

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan memiliki peranan yang strategis dalam mendukung perekonomian Indonesia demi terwujudnya kemakmuran bangsa. Semakin banyak lahir wirausahawan baru, maka semakin banyak pula lapangan pekerjaan yang tersedia. Selain itu, dengan berkembangnya kewirausahaan maka akan lahir berbagai inovasi teknologi, produk maupun jasa baru yang dapat menjadi penopang daya saing Indonesia ditengah kompetisi pasar Internasional. Peningkatan produktivitas disertai penguatan daya saing ini selanjutnya akan meningkatkan pertumbuhan perekonomian secara nasional. Capaian pertumbuhan ekonomi yang selalu meningkat menjadi salah satu tolak ukur kemakmuran suatu negara, dengan demikian semakin baik perkembangan kualitas maupun kuantitas wirausaha disuatu negara maka dapat semakin mendorong tercapaian kemakmuran bangsa.

Berdasarkan data sensus ekonomi yang dipublikasikan oleh Badan Pusat Statistika jumlah wirausaha di Indonesia pada tahun 2016 hanya sebesar 1,65% dari jumlah populasi penduduknya. Peran kewirausahaan dalam mewujudkan kemakmuran negara telah dibuktikan oleh negara-negara maju yang kinin tengah memimpin perekonomian global. Singapura misalnya, jumlah wirausahanya sebesar 7,2%, sementara itu Jepang 11% serta negara dikuasai seperti Amerika Serikat memiliki jumlah wirausaha sebesar 11,5% dari jumlah populasi penduduknya. Jika dibandingkan dengan negara-negara tersebut jumlah wirausaha di Indonesia masih jauh tertinggal, bahkan jumlah wirausaha di Indonersia masih berada di bawah kriteria minimal.

Norma Subjektif menjadi faktor penting yang mempengaruhi wirausaha. Menurut Muchlis (2012;24) Norma Subjektif (*subjective norm*) adalah pengaruh sosial yang mempengaruhi seseorang untuk berperilaku. Seseorang akan memiliki keinginan terhadap suatu objek atau perilaku seandainya ia berpengaruh oleh orang-orang disekitarnya mendukung terhadap apa yang ia lakukan. Norma

subjektif merupakan persepsi individu terhadap harapan dari orang-orang yang berpengaruh dalam kehidupannya mengenai dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tertentu. Persepsi ini sifatnya subjektif sehingga dimensi ini disebut norma subjektif. Sebagaimana sikap terhadap perilaku, norma subjektif juga dipengaruhi oleh keyakinan. Bedanya adalah apabila sikap terhadap perilaku merupakan fungsi dari keyakinan individu terhadap perilaku yang akan dilakukan maka norma subjektif adalah fungsi dari keyakinan individu yang diperoleh atas pandangan orang-orang lain terhadap objek sikap yang berhubungan dengan individu. Norma Subjektif terhadap wirausaha dengan mempersepsikan memulai usaha adalah hal yang menarik, pandangan berwirausaha dibandingkan pekerjaan lainnya, dan kesuksesan dalam berwirausaha membentuk niat para mahasiswa untuk berwirausaha. Semakin positif sikap yang dimiliki mahasiswa, semakin tinggi intensi berwirausahanya.

Selain itu efikasi diri juga menjadi faktor penting yang mempengaruhi wirausaha. Efikasi diri (*self efficacy*) dimana individu dengan efikasi diri yang tinggi akan memiliki intensi yang tinggi untuk kemajuan diri melalui kewirausahaan. Menurut Bullock, Andrews & Buzetta (dalam Wardoyo & Mujiasih, 2015;317) individu dengan efikasi diri yang tinggi akan memiliki keyakinan yang besar bahwa dirinya mampu menyelesaikan tugas-tugas yang terkait dengan keputusan karirnya. Orang dengan efikasi diri yang tinggi akan berfikir berbeda dan mempunyai sikap yang berbeda dari pada orang yang memiliki efikasi rendah. Seorang Wirausaha yang mempunyai efikasi diri positif akan berkreasi membuka sebuah usaha baru.

Untuk memperjelas kajian di atas maka peneliti memuat pra survei yang dilakukan pada mahasiswa Ekonomi yang sudah belajar kewirausahaan di Universitas HKBP Nommensen. Peneliti melakukan pra survei dengan menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada 30 orang mahasiswa. Berikut ini hasil pra survei untuk menggambarkan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha yaitu sebagai berikut:



Gambar 1.1 Hasil Pra Survei

Sumber: diolah oleh peneliti (2022)

Berdasarkan hasil pra survei dengan menggunakan pertanyaan “*setelah saya belajar kewirausahaan saya tertarik untuk berwirausaha*” Sebanyak 90% mengatakan setuju bahwa setelah belajar kewirausahaan mahasiswa jadi tertarik untuk berwirausaha. Sisanya 10% mengatakan tidak setuju maka peneliti perlu melakukan penelitian lebih lanjut.



Gambar 1.2 Hasil Pra Survei

Sumber: diolah oleh peneliti (2022)

Berdasarkan hasil pra survei dengan menggunakan pertanyaan “*saya mempunyai keinginan untuk memulai usaha*” Sebanyak 83,3% mengatakan ya

bahwa mahasiswa memiliki keinginan untuk memulai usaha. Sisanya 16,7% mengatakan tidak maka peneliti perlu melakukan penelitian lebih lanjut.

Intensi berwirausaha adalah kemampuan untuk memberanikan diri dalam memenuhi kebutuhan hidup serta memecahkan permasalahan hidup, memajukan usaha atau menciptakan usaha baru dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri. Intensi berwirausaha yang merupakan kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu dapat dipengaruhi oleh norma subyektif dan efikasi diri. Menurut Andika & Handaru (dalam Soraya 2017;2) Intensi kewirausahaan dapat diartikan sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Intensi memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan tindakan, yaitu menghubungkan antara pertimbangan yang mendalam, diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan tindakan tertentu, dalam penelitian ini tindakan tersebut adalah berwirausaha. Handaru (2015) suatu intensi kewirausahaan dapat dilihat dari: *Desiers* adalah suatu dalam diri seseorang yang berupa keinginan atau hasrat tinggi untuk memulai suatu usaha. *Preferences* Adalah sesuatu dalam diri seseorang yang menunjukkan bahwa memiliki usaha atau bisnis yang mandiri, *Plans* adalah suatu kebutuhan yang harus dicapai yang ketiga merujuk pada harapan dan rencana yang ada dalam diri seseorang untuk memulai suatu usaha di masa yang akan datang

Peneliti memilih mahasiswa Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas HKBP Nommensen khususnya kewirausahaan, diharapkan memiliki jiwa wirausaha yang tinggi, sehingga hal ini akan mampu membuka lapangan pekerjaan yang lebih luas. Dengan kondisi tersebut, maka perguruan tinggi mampu menyiapkan didikan untuk menjadi wirausaha yang unggul agar tidak menggantungkan kerja pada orang lain, tetapi diperlukan keberanian untuk membuka usaha sendiri atau berwirausaha. Untuk itu perguruan tinggi sebagai lembaga yang menjadi salah satu panutan masyarakat dapat mendorong budaya berwirausaha. Perguruan tinggi diharapkan juga mampu menciptakan wirausahawan-wirausahawan yang handal, sehingga mampu memberi dorongan minat bagi mahasiswa untuk berwirausaha. Mahasiswa sebagai komponen

masyarakat yang terdidik, sebagai harapan masyarakat untuk dapat membuka lapangan pekerjaan dengan menumbuhkan minat berwirausaha.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul, “Pengaruh Norma Subyektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha (Studi Empiris Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Di Universitas HKBP Nommensen).”

1.2 Perumusan Masalah

Adapun rumusan masalah penelitian ini antara lain :

1. Bagaimana pengaruh norma subyektif terhadap intensi berwirausaha pada Studi Empiris Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Bisnis Di Universitas HKBP Nommensen Medan?
2. Bagaimana pengaruh efikasi diri terhadap intensi berwirausaha pada Studi Empiris Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Di Universitas HKBP Nommensen Medan?
3. bagaimana pengaruh norma subyektif dan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha pada Studi Empiris Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Di Universitas HKBP Nommensen Medan?

1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan penelitian ini, yaitu:

1. Untuk Mengetahui pengaruh norma subyektif terhadap Intensi berwirausaha pada Studi Empiris Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas HKBP Nommensen Medan.
2. Untuk Mengetahui pengaruh efikasi diri terhadap Intensi berwirausaha pada Studi Empiris Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Di Universitas HKBP Nommensen Medan.
3. Untuk mengetahui pengaruh norma subyektif dan efikasi diri secara bersama-sama terhadap intensi berwirausaha pada Studi Empiris

Mahasiswa Fakultas ekonomi dan bisnis Di Universitas HKBP Nommensen Medan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

1. Bagi Mahasiswa

Memberikan tambahan informasi dan wawasan serta memberikan masukan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas HKBP Nommensen Medan yang melakukan kegiatan berwirausaha.

2. Peneliti

Penelitian ini sangat bermanfaat sebagai referensi dan masukan untuk memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan tentang pengaruh dari norma subyektif dan efikasi diri terhadap intensi berwirausaha yang nantinya dapat memberikan perbandingan dalam mengadakan penelitian pada masa yang akan datang di bidang kewirausahaan.

3. Pihak lain

Sebagai sumber informasi tentang intensi berwirausaha yang dipengaruhi oleh norma subyektif dan efikasi diri. Penelitian ini juga memberikan manfaat berupa praktek langsung dari segala teori-teori yang dapat menumbuhkan intensi Berwirausaha baik dari norma subyektif dan efikasi diri dari berwirausaha.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Intensi Berwirausaha

Intensi kewirausahaan akhir-akhir ini mulai mendapatkan perhatian untuk diteliti karena diyakini bahwa suatu niat yang berkaitan dengan perilaku terbukti dapat menjadi cerminan dari perilaku yang sesungguhnya. Intensi berwirausaha merupakan kebulatan tekad seseorang untuk menjadi seorang wirausaha atau untuk berwirausaha. Intensi berwirausaha adalah proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Pada dasarnya pembentukan jiwa kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang berasal dari dalam diri wirausahawan dapat berupa sifat-sifat personal, sikap, kemauan, dan kemampuan individu yang dapat memberi kekuatan individu untuk berwirausaha. Sedangkan faktor eksternal berasal dari luar diri pelaku entrepreneur yang dapat berupa unsur dari lingkungan sekitar seperti lingkungan keluarga, lingkungan dunia usaha, lingkungan fisik, lingkungan sosial ekonomi dan lain-lain Sianipar, G. J. (2018). Seseorang dengan intensi untuk mulai usaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankan dibandingkan dengan seseorang tanpa intensi untuk memulai usahanya. Perilaku seseorang dapat diprediksi melalui pengukuran sikapnya terhadap objek tertentu. Pendekatan ini dijumpai dengan melihat intensi untuk menampilkan perilaku tertentu dalam diri seseorang. Menurut Ajzen (2015: 99) menjelaskan bahwa pembentukan intensi dalam diri seseorang terikat dalam suatu perilaku tertentu. Dengan kata lain, intensi terbentuk dalam rangka memenuhi faktor-faktor kebutuhan yang memiliki dampak pada perilaku. Dengan demikian, konsep intensi kewirausahaan terkait dengan seberapa besar seseorang memiliki ketertarikan dalam berwirausaha hingga dalam prosesnya akan mewujudkannya dengan mencari informasi sebaik mungkin dan memunculkannya dalam bentuk perilaku. Menurut Simatupang (2020) intensi berwirausaha adalah

prediksi yang dapat dipercaya untuk mengukur kewirausahaan dalam aktivitas kewirausahaan serta membentuk sebuah perilaku berwirausaha, dimana tingkat intensi berwirausaha seseorang mempengaruhi dirinya sendiri untuk berperilaku sebagai seorang wirausaha.

Dari pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa intensi beirusaha merupakan keinginan atau niat yang ada pada diri seseorang (mahasiswa) untuk melakukan kegiatan kewirausahaan dan kesungguhan niat untuk melakukan atau memulai usaha baru demi tercapainya suatu tujuan yang telah direncanakan di masa depan.

2.1.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha

Menurut Azjen dalam Kadarsih, R., & Sumaryati, S. (2013) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi intensi kerwirausahaan yaitu sebagai berikut:

1. Pendidikan

Pendidikan sangat penting untuk membantu seseorang dalam mempersiapkan diri untuk menghadapi masalah yang akan datang ketika menjadi seseorang pengusaha. Pendidikan dapat memfasilitasi pengetahuan yang baru, menyediakan kesempatan lebih luas dan membantu seseorang untuk berapdatasi dengan situasi baru.

2. Usia

Umumnya pengusaha memulai bisnis antara usia 22 sampai 45 tahun, namun untuk menjadi pengusaha tidak selalu diantara usia tersebut. Sebuah usaha dapat dimulai sebelum maupun setelah usia 22 sampai 45 tahun, selama mereka mampu dalam hal finansial, mempunyai pengalaman dan semangat yang kuat untuk membuat dan mengelola usaha baru.

3. Pengalaman Kerja Individu

Pengalaman kerja individu dapat memberikan kontribusi berupa keahlian menjalankan bisnis secara independen dengan informasi yang cukup sehingga pengusaha dapat memahami arti sebenarnya dari kesempatan baru.

4. Model Panutan dan Dukungan

Model panutan adalah seseorang individu yang dapat mempengaruhi karir seseorang dalam pemilihan dan gaya kewirausahaan seseorang. Model panutan dapat berasal dari orang tua, saudara kandung, relasi dan wirausaha lain. Model panutan dapat menyediakan dukungan seperti mentor selama dan setelah proses kewirausahaan. Kekuatan jaringan dan koneksi ini tergantung pada frekuensi, kedalaman, dan hubungan yang saling menguntungkan.

5. Dukungan Moral Jaringan

Dukungan moral jaringan yaitu individu yang memberikan dukungan secara psikologi kepada wirausahawan. Dukungan ini memainkan peranan penting ketika saat seseorang wirausahawan kesepian dan menemukan kesulitan dalam proses wirausaha.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha adalah faktor pendidikan, faktor usia, faktor pengalaman kerja individu, faktor model panutan dan dukungan dan dukungan moral jaringan.

2.1.3 Indikator Intensi Kewirausahaan

Indikator untuk mengukur intensi berwirausaha menurut Handaru (2015) dalam jurnal sebagai berikut:

1. *Desiers* adalah usatu dalam diri seseorang yang berupa keinginan atau hasrat tinggi untuk memulai suatu usaha.
2. *Preferences* Adalah sesuatu dalam diri seseorang yang menunjukkan bahwa memiliki usaha atau bisnis yang mandiri
3. *Plans* adalah suatu kebutuhan yang harus dicapai yang ketiga merujuk pada harapan dan rencana yang ada dalam diri seseorang untuk memulai suatu usaha di masa yang akan datang

2.2 Norma Subyektif

Menurut Malebana *et al.* (2015) menyatakan norma subyektif adalah keyakinan individu untuk mematuhi arah atau saran dari orang sekitarnya untuk mengikuti kegiatan kewirausahaan. Norma subyektif juga merupakan pandangan orang lain yang dianggap penting oleh individu yang menyarankan individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Semakin tinggi motivasi individu untuk mematuhi pendapat atau saran orang lain dalam berwirausaha maka semakin tinggi niatnya untuk membuat usaha. Riani *et al.* (2012); Wijaya *et al.* (2013) menyatakan bahwa norma subyektif berpengaruh positif signifikan terhadap niat berwirausaha, tetapi hasil berbeda diperoleh dari Malebana *et al.* (2015) yang menjelaskan bahwa norma subyektif tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwirausaha. Menurut Kaijun *et al.* (2015), pendidikan kewirausahaan memiliki pengaruh langsung dalam memediasi hubungan norma subyektif terhadap niat berwirausaha, pendidikan kewirausahaan penting sebagai mediasi antara norma subyektif terhadap niat berwirausaha. Hal tersebut menjadi research gap yang membuka peluang bagi peneliti lebih lanjut.

Dari definisi diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa norma subjektif adalah sejauh mana seseorang memiliki motivasi untuk mengikuti pandangan orang terhadap perilaku yang akan dilakukannya (*Normative Belief*). Jadi kalau individu merasa itu adalah hak pribadinya untuk menentukan apa yang akan dilakukan, bukan ditentukan oleh orang lain disekitarnya, maka dia akan mengabaikan pandangan orang tersebut perilaku yang akan dilakukannya.

2.2.1 Indikator Norma Subjektif

Menurut Angelina & Japariato (2014:13) Norma subjektif ini dibentuk atas dasar indikator sebagai berikut:

1. Keyakinan Normatif (*Normatif Belief*)

keyakinan normatif adalah keyakinan terhadap orang lain (kelompok acuan preferen) bahwa mereka harus melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Atau keyakinan normatif tentang harapan orang lain mengenai apa yang harus ia lakukan. Keyakinan normatif ini adalah suatu keyakinan yang

dimiliki oleh seorang individu bahwa lingkungan dan orang-orang disekitarnya mendukung terhadap apa yang ia lakukan. Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa keyakinan normatif adalah suatu bentuk keyakinan yang dimiliki oleh seorang individu untuk melakukan suatu perilaku yang didasarkan oleh orang-orang terdekatnya (Kelompok preferen) dan juga karena lingkungan disekitarnya yang memiliki pengaruh terhadap keputusan apa yang akan dilakukan oleh seorang individu tersebut.

2. Motivasi Mematuhi (*Motivation to Comply*)

Motivasi mematuhi ini adalah motivasi seseorang dalam memenuhi harapan-harapan orang yang ada disekitarnya. Motivasi mematuhi adalah sebuah motivasi yang sejalan dengan keyakinan normatif atau bisa dikatakan bahwa norma subjektif ini merupakan sebuah motivasi yang sejalan dengan orang lain yang menjadi kelompok acuan.

2.2.2 Aspek Pengukuran Norma Subjektif

Norma subjektif ditentukan oleh *normative belief* dan *motivation to comply*. *Normative belief* adalah *belief* mengenai kesetujuan atau ketidaksetujuan yang berasal dari referent. *Motivation to comply* adalah motivasi individu untuk mematuhi harapan dari referent. Dengan kata lain, individu yang percaya bahwa individu tahu kelompok yang berpengaruh terhadapnya akan mendukung untuk melakukan tingkah laku tersebut, maka hal ini akan tekanan sosial bagi individu tersebut untuk melakukannya. Sebaliknya, jika ia percaya orang lain yang berpengaruh padanya tidak mendukung tingkah laku tersebut, maka hal ini menyebabkan ia memiliki norma subjektif untuk melakukannya. *Normative belief* mempunyai hubungan dengan persepsi subjek terhadap sikap orang yang berpengaruh tentang tingkah laku yang dimaksud. Sedangkan *motivation to comply* berhubungan dengan kekuatan yang dimiliki orang berpengaruh terhadap subjek yang bersangkutan.

2.3 Efikasi Diri

Konsep efikasi diri sebenarnya adalah inti dari teori social cognitive yang dikemukakan oleh Albert Bandura yang menekankan peran belajar observasional, pengalaman social, dan determinisme timbal balik dalam pengembangan kepribadian. Menurut Bandura (dalam Feist & Feist, 2010;212) efikasi diri adalah keyakinan seseorang dalam kemampuannya untuk melakukan suatu bentuk kontrol terhadap fungsi orang itu sendiri dan kejadian dalam lingkungan. Bandura juga menggambarkan efikasi diri sebagai penentu bagaimana orang merasa, berfikir, memotivasi diri, dan berperilaku.

Menurut King (2012;153) efikasi diri adalah keyakinan bahwa seseorang dapat menguasai suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil positif. Efikasi diri membantu orang-orang dalam berbagai situasi yang tidak memuaskan dan mendorong mereka untuk meyakini bahwa mereka dapat berhasil. Efikasi diri mempengaruhi pilihan seseorang dan besarnya usaha yang akan dilakukan. Seorang Wirausaha yang mempunyai efikasi diri positif akan berkreasi membuka sebuah usaha baru.

Pengertian-pengertian tersebut memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa efikasi diri adalah sebuah keyakinan subjektif individu untuk mampu mengatasi permasalahan-permasalahan atau tugas, serta melakukan tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa efikasi diri adalah keyakinan individu pada kemampuan dirinya sendiri dalam menghadapi atau menyelesaikan suatu tugas, mencapai tujuan, dan mengatasi hambatan untuk mencapai suatu hasil dalam situasi tertentu.

2.3.1. Indikator Efikasi Diri

Menurut Bandura (dalam Feist & Feist, 2010;212) ada beberapa indicator efikasi diri yaitu sebagai berikut:

A. Tingkat (*level*)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas-tugas yang mudah, Sedang,

atau bahkan meliputi tugas-tugas yang paling sulit, sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat.

B. Kekuatan (*streigth*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyangkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaiknya, pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya. Meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang. Di dimensi ini biasanya berkaitan langsung dengan dimensi level, yaitu makin tinggi level taraf kesulitan tugas, makin lemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikannya.

C. Generalisasi (*geneality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang mana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya. Apakah terbatas pada suatu aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang bervariasi.

2.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efikasi Diri

Menurut Bandura (dalam Jess Feist & Feist, 2010:213) *self efficacy* dapat ditumbuhkan dan dipelajari melalui empat hal, yaitu:

A. Pengalaman menguasai sesuatu (*mastery experience*)

Pengalaman menguasai sesuatu yaitu performa masa lalu. Secara umum performa yang berhasil akan menaikkan *Self Efficacy* individu, sedangkan pengalaman pada kegagalan akan menurunkan. Setelah *Self Efficacy* kuat dan berkembang melalui serangkaian keberhasilan, dampak negatif dari kegagalan-kegagalan yang umum akan berkurang secara sendirinya. Bahkan kegagalan-kegagalan tersebut dapat diatasi dengan memperkuat motivasi diri apabila seseorang menemukan hambatan yang tersulit melalui usaha yang terus-menerus.

B. Modeling Sosial

Pengamatan terhadap keberhasilan orang lain dengan kemampuan yang sebanding dalam mengerjakan suatu tugas akan meningkatkan *Self efficacy* individu dalam mengerjakan tugas yang sama. Begitu pula sebaliknya, pengamatan terhadap kegagalan orang lain akan menurunkan penilaian individu mengenai kemampuannya dan individu akan mengurangi usaha yang dilakukan.

C. Persuasi Sosial

Individu diarahkan berdasarkan saran, nasihat, dan bimbingan sehingga dapat meningkatkan keyakinannya tentang kemampuan-kemampuan yang dimiliki dapat membantu tercapainya tujuan yang diinginkan. Individu yang diyakinkan secara verbal cenderung akan berusaha lebih keras untuk mencapai suatu keberhasilan. Namun pengaruh persuasi tidaklah terlalu besar, dikarenakan tidak memberikan pengalaman yang dapat langsung dialami atau diamati individu. Pada kondisi tertekan dan kegagalan yang terus-menerus, akan menurunkan kapasitas pengarus sugesti dan lenyap disaat mengalami kegagalan yang tidak menyenangkan.

D. Kondisi Fisik dan Emosional

Emosi yang kuat biasanya akan mengurangi performa, saat seseorang mengalami ketakutan yang kuat, kecemasan akut, atau tingkat stres yang tinggi, kemungkinan akan mempunyai ekspektasi yang rendah.

2.3.2 Fungsi-Fungsi Efikasi Diri

Efikasi diri yang telah terbentuk akan mempengaruhi dan memberi fungsi pada aktivitas individu.

A. Fungsi Kognitif

Bandura menyebutkan bahwa pengaruh dari efikasi diri pada proses kognitif seseorang sangat bervariasi. Pertama, efikasi diri yang kuat akan mempengaruhi tujuan pribadinya. Semakin kuat efikasi diri, semakin tinggi tujuan yang ditetapkan oleh individu terhadap tujuan tersebut. Kedua, individu dengan efikasi diri yang kuat akan mempengaruhi

bagaimana individu tersebut menyiapkan langkah-langkah antisipasi bila usahanya yang pertama gagal dilakukan.

B. Fungsi Motivasi

Efikasi diri memainkan peranan penting dalam pengaturan motivasi diri. Sebagian besar motivasi manusia dibangkitkan secara kognitif. Individu memotivasi dirinya sendiri sendiri dan menuntun tindakan-tindakannya dengan menggunkan pemikiran-pemikiran tentang masa depan sehingga individu tersebut akan membentuk kepercayaan mengenai apa yang dapat dirinya lakukan. Efikasi diri mendukung motivasi dalam berbagai cara dan menentukan tujuan-tujuan yang diciptakan individu terhadap kegagalan. Kegigihan atau ketekunan yang kuat mendukung bagi pencapaian suatu performasi yang optimal. Efikasi diri akan berpengaruh terhadap akfitas yang dipilih, keras atau tidaknya dan tekun atau tidaknya individu dalam usaha mengatasi masalah yang sedang dihadapi.

C. Fungsi Afeksi

Efikasi diri akan mempunyai kemampuan *coping* individu dalam mengatasi besarnya stres dan depresi yang individu alami pada situasi yang sulit dan menekan, dan juga akan mempengaruhi tingkat motivasi individu tersebut. Efikasi diri memegang peranan penting dalam kecemasan, yaitu untuk mengontrol stres yang terjadi. Penjelasan tersebut sesuai dengan pernyataan Bandura bahwa efikasi diri mengatur perilaku untuk menghindari suatu kecemasan. Semakin kuat efikasi diri, individu semakin berani menghadapi tindakan yang menekan dan mengancam.

D. Fungsi Selektif

Fungsi selektif akan mempengaruhi pemilihan aktivitas atau tujuan yang akan diambil oleh individu. Individu menghindari aktivitas dan situasi yang individu percayai telah melampaui batas kemampuan *coping* dalam dirinya, namun individu tersebut telah siap melakukan aktivitas-aktivitas yang menantang dan memilih situasi yang dinilai mampu untuk diatasi. Perilaku yang individu buat ini akan mempengaruhi kemampuan, minat-

minat dan jaringan sosial yang mempengaruhi kehidupan, dan akhirnya akan mempengaruhi arah perkembangan personal.

2.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Peneliti Terdahulu

| No | Penelitian (Tahun) | Judul | Variabel | Hasil |
|----|-------------------------------|--|---|--|
| 1 | Nur, Hamzah, Rahmawati (2017) | Pengaruh Efikasi Diri, Norma Subjektif, Sikap Berperilaku, dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Intensi Berwirausaha | Variabel Bebas : -Efikasi Diri -Norma Subyektif - Sikap Berperilaku - Pendidikan Kewirausahaan Variabel Terikat : -Intensi Berwirausaha | Menunjukkan bahwa efikasi diri, norma subjektif, sikap, berperilaku, dan pendidikan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha. |
| 2 | Bentar Soraya (2017) | Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis | Variabel Bebas : -Sikap -Norma Subyektif - Efikasi Diri Variabel Terikat : -Intensi Berwirausaha | Adanya peran yang bermakna dalam mendorong minat mahasiswa berwirausaha atau semakin tinggi keinginan mahasiswa, maka semakin tinggi intensi berwirausaha mahasiswa. |

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| | | Universitas Muhammadiyah Surakarta | | |
| 3 | Nurul (2015) | Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Subjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa | Variabel Bebas : -Sikap Kewirausahaan -Norma Subjektif -Efikasi Diri Variabel Terikat : -Perilaku Berwirausaha | Rata-rata nilai konstruk sikap kewirausahaan mahasiswa sebesar 4,170 yang berarti dalam kategori baik. |
| 4 | Wardoyo, Mujiasih (2015) | Efikasi diri dan minat berwirausaha pada pegawai masa persiapan pensiun di pemerintahan kota Cirebon | Variabel Bebas : -Efikasi Diri Variabel Terikat : -Minat Berwirausaha | Terdapat hubungan positif yang signifikan antara efikasi diri dengan minat berwirausaha. |
| 5 | Handaru, Parimita, Achmad, Nandiswara (2014) | Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Magister Management (Kajian Empiris Pada Sebuah Universitas Negeri di Jakarta | Variabel Bebas : -Sikap -Norma Subjektif - Efikasi Diri Variabel Terikat : - Intensi Berwirausaha | Intensi berwirausaha mahasiswa MM FE UNJ ditentukan oleh sikap, norma subjektif, dan efikasi diri yang dikontrol dengan usia sebesar 14,6%. Sisanya 85,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. |

Dicitasi dari berbagai jurnal 2022

2.5 Kerangka Konseptual

2.5.1 Pengaruh Norma subjektif berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha

Menurut Malebana *et al.* (2015) menyatakan norma subyektif adalah keyakinan individu untuk mematuhi arah atau saran dari orang sekitarnya untuk mengikuti kegiatan kewirausahaan. Norma subyektif merupakan pandangan orang lain yang dianggap penting oleh individu yang menyarankan individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Semakin tinggi motivasi individu untuk mematuhi pendapat atau saran orang lain dalam berwirausaha maka semakin tinggi niatnya untuk membuat usaha. Intensi berwirausaha adalah proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Seseorang dengan intensi untuk mulai usaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankan dibandingkan dengan seseorang tanpa intensi untuk memulai usahanya. Sesuai dengan penelitian terdahulu Nur, Hamzah, Rahmawati (2017) mengatakan bahwa norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha.

2.5.2 Pengaruh Efikasi Diri berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha

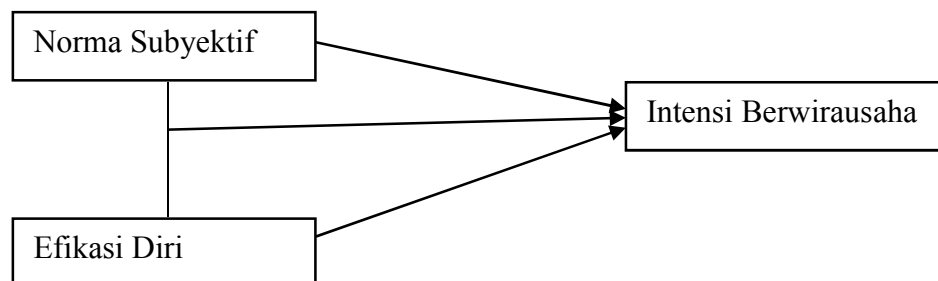
Efikasi diri adalah keyakinan seseorang dalam kemampuannya untuk melakukan suatu bentuk kontrol terhadap fungsi orang itu sendiri dan kejadian dalam lingkungan. Efikasi diri sebagai penentu bagaimana orang merasa, berfikir, memotivasi diri, dan berperilaku. Intensi berwirausaha adalah prediksi yang dapat dipercaya untuk mengukur kewirausahaan dalam aktivitas kewirausahaan serta membentuk sebuah perilaku berwirausaha, dimana tingkat intensi berwirausaha seseorang mempengaruhi dirinya sendiri untuk berperilaku sebagai seorang wirausaha. Sesuai dengan penelitian terdahulu Handaru, Parimita, Achmad, Nandiswara (2014) mengatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha.

2.5.3 Pengaruh Norma subjektif dan Efikasi Diri berpengaruh terhadap Intensi Berwirausaha

Norma subyektif merupakan pandangan orang lain yang dianggap penting oleh individu yang menyarankan individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Semakin tinggi motivasi individu untuk mematuhi pendapat atau saran orang lain dalam berwirausaha maka semakin tinggi niatnya untuk membuat

usaha. Efikasi diri adalah keyakinan bahwa seseorang dapat menguasai suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil positif. Efikasi diri membantu orang-orang dalam berbagai situasi yang tidak memuaskan dan mendorong mereka untuk meyakini bahwa mereka dapat berhasil. Efikasi diri mempengaruhi pilihan seseorang dan besarnya usaha yang akan dilakukan. Seorang Wirausaha yang mempunyai efikasi diri positif akan berkreasi membuka sebuah usaha baru. Intensi berwirausaha adalah proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Seseorang dengan intensi untuk mulai usaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankan dibandingkan dengan seseorang tanpa intensi untuk memulai usahanya. Perilaku seseorang dapat diprediksi melalui pengukuran sikapnya terhadap objek tertentu. Sesuai dengan penelitian terdahulu Handaru, Parimita, Achmad, Nandiswara (2014) norma subjektif dan efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha

Adapun kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar, berikut ini:



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.6 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2019) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian

biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Berdasarkan perumusan masalah diatas penulis memberikan hipotesis dari penelitian ini adalah:

1. Norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas HKBP Nommensen Medan.
2. Efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas HKBP Nommensen Medan.
3. Efikasi diri dan norma subjektif secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas HKBP Nommensen Medan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif, yaitu bertujuan untuk menggabungkan dua variabel atau lebih untuk melihat ada tidaknya pengaruh variabel independen dan variabel dependen berdasarkan data primer yang diperoleh secara sistematis. Dalam penelitian ini bermaksud menjelaskan variabel keterampilan kewirausahaan dan dukungan sosial terhadap intensi berwirausaha.

3.2 Waktu dan Lokasi

Penelitian ini dilakukan pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas HKBP Nommensen Medan. Waktu penelitian akan dilakukan pada bulan September 2022 sampai dengan bulan November 2022.

3.3 Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2019: 127) Populasi adalah keseluruhan subjek (elemen) atau golongan yang akan diukur dan diteliti yang memiliki karakteristik tertentu. Populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam lainnya. Populasi juga hanya tentang jumlah yang dipelajari, tetapi keseluruhan karakteristik yang dimiliki oleh subyek atau objek tersebut. Dalam penelitian menjadi populasi yaitu mahasiswa Universitas HKBP Nommensen Medan angkatan 2019 yang sudah mengambil mata kuliah kewirausahaan dengan jumlah 375 mahasiswa. Alasan memilih angkatan ini, dikarenakan angkatan 2019 memungkinkan untuk dijadikan populasi karena mahasiswa yang aktif masih banyak dan sudah mengambil mata kuliah kewirausahaan.

3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2019: 127), dalam penelitian kuantitatif, sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila

populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Dalam menentukan sampelnya penelitian ini menggunakan rumus Hair *et.al* (2014) sebaiknya ukuran sampel 100 atau lebih responden.

3.3.3 Teknik Pengambil Sampel

Menurut Sugiyono (2019: 127), dalam penelitian kuantitatif, sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Dalam menentukan sampelnya penelitian ini menggunakan rumus Hair *et.al* (2014) sebaiknya ukuran sampel 100 atau lebih responden.

Kriteria responden dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut :

1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas HKBP Nommensen Medan stambuk 2019 yang sudah mengambil mata kuliah kewirausahaan.
2. Mahasiswa yang lulus mata kuliah kewirausahaan.

3.4 Jenis Data Penelitian

1. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan dari sumber sumber asli serta sumber pertama untuk tujuan tertentu. Data primer penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi secara langsung oleh responden yang sesuai dengan kriteria pengambilan sampel dan wawancara.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara yang diperoleh. Serta didapat dari buku-buku yang terdapat di perpustakaan.

3.5 Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik pengumpulan data kuesioner (*questionari*). Menurut Sugiyono (2015;199), Kuesioner atau angket adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Pengumpulan data responden diperoleh dari penyebaran kuesioner online dengan *Google Form*

3.6 Skala Pengukuran

Skala pengukuran yang dilakukan adalah skala *likert 5 point*. Dengan menggunakan Skala likert 5 poin mampu mengakomodir jawaban responden yang bersifat netral atau ragu-ragu. Menurut Sugiyono (2018;93) skala *likert* adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Data yang terkumpul melalui kuesioner, kemudian diolah ke dalam bentuk kuantitatif yaitu dengan cara menetapkan skor jawaban dari pertanyaan yang telah dijawab oleh responden. Pemberian skor tersebut didasarkan pada ketentuan yaitu:

Tabel 3.1 Instrumen Skala *Likert*

| Pernyataan | Skor |
|---------------------------|-------------|
| Sangat setuju (SS) | 5 |
| Setuju (S) | 4 |
| Netral (N) | 3 |
| Tidak Setuju (TS) | 2 |
| Sangat Tidak Setuju (STS) | 1 |

Sumber: Sugiyono (2018)

3.7 Defenisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional adalah suatu definisi yang diberikan kepada suatu variabel dengan cara memberikan arti, atau menspesifikasikan kegiatan ataupun

memberikan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel tersebut. Berikut definisi operasional dan pengukuran variabel yang peneliti sajikan dapat dilihat pada tabel.

Tabel 3.2
Operasionalisasi Variabel

| Variabel | Defenisi | Indikator | Skala |
|--------------------------|--|---|--------------|
| Norma subyektif (X1) | norma subyektif adalah keyakinan individu untuk mematuhi arah atau saran dari orang sekitarnya untuk mengikuti kegiatan kewirausahaan. | a. Keyakinan normative b. Keyakinan mematuhi | Likert |
| Efikasi diri (X2) | Keyakinan seseorang dalam kemampuannya untuk melakukan suatu bentuk kontrol terhadap fungsi orang itu sendiri dan kejadian dalam lingkungan. Bandura juga menggambarkan efikasi diri sebagai penentu bagaimana orang merasa, berfikir, memotivasi diri, dan berperilaku. | a. Tingkat b. Kekuatan c. Generalisasi | Likert |
| Intensi kerwirausaha (Y) | Intensi berwirausaha merupakan kebulatan tekad seseorang untuk | a. <i>Desiers</i> b. <i>Preferences</i> c. <i>Plans</i> | Likert |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | <p>menjadi seorang wirausaha atau untuk berwirausaha. Intensi berwirausaha adalah proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha.</p> | | |
|--|--|--|--|

Dicitasi dari berbagai jurnal

3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas

3.8.1 Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2012, hal. 255) Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan dan kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat - tingkat kevalidan dan kesahan suatu instrument. Uji validitas dilakukan pada mahasiswa manajemen reguler di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Swasta di Kota Medan.

Untuk mengetahui tingkat validitas dapat dilihat dari Corrected Item-Total Correlation yang merupakan korelasi antara skor item dengan skor total item (nilai rhitung) dibandingkan dengan nilai rtabel. Pengujian validitas akan dilakukan dengan menggunakan program SPSS, dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$, maka butir instrumen tersebut dinyatakan valid.
2. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka butir instrumen tersebut dinyatakan tidak valid.

3.8.2 Uji Reliabilitas

Reabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuisioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuisioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Untuk mengukur antar jawaban dengan pertanyaan dapat dilakukan dengan syarat berikut ini:

- a) Jika nilai $\alpha >$ atau $= r_{\text{tabel}}$ maka instrument penelitian dikatakan reliabel.
- b) Jika nilai $\alpha < r_{\text{tabel}}$ maka instrument penelitian dikatakan tidak reliabel.
- c) Nilai koefisien reabilitas yang baik adalah diatas 0,6 (cukup baik).

3.9 Uji Asumsi Klasik

3.9.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dipakai untuk mengetahui apakah data atau populasi yang telah di kumpulkan berdistribusi normal. Jenis data yang digunakan dalam pengujian ini yaitu data ordinal, data interval dan data rasio. Cara untuk melihat normalitas yaitu melihat secara visual yaitu melalui normal P-P Plots, ketentuan bahwa titik titik menyebar di sekitar garis diagonal dengan itu residual dikatakan menyebar normal. Model regresi yang baik yaitu berdistribusi normal dengan nilai $\text{sig} > 0,05$.

3.9.2 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui hubungan antara kesamaan varians pada nilai residual (kesalahan) dari suatu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika nilai tresidual berbeda maka terdapat heteroskedastisitas. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya heteroskedastisitas, yaitu dengan melihat grafik scatterplots atau dengan menggunakan uji glejser. Apabila hasil uji *glejser* $\leq 0,1$ maka data tersebut mengalami heteroskedastisitas.

3.9.3 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas dapat digunakan untuk mengetahui hubungan diantara variabel bebas (*independent*). Persyaratan yang harus dipenuhi dalam

regresi berganda adalah tidak adanya multikolinieritas. Uji multikolinieritas akan digunakan dengan melihat ukuran Tolerance dan ukuran VIF (*Variance Inflation Factor*). Jika nilai tolerance (VIF) > 10, maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas pada data yang telah diolah.

3.10 Teknik Analisis Data

3.10.1 Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi merupakan salah satu teknik analisis data dalam statistika yang seringkali digunakan untuk mengkaji hubungan antara beberapa variabel dan meramal suatu variabel (Kutner, 2004, hal. 5). Dalam upaya menjawab permasalahan dalam penelitian ini maka digunakan analisis regresi linear berganda (Multiple Regression). Untuk regresi yang variabel independennya terdiri atas dua atau lebih, regresinya disebut juga regresi berganda. Oleh karena variabel independen diatas mempunyai variabel yang lebih dari dua, maka regresi dalam penelitian ini disebut regresi berganda. Persamaan Regresi dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen atau bebas yaitu Norma Subyektif (X1) dan Efikasi Diri (X2), terhadap intensi kewirausahaan (Y). Rumus matematis dari regresi berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y = Intensi Berwirausaha

β_0 = Konstanta

β_1 -8 = Koefisien regresi berganda

X1 = Norma Subyektif

X2 = Efikasi Diri

ε = Standard error

3.11. Uji Hipotesis

3.11.1 Uji Parsial (uji t)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh suatu variabel Norma Subyektif (X1) dan Efikasi diri (X2) terhadap intensi Berwirausaha (Y) :

Cara tersebut dapat dilihat dibawah ini:

1. Pengambilan keputusan dengan melakukan perbandingan nilai T_{hitung} masing-masing diantara variabel bebas dengan T_{tabel} adalah sebagai berikut:
 - 1) Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_1 di terima, artinya adalah variabel X berpengaruh signifikan terhadap variabel Y.
 - 2) Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya adalah variabel X tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel Y.
2. Pengambilan keputusan dengan menggunakan angka probabilitas signifikan adalah sebagai berikut:
 - 1) Apabila probabilitas signifikan $< 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak
 - 2) Apabila probabilitas signifikan $> 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

Dalam penetapan hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Norma Subyektif (X1)

- 1) H_0 = Secara parsial tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas yaitu Norma Subyektif (X1) terhadap variabel terikat yaitu intensi berwirausaha (Y)
- 2) H_1 = Seecara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas yaitu Norma Subyektif (X1) dan variabel terikat intensi berwirausaha (Y)

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya Norma Subyektif (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli konsumen.

Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak , artinya Norma Subyektif (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha (Y).

2. Efikasi diri (X2)

- 1) H_0 = Secara parsial tidak terdapat pengaruh signifikan antara variabel bebas yaitu efikasi diri (X_2) dan variabel terikat yaitu intensi berwirausaha (Y).
- 2) H_1 = Secara parsial terdapat pengaruh signifikan antara variabel bebas yaitu efikasi diri (X_2) dan variabel terikat yaitu intensi berwirausaha (Y)

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya kemudahan iklan diingat (X_2) berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha (Y).

Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya kemudahan iklan diingat (X_2) berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha (Y)

3.11.2 Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan digunakan untuk melihat apakah variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel terikat. Untuk mengetahui signifikan atau tidak pengaruh secara bersama-sama variabel bebas (dependen) terhadap variabel terikat (independen) maka taraf signifikan sebesar 5% ($\alpha=0,05$)

Pengujian hipotesis dilakukan dengan kriteria keputusan sebagai berikut:

1. H_0 : Norma Subyektif dan efikasi diri diingat secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha
2. H_1 : Norma Subyektif dan efikasi diri diingat secara simultan berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha

Kriteria pengambilan keputusan:

1. Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima
2. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

3.12 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji determinasi dilakukan dengan tujuan untuk mengukur kesesuaian model yaitu dengan cara seberapa besar keragaman variabel terikat dapat dijelaskan oleh variabel bebas. Jika R^2 semakin mendekati satu maka variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai pengaruh besar. Sebaliknya, jika R^2 mendekati nol maka variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai pengaruh kecil. Untuk mempermudah pengolahan data maka pengujian di atas dilakukan dengan menggunakan program pengolahan data SPSS 22.

