

**PENGARUH *INTERNAL LOCUS OF CONTROL* DAN *SOCIAL SUPPORT* TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA MAHASISWA DENGAN *NEED FOR ACHIEVEMENT* SEBAGAI VARIABEL INTERVENING
(Studi pada Fakultas Ekonomi UNISSULA)**

Skripsi

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh:

Salsabiela Amanda Putri

Nim : 30402100298

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2023**

PENGARUH *INTERNAL LOCUS OF CONTROL* DAN *SOCIAL SUPPORT*
TERHADAP MINAT BERWIRUSAHA MAHASISWA DENGAN *NEED*
FOR ACHIEVEMENT SEBAGAI VARIABEL INTERVENING
(STUDI PADA FAKULTAS EKONOMI UNISSULA)

Disusun Oleh:

Salsabiela Amanda Putri

Nim : 30402100298

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada Tanggal 08 Februari 2023

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing

Penguji


Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, M.Si


Dr. Drs. H. Marno Nugroho, MM

NIK. 220480004

NIK. 210491025


Drs. Agus Wachyutomo, M.Si.

NIK. 210487015

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi tanggal 08 Februari 2023


Ketua Program Studi Manajemen


Dr. Lutfi Nurcholis, S.T., S.E., M.M.

NIK. 210416055

PERNYATAAN ORIGINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini, Salsabiela Amanda Putri, menyatakan bahwa skripsi dengan judul PENGARUH INTERNAL LOCUS OF CONTROL DAN SOCIAL SUPPORT TERHADAP MINAT BERWIRUSAHA MAHASISWA DENGAN NEED FOR ACHIEVEMENT SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (STUDI PADA FAKULTAS EKONOMI UNISSULA) adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana Ekonomi baik di UNISSULA maupun perguruan tinggi lainnya).

Skripsi berisi rumusan dan gagasan dari penelitian penulis sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dosen pembimbing. Skripsi tidak terdapat karya-karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain atau penulis sendiri kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang atau dicantumkan dalam daftar pustaka.

Semarang, 21 Desember 2022

Yang membuat pernyataan,

A 1000 Rupiah postage stamp with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '1000', 'METERA', and 'TEMPER'. The serial number '5583BAJX804035458' is visible at the bottom.

Salsabiela Amanda Putri

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *internal locus of control* dan *social support* terhadap minat berwirausaha mahasiswa dengan *need for achievement* sebagai variabel intervening (studi pada Fakultas Ekonomi UNISSULA). Banyak sekali pengangguran lulusan sarjana di Indonesia. Hal ini terjadi karena sempitnya lapangan pekerjaan sedangkan banyak lulusan sarjana baru setiap tahunnya. Generasi muda banyak yang lebih memilih untuk bekerja di perkantoran atau pekerjaan formal. Dengan pertimbangan bekerja di perkantoran atau pekerjaan formal tidak memerlukan modal dan mendapat gaji tetap setiap bulannya. Beberapa orang juga mempertimbangkan dana pensiun. Namun, salah satu cara mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia yaitu dengan meningkatkan jiwa berwirausaha masyarakat. Dengan berwirausaha, akan ada banyak lapangan pekerjaan baru. Populasi pada penelitian ini yaitu mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *random sampling* dan menggunakan rumus solvin untuk menentukan jumlah sampel yaitu sebanyak 175 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner yang disebar melalui *google form*. Analisis data menggunakan uji path dan uji sobel. Uji path dan uji sobel menunjukkan bahwa *internal locus of control* dan *need for achievement* berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA. Sedangkan *social support* berpengaruh namun tidak signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA.

Kata kunci : *internal locus of control, social support, need for achievement, minat berwirausaha.*

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of internal locus of control and social support on student entrepreneurial interest with need for achievement as an intervening variable (study at the Faculty of Economics, UNISSULA). Lots of unemployed bachelor graduates in Indonesia. This happens because of the narrow employment opportunities while many new bachelor graduates every year. People prefer to work in offices or formal jobs. With the consideration that working in an office or formal job does not require capital and gets fixed salary every month. Some people are also considering retirement funds. However, one way to reduce the unemployment rate in Indonesia is to increase the entrepreneurial spirit of the community. With entrepreneurship, there will be many new jobs. The population in this study were students at the Faculty of Economics, UNISSULA. The sampling technique used random sampling technique and used the solvin formula to determine the number of samples, namely 175 respondents. The data collection technique uses a questionnaire distributed through the google form. Data analysis using the path test and the sobel test. The path test and the sobel test show that internal locus of control and need for achievement have a significant effect on students' interest in entrepreneurship at the Faculty of Economics, UNISSULA. Meanwhile, the social support has no significant effect on students' interest in entrepreneurship at the Faculty of Economics, UNISSULA.

Key words : *internal locus of control, social support, need for achievement, entrepreneurial intention*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat karunia dan hidayah-Nya yang tak terhingga, sehingga dapat menyelesaikan penyusunan usulan penelitian skripsi yang berjudul “PENGARUH INTERNAL LOCUS OF CONTROL DAN SOCIAL SUPPORT TERHADAP MINAT BERWIRUSAHA MAHASISWA DENGAN NEED FOR ACHIEVEMENT SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (STUDI PADA FAKULTAS EKONOMI UNISSULA).” dengan baik.

Saya sadar bahwa penulisan usulan penelitian skripsi ini tidak mungkin dapat selesai tanpa doa, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada kesempatan ini, saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang selama ini telah memberikan bimbingan, dukungan, serta doa sehingga mendapatkan pengetahuan dan pengalaman yang berharga selama proses penulisan skripsi. Oleh karena itu dalam kesempatan ini saya menyampaikan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran dalam menyusun skripsi ini.
2. Kedua orang tua penulis, H. Ir. Gunawan, M.M. dan Hj. Ida Ayu Nila Krisna, S.H. serta keluarga tercinta yang selalu mendo'akan, memberikan kasih sayang, memberikan semangat, nasihat, serta kesabarannya dalam

mendidik penulis hingga sekarang, penulis berharap dapat menjadi anak yang dibanggakan.

3. Ibu Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan penyusunan usulan penelitian skripsi ini.
4. Bapak Prof. Dr. Heru Sulistyono, S.E, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
5. Bapak Dr. Luthfi Nurcholis, S.T, S.E., M.M, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
6. Seluruh Dosen, Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi penulis
7. Sahabat-sahabat terdekat saya yang selalu menemani dalam keadaan senang maupun sedih, memberikan nasihat dan semangat ketika jatuh, Syafina Amanda, Abellando, Sekar Ayu Indraswari, Tasania Nova, Anita Widhi.
8. Semua teman-teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Angkatan 2021 atas kebersamaan dan kerja samanya selama ini.

Namun penulis menyadari akan keterbatasan ilmu pengetahuan dan pengalaman, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan usulan penelitian skripsi ini kedepannya. Akhir

kata, semoga usulan penelitian skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi pembaca.

Semarang, 22 Juni 2022

Penulis



Salsabiela Amanda Putri



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN.....	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1. Manfaat Teoritis.....	5
1.4.2. Manfaat Praktis.....	5
1.4.3. Bagi Peneliti Selanjutnya.....	5
BAB II. KAJIAN PUSTAKA.....	6
2.1. Kewirausahaan.....	6
2.1.1. Definisi Kewirausahaan.....	6
2.1.2. Definisi Wirausaha.....	7
2.1.3. Definisi Minat.....	10

2.1.4. Definisi Minat Berwirausaha.....	11
2.2. Definisi <i>Internal Locus of Control</i>	13
2.3. Definisi <i>Social Support</i>	15
2.4. Definisi <i>Need for Achievement</i>	19
2.5. Kerangka Pikir	21
2.6. Hipotesis Penelitian.....	22
BAB III. METODE PENELITIAN.....	24
3.1. Jenis Penelitian.....	24
3.2. Populasi dan Sampel.....	25
3.2.1. Populasi	25
3.2.2. Sampel.....	25
3.3. Sumber dan Jenis Data.....	27
3.3.1. Data Primer.....	27
3.3.2. Data Sekunder.....	27
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	28
3.4.1. Kuesioner.....	28
3.4.2. Studi Pustaka.....	28
3.5. Variabel dan Indikator.....	29
3.6. Teknik Analisis Data.....	31
3.6.1. Analisis Kualitatif.....	31
3.6.2. Analisis Kuantitatif.....	31
3.7. Analisis Jalur.....	34
3.7.1. Analisis Regresi Linier Berganda.....	35
3.7.2. Uji t.....	35
3.7.3. Koefisien Determinasi.....	36
3.7.4. Uji Sobel.....	36

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	38
4.1. Gambaran Umum Responden.....	38
4.1.1. Gambaran Umum Responden menurut Jenis Kelamin.....	38
4.1.2. Gambaran Umum Responden menurut Usia.....	39
4.1.3. Gambaran Umum Responden menurut Tahun Angkatan....	40
4.2. Deskripsi Variabel Penelitian.....	40
4.2.1. Deskripsi Variabel <i>Internal Locus of Control</i> (ILC)	41
4.2.2. Deskripsi Variabel <i>Social Support</i> (SS).....	43
4.2.3. Deskripsi Variabel <i>Need for Achievement</i> (NACH)	45
4.2.4. Deskripsi Variabel Minat Berwirausaha (EI).....	47
4.3. Analisis Data.....	48
4.3.1. Uji Validitas.....	48
4.3.2. Uji Reabilitas.....	51
4.3.3. Uji Asumsi Klasik.....	53
4.4 Analisis Jalur.....	56
4.4.1. Analisis Regresi Linear Berganda.....	56
4.4.2. Uji t.....	58
4.4.3. Koefisien Determinasi.....	61
4.4.4. Uji Sobel.....	62
4.5. Pembahasan Hasil Penelitian.....	68
4.5.1. Pengaruh <i>Internal Locus of Control</i> terhadap <i>Need for Achievement</i>	65
4.5.2. Pengaruh <i>Social Support</i> terhadap <i>Need for Achievement</i>	65
4.5.3. Pengaruh <i>Internal Locus of Control</i> terhadap Minat Berwirausaha.....	67
4.5.4. Pengaruh <i>Social Support</i> terhadap Minat Berwirausaha.....	68
4.5.5. Pengaruh <i>Need for Achievement</i> terhadap Minat Berwirausaha.....	69
BAB V. PENUTUP.....	71
5.1. Kesimpulan.....	71
5.2. Implikasi.....	72

5.3. Keterbatasan Penelitian.....	73
5.4. Agenda Penelitian Mendatang.....	74
DAFTAR PUSTAKA.....	75
LAMPIRAN.....	79



DAFTAR TABEL

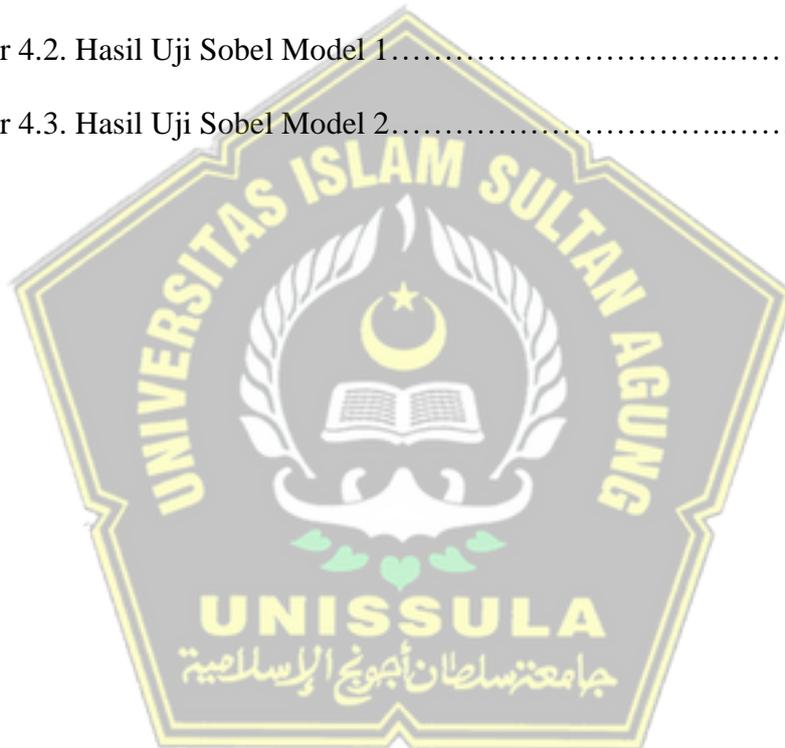
	Halaman
Tabel 3.1. Indikator Variabel.....	29
Tabel 4.1. Responden menurut Jenis Kelamin.....	39
Tabel 4.2. Responden menurut Usia.....	39
Tabel 4.3. Responden menurut Tahun Angkatan.....	40
Tabel 4.4. Kategori Nilai <i>Mean</i> Jawaban Responden.....	41
Tabel 4.5. Deskripsi Variabel ILC.....	42
Tabel 4.6. Deskripsi Variabel SS.....	44
Tabel 4.7. Deskripsi Variabel NACH.....	46
Tabel 4.8. Deskripsi Variabel EI.....	47
Tabel 4.9. Hasil Uji Validitas ILC.....	49
Tabel 4.10. Hasil Uji Validitas SS.....	49
Tabel 4.11. Hasil Uji Validitas NACH.....	50
Tabel 4.12. Hasil Uji Validitas EI.....	50
Tabel 4.13. Hasil Uji Reliabilitas ILC.....	51
Tabel 4.14. Hasil Uji Reliabilitas SS.....	51
Tabel 4.15. Hasil Uji Reliabilitas NACH.....	52
Tabel 4.16. Hasil Uji Reliabilitas EI.....	53
Tabel 4.17. Hasil Uji Reliabilitas Semua Variabel.....	53
Tabel 4.18. Hasil Uji Normalitas dengan Metode Kolmogorov Smirnov.....	54

