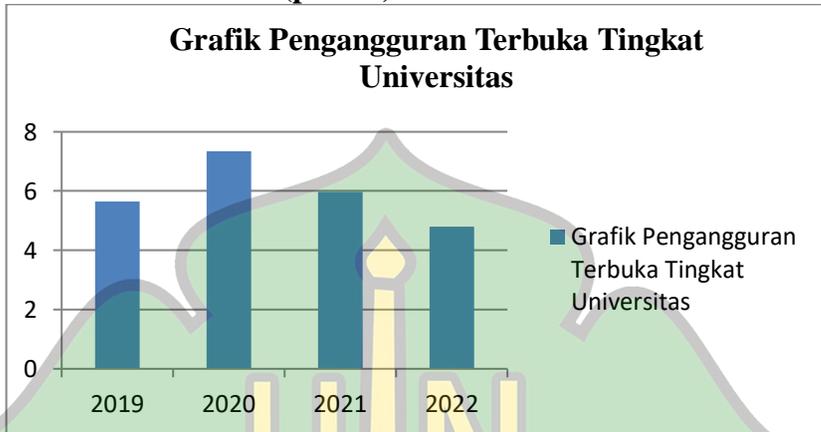
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang masalah

Indonesia merupakan negara berkembang di mana setiap tahunnya terjadi peningkatan kemiskinan dan pengangguran. Hal ini disebabkan karena jumlah penduduk Indonesia yang besar namun terbatasnya lapangan pekerjaan yang tersedia. Pengangguran yang tinggi merupakan masalah yang tak kunjung usai di Indonesia. Pada titik ini masyarakat masih berorientasi pada sektor formal sehingga ketika sektor formal sedang terpuruk, masyarakat tidak berusaha untuk menciptakan lapangan pekerjaan sendiri di sektor Informal atau sektor swasta, sehingga menyebabkan kesenjangan antara permintaan dan penawaran tenaga kerja, terutama bagi tenaga kerja terdidik, terampil, dan berpendidikan tinggi. Dengan mengacu pada data Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia tentang pengangguran terbuka dari pendidikan tertinggi pada tahun 2019-2021 terjadi pengangguran dimana tidak stabilnya sebuah kondisi dari tahun ke tahun. Data tingkat pengangguran terbuka (TPT) dapat dilihat pada tabel berikut.

Gambar 1.1
Tingkat Pengangguran Terbuka Berdasarkan Tingkat Pendidikan (persen) Pada Tahun 2019-2022



Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat dilihat bahwa jumlah pengangguran untuk lulusan universitas pada tahun 2020 mencapai 7,35%, hal ini disebabkan oleh pandemi COVID-19 yang menyebabkan banyak terjadinya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dibandingkan dengan pengangguran baru. Dari jumlah angkatan kerja dengan tingkat lulusan perguruan tinggi, pengangguran terdidik diperkirakan mengalami peningkatan karena adanya peralihan dari sektor usaha formal ke sektor informal sehingga komposisi pekerja formal mengalami penurunan. Pada tahun 2022 jumlah pengangguran untuk lulusan universitas menurun mencapai 4,80%, disebabkan karena adanya perbaikan ekonomi pada tahun 2020 dan bertambahnya lapangan pekerjaan di sektor informal sehingga banyak bermunculan usaha-usaha baru. Selain itu, pada era dewasa ini, angkatan kerja belum sepenuhnya terserap oleh lapangan kerja dan persaingan yang semakin ketat, mengakibatkan

peningkatannya angka pengangguran di Indonesia. Menurut Rahmawati dan Hadiwiyono (2014), penyebab meningkatnya pengangguran di Indonesia terutama lulusan sarjana adalah karena mereka lebih rela menunggu pekerjaan yang sesuai dengan bidang keahliannya, apalagi jika upah yang ditawarkan di bawah standar. Tentunya jika masalah ini tidak segera diatasi maka akan berdampak pada tingkat pengangguran lulusan sarjana yang akan terus meningkat dan otomatis akan berdampak pada perekonomian Indonesia.

Solusi untuk menurunkan angka pengangguran lulusan sarjana adalah dengan mengubah pola pikir mahasiswa dalam memilih karir, tidak hanya menjadi pekerja tetapi juga wirausaha. Menurut Siti Rohimah (2019) Pengaruh kewirausahaan terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia merupakan hal yang sangat penting untuk pertumbuhan ekonomi. Jika sistem pembangunan ekonomi baik maka akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi, begitupun dengan kewirausahaan apabila semakin banyak orang yang berwirausaha maka perekonomian di Indonesia bisa lebih baik lagi. Baik pemerintah maupun badan pendukung lainnya harus terus meningkatkan sistem perekonomian negaranya. Jika sistem itu tidak dilakukan dengan baik maka akan banyak orang yang merasakan dampaknya.

Kewirausahaan telah menjadi isu penting dalam pembangunan ekonomi. Menekankan pentingnya kewirausahaan dalam kegiatan ekonomi suatu negara, sehingga dapat berkontribusi pada

pertumbuhan ekonomi antara lain dengan meningkatkan kegiatan ekonomi suatu negara, memajukan perekonomian bangsa dan negara, meningkatkan taraf hidup masyarakat, berpartisipasi dalam mengurangi atau mengatasi pengangguran, mengatasi ketegangan sosial, meningkatkan perdagangan domestik dalam negeri maupun luar negeri (internasional), meningkatkan devisa, meningkatkan pengelolaan sumber daya alam, manusia, dan modal. Dengan demikian, semakin banyak pengembangan wirausaha maka semakin meningkatkan pula perekonomian suatu negara (Sirine, 2017).

Berdasarkan pendapat yang dikemukakan oleh David Mc.Clelland (2012) dari hasil penelitian yang telah dilakukannya, menyimpulkan bahwa jumlah wirausahawan di suatu negara itu harus 2% dari jumlah penduduknya bila negara itu menginginkan kesejahteraan bagi penduduknya. Sementara di Indonesia menurut Catatan Kementrian Koperasi dan UKM, saat ini Indonesia baru mencapai rasio kewirausahaan sebesar 3,47% dan masih harus ditingkatkan lagi minimal sebesar 4% dari populasi penduduk untuk prasyarat Indonesia menjadi negara maju pada tahun 2045.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh telah membekali mahasiswanya dengan pendidikan Kewirausahaan melalui mata kuliah Kewirausahaan. Dengan adanya mata kuliah kewirausahaan diharapkan dapat menumbuhkan jiwa Wirausaha, kemandirian, kreativitas dan menambah wawasan pengetahuan Kewirausahaan untuk mahasiswa. Berdasarkan temuan peneliti dari survey di lapangan, ditemukan

bahwa dengan adanya mata kuliah Kewirausahaan membuat mahasiswa semakin tertarik dan semakin bermunculan akan ide-ide berwirausaha. Hal ini juga ditemukan karena masih sedikitnya mahasiswa yang membuka usaha disebabkan belum maksimalnya faktor pendorong berwirausaha seperti kurang percaya diri, kurang mendapat dukungan dari lingkungan, kurang berani dalam mengambil risiko, tidak bisa bekerja sama dengan orang lain, tidak terlalu terdesak dengan permasalahan keuangan karena masih adanya bantuan dana pendidikan dari orangtua, dan sebagainya.

Langkah awal yang diperlukan sebagai landasan berwirausaha adalah mengembangkan niat dan menumbuhkan jiwa berwirausaha. “Intensi atau niat berwirausaha didefinisikan sebagai kecenderungan individu untuk melakukan tindakan kewirausahaan melalui peluang bisnis untuk menciptakan produk baru dan mengambil risiko. Berdasarkan pendapat ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa niat berwirausaha adalah kecenderungan seseorang untuk melakukan tindakan kewirausahaan. Keteguhan dan kesungguhan untuk bertindak, tindakan kewirausahaan ini diwujudkan dalam memilih karir untuk menjadi seorang pengusaha, dan dengan menciptakan produk inovatif, sehingga bernilai ekonomis. Selain itu, niat kewirausahaan adalah komitmen seseorang terhadap perilaku saat memulai usaha, yang perlu diperhatikan saat mempertimbangkannya. Oleh karena itu, perlu ditumbuhkan niat atau intensi berwirausaha dikalangan mahasiswa sebagai bentuk persiapan dalam memulai berwirausaha (Gopi & Ramayah, 2007).

Terdapat tiga teori perilaku yang direncanakan (*Theory of Planned Behavior*) yang mempengaruhi pembentukan niat berwirausaha yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude towards behavior*), norma subjektif (*subjective norm*) dan kontrol perilaku yang dirasakan (*behavioral control*). Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral Control*) yang dimiliki seseorang adalah persepsi seseorang tentang seberapa mudah atau sulitnya mencapai suatu perilaku tertentu (Ramdani, 2016). Menurut Neila (2011), norma subjektif adalah persepsi pribadi tentang harapan tentang apakah orang yang berpengaruh dalam kehidupan melakukan perilaku tertentu. Persepsi ini bersifat subjektif, sehingga dimensi ini disebut norma subjektif. Sedangkan menurut Burhanuddin (2015), norma subjektif berasal dari *Theory of reasoned action*, yang menunjukkan bahwa niat berperilaku (*behavioral intention*) merupakan fungsi dari sikap terhadap perilaku dan norma subjektif. Norma subyektif membentuk sikap individu dan mengarahkan perilaku individu menuju perilaku yang dapat diterima secara sosial (Paicheler, 1976:78 dalam Kurjono & Setiawan 2020). Selain itu, menurut Kreitner & Kinicki (2001: 105) dijelaskan bahwa norma subyektif adalah cara seseorang menerima tekanan sosial untuk berperilaku dengan cara tertentu. Dalam penelitian ini, peneliti memilih subjektivitas sebagai variabel bebas yang mempengaruhi niat berwirausaha. Norma subyektif dapat digunakan untuk menilai keterpaparan individu terhadap tekanan sosial yang mempengaruhi apakah individu akan mengambil tindakan (Leo, 2013:98).

Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa terdapat pengaruh norma subjektif terhadap kewirausahaan seperti penelitian yang dilakukan Agung (2016), menunjukkan bahwa norma subyektif berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa S1 FE UNY. Penelitian yang dilakukan Eril (2014), norma subyektif memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta. Menurut Deti (2019), terdapat pengaruh norma subjektif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2016 Universitas Negeri Semarang. Selanjutnya menurut Margaretha (2021), menunjukkan subjective norm berpengaruh terhadap enterpreuner intention pada mahasiswa perguruan tinggi swasta di Jakarta Barat. Adapun penelitian yang dilakukan oleh Novita (2017), menunjukkan bahwa norma subjektif tidak secara langsung mempengaruhi perilaku kewirausahaan mahasiswa.

Selain Norma subjektif (*Subjective norm*) yang mempengaruhi niat kewirausahaan (*entrepreneurial intention*) seseorang, ada juga efikasi diri (*Self-efficacy*) sebagai bentuk atas dasar unsur kontrol perilaku yang dirasakan. Efikasi diri menilai kemudahan ataupun kesulitan dalam melakukan sesuatu. Bila seseorang menilai bahwa menjadi wirausaha dan mendirikan usaha adalah hal yang mudah bagi dirinya, maka orang tersebut semakin termotivasi untuk berwirausaha. Tapi bila menjadi wirausaha dirasa merupakan hal yang sulit dan merasa tidak punya kemampuan yang dibutuhkan,

maka keinginan untuk berwirausaha semakin menurun. Para ilmuwan telah mengusulkan beberapa perilaku kontrol. Salah satunya Rotter dalam Friedman & Schusstack (2006), *locus of control* merupakan keyakinan dari seseorang yang berlaku inovatif serta stabil dalam segala sesuatu. Menurut Bandura (1997), *self-efficacy* adalah keyakinan individu bahwa dirinya memiliki kemampuan untuk mengatur dan melaksanakan tindakan yang diperlukan untuk menghasilkan kinerja yang baik. Dalam pembentukan niat berwirausaha seseorang, efikasi diri memiliki pengaruh, sejalan dengan penjelasan Mujiati dalam Sugiantari & Suasana (2003:86), efikasi diri dapat dijadikan sebagai penentu kesuksesan pribadi, berdasarkan rasa takut yang ditimbulkan dalam dirinya saat memulai suatu usaha dan ketakutan akan kemungkinan kerugian di masa depan. Dapat dikatakan bahwa efikasi diri dapat mempengaruhi pembentukan niat berwirausaha. Menurut Barbisa (2014), jika keyakinan individu sangat kuat, maka tujuan pribadi lebih mungkin tercapai karena individu secara sadar atau tidak sadar mencurahkan seluruh tenaga dan pikirannya secara berkelanjutan untuk mencapai tujuannya. Menurut Jones (2016: 449), *self-efficacy* dapat digunakan sebagai bagian dari kemampuan organisasi dan perilaku seseorang, yang diperlukan untuk kesuksesan seseorang. Peneliti memilih efikasi diri (*Self-efficacy*) sebagai variabel yang mempengaruhi niat berwirausaha karena menurut Locke dalam jurnal Hartono & Puspitowati (2019), keyakinan seseorang tentang kemampuannya untuk mencapai tujuan atau tugas, serta

keinginannya, menyebabkan perubahan positif. Jika loyalitas diri seseorang tinggi, komitmennya untuk melakukan sesuatu semakin kuat. Oleh karena itu, ada kemungkinan efikasi diri (*self-efficacy*) dapat mempengaruhi niat berwirausaha seseorang.

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah diatas dan penjelasan dari hasil-hasil penelitian menunjukkan adanya *research gap* dalam penelitian sejenis. Oleh karena itu, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH NORMA SUBYEKTIF DAN EFIKASI DIRI TERHADAP INTENSI BERWIRAUSAHA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN AR-RANIRY BANDA ACEH”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang penelitian diatas dapat menentukan rumusan masalah penelitian, yaitu:

1. Apakah norma subyektif berpengaruh terhadap intensi kewirausahaan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh?
2. Apakah efikasi diri berpengaruh terhadap intensi kewirausahaan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh?
3. Apakah norma subyektif dan efikasi diri saling berpengaruh terhadap intensi kewirausahaan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang dan rumusan masalah penelitian di atas, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan yaitu:

1. Untuk mengetahui pengaruh norma subyektif terhadap intensi kewirausahaan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh?
2. Untuk mengetahui pengaruh efikasi diri terhadap intensi kewirausahaan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh?
3. Untuk mengetahui pengaruh norma subyektif dan efikasi diri terhadap intensi kewirausahaan pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh?

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya:

1. Secara Akademis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan para pembaca maupun sebagai salah satu rujukan/referensi atau pertimbangan untuk penelitian yang lebih lanjut yang berhubungan dengan ilmu ekonomi, khususnya tentang norma subyektif, dan efikasi diri terhadap niat berwirausaha mahasiswa.

2. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini merupakan salah satu instrument pelatihan intelektual penulis serta diharapkan mampu

menambah pengetahuan, wawasan serta bermanfaat sebagai alat pengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh penulis selama menduduki bangku perkuliahan.

3. Kegunaan praktis

Manfaat bagi pihak universitas diharapkan dapat memberikan kontribusi informasi kepada lembaga akademik yang dapat digunakan dalam upaya meningkatkan intensi berwirausaha bagi mahasiswa.

1.5 Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika dari penulisan tugas akhir ini yaitu terdiri dari 5 bab yang masing-masing dirincikan beberapa sub bab, yaitu sebagai berikut:

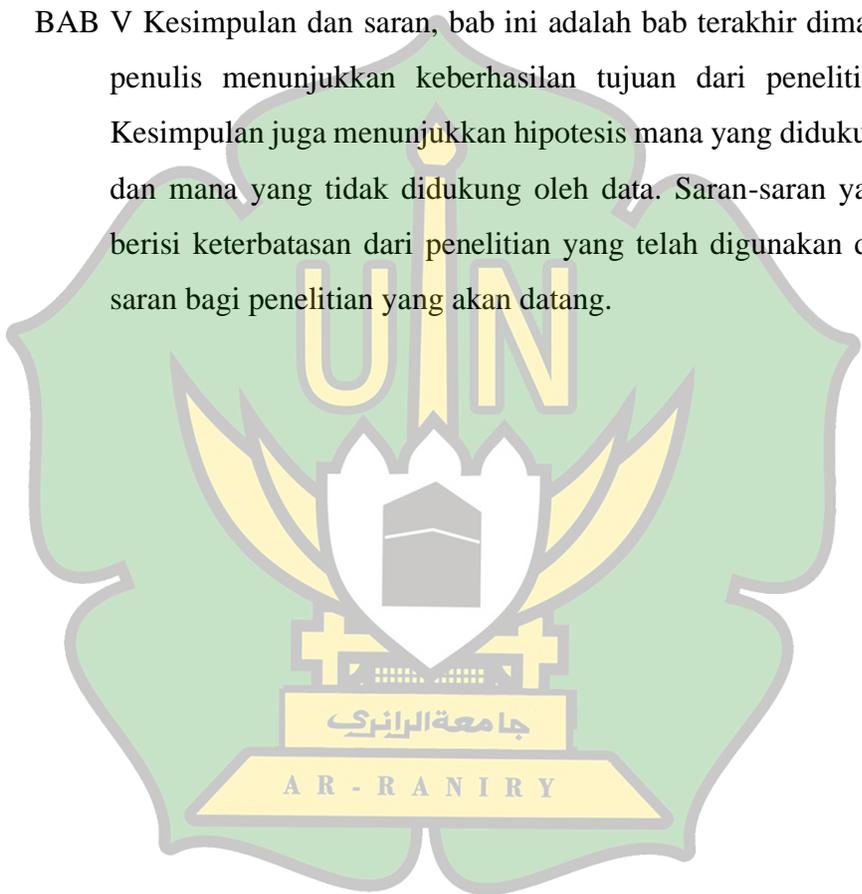
BAB I Pendahuluan, pada bab ini penulis menguraikan latar belakang masalah, merumuskan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan teori, pada bab ini membahas tentang landasan teori yang diperlukan untuk menjelaskan variabel-variabel pada penelitian dari berbagai sumber-sumber referensi buku atau jurnal maupun penelitian sebelumnya yang menjadi landasan penulis untuk melakukan penelitian ini.

BAB III Metode Penelitian, pada bab ini menjelaskan tentang desain atau rancangan penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel penelitian, teknik pengumpulan data, operasional variabel penelitian, skala pengukuran serta teknik pengumpulan data.

BAB IV Hasil penelitian dan pembahasan, bab ini terdiri dari hasil dan pembahasan penelitian yang telah dilakukan, berisi gambaran objek penelitian, hasil analisis data, hasil uji hipotesis dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V Kesimpulan dan saran, bab ini adalah bab terakhir dimana penulis menunjukkan keberhasilan tujuan dari penelitian. Kesimpulan juga menunjukkan hipotesis mana yang didukung dan mana yang tidak didukung oleh data. Saran-saran yang berisi keterbatasan dari penelitian yang telah digunakan dan saran bagi penelitian yang akan datang.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Intensi Berwirausaha

2.1.1 Pengertian Intensi Berwirausaha

Intensi memainkan peran penting dalam memandu tindakan, yakni musyawarah yang menghubungkan apa yang diyakini dan diharapkan seseorang dengan perilaku tertentu. Menurut Wijaya dalam Endi Sarwoko (2017:129) "Intensi adalah keseriusan niat seseorang untuk melakukan suatu perbuatan atau mengusulkan suatu perbuatan". Adapun yang dikatakan Ajzen dalam Pranata, dkk (2019:539) "Intensi dianggap sebagai faktor pendorong yang dapat mempengaruhi perilaku seseorang, yang menunjukkan seberapa besar upaya yang dilakukan seseorang untuk mewujudkan perilakunya". Sebagai aturan umum, semakin kuat intensi seseorang untuk terlibat dalam perilaku tertentu, semakin besar kemungkinan orang tersebut melakukannya. Jadi dalam memulai berwirausaha dengan kemauan yang kuat tentu memberi orang motivasi untuk melakukannya.

Yanto dalam Santi, dkk (2017:65) meyakini bahwa "Intensi berwirausaha adalah kemampuan untuk memiliki keberanian dalam memenuhi kebutuhan hidup dan memecahkan permasalahan kehidupan, memajukan usaha atau menciptakan usaha baru dengan kekuatan sendiri". Menurut Ranto Prill (2017:40) "*Enterpreneurial Intention* adalah kecenderungan individu untuk mengambil tindakan kewirausahaan melalui peluang bisnis untuk menciptakan produk

baru dan pengambilan resiko". Dari beberapa sudut pandang diatas dapat disimpulkan bahwa intensi berwirausaha adalah niat atau keinginan yang ditimbulkan oleh seseorang selama berperilaku berwirausaha. Intensi merupakan perantara dari berbagai faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku, sehingga dengan adanya niat atau intensi dapat menunjukkan derajat keberanian seseorang untuk berusaha dan bekerja keras saat merencanakan suatu usaha. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada variabel intensi adalah:

- 1) Intensi dianggap sebagai mediator faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku.
- 2) Intensi menunjukkan seberapa besar seseorang berani mencoba.
- 3) Intensi juga menunjukkan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan.
- 4) Intensi paling erat kaitannya dengan perilaku selanjutnya.

Adapun menurut Ajzen dalam Sarwoko (2011:128) niat atau intensi seseorang dapat diprediksikan melalui tiga hal, yaitu:

- 1) Sikap terhadap perilaku (attitude toward behavior) yaitu sikap perilaku individu yang menjadi dasar dalam pembentukan intensi. Adanya sikap dalam tingkah laku yang menghasilkan sebab akibat, atau akibat tertentu dalam melakukan sesuatu. Tingkah laku dan sikap juga dapat dilihat dari aspek pemahaman pribadi terhadap

suatu hal atau pendapat pribadi yang belum tentu sesuai dengan kenyataan.

- 2) Norma subyektif (*subjective norm*) yaitu pengaruh keyakinan individu, orang sekitar dan motivasi individu terhadap norma tertentu, dan pengaruh keyakinan atau motivasi individu terhadap norma tertentu. Adanya harapan atau keyakinan merupakan pandangan individu sebagai faktor penting dalam kemauan individu untuk berperilaku terhadap orang lain.
- 3) Persepsi pengendalian diri (*perceived behavior control*) merupakan dasar pembentukan control perilaku dan diduga secara positif mempengaruhi kekuatan faktor-faktor yang memudahkan atau mempersulit perilaku individu. Control perilaku ada untuk memungkinkan individu menahan berbagai jenis gejala atau masalah yang dihadapi orang lain.

2.1.2 Karakteristik Wirausaha

Menurut Alma (2017:53), karakteristik kewirausahaan terdiri dari tujuh komponen penting, yaitu:

1. Percaya Diri

Orang dengan percaya diri tinggi adalah orang yang sudah matang secara fisik maupun mental. Orang seperti ini adalah orang yang mandiri yang telah mencapai tingkat kedewasaan. Memiliki tingkat emosi yang stabil dan tidak mudah tersinggung dan marah. Juga memiliki

jiwa sosial yang tinggi, suka menolong dan dekat dengan Allah SWT. Diharapkan wirausahawan seperti ini dapat benar-benar menjalankan usahanya sendiri secara mandiri dan, serta disukai oleh semua orang yang terlibat.

2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Sebagai seorang wirausahawan akan lebih dapat berkembang apabila mengutamakan prestasi terlebih dahulu baru prestise kemudian. Dengan memprioritaskan prestasi baru kemudian setelah berhasil maka prestisenyapun akan naik. Jika seseorang berusaha menghilangkan gengsi, maka akan muncul berbagai motivasi dalam berbisnis, sehingga lebih mudah untuk berhasil dalam berwirausaha.

3. Pengambilan Risiko

Sangat penting bagi pengusaha untuk mengambil sikap berani ketika menghadapi risiko dan tantangan seperti persaingan, fluktuasi harga, dan barang yang tidak laku. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya.

4. Kepemimpinan

Hakikat kepemimpinan memang ada pada setiap orang. Namun, sifat tersebut telah dipelajari dan dilatih secara ekstensif. Tergantung pada masing-masing individu bagaimana setiap orang menyesuaikan diri dengan

organisasi atau individu yang dipimpinnya. Ada pemimpin yang disukai atau tidak disukai oleh bawahannya dan mereka sangat curiga terhadap bawahannya. Menanam kecurigaan terhadap orang lain suatu saat akan berdampak negatif pada bisnis yang sedang dilakukan. Seorang pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahannya, dan dia harus bersifat responsif/tanggap.

5. Orisinalitas

Ciri-ciri primitive seperti itu tentu saja tidak selalu ada pada diri seseorang. Orisinalitas disini berarti dia tidak mengikuti orang banyak, tetapi memiliki wawasannya sendiri, ide-ide unik, dan kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Bobot kreatifitas orisinal suatu produk akan tampak sejauh manakah ia berbeda dari apa yang sudah ada sebelumnya. Keorisinalan seorang wirausaha membutuhkan kreativitas dalam pelaksanaan tanggung jawab.

6. Berorientasi ke Masa Depan

Orang yang berorientasi masa depan adalah orang yang memiliki visi dan pandangan ke depan. Kuncinya adalah mampu menciptakan sesuatu yang baru, berbeda, dan inovatif dengan yang sudah tersedia saat ini. sekalipun ada resiko yang mungkin terjadi, ia tetap tabah dan pantang menyerah, mencari peluang dan tantangan untuk

pembaruan di masa mendatang. Pandangan yang jauh kedepan membuat wirausahawan sulit untuk puas dengan inisiatif dan pekerjaan yang ada. Karena itu, dia akan mencari peluang dan bersiap. Berorientasi kedepan adalah visi yang selalu melihat peluang, tidak berpuas diri dengan keberhasilan atau pencapaian tetapi melihat ke depan.

7. Kreativitas

Dalam menghadapi persaingan yang semakin kompleks, kreativitas sangat penting untuk menciptakan keunggulan kompetitif dan kelangsungan hidup bisnis. Wirausaha dengan kreativitas tinggi akan bertahan di dunia kewirausahaan lebih baik daripada wirausaha dengan kreativitas yang rendah.

2.1.3 Indikator Intensi Berwirausaha

Intensi berwirausaha diukur menurut skala *entrepreneurial intention* menurut Ramayah dalam Andika, dkk (2012:192) dengan indikator sebagai berikut:

1. Memilih jalur usaha dari pada bekerja pada orang lain
2. Memilih karir sebagai wirausahawan
3. Membuat perencanaan untuk memulai usaha
4. Meningkatkan status sosial (harga diri) sebagai wirausaha
5. Mendapatkan pendapatan yang baik

Adapun ungkapan lain untuk mengukur intensi atau niat berwirausaha mahasiswa, menurut Van Gelderen, et al. dalam Vemmy (2013:120) menyebutkan bahwa intensi berwirausaha seseorang dapat dilihat dari empat indikator, yaitu:

1. *Desires* adalah sesuatu yang sangat dirasakan atau keinginan seseorang untuk memulai suatu usaha.
2. *Preferences* adalah sesuatu tentang seseorang yang menunjukkan bahwa memiliki karir atau bisnis yang mandiri adalah suatu keharusan.
3. *Plans* merujuk pada harapan dan rencana seseorang untuk berwirausaha di masa depan.
4. *Behavior expectancies* adalah tinjauan atas suatu kemungkinan untuk berwirausaha dengan diikuti oleh target dimulainya sebuah usaha bisnis.

Berdasarkan pendapat para ahli, penulis mengidentifikasi indikator dalam penelitian yaitu *desires*, *preferences*, *plans*, dan *behavior expectancie*.

2.1.4 Fungsi dan Peran Berwirausaha

Suryana (2014:59) mengemukakan, terdapat dua fungsi dalam perekonomian, yaitu secara makro dan mikro:

1. Fungsi Makro, adalah peran yang dimainkan oleh pelaku usaha dalam perekonomian nasional sebagai penggerak, pengontrol, dan penggerak perekonomian suatu negara.
2. Fungsi Mikro, adalah fungsi wirausaha dalam perusahaan yaitu mengambil risiko dan ketidakpastian, menggabungkan sumber

daya dengan cara baru dan berbeda, menciptakan nilai tambah, menciptakan bisnis baru, dan menciptakan peluang baru.

Suryana (2014) mengemukakan, terdapat tiga peran wirausahawan melalui usaha-usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Usaha kecil dapat memperkuat perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi distribusi, dan fungsi pemasaran hasil produk industri besar.
2. Usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, terutama dalam menyerap sumber daya yang ada.
3. Usaha kecil dipandang sebagai alat pendistribusian pendapatan nasional, sebagai alat pemerataan usaha dan sebagai alat pendistribusian pendapatan, karena jumlahnya tersebar di perkotaan dan pedesaan.

2.1.5 Faktor-Faktor Intensi Berwirausaha

Wedayanti dan Gintari (2016) mengemukakan bahwa pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu faktor atau faktor intensi berwirausaha. Semakin banyak pengalaman dan penguasaan yang dimiliki dengan pelatihan kewirausahaan, semakin besar keinginan seseorang untuk menjadi seorang wirausaha dengan melibatkan individu dalam kegiatan belajar, menyusun rencana bisnis dan menjalankan usaha kecil. Kusuma dan Warmika (2016) percaya bahwa, intensi berwirausaha dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu motivasi berwirausaha, kebutuhan berprestasi, dan pendidikan kewirausahaan. Semakin tinggi motivasi berwirausaha, maka

semakin tinggi tingkat keberhasilan berwirausaha, dan semakin tinggi pendidikan kewirausahaan maka semakin tinggi pula intensi berwirausaha. Sementara itu, Wijaya dkk, (2015) menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi intensi meliputi sikap wirausaha, norma subjektif dan efikasi diri.

Hisrich (2017) dalam bukunya yang berjudul *Entrepreneurship*, menjelaskan berbagai karakter atau faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha, yaitu:

1. Pendidikan

Pendidikan sangat penting dalam perjalanan calon pengusaha dan pengusaha, pentingnya pendidikan tidak hanya tercermin dari jenjang pendidikan, tetapi pendidikan tetap berperan penting dalam membantu calon pengusaha untuk berkarir di dunia usaha serta membantu pengusaha mengatasi masalah yang mereka hadapi. Pendidikan juga dapat memfasilitasi generasi pengetahuan baru, memberikan kesempatan yang lebih luas (memperluas jaringan sehingga dapat menemukan kesempatan yang potensial) dan membantu seseorang beradaptasi dengan situasi baru. Sejauh mana individu percaya pendidikan mereka mendorong kewirausahaan, mereka cenderung memiliki intensi berwirausaha.

2. Usia

Usia merupakan faktor dalam intensi berwirausaha, karena sebagian besar wirausahawan memulai karir wirausaha mereka antara usia 22 dan 45 tahun, diukur dengan usia

kronologis. Sebuah karir dapat dimulai sebelum atau sesudah rentang usia ini, selama pengusaha memiliki pengalaman dan dukungan keuangan yang diperlukan untuk memulai dan mengelola usaha baru dengan sukses. Secara umum, pengusaha pria cenderung memulai usaha besar pertama mereka di usia 30-an, sedangkan pengusaha wanita cenderung memulai usaha besar pertama pada pertengahan usia 30-an.

3. Sejarah Kerja

Pengalaman sebelumnya dalam menciptakan usaha baru dapat memberikan para pengusaha keahlian untuk menjalankan sebuah bisnis, dan meningkatkan kinerja. Sebagian, pengalaman membentuk usaha baru membuat wirausahawan lebih yakin akan kemampuan mereka untuk berhasil mewujudkan hasil wirausaha yang akan memperkuat kemungkinan niat wirausaha.

4. Teladan dan sistem-sistem pendukung

Faktor penting yang mempengaruhi jalur karir pengusaha adalah pilihan panutan mereka. Model peran dapat berupa orang tua, saudara kandung, kerabat maupun pengusaha lain yang memotivasi seseorang. Role model dapat menumbuhkan motivasi dan intensi pengusaha baru untuk berani memulai sebuah usaha, serta dapat berperan sebagai pengarah atau pembimbing selama dan setelah memulai usaha. Seorang pengusaha membutuhkan dukungan yang kuat dan sistem penasihat pada setiap tahap dari usaha barunya.

5. Jaringan dukungan moral

Penting bagi setiap pengusaha untuk membangun sebuah jaringan dukungan moral. Jaringan bisa dari keluarga atau teman dan bisa disebut tim penghibur. Regu penghibur ini memainkan peran penting dalam masa-masa sulit dan sepi yang dapat muncul dalam proses berwirausaha.

6. Jaringan dukungan profesional

Selain dorongan para pengusaha baru juga membutuhkan nasihat dari seorang mentor, asosiasi bisnis, atau afiliasi pribadi yang disebut jaringan profesional. Individu-individu atau asosiasi-asosiasi tersebut akan membantu seorang pengusaha dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Dengan adanya dorongan-dorongan tersebut akan menumbuhkan intensi seseorang untuk memulai berwirausaha.

Indarti dan Roatiani (2008) mengemukakan, ada beberapa faktor yang mempengaruhi intensi kewirausahaan, yaitu:

1. Faktor Kepribadian, meliputi kebutuhan akan prestasi, *internal locus of control* dan pengambilan resiko.
2. Faktor Lingkungan, meliputi akses pada modal, informasi dan jaringan sosial. Disamping itu juga faktor infrastruktur fisik dan institusional, dan faktor budaya juga mempengaruhi intensi kewirausahaan.
3. Faktor Demografi, meliputi gender, umur, latar belakang pendidikan, pekerjaan orang tua, pengalaman kerja yang mempengaruhi intensi kewirausahaan.

2.2 Pendidikan Kewirausahaan

2.2.1 Pengertian Pendidikan Kewirausahaan

Pendidikan memberikan latihan-latihan terhadap karakter, kognisi, serta jasmani manusia. Sehingga dapat membantu seluruh aspek kepribadian manusia dan meningkatkan taraf kesejahteraan dalam hidupnya. Menurut Sadulloh (2008:57) "pendidikan dalam arti luas berarti suatu proses untuk mengembangkan semua aspek kepribadian manusia, yang mencakup pengetahuannya, nilai dan sikapnya, serta keterampilannya".

Menurut Suryana (2010:1) mengungkapkan bahwa "kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses". Menurut Thomas W. Zimmerer dalam Sunarya, dkk (2011:7) "kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari". Adapun inti dari kewirausahaan yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (create new and different) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

Menurut Winarn dalam Sahabudin (2014:20) mengemukakan bahwa salah satu pendekatan dalam pembentukan budaya kewirausahaan dengan melalui proses pendidikan. Adapun menurut Zimmerer, dkk (2008), menyatakan bahwa salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan disuatu negara terletak pada peranan universitas melalui penyelenggaraan pendidikan

kewirausahaan baik dalam kegiatan perkuliahan maupun kegiatan seminar dan praktik kewirausahaan.

Pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi intensi berwirausaha pada diri seseorang. Dengan adanya pendidikan kewirausahaan yang diberikan baik secara teori maupun praktik kepada mahasiswa, tentu akan menambah wawasan dan pengetahuan mahasiswa mengenai berwirausaha.

Menurut Linan (2009) pendidikan kewirausahaan didefinisikan sebagai seluruh rangkaian kegiatan pendidikan dan pelatihan dalam sistem pendidikan ataupun tidak, yang mencoba mengembangkan niat pada peserta untuk melakukan perilaku kewirausahaan, atau beberapa unsur yang mempengaruhi niat, seperti pengetahuan, kewirausahaan, keinginan aktivitas kewirausahaan, atau kelayakannya.

Menurut Gerba dalam Dusak, dkk (2016:5190) menyatakan bahwa "pendidikan kewirausahaan adalah program pendidikan yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan, keterampilan dan motivasi untuk mendorong keberhasilan dalam berwirausaha dan menumbuhkan jiwa berwirausaha".

Soeharto Prawirokusumo dalam Suryana (2014) menyatakan bahwa kewirausahaan telah diajarkan sebagai suatu disiplin ilmu tersendiri yang independen, karena:

1. Kewirausahaan berisi bidang pengetahuan yang utuh dan nyata, yaitu teori, konsep, dan metode ilmiah yang lengkap.
2. Kewirausahaan memiliki dua konsep, yaitu posisi permulaan usaha/ventura dan perkembangan usaha, ini jelas tidak termasuk dalam kerangka bidang materi manajemen umum yang memisahkan antara manajemen dan kepemilikan usaha.
3. Kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang memiliki objek tersendiri, yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.
4. Kewirausahaan merupakan alat untuk menciptakan pemerataan usaha dan pendapatan atau kesejahteraan rakyat yang adil dan makmur.

Menurut Alma (2017:6) Mata kuliah Entrepreneurship diberikan dalam bentuk kuliah umum, ataupun dalam bentuk konsentrasi program studi. Beberapa mata kuliah yang diberikan bertujuan antara lain:

- a. Mengerti apa peran perusahaan dalam sistem perekonomian.
- b. Keuntungan dan kelemahan berbagai bentuk perusahaan.
- c. Mengetahui karakteristik dan proses kewirausahaan.
- d. Mengerti perencanaan produk dan proses pengembangan produk.

- e. Mampu mengidentifikasi peluang bisnis dan menciptakan kreativitas serta membentuk organisasi kerjasama.
- f. Mampu mengidentifikasi dan mencari sumber-sumber.
- g. Mengerti dasar-dasar marketing, financial, organisasi, produksi.
- h. Mampu memimpin bisnis dan menghadapi tantangan masa depan.

Menurut Lestari, dll (2012:113) menyatakan "pendidikan kewirausahaan dapat membentuk pola pikir, sikap, dan perilaku pada mahasiswa menjadi seorang wirausahawan (*Entrepreneur*) sejati sehingga mengarahkan mereka untuk memilih berwirausaha sebagai pilihan karir". Ungkapan lain menurut Redja Mudyaharjo (2012) bahwasannya "mahasiswa yang telah menempuh mata kuliah kewirausahaan akan memiliki nilai-nilai hakiki dan karakteristik kewirausahaan sehingga akan meningkatkan minat serta kecintaan mereka terhadap dunia kewirausahaan".

Dari beberapa pengertian pendidikan kewirausahaan diatas, dapat disimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan merupakan proses pembelajaran yang diberikan secara teori yang disampaikan dalam mata kuliah kewirausahaan dan secara praktik berupa pelatihan dan seminar dengan tujuan meningkatkan kemampuan yang dimilikinya serta menambah wawasan atau pengetahuan tentang kewirausahaan dan membentuk pola pikir mahasiswa untuk memilih berwirausaha sebagai pilihan karir.

2.2.2 Tujuan Pendidikan Kewirausahaan

Menurut Alma (2017:6) menyebutkan beberapa tujuan dari pendidikan kewirausahaan, antara lain:

1. Mengerti apa peranan perusahaan dalam sistem perekonomian.
2. Keuntungan dan kelemahan berbagai bentuk perusahaan.
3. Mengetahui karakteristik dan proses kewirausahaan.
4. Mengerti perencanaan produk dan proses pengembangan produk.
5. Mampu mengidentifikasi peluang bisnis dan menciptakan kreativitas membentuk organisasi kerja sama.
6. Mampu mengidentifikasi dan mencari sumber-sumber.
7. Mengerti dasar-dasar marketing, finansial, organisasi, produksi.

Tujuan dari pendidikan kewirausahaan adalah agar mampu menciptakan wirausaha-wirausaha baru yang handal dan berkarakter serta dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Wahyono dkk., 2015). Sedangkan menurut Prihantoro dan Hadi (2016), tujuan pendidikan kewirausahaan adalah untuk membentuk manusia secara utuh, sebagai insan yang memiliki karakter, pemahaman dan keterampilan sebagai seorang wirausaha. Sementara itu, menurut Wedayanti dan Gintari (2016) pendidikan kewirausahaan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan kewirausahaan mahasiswa yaitu

melalui sikap, pengetahuan dan keterampilan guna mengatasi kompleksitas yang tertanam dalam tugas-tugas kewirausahaan.

2.2.3 Nilai-nilai Pokok dalam Pendidikan Kewirausahaan

Nilai-nilai yang dikembangkan dalam pendidikan kewirausahaan adalah pengembangan nilai-nilai dari ciri-ciri seorang wirausaha. Menurut para ahli kewirausahaan, ada banyak nilai-nilai kewirausahaan yang mestinya dimiliki oleh peserta didik maupun warga sekolah yang lain. Namun, nilai-nilai kewirausahaan yang dianggap paling pokok dan sesuai dengan tingkat perkembangan peserta didik sebanyak 17 (tujuh belas) nilai. Beberapa nilai-nilai kewirausahaan beserta diskripnya yang akan diintegrasikan melalui pendidikan kewirausahaan adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Nilai-nilai Pokok dalam Pendidikan Kewirausahaan

NO	NILAI	DESKRIPSI
1	Mandiri	Sikap dan perilaku yang tidak mudah tergantung pada orang lain dalam menyelesaikan tugas-tugas
2	Kreatif	Berpikir dan melakukan sesuatu untuk menghasilkan cara atau hasil berbeda dari produk/jasa yang telah ada
3	Berani Mengambil Resiko	Kemampuan seseorang untuk menyukai pekerjaan yang menantang, berani dan mampu mengambil resiko kerja
4	Berorientasi Pada Tindakan	Mengambil inisiatif untuk bertindak, dan bukan menunggu, sebelum sebuah kejadian yang tidak dikehendaki terjadi
5	Kepemimpinan	Sikap dan perilaku seseorang yang selalu terbuka terhadap saran dan kritik, mudah bergaul, bekerjasama, dan mengarahkan orang lain

6	Kerja Keras	Perilaku yang menunjukkan upaya sungguh-sungguh dalam menyelesaikan tugas dan mengatasi berbagai hambatan
7	Jujur	Perilaku yang didasarkan pada upaya menjadikan dirinya sebagai orang yang selalu dapat dipercaya
8	Disiplin	Tindakan yang menunjukkan perilaku tertib dan patuh pada berbagai ketentuan dan peraturan
9	Inovatif	Kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan-persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan
10	Tanggung Jawab	Sikap dan perilaku seseorang yang mau dan mampu melaksanakan tugas dan kewajibannya
11	Kerja Sama	Perilaku yang didasarkan pada upaya menjadikan dirinya mampu menjalin hubungan dengan orang lain dalam melaksanakan tindakan dan pekerjaan
12	Pantang Menyerah (Ulet)	Sikap dan perilaku seseorang yang tidak mudah menyerah untuk mencapai suatu tujuan dengan berbagai alternatif
13	Komitmen	Kesepakatan mengenai suatu hal yang dibuat oleh seseorang, baik terhadap dirinya sendiri maupun orang lain
14	Realistis	Kemampuan menggunakan fakta/realita sebagai landasan berpikir yang rasional dalam setiap pengambilan keputusan maupun tindakan/perbuatannya
15	Rasa Ingin Tahu	Sikap dan tindakan yang selalu berupaya untuk mengetahui secara mendalam dan luas dari apa yang dipelajari, dilihat, dan didengar
16	Komunikatif	Tindakan yang memperlihatkan rasa senang berbicara, bergaul, dan bekerjasama dengan orang lain
17	Motivasi Kuat Untuk Sukses	Tindakan mendorong atau penggerak yang kuat dalam diri seseorang untuk meraih segala hal yang dicita-citakan

Sumber : (kemendiknas,2010:10)

Implementasi dari 17 (tujuh belas) nilai pokok kewirausahaan tersebut diatas tidak serta merta secara langsung dilaksanakan

sekaligus oleh satuan pendidikan, namun dilakukan secara bertahap. Tahap pertama implementasi nilai-nilai kewirausahaan diambil 6 (enam) nilai pokok, yaitu:

1. Mandiri
2. Kreatif
3. Berani mengambil resiko
4. Berorientasi pada tindakan
5. Kepemimpinan
6. Kerja keras

2.2.4 Indikator Pendidikan Kewirausahaan

Menurut Munib dkk (2004:125) indikator pendidikan kewirausaha adalah sebagai berikut:

1. Kurikulum
Kompetensi pendidikan berbasis kewirausahaan yang diberikan kepada peserta didik
2. Kealitan tenaga didik
Dalam hal ini dosen sebagai tenaga pendidik tidak hanya harus menguasai ilmu pengetahuan, tetapi juga harus mampu menyampaikan ilmu tersebut dengan baik kepada peserta didik
3. Fasilitas belajar mengajar
Ketersediaan sarana prasarana pendidikan sangat membantu mahasiswa untuk menguasai materi pendidikan kewirausahaan serta membantu pendidik dalam menyampaikan ilmu pengetahuan.

Adapun ungkapan lain menurut Bukirom et al. dalam Dusak, dkk (2016:1597) indikator variabel pendidikan kewirausahaan sebagai berikut:

1. Metode yang digunakan dalam pendidikan kewirausahaan.
2. Materi kewirausahaan yang diberikan dalam pendidikan kewirausahaan.
3. Tujuan dari pengajaran pendidikan kewirausahaan dalam menumbuhkan niat berwirausaha.
4. Pendidikan kewirausahaan tumbuhkan kesadaran adanya peluang bisnis.

Berdasarkan dari pendapat para ahli, indikator pendidikan kewirausahaan yang digunakan dalam penelitian yaitu kurikulum, kualitas tenaga didik dan fasilitas belajar mengajar.

2.3 Efikasi Diri

2.3.1 Pengertian Efikasi Diri

Efikasi diri merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri atau *self-knowledge* yang paling berpengaruh dalam kehidupan sehari-hari Ghufron, dkk (2010:73). Hal ini disebabkan efikasi diri yang dimiliki ikut mempengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan, termasuk di dalamnya perkiraan berbagai kejadian yang akan dihadapi seperti halnya kepercayaan diri dalam berwirausaha.

Menurut Bandura dalam Ghufron, dkk (2010:73) efikasi diri pada dasarnya adalah hasil dari proses kognitif berupa keputusan,

keyakinan atau pengharapan tentang sejauh mana individu memperkirakan kemampuan dirinya dalam melaksanakan tugas atau tindakan tertentu yang diperlukan untuk mencapai hal yang diinginkan. Efikasi diri tidak berkaitan dengan kecakapan yang dimiliki, tetapi berkaitan dengan keyakinan individu mengenai hal yang dapat dilakukan dengan kecakapan yang dimiliki seberapa pun besarnya.

Menurut Sintiya (2019:342) efikasi diri atau self-efficacy merupakan keyakinan akan kemampuan individu untuk dapat mengorganisasi dan melaksanakan serangkaian tindakan yang dianggap perlu untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Adapun menurut Alwisol dalam Wibowo (2017:5) menjelaskan bahwa “efikasi diri adalah persepsi diri sendiri mengenai seberapa bagus diri dapat berfungsi dalam situasi tertentu. Efikasi diri berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan. Sedangkan efikasi diri diungkapkan Gist dalam Ghufron, dkk (2010:76), yang menunjukkan bukti bahwa perasaan efikasi diri memainkan satu peran penting dalam memotivasi pekerja untuk menyelesaikan pekerjaan yang menantang dalam kaitannya dengan pencapaian tujuan tertentu.

Dapat disimpulkan dari beberapa pendapat di atas bahwa efikasi diri adalah keyakinan atau kepercayaan terhadap kemampuan diri dalam melakukan suatu tindakan atau pekerjaan. Apabila seseorang dengan efikasi diri tinggi akan percaya bahwa mereka mampu melakukan sesuatu atau membangun suatu usaha.

Sebaliknya, seseorang dengan efikasi diri rendah tidak akan merasa percaya terhadap kemampuan yang dimilikinya.

2.3.2 Sumber-Sumber Efikasi Diri

Menurut Bandura dalam Ghufron (2014), efikasi diri (self efficacy) dapat ditumbuhkan dan dipelajari melalui empat sumber informasi utama. Efikasi diri atau keyakinan diri itu dapat diperoleh, diubah, ditingkatkan, atau diturunkan melalui salah satu atau kombinasi dari empat sumber, yaitu:

1. pengalaman keberhasilan (*Mastery Experience*)
sumber informasi ini memberikan pengaruh yang besar pada efikasi individu karena didasarkan pada pengalaman-pengalaman pribadi individu secara nyata yang berupa keberhasilan dan kegagalan. Pengalaman keberhasilan akan menaikkan efikasi diri yang kuat berkembang melalui serangkaian keberhasilan, dampak negatif dari kegagalan yang umum akan berkurang. Bahkan akan memperkuat motivasi diri apabila seseorang menemukannya melalui pengalaman bahwa hambatan yang tersulit dapat dilalui dengan usaha yang dilakukan.
2. pengalaman orang lain (*Vicarius Experience*)
pengamatan terhadap keberhasilan orang lain dengan kemampuan yang sebanding dalam mengerjakan suatu tugas akan meningkatkan efikasi diri individu dalam mengerjakan tugas yang sama. Begitu pula sebaliknya, pengalaman terhadap kegagalan orang lain akan menurunkan penilaian

individu mengenai kemampuannya dan individu akan mengurangi usaha yang dilakukan.

3. Persuasi Verbal (*Verbal Persuasion*)

Individu diarahkan dengan saran, nasihat, dan bimbingan sehingga dapat meningkatkan keyakinannya tentang kemampuan yang dimiliki. Pengaruh persuasi verbal tidaklah terlalu besar karena tidak memberikan suatu pengalaman yang dapat langsung dialami atau diamati individu. Dalam kondisi yang menekan dan kegagalan terus menerus, pengaruh sugesti akan cepat lenyap jika mengalami pengalaman yang tidak menyenangkan.

4. Kondisi Fisiologis (*Physiological State*)

Individu akan mendasarkan informasi mengenai kondisi fisiologis mereka untuk mengukur seberapa jauh kemampuannya. Ketegangan fisik dalam situasi merupakan tanda ketidaknyamanan karena hal tersebut dapat melemahkan performansi individu. Keadaan emosional yang dihadapi individu juga turut mempengaruhi keyakinan individu dalam menghadapi tugas. Oleh karena itu kondisi selain fisik, keadaan emosional juga perlu diperhatikan.

2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri

Efikasi diri merupakan unsur kepribadian yang berkembang melalui pengamatan yang dilakukan oleh individu terhadap akibat dari tindakannya dalam situasi tertentu. Persepsi efikasi diri pada setiap individu berkembang sesuai dengan kemampuan dan

pengalaman tertentu secara terus menerus untuk mencapai suatu tujuan.

Menurut Bandura dalam Ghufron, dkk (2010:78) efikasi diri dapat ditumbuhkan dan dipelajari melalui empat sumber informasi utama, sebagai berikut:

1. Pengalaman keberhasilan (*mastery experience*)

Sumber informasi ini memberikan pengaruh besar pada efikasi diri individu karena didasarkan pada pengalaman-pengalaman pribadi individu secara nyata yang berupa keberhasilan atau kegagalan.

2. Pengalaman orang lain (*vicarious experience*)

Pengamatan terhadap keberhasilan orang lain dengan kemampuan yang sebanding dalam mengerjakan suatu tugas akan meningkatkan efikasi diri individu dalam mengerjakan tugas yang sama.

3. Persuasi verbal (*verbal persuasion*)

Pada persuasi verbal, individu diarahkan dengan saran, nasihat dan bimbingan sehingga dapat meningkatkan keyakinannya tentang kemampuan yang dimiliki sehingga dapat membantu mencapai tujuan yang diinginkan.

4. Kondisi fisiologis (*physiological state*)

Individu akan mendasarkan informasi mengenai kondisi fisiologis mereka untuk menilai kemampuannya. Ketegangan fisik dalam situasi yang menekankan dipandang

individu sebagai suatu tanda ketidakmampuan karena hal itu dapat melemahkan performansi kerja individu.

Adapun menurut Bandura dalam Anwar (2009:33) ada beberapa yang mempengaruhi efikasi diri, antara lain:

a. Budaya

Budaya mempengaruhi *self-efficacy* melalui nilai (*value*), kepercayaan (*beliefs*), dan proses pengaturan diri (*self-regulation process*) yang berfungsi sebagai sumber penilaian *self-efficacy* dan juga sebagai konsekuensi dari keyakinan akan *self-efficacy*.

b. Jenis kelamin

Perbedaan gender juga berpengaruh terhadap *self-efficacy*, bahwa wanita memiliki efikasinya lebih tinggi dalam mengelola peranannya. Wanita yang memiliki peranan selain sebagai ibu rumah tangga, juga sebagai wanita karir akan memiliki *self-efficacy* yang tinggi dibandingkan dengan pria yang bekerja.

c. Sifat dari tugas yang dihadapi

Derajat kompleksitas dari kesulitan tugas yang dihadapi oleh individu akan mempengaruhi nilai penilaian individu tersebut terhadap kemampuan dirinya semakin kompleks suatu tugas yang dihadapi oleh individu maka akan semakin rendah individu tersebut menilai kemampuannya dan begitupun sebaliknya.

d. Insentif eksternal

Faktor lain yang dapat mempengaruhi *self-efficacy* individu adalah insentif yang diperolehnya. Bandura menyatakan bahwa salah satu faktor yang dapat meningkatkan *self-efficacy* adalah *competent contingens incentive*, yaitu insentif yang diberikan oleh orang lain yang merefleksikan keberhasilan seseorang.

e. Status atau peran individu dalam lingkungan

Individu yang memiliki status yang lebih tinggi akan memperoleh derajat kontrol yang lebih besar sehingga *self-efficacy* yang dimilikinya juga tinggi dan begitupun sebaliknya.

f. Informasi tentang kemampuan diri

Individu akan memiliki *self-efficacy* tinggi, jika memperoleh informasi positif mengenai dirinya, sementara individu akan memiliki *self-efficacy* yang rendah jika memperoleh informasi negatif.

Dapat disimpulkan dari pendapat yang dikemukakan bahwasannya faktor-faktor yang mempengaruhi efikasi diri yaitu pengalaman keberhasilan yang dialami oleh setiap individu, pengalaman orang lain sebagai bentuk pengamatan untuk mengetahui kemampuan individu, persuasi verbal, kondisi fisiologis, budaya, jenis kelamin, sifat dari tugas yang dihadapi, insentif eksternal, peran individu dalam lingkungan dan informasi tentang kemampuan dirinya. Hal ini tentu saja akan menjadi

pendorong individu dalam meningkatkan efikasi diri untuk berwirausaha.

2.3.4 Indikator Efikasi Diri

Menurut Bandura dalam Sintya (2019:343) perbedaan self efficacy atau efikasi diri pada setiap individu terletak pada tiga komponen adalah Magnitude, Strength, dan Generality. Masing-masing mempunyai implikasi penting di dalam performansi yang secara lebih jelas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Tingkat kesulitan tugas (*Magnitude*) yaitu suatu masalah yang berkaitan dengan derajat kesulitan tugas individu. Komponen ini berimplikasi pada pemilihan perilaku yang akan dicoba individu berdasar ekspektasi efikasi pada tingkat kesulitan tugas. Individu akan berupaya melakukan tugas tertentu yang dapat dilaksanakannya dan akan menghindari situasi atau perilaku di luar batas kemampuannya.
2. Kekuatan keyakinan (*Strength*), yaitu berkaitan dengan kekuatan pada keyakinan individu atas kemampuannya. Pengharapan yang kuat dan mantap pada individu akan mendorong untuk gigih dalam berupaya mencapai tujuan, walaupun mungkin belum memiliki pengalaman-pengalaman yang menunjang. Sebaliknya pengharapan yang lemah dan ragu-ragu akan kemampuan diri akan mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak menunjang.
3. Generalitas (*Generality*), yaitu hal yang berkaitan dengan cakupan luas bidang tingkah laku dimana individu merasa

yakin terhadap kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya, tergantung pada pemahaman kemampuan dirinya yang terbatas pada serangkaian aktivitas dan situasi yang lebih luas dan bervariasi.

2.4 Norma Subjektif

2.4.1 Pengertian Norma Subjektif

Norma subjektif merupakan perspektif individu terhadap dukungan dari lingkungan sekitar dalam melakukan suatu tindakan. Maka dari itu perlu dukungan dari lingkungan sekitar yang diberikan pada seseorang dalam mendirikan suatu usaha baru. Menurut Feldman dalam Santi, dkk (2017:65) mengemukakan bahwa "Norma subjektif merupakan keyakinan individu terhadap lingkungan sekitarnya dan motivasi individu untuk mengikuti norma tersebut". Norma subjektif bisa mempengaruhi niat berwirausaha dari sisi eksternal berupa dukungan akan lingkungan, baik keluarga, teman, dosen, maupun para pengusaha sukses.

Menurut Baron dalam Andika, dkk (2012:192), "norma subjektif adalah persepsi individu tentang apakah orang lain akan mendukung atau tidak terwujudnya tindakan tersebut". Norma subjektif yaitu keyakinan individu terhadap arahan atau anjuran dari orang disekitarnya dalam melakukan kegiatan berwirausaha.

Menurut Ajzen dalam Sukmaningrum, dkk (2017:5) mengatakan norma subjektif merupakan fungsi yang didasarkan oleh keyakinan atau *belief* yang disebut *normatif belief*, yaitu keyakinan mengenai kesetujuan dan atau ketidaksetujuan yang berasal dari

referensi orang lain atau sekelompok yang dianggap penting dan berpengaruh bagi individu, seperti halnya keluarga, dosen, teman atau pengusaha sukses.

2.4.2 Indikator Norma Subjektif

Berikut ini rincian indikator yang dikemukakan oleh Wedayanti dan Giantari (2016) yaitu:

1. Keyakinan peran keluarga dalam memulai usaha

Keluarga dipercayai tempat yang paling awal dan efektif untuk menjalankan fungsi kesehatan, pendidikan dan kesejahteraan. Keluarga menurut Gerungan (2010) merupakan kelompok sosial yang pertama dalam kehidupan manusia, tempat ia belajar dan menyatakan diri sebagai manusia dalam hubungan interaksi dengan kelompoknya. Alma (2017), lingkungan keluarga memiliki pengaruh terhadap profesi wirausaha yang dapat dilihat dari segi pekerjaan orang tua, dari orang tua yang bekerja sendiri dan memiliki usaha sendiri, maka cenderung anaknya menjadi pengusaha pula. Intensi berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif terhadap intensi tersebut, karena sikap dan aktivitas sesama anggota keluarga saling mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung. Maka dalam hal ini intensi berwirausaha mahasiswa tidak terlepas dari adanya pengaruh peran keluarga mereka. Keluarga memiliki peran dalam

- memberikan dukungan dalam membentuk keyakinan yang lebih kuat kepada mahasiswa untuk berwirausaha.
2. Keyakinan dukungan dari orang yang dianggap penting
Norma subjektif merupakan pandangan orang lain yang dianggap penting oleh individu yang menyarankan individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu (Wedayanti dan Giantari, 2016). Dorongan dari orang yang dianggap penting diyakini mampu menggerakkan intensi mahasiswa untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku berwirausaha tersebut.
 3. Keyakinan dukungan teman dalam usaha
Kelompok pergaulan merupakan teman bermain, kelompok persahabatan, dan kelompok kerja dimana para anggotanya mempunyai kedudukan yang relatif sama dan saling memiliki ikatan yang cukup erat. Setiap individu dalam suatu kelompok akan cenderung menyesuaikan pendapatnya dengan teman-temannya, hal ini dapat disebabkan karena terdapat kemungkinan bahwa individu tersebut menyukai atau menghormati mereka atau mungkin karena ingin sama dengan mereka di dalam kelompok tersebut. Dari pengertian ini nampak bahwa diantara anggota kelompok tersebut akan timbul ikatan yang cukup kuat, karena adanya dasar dan tujuan yang sama. Kelompok teman diyakini memiliki peranan

penting dalam perkembangan pengetahuan seseorang termasuk pengetahuan mahasiswa dalam berwirausaha.

Indikator norma subjektif yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah berdasarkan pendapat Wedayanti dan Giantari (2016) karena untuk menumbuhkan intensi berwirausaha juga harus ada dukungan dari keluarga dan motivasi dari pengusaha-pengusaha sukses.

Adapun menurut Ajzen (2005:124) norma subjektif ditentukan oleh :

1. *Normative belief* yaitu keyakinan akan harapan berkenaan dengan harapan-harapan yang berasal dari referent atau orang dan kelompok yang berpengaruh bagi individu (*significant other*) seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya, tergantung pada perilaku yang terlibat.
2. *Motivation to comply* yaitu keinginan untuk mengikuti berkenaan dengan motivasi kesediaan individu untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan pendapat atau pikiran pihak lain yang dianggap penting bahwa individu harus atau tidak harus berperilaku.

Berdasarkan pendapat yang dikemukakan para ahli, bahwasannya penulis menetapkan indikator norma subjektif yaitu *Normative belief* dan *Motivation to comply*.

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut merupakan penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis, disajikan dalam tabel 2.2:

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Jordan Joyohadi & Nur Hidayah (2021), "Pengaruh Subjective Norm, Attitude Toward Behavior, dan Self-Efficacy Terhadap Entrepreneurial Intention"	Dari hasil penelitian terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Subjective Norm, Attitude Toward Behavior terhadap Entrepreneurial Intention pada mahasiswa/i perguruan tinggi swasta di Jakarta Barat khususnya fakultas ekonomi dan bisnis. Sedangkan variabel Self-Efficacy pengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap Entrepreneurial	Variabel Dependen: Entrepreneurial Intention Variabel Independen: Subjective Norm dan Self-Efficacy	Variabel Independen: Attitude Toward Behavior

		Intention pada mahasiswa/i perguruan tinggi swasta di Jakarta Barat khususnya fakultas ekonomi dan bisnis.		
2.	Yurianto & Armansyah (2021), “Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausahaan Mahasiswa STIE Pembangunan Tanjung Pinang”	Hasil penelitian menunjukkan bahwa efikasi diri dan pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha.	Variabel Dependen: Minat Berwirausaha Variabel Independen: Efikasi Diri	Variabel Independen: Pengetahuan Kewirausahaan
3.	Julio Hartono & Ida Puspitowati (2019), “Pengaruh Attitude, Subjective Norms dan Self Efficacy Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanegara”	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa Attitude dan Self Efficacy secara parsial memiliki pengaruh terhadap intensi berwirausaha sedangkan variabel Subjective Norms secara parsial tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha.	Variabel Dependen: Intensi Berwirausaha Variabel Independen: Subjective Norms dan Self-Efficacy	Variabel Independen: Attitude
4.	Deti siswati (2019),	Hasil penelitian menunjukkan	Variabel Dependen:	Variabel Independen:

	“Pengaruh Efikasi Diri, Norma Subjektif, dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2016 Universitas Negeri Semarang”	terdapat pengaruh Efikasi Diri, Norma Subjektif, dan Pendidikan Kewirausahaan terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2016 Universitas Negeri Semarang.	Intensi Berwirausaha Variabel Independen: Efikasi Diri dan Norma Subjektif	Pendidikan Kewirausahaan
5.	Agung Widayoko (2016), “Pengaruh Efikasi Diri, Norma Subjektif, Sikap Perilaku, dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta”	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Efikasi Diri, Norma Subjektif, Sikap Perilaku, dan Pendidikan Kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa S1 FE UNY.	Variabel Dependen: Intensi Berwirausaha Variabel Independen: Efikasi Diri dan Norma Subjektif	Variabel Independen: Sikap Perilaku dan Pendidikan Kewirausahaan

Sumber: Data diolah penulis

2.6 Kerangka Berfikir

Menurut sugiyono (2017:60), mengemukakan bahwa kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.

Intensi berwirausahaan merupakan niat yang timbul dalam diri seseorang berkaitan dengan melakukan kegiatan berwirausaha berupa keinginan, ketertarikan, dan ketersediaan untuk memulai suatu usaha. Seseorang dalam melakukan suatu tindakan tidak terlepas dari seberapa besar kecil keyakinan dan niat untuk memulai dalam hal usaha baru. Hal tersebut berdasarkan *Theory of Planned Behavior* (TPB) atau Teori Perilaku Terencana yang dikemukakan Ajzen, Icek (2005:117) menjelaskan bahwa “perilaku seseorang akan muncul karena adanya niat berperilaku”. Untuk itu intensi berwirausaha menjadi pondasi dan modal awal yang perlu dimiliki oleh seseorang. Intensi atau niat seseorang dapat diprediksi melalui dua hal yaitu norma subjektif (*subjective norm*) dan efikasi diri (*self efficacy*).

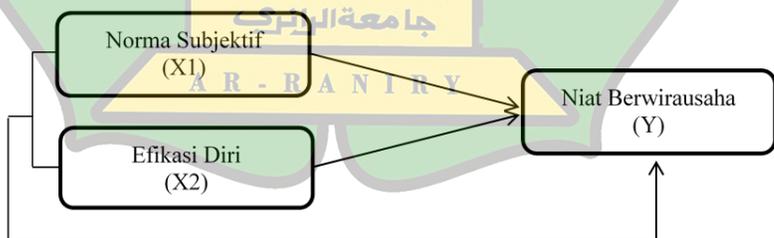
Adapun faktor yang mempengaruhi intensi atau niat berwirausaha seseorang salah satunya yaitu melalui pengendalian diri, yang di dalam penelitian ini merupakan efikasi diri. Efikasi diri berhubungan dengan keyakinan bahwa diri memiliki kemampuan melakukan tindakan yang diharapkan. Semakin besar rasa percaya diri seseorang dalam melakukan satu tindakan yaitu berkaitan dengan berwirausaha, tentu saja akan memperkuat intensi atau keinginan seseorang dalam memulai suatu usaha. Efikasi diri seseorang perlu dipupuk dan diperkuat dengan adanya dorongan dan dukungan dari lingkungan sekitar.

Faktor yang menjadi pendorong untuk meningkatkan intensi atau niat yaitu norma subjektif yang merupakan keyakinan individu

untuk mematuhi arahan atau anjuran orang di sekitarnya untuk turut dalam melakukan aktivitas berwirausaha, mengaju pada tekanan social yang dirasakan untuk melakukan atau tidak perilaku tersebut. Norma subjektif merupakan dukungan dari berbagai pihak seperti halnya orang tua, dosen, teman, dan pengusaha sukses yang diberikan kepada seseorang untuk memulai berwirausaha. Dalam hal ini, apabila dengan adanya dorongan dan dukungan yang diberikan oleh lingkungan sekitar tentu saja akan membantu secara moril untuk menjadi lebih semangat dalam merencanakan suatu usaha.

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu telah dipaparkan bahwa variabel independen *subjective norm* (X_1) dan *self efficacy* (X_2) dengan variabel dependen *entrepreneur intention* diatas, maka kerangka berfikir penelitian ini dapat di lihat sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Penelitian



Sumber: Data diolah penulis

2.7 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2016:59) “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang didasarkan atas teori

yang relevan”. Berdasarkan deskripsi teori dalam kerangka berpikir penelitian, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

Hipotesis I

H₀₁ : Norma subjektif tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa di Banda Aceh

H_{a1} : Norma subjektif berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa di Banda Aceh

Hipotesis II

H₀₂ : Efikasi diri tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa di Banda Aceh

H_{a2} : Efikasi diri berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa di Banda Aceh

Hipotesis III

H₀₃ : Norma subjektif dan efikasi diri tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa di Banda Aceh

H_{a3} : Norma subjektif dan efikasi diri berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa di Banda Aceh

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Eksplorasi ini adalah semacam pemeriksaan kuantitatif. Strategi kuantitatif yang dikaji di dalamnya adalah informasi yang diperoleh berupa angka-angka yang dapat ditentukan dari penyebaran survei yang berkaitan dengan isu/pertanyaan penelitian. Sugiyono (2016: 8) berpendapat bahwa strategi kuantitatif dapat diartikan sebagai teknik eksplorasi dalam pandangan cara berpikir positivisme, digunakan untuk menguji populasi atau tes tertentu, menggunakan instrumen penelitian untuk mengumpulkan informasi, pemeriksaan informasi bersifat kuantitatif/measurable ini sifatnya, dan intinya adalah untuk menguji spekulasi yang telah ditetapkan.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Informasi yang digunakan oleh analis merupakan informasi yang esensial. Informasi esensial adalah informasi yang diperoleh langsung dari lapangan oleh seorang ilmuwan. Sumber informasi dalam penelitian ini dapat ditemukan pada reaksi mahasiswa terhadap pertanyaan yang disajikan dalam jajak pendapat. Informasi responden diharapkan dapat mengetahui reaksi responden terhadap faktor-faktor yang berhubungan dengan meningkatnya minat berbisnis di kalangan mahasiswa di Banda Aceh.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah sekelompok atau kumpulan orang atau subjek yang karakteristiknya telah ditentukan dan memenuhi standar tertentu. Keseluruhan hal atau subjek yang ada di wilayah tersebut dan memenuhi persyaratan tertentu yang berkaitan dengan masalah atau pertanyaan penelitian disebut populasi. Dalam ruang lingkup Dari penelitian, polulasi juga dapat diartikan secara keseluruhan atau individu (Nanang, 2014:76). Partisipan dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa angkatan 2019 - 2021 yang terdaftar di program studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Tabel 3.1
Jumlah Mahasiswa Angkatan 2019 - 2021 Setiap Prodi
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry
Banda Aceh

No	Prodi	2019	2020	2021	Jumlah
1	Perbankan Syariah	185	106	108	399
2	Ekonomi Syariah	153	114	125	392
3	Ilmu Ekonomi	98	64	59	221
Total					1.012

Sumber: Akademik FEBI UIN Ar-Raniry Banda Aceh

3.3.2 Sampel

Contohnya adalah bagian atau delegasi dari rakyat yang dimaksud. Keteladanan sangat penting untuk jumlah dan kualitas penduduk Sugiyono (2016: 81). Dalam ulasan kali ini, untuk mendapatkan jumlah tes, para ahli menggunakan persamaan slovin, sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

Keterangan :

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi (1.012 mahasiswa)

e = Tingkar error / Nilai Kritis (dalam penelitian itu 5% = 0,05)

Sehingga:

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

$$n = \frac{1.012}{1+1.012 (0,05)^2}$$

$$n = \frac{1.012}{1+1.012 (0,0025)}$$

$$n = \frac{1.012}{1+2,53}$$

$$n = \frac{1.012}{3,53}$$

$$n = 286,68$$

Dari perkiraan di atas, jumlah tes yang akan diperiksa adalah 286,68 orang yang dikumpulkan menjadi 287 orang. Artinya jika digunakan kecepatan kesalahan 5% maka jumlah pengujian dasar yang dapat diambil dari keseluruhan data adalah 287 contoh.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pemeriksaan non-kemungkinan. Seperti yang dikemukakan oleh Sugiyono (2018:82), pemeriksaan tidak teratur yang tidak proporsional adalah metode pemeriksaan yang tidak memberikan peluang yang sama atau peluang yang terbuka bagi setiap komponen

atau individu dari masyarakat untuk dipilih sebagai contoh. Mengumpulkan informasi dengan menyebarkan jajak pendapat kepada responden menggunakan strategi pemeriksaan purposive, khususnya teknik pengambilan contoh mengingat kualitas contoh yang diinginkan oleh spesialis. Atributnya adalah sebagai berikut:

1. Merupakan mahasiswa angkatan 2019 - 2021 FEBI UIN Ar-Raniry Banda Aceh,
2. Merupakan mahasiswa yang aktif secara tahun ajaran,
3. Sudah mengikuti mata kuliah kewirausahaan.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pemilahan informasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode polling penyampaian. Menurut Sugiyono (2017: 142), survei atau jajak pendapat adalah prosedur pengumpulan informasi di mana responden diberikan sekumpulan pertanyaan atau pengumuman tertulis untuk dijawab. Menurut Kusumah (2011: 78), jajak pendapat atau survei adalah kumpulan pertanyaan yang disusun untuk mengeksplorasi subjek untuk mengumpulkan berbagai data yang diperlukan dalam penelitian. Ada 3 (tiga) jenis jajak pendapat, yaitu jajak pendapat tertutup, jajak pendapat terbuka, dan jajak pendapat terbuka tertutup. Survei tertutup saja yang digunakan dalam ulasan ini, polling tertutup adalah polling yang memberikan pertanyaan atau jawaban pilihan, sehingga responden tidak dapat menjawab pertanyaan secara terbuka selain tanggapan pilihan yang diberikan dalam polling/poll.

3.6 Variabel Penelitian dan Operasional Variabel

3.6.1 Variabel Penelitian

Seperti yang ditunjukkan oleh Sugiyono (2016:38), faktor penelitian pada dasarnya adalah sifat atau kualitas atau kualitas atau kelebihan dari seseorang, benda atau tindakan yang para ahli mengenali perubahan tertentu untuk berkonsentrasi dan kemudian mencapai kesimpulan.

Dalam ulasan ini faktor operasionalisasi terdiri dari standar emosional dan kelangsungan hidup diri sebagai faktor bebas dan tujuan perintis sebagai variabel terikat.

3.6.2 Operasional Variabel

Menurut Nurdin dan Hartati (2019: 122), fungsional adalah faktor-faktor yang mencirikan sifat-sifat yang diperhatikan, yang memungkinkan para ilmuwan untuk menyebutkan fakta atau perkiraan yang dapat diamati dari artikel atau keanehan. Tabel terlampir menggambarkan faktor dan aktivitasnya.

Tabel 3.2
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Sub Indikator
Norma Subyektif (Subjective Norm) (X1)	Norma subyektif adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku	- Keyakinan Normatif (<i>Normative belief</i>)	a. Pengaruh teman b. Pengaruh keluarga c. Pengaruh dosen d. Pengaruh pengusaha sukses
		- Motivasi mematuhi (<i>Motivation to comply</i>)	e. Motivasi mengikuti saran teman f. Motivasi mengikuti saran

	yang sedang dipertimbangkan. Jogiyanto (2007:420)		keluarga g. Motivasi mengikuti saran dosen h. Motivasi mengikuti saran pengusaha sukses
Efikasi Diri (Self-Efficacy) (X2)	Efikasi diri merupakan keyakinan dalam diri seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki bahwa ia mampu untuk melakukan sesuatu atau mengatasi suatu situasi bahwa ia akan berhasil dalam melakukannya. Hardianto, et.al (2014)	- Tingkat kesulitan tugas (<i>Magnitude</i>)	a. Kepercayaan diri mengelola usaha b. Memimpin banyak orang c. Menyukai tantangan
		- Kekuatan keyakinan (<i>Strength</i>)	d. Kematangan mental e. Keyakinan yang teguh f. Mampu bersaing g. Komitmen kuat pada tugas
		- Generalitas (<i>Generalit</i>)	h. Kemampuan mengelola usaha i. Kemampuan mengambil resiko
Niat Berwirausaha (Enterpreneur Intention) (X3)	Intensi berwirausaha merupakan sebuah rasa ingin atau tertarik yang timbul dalam diri seseorang mau untuk berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya dengan menciptakan usaha baru tanpa ada perasaan takut atau khawatir dengan resiko yang akan terjadi. Wulandari (2013)	- Keinginan (<i>Desire</i>)	a. Keinginan kuat untuk memulai usaha b. Visioner
		- Preferensi (<i>Preference</i>)	c. Memiliki bisnis sendiri d. Memilih karir sebagai wirausaha
		- Rencana (<i>Plans</i>)	e. Jenis usaha f. Sumber daya g. Waktu h. Merencanakan modal
		- Harapan (<i>Behavior expectancies</i>)	i. Berwirausaha dengan diikuti oleh target j. Perilaku usaha

3.7 Skala Pengukuran

Skala yang digunakan adalah skala Likert. Seperti yang ditunjukkan oleh Sugiyono (2016) skala Likert digunakan untuk mengukur mentalitas, kesimpulan, dan kesan seseorang atau kelompok tentang kekhasan yang bersahabat. Untuk setiap keputusan jawaban yang diberi skor, responden harus menggambarkan, mendukung pernyataan (positif) atau tidak membantu pernyataan (negatif). Menggunakan skala Likert, faktor yang disengaja diubah menjadi pointer variabel.

Tabel 3.3
Skala Pengukuran

Pertanyaan Positif			Pernyataan Negatif		
Alternatif Jawaban	Pilihan	Skor	Alternatif Jawaban	Pilihan	Skor
Sangat Setuju	SS	5	Sangat Setuju	SS	1
Setuju	S	4	Setuju	S	2
Ragu-ragu	R	3	Ragu-ragu	R	3
Tidak Setuju	TS	2	Tidak Setuju	TS	4
Sangat Tidak Setuju	STS	1	Sangat Tidak Setuju	STS	5

Sumber: Sugiyono (2016)

Pakar menggunakan skala Likert sebagai pembantu untuk mendapatkan klarifikasi tentang masalah mendesak atau penjelasan dengan jawaban pilihan, yaitu Tegas Setuju (SS), Setuju (S), Dicey (R), Dissent (TS), dan Emphatily Deviate (STS).

3.8 Uji Instrumen Penelitian

3.8.1 Uji Validitas

Seperti yang ditunjukkan oleh Arikunto (2010:211), legitimasi adalah tindakan yang menunjukkan derajat legitimasi atau legitimasi suatu instrumen. Seperti yang ditunjukkan oleh Sugiyono (2017:125), hal ini menunjukkan tingkat presisi antara informasi yang benar-benar terjadi pada artikel dengan informasi yang dikumpulkan oleh analis. Uji legitimasi ini menggunakan alat penaksir yang digunakan (poll) untuk mengukur apakah informasi yang diperoleh setelah pemeriksaan merupakan informasi yang substansial. Instrumen yang substansial atau berhasil memiliki tingkat legitimasi yang tinggi. Di sisi lain, instrumen yang kurang menarik menyiratkan kurang layak.

Seperti yang ditunjukkan oleh Siregar (2013:48) untuk menguji sejauh mana tingkat legitimasi instrumen penelitian informasi, prosedur hubungan item kedua dari Perarson dapat digunakan. Uji legitimasi dilakukan dengan membandingkan nilai r yang ditentukan dan nilai r tabel dengan nilai kepentingan (α) = 0,05. Resep koneksi yang digunakan adalah persamaan hubungan item kedua yang dikemukakan oleh Individual dalam Arikunto (2010: 213), sebagai berikut:

- a. Jika r hitung $>$ r tabel, maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.
- b. Jika r hitung $<$ r tabel, maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.

3.8.2 Uji Reabilitas

Instrumen yang dapat diandalkan adalah instrumen yang menghasilkan informasi serupa ketika dicoba berulang kali pada pertemuan serupa, dengan harapan tidak ada perubahan mental pada responden. Sesuai dengan Nannuly dalam Umar (2008:56), pengujian ketergantungan untuk tanggapan elektif berganda menggunakan uji alfa Cronbach, yang nilainya dikontraskan dan nilai koefisien kualitas dasar OK yang tak tergoyahkan. Standar pengujian adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai *cronbach's alpha* > 0.60 , maka instrumen penelitian reliabel.
- b. Jika nilai *cronbach's alpha* < 0.60 , maka instrumen penelitian tidak reliabel.

3.9 Uji Asumsi Klasik

Menurut Ghozali (2018) tes anggapan tradisional adalah tahap dasar yang digunakan sebelum berbagai pemeriksaan kekambuhan langsung. Tes ini dilakukan untuk memiliki opsi untuk memberikan jaminan bahwa kekambuhan mendadak utama adalah substansial dan dapat diandalkan dengan ketepatan penilaian. Tes kecurigaan gaya lama yang digunakan dalam ulasan ini memiliki beberapa tahapan, antara lain:

3.9.1 Uji Normalitas

Tes kebiasaan membantu untuk melihat apakah faktor bebas dan variabel dependen dalam tinjauan ini biasanya disebarluaskan, dan apakah keduanya mendekati alat angkut biasa. Sugiyono (2007:

138) menjelaskan bahwa uji kenormalan kemampuan untuk melihat apakah informasi yang diambil merupakan informasi yang disebarluaskan secara teratur, artinya informasi tersebut akan mengikuti keadaan peredaran biasa yang terfokus pada normal tengah. Uji kenormalan dalam ulasan ini menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov, dan jika kemungkinan makna dari nilai sisa dianggap normal dengan asumsi sering disampaikan $> 0,05$. Standar pengujian adalah sebagai berikut:

- a. Jika signifikansi sig $> 0,05$, maka data berdistribusi normal.
- b. Jika signifikansi sig $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.

3.9.2 Uji Multikolinearitas

Tes multikolinearitas membantu melihat apakah model kekambuhan yang diusulkan melacak area kekuatan utama antara faktor bebas (otonom) (Umar, 2008:80). Untuk mengukur multikolinieritas, cenderung terlihat bahwa harga VIF < 5 atau mendekati 1, dan itu menyiratkan bahwa multikolinieritas tidak terjadi. Berikutnya adalah standar pengujian di bawah ini:

- a. Jika VIF > 10 dan nilai *Tolerance* $< 0,1$ maka terjadi multikolonieritas.
- b. Jika VIF < 10 dan nilai *Tolerance* $> 0,1$ maka tidak terjadi multikolonieritas.

3.9.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2016: 134), uji heteroskedastisitas berencana untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan fluktuasi dalam model relaps dari persepsi satu sisa ke sisa lainnya. Jika perbedaan dan residual dari satu persepsi ke persepsi berikutnya masih ada, maka dianggap besar dengan asumsi terjadi heteroskedastisitas atau sebaliknya jika tidak terjadi heteroskedastisitas. Teknik yang digunakan dalam kajian ini adalah uji Spearman's Rho yang menghubungkan nilai sisa (unstandardized melekot) pada setiap variabel otonom. Jika nilai kepentingan $< 0,05$ maka terjadi masalah heteroskedastisitas. Berikut ini adalah langkah-langkah pengujian:

- a. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka dikatakan terdapat heteroskedastisitas.
- b. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka dikatakan tidak terdapat heteroskedastisitas.

3.9.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Priyanto (2010: 61), banyak investigasi relaps langsung merupakan hubungan langsung antara setidaknya dua faktor bebas dan satu variabel terikat. Pemeriksaan ini untuk meramalkan nilai variabel dependen ketika nilai faktor bebas bertambah atau berkurang, dan untuk menentukan hubungan antara faktor bebas dan variabel dependen, apakah setiap faktor bebas memiliki hubungan positif atau negatif. Banyak pemeriksaan relaps langsung dilakukan untuk menentukan hubungan antara setidaknya

dua faktor bebas dan satu variabel terikat. Dalam ulasan ini, pemeriksaan ulangan langsung yang berbeda dilakukan untuk melacak hubungan antara norma subjektif (X_1) dan efikasi diri (X_2) dengan niat berwirausaha (Y) mahasiswa. Sementara untuk mengetahui hubungannya digunakan resep berikut ini:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Variabel terikat (niat berwirausaha mahasiswa)

A = Konstanta (nilai Y apabila $X_1, X_2, \dots, X_n = 0$)

B = Koefisien regresi

X_1 = norma subjektif

X_2 = efikasi diri

E = *Error term* (tingkat kesalahan)

3.10 Pengujian Hipotesis

Menurut Suharyadi dan Purwanto (2016), pengujian spekulasi adalah suatu metodologi berdasarkan bukti uji untuk memutuskan apakah suatu teori adalah pernyataan yang masuk akal dan kemudian memuaskannya, atau teori yang aneh dan karenanya harus ditolak. Motivasi di balik ulasan ini adalah untuk menguji spekulasi, khususnya untuk melihat apakah faktor-faktor bebas pada dasarnya mempengaruhi variabel dependen untuk sementara waktu (pada saat yang sama) atau agak (hingga batas tertentu).

3.10.1 Uji Parsial (T)

Seperti yang ditunjukkan oleh Sugiyono (2017: 250), uji T dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh setiap faktor bebas

(Norma Abstrak dan Kelangsungan Diri) terhadap variabel dependen (Ekspektasi Pelaku Usaha yang Dipelajari). Cara untuk menguji koefisien relaps adalah sebagai berikut:

a. $H_0 : \beta_1 = 0$, tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel *Subyective Norm* terhadap variabel *Entrepreneur Intention* mahasiswa

$H_a : \beta_1 \neq 0$, ada pengaruh yang signifikan antara variabel *Subyective Norm* terhadap variabel *Entrepreneur Intention* mahasiswa

b. $H_0 : \beta_2 = 0$, tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel *Self Efficacy* terhadap variabel *Entrepreneur Intention* mahasiswa

$H_a : \beta_2 \neq 0$, ada pengaruh yang signifikan antara variabel *Self Efficacy* terhadap variabel *Entrepreneur Intention* mahasiswa

Dalam penelitian ini digunakan taraf signifikansi 5% dan derajat kebebasan (d.f.) = $n-k$, dapat diketahui dari hasil perhitungan komputer dengan program SPSS. Kesimpulan yang diambil adalah:

a. Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\%$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel independen secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel independen.

b. Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\%$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya variabel independen secara parsial tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

3.10.2 Uji Simultan (F)

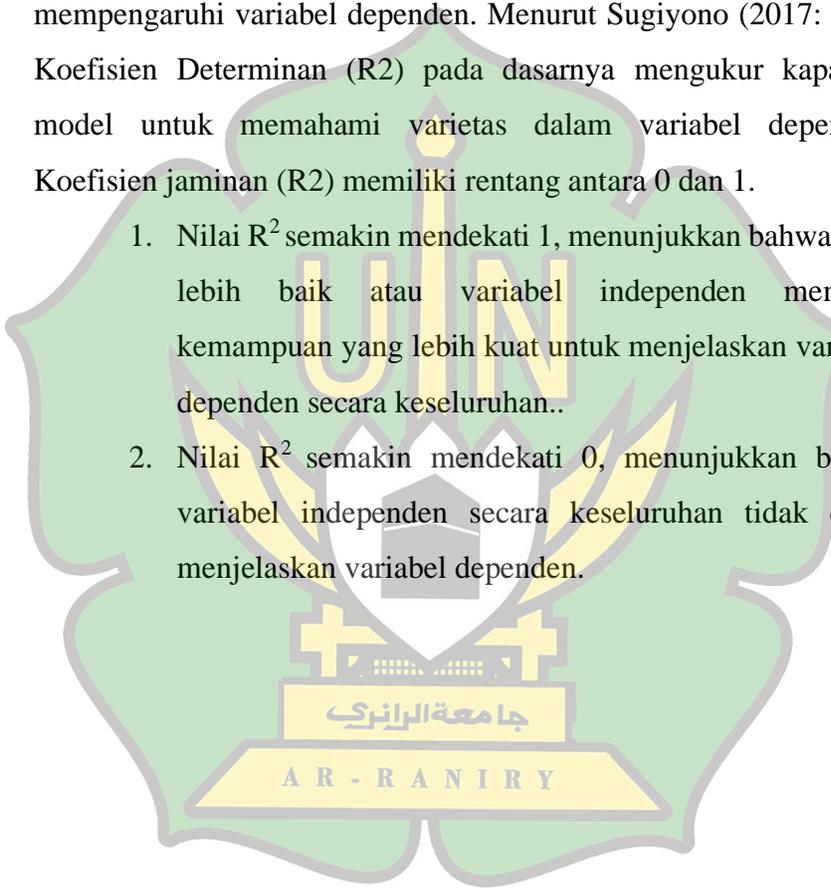
Uji F dimaksudkan untuk menentukan ketepatan teknik yang digunakan, khususnya untuk mengetahui variasi strategi eksplorasi yang diulang. Menurut Ghozali (2018: 98), uji F terukur pada dasarnya menunjukkan apakah setiap faktor bebas yang diingat untuk model saling mempengaruhi variabel dependen. Tes bersamaan harus dimungkinkan dengan membandingkan F-hitung dan F-tabel. F-hitung diperoleh dari informasi yang ditangani menggunakan SPSS. Sedangkan F tabel diperoleh dari $df_1 = k-1$, $df_2 = n-k$ menggunakan derajat kepastian (kepentingan 1%, 5%, dan 10%), teknik uji F dalam ulasan ini adalah:

1. Perumusan hipotesis
 - a. H_0 : tidak dapat berpengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel *Subyective Norm* dan *Self-Efficacy* terhadap *Entrepreneur Intention* mahasiswa
 - b. H_a : terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel *Subyective Norm* dan *Self-Efficacy* terhadap *Entrepreneur Intention* mahasiswa
2. Kriteria penolakan atau penerima hipotesis
 - a. Jika $F \text{ hitung} < F \text{ tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.
 - b. Jika $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

3.11 Uji Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien jaminan (R^2) digunakan untuk mengukur kapasitas model relaps untuk memahami perubahan dalam variabel dependen, sehingga dapat dilihat faktor bebas mana yang secara signifikan mempengaruhi variabel dependen. Menurut Sugiyono (2017: 250), Koefisien Determinan (R^2) pada dasarnya mengukur kapasitas model untuk memahami varietas dalam variabel dependen. Koefisien jaminan (R^2) memiliki rentang antara 0 dan 1.

1. Nilai R^2 semakin mendekati 1, menunjukkan bahwa hasil lebih baik atau variabel independen memiliki kemampuan yang lebih kuat untuk menjelaskan variabel dependen secara keseluruhan..
2. Nilai R^2 semakin mendekati 0, menunjukkan bahwa variabel independen secara keseluruhan tidak dapat menjelaskan variabel dependen.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di UIN Ar-Raniry Banda Aceh dengan fokus penelitian pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Fakultas ini berdiri pada tahun 2014 dan mengalami peningkatan jumlah mahasiswa setiap tahunnya. Adapun program studi yang tersedia di fakultas tersebut terdiri dari Ekonomi Syariah, Perbankan Syariah, dan Ilmu Ekonomi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam merupakan Fakultas yang menawarkan sistem pembelajaran tentang ekonomi islam yang tidak hanya sebatas pada konsepsi tetapi juga pada implementasi dalam mengupayakan ketersediaan sumber daya manusia yang mampu menerjemahkan prinsip-prinsip syariah kedalam sistem perniagaan terutama dalam mengembangkan jiwa berwirausaha. Adapun visi, misi, dan tujuan dari FEBI UIN Ar-Raniry Banda Aceh:

Visi: “Unggul dalam pengembangan keilmuan ekonomi dan bisnis berlandaskan nilai-nilai keislaman bertaraf Internasional tahun 2030”.

Misi:

1. Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran dalam bidang ekonomi dan bisnis secara profesional, integratif berdasarkan nilai-nilai islam dan berwawasan global.
2. Mengembangkan tradisi riset integratif dan diseminisasi karya akademik di bidang ekonomi dan bisnis islam.

3. Mengimplementasikan ilmu untuk pengabdian dan pembangunan ekonomi masyarakat secara islami.
4. Membangun kerjasama strategi dalam bidang ekonomi dan bisnis islam dengan berbagai pihak di dalam dan diluar negeri.

Tujuan:

1. Terwujudnya kualitas belajar mengajar dalam aspek metode, kurikulum, sarana dan prasarana.
2. Terhasilnya lulusan yang berkualitas, islami dan berwawasan global.
3. Pengembangan tradisi riset dan budaya ilmiah di kalangan dosen dan mahasiswa.
4. Peningkatan kualitas dan kuantitas publikasi dan sitasi karya ilmiah dosen dan mahasiswa.
5. Terlaksananya program pengabdian yang terintegrasi untuk mewujudkan masyarakat yang sejahtera.
6. Terimplementasinya kerjasama strategi di bidang akademik dan non-akademik dengan berbagai pihak dalam dan luar negeri.

4.2 Deskripsi Variabel Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer. Data primer diperoleh dengan cara penyebaran kuesioner kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Kuesioner terkait dengan variabel Efikasi Diri, Norma Subyektif, dan Niat Berwirausaha. Sampel dalam penelitian

ini berjumlah 287 mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry. Jumlah item indikator yang ada dalam penelitian ini adalah 19 pertanyaan. Hasil penelitian analisis statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

4.2.1 Deskripsi Variabel Norma Subjektif

Persepsi responden terhadap variabel Norma Subjektif merupakan jawaban dari semua responden yang dijawab dalam kuesioner. Persepsi responden untuk variabel Norma Subjektif dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1
Deskripsi Norma Subjektif

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban					Rata-rata
		SS	S	R	TS	STS	
1.	Teman-teman mendukung saya untuk berwirausaha	15 6	12 8	1	0	0	4,5 1
2.	Keluarga mendukung saya untuk berwirausaha	16 5	11 7	5	0	0	4,5 6
3.	Para dosen mendukung saya untuk berwirausaha	14 2	13 9	6	0	0	4,4 7
4.	Para pengusaha mendukung saya untuk berwirausaha	13 9	13 6	10	0	0	4,4 2
Rata-rata							4,4 9

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Berdasarkan Tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa jawaban dari responden terhadap variabel penelitian norma subjektif secara keseluruhan memiliki jawaban responden yang beragam, ada yang

menjawab sangat setuju sampai sangat tidak setuju. Namun dari keseluruhan jawaban responden pada variabel norma subjektif berada pada nilai 4,49. Adapun nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan kedua dengan nilai rata-rata 4,56 yang menunjukkan bahwa keluarga mendukung saya untuk berwirausaha dan nilai rata-rata terendah terdapat pada pernyataan keempat dengan nilai rata-rata 4,42 yang menunjukkan bahwa para pengusaha mendukung saya untuk berwirausaha.

4.2.2 Deskripsi Variabel Efikasi Diri

Persepsi responden untuk variabel Norma Subjektif dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2
Deskripsi Efikasi Diri

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban					Rata-rata
		SS	S	R	TS	STS	
1.	Saya merasa percaya diri untuk mengelola usaha	15 4	11 9	11	1	0	4,46
2.	Saya merasa bahwa saya bisa mengelola sumber daya manusia	12 6	14 5	12	2	0	4,36
3.	Saya merasa mempunyai kematangan mental untuk mulai berwirausaha	11 8	14 8	18	1	0	4,31
4.	Saya memiliki keyakinan yang kuat dalam memulai usaha	13 2	14 0	13	0	0	4,39
5.	Saya mempunyai kemampuan untuk memulai berwirausaha	13 1	14 0	13	1	0	4,38
6.	Menurut saya tidak ada	12	14	16	4	0	4,32

	sesuatu yang tidak bisa saya kerjakan	5	0				
7.	Pekerjaan yang sulit bukan hambatan bagi saya	11 5	15 6	12	2	0	4,32
8.	Dengan kemampuan yang saya miliki, mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mudah bagi saya	11 2	15 3	16	4	0	4,28
9.	Saya yakin jika saya menjadi seorang wirausaha nanti usaha saya akan sukses	13 5	13 8	12	0	0	4,40
Rata-rata							4,35

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Pada Tabel 4.2 di atas menunjukkan bahwa jawaban dari responden terhadap variabel penelitian Efikasi Diri secara keseluruhan memiliki jawaban responden yang beragam, ada yang menjawab sangat setuju sampai sangat tidak setuju. Namun dari keseluruhan jawaban responden pada variabel efikasi diri berada pada nilai 4,35. Adapun nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan kedua dengan nilai rata-rata 4,46 yang menunjukkan saya merasa percaya diri untuk mengelola usaha dan nilai rata-rata terendah terdapat pada pernyataan kedelapan dengan nilai rata-rata 4,28 yang menunjukkan bahwa dengan kemampuan yang saya miliki, mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mudah bagi saya.

4.2.3 Deskripsi Variabel Intensi Berwirausaha

Persepsi responden untuk variabel Intensi Berwirausaha dapat dilihat pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3
Deskripsi Intensi Berwirausaha

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban					Rata-rata
		SS	S	R	TS	STS	
1.	Setelah lulus nanti saya ingin mendirikan usaha saya sendiri	161	117	6	0	0	4,50
2.	Saya sudah mempunyai konsep usaha saya nantinya dimasa depan	140	136	7	1	0	4,41
3.	Saya lebih suka berwirausaha dari pada bekerja pada orang lain	148	128	6	2	0	4,44
4.	Saya lebih berkarir sebagai wirausaha	131	146	7	0	0	4,39
5.	Saya melakukan perencanaan untuk memulai usaha saya sendiri	144	136	4	0	0	4,45
6.	Saya ingin mendapatkan pendapatan yang lebih baik dengan berwirausaha	171	111	2	0	0	4,55
Rata-rata							4,45

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas terlihat bahwa rata-rata nilai intensi berwirausaha sebesar 4,45. Adapun nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan pertama dengan nilai rata-rata 4,50 yang

menunjukkan setelah lulus nanti saya ingin mendirikan usaha saya sendiri dan nilai rata-rata terendah terdapat pada pernyataan keempat dengan nilai rata-rata 4,39 yang menunjukkan bahwa saya lebih berkarir sebagai wirausaha.

4.3 Hasil Pengujian Instrumen Penelitian

4.3.1 Hasil Uji Validitas

Tujuan uji validitas instrumen untuk jaminan instrument yang digunakan sesuai konsep penelitian dalam mengujur setiap variabel. Butir pernyataan dinyatakan valid apabila r hitung lebih besar dari pada r tabel. Hasil r hitung dibandingkan dengan r tabel dimana signifikan 5%.

Tabel 4.4
Uji Validitas

Variabel	Butir	Pearson Correlation (r hitung)	Sig.	r tabel	Keterangan
Norma subjectif	1	0,744	0.000	0.378	Valid
	2	0,783	0.000	0,378	Valid
	3	0,849	0.000	0,378	Valid
	4	0,795	0.000	0.378	Valid
Efikasi Diri	1	0,764	0.000	0.378	Valid
	2	0,768	0.000	0.378	Valid
	3	0,811	0.000	0.378	Valid
	4	0,764	0.000	0.378	Valid
	5	0,767	0.000	0.378	Valid
	6	0,682	0.000	0.378	Valid
	7	0,725	0.000	0.378	Valid
	8	0,739	0.000	0.378	Valid
	9	0,667	0.000	0.378	Valid
Niat Berwirausaha	1	0,772	0.000	0.378	Valid
	2	0,794	0.000	0.378	Valid

	3	0,815	0.000	0.378	Valid
	4	0,832	0.000	0.378	Valid
	5	0,805	0.000	0.378	Valid
	6	0,658	0.000	0.378	Valid

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dilihat bahwa seluruh pertanyaan untuk variabel norma subjektif, efikasi diri, dan niat berwirausaha memiliki status valid, karena nilai r hitung (Corrected item total correlatiom) > rtabel sebesar 0.378.

4.3.2 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliable adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui variabel tersebut dapat dipercaya untuk dilakukan pengujian selanjutnya. Dikatakan reliable apabila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60.

Tabel 4.5
Uji Reliabilitas

Variabel	Item	Cronbach's Alpha	Keterangan
Norma Subjektif (X1)	4	0.801	Reliabel
Efikasi Diri (X2)	9	0.898	Reliabel
Niat Berwirausaha (Y)	6	0.872	Reliabel

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini pada tabel 4.3, menunjukkan variabel norma subjektif (X1), Efikasi Diri (X2), dan niat berwirausaha (Y) mempunyai *Cronbach's Alpha* diatas 0,60 yang artinya semua konsep pengukuran masing-masing variabel dari

kuesioner adalah reliable atau dapat dipercaya, sehingga variabel-variabel tersebut layak untuk digunakan sebagai alat ukur.

4.4 Hasil Pengujian Asumsi Klasik

4.4.1 Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan salah satu bagian dari uji persyaratan analisis data atau uji asumsi klasik, artinya sebelum kita melakukan analisis statistik untuk uji hipotesis dalam hal ini adalah analisis regresi, maka data penelitian tersebut harus di uji kenormalan distribusinya. Tentunya kita juga sudah tau, kalau data yang baik itu adalah data yang berdistribusi normal. Dasar pengambilan Keputusan dalam Uji Normalitas K-S:

1. Jika nilai signifikansi (Sig.) lebih besar dari 0,05 maka data penelitian berdistribusi normal.
2. Sebaliknya, jika nilai signifikansi (Sig.) lebih kecil dari 0,05 maka data penelitian tidak berdistribusi normal.

Tabel 4.6
Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		287
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1,78006810
Most Extreme Differences	Absolute	0.076
	Positive	0.051
	Negative	-0.076
Kolmogorov-Smirnov Z		1.282
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.075
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Pada tabel 4.4 uji normalitas dengan menggunakan *Kolmogrov-smirnov* menggunakan Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,075 lebih besar daripada 0,5 dan nilai tersebut signifikan, data setiap variabel berdistribusikan normal dan dapat digunakan. Maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan *Kolmogrov-smirnov* data berdistribusi normal.

4.4.2 Hasil Uji Multikolonieritas

Model multikolonieritas yang baik seharusnya tidak memiliki korelasi antar variabel bebas (*independen*). Adapun untuk mendeteksi ada tidaknya multikolonieritas pada model regresi dapat dilakukan dengan melihat VIF (*Variance Inflation Factors*) dan nilai toleransi untuk pertimbangan sebagai berikut:

4.3 Jika $VIF > 10$ atau $\text{tolerance value} < 0,01$ maka terjadi multikolonieritas.

4.4 Jika $VIF < 10$ atau $\text{tolerance value} > 0,01$ maka tidak terjadi multikolonieritas.

Tabel 4.7
Uji Multikolonieritas

Coefficients ^a							
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	7.104	1.225		5.801	0.000		
X1	0.28	0.07	0.193	3.97	0.0	0.729	1.3

	3	1		8	00		72
X2	0.37	0.03	0.595	12.2	0.0	0.729	1.3
	5	1		56	00		72

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Pada tabel 4.5 diatas dapat dilihat, bahwasanya dari hasil uji VIF dapat diketahui masing-masing variabel independen memiliki $VIF < 10.00$ dan nilai *Tolerance* $> 0,10$. Maka dapat disimpulkan bahwa penelitian ini tidak terjadi multikolonieritas antara variabel independen dengan variabel dependen.

4.4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah varian residual dalam model regresi tidak homogen. Uji untuk mendeteksi adanya gejala heteroskedastisitas dilakukan dengan uji Glejser. Uji Glejser dilakukan dengan meregresikan absolut residual dengan variabel independen. Model regresi yang baik adalah yang memenuhi syarat homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Model ini dinyatakan tidak terjadi heteroskedastisitas jika probabilitas lebih besar dari taraf signifikansi 5% hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

AR - R N I Y
Tabel 4.8

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	0.727	0.300		2.426	0.016
	X_1	0.012	0.019	0.047	0.637	0.525

	X_2	-0.010	0.008	-0.087	-	0.238
					1.183	

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Pada tabel 4.6 diatas diketahui nilai sig, (2-tailed) > lebih besar dari standar error yaitu 0,05. Maka artinya ada hubungan yang signifikan antara seluruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

4.5 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Perhitungan statistik regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini dengan bantuan aplikasi komputer SPSS hasil pengolahan data sebagai berikut:

Tabel 4.9
Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.104	1.225		5.801	0.000
	X1	0.283	0.071	0.193	3.978	0.000
	X2	0.375	0.031	0.595	12.256	0.000

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Berdasarkan Tabel 4.7 diatas, hasil analisis regresi linier berganda dapat diketahui koefisien berdasarkan rumus persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = 7.104 + 0.283 X_1 + 0.375 X_2 + e$$

Dari persamaan tersebut dapat diketahui:

a. Konstanta

Konstanta sebesar 7.104 artinya jika variabel norma subjektif dan efikasi diri tidak ada maka variabel niat berwirausaha sebesar 7.104

b. Koefisien regresi $b_1 = 0.283$

Artinya apabila variabel norma subjektif (X_1) meningkat sebesar satu satuan dan variabel yang lain tetap, maka niat berwirausaha meningkat sebesar 28,3%. Artinya variabel norma subjektif memiliki kenaikan yang cukup besar untuk memengaruhi niat berwirausaha mahasiswa.

c. koefisien regresi $b_2 = 0.375$

Artinya apabila variabel efikasi diri (X_2) meningkat sebesar satu satuan dan variabel yang lain tetap, maka niat berwirausaha mahasiswa meningkat sebesar 37.5%. artinya variabel efikasi diri memiliki kenaikan yang cukup besar untuk memengaruhi niat berwirausaha mahasiswa.

4.5.1 Hasil Uji Parsial (Uji T)

Uji parsial terhadap koefisien regresi, yaitu untuk mengetahui signifikansi pengaruh parsial antara variabel independen terhadap variabel dependen dengan mengasumsikan bahwa variabel independen lainnya dianggap sebagai konstanta. Berdasarkan hasil pengolahan dengan aplikasi SPSS, uji parsial dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.10
Uji Parsial (Uji T)

Coefficients ^a		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.104	1.225		5.801	0.000
	X1	0.283	0.071	0.193	3.978	0.000
	X2	0.375	0.031	0.595	12.256	0.000

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

1. Pengujian Hipotesis 1 pengaruh variabel norma subjektif (X_1) terhadap niat berwirausaha (Y), berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dengan demikian H_1 diterima, yang artinya variabel norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan.
2. Pengujian Hipotesis 2 Pengaruh variabel efikasi diri (X_2) terhadap niat berwirausaha (Y), berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dengan demikian H_2 diterima, yang artinya variabel efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan.

4.5.2 Hasil Uji Simultan (Uji F)

Uji F dipakai untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama:

Tabel 4.11
Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	948.737	2	474.368	148.660	,000 ^b
	Residual	906.232	284	3.191		
	Total	1854.969	286			
a. Dependent Variable: y						
b. Predictors: (Constant), x2, x1						

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Berdasarkan tabel 4.6, di dapat F hitung sebesar 148.660 dengan probabilitas sebesar 0,000 yang nilainya dibawah 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa semua variabel independen yaitu norma subjektif dan efikasi diri berpengaruh signifikan secara simultan terhadap niat berwirausaha mahasiswa.

4.5.3 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan hasil pengolahan dengan aplikasi SPSS hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.12
Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b					
	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0.715 ^a	0,511	0.508	1.78632	2.142
a. Predictors: (Constant), x2, x1					
b. Dependent Variable: y					

Sumber: Data Primer (diolah), 2024

Besarnya nilai koefisien determinasi ditunjukkan oleh nilai *R Square* sebesar 0,508 atau 50,8%. Dari hasil tersebut dapat

disimpulkan bahwa variabel-variabel independen dapat dipengaruhi variabel dependen sebesar 50,8%, sedangkan sisanya sebesar 49,2% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

4.6 Hasil Penelitian

4.6.1 Pengaruh Norma Subjektif terhadap Intensi Berwirausaha

Berdasarkan hasil statistik Uji T yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat dilihat pada tabel 4.5 menunjukkan untuk variabel norma subjektif di peroleh nilai t hitung lebih besar dari t tabel, yaitu $3.978 > 1.968$ dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 atau $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha mahasiswa.

Selain itu berdasarkan hasil uji regresi linier berganda menunjukkan variabel norma subjektif memiliki nilai positif yaitu sebesar 0,283 atau 28,3%. Hal ini menunjukkan arah bahwa hubungan antara norma subjektif dengan niat berwirausaha adalah positif dan jika variabel norma subjektif ditingkatkan satu satuan (skala) akan meningkatkan niat berwirausaha mahasiswa sebesar 28,3%.

Berdasarkan hal ini dapat disimpulkan bahwa niat berwirausaha mahasiswa dapat dipengaruhi oleh norma subjektif. Norma subjektif merupakan sebuah keyakinan dari seseorang akan dukungan lingkungan sekitar. Dalam hal ini lingkungan dapat mempengaruhi terbentuknya persepsi dan keyakinan pada

mahasiswa. Lingkungan yang baik akan mendorong mahasiswa untuk melakukan hal yang baik, begitu juga lingkungan yang positif akan mempengaruhi orang disekitarnya untuk menjadi positif. Dalam sebuah lingkungan mahasiswa juga dapat menemukan sosok panutan atau orang-orang yang mendukung dirinya untuk maju serta bisa bertukar pikiran.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Jordan & Nur (2021) dimana hasil penelitian ini berpengaruh positif dan signifikan antara norma subjektif terhadap niat berwirausaha pada mahasiswa. Mahasiswa/i perguruan tinggi swasta di Jakarta Barat khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Hasil ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Deti (2019), yang menyatakan bahwa norma subjektif berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2016 Universitas Negeri Semarang. Begitu pula penelitian yang dilakukan oleh Agung (2016), menunjukkan bahwa variabel norma subjektif berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa S1 FE UNY.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Julio & Ida (2019), menyatakan bahwa variabel norma subjektif tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha.

4.6.2 Pengaruh Efikasi Diri terhadap Intensi Berwirausaha

Berdasarkan hasil statistik Uji T yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat dilihat pada tabel 4.5 menunjukkan variabel efikasi diri di peroleh nilai t hitung lebih besar dari t tabel, yaitu $12.256 > 1.968$ dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 atau

0,000<0,05. Hal ini menunjukkan bahwa variabel efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha mahasiswa.

Selain itu berdasarkan hasil uji regresi linier berganda menunjukkan variabel efikasi diri memiliki nilai positif yaitu sebesar 0,375 atau 37,5%. Hal ini menunjukkan arah bahwa hubungan antara efikasi diri dengan niat berwirausaha adalah positif dan jika variabel efikasi diri ditingkatkan satu satuan (skala) akan meningkatkan niat berwirausaha mahasiswa sebesar 37,5%.

Berdasarkan hal ini dapat disimpulkan bahwa efikasi diri memiliki peran terhadap niat berwirausaha mahasiswa. Efikasi diri merupakan kondisi dimana mahasiswa percaya bahwa perilaku untuk berwirausaha mudah atau dapat dilakukan. Semakin tinggi rasa percaya diri mahasiswa dan kematangan mentalnya maka semakin tinggi pula perannya untuk membangkitkan niat berwirausaha. Tanpa adanya rasa percaya diri maka seseorang akan cenderung menghindari suatu pekerjaan atau keadaan karena ketidakpercayaan akan kemampuan dirinya serta menjadikan seseorang sulit berkembang karena tidak berani melakukan hal baru dalam hidupnya. Dalam berwirausaha juga dibutuhkan keyakinan akan kemampuan diri, semakin yakin akan kemampuan dirinya maka semakin kuat juga niat seseorang untuk berwirausaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yurianto & Armansyah (2021), dimana hasil penelitian ini menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Hasil ini juga didukung oleh penelitian

yang dilakukan oleh Julio & Ida (2019), yang menyatakan bahwa efikasi diri memiliki pengaruh terhadap intensi berwirausaha. Adapun penelitian yang dilakukan oleh Deti (2019), yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh terhadap intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi angkatan 2016 Universitas Negeri Semarang. Begitupula penelitian yang dilakukan oleh Agung (2016), menyatakan bahwa efikasi diri memiliki pengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa S1 FE UNY.

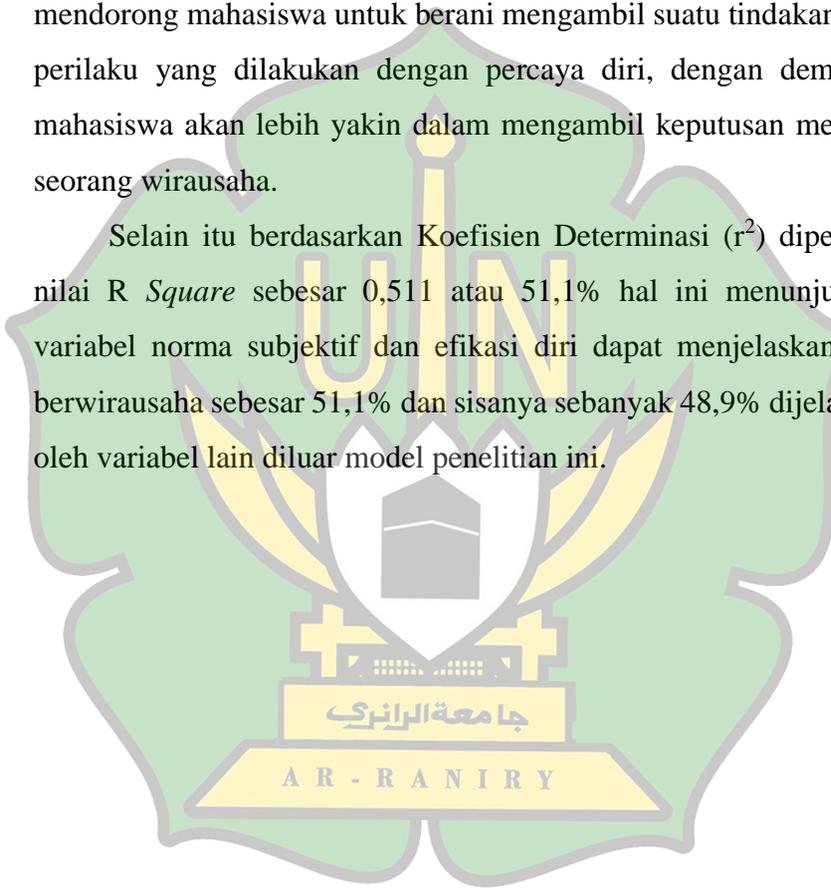
Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Jordan & Nur (2021), menyatakan bahwa variabel efikasi diri berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa/i perguruan tinggi swasta di Jakarta Barat khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

4.6.3 Pengaruh Norma Subjektif dan Efikasi Diri secara Simultan terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa

Berdasarkan hasil statistik uji F dalam penelitian ini diperoleh nilai f hitung lebih besar dari nilai f table, yaitu $148,660 > 3,03$ dan nilai signifikansi lebih kecil dari $0,05$ atau $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa perhitungan secara simultan terhadap variabel norma subjektif dan efikasi diri sama-sama berpengaruh terhadap niat berwirausaha. Dengan demikian variabel norma subjektif dan efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha mahasiswa.

Berdasarkan hal ini, dapat disimpulkan bahwa niat berwirausaha mahasiswa dapat dipengaruhi oleh norma subjektif dan efikasi diri secara bersama-sama mempengaruhi niat berwirausaha. Artinya norma subjektif dan efikasi diri dapat mendorong mahasiswa untuk berani mengambil suatu tindakan atau perilaku yang dilakukan dengan percaya diri, dengan demikian mahasiswa akan lebih yakin dalam mengambil keputusan menjadi seorang wirausaha.

Selain itu berdasarkan Koefisien Determinasi (r^2) diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,511 atau 51,1% hal ini menunjukkan variabel norma subjektif dan efikasi diri dapat menjelaskan niat berwirausaha sebesar 51,1% dan sisanya sebanyak 48,9% dijelaskan oleh variabel lain diluar model penelitian ini.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh norma subjektif dan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha mahasiswa, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Norma subjektif berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Efikasi diri berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Norma subjektif dan efikasi diri berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

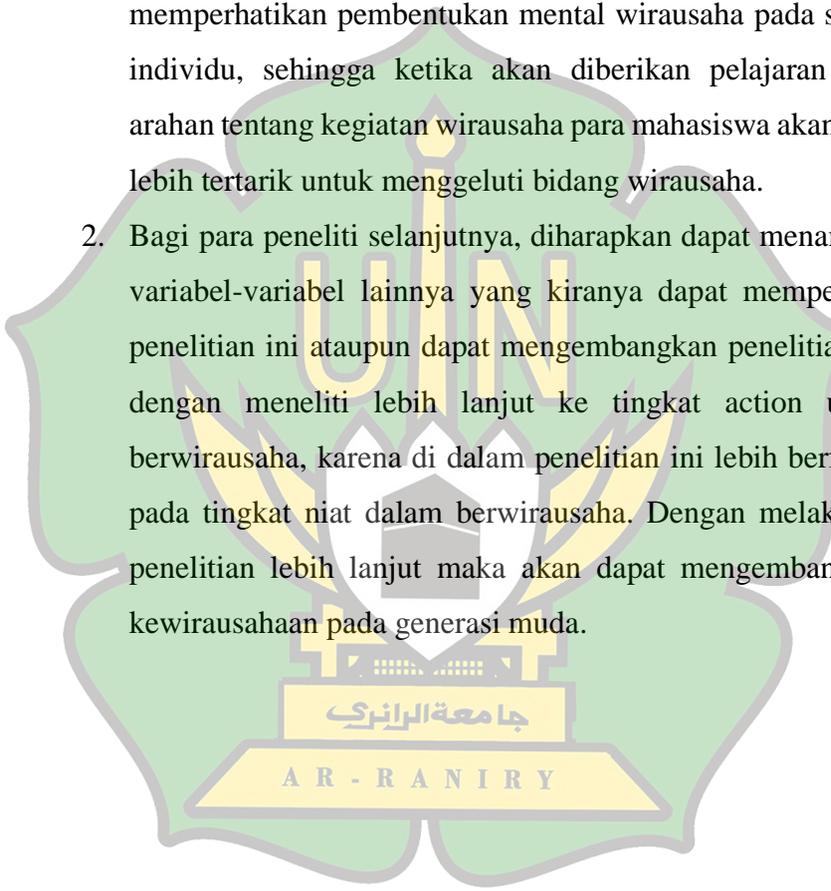
5.2 Saran

Berdasarkan permasalahan yang diangkat serta kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka peneliti memberi saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Kampus UIN Ar-Raniry, diharapkan dapat lebih melakukan pendekatan terhadap mahasiswa FEBI dengan pendekatan internal yang menjadi pondasi utama dalam mengawali menjadi wirausahawan serta memberikan motivasi dan menanamkan bakat serta menggali potensi

mereka untuk menjadi seorang wirausaha sehingga menumbuhkan efikasi diri pada mahasiswa yang nantinya memiliki kemampuan mengelola usaha dan kepemimpinan dalam memulai usaha. Serta pihak kampus juga lebih memperhatikan pembentukan mental wirausaha pada setiap individu, sehingga ketika akan diberikan pelajaran atau arahan tentang kegiatan wirausaha para mahasiswa akan jauh lebih tertarik untuk menggeluti bidang wirausaha.

2. Bagi para peneliti selanjutnya, diharapkan dapat menambah variabel-variabel lainnya yang kiranya dapat memperluas penelitian ini ataupun dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti lebih lanjut ke tingkat action untuk berwirausaha, karena di dalam penelitian ini lebih berfokus pada tingkat niat dalam berwirausaha. Dengan melakukan penelitian lebih lanjut maka akan dapat mengembangkan kewirausahaan pada generasi muda.



DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Munib, dkk. (2004). *Pengantar Ilmu Pendidikan*. Semarang: UPT MKK UNNES.
- Adi Kusuma, W., & Warmika, K. (2016). Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa S1 Feb Unud. *E-Jurnal Management*, 5(1),243706. Diakses dari : <https://ocs.unud.ac.id/index.php/Manajement/article/view/16292>.
- Agung widayoko. (2016). "*Pengaruh Efikasi Diri, Norma Obyektif, Sikap Berperilaku, dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*". Skripsi. UNY.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality, and Behavior*. 2nd Edition. New York: Open University Press.
- Ajzen, Icek dan Fishbein, Martin (2005). Theory Based Behavior Change Interventions: Comments on Hobbits and Sutton. *Journal Of Health Psychology* Vol.10, No.1, 27-31.
- Alma, Buchari. 2017. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Andika, Manda & Iskandarsyah Madjid. 2012. *Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala* (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala). *Eco Entrepreneurship Seminar & call for Paper Improving Performance by Improving Environment*. 2012, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, 190-196.
- Arikunto. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Sagung Seto.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

- Bandura, A. (2006). *Article Of Guide For Constructing Self Efficacy Scales*. by Information Age Publishing.
- Buchari, Alma. (2017). *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta.
- Burhanuddin, Y. (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Costa. (2012). *Membentuk Jiwa Wirausaha*. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara.
- Dusak, I. A., & Sudiksa, I. B. (2016). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Parental, dan Locus Of Control Terhadap Niat Berwirausaha Mahasiswa. *E-Jurnal Nabajeneb Unud*, Vol. 5, No.8, 2016: 5184-5214.
- Edwar Romli, Mochamad. (2019). Analisi Tentang Faktor Penyebab Kewirausahaan Belum Dapat Mensejahterakan Kehidupan Penduduk. *Jurnal Media Wahana Ekonometrika*, Vol. 15 No.4 Januari 2019 : 48-59.
- Endi Sarwoko,. 2011 Kajian Empiris Entrepreneur Intention Mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, Th 16. No. 2 Juli 2011. 126-135.
- Friedman, H. S, & Schustack, M. W. (2006). *Kepribadian : Teori Klasik dan Riset Modern*. Jakarta: Erlangga.
- Ghozali. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghufron M. Nur, Rini Risnawati S. (2010). *Teori-teori Psikologi*. Ar Ruz Media : Yogyakarta.
- Gopi, A., dan Ramayah, T. (2007). Applicability of theory of planned behavior in predicting intention to trade online: Some evidence from a developing country. *International Joournal of Emerging Markets* 2, 348-360.

- Handayani, dkk. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Hardianto, G., Erlamsyah dan Nurfarhanah., 2014, Hubungan Antara *Self-efficacy* Akademik Dengan Hasil Belajar Siswa, *Jurnal Konselor*, 3(1), 22-27.
- Hartono, J., & Puspitowati, I. (2019). Pengaruh Attitude, Subjective Norms Dan Self Efficacy Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(2), 234-241.
- Hisrich, Robert D. et al (2017), *Entrepreneurship*, Edisi 10, Internasional Edition, United States of America :McGraw-Hill Education.
- Husein, Umar. 2008. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta. PT Rajagrafindo Persada.
- Indarti, N, & Rostiani, R. (2008). Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan antara Indonesia, Jepang dan Norwegia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol.23, No. 4, 369-384.
- Jogiyanto, 2007. *Sistem Informasi Keperilakuan*. Edisi Revisi. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kurjono, K., & Setiawan, Y. (2020). Pengaruh Kontrol Perilaku yang dirasakan dan Norma Subyektif Terhadap Intensi Berwirausaha Dimediasi Sikap Kewirausahaan. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 11(1), 81-96. <https://doi.org/10.17509/jimb.v11i1.20711>
- Kusumah. (2011). *Mengenal Penelitian Tindakan Kelas*. Edisi 2. Jakarta: PT Indeks.
- Kreitner, Robert and Angelo Kinicki, 2001. *Organizational Behavior*. Fifth Edition. Irwin McGraw-Hill.
- Linan, Francisco and Yi-Wen Chen. 2009. *Development and Cross Cultural Appliation Of a Specific Intrument To Measure Entrepreneurial Intentions*.
- Mandasari, Ratna. (2021). *Pengaruh Entrepreneurship Motivation, Self Efficacy dan Risk Tolerance Terhadap Intensi Mahasiswa Menjadi Entrepreneur* (Studi Kasus Mahasiswa FEB UIN Syarif hidayatullah Jakarta).

- Martono, Nanang. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif: Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Mudyahardjo, Redja. (2012). *Pengantar pendidikan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nurdin, Ismail dan Sri Hartati. (2019). *Metode Penelitian Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendekia.
- Nurul Indarti, & Rokhima Rostiani. (2008). Intensi Kewirausahaan Mahasiswa : Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang, dan Norwegia. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Indonesia* 23 No 4.
- Ranto Prill. (2017). *Pengaruh Entrepreneurial Traits Terhadap Intensi Kewirausahaan*. *Jurnal Bisnis Teori dan Implementasi*, Vol. 8 No. 1 : 36-44 Februari 2017, ISSN. 2085-7721.
- Rohimah, Siti (2019). Pengaruh Pembangunan Ekonomi dan Kewirausahaan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Jurnal Universitas Negeri Jakarta*.
- Pranata, N. (2019). *Fintech for Asian SMEs*. (N.N. and N. Yoshino, Ed.). Japan: Asian Development Bank Institute. Retrieved from www.adbi.org.
- Prihantoro, W. S. G., & Hadi, S. (2016). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Motivasi Berwirausaha Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Sikap Mental Kewirausahaan. *Economic Education Analysis Journal*, 5(2), 18-23.
- Priyanto, Duwi. 2010. *Paham Analisa Statistik dengan SPSS*. Yogyakarta: MediaKom.
- Sadulloh, Uyoh. 2008. *Pengantar Filsafat Pendidikan*. Bandung. Alfabeta.
- Santoso, S. A., & Handoyo, S. E. (2019). Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Kontrol Perilaku Yang Dirasakan Dan Orientasi Peran Gender Terhadap Intensi Berwirausaha Di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanegara. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 2-14.
- Sintya, N. M. (2019). Pengaruh Motivasi, Efikasi Diri, Ekspektasi Pendapatan, Lingkungan Keluarga , Dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa

- Jurusan Akuntansi Di Universitas Mahasaraswati Denpasar. *Jurnal Sains, Akuntansi Dan Manajemen*, 1(1), 337-380.
- Siregar, Riki R. 2010. Strategi Meningkatkan Persaingan Bisnis Perusahaan dengan Penerapan *E-commerce*.
- Sirine Hani, H. S. J. (2017). Pengaruh Sikap Mandiri, Motivasi, Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwitausaha (Studi Kasus pada Mahasiswa FEB UKSW Konsetrasi Kewirausahaan) Josia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 02 (03), 291-314.
- Sofian, E. 2012. Metode Penelitian Survey.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : PT. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Suharyadi dan Purwanto S. K. 2016. *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 3 Buku 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sukmaningrum, S., & Rahardjo, M. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Berwirausaha Mahasiswa Menggunakan Theory Of Planned Behavior. *Diponegoro Journal Of Management*, 6(3), 1-12.
- Suryana. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sutanto Leo, *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, dan Disertai* (Bandung: Penerbit Erlangga, 2013), 98.
- Venny, S. C. (2013). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Siswa Smk di Yogyakarta. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 2(1), 117-125.
- Wedayanti, N.P.A.A., & Giantari, I.G.A.K. 2016. Peran Pendidikan Kewirausahaan Dalam Memediasi Pengaruh Norma Subyektif Terhadap Niat Berwirausaha. *E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 05, No.01, 2016:533-560*.

Wulandari, S. (2013). Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XII di SMK Negeri 1 Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga*, 1 (1), 1-15.

Yurianto, dan Armansyah. "Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Stie Pembangunan Tanjungpinang." *Jurnal Inovasi Penelitian 1*, No. 12 (2021): 2669-2676.

www.BPS.go.id, 2022

www.kemdikbud.go.id, 2010

www.mpr.go.id, 2023

Zimmerer, Rhomas W DKK. 2008, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil Edisi 5 Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN FEBI UIN AR-RANIRY 2023

PENGARUH NORMA SUBYEKTIF DAN EFIKASI DIRI TERHADAP NIAT BERWIRSAUSAHA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH

Petunjuk pengisian:

- 1) Mohon dengan segala hormat kesediaan teman-teman untuk menjawab seluruh pertanyaan yang disediakan
- 2) Berilah tanda *check list* (✓) pada pilihan jawaban yang di anggap sesuai.
- 3) Kerahasiaan informasi akan sangat dijaga.
- 4) Setiap butir pertanyaan terdiri dari lima pilihan jawaban, diantaranya:
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
R : Ragu-ragu
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

A. IDENTITAS RESPONDEN

- 4.4.1.1 Nama :
- 4.4.1.2 Jenis Kelamin : Laki-
laki
Perempuan
- 4.4.1.3 Mahasiswa/i
Leting : 2019
2020 2021
2022

4.4.1.4 Prodi : Perbankan Syariah
 Ekonomi Syariah Ilmu Ekonomi

4.4.1.5 Apakah sudah mendapatkan
 mata kuliah kewirausahaan : Ya
 Tidak

B. KUESIONER PENELITIAN

1. Norma Subyektif

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
1.	Teman-teman mendukung saya untuk berwirausaha					
2.	Keluarga mendukung saya untuk berwirausaha					
3.	Para dosen mendukung saya untuk berwirausaha					
4.	Para pengusaha mendukung saya untuk berwirausaha					

2. Efikasi Diri

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
1.	Saya merasa percaya diri untuk mengelola usaha					
2.	Saya merasa bahwa saya bisa mengelola sumber daya manusia					
3.	Saya merasa mempunyai kematangan mental untuk mulai berwirausaha					
4.	Saya memiliki keyakinan yang kuat					

	dalam memulai usaha					
5.	Saya mempunyai kemampuan untuk memulai berwirausaha					
6.	Menurut saya tidak ada sesuatu yang tidak bisa saya kerjakan					
7.	Pekerjaan yang sulit bukan hambatan bagi saya					
8.	Dengan kemampuan yang saya miliki, mendirikan suatu usaha merupakan hal yang mudah bagi saya					
9.	Saya yakin jika saya menjadi seorang wirausaha nanti usaha saya akan sukses					

3. Niat Berwirausaha

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	R	TS	STS
1.	Setelah lulus nanti saya ingin mendirikan usaha saya sendiri					
2.	Saya sudah mempunyai konsep usaha saya nantinya dimasa depan					
3.	Saya lebih suka berwirausaha dari pada bekerja pada orang lain					
4.	Saya lebih berkarir sebagai wirausaha					
5.	Saya melakukan perencanaan untuk memulai usaha saya sendiri					
6.	Saya ingin mendapatkan pendapatan yang lebih baik dengan berwirausaha					

Lampiran 2. Daftar Jawaban Responden

Norma Subjektif					Efikasi diri									Niat berwirausaha							
X1	X2	X3	X4	Total X1	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	Total X2	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Total Y
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	5	25
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
4	5	5	5	19	5	5	4	4	3	4	3	3	3	34	4	4	4	4	3	4	23
4	4	4	4	16	3	4	4	4	4	4	4	3	4	34	4	4	4	4	4	5	25
5	5	5	5	20	4	3	3	4	4	4	4	4	4	34	5	5	4	4	4	5	27
4	4	4	4	16	4	5	4	5	4	5	4	3	4	38	4	4	4	3	3	4	22
5	5	5	4	19	4	4	3	5	5	4	4	4	5	38	5	4	4	4	4	5	26
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	3	4	3	4	4	4	4	3	3	32	3	3	4	3	4	5	22
4	4	4	4	16	4	4	4	5	5	4	4	3	4	37	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	5	25
4	5	5	4	18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
4	5	5	4	18	3	4	5	3	4	4	5	4	4	36	5	4	4	4	4	4	25
5	4	4	4	17	5	4	4	4	4	4	4	5	5	39	5	5	4	4	4	4	26
5	5	4	4	18	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38	5	4	5	5	5	5	29
5	5	5	4	19	4	5	5	4	5	5	5	4	5	42	5	4	5	4	5	5	28
5	5	4	4	18	5	5	4	5	4	4	4	4	4	39	5	4	5	5	5	5	29
5	5	4	4	18	5	5	5	5	4	4	4	5	5	42	5	4	4	4	5	4	26
5	4	4	4	17	5	4	4	4	5	5	4	4	4	39	5	5	4	4	5	4	27

5	4	4	4	17	5	5	4	4	4	4	5	4	4	39	5	4	4	5	4	4	26
5	4	5	5	19	5	4	5	5	5	4	4	4	4	40	5	5	4	5	5	4	28
5	4	5	5	19	5	4	4	4	4	5	5	4	5	40	5	4	5	4	5	5	28
4	5	5	4	18	5	5	4	5	4	4	4	5	5	41	5	4	4	4	5	5	27
4	4	4	5	17	4	4	4	5	5	5	4	4	5	40	5	4	5	5	5	5	29
4	5	4	3	16	5	4	3	4	4	4	4	5	4	37	4	4	5	5	4	5	27
5	5	3	4	17	4	5	4	3	4	5	3	5	4	37	3	5	4	4	4	5	25
5	5	4	3	17	5	3	4	5	3	4	4	5	5	38	3	4	4	5	4	5	25
4	5	4	4	17	5	4	3	5	5	4	4	2	4	36	3	4	4	4	5	4	24
5	5	5	5	20	5	3	3	4	4	3	5	3	5	35	4	3	4	4	5	5	25
5	4	5	4	18	4	4	4	4	5	3	4	3	4	35	4	5	4	4	4	5	26
5	5	5	5	20	5	5	4	5	5	4	4	4	5	41	5	5	5	4	5	5	29
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	4	5	29
4	5	5	5	19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	5	5	5	19	4	4	3	3	4	4	4	4	4	34	5	3	5	4	5	5	27
5	5	5	4	19	4	4	4	5	5	3	4	4	4	37	5	5	4	4	4	5	27
5	5	3	5	18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	4	5	29
5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	5	4	4	18	4	5	4	4	4	3	4	4	4	36	4	4	5	5	4	4	26
4	5	5	5	19	5	4	5	5	5	5	5	5	5	44	5	5	5	5	5	4	29
4	5	5	5	19	5	5	4	4	4	5	5	5	5	42	5	4	5	5	5	5	29
5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	5	4	4	4	37	5	4	5	5	4	5	28
5	4	4	4	17	4	5	4	4	5	5	4	4	4	39	5	5	5	5	4	5	29
5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	4	4	4	5	4	4	4	4	4	37	4	4	5	4	4	5	26
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	5	2	4	5	36	5	3	2	3	4	3	20

5	5	5	4	19	5	4	5	5	5	4	5	5	5	43	5	5	5	5	5	30
4	5	4	4	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	5	5	5	4	4	27
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	4	5	4	37	5	5	5	5	5	30
4	5	4	4	17	4	4	3	3	3	5	4	4	4	34	5	5	5	5	4	29
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30
5	5	4	5	19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	5	4	4	25
4	3	3	3	13	3	3	3	3	3	4	3	4	4	30	5	4	5	4	4	27
5	5	4	5	19	5	4	4	5	5	5	4	4	5	41	5	5	5	5	5	30
4	5	4	3	16	4	3	4	4	5	4	4	4	4	36	5	5	5	5	4	28
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	24
5	5	4	5	19	4	5	4	5	5	5	4	5	5	42	5	5	5	4	5	29
4	5	5	4	18	5	4	4	5	5	4	4	4	5	40	4	4	4	4	5	26
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	5	26
3	4	4	4	15	4	4	4	3	4	5	3	4	4	35	3	4	4	4	5	25
4	5	5	5	19	5	5	5	5	5	5	4	4	5	43	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	4	4	4	4	4	5	4	4	38	4	4	5	4	4	25
5	5	4	4	18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30
4	3	4	4	15	3	2	4	5	4	4	4	4	4	34	4	5	4	5	5	28
5	4	4	4	17	4	3	4	3	5	5	3	5	3	35	4	5	3	4	5	26
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30

4	5	4	3	16	4	4	4	4	3	2	4	4	4	33	4	4	5	4	4	5	26
5	5	5	5	20	5	4	4	5	4	5	5	5	4	41	5	4	5	4	4	5	27
4	5	4	4	17	3	3	3	4	4	5	4	4	4	34	4	4	4	5	4	4	25
4	5	4	4	17	5	5	4	4	5	4	4	4	5	40	5	4	5	5	5	4	28
4	3	4	3	14	5	4	4	4	4	5	4	5	5	40	4	4	4	4	4	4	24
4	3	4	2	13	3	2	2	4	3	3	2	2	3	24	4	4	5	4	4	4	25
5	5	5	5	20	5	4	4	4	5	5	5	4	5	41	5	4	5	4	5	5	28
5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	2	4	3	3	37	5	5	4	4	4	5	27
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
4	4	5	5	18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	5	4	5	5	27
5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	5	4	4	5	4	4	26
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	4	5	4	18	5	4	5	5	5	5	4	4	4	41	5	4	5	4	4	5	27
4	5	5	5	19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	4	5	5	4	5	43	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	3	5	5	5	38	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	5	4	4	4	4	4	37	5	4	4	4	4	5	26
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	4	4	4	5	42	4	3	3	4	5	5	24
4	5	4	4	17	5	3	4	4	4	3	4	4	5	36	4	4	4	4	4	5	25
4	5	4	4	17	3	4	3	4	4	4	4	4	5	35	5	5	4	4	4	5	27
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	4	4	4	5	42	5	5	5	5	5	5	30
5	5	4	4	18	4	4	5	5	5	4	4	4	4	39	4	4	4	4	4	5	25
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	4	4	4	5	42	5	5	5	5	5	5	30
5	5	4	4	18	5	5	4	4	4	3	4	4	5	38	4	5	5	5	5	4	28
4	5	4	4	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30

4	5	4	4	17	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	43	5	4	5	4	5	4	27
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
4	5	5	4	18	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	33	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	5	25
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	4	5	19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	4	5	5	5	5	4	28
4	4	4	5	17	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	40	5	4	4	4	4	5	26
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	3	18	3	3	3	3	3	2	5	3	3	2	28	4	4	5	3	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	42	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	5	17	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	4	4	5	5	5	5	28
4	5	5	4	18	4	4	4	4	4	4	4	4	5	37	5	5	4	4	4	5	27	
4	4	4	3	15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	3	3	3	3	3	3	3	18
4	5	5	5	19	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	40	5	5	4	5	4	4	27
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	4	29
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	5	5	5	39	5	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24

5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30
5	5	4	4	18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	24	
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	3	43	5	5	5	5	5	30	
5	4	3	4	16	5	5	5	4	4	4	5	4	5	41	4	4	4	4	4	25	
5	5	4	5	19	5	4	4	5	4	5	4	5	5	41	5	4	4	4	5	27	
4	4	3	3	14	2	3	3	3	2	3	4	2	4	26	4	2	4	4	4	23	
5	5	4	4	18	4	3	5	4	4	3	4	3	5	35	4	3	2	4	4	21	
5	4	4	3	16	5	4	4	4	4	4	5	4	5	39	5	5	5	5	5	30	
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	3	43	5	4	5	5	5	29	
4	5	4	4	17	5	4	4	5	5	5	5	5	5	43	5	4	5	4	5	28	
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	3	4	5	4	36	4	4	4	4	4	25	
5	5	5	5	20	5	5	5	4	5	5	4	4	4	41	5	5	4	5	5	29	
5	5	5	4	19	4	5	5	5	5	5	4	4	5	42	5	5	5	5	5	30	
4	5	5	4	18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30	
5	4	4	5	18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	24	
5	5	5	5	20	5	5	5	5	4	4	5	5	3	41	4	5	5	4	4	27	
4	3	4	5	16	5	5	5	5	4	4	5	3	4	40	5	5	4	4	5	28	
5	5	5	5	20	5	4	4	4	4	4	4	4	4	37	4	4	4	4	5	26	
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	24	
5	5	5	4	19	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38	5	4	4	4	4	26	
4	5	5	5	19	5	4	4	4	4	2	4	4	5	36	4	4	4	4	4	25	
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	4	29	
4	5	3	1	13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30	
5	5	5	5	20	5	5	4	5	5	5	5	4	5	43	5	5	5	5	5	30	
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	30	

4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	
5	5	5	5	2	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	0	5	4	5	5	4	5	2
5	5	4	4	1	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	0	4	4	4	4	4	4	2
4	5	4	4	1	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	1	4	4	3	4	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2
5	5	5	5	2	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	1	5	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2
5	5	5	4	1	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	2	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	1	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2
4	4	4	5	1	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	0	4	5	3	4	4	4	2
5	5	5	5	2	4	4	3	3	3	4	4	2	4	4	3	1	5	4	5	3	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2
4	4	4	4	1	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	5	5	2
5	5	5	5	2	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	1	4	4	3	4	4	2
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3
5	5	5	5	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	7	4	4	4	4	5	2
5	5	5	5	2	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	0	4	4	4	4	5	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	8	4	4	4	3	4	2
4	4	4	4	1	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	0	5	5	4	5	5	2
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	2

5	5	5	5	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	2
				0											7						5
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2
				6											6						4
5	5	5	5	2	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	5	2
				0											4						5
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2
				6											6						4
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3
				0											5						0
4	4	4	4	1	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	9	4	4	4	4	2
				6											9						4
4	4	4	4	1	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	1	4	4	4	4	2
				6											1						5
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	2
				6											5						5
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3
				0											5						0
5	5	5	5	2	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	2
				0											1						5
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	2
				6											5						4
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3
				0											5						0
5	4	4	4	1	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	0	5	5	5	4	5	2
				7											0						9
4	4	4	4	1	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	2
				6											3						9
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3
				0											5						0
5	4	4	5	1	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	1	5	5	5	4	2
				8											1						7
5	5	5	5	2	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	1	5	4	4	5	2
				0											1						8
4	4	5	5	1	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	1	5	5	5	4	2
				8											1						7
5	5	5	5	2	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	1	5	5	5	5	3
				0											1						0
4	4	5	5	1	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	2	4	4	4	5	2
				8											2						7
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3
				0											5						0
4	4	4	5	1	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	1	5	5	5	4	2
				7											1						7
5	4	4	4	1	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	1	5	5	5	4	4	2
				7											1						8
4	4	5	5	1	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	0	5	4	4	5	2
				8											0						7
5	5	5	5	2	4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	9	4	5	5	5	5	2
				0											9						9
4	4	5	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	2
				7											6						5

5	5	5	5	2	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	0	5	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	1	5	5	4	4	4	4	5	4	4	3	9	4	4	4	4	4	4	2
5	5	5	5	2	4	4	4	4	4	5	5	5	4	3	9	5	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	1	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	4	2
5	4	5	5	1	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	2	5	4	4	4	4	4	2
4	4	4	5	1	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	9	5	5	5	5	5	4	2
5	5	5	5	2	5	4	4	4	4	4	4	4	5	3	8	5	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	4	2
5	5	5	4	1	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	0	4	4	4	5	5	4	2
4	4	4	4	1	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	2	5	5	5	4	4	4	2
5	5	5	5	2	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	8	5	5	4	5	4	4	2
4	4	4	4	1	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	9	5	5	5	4	4	4	2
5	5	5	5	2	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	2	4	5	5	5	5	5	2
4	5	5	5	1	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	2	5	5	5	5	5	5	3
5	4	5	5	1	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	2	5	5	5	5	5	5	3
5	4	4	4	1	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	3
5	4	5	5	1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	2
5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	4	2
5	4	4	5	1	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	2	5	5	5	5	5	5	3
5	5	4	4	1	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	2
5	5	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	6	4	4	4	4	4	4	2
4	4	4	4	1	5	5	5	4	3	4	4	4	5	3	9	5	5	5	5	5	5	3
5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	2

4	4	4	4	16	5	4	4	4	5	5	5	5	5	42	4	4	4	4	5	5	26
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	4	19	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38	5	5	5	5	4	4	28
4	4	4	5	17	5	5	5	5	5	5	4	4	4	42	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	4	19	5	5	5	4	4	4	5	5	5	42	5	5	4	4	5	4	27
4	4	4	5	17	5	5	5	5	5	5	4	4	4	42	5	5	4	5	5	5	29
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	5	5	5	5	40	5	5	5	5	5	4	29
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
4	5	5	5	19	4	4	4	5	5	5	5	5	5	42	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	4	19	5	5	5	4	4	4	4	4	4	39	4	5	5	5	5	5	29
4	4	5	5	18	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	4	4	5	5	5	4	4	4	40	5	5	5	4	5	5	29
5	5	4	4	18	4	4	4	4	5	4	4	4	5	38	5	5	5	4	4	4	27
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	4	4	4	17	4	4	4	4	5	4	4	4	4	37	4	4	5	5	5	5	28
4	4	4	4	16	4	4	4	4	5	5	5	5	5	41	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	5	5	18	5	5	5	5	5	5	4	5	5	44	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	5	5	5	5	40	5	4	4	4	4	4	25
4	4	5	5	18	5	5	5	5	5	5	5	5	4	44	5	4	5	5	5	5	29
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
5	5	4	5	19	5	5	5	5	5	5	5	4	5	44	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44	5	5	4	4	4	4	26
5	5	4	4	18	5	5	5	5	5	5	4	4	4	42	4	4	4	4	5	5	26
5	5	4	4	18	5	5	5	5	5	5	5	5	4	44	4	4	5	5	5	5	28

4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	5	5	4	4	4	4	26
5	5	5	5	20	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	38	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	4	4	28
5	5	4	4	18	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	39	5	5	4	4	4	4	26
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	41	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	37	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	37	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	41	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	44	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	42	5	5	4	5	5	5	29
4	4	4	5	17	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	43	4	5	5	4	5	5	28
4	5	5	5	19	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	43	5	5	4	4	5	5	28
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
4	5	5	5	19	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	43	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	44	5	5	5	5	5	4	29
5	5	5	5	20	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	40	4	4	5	5	5	5	28
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	40	5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	4	19	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	42	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	4	4	5	18	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	40	4	4	4	4	4	5	25
5	4	5	5	19	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	43	5	5	5	5	5	4	29

5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	4	4	5	18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	16	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	37	4	5	5	5	5	5	29
4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	30
4	5	5	5	19	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	44	5	5	5	5	5	5	30



Lampiran 3. Hasil Olahan Data

Deskriptif statistik

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
y	27,0105	2,54674	287
x1	18,0105	1,74108	287
x2	39,4983	4,04163	287

Uji validasi

X1

Correlations

	VAR0000 1	VAR00002 2	VAR00003 3	VAR00004 4
Pearson Correlation	1	,540**	,456**	,417**
VAR00001 Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
N	287	287	287	287
Pearson Correlation	,540**	1	,586**	,394**
VAR00002 Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
N	287	287	287	287
Pearson Correlation	,456**	,586**	1	,643**
VAR00003 Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
N	287	287	287	287
Pearson Correlation	,417**	,394**	,643**	1
VAR00004 Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
N	287	287	287	287

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

X2

Correlations

	VAR 0000 6	VAR 0000 7	VAR 0000 8	VAR 0000 9	VAR 0001 0	VAR 0001 1	VAR 0001 2	VAR 0001 3	VAR 0014
Pearson Correlation	1	,668*	,630*	,569*	,518*	,377*	,473*	,452*	,439*
Sig. (2- tailed)		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
N	287	287	287	287	287	287	287	287	287
Pearson Correlation	,668*	1	,737*	,527*	,504*	,440*	,442*	,439*	,384*
Sig. (2- tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
N	287	287	287	287	287	287	287	287	287
Pearson Correlation	,630*	,737*	1	,638*	,583*	,410*	,495*	,503*	,430*
Sig. (2- tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
N	287	287	287	287	287	287	287	287	287
Pearson Correlation	,569*	,527*	,638*	1	,691*	,420*	,449*	,422*	,422*
Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
N	287	287	287	287	287	287	287	287	287
Pearson Correlation	,518*	,504*	,583*	,691*	1	,535*	,457*	,438*	,414*
Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
N	287	287	287	287	287	287	287	287	287

	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	287	287	287	287	287	287	287	287	
VAR0001	Pearson Correlation	,377*	,440*	,410*	,420*	,535*	1	,437*	,522*	,363*
1	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	287	287	287	287	287	287	287	287	
VAR0001	Pearson Correlation	,473*	,442*	,495*	,449*	,457*	,437*	1	,596*	,499*
2	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	287	287	287	287	287	287	287	287	
VAR0001	Pearson Correlation	,452*	,439*	,503*	,422*	,438*	,522*	,596*	1	,537*
3	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	287	287	287	287	287	287	287	287	
VAR0001	Pearson Correlation	,439*	,384*	,430*	,422*	,414*	,363*	,499*	,537*	1
4	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	287	287	287	287	287	287	287	287	

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Y

Correlations

		VAR00 016	VAR00 017	VAR00 018	VAR00 019	VAR00 020	VAR00 021
VAR0	Pearson	1	,634**	,565**	,549**	,508**	,347**
0016	Correlation						
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	287	287	287	287	287	287
VAR0	Pearson	,634**	1	,589**	,620**	,506**	,335**
0017	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	287	287	287	287	287	287
VAR0	Pearson	,565**	,589**	1	,628**	,546**	,456**
0018	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	287	287	287	287	287	287
VAR0	Pearson	,549**	,620**	,628**	1	,665**	,426**
0019	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	287	287	287	287	287	287
VAR0	Pearson	,508**	,506**	,546**	,665**	1	,563**
0020	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	287	287	287	287	287	287
VAR0	Pearson	,347**	,335**	,456**	,426**	,563**	1
0021	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	287	287	287	287	287	287

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

UJI REABILITAS

X1

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,801	4

X2

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,898	9

Y

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,872	6

UJI ASUMSI KLASIK

UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		287
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	1,78006810
Most Extreme Differences	Absolute	,076
	Positive	,051
	Negative	-,076
Kolmogorov-Smirnov Z		1,282
Asymp. Sig. (2-tailed)		,075

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

UJI MULTIKOLINERIALITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	7,104	1,225		5,801	,000		
x1	,283	,071	,193	3,978	,000	,729	1,372
x2	,375	,031	,595	12,256	,000	,729	1,372

a. Dependent Variable: y

3. UJI AUTOKORELASI

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,715 ^a	,511	,508	1,78632	2,142

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: y

4. UJI HETEROKODASTISITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	,727	,300		2,426	,016

x_1	,012	,019	,047	,637	,525
x_2	-,010	,008	-,087	-1,183	,238

a. Dependent Variable: ABSRES_2

5. REGRESI LINEAR BERGANDA

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,715 ^a	,511	,508	1,78632	2,142

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: y

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	948,737	2	474,368	148,660	,000 ^b
	Residual	906,232	284	3,191		
	Total	1854,969	286			

a. Dependent Variable: y

b. Predictors: (Constant), x2, x1

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7,104	1,225	5,801	,000
	x1	,283	,071	,193	,000
	x2	,375	,031	,595	,000

a. Dependent Variable: y