



Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Motivasi Sebagai Variabel *Intervening*

Nur Anita Chandra Putry, Dewi Kusuma Wardani, Deviska Panggalih Jati*
Fakultas Ekonomi, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.29303/jseh.v6i1.71>

Kata kunci: minat
wirausaha; motivasi;
efikasi diri

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh self-efficacy pada minat wirausaha melalui motivasi sebagai variabel *intervening*. Populasi dalam penelitian ini adalah 186 mahasiswa Fakultas Ekonomi di Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta baik dari Program Studi Akuntansi dan Manajemen. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah snowball sampling sedangkan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis jalur. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa self-efficacy memiliki efek positif pada motivasi. Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa motivasi memiliki pengaruh positif terhadap minat wirausaha sedangkan efikasi diri tidak berpengaruh terhadap minat wirausaha dan efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat wirausaha melalui motivasi sebagai variabel *intervensi*.

Keywords:
entrepreneurial interest;
motivation; self-efficacy

Abstract

This study aims to examine the effect of self-efficacy on entrepreneurial interest through motivation as an *intervening* variable. The population in this study were 186 students of the Faculty of Economics at the University of Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta both from Accounting and Management Study Programs. The sampling technique used in this study was snowball sampling while the data analysis used in this study was path analysis. The classical assumption test used in this research are normality test, multicollinearity test and heteroscedasticity test. The results of this study prove that self-efficacy has a positive effect on motivation. The results of data processing shows that motivation has a positive effect on entrepreneurial interest while self-efficacy has no effect on entrepreneurial interest and self-efficacy has a positive effect on entrepreneurial interest through motivation as an *intervening* variable.

*Corresponding Author: **Deviska Panggalih Jati**,
Fakultas Ekonomi, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta, Indonesia;
Email: deviskapanggalihjati@gmail.com

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi adalah indikasi yang penting dalam mengukur keberhasilan ataupun keterpurukan keadaan ekonomi suatu negara. Pertumbuhan ekonomi suatu negara mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun, termasuk Negara Republik Indonesia. Data pada BPS (Badan Pusat Statistik) menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia berdasarkan PDB (Produk Domestik Bruto) triwulan-II tahun 2019 adalah Rp3.963,5 triliun dan berdasarkan harga konstan 2010 sebesar Rp2.735,2 triliun. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan Indonesia pada triwulan II mengalami peningkatan sebesar 4,20% dibandingkan dengan triwulan I tahun 2019, apabila dibandingkan dengan triwulan II tahun 2018 pertumbuhan Indonesia mengalami kenaikan sebesar 5,05% (Badan Pusat Statistik, 2019).

Pertumbuhan ekonomi yang meningkat diharapkan dapat memperkecil angka pengangguran di Indonesia salah satunya dengan bertambahnya lapangan pekerjaan. Data pada BPS (Badan Pusat Statistik) menyatakan bahwa pengangguran di Indonesia masih menjadi masalah yang harus diselesaikan. Berikut data pengangguran menurut BPS (Badan Pusat Statistik):

Data Tingkat Pengangguran Terbuka

No	Tahun	Periode	Tingkat Pengangguran (%)
1	2014	Februari	5.70
		Agustus	5.94
2	2015	Februari	5.81
		Agustus	6.18
3	2016	Februari	5.50
		Agustus	5.61
4	2017	Februari	5.33
		Agustus	5.50
5	2018	Februari	5.13
		Agustus	5.34
6	2019	Februari	5,01

Sumber : Badan Pusat Statistik (2019)

Tabel diatas menunjukkan bahwa tingkat pengangguran pada tahun 2019 mengalami penurunan, akan tetapi lima tahun terakhir Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di Indonesia terus mengalami fluktuasi. Angka TPT sebesar 5,01 membawa Indonesia menjadi negara nomor dua dengan tingkat pengangguran terbesar di ASEAN

(cnbc.indonesia). Dikutip dari detiknews.com data Biro Pusat Statistik (BPS) tahun 2019 menyatakan bahwa tingkat pengangguran lulusan diploma dan universitas sebesar 6% sampai 7%, tingkat pengangguran lulusan SD adalah 2,7% sedangkan tingkat pengangguran lulusan SMP adalah 5%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pengangguran merupakan lulusan perguruan tinggi.

Tingkat pengangguran di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) sebagai kota pelajar adalah sebanyak 62.890 orang atau 2,86% dari penduduk DIY (tagar.id). Angka ini menunjukkan bahwa Yogyakarta sebagai kota pelajar yang menciptakan generasi-generasi penerus yang berpendidikan ternyata tingkat penganggurannya mencapai 2,86%.

Basrowi (2011) menyatakan bahwa upaya penanggulangan masalah diatas adalah dengan meningkatkan sumber daya manusia, menciptakan lapangan kerja baru dan menumbuhkan usaha wiraswasta. Hal ini didukung dengan pernyataan Alma (2011) bahwa suatu negara akan mampu membangun atau dikatakan sebagai negara maju apabila memiliki wirausahawan minimal 2% dari jumlah penduduk. Oleh karena itu perlu dibangun jiwa kewirausahaan mahasiswa sejak dini. Mahasiswa Fakultas Ekonomi (FE) Universitas Sarjanawiyata Tamasiswa (UST) telah dididik untuk menjadi wirausaha yang ulet dan kreatif. . Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi minat berwirausaha mahasiswa adalah efikasi diri.

Efikasi diri menurut Astarini dan Mahmud (2015) dipandang sebagai keyakinan seseorang terhadap kemampuan dirinya untuk melakukan suatu tindakan dalam keadaan tertentu. Seseorang yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan cenderung berusaha keras untuk mencapai apa yang diinginkannya, sehingga seseorang yang memiliki efikasi diri akan lebih optimis dan termotivasi untuk mencapai keinginannya. Semakin tinggi efikasi diri yang ada pada seseorang maka semakin tinggi pula motivasinya untuk berwirausaha, sebaliknya semakin rendah efikasi diri seseorang maka semakin rendah juga motivasinya. Dapat disimpulkan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi berwirausaha.

Penelitian ini didukung oleh penelitian Sa'adah & Mahmud (2019) dan Saptono, dkk (2015) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi. Namun, penelitian tersebut bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Puspitaningsih (2014) yang menyatakan bahwa efikasi diri tidak berpengaruh terhadap motivasi.

Motivasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu. motivasi berwirausaha merupakan faktor

pendorong yang penting bagi seseorang. Seseorang yang memiliki motivasi berwirausaha akan terdorong untuk melakukan wirausaha. Semakin besar motivasi seseorang maka semakin besar pula minatnya untuk memulai berwirausaha, sebaliknya semakin kecil motivasi berwirausaha maka semakin kecil juga minatnya untuk berwirausaha. Oleh karena itu, motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.

Penelitian ini didukung oleh penelitian Sa'adah dan Mahmud (2019) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Munawar, dkk (2015) dan Dzulfikri & Kusworo (2017) yang menyatakan bahwa motivasi tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha.

Efikasi diri atau *self efficacy* diartikan sebagai keyakinan individu mengenai kemampuan sendiri untuk percaya dalam melakukan suatu tindakan (Munawar, 2019). Menurut Utami (2017) seseorang yang memiliki efikasi diri yang tinggi berarti seseorang tersebut juga memiliki kepercayaan diri yang tinggi. Kepercayaan diri ini akan membuat seseorang merasa optimis untuk memulai berwirausaha, sehingga semakin tinggi efikasi diri yang dimiliki seseorang maka semakin tinggi pula minatnya untuk berwirausaha, sebaliknya semakin rendah efikasi diri maka semakin rendah juga minat berwirausahanya. Oleh karena itu efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha.

Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian Liu, dkk (2019) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap sikap dan minat berwirausaha. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Seminari dan Jaya (2016), Sa'adah dan Mahmud (2019) dan Qian & Huang (2019) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, akan tetapi hasil penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Liadi dan Budiono (2019) yang menyatakan bahwa efikasi diri tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

Efikasi diri didefinisikan sebagai keyakinan individu terhadap kemampuan diri dalam melakukan suatu tindakan untuk mencapai tujuan individu yaitu menghadapi segala tantangan dan mampu memperkirakan seberapa besar usaha yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut yaitu membuka usaha (Aini, dkk 2015). Semakin tinggi kepercayaan diri yang dimiliki oleh seseorang maka semakin tinggi pula motivasinya untuk berwirausaha karena seseorang tersebut akan merasa yakin dan optimis untuk melakukan hal baru dan mampu menghadapi tantangan yang ada. Dengan demikian,

seseorang yang telah termotivasi akan semakin besar minatnya untuk memulai sebuah usaha. Orang yang telah termotivasi akan memiliki dorongan yang kuat untuk melakukan tindakan yang diyakini dan dipercaya dapat dilakukannya. Oleh karena itu, semakin tinggi efikasi yang dimiliki seseorang maka semakin tinggi pula motivasinya sehingga minat berwirausahanya juga akan meningkat, sebaliknya semakin rendah efikasi diri yang dimiliki seseorang maka motivasinya akan menurun, sehingga dapat disimpulkan bahwa efikasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi.

Hal ini didukung oleh penelitian Sa'adah dan Mahmud (2019) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi. Hasil penelitian tersebut bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Puspitaningsih (2014) yang mengatakan bahwa motivasi tidak dapat memediasi pengaruh antara efikasi diri dengan minat berwirausaha.

TINJAUAN PUSTAKA

Theory of Planned Behaviour (TPB)

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan perkembangan dari Theory of Reasoned Action (TRA). Perbedaan antara Theory of Planned Behavior (TPB) dengan Theory of Reasoned Action (TRA) terletak pada asumsinya. Theory of Reasoned Action (TRA) memiliki asumsi bahwa manusia berperilaku secara sadar, dengan kata lain manusia dalam melakukan suatu tindakan didasarkan pada pertimbangan mengenai informasi yang tersedia dan juga manusia baik secara eksplisit maupun implisit akan mempertimbangkan konsekuensi dari perbuatan atau perilaku yang dilakukannya (Hartono, 2007). Asumsi pada Theory of Planned Behavior (TPB) yaitu bahwa masih banyak perilaku yang secara penuh tidak dibawah kontrol individu sehingga perlu ditambahkan konsep kontrol perilaku persepsian (*perceive behavior control*) (Hartono, 2007).

Ajzen (1991) menjelaskan mengenai Theory of Planned Behavior (TPB) bahwa niat berperilaku dapat menimbulkan perilaku yang akan dilakukan oleh individu. Niat berperilaku dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu attitude toward the behavior, subjective norm, dan perceived behavior control. Attitude toward the behavior adalah keyakinan terhadap hasil dari sebuah perilaku dan penilaian/ evaluasi terhadap perilaku tersebut, secara singkat disebut keyakinan-keyakinan perilaku (*behavior belief*), sedangkan subjective norm merupakan keyakinan seseorang terhadap harapan normatif individu atau orang lain yang menjadi referensi seperti keluarga, teman, atasan atau konsultan pajak yang menyetujui atau menolak untuk melakukan suatu perilaku yang diberikan. Artinya, seseorang akan melakukan suatu tindakan apabila

individu yang dianggap penting baginya memerintahkan untuk melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 1991).

Perceived behavior control adalah keyakinan seseorang yang didasarkan pada pengalaman masa lalu dalam berperilaku, serta faktor-faktor lain yang mendorong atau menghambat persepsinya atas perilaku. Perceived behavior control atau persepsi kontrol perilaku merupakan persepsi individu mengenai mudah atau sulitnya melakukan suatu perilaku tertentu (Ajzen, 2005).

Konsep sikap terhadap perilaku atau attitude toward the behavior tercermin dalam variabel media sosial instagram kemudian konsep norma subjektif tercermin dalam variabel pendidikan kewirausahaan dan motivasi dan konsep kontrol perilaku persepsian (Perceived behavior control) dicerminkan melalui variabel efikasi diri.

Minat Berwirausaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), minat adalah kecenderungan hati yang tinggi, gairah dan keinginan terhadap sesuatu, sedangkan menurut Muchammad (2014) minat merupakan suatu tindakan seseorang yang tidak lepas dari perasaan senang, karena apabila seseorang telah memiliki minat terhadap hal yang ingin dilakukan maka hal tersebut akan membawa dampak positif yaitu rasa senang dan keyakinan untuk terus melakukan suatu hal. Dapat disimpulkan bahwa minat adalah kecenderungan hati dan keinginan hati dari dalam diri individu untuk melakukan suatu hal tanpa ada paksaan dari siapa pun sehingga menimbulkan rasa senang dan keyakinan untuk merealisasikan tindakan tersebut.

Kewirausahaan menurut Instruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995 adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi untuk memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Saiman (2014) mendefinisikan berkewirausahaan sebagai upaya yang berkaitan dengan penciptaan kegiatan, usaha atau aktivitas bisnis atas kemauan diri sendiri dan mendirikan usaha atau bisnis atas dasar kemauan dan kemampuan diri sendiri.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha merupakan kecenderungan hati dan keinginan hati dari dalam diri individu untuk menciptakan kegiatan, usaha atau aktivitas bisnis lainnya tanpa ada paksaan dari siapa pun.

Motivasi

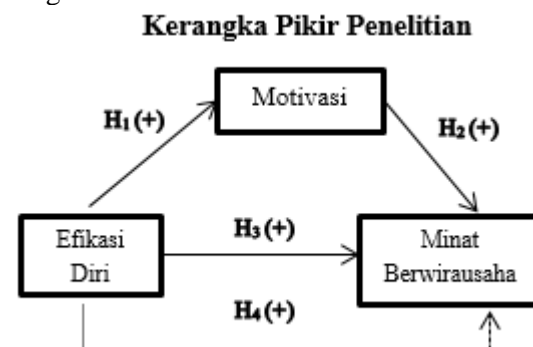
Motivasi berasal dari bahasa latin yaitu *move* yang berarti menggerakkan (Schunk dkk, 2012). Motivasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah dorongan yang ada dari diri seseorang baik secara sadar maupun tidak sadar untuk melakukan tindakan tertentu untuk mencapai suatu tujuan atau dedefinisikan juga sebagai usaha yang dapat menyebabkan seseorang tergerak untuk melakukan suatu hal untuk mencapai tujuan dan mendapat kepuasan. Schunk, dkk (2012) mendefinisikan motivasi sebagai suatu proses diinisiasikannya dan dipertahankannya aktivitas yang diarahkan pada pencapaian suatu tujuan.

Efikasi Diri

Efikasi diri secara umum didefinisikan sebagai kondisi dimana seseorang percaya bahwa suatu perilaku atau tindakan mudah atau sulit dilakukan, termasuk pengalaman dan rintangan yang dipertimbangkan oleh individu (Wijaya dkk, 2015). Menurut munawar (2019), efikasi diri merupakan penilaian diri apakah individu dapat melakukan tindakan yang baik atau buruk, tepat atau salah, bisa atau tidak bisa mengerjakan sesuai dengan yang dipersyaratkan. Dapat disimpulkan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan diri yang dimiliki oleh individu atas kemampuannya untuk berhasil dalam melakukan suatu pekerjaan, termasuk berwirausaha.

KERANGKA PIKIR

Kerangka Pikir Penelitian



Penelitian ini menggunakan minat berwirausaha (Y2) sebagai variabel dependen, motivasi (Y1) sebagai variabel intervening dan efikasi diri (X1) sebagai variabel independen. Perumusan hipotesis sebagai berikut:

- H1: Efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi
- H2: Motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha
- H3: Efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha
- H4: Efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi sebagai variabel intervening.

METODE PENELITIAN

Sifat Penelitian

Penelitian ini berjudul “Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Motivasi Sebagai Variabel *Intervening*”. Sifat penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif.

Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2013). Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa (UST) Yogyakarta. Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah mahasiswa Prodi Akuntansi dan Prodi Manajemen di Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa.

Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *Snowball Sampling* dimana kuesioner dalam bentuk angket dan *google form* diserahkan kepada orang lain untuk kembali disebarkan kepada responden agar memperoleh data yang lebih banyak. Pengambilan sampel dilakukan pada mahasiswa Prodi Akuntansi dan Prodi Manajemen di Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa.

Sumber dan Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan adalah data primer dengan teknik pengumpulan data kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dimana peneliti memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada partisipan/ responden kemudian partisipan harus mengisi jawaban atas pertanyaan atau pernyataan secara (Sugiyono, 2013). Pengumpulan data ini dilakukan dengan membagikan kuesioner menggunakan *google form* dan angket kepada mahasiswa Prodi Akuntansi dan Prodi Manajemen di Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa (UST).

Pengembangan Instrumen Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Pada penelitian ini, variabel ini akan diukur dengan menggunakan skala likert, skala likert ini digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono, 2013), selain itu skala likert ini juga digunakan untuk mengukur respon subjek ke dalam 5 poin skala dengan interval yang sama (Hartono, 2017). Skala likert yang akan digunakan adalah *likert scale 5 point* yang terdiri dari Sangat Setuju, Setuju, Netral, Tidak Setuju dan Sangat Tidak Setuju (Sugiyono, 2013).

Definisi Operasional Variabel

Minat Berwirausaha

Minat berwirausaha adalah dorongan yang berasal dari dalam diri seseorang yang mampu memberikan semangat untuk melakukan bisnis untuk mendapatkan penghasilan tanpa bergantung pada orang lain (Busro, 2016). Variabel ini diukur dengan indikator sebagai berikut :

- a. Faktor dorongan dari dalam
 - b. Faktor Sosial
 - c. Faktor Emosional
- (Inayati, 2018)

Motivasi

Motivasi adalah “pendorong” suatu usaha yang disadari mempengaruhi tingkah laku seseorang agar tergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil atau tujuan tertentu (Purwanto, 2006). Variabel ini diukur dengan indikator sebagai berikut :

- a. Laba
 - b. Kebebasan
 - c. Impian personal
 - d. Kemandirian
- (Saiman, 2014)

Efikasi Diri

Efikasi diri adalah kepercayaan diri untuk melakukan suatu tindakan dengan baik karena percaya pada kemampuannya yang dinilai akan membawanya pada keberhasilan (Aini dkk, 2015). Variabel ini diukur dengan indikator sebagai berikut :

- a. Kepercayaan diri dalam mengelola usaha
 - b. Kepemimpinan dalam memulai usaha
- (Artiandewi, 2016)

Teknik Pengolahan Data

Uji Statistik Deskriptif

Uji statistik deskriptif ini digunakan untuk menganalisa data yang diperoleh dari responden selama penelitian berlangsung, kemudian akan disajikan deskripsi data dari masing-masing variabel baik variabel bebas maupun variabel terikat. Uji statistic deskriptif ini memberikan gambaran suatu data yang dilihat dari rata-rata (*mean*), standar deviasi, dan varian maksimum, minimum.

Uji Asumsi Klasik

- a. Uji Normalitas

Uji normalitas ini bertujuan untuk menguji apakah data yang digunakan pada penelitian terdistribusi normal karena data yang tidak terdistribusi normal uji statistiknya akan menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Penelitian ini

menggunakan uji *one sample kolmogorov smirnov* dengan menggunakan taraf signifikansi 0,05.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas/ independen (Ghozali, 2016). Multikolinearitas dapat dilihat dari nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) < 10,0.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2016).

d. Uji Hipotesis

a. Analisis Jalur (*Path analysis*)

Analisis jalur atau *path analysis* ini digunakan untuk mengukur pengaruh variabel intervening. Analisis jalur merupakan perluasan dari analisis regresi linear berganda. Analisis jalur merupakan penggunaan analisis regresi untuk menaksir hubungan kausalitas antar variabel yang ditetapkan sebelumnya berdasarkan teori.

b. Uji statistik t (Uji Signifikan Parameter Individual)

Uji statistik t pada dasarnya digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Uji t ini dilakukan dengan membandingkan nilai statistik t dengan nilai kritis menurut tabel. Apabila nilai statistik t hasilnya lebih tinggi daripada nilai t tabel maka hal ini berarti hipotesis yang menyatakan bahwa variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen diterima.

c. Uji Statistik F

Uji statistik F ini digunakan untuk menguji variabel bebas secara bersama-sama mempengaruhi variabel terikat. Uji statistik F ini dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan dari uji F dengan nilai F menurut tabel. Apabila nilai F hitung lebih besar daripada nilai F tabel maka hipotesis diterima.

d. Analisis Koefisien Determinan R²

Koefisien determinasi (R²) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variabel dependen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviation
Minat Berwirausaha	186	12	30	24,65	3,050
Motivasi	186	27	60	48,97	5,695
Efikasi Diri	186	17	35	26,94	4,104

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa jumlah data (N) adalah sebesar 186. Dapat diketahui bahwa minat berwirausaha memiliki nilai rata-rata sebesar 24,65 dengan *standar deviation* sebesar 3050. Motivasi memiliki nilai rata-rata sebesar 48,97 dengan *standar deviation* 5,695 sedangkan efikasi diri memiliki nilai rata-rata 26,94 dengan *standar deviation* sebesar 4,104.

Pengujian Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Hasil Uji Normalitas		
<i>Unstandardized Residual</i>		
N		186
Normal	Mean	0,00000
Parameter (a,b)		00
	Std. Deviation	2,35626
		210
	Absolute	0,060
	Positive	0,045
	Negative	-0,060
Kolmogorov-Smirnov Z		0,818
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,515

a. *Test distribution is normal*

b. *Calculated from data*

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa variabel residu berdistribusi normal. Hal ini ditunjukkan dengan nilai Asymp. Sig sebesar 0,515 lebih besar daripada tingkat signifikansinya yaitu 0,05.

Uji Multikolinearitas

Hasil Uji Multikolinearitas

Model	<i>Collinearity Statistics</i>	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Efikasi Diri	0,690	1,450
Motivasi	0,690	1,450

Dependent variable: Minat Berwirausaha

Tabel diatas menunjukkan bahwa penelitian ini

terbebas dari masalah multikolinearisme. Hal ini dibuktikan dengan nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) < 10. Efikasi diri memiliki nilai *tolerance* 0,690>0,10 dan nilai VIF 1,450<10 sedangkan motivasi memiliki nilai *tolerance* 0,690>0,10 dan nilai VIF 1,450<10.

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	T	
1 (constant)	1,283	1,152		1,114	0,267
Efikasi Diri	-0,011	0,045	-0,021	-0,234	0,815
Motivasi	0,015	0,025	-0,053	0,596	0,552

a. *Dependent Variable: abs_res*

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini terbebas dari masalah heteroskedastisitas. Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi masing-masing variabel lebih besar dari 0,05. Efikasi diri memiliki nilai signifikansi sebesar 0,815>0,05 sedangkan motivasi memiliki nilai signifikansi 0,552>0,05.

Pengujian Hipotesis Uji Simultan F:

Hasil Uji F

Substruktur 1

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1863,129	1	1863,12	82,85	0,000
Residual	4137,736	184	22,488		
Total	6000,866	185			

a. Predictors: (Constant), Efikasi Diri

b. *Dependent Variable: Motivasi*

Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel efikasi diri (X) berpengaruh signifikan terhadap motivasi (Y₁). Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi sebesar 0,000<0,05.

Hasil Uji F

Substruktur 2

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	693,466	2	346,733	61,777	0,000
Residual	1027,115	183	5,613		
Total	1720,581	185			

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Efikasi Diri

b. *Dependent Variable: Minat Berwirausaha*

Tabel diatas menjelaskan pengaruh variabel independen (X) dan variabel *intervening* (Y₁) terhadap variabel dependen (Y₂) secara simultan atau bersama-sama. Berdasarkan tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel efikasi diri (X) dan motivasi (Y₁) berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha (Y₂). Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi sebesar 0,000<0,05.

Uji Statistik t

Hasil Uji Parsial t

Substruktur 1

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
1 (constant)	21,866	2,998		7,295
Efikasi Diri	1,006	0,111	0,557	9,102

a. *Dependent Variable: Motivasi*

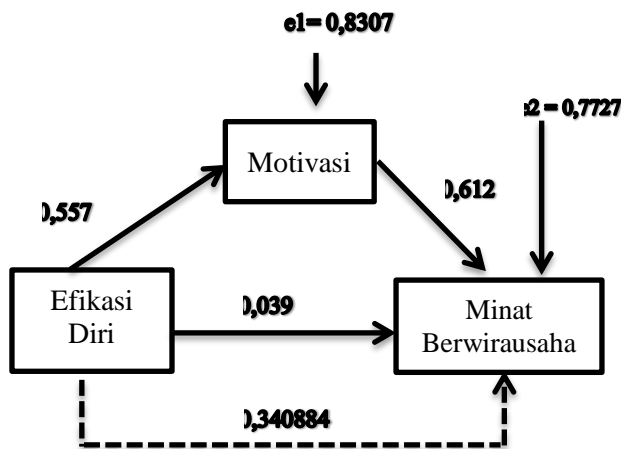
Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui nilai signifikansi efikasi diri adalah 0,000 lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa H₀ ditolak dan H_a diterima. Hal ini berarti efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi.

Hasil Uji Parsial t Substruktur 2

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
1 (constant)	7,568	1,701		4,45
Efikasi Diri	0,038	0,067	0,039	0,57
Motivasi	0,328	0,037	0,612	8,89

a. *Dependent Variabel : Minat Berwirausaha*

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui nilai signifikansi motivasi adalah 0,000 lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini berarti motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha. Nilai signifikansi efikasi diri adalah 0,566 lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya, efikasi diri tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha.



Berdasarkan gambar diatas, dapat diketahui bahwa nilai e_1 adalah 0,8307. Nilai ini didapat dari rumus $e_1 = \sqrt{1 - R \text{ Square}}$, sehingga $e_1 = \sqrt{1 - 0,310} = 0,8307$, sedangkan nilai e_2 adalah 0,7727. Nilai ini didapat dari rumus $e_2 = \sqrt{1 - R \text{ Square}}$, sehingga $e_2 = \sqrt{1 - 0,404} = 0,7668$.

Besarnya pengaruh langsung efikasi diri terhadap minat berwirausaha adalah 0,039, sedangkan pengaruh efikasi diri terhadap minat berwirausaha melalui motivasi merupakan perkalian antara nilai beta efikasi diri terhadap motivasi dan nilai beta motivasi terhadap minat berwirausaha. Oleh karena itu, besarnya pengaruh tidak langsung adalah $0,557 \times 0,612 = 0,340884$. Pengaruh total yang diberikan X_3 terhadap Y_2 adalah pengaruh langsung ditambah pengaruh tidak langsung yaitu, $0,039 + 0,340884 = 0,379884$. Berdasarkan perhitungan tersebut, maka besarnya pengaruh tidak langsung adalah 0,340884 lebih besar dari pengaruh langsungnya adalah 0,135. Hal ini berarti efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi sebagai variabel *intervening*.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
 Model Summary
 Substruktur 1

Model	R	R square	Adjusted R Square	Std. error of the Estimate
1	0,557 (a)	0,310	0,307	4,742

a. Predictors: (Constant), Efikasi Diri

Tabel diatas menunjukkan seberapa besar presentase variabel efikasi diri (X) dalam menjelaskan motivasi (Y_1). Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa nilai adjusted R Square adalah 0,307. Hal ini menunjukkan bahwa variabel efikasi diri mempengaruhi motivasi sebesar 0,307 atau sebesar 30,7%, sedangkan sisanya 69,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini.

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
 Model Summary
 Substruktur 2

Model	R	R square	Adjusted R Square	Std. error of the Estimate
1	0,642 (a)	0,403	0,397	2,369

a. Predictors: (Constant), Motivasi, Efikasi Diri

Tabel diatas menunjukkan seberapa besar presentase variabel efikasi diri dan motivasi dalam menjelaskan variabel minat berwirausaha (Y_2). Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa nilai adjusted R Square adalah 0,397. Hal ini menunjukkan bahwa variabel efikasi diri mempengaruhi minat berwirausaha sebesar 0,397 atau sebesar 39,7%, sedangkan sisanya 60,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Motivasi

Hipotesis pertama dalam penelitian ini adalah efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi. Hasil uji hipotesis menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansinya sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 dan nilai *unstandardized Coefficients B* sebesar 1,006. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat efikasi diri mahasiswa maka semakin tinggi motivasinya untuk berwirausaha. Seseorang yang memiliki efikasi diri yang kuat akan merasa lebih percaya diri dalam memulai suatu usaha sehingga ia akan berani untuk mengambil resiko demi

tercapainya tujuan yang diinginkannya. Hasil penelitian ini sesuai dengan *Theory of Planned Behaviour* (TPB) bahwa motivasi seseorang dipengaruhi oleh persepsi atas tingkat kesulitan atau kemudahan akan suatu hal/ perilaku. Dalam teori ini efikasi diri dikaitkan dengan *control belief*. Seseorang yang memiliki *control belief* yang kuat mengenai faktor yang dapat mendukungnya dalam memulai usaha maka seseorang tersebut akan memiliki persepsi yang tinggi untuk mengendalikan perilaku tersebut. Artinya, apabila seseorang memiliki efikasi diri atau keyakinan yang tinggi untuk memulai usaha maka ia akan memiliki rasa optimis untuk memulai usaha sehingga motivasi orang tersebut akan meningkat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Aini, dkk (2015) dan Sa'adah & Mahmud (2019) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi berwirausaha.

Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha

Hipotesis kedua dalam penelitian ini adalah motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha. Hasil uji hipotesis menyatakan bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansinya sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 dan nilai *unstandardized Coefficients B* sebesar 0,328. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa H_2 diterima.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi motivasi untuk berwirausaha maka semakin tinggi pula minatnya untuk berwirausaha. Hal ini disebabkan karena seseorang yang memiliki motivasi untuk berwirausaha akan terpacu atau terdorong untuk memulai suatu usaha. Seseorang yang telah memiliki motivasi berwirausaha, artinya seseorang tersebut telah memiliki dorongan dan keinginan dari dalam dirinya untuk memulai usaha. Hal ini sesuai dengan *Theory of Planned Behaviour* (TPB), motivasi dikaitkan dengan *subjective norm* atau norma subjektif. Norma subjektif merupakan pandangan seseorang terhadap hal-hal yang dapat mempengaruhi niat atau minat seseorang untuk melakukan suatu tindakan, sedangkan motivasi merupakan dorongan untuk melakukan suatu tindakan. Hal ini berarti motivasi dapat mempengaruhi minat seseorang dalam melakukan suatu tindakan. Semakin tinggi motivasi berwirausaha seseorang maka semakin tinggi pula minatnya untuk berwirausaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Sa'adah dan Mahmud (2019) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha. Hasil ini didukung oleh penelitian yang

dilakukan oleh Majdi (2017), Pranoto, dkk (2018), Kristijanto (2019) dan Sucipto (2019) yang menyatakan bahwa motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha.

Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha

Hipotesis ketiga dalam penelitian ini adalah efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha. Hasil uji hipotesis menyatakan bahwa efikasi diri tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansinya sebesar 0,566 lebih besar dari 0,05 dan nilai *unstandardized Coefficients B* sebesar 0,038. Dapat disimpulkan bahwa H_3 ditolak.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa efikasi diri tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha, Hal ini disebabkan karena mahasiswa tidak memiliki efikasi diri yang tinggi. Efikasi diri yang rendah menyebabkan keyakinan mahasiswa untuk berwirausaha juga menurun. Seseorang yang tidak memiliki keyakinan yang kuat untuk berwirausaha akan merasa ragu-ragu untuk mengambil resiko dalam berwirausaha. Hal ini menyebabkan mahasiswa takut untuk mulai berwirausaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Liadi dan Budiono (2019) yang menyatakan bahwa efikasi diri tidak berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Motivasi Sebagai Variabel Intervening

Hipotesis keempat dalam penelitian ini adalah efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi. Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini membuktikan bahwa pengaruh tidak langsung lebih besar daripada pengaruh langsung. Hal ini dapat dilihat dari pengaruh langsung sebesar 0,039 dan pengaruh tidak langsungnya sebesar 0,340884. Artinya, efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi. Oleh karena itu, H_4 diterima.

Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi efikasi diri seseorang maka semakin tinggi pula motivasinya, sehingga minat berwirausahanya akan meningkat. Hal ini disebabkan karena mahasiswa memiliki efikasi diri yang tinggi akan merasa percaya diri akan kemampuannya dan selalu merasa optimis untuk memulai usaha sehingga akan timbul motivasi untuk berwirausaha. Ketika seseorang telah memiliki motivasi untuk berwirausaha berarti ia memiliki dorongan dan kemauan untuk memulai usaha sehingga minat berwirausahanya akan meningkat. Hal ini sesuai dengan *Theory of Planned Behaviour* (TPB) bahwa *control belief* yang merupakan keyakinan seseorang

terhadap mudah atau sulitnya melakukan suatu perilaku. Hal ini dikaitkan dengan efikasi diri, efikasi diri yang tinggi akan meningkatkan keyakinan seseorang terhadap mudahnya suatu perilaku untuk dilakukan termasuk untuk berwirausaha. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi tingkat efikasi diri mahasiswa maka semakin tinggi motivasi atau dorongannya untuk berwirausaha, hal ini akan meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Sa'adah dan Mahmud (2019) yang menyatakan bahwa efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil olah data dan pembahasan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Efikasi diri berpengaruh positif terhadap motivasi
2. Motivasi berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha
3. Efikasi diri tidak berpengaruh terhadap minat berwirausaha
4. Efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha melalui motivasi sebagai variabel *intervening*.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya dapat ditarik beberapa saran sebagai berikut:

1. Penelitian ini terbatas pada variabel yang digunakan, oleh karena itu peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel baru dalam penelitian ini seperti variabel sikap.
2. Peneliti selanjutnya dapat menambahkan dan memperluas sampel penelitian, tidak hanya pada satu universitas akan tetapi bisa mengambil sampel dari berbagai universitas.

DAFTAR PUSTAKA

Aini dkk. (2015). Pengaruh Lingkungan Keluarga Dan Efikasi Diri Terhadap Motivasi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1), 22–50.

Ajzen, I. (1991). *The Theory of Planned Behavior*.

Ajzen, I. (2005). *The Theory of Planned Behaviour: Attitudes, Personality and Behavior*.

Alma, B. (2011). *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.

Astarini, I., & Mahmud, A. (2015). Pengaruh Self efficacy, Prestise Profesi Guru dan Status Sosial Ekonomi Orang Tua Terhadap Minat Berwirausaha Menjadi Guru Akuntansi Pada Mahasiswa Pendidikan Akuntansi 2011 FE UNNES. *Economics Education Analysis Journal*, 4(2).

Badan Pusat Statistik. (2019). *Tingkat Pengangguran Terbuka*. Retrieved from <https://www.bps.go.id/pressrelease/2019/05/06/1564/februari-2019--tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-5-01-persen.html>

Basrowi. (2011). *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Busro. (2016). Strategy Increasing Entrepreneurship Interest to Post Migrant Workers through Training and Giving of Capital. *International Research Journal of Business Studies*, 10(3), 147–158.

Dzulfikri & Kusworo. (2017). Sikap, Motivasi, dan Minat Berwirausaha Mahasiswa Di Surabaya Ahmad. *Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 5(September), 183–200.

Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS19*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM dan SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hartono, J. (2007). *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: Andi Offset.

Hartono, J. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Jaya & Seminari. (2016). Pengaruh Norma Subjektif, Efikasi Diri, dan Sikap Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMKN Di Denpasar, 5(3), 1713–1741.

Liadi & Budiono. (2019). Pengaruh Dukungan Pendidikan, Sikap Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Kewirausahaan Pada Mahasiswa Semester Satu. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(3), 447–455.

Liu, dkk. (2019). Research on the Effects of Entrepreneurial Education and Entrepreneurial Self-Efficacy on College Students' Entrepreneurial Intention The Effect of Entrepreneurial Education, 10(April), 1–9. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00869>

Munawar. (2019). Pengaruh pendidikan kewirausahaan dan self efficacy terhadap minat berwirausaha siswa. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan KALUNI*, 2, 398–406.

Munte, T. (2019). *62.890 Warga Yogyakarta Masih Menganggur*. Retrieved from

- <https://www.tagar.id/62890-warga-yogyakarta-masih-menganggur>
- Purwanto, N. (2006). *Psikologi Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Puspitaningsih. (2014). Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Motivasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2, 224–236.
- Qian & Huang. (2019). Effect of College Students ' Entrepreneurial Self -Efficacy on Entrepreneurial Intention : Career Adaptability as a Mediating Variable. *International Journal of Educational Methodology*, 5(3), 305–313. <https://doi.org/10.12973/ijem.5.3.305>
- Sa'adah & Mahmud. (2019). Pengaruh Penggunaan Instagram dan Efikasi Diri Melalui Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha. *Economics Education Analysis Journal*, 8(1), 18–32.
- Saiman, L. (2014). *Kewirausahaan: Teori, Praktik dan Kasus-kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suharningsih & Masruroh. (2017). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Motivasi Berwirausaha Mahasiswa Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga Surabaya. *Kajian Moral Dan Kewarganegaraan*, 05.
- Utami, C. W. (2017). Attitude , Subjective Norms , Perceived Behavior , Entrepreneurship Education and Self-efficacy toward Entrepreneurial Intention University Student in Indonesia. *European Research Studies Journal*, XX(2), 475–495.
- Wanarta & Mangoting. (2014). Pengaruh Sikap Ketidapatuhan Pajak , Norma Subjektif , dan Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan terhadap Niat Wajib Pajak Orang Pribadi untuk Melakukan Penggelapan Pajak, 4(1), 1–13.
- Wijaya dkk. (2015). Intensi Berwirausaha Mahasiswa: Perspektif Pengambilan Risiko. *Jurnal Siasat Bisnis*, 19(2), 109–123.