Tabel 4.19. Hasil Uji Multikolinearitas dengan <i>Metode Tolerance</i> dan <i>VIF</i> ..	54
Tabel 4.20. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Model 1.....	56
Tabel 4.21. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Model 2.....	57
Tabel 4.22. Hasil Uji t Model 1.....	59
Tabel 4.23. Hasil Uji t Model 2.....	60
Tabel 4.24. Hasil Koefisien Determinasi Model 1.....	61
Tabel 4.25. Hasil Koefisien Determinasi Model 2.....	62



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pikir	21
Gambar 4.1. Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Metode Scatterplot.....	55
Gambar 4.2. Hasil Uji Sobel Model 1.....	63
Gambar 4.3. Hasil Uji Sobel Model 2.....	64



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	79
Lampiran 2. Hasil Uji Validitas.....	86
Lampiran 3. Hasil Uji Reliabilitas.....	91
Lampiran 4. Hasil Uji Normalitas.....	95
Lampiran 5. Hasil Uji Multikolinearitas.....	96
Lampiran 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	97
Lampiran 7. Hasil Uji Path.....	98
Lampiran 8. Hasil Uji Sobel.....	99
Lampiran 9. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....	101
Lampiran 10. Tabel t.....	102
Lampiran 11. Tabulasi Data.....	104

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jiwa kewirausahaan mahasiswa perguruan tinggi di Indonesia harus ditumbuhkan mengingat hal ini dapat menjadi salah satu alternatif jalan keluar dalam upaya mengurangi tingkat pengangguran. Jumlah wirausaha di Indonesia jauh tertinggal daripada negara-negara yang sudah maju seperti Singapura ataupun Amerika. Di negara maju, wirausaha dianggap sebagai kunci dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, memacu inovasi dan kreativitas yang dapat berdampak pada kemajuan teknologi, dan menciptakan lapangan kerja sehingga mengakibatkan adanya kesejahteraan nasional. Wirausaha di Indonesia masih tergolong rendah. Hal ini karena kurangnya motivasi dan minat dalam berwirausaha. Masih banyak masyarakat di Indonesia yang berpikir bahwa pekerjaan yang paling baik adalah menjadi pekerja kantoran. Padahal, menjadi wirausaha juga dapat menghasilkan profit yang tinggi apabila ditekuni. Apabila pola pikir masyarakat Indonesia tidak diubah, maka dapat mengakibatkan menyempitnya lapangan pekerjaan karena besarnya kuota orang yang mencari pekerjaan namun kesempatan kerja kecil. Hal ini mengakibatkan tingginya tingkat pengangguran dan yang lebih disayangkan lagi, saat ini banyak pengangguran intelektual lulusan sarjana yang tidak mendapat kesempatan kerja. Oleh karena

itu berwirausaha merupakan salah satu solusi untuk mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan. Mahasiswa yang dibekali keterampilan berwirausaha diharapkan dapat memenuhi hidupnya berwirausaha. Hal tersebut juga dapat membantu pemerintah dengan dengan membuka lapangan pekerjaan untuk orang-orang yang ada disekitar tempat tinggalnya.

Badan Pusat Statistik Indonesia menyatakan bahwa lulusan – lulusan dari Perguruan Tinggi merupakan jumlah pengangguran yang paling tinggi (Setiadi, 2008). Menurut Rasyidi dalam Ariamtisna (2008) terdapat kecenderungan apabila semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin besar pula keinginan untuk mendapatkan pekerjaan yang aman karena seperti yang kita ketahui, menjadi wirausaha tidak mudah dan banyak tantangan. Terdapat beberapa faktor yang berkaitan dengan keberhasilan kewirausahaan. Diantaranya yaitu *internal locus of control*, *social support*, dan *need for achievement*. Hal ini didukung oleh hasil penelitian oleh Parsa (2011) bahwa tingkat keberhasilan kewirausahaan dipengaruhi oleh *internal locus of control* sebesar 70%. Semakin banyak pengusaha menciptakan lapangan pekerjaan maka akan semakin makmur sebuah negara, karena banyaknya lapangan pekerjaan akan memudahkan masyarakat dalam memberi kesejahteraan bagi diri dan keluarganya.

Dukungan sosial dapat berasal dari lingkungan sosial, antara lain teman, anggota keluarga, dan anggota kelompok atau komunitas. Orang yang memperoleh dukungan sosial merasa lega karena diperhatikan, mendapat saran atau kesan yang mendukung keinginannya. Salah satu faktor penting dalam berwirausaha adalah dukungan sosial.

Seseorang dengan *need for achievement* yang tinggi memiliki keinginan kuat untuk sukses dan sebagai konsekuensinya akan memiliki perilaku *entrepreneurial*. *Need for achievement* yaitu usaha untuk menjadi lebih baik, menjadi sukses dan merasa berkompeten. *Need for achievement* akan memberikan energi yang positif untuk bertindak atau berperilaku dengan percaya diri sesuai dengan situasi yang dihadapi. *Need for achievement* juga dapat diartikan sebagai keinginan untuk menyelesaikan suatu tugas dengan sasaran secara lebih efektif. Individu-individu yang mempunyai *need for achievement* yang tinggi cenderung menetapkan sasaran yang cukup sulit dan mengambil keputusan yang lebih beresiko.

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, penulis ingin melakukan penelitian mengenai pengaruh *internal locus of control* dan *social support* terhadap minat berwirausaha mahasiswa dengan *need for achievement* sebagai variabel intervening di Fakultas Ekonomi UNISSULA.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, dapat disimpulkan bahwa dari rumusan masalah ini dapat dikembangkan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pengaruh *internal locus of control* terhadap *need for achievement* mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA?
- 2) Bagaimana pengaruh *social support* terhadap terhadap *need for achievement* mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA?

- 3) Bagaimana pengaruh *internal locus of control* terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA?
- 4) Bagaimana pengaruh *social support* terhadap terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA?
- 5) Bagaimana pengaruh *need for achievement* terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan umum penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh *internal locus of control* dan *social support* terhadap *need for achievement* dan minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA.

- 1) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh *internal locus of control* terhadap *need for achievement* mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA.
- 2) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh *social support* terhadap terhadap *need for achievement* mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA.
- 3) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh *internal locus of control* terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA.
- 4) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh *social support* terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA.

- 5) Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh *need for achievement* terhadap minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan penyusunan skripsi ini diharapkan bermanfaat bagi penulis dan mahasiswa UNISSULA. Semua kegunaan akan dijabarkan sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memberikan sumbangan pemikiran atau memperkaya konsep-konsep terhadap ilmu pengetahuan pada perusahaan yang bersangkutan untuk mengambil keputusan atau kebijakan dengan variable yang bersangkutan.

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan terhadap mahasiswa UNISSULA.

1.4.3 Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan sebagai acuan bagi siapapun yang akan melakukan penelitian serupa.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kewirausahaan

2.1.1 Definisi Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan risiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Hisrich-Peters (Suryana dan Bayu, 2011). Kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda dengan menggunakan waktu, modal, serta berani mengambil risiko untuk meningkatkan kesejahteraan individu. Menurut Katz & Gartner dalam Indari & Rostiani (2008) intensi kewirausahaan diartikan sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Intensi adalah harapan-harapan, keinginan-keinginan, ambisi-ambisi, cita-cita, rencana-rencana atau sesuatu yang harus diperjuangkan seseorang dimasa depan. Intensi berkaitan dengan indikasi akan seberapa susah seseorang mencoba untuk memahami, seberapa besar usaha seseorang dalam merencanakan sesuatu, untuk melakukan suatu perilaku tertentu (Hisrich, Peters & Shepherd, 2010). Intensi memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan tindakan, yaitu menghubungkan

antara pertimbangan yang mendalam, diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan tindakan tertentu (Krueger & Carsrud dalam Indarti dan Rostiani, 2008). Intensi telah menjadi prediktor terbaik bagi perilaku berwirausaha seseorang (Ajzen & Fishbein dalam Kautonen & Luoto, 2008).

Menurut Coulter (Suryana dan Bayu, 2011), “kewirausahaan sering dikaitkan dengan proses, pembentukan atau pertumbuhan suatu bisnis baru yang berorientasi pada pemerolehan keuntungan, penciptaan nilai, dan pembentukan produk atau jasa baru yang unik dan inovatif”. Zimmerer (Kasmir, 2011) menyatakan bahwa “kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha)”. Senada dengan pendapat tersebut, Ropke (Suryana dan Bayu, 2011) mengemukakan bahwa “kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang telah ada (inovasi), tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat”.

Dari beberapa pendapat yang menjelaskan tentang kewirausahaan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda dengan menggunakan waktu, modal, serta berani mengambil risiko untuk meningkatkan kesejahteraan individu.

2.1.2 Definisi Wirausaha

Menurut Meredith (Suryana dan Bayu, 2011), “wirausaha adalah

orang - orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan usaha mengumpulkan serta sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan”. Zimmerer, Scarborough, dan Wilson (2008) menyatakan bahwa: Wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan sehingga sumber daya-sumber daya itu bisa dikapitalisasikan.

Kasmir (2011) juga mengungkapkan hal serupa bahwa wirausahawan adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah orang yang mempunyai keberanian mengambil risiko untuk membuka usaha guna mencapai keuntungan. Seorang wirausaha akan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk dimanfaatkan dalam usahanya. Beberapa ciri wirausaha diantaranya yaitu:

- 1) Lebih menyukai pekerjaan dengan risiko yang realistis.
- 2) Bekerja lebih giat dalam tugas-tugas yang memerlukan kemampuan mental.
- 3) Tidak bekerja lebih giat karena adanya imbalan uang.
- 4) Ingin bekerja pada situasi di mana dapat diperoleh pencapaian pribadi (Personal Achievement).

- 5) Menunjukkan kinerja yang lebih baik dalam kondisi yang memberikan umpan balik yang jelas positif.
- 6) Cenderung berpikir ke masa depan serta memiliki pemikiran jangka panjang.

Scarborough dan Zimmerer (Suryana, 2008) mengemukakan delapan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut:

- 1) Desire for Responsibility, yaitu memiliki rasa tanggungjawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
- 2) Preference for moderate risk, yaitu lebih memilih risikoyang moderat, artinya selalu menghindari risiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi.
- 3) Confidence in their ability to success, yaitu memilikikepercayaan diri untuk memperoleh kesuksesan.
- 4) Desire for immediate feedback, yaitu selalu menghendakiumpan balik dengan segera.
- 5) High level of energy, yaitu memiliki semangat dan kerjakeras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- 6) Future orientation, yaitu berorientasi serta memilikiperspektif dan wawasan jauh ke depan.
- 7) Skill organizing, yaitu memiliki keterampilan dalammengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.

- 8) Value of achievement over money, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang.

Ciri-ciri kewirausahaan menurut Musselman, Sumanto, dan Meredith (Winarno, 2011), sebagai berikut:

- 1) Keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri.
- 2) Kemauan untuk mengambil risiko.
- 3) Kemampuan untuk belajar dari pengalaman.
- 4) Memotivasi diri sendiri.
- 5) Semangat untuk bersaing.
- 6) Orientasi pada kerja keras.

2.1.3 Definisi Minat

Minat dapat didefinisikan dengan kecenderungan untuk melakukan respon dengan cara tertentu disekitarnya. Minat dapat diartikan sebagai suatu kondisi yang terjadi apabila seseorang melihat ciri-ciri atau arti sementara situasi yang dihubungkan dengan keinginan-keinginan atau kebutuhan-kebutuhannya sendiri. Sehingga apa yang telah dilihat seseorang tersebut tentu akan membangkitkan minat seseorang sejauh apa yang telah dilihatnya dan mempunyai hubungan dengan kepentingannya sendiri.

Pengertian minat menurut Syaiful Bahri Djamarah dalam bukunya *Psikologi Belajar* yaitu Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat pada suatu aktivitas maka akan memperhatikan aktivitas tersebut secara

konsisten dengan rasa senang. Dengan kata lain minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas.

Kartini Kartono dalam bukunya yang berjudul *Psikologi Umum* menjelaskan bahwa, minat adalah momen dari kecenderungan yang terarah secara intensif kepada satu obyek yang dianggap penting. Minat erat kaitannya dengan kepribadian, dan selalu mengandung unsur afektif atau perasaan, kognitif dan kemauan.

Menurut Slameto dalam bukunya yang berjudul *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu kecenderungan dari individu yang penuh dengan kegiatan mental, dan upaya untuk mewujudkan dalam sikap yang nyata, mantap dalam beraktifitas dan merasa butuh untuk meraihnya. Minat ditunjukkan dengan adanya perhatian, rasa suka, keterlibatan dan rasa ketertarikan seseorang terhadap sesuatu.

2.1.4 Definisi Minat Berwirausaha

Menurut Anggraeni dan Harnanik (2015) minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan, serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berusaha secara maksimal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya

tanpa merasa takut dengan resiko yang akan terjadi, serta memiliki kemauan keras untuk belajar dari kegagalan.

Menurut Wijaya, Nurhadi, & Kuncoro (2015) minat berwirausaha merupakan sebuah kecenderungan atau keinginan individu dalam melakukan tindakan wirausaha dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko. Menurut Rahmadi & Heryanto (2016:156) minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut

Indikator minat berwirausaha menurut Linan (2009), Krueger et al. (2000) adalah sebagai berikut:

- 1) Kesiapan melakukan apa saja untuk menjadi wirausaha
- 2) Menjadi wirausaha sebagai profesi utama
- 3) Berjuang memulai wirausaha
- 4) Bertekad untuk menciptakan sebuah perusahaan di masa depan
- 5) Sangat serius berpikir untuk memulai suatu wirausaha
- 6) Niat untuk memulai wirausaha suatu hari nanti

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha adalah sebuah perilaku yang menunjukkan bahwa seseorang tersebut ingin memulai bisnis yang baru. Seseorang yang memiliki minat berwirausaha berarti memiliki rasa percaya diri, berani mengambil resiko, gigih, inovatif dan kreatif, bekerja keras, dan berorientasi ke masa depan.

2.2 Definisi *Internal Locus of Control*

Internal locus of control adalah keyakinan seseorang bahwa didalam dirinya tersimpan potensi besar untuk menentukan nasib sendiri, tidak peduli apakah lingkungannya akan mendukung atau tidak mendukung. Konsep tentang *internal locus of control* pertama kali dikemukakan oleh Rotter (1966 dalam Hansemark, 2003) *internal locus of control* merupakan salah satu variabel kepribadian (*personality*), yang didefinisikan sebagai keyakinan individu terhadap mampu tidaknya mengontrol nasib (*destiny*) sendiri.

Brownell (1981) yang dikutip oleh Soraya Eka (2010) menulis tentang pendapat Rotter dalam papernya yang mendefinisikan *internal locus of control* adalah sebagai tingkatan dimana seseorang menerima tanggung jawab personal terhadap apa yang terjadi pada diri mereka. Internal control mengacu pada persepsi terhadap kejadian baik positif maupun negatif sebagai konsekuensi dari tindakan atau perbuatan diri sendiri dan berada di bawah pengendalian dirinya. Individu dikatakan memiliki *internal locus of control* karena individu tersebut menyakini bahwa semua peristiwa yang terjadi adalah dibawah kendali dirinya sendiri. Hal ini berarti bahwa didalam diri seseorang tersebut memiliki potensi yang besar untuk menentukan arah hidupnya, tidak peduli apakah faktor lingkungan akan mendukung atau tidak. Individu seperti ini percaya mereka mempunyai kemampuan menghadapi tantangan dan ancaman yang timbul dari lingkungan dan berusaha memecahkan masalah dengan keyakinan yang tinggi sehingga strategi penyelesaian atas konflik yang terjadi dapat diselesaikan dengan baik.

Persepsi atau pandangan individual terhadap kemampuan menentukan nasib sendiri, indikatornya menurut Rotter (1996) adalah :

- 1) Segala yang dicapai individu hasil dari usaha sendiri.
- 2) Menjadi pimpinan karena kemampuan sendiri.
- 3) Keberhasilan individu karena kerja keras.
- 4) Segala yang diperoleh individu bukan karena keberuntungan.
- 5) Kemampuan individu dalam menentukan kejadian dalam hidup.
- 6) Kehidupan individu ditentukan oleh tindakannya.
- 7) Kegagalan yang dialami individu akibat perbuatan sendiri.

Internal locus of control mengacu pada persepsi terhadap kejadian baik positif maupun negatif sebagai konsekuensi dari tindakan atau perbuatan diri sendiri dan berada di bawah pengendalian dirinya (Robbins, 2003). *Internal locus of control* merujuk kepada suatu kepercayaan bahwa seseorang dapat mengontrol suatu peristiwa kehidupan dengan kemampuannya sendiri (Strauser, 2002).

Sedangkan *internal locus of control* menurut Kreitner dan Kinicki dalam (Wiriani, *et al.* 2013), terdiri dari dua konstruk yaitu internal dan eksternal, di mana *internal locus of control* apabila seseorang meyakini bahwa apa yang terjadi selalu berada dalam kontrolnya dan dia selalu mengambil peran serta bertanggung jawab dalam setiap pengambilan keputusan, sedangkan *external locus of control* apabila seseorang meyakini bahwa kejadian dalam hidupnya berada di luar kontrolnya. Menurut Forte (2005) *internal locus of control* mengacu pada kondisi-kondisi di mana

seseorang mengatribusikan kesuksesan dan kegagalan mereka. Forte juga mengatakan bahwa ketika orang-orang mempersepsikan *internal locus of control* tersebut berada dalam dirinya sendiri, mereka akan menghasilkan pencapaian yang lebih besar dalam hidup mereka dikarenakan mereka merasa potensi mereka benar-benar dapat dimanfaatkan sehingga mereka menjadi lebih kreatif dan produktif.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *internal locus of control* adalah keyakinan dan kepercayaan diri seseorang bahwa dirinya memiliki potensi besar untuk menentukan nasib sendiri, baik didukung lingkungannya maupun tidak.

Dengan dasar kesimpulan dari beberapa jurnal tersebut, penulis dapat menyampaikan hipotesis pertama dan ketiga sebagai berikut:

H1: *Internal Locus of Control* (ILC) berpengaruh signifikan terhadap *Need for Achievement* (NACH)

H3: *Internal Locus of Control* (ILC) berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha (EI)

2.3 Definisi *Social Support*

Social support adalah informasi verbal atau non-verbal, saran, bantuan yang nyata atau tingkah laku yang diberikan oleh orang-orang yang akrab dengan subjek di dalam lingkungan sosialnya atau yang berupa kehadiran dan hal-hal yang dapat memberikan keuntungan emosional atau berpengaruh pada tingkah laku penerimanya. Dalam hal ini orang yang mendapatkan *social*

support, secara emosional merasa lega karena diperhatikan, mendapat saran atau kesan yang menyenangkan pada dirinya.

Secara lebih jelas ada beberapa pendapat para ahli yang menuraikan tentang pendefinisian dari *social support*. Diantaranya yaitu :

- 1) Menurut House *social support* diartikan sebagai Transaksi interpersonal yang melibatkan satu atau lebih aspek-aspek berikut: informasi, perhatian, emosi, penilaian, dan bantuan instrumental.
- 2) Menurut Cohen & Hoberman, *social support* mengacu pada berbagai sumber daya yang disediakan oleh hubungan antar pribadi seseorang. *Social support* memiliki efek yang positif pada kesehatan, yang mungkin terlihat bahkan ketika tidak berada dibawah tekanan yang besar.
- 3) Sedangkan menurut Gottlieb *social support* secara operasional yaitu bahwa *social support* terdiri dari informasi atau nasihat verbal atau non verbal yang diberikan oleh suatu jaringan yang akrab.

Sarafino juga menjelaskan dan melengkapi tentang hal tersebut.

Menurutnya ada lima bentuk dukungan sosial, yaitu :

- 1) Dukungan Emosional : Hal-hal yang mencakup perasaan empati, kepedulian, perhatian terhadap individu, memberikan rasa nyaman, merasa memiliki dan dicintai saat ia sedang mengalami tekanan.
- 2) Dukungan Penghargaan : Berupa penghargaan yang positif terhadap tindakan individu, dorongan atau persetujuan terhadap ide atau perasaan individu dan membandingkan secara positif individu dengan orang lain.

- 3) Dukungan Instrumental : Dapat berupa bantuan atau tindakan langsung, seperti memberikan uang, waktu dan tenaga.
- 4) Dukungan Informatif : Berupa memberi nasihat, petunjuk, saran atau umpan balik terhadap tindakan yang dilakukan individu.
- 5) Dukungan Jaringan : Membangun perasaan individu adalah bagian dari anggota kelompok.

Perasaan nyaman dan termotivasi seorang individu dari orang-orang terdekatnya, indikatornya menurut Zimzet, Gregory, Dahlem, Farley, (1988) adalah :

- 1) Perasaan nyaman bersama keluarga
- 2) Kebersamaan bersama keluarga
- 3) Bantuan dari keluarga
- 4) Perasaan bernilai bagi keluarga
- 5) Perhatian positif dari teman
- 6) Perasaan nyaman dengan teman
- 7) Perasaan bernilai bagi teman
- 8) Bantuan dari teman

Social support yang diterima oleh individu biasanya berasal dari orang-orang terdekatnya atau orang yang mengerti tentang keadaannya. Hal ini dikarenakan seseorang yang telah cukup lama dekat akan lebih mudah untuk memahami dan mendapat kepercayaan dari individu. Menurut Sarafino sebuah *social support* dapat diterima individu melalui beberapa sumber,

antara lain melalui pasangan (suami/istri), keluarga, teman, rekan kerja atau komunitasnya sehari-hari.

Social support (dukungan sosial) didefinisikan oleh Gottlieb (dalam Smet 1994) sebagai informasi verbal dan non verbal, saran subjek di dalam lingkungan sosialnya atau yang berupa kehadiran dan berpengaruh pada tingkah laku penerimanya. Dalam hal ini orang yang memperoleh dukungan sosial merasa lega karena diperhatikan, mendapat saran atau kesan yang mendukung keinginannya. Salah satu faktor penting dalam berwirausaha adalah dukungan sosial.

Dari beberapa pendapat yang menjelaskan tentang *social support* diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa *social support* adalah sebuah dukungan dari orang lain atau orang terdekat, baik secara verbal maupun non verbal yang dapat membuat individu merasa nyaman dan dapat mengurangi perasaan beban atau tekanan yang dialami. Dukungan yang diberikan dapat berupa perhatian, penghargaan atau bantuan lain.

Dengan dasar kesimpulan dari beberapa jurnal tersebut, penulis dapat menyampaikan hipotesis kedua dan keempat sebagai berikut:

H2: *Social Support* (SS) berpengaruh signifikan terhadap *Need for Achievement* (NACH)

H4: *Social Support* (SS) berpengaruh signifikan terhadap Minat berwirausaha (EI)

2.4 Definisi *Need for Achievement*

Konsep *need for achievement* pertama kali oleh McClelland di akhir 1950 dan awal 1960-an McClelland berpendapat bahwa Menurut McClelland seseorang yang memiliki kebutuhan prestasi yang tinggi akan memiliki keinginan yang kuat untuk mengerjakan tugas-tugas yang menantang, memiliki tanggung jawab yang besar terhadap tugas yang dikerjakan dan pada saat selesai dalam mengerjakan suatu pekerjaan, seseorang tersebut menginginkan umpan balik atau feedback.

Teori David McClelland (Robbins, 2001), seorang wirausaha melakukan kegiatan bisnis didorong oleh kebutuhan untuk berprestasi, berhubung dengan orang lain dan untuk mendapatkan kekuasaan baik secara finansial maupun secara sosial. Lebih lanjut McClelland menemukan berbagai indikasi individu dengan *need for achievement* tinggi lebih memilih mengambil resiko yang memiliki peluang sukses. Individu dengan *need for achievement* tinggi memiliki keinginan yang kuat untuk mengambil tanggung jawab pribadi untuk melaksanakan tugas, cenderung untuk menetapkan tujuan yang sulit dan memiliki keinginan yang kuat untuk mendapatkan umpan balik bagi kinerjanya. Individu dengan *need for achievement* tinggi mengandaikan kepercayaan dalam usaha sendiri dan juga sebuah keyakinan bahwa hasil yang baik disebabkan oleh usaha yang dilakukan,

Pendapat lainnya mengatakan bahwa *need for achievement* adalah keinginan untuk menantang pekerjaan yang sulit, yang mana orang yang memiliki *need for achievement* yang tinggi memiliki kontrol terhadap perilaku

mereka dan menyukai tantangan yang sulit, sementara karyawan yang memiliki *need for achievement* yang rendah mudah dipuaskan dengan tantangan yang sedikit (Aamodt, 1991). Hal ini dijelaskan kembali oleh Santrok (2003) yang mengatakan bahwa *need for achievement* adalah keinginan untuk mencapai sesuatu, mencapai standar kemahiran dan meluaskan usaha untuk menjadi ahli. Cook & Hunsaker (2001) mengatakan bahwa *need for achievement* adalah motif yang dipelajari yang mana kepuasan akan didapatkan saat mengerjakan tugas yang sulit untuk mendapatkan sebuah keberhasilan.

Indikator dari *need for achievement* menurut McClelland (1971) adalah sebagai berikut:

- a. Menyukai tanggung jawab pribadi dalam mengambil keputusan
- b. Mau mengambil resiko sesuai dengan kemampuannya
- c. Memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil

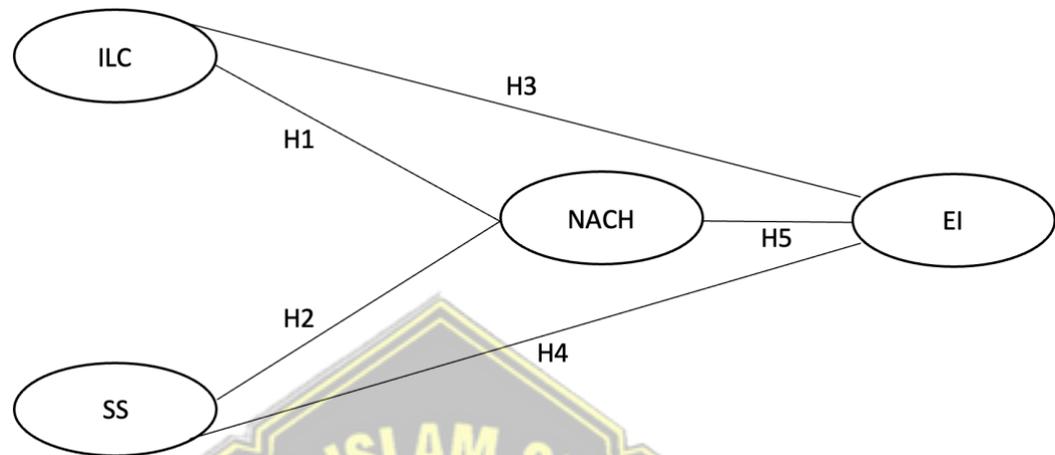
Dari beberapa pendapat yang menjelaskan tentang *need for achievement* diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa *need for achievement* adalah dorongan atau keinginan yang kuat dalam diri individu untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang telah ditentukan.

Dengan dasar kesimpulan dari beberapa jurnal tersebut, penulis dapat menyampaikan hipotesis kelima sebagai berikut:

H5: *Need for Achievement* (NACH) berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha (EI)

2.5 Kerangka Pikir

Penelitian ini mengacu pada konsep penelitian :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Keterangan:

ILC : *Internal Locus of Control*

SS : *Social Support*

NACH : *Need for Achievement*

EI : *Entrepreneurial Intention*

Ketika berbicara mengenai minat berwirausaha, hal penting untuk di telusuri adalah faktor – faktor yang mendorong untuk menjadi wirausahawan. Beberapa faktor diantaranya yaitu *Internal Locus of Control* (ILC), *Social Support* (SS), *Need for Achievement* (NACH). Pada Gambar 2.1 di atas, dapat dilihat bahwa *Need for Achievement* (NACH) memiliki hubungan tidak langsung antara *Internal Locus of Control* (ILC) dan *Entrepreneurial Intention* (EI). Ini menandakan bahwa *Need for Achievement* (NACH)

merupakan variabel intervening. Selanjutnya *Need for Achievement* (NACH) yang merupakan variabel intervening, juga memiliki hubungan tidak langsung antara *Social Support* (SS) dan *Entrepreneurial Intention* (EI).

Seseorang dapat memiliki minat berwirausaha apabila terdapat keyakinan dari dalam dirinya tersimpan potensi besar untuk menentukan nasib sendiri. Maka dari itu terdapat dugaan sementara bahwa *Internal Locus of Control* (ILC) berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Intention* (EI). Dukungan keluarga dan lingkungan dapat menjadi pendorong besar seseorang dapat menjadi wirausahawan, maka dari itu terdapat dugaan sementara bahwa *Social Support* (SS) berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Intention* (EI). Individu yang memiliki rasa *need for achievement* tinggi berarti memiliki rasa kepercayaan dalam usaha sendiri dan juga sebuah keyakinan bahwa hasil yang baik disebabkan oleh usaha yang dilakukan. Oleh karena itu terdapat dugaan sementara dari penulis bahwa *Need for Achievement* (NACH) berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Intention* (EI).

2.6 Hipotesis Penelitian

Dari kerangka pikir di atas, maka dapat dibuat beberapa hipotesis yaitu:

H1: *Internal Locus of Control* (ILC) berpengaruh signifikan terhadap *Need for Achievement* (NACH)

H2: *Social Support* (SS) berpengaruh signifikan terhadap *Need for Achievement* (NACH)

H3: *Internal Locus of Control* (ILC) berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha (EI)

H4: *Social support* (SS) berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha (EI)

H5: *Need for Achievement* (NACH) berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha (EI)



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian *explanatory research*. Menurut Sugiyono (2017:6), *explanatory research* merupakan metode penelitian yang bermaksud menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta pengaruh antara variabel satu dengan variabel lainnya. Alasan utama peneliti ini menggunakan metode penelitian *explanatory* ialah untuk menguji hipotesis yang diajukan, maka diharapkan dari penelitian ini dapat menjelaskan hubungan dan pengaruh antara variabel bebas dan terikat yang ada di dalam hipotesis. Penelitian *explanatory research* merupakan penelitian yang menjelaskan hubungan antara variabel-variabel X dan Y. Menurut (Singarimbun dan Effendi, 1995:5) penelitian *explanatory* adalah penelitian yang menjelaskan hubungan antara variabel-variabel penelitian dan pengujian hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya. Sedangkan menurut (Sani & Vivin, 2013;180) penelitian *explanatory research* adalah untuk menguji hipotesis antar variabel yang dihipotesiskan. Dalam penelitian ini terdapat hipotesis yang akan di uji kebenarannya. Hipotesis itu menggambarkan hubungan antara dua variabel, untuk mengetahui apakah suatu variabel berasosiasi ataukah tidak dengan variabel lainnya, atau apakah

variabel disebabkan atau dipengaruhi atau tidak oleh variabel lainnya menurut Faisal dalam (Sani dan Vivin, 2013:181).

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2009:80) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan menurut (Istijanto, 2006:106) populasi diartikan jumlah keseluruhan anggota yang diteliti, sedangkan sampel merupakan bagian yang diambil dari populasi. Populasi penelitian ini yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA angkatan tahun 2021. Populasi dari penelitian ini yaitu sebanyak 310 mahasiswa.

3.2.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2008: 118), Sampel adalah suatu bagian dari keseluruhan serta karakteristik yang dimiliki oleh sebuah Populasi. Arikunto (2006: 131), Sampel adalah sebagian atau sebagai wakil populasi yang akan diteliti. Jika penelitian yang dilakukan sebagian dari populasi maka bisa dikatakan bahwa penelitian tersebut adalah penelitian sampel. Nana Sudjana dan Ibrahim (2004: 85), Sampel adalah sebagian dari populasi yang dapat dijangkau serta memiliki sifat yang sama dengan populasi yang diambil sampelnya tersebut. Adapun teknik pengambilan data menggunakan *random*

sampling yaitu teknik pengambilan sampel dari anggota populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

Pada penelitian ini menggunakan rumus Solvin untuk menentukan jumlah sampel.

Rumus Solvin :

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

Dari notasi diatas, n adalah jumlah sampel minimal, nilai N adalah populasi sedangkan nilai e adalah error margin. Misalnya sebuah penelitian dengan derajat kepercayaan 95%, maka tingkat kesalahan adalah 5%. Sehingga peneliti dapat menentukan batas minimal sampel yang dapat memenuhi syarat margin of error 5% dengan memasukkan margin error tersebut ke dalam formula atau rumus solvin. Maka perhitungannya adalah:

$$n = \frac{N}{(1 + (N \cdot e^2))}$$

$$n = \frac{310}{(1 + (310 \cdot 0,05^2))}$$

$$n = \frac{310}{(1 + (310 \cdot 0,0025))}$$

$$n = \frac{310}{(1 + (0,775))}$$

$$n = \frac{310}{1,775}$$

$$n = 174,647887$$

Apabila dibulatkan maka besar sampel minimal dari 310 populasi pada margin of error 5% adalah sebesar 175. Maka, dapat disimpulkan sampel penelitian ini yaitu 175 mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA angkatan tahun 2021.

3.3 Sumber dan Jenis Data

3.3.1 Data Primer

Data primer adalah data yang mengacu pada informasi yang diperoleh dari tangan pertama oleh peneliti yang berkaitan dengan variabel minat untuk tujuan spesifik studi. Sumber data primer adalah responden individu, kelompok fokus, internet juga dapat menjadi sumber data primer jika kuesioner disebarluaskan melalui internet (Uma Sekaran, 2011). Data primer yang diperoleh dari penelitian ini dilakukan dengan memulai kegiatan observasi pada minat berwirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber yang telah ada. Sumber data sekunder adalah catatan atau dokumentasi perusahaan, publikasi pemerintah, analisis industri oleh media, situs Web, internet dan seterusnya (Uma Sekaran, 2011). Data sekunder yang diperoleh adalah gambaran umum, serta data-data yang berhubungan dengan pengaruh *internal locus of control*, *social support* dan

need for achievement terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan suatu cara atau proses yang sistematis dalam pengumpulan, pencatatan, dan penyajian fakta untuk tujuan tertentu. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

3.4.1 Kuesioner

Kuesioner penelitian adalah suatu bentuk pengumpulan data yang fleksibel dan relatif mudah digunakan. Data yang diperoleh melalui penggunaan kuesioner adalah data yang dikategorikan sebagai data faktual. Metode ini dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan tertulis kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA Angkatan 2021.

3.4.2 Studi Pustaka

Sugiono (2012, h.291) mengatakan bahwa Studi Pustaka adalah kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Metode ini dilakukan oleh penulis dengan cara mempelajari teori dari buku-buku dan bahan-bahan lain yang mempunyai relevansi dengan permasalahan yang akan dibahas.

3.5 Variabel dan Indikator

Berikut ini adalah tabel indikator variabel:

Tabel 3.1 Indikator

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator Variabel	Skala Pengukuran
1	<i>Internal Locus of Control</i>	Keyakinan dan kepercayaan diri seseorang bahwa dirinya memiliki potensi besar untuk menentukan nasib sendiri, baik didukung lingkungannya maupun tidak.	a. Segala yang dicapai individu hasil dari usaha sendiri. b. Menjadi pimpinan karena kemampuan sendiri. c. Keberhasilan individu karena kerja keras. d. Segala yang diperoleh individu bukan karena keberuntungan. e. Kemampuan individu dalam menentukan kejadian dalam hidup. f. Kehidupan individu ditentukan oleh tindakannya. g. Kegagalan yang dialami individu akibat perbuatan sendiri. Rotter (1996)	Menggunakan skala Likert 1-5 Keterangan: 1 = Sangat Tidak Setuju 2 = Tidak Setuju 3 = Cukup Setuju 4 = Setuju 5 = Sangat Setuju
2	<i>Social Support</i>	Sebuah dukungan dari orang lain atau orang terdekat, baik secara verbal maupun non verbal yang dapat membuat individu merasa nyaman dan dapat mengurangi perasaan	a. Perasaan nyaman bersama keluarga b. Kebersamaan bersama keluarga c. Bantuan dari keluarga d. Perasaan bernilai bagi keluarga e. Perhatian positif	Menggunakan skala Likert 1-5 Keterangan: 1 = Sangat Tidak Setuju 2 = Tidak Setuju

		beban atau tekanan yang dialami. Dukungan yang diberikan dapat berupa perhatian, penghargaan atau bantuan lain.	dari teman f. Perasaan nyaman dengan teman g. Perasaan bernilai bagi teman h. Bantuan dari teman Zimzet, Gregory, Dahlem, Farley, (1988)	3 = Cukup Setuju 4 = Setuju 5 = Sangat Setuju
3	<i>Need for Achievement</i>	Dorongan atau keinginan yang kuat dalam diri individu untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang telah ditentukan.	a. Menyukai tanggung jawab pribadi dalam mengambil keputusan b. Mau mengambil resiko sesuai dengan kemampuannya c. Memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil McClelland (1971)	Menggunakan skala Likert 1-5 Keterangan: 1 = Sangat Tidak Setuju 2 = Tidak Setuju 3 = Cukup Setuju 4 = Setuju 5 = Sangat Setuju
4	Minat Berwirausaha	Sebuah perilaku yang menunjukkan bahwa seseorang tersebut ingin memulai bisnis yang baru. Seseorang yang memiliki minat berwirausaha berarti memiliki rasa percaya diri, berani mengambil resiko, gigih, inovatif dan kreatif, bekerja keras, dan berorientasi ke masa depan.	a. Kesiapan melakukan apa saja untuk menjadi wirausaha b. Menjadi wirausaha sebagai profesi utama c. Berjuang memulai wirausaha d. Bertekad untuk menciptakan sebuah perusahaan di masa depan e. Sangat serius berpikir untuk memulai suatu wirausaha	Menggunakan skala Likert 1-5 Keterangan: 1 = Sangat Tidak Setuju 2 = Tidak Setuju 3 = Cukup Setuju 4 = Setuju 5 = Sangat Setuju

			f. Niat untuk memulai wirausaha suatu hari nanti Linan (2009), Krueger et al. 2000	
--	--	--	--	--

3.6 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini digunakan dua metode analisis, analisis kualitatif dan analisis kuantitatif.

3.6.1 Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif adalah suatu analisis yang menggunakan kalimat untuk menjelaskan suatu permasalahan, bukan menggunakan hitungan matematis, dan angka-angka statistik (Umar, 2002:36)

3.6.2 Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif adalah analisis yang dapat diklasifikasikan ke dalam kategori-kategori yang berwujud angka-angka yang dapat dihitung untuk menghasilkan penafsiran kuantitatif yang kokoh (Umar, 2002:37). Uji kuantitatif yang diuji dalam penelitian ini antara lain:

1) Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau keahlian suatu instrument (Arikunto, 2002:146). Kuesioner penelitian dikatakan berkualitas jika sudah terbukti validitas dan reliabilitasnya.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah tingkat kestabilan suatu alat pengukur dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Semakin tinggi reliabilitas suatu alat pengukur, semakin stabil pula alat pengukuran tersebut untuk mengukur suatu gejala dan sebaliknya jika reliabilitas tersebut rendah, maka alat tersebut tidak stabil dalam mengukur suatu gejala (Ghozali, 2002:132). Alat analisis yang digunakan adalah *Alpha Cronbach* (Aritkunto, 2002:171). Menurut Ghozali (2002: 133), menyatakan bahwa suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika nilai *Alpha Cronbach* $> 0,6$.

3) Uji Asumsi Klasik

Suatu model regresi yang baik harus bebas dari masalah penyimpangan terhadap asumsi klasik. Model regresi yang baik dalam sebuah penelitian harus memenuhi syarat tidak adanya masalah dalam uji asumsi klasik. Persamaan regresi akan baik apabila memenuhi kriteria normalitas, non multikolinearitas, non heteroskedastisitas, dan non autokolerasi. Berikut ini adalah pengujian terhadap asumsi klasik dan modern regresi:

(1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residu memiliki distribusi normal. Seperti diketahui bahwa Uji T dan Uji F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Kalau asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak dengan

analisis statistik dengan Kolmogorov Smirnov. Dasar analisisnya adalah:

1. Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka nilai residual berdistribusi normal.
2. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka nilai residual tidak berdistribusi normal.

(2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Model regresi yang baik ditandai dengan tidak terjadi interkorelasi antar variabel independent (tidak terjadi gejala multikolinearitas). Salah satu cara yang paling akurat untuk mendeteksi ada atau tidaknya gejala multikolinearitas ini adalah dengan menggunakan metode *Tolerance* dan VIF (*Variance Inflation Factor*). Dasar analisisnya adalah:

1. Melihat nilai *Tolerance* : Jika nilai *Tolerance* $> 0,10$ maka artinya tidak terjadi multikolinearitas.
2. Melihat nilai VIF : Jika nilai VIF $< 10,00$ maka artinya tidak terjadi multikolinearitas.

(3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain, jika varian residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika

berbeda disebut heteroskedastisitas, model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2006). Cara untuk mendeteksinya adalah dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafiik *Scatterplot* antara *SRESID* dan *ZPRED*, dimana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residul ($Y \text{ prediksi} - Y \text{ sesungguhnya}$) yang telah studentized. Dasar analisisnya adalah (Ghozali, 2006) :

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik yang ada membentuk pola tertentu teratur (bergelombang, melebur kemudian menyempit), maka mengindikasikan adanya heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta tidak menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.7 Analisis Jalur

Pengujian penelitian ini menggunakan analisis jalur (path analysis).

Analisis jalur merupakan perluasan dari analisis regresi linear berganda. Dalam analisis regresi umumnya digunakan untuk menguji apakah ada pengaruh langsung yang diberikan oleh variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji analisis path tidak hanya menguji pengaruh langsung saja, tetapi juga menjelaskan tentang ada atau tidaknya pengaruh tidak langsung yang diberikan variabel bebas melalui variabel intervening terhadap variabel terikat.

3.7.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Regresi berganda digunakan untuk mencari seberapa jauh atau kuat variabel *Internal Locus of Control* (ILC), *Social Support* (SS) terhadap *Need For Achievement* (NACH) dan Minat Berwirausaha (EI).

Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{NACH} = \alpha_0 \text{ILC} + \alpha_1 \text{SS} + e$$

$$\text{EI} = b_0 \text{ILC} + b_1 \text{SS} + b_2 \text{NACH} + e$$

Dimana :

ILC : *Internal Locus of Control*

SS : *Social Support*

NACH : *Need for Achievement*

EI : *Entrepreneurial Intention*

e : Error

3.7.2 Uji t

Uji t bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh parsial (sendiri) yang diberikan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Tingkat kepercayaan 95 %, $\alpha = 0,05$.

Dasar analisisnya adalah:

- 1) Jika nilai Sig < 0,05 atau t hitung > t tabel maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.
- 2) Jika nilai Sig > 0,05 atau t hitung < t tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.
- 3) $T \text{ tabel} = t (\alpha / 2 ; n - k - 1)$

3.7.3 Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi berfungsi untuk mengetahui berapa persen pengaruh yang diberikan variabel X secara simultan terhadap variabel Y. Menurut Ghozali (2002: 45) untuk menghitung koefisien determinasi yaitu dengan mengkuadratkan R, dimana rumus koefisien determinasi = $R^2 \times 100 \%$. Dari angka koefisien determinasi (R^2) ini dapat dianalisis prosentase kontribusi variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikatnya.

3.7.4 Uji Sobel

Uji Sobel merupakan uji untuk mengetahui apakah terdapat hubungan melalui sebuah variabel mediasi secara signifikan. Yang mana variabel tersebut diuji apakah mampu berperan sebagai mediator dalam hubungan tersebut. Menurut Baron dan Kenny (1986) dalam Ghazali (2011) suatu variabel disebut intervening jika variabel tersebut ikut mempengaruhi hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Uji sobel digunakan untuk menguji kekuatan dari pengaruh tidak langsung dari variabel

independent berupa X ke variabel dependen berupa EI melalui variabel intervening berupa NACH.

Rumus Uji Sobel yang digunakan adalah:

$$z = \frac{ab}{\sqrt{(b^2 SE_a^2) + (a^2 SE_b^2)}}$$

Dimana:

a = koefisien regresi variabel independent terhadap variabel mediasi

b = koefisien regresi variabel mediasi terhadap variabel dependen

SE_a = *standard error of estimation* dari pengaruh variabel independent terhadap variabel mediasi

SE_b = *standard error of estimation* dari pengaruh variabel mediasi terhadap variabel dependen



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Responden

Gambaran umum responden disajikan dalam penelitian ini guna memberikan deskripsi mengenai karakteristik responden yang telah mengisi kuesioner penelitian. Penyajian demografi responden ini diperlukan untuk menggambarkan kondisi responden yang merupakan informasi tambahan untuk memahami hasil-hasil penelitian. Responden dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA angkatan tahun 2021.

Penyajian data kuesioner mengenai identitas responden bertujuan untuk memberikan gambaran tentang keadaan data individu dari responden, yang diidentifikasi berdasarkan jenis kelamin, jurusan, tahun angkatan dapat dijelaskan pada uraian berikut ini :

4.1.1 Gambaran Umum Responden menurut Jenis Kelamin

Berdasarkan tabel 4.1 nampak bahwa responden wanita merupakan responden mayoritas yaitu sebanyak 97 orang (55%) dari total 175 responden yang menjadi sampel penelitian, hal ini menandakan bahwa sebagian besar mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2021 di UNISSULA yang memiliki minat berwirausaha adalah wanita. Komposisi responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1

Responden menurut Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Pria	78	45%
Wanita	97	55%
Total	175	100%

Sumber : Data Primer diolah, 2022

4.1.2 Gambaran Umum Responden menurut Usia

Komposisi responden berdasarkan usia dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2

Responden menurut Usia

Usia	Frekuensi	Presentase
20 – 25 tahun	169	96,5%
26 – 30 tahun	5	3%
31 – 35 tahun	1	0,5%
36 – 40 tahun	0	0%
Jumlah	175	100%

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.2 di atas nampak bahwa responden usia 20 – 25 tahun merupakan responden mayoritas yaitu sebanyak 169 orang (96,5%) dari total 175 responden yang menjadi sampel penelitian, hal ini berarti bahwa sebagian besar mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2021 di UNISSULA yang memiliki minat berwirausaha adalah yang berusia 20 – 25 tahun karena masih muda dan banyak ide-ide baru.

4.1.3 Gambaran Umum Responden menurut Tahun Angkatan

Komposisi responden berdasarkan tahun angkatan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3

Responden menurut Tahun Angkatan

Tahun Angkatan	Frekuensi	Presentase
2021	175	100%
Jumlah	175	100%

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.3 di atas nampak bahwa seluruh responden yaitu sebanyak 175 orang (100%) dari total 175 responden yang menjadi sampel merupakan mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA angkatan 2021. Hal ini karena mahasiswa angkatan 2021 memiliki rencana hidup yang panjang.

4.2 Deskripsi Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat 4 (empat) variabel yang diteliti. Variabel tersebut terdiri dari 2 (dua) variabel terikat, 1 (satu) variabel intervening dan satu (1) variabel bebas. Variabel - variabel tersebut adalah *internal locus of control*, *social support* sebagai variabel bebas, *need for achievement* sebagai variabel intervening dan minat berwirausaha sebagai variabel terikat.

Berdasarkan hasil tanggapan dari 175 responden terkait pendapat yang diberikan terhadap pengaruh *internal locus of control* terhadap *social support* dengan *need for achievement* dan minat berwirausaha mahasiswa di Fakultas Ekonomi UNISSULA, maka peneliti akan menguraikan rincian jawaban

responden dengan mengelompokkannya ke dalam satu kategori skor berdasarkan rentang skala sebagai berikut:

$$\text{Interval Kelas} = \frac{\text{Nilai tertinggi} - \text{Nilai terendah}}{\text{Jumlah Kelas}} = \frac{5-1}{5} = 0,8$$

Interval kelas didapat sebesar 0,8 sehingga *mean* jawaban responden didapatkan berupa:

Tabel 4.4

Kategori Nilai Mean Jawaban Responden

Rata - Rata	Kategori
1 – 1,79	Sangat Rendah
1,80 – 2,59	Rendah
2,60 – 3,39	Cukup
3,40 – 4,19	Tinggi
4,20 – 5,00	Sangat Tinggi

Sumber : Ghozali, 2014

4.2.1 Deskripsi Variabel *Internal Locus of Control* (ILC)

Berdasarkan data yang ada dalam Tabel 4.5 hasil jawaban responden tertinggi adalah pada indikator ketiga dengan isi pernyataan "Saya harus bekerja keras agar mendapatkan keberhasilan dalam berwirausaha." Pernyataan ini memperoleh nilai rata - rata 4,5 yang berarti masuk dalam kategori nilai rata - rata yang tinggi. Pernyataan tersebut menjadi indikator tertinggi karena sebagian besar responden meyakini bahwa dalam mencapai keberhasilan berwirausaha, harus bekerja keras. Sedangkan Indikator "Saya yakin segala yang diperoleh individu bukan karena keberuntungan" menjadi indikator terendah karena sebagian responden meyakini bahwa sesuatu yang diperoleh individu memiliki faktor keberuntungan.

Tabel 4.5

Deskripsi Variabel ILC

Item	Skor					Total Responden (t)	Rata - Rata Skor	Kategori
	1 STS	2 TS	3 CS	4 S	5 SS			
Saya harus berusaha sendiri dalam mencapai suatu keberhasilan.	0	4	14	70	86	175	4,3	Sangat Tinggi
Saya yakin seseorang dapat menjadi pemimpin karena kemampuan sendiri.	0	3	13	70	89	175	4,4	Sangat Tinggi
Saya harus bekerja keras agar mendapatkan keberhasilan dalam berwirausaha.	0	1	6	64	104	175	4,5	Sangat Tinggi
Saya yakin segala yang diperoleh individu bukan karena keberuntungan	0	4	33	88	50	175	4	Tinggi
Saya yakin kehidupan individu ditentukan oleh tindakannya.	1	2	19	84	69	175	4,2	Sangat Tinggi
Saya yakin kemampuan individu dalam berwirausaha ditentukan oleh tindakannya.	0	2	12	88	73	175	4,3	Sangat Tinggi
Saya yakin kegagalan yang dialami individu akibat perbuatan individu itu sendiri.	1	6	38	84	46	175	4	Tinggi
Rata – Rata Skor Total							4,24	Sangat Tinggi

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Rata – rata total variabel *internal locus of control* memperoleh nilai 4,24 yang berarti masuk dalam kategori nilai sangat tinggi. Maka dapat disimpulkan bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA memiliki rasa kepercayaan diri yang tinggi dan yakin bahwa apa yang terjadi terhadap

seseorang merupakan hasil dari apa yang seseorang tersebut lakukan. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA yang memiliki *internal locus of control* beranggapan bahwa keberhasilan dan kegagalan merupakan dampak dari tindakannya maka dari itu mereka pasti memiliki rasa tanggung jawab yang besar dan berjuang untuk memperoleh apa yang diinginkannya. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA meyakini jika ingin menjadi pemimpin, maka harus memiliki kemampuan sendiri karena sesuatu keberhasilan yang dicapai bukanlah hasil dari sebuah keberuntungan, melainkan dari usaha dan kerja keras seseorang.

4.2.2 Deskripsi Variabel *Social Support* (SS)

Berdasarkan data yang ada dalam Tabel 4.6 hasil jawaban responden tertinggi adalah pada indikator kedua dengan isi pernyataan "Saya merasa senang apabila mendengar kabar tentang keluarga." Pernyataan ini memperoleh nilai rata-rata 5 yang berarti masuk dalam kategori nilai rata-rata yang sangat tinggi. Pernyataan tersebut menjadi indikator tertinggi karena keluarga adalah hal yang utama bagi responden. Kabar dari keluarga dapat menenangkan hati, dan membuat semangat. Sedangkan indikator "Saya merasa nyaman saat bersama dengan atasan" menjadi indikator terendah karena sebagian responden merasa tidak nyaman saat bersama dengan atasan. Begitu pula dengan indikator "Saya merasa bernilai bagi atasan". Sebagian responden merasa kurang bernilai bagi atasan. Hal ini bisa jadi karena responden merasa kurang maksimal dalam bekerja.

Tabel 4.6

Deskripsi Variabel SS

Item	Skor					Total Responden (t)	Rata-Rata Skor	Kategori
	1 STS	2 TS	3 CS	4 S	5 SS			
Saya merasa nyaman saat bersama dengan keluarga	0	0	11	65	99	175	4,5	Sangat Tinggi
Saya merasa senang apabila mendengar kabar tentang keluarga	0	0	5	61	109	175	5	Sangat Tinggi
Keluarga Saya membantu saat sedang menghadapi kemalangan	0	1	19	70	85	175	4,4	Sangat Tinggi
Saya merasa bernilai bagi keluarga	0	0	25	75	75	175	4,3	Sangat Tinggi
Cerita dari teman menyenangkan hati Saya	2	3	23	81	66	175	4,2	Sangat Tinggi
Teman Saya memberi bantuan saat sedang menghadapi kemalangan	1	3	25	82	64	175	4,2	Sangat Tinggi
Saya merasa bernilai bagi teman-teman	1	3	34	81	56	175	4	Tinggi
Saya merasa nyaman saat bersama dengan atasan	1	13	43	87	31	175	3,8	Tinggi
Masukan atasan menyenangkan hati Saya	0	2	53	84	36	175	3,9	Tinggi
Saya merasa bernilai bagi atasan	1	3	52	89	30	175	3,8	Tinggi
Rata – Rata Skor Total							4,21	Sangat Tinggi

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Rata – rata total variabel *social support* memperoleh nilai 4,21 yang berarti masuk dalam kategori nilai sangat tinggi. Maka dapat disimpulkan bahwa dukungan orang terdekat dan dukungan dari sekitar sangatlah penting. Dukungan sekitar dapat membuat seseorang menjadi semangat dan ingin

berusaha lagi memberikan yang terbaik. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA merasa nyaman dan senang apabila bersama keluarga ataupun mendapat kabar dari keluarga karena keluarga adalah sangat berharga dan akan menjadi orang pertama yang mensupport. Dukungan dari teman juga sangat berarti bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA. Mahasiswa merasa nyaman apabila dapat bertukar pikiran ataupun mendapatkan bantuan dari teman. Ketika keluarga dan teman membantu, maka mahasiswa akan merasa dirinya bernilai. Sedangkan beberapa mahasiswa tidak nyaman berada dengan atasan. Hal ini bisa dikarenakan tuntutan pekerjaan yang berat. Lingkungan pekerjaan yang tidak sehat dapat membuat mahasiswa kurang semangat.

4.2.3 Deskripsi Variabel *Need for Achievement* (NACH)

Berdasarkan data yang dalam Tabel 4.7 hasil jawaban responden tertinggi adalah pada indikator pertama dan ketiga dengan isi pernyataan "saya menyukai tanggung jawab pribadi dalam mengambil keputusan" dan "saya memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil." Pernyataan ini memperoleh nilai rata - rata 4,3 yang berarti masuk dalam kategori nilai rata - rata yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa responden akan bertanggung jawab atas keputusan yang telah mereka ambil. Mereka tidak akan membebankan tanggung jawab kepada orang lain. Responden juga memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil. Hal ini menandakan bahwa responden memiliki rasa ingin maju dan berusaha lebih

baik lagi. Sedangkan indikator “Saya mau mengambil risiko sesuai dengan kemampuan Saya” merupakan indikator terendah karena sebagian responden tidak berani mengambil risiko yang diluar kemampuannya.

Tabel 4.7
Deskripsi Variabel NACH

Item	Skor					Total Responden (t)	Rata-Rata Skor	Kategori
	1	2	3	4	5			
	STS	TS	CS	S	SS			
Saya menyukai tanggung jawab pribadi dalam mengambil keputusan.	0	1	12	90	72	175	4,3	Sangat Tinggi
Saya mau mengambil risiko sesuai dengan kemampuan Saya.	0	2	17	99	57	175	4,2	Sangat Tinggi
Saya memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil.	0	1	12	89	73	175	4,3	Sangat Tinggi
Rata – Rata Skor Total							4,26	Sangat Tinggi

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Rata – rata total variabel *need for achievement* memperoleh nilai 4,26 yang berarti masuk dalam kategori nilai sangat tinggi. Seseorang dengan *need for achievement* akan selalu ingin mendapatkan keberhasilan sesuai standar yang telah ditetapkan. Mereka memiliki ambisi yang tinggi untuk mencapai sebuah keberhasilan dan berani menghadapi risikonya. Maka dapat disimpulkan bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA akan bertanggung jawab secara pribadi ketika mengambil keputusan. Ini berarti, mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA siap dengan keputusan yang telah

diambil dengan risiko yang akan datang dan juga mau belajar dengan keputusan yang telah diambil.

4.2.4 Deskripsi Variabel Minat Berwirausaha (EI)

Berikut ini adalah tabel deskripsi variabel minat berwirausaha:

Tabel 4.8

Deskripsi Variabel EI

Item	Skor	1	2	3	4	5	Total Responden (t)	Rata - Rata Skor	Kategori
		STS	TS	CS	S	SS			
Saya siap melakukan apa saja untuk menjadi wirausaha		0	6	41	102	26	175	3,8	Tinggi
Saya bersedia apabila wirausaha sebagai profesi utama		0	3	13	70	89	175	4	Tinggi
Saya berjuang untuk memulai wirausaha		0	1	6	64	104	175	4,1	Tinggi
Saya bertekad untuk menciptakan sebuah perusahaan di masa depan		0	4	33	88	50	175	4,2	Sangat Tinggi
Saya sangat serius berpikir untuk memulai suatu wirausaha		1	2	19	84	69	175	4,2	Sangat Tinggi
Rata – Rata Skor Total								4,06	Tinggi

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Berdasarkan data yang dalam Tabel 4.8 hasil jawaban responden tertinggi adalah pada indikator keempat dan kelima dengan isi pernyataan "saya bertekad untuk menciptakan sebuah perusahaan di masa depan." dan "saya serius berpikir untuk memulai suatu wirausaha." Pernyataan ini memperoleh nilai rata - rata 4,2 yang berarti masuk dalam kategori nilai rata - rata yang

sangat tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa responden memiliki minat berwirausaha dan menciptakan sebuah perusahaan di masa depan agar tercipta lapangan pekerjaan yang baru. Sedangkan indikator “Saya siap melakukan apa saja untuk menjadi wirausaha” merupakan indikator terendah karena sebagian responden tidak siap melakukan apa saja dan menghadapi risiko untuk berwirausaha.

Rata – rata total variabel minat berwirausaha memperoleh nilai 4,06 yang berarti masuk dalam kategori nilai tinggi. Maka dapat disimpulkan bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA sudah berpikir untuk memulai suatu wirausaha dan bersedia melakukan apa saja untuk menjadi wirausaha. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA bersedia apabila wirausaha sebagai profesi utama dan juga memiliki minat untuk membuat perusahaan di masa depan. Hal ini sangat bagus karena menjadi wirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan baru. Mahasiswa memiliki daya juang yang tinggi untuk memulai suatu wirausaha. Seseorang dengan minat berwirausaha akan selalu semangat dan pantang menyerah untuk berhasil membuat usaha sendiri. Hal ini sangat bagus karena menjadi wirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan baru.

4.3 Analisis Data

4.3.1 Uji Validitas

- 1) Berikut ini adalah hasil uji validitas dengan variabel *Internal Locus of Control* (ILC) yang diberikan kepada 175 responden dengan 7 pertanyaan.

Tabel 4.9

Hasil Uji Validitas ILC

Atribut	r Tabel	r Hitung	Nilai Signifikansi	Keterangan
ILC.1	0,147	0,586	0,000	Valid
ILC.2	0,147	0,659	0,000	Valid
ILC.3	0,147	0,619	0,000	Valid
ILC.4	0,147	0,632	0,000	Valid
ILC.5	0,147	0,708	0,000	Valid
ILC.6	0,147	0,669	0,000	Valid
ILC.7	0,147	0,630	0,000	Valid

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari tabel 4.9 dapat dilihat uji validitas yang dilakukan terhadap 7 atribut pertanyaan dinyatakan **valid**.

- 2) Berikut ini adalah hasil uji validitas dengan variabel *Social Support* (SS) yang diberikan kepada 175 responden dengan 10 pertanyaan

Tabel 4.10

Hasil Uji Validitas SS

Atribut	r Tabel	r Hitung	Nilai Signifikansi	Keterangan
SS.1	0,147	0,707	0,000	Valid
SS.2	0,147	0,580	0,000	Valid
SS.3	0,147	0,698	0,000	Valid
SS.4	0,147	0,743	0,000	Valid
SS.5	0,147	0,730	0,000	Valid
SS.6	0,147	0,721	0,000	Valid
SS.7	0,147	0,771	0,000	Valid
SS.8	0,147	0,701	0,000	Valid
SS.9	0,147	0,717	0,000	Valid
SS.10	0,147	0,714	0,000	Valid

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari tabel 4.10 dapat dilihat uji validitas yang dilakukan terhadap 10 atribut pertanyaan dinyatakan **valid**.

- 3) Berikut ini adalah hasil uji validitas dengan variabel *Need for Achievement* (NACH) yang diberikan kepada 175 responden dengan 3 pertanyaan

Tabel 4.11

Hasil Uji Validitas NACH

Atribut	r Tabel	r Hitung	Nilai Signifikansi	Keterangan
NACH.1	0,147	0,797	0,000	Valid
NACH.2	0,147	0,817	0,000	Valid
NACH.3	0,147	0,802	0,000	Valid

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari tabel 4.11 dapat dilihat uji validitas yang dilakukan terhadap 3 atribut pertanyaan dinyatakan **valid**.

- 4) Berikut ini adalah hasil uji validitas dengan variabel Minat Berwirausaha (EI) yang diberikan kepada 175 responden dengan 5 pertanyaan

Tabel 4.12

Hasil Uji Validitas EI

Atribut	r Tabel	r Hitung	Nilai Signifikansi	Keterangan
EI.1	0,147	0,693	0,000	Valid
EI.2	0,147	0,802	0,000	Valid
EI.3	0,147	0,845	0,000	Valid
EI.4	0,147	0,745	0,000	Valid
EI.5	0,147	0,818	0,000	Valid

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari tabel 4.12 dapat dilihat uji validitas yang dilakukan terhadap 5 atribut pertanyaan dinyatakan **valid**.

4.3.2 Uji Reliabilitas

- 1) Berikut ini adalah hasil uji reliabilitas dengan variabel *Internal Locus of Control* (ILC) yang diberikan kepada 175 responden dengan 7 pertanyaan.

Tabel 4.13

Hasil Uji Reliabilitas ILC

Reability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.761	7

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari hasil uji reliabilitas tersebut, diperoleh data yang menyatakan bahwa dari 7 item pertanyaan yang diberikan kepada 175 responden menyatakan bahwa semua item pertanyaan nilai Alpha Cronbach $> 0,6$ yang berarti seluruh item pertanyaan dinyatakan reliabel.

- 2) Berikut ini adalah hasil uji reliabilitas dengan variabel *Social Support* (SS) yang diberikan kepada 175 responden dengan 10 pertanyaan

Tabel 4.14

Hasil Uji Reliabilitas SS

Reability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.889	10

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari hasil uji reliabilitas tersebut, diperoleh data yang menyatakan bahwa dari 10 item pertanyaan yang diberikan kepada 175 responden menyatakan bahwa semua item pertanyaan nilai Alpha Cronbach $> 0,6$ yang berarti seluruh item pertanyaan dinyatakan reliabel.

- 3) Berikut ini adalah hasil uji reliabilitas dengan variabel *Need for Achievement* (NACH) yang diberikan kepada 175 responden dengan 3 pertanyaan

Tabel 4.15

Hasil Uji Reliabilitas NACH

Reability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.729	3

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari hasil uji reliabilitas tersebut, diperoleh data yang menyatakan bahwa dari 3 item pertanyaan yang diberikan kepada 175 responden menyatakan bahwa semua item pertanyaan nilai Alpha Cronbach $> 0,6$ yang berarti seluruh item pertanyaan dinyatakan reliabel.

- 4) Berikut ini adalah hasil uji reliabilitas dengan variabel Minat Berwirausaha (EI) yang diberikan kepada 175 responden dengan 5 pertanyaan. Dari hasil uji reliabilitas, diperoleh data yang menyatakan bahwa dari 5 item pertanyaan yang diberikan kepada 175 responden menyatakan bahwa semua item pertanyaan nilai Alpha Cronbach $> 0,6$ yang berarti seluruh item pertanyaan dinyatakan reliabel.

Tabel 4.16

Hasil Uji Reliabilitas EI

Reability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.838	5

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari tabel 4.17, menyatakan bahwa semua variabel mendapat nilai Alpha Cronbach > 0,6 yang berarti semua variabel dinyatakan reliabel.

Tabel 4.17

Hasil Uji Reliabilitas Semua Variabel

Reability Statistics

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
ILC	0,761	Reliabel
SS	0,889	Reliabel
NACH	0,729	Reliabel
EI	0,838	Reliabel

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

4.3.3 Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Berikut ini adalah tabel hasil uji normalitas:

Dari tabel 4.18 diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,200 > 0,05$ maka dapat disimpulkan nilai residual berdistribusi normal.

Tabel 4.18

Hasil Uji Normalitas dengan Metode Kolmogorov Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		175
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.24575309
Most Extreme Differences	Absolute	.056
	Positive	.034
	Negative	-.056
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Signifikansi	Keterangan
0,200	Berdistribusi Normal

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

2) Uji Multikolinearitas

Berikut ini adalah tabel hasil uji multikolinearitas:

Tabel 4.19

Hasil Uji Multikolinearitas dengan Metode Tolerance dan VIF

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
<i>Internal Locus of control</i>	0,719	1,390	Tidak terjadi multikolinearitas
<i>Social Support</i>	0,701	1,427	
<i>Need For Achievement</i>	0,703	1,423	

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

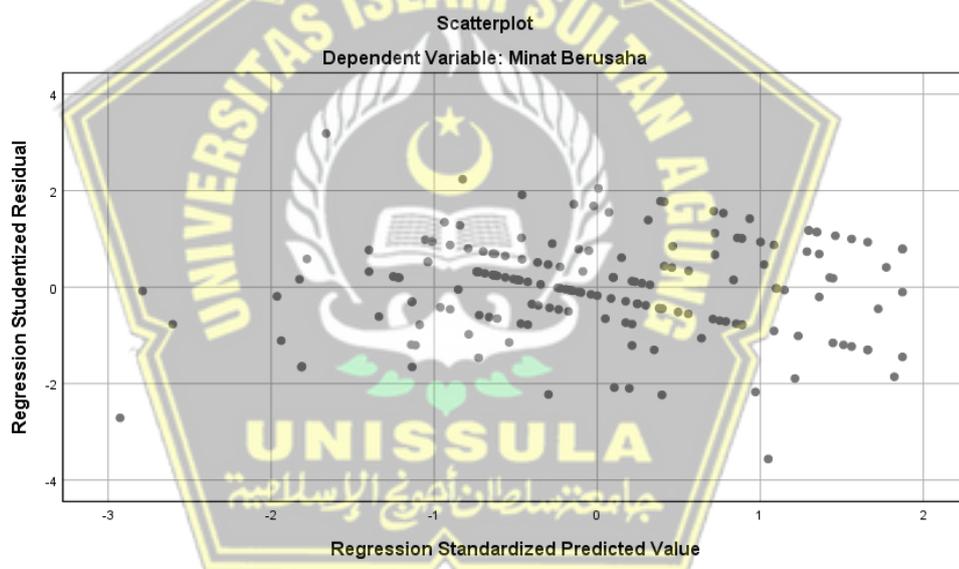
Dari tabel 4.19 dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- a. *Internal Locus Of Control* : diperoleh nilai *Tolerance* sebesar 0,719 > 0,10 dan nilai VIF sebesar 1,390 < 10,0 maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas.

- b. *Social Support* : diperoleh nilai *Tolerance* sebesar $0,701 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $1,427 < 10,0$ maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas.
- c. *Need For Achievement* : diperoleh nilai *Tolerance* sebesar $0,703 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $1,423 < 10,0$ maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas.

3) Uji Heteroskedastisitas

Berikut ini adalah tabel hasil uji heteroskedastisitas:



Gambar 4.1 Uji Heteroskedastisitas

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Dari hasil uji heteroskedastisitas dengan metode Scatterplot tersebut, diperoleh data yang menyatakan bahwa tidak ada pola yang jelas, serta menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.4. Analisis Jalur (*Path Analysis*)

4.4.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk melihat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Berdasarkan dari hasil analisis dengan menggunakan program SPSS maka diperoleh hasil regresi antara variabel *Internal Locus of Control* (ILC) dan *Social Support* (SS) terhadap *Need for Achievement* (NACH):

Tabel 4.20
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Model 1

<i>Coefficients^a</i>						
Model	<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	4.377	1.013		4.319	.000
	<i>Internal Locus of control</i>	.144	.034	.299	4.165	.000
	<i>Social Support</i>	.101	.021	.339	4.724	.000

a. Dependent Variable: Need For Achievement

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Berdasarkan perhitungan pada tabel 4.20 maka diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$\text{NACH} = 0,299 \text{ ILC} + 0,339 \text{ SS}$$

Persamaan regresi tersebut mempunyai arti sebagai berikut:

- 1) Koefisien regresi *Internal Locus Of Control* (ILC) sebesar 0,299 (bernilai positif) artinya ketika seseorang memiliki keyakinan dan kepercayaan diri

yang tinggi, maka dorongan atau keinginan yang kuat dalam dirinya untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang telah ditentukan akan bertambah.

- 2) Koefisien regresi *Social Support* (SS) sebesar 0,299 (bernilai positif) artinya jika seseorang mendapatkan dukungan dari orang sekitar, maka dorongan atau keinginan yang kuat dalam dirinya untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang telah ditentukan akan bertambah.

Berdasarkan dari hasil analisis dengan menggunakan program SPSS maka diperoleh hasil regresi antara variabel *Internal Locus of Control* (ILC) dan *Social Support* (SS) terhadap Minat Berwirausaha (EI) dengan *Need for Achievement* (NACH) sebagai variabel intervening:

Tabel 4.21

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Model 2

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.190	1.730		2.999	.003
	<i>Internal Locus of control</i>	.305	.059	.387	5.204	.000
	<i>Social Support</i>	.061	.037	.126	1.670	.097
	<i>Need For Achievement</i>	.280	.124	.170	2.264	.025

a. Dependent Variable: Minat Berwirausaha

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Berdasarkan perhitungan pada tabel 4.20 maka diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$EI = 0,387 ILC + 0,126 SS + 0,170 NACH$$

Persamaan regresi tersebut mempunyai arti sebagai berikut:

- 1) Koefisien regresi *Internal Locus Of Control* (ILC) sebesar 0,387 (bernilai positif) artinya ketika seseorang memiliki keyakinan dan kepercayaan diri yang tinggi, maka minat berwirausaha seseorang tersebut juga akan bertambah.
- 2) Koefisien regresi *Social Support* (SS) sebesar 0,126 (bernilai positif) artinya jika seseorang mendapatkan dukungan dari orang sekitar, maka minat berwirausaha seseorang tersebut juga akan bertambah.
- 3) Koefisien regresi *Need for Achievement* (NACH) sebesar 0,170 (bernilai positif) artinya jika seseorang memiliki dorongan atau keinginan yang kuat dalam dirinya untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang telah ditentukan, maka minat berwirausaha seseorang tersebut juga akan bertambah.

4.4.2 Uji t

Pembuktian hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini akan dilakukan dari hasil uji parsial dengan menggunakan uji t. Uji t ini digunakan untuk membuktikan pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial, dimana apabila nilai t hitung lebih besar dari t tabel menunjukkan diterimanya hipotesis yang diajukan. Nilai t

hitung dapat dilihat pada hasil regresi dan nilai t tabel didapat melalui sig. $\alpha = 0,05$ dengan $df = n - k$. Berikut ini adalah hasil uji t model 1:

Tabel 4.22

Hasil Uji t Model 1

Variabel	t	Sig	Keterangan
<i>Internal Locus of Control</i>	4,165	0,000	Berpengaruh signifikan
<i>Social Support</i>	4,724	0,000	Berpengaruh Signifikan

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Berdasarkan perhitungan pada tabel 4.22 maka dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) *Internal Locus Control* : diperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ maka H1 diterima dan dapat disimpulkan *Internal Locus of Control* (ILC) berpengaruh signifikan dan positif terhadap *Need for Achievement* (NACH). Artinya, rasa kepercayaan diri atas kemampuan yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi dorongan dalam diri untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang ditentukan. Hal ini dapat dilihat pada kuesioner apabila seseorang memiliki rasa percaya diri dan keyakinan yang tinggi, maka dirinya akan berani mengambil risiko sesuai kemampuannya.
- 2) *Social Support* : diperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ maka H2 diterima dan dapat disimpulkan *social support* (SS) berpengaruh signifikan terhadap *Need for Achievement* (NACH). Artinya, dukungan dari orang sekitar dapat mempengaruhi dorongan dalam diri untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang ditentukan. . Hal ini dapat

dilihat pada kuesioner apabila seseorang mendapatkan dukungan dari orang sekitar, maka dirinya akan memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil.

Berikut ini adalah hasil uji t model 2:

Tabel 4.23

Hasil Uji t Model 2

Variabel	t	Sig	Keterangan
<i>Internal Locus of Control</i>	5,204	0,000	Berpengaruh signifikan
<i>Social Support</i>	1,670	0,097	Tidak Signifikan
<i>Need for Achievement</i>	2,264	0,025	Berpengaruh signifikan

- 1) *Internal Locus Control* : diperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ maka H3 diterima dan dapat disimpulkan *Internal Locus of Control* (ILC) berpengaruh signifikan dan positif terhadap Minat Berwirausaha (EI). Artinya, rasa kepercayaan diri atas kemampuan yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi minat berwirausaha seseorang. Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner bahwa responden yakin terhadap dirinya sendiri bahwa harus berusaha jika ingin mendapatkan keberhasilan dalam berwirausaha.
- 2) *Social Support* : diperoleh nilai sig sebesar $0,097 > 0,05$ maka H4 ditolak dan dapat disimpulkan *Social Support* (SS) berpengaruh namun tidak signifikan terhadap Minat Berwirausaha (EI). Artinya, data yang dikumpulkan tidak berhasil membuktikan keterkaitan antara *Social Support* (SS) dan Minat Berwirausaha (EI), dan bukan berarti *Social Support* (SS) tidak berpengaruh terhadap Minat Berwirausaha (EI),

melainkan data sampel tidak berhasil membuktikan hubungan tersebut. Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner bahwa responden merasa kurang bernilai bagi atasan. Hal ini bisa jadi karena responden merasa kurang maksimal dalam bekerja.

- 3) *Need for Achievement* : Diperoleh nilai sig sebesar $0,025 < 0,05$ maka H_5 diterima dan dapat disimpulkan *need for achievement* (NACH) berpengaruh signifikan terhadap Minat Berwirausaha (EI). Artinya, dorongan atau keinginan yang kuat dalam diri seseorang untuk melaksanakan tugas sesuai dengan standar keberhasilan yang telah ditentukan dapat mempengaruhi minat berwirausaha seseorang. Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner bahwa responden berani mengambil keputusan dan siap menghadapi risiko yang telah di ambil.

4.4.3 Koefisien Determinasi

Berikut ini adalah tabel hasil koefisien determinasi model 1:

Tabel 4.24

Hasil Koefisien Determinasi Model 1

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.545 ^a	.297	.289	1.299

a. Predictors: (Constant), Social Support, Internal Locus of control

b. Dependent Variable: Need For Achievement

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Berdasarkan perhitungan pada tabel 4.24 diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,297 atau 29,7% maka dapat disimpulkan bahwa *Internal Locus of Control* dan *Social Support* dapat menjelaskan *Need for Achievement* sebesar 29,7%. Sedangkan sisanya sebesar 70,3% dijelaskan oleh variabel lain.

Berikut ini adalah tabel hasil koefisien determinasi model 2:

Tabel 4.25

Hasil Koefisien Determinasi Model 2

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.565 ^a	.319	.308	2.107

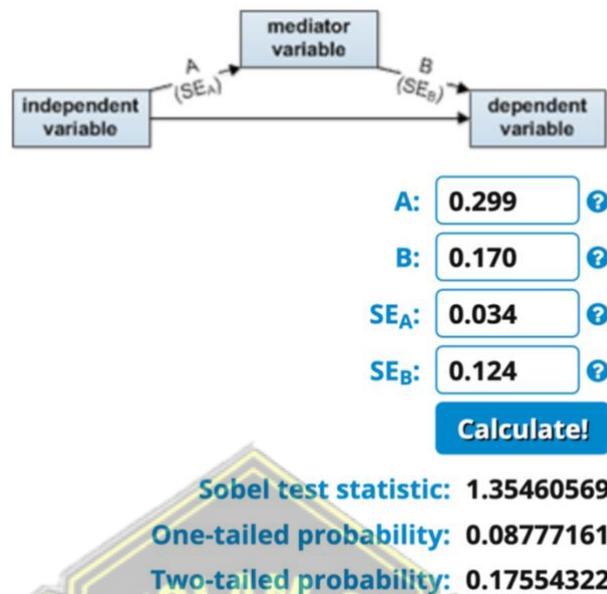
a. Predictors: (Constant), Need For Achievement, Internal Locus of control, Social Support

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Berdasarkan perhitungan pada tabel 4.25 diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,319 atau 31,9% maka dapat disimpulkan bahwa *Internal Locus of Control* dan *Social Support* dapat menjelaskan Minat Berwirausaha melalui variabel *Need For Achievement* sebesar 31,9% sedangkan sisanya sebesar 68,1% dijelaskan oleh variabel lain.

4.4.4 Uji Sobel

Berikut ini adalah hasil perhitungan Uji Sobel model 1:



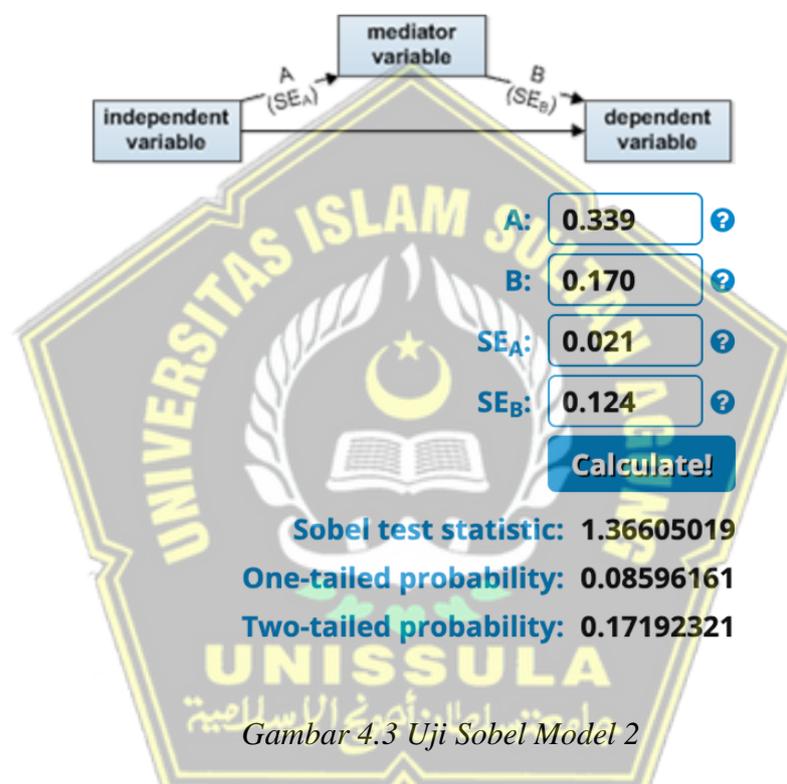
Gambar 4.2 Uji Sobel Model 1

Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Berdasarkan perhitungan pada gambar 4.2 diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,17554322 > 0,05$ maka dapat disimpulkan variabel *Internal Locus Control* tidak mampu memediasi variabel Minat Berwirausaha melalui variabel *Need for Achievement* sebagai variabel intervening. Hal ini berarti kepercayaan dan keyakinan diri seseorang sudah cukup untuk meningkatkan minat berwirausaha secara langsung tanpa harus memiliki dorongan dalam diri untuk mendapatkan keberhasilan sesuai standar yang telah ditentukan. Keyakinan dan kepercayaan terhadap diri sendiri bahwa ia mampu melakukan sesuatu dapat membuat mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA yakin dan berani untuk memulai berwirausaha. *Need for achievement* adalah keinginan seseorang untuk mendapatkan keberhasilan dengan standar yang tinggi. Mahasiswa yang memiliki

Internal Locus Control yakin dengan apa yang mereka lakukan dan yakin bahwa dirinya mampu untuk memulai wirausaha tanpa harus menetapkan keberhasilan yang tinggi.

Berikut ini adalah hasil perhitungan Uji Sobel model 2:



Sumber, hasil pengolahan data pada SPSS

Berdasarkan perhitungan pada gambar 4.3 diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,17192321 > 0,05$ maka dapat disimpulkan *Social Support* tidak mampu memediasi variabel Minat Berwirausaha melalui variabel *Need for Achievement* sebagai variabel intervening. Hal ini berarti dukungan orang sekitar sudah cukup untuk meningkatkan minat berwirausaha secara langsung tanpa harus memiliki

dorongan dalam diri untuk mendapatkan keberhasilan sesuai standar yang telah ditentukan. Dukungan orang sekitar dapat membuat mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA yakin dan berani untuk memulai berwirausaha. *Need for achievement* adalah keinginan seseorang untuk mendapatkan keberhasilan dengan standar yang tinggi. Mahasiswa yang mendapatkan *social support* akan memiliki minat berwirausaha tanpa harus menetapkan standar keberhasilan yang tinggi. Mahasiswa akan berani mencoba untuk memulai wirausaha karena banyak yang mendukung.

4.5 Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh *internal locus of control* dan *social support* terhadap minat berwirausaha mahasiswa dengan *need for achievement* sebagai variabel intervening di Fakultas Ekonomi UNISSULA didapatkan hasil berikut ini:

4.5.1. Pengaruh *Internal Locus of Control* terhadap *Need for Achievement*

Ketika seseorang memiliki keyakinan dan kepercayaan diri yang tinggi, maka dorongan yang kuat dalam dirinya untuk melaksanakan tugas dengan standar keberhasilan yang telah di tentukan akan bertambah. Hal ini terjadi karena mayoritas mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA setuju dengan indikator yang mengatakan bahwa keberhasilan individu terjadi karena kerja keras. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA juga setuju dengan indikator “mau mengambil risiko sesuai dengan kemampuannya”. Seseorang yang memiliki rasa

percaya diri yang tinggi akan berani mengambil risiko sesuai kemampuannya. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA yakin terhadap dirinya sendiri bahwa harus berusaha sendiri jika ingin mendapatkan standar keberhasilan yang telah ditentukan.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Noormalita Primandaru (2017) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara *Internal Locus of Control* terhadap *Need for Achievement*.

4.5.2. Pengaruh *Social Support* terhadap *Need for Achievement*

Seseorang yang memiliki dukungan sosial atau dukungan orang sekitar dapat mendorong rasa ingin berhasil dengan nilai yang memuaskan. *Social support* pada mahasiswa akan berpengaruh terhadap *need for achievement*, dengan adanya *social support* yang tinggi akan mendorong mahasiswa untuk semakin meraih kesuksesannya.

Hal ini diperkuat dengan salah satu indikator pada deskripsi variabel dengan rata-rata skor tertinggi yaitu “saya senang apabila mendengar kabar tentang keluarga”. Artinya, Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA senang apabila terdahat hubungan dan support dari orang sekitar, hal ini dapat mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu dan memperoleh keberhasilan.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Noormalita Primandaru (2017) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara *Internal Locus of Control* terhadap *Need for Achievement*.

4.5.3. Pengaruh *Internal Locus of Control* terhadap Minat Berwirausaha

Internal locus of control yaitu rasa kepercayaan diri atas kemampuan yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi minat berwirausaha. Semakin besar rasa percaya diri dan keyakinan diri akan sebuah keberhasilan dapat menimbulkan minat berwirausaha mahasiswa untuk dapat berwirausaha setelah lulus kuliah. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA memiliki minat besar untuk memiliki perusahaan sendiri. Pada deskripsi variabel dapat diketahui bahwa *Internal locus of control* memiliki rata-rata skor yang masuk ke dalam kategori sangat tinggi. Hal ini diperkuat dengan hasil indikator tertinggi pada deskripsi variabel *Internal locus of control* yang berbunyi “saya harus bekerja keras agar mendapatkan keberhasilan dalam berwirausaha.” Artinya, Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA yakin terhadap dirinya sendiri bahwa harus berusaha jika ingin mendapatkan keberhasilan dalam berwirausaha. Seseorang dengan *internal locus of control* yang rendah mempunyai pandangan bahwa semua yang diraihinya adalah bukan seluruhnya usaha pribadi, menjadi pemimpin karena kemampuannya, kesuksesannya berasal dari kerja keras, semua yang diperolehnya bukan dari faktor kemujuran, kemampuannya dapat menentukan kejadian dalam hidupnya, tindakannya menentukan kehidupannya dan kegagalan yang dialaminya merupakan konsekuensi dari tindakannya dapat mempengaruhi seseorang untuk berwirausaha.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Deby Wahyu Indri Oktavia, Lilik Sri Hariani dan Waluyo Edi (2017) yang menyatakan

bahwa terdapat pengaruh yang tidak signifikan antara *Internal Locus of Control* terhadap Minat Berwirausaha.

4.5.4. Pengaruh *Social Support* terhadap Minat Berwirausaha

Kurangnya dukungan sosial dapat mengurangi minat berwirausaha. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa memiliki lingkungan sosial yang mendukung untuk berwirausaha, namun hal itu tidak berdampak memperkuat minat berwirausaha mahasiswa. Pada jawaban essay pendek yang dituliskan di kuesioner, responden menyatakan bahwa merasa senang, nyaman, serta bahagia ketika berada bersama keluarga dan teman. *Social support* merupakan pemberian dukungan kepada seorang individu dalam menghadapi persoalan yang tengah dihadapinya dan selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan. Namun, pada penelitian ini *social support* ternyata tidak berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha diduga ada faktor lain yang lebih dominan mempengaruhi minat berwirausaha mahasiswa itu sendiri. Hasil dari koefisien determinasi juga rendah sehingga tidak relevan untuk menjadi penentu dalam mengambil keputusan, seperti jurnal terdahulu.

Variabel *social support* tidak selalu mempengaruhi minat berwirausaha seseorang. Hal ini dapat disebabkan karena para Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA percaya bahwa support yang berasal dari sekitar mereka seperti dukungan keluarga sendiri tidak meningkatkan minat berwirausaha mereka. Hal ini tentunya bisa terjadi karena support yang diberikan oleh keluarga menggunakan metode yang kurang tepat sehingga tidak meningkatkan minat berwirausaha mereka. Support yang diberikan melalui kerabat ataupun teman

disekitar mereka juga tidak dapat mempengaruhi minat mereka dalam berwirausaha sehingga faktor dari dalam diri sendirilah yang mereka percayai yang dapat mempengaruhi minat berwirausaha mereka

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Tri Kartika Putri dan Ahyanuardi (2021) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang tidak signifikan antara *Social Support* terhadap Minat Berwirausaha.

4.5.5. Pengaruh *Need for Achievement* terhadap Minat Berwirausaha

Seseorang dengan *need for achievement* yang tinggi akan memiliki minat berwirausaha. Mahasiswa yang memiliki keinginan untuk berhasil/ berprestasi, mereka akan berusaha untuk mencapai sasaran dan tujuannya dengan kemampuannya sendiri, sehingga hal tersebut akan mempengaruhi minat berwirausaha mahasiswa.

Need for achievement tinggi lebih memilih mengambil resiko yang memiliki peluang sukses. Individu dengan *need for achievement* tinggi memiliki keinginan yang kuat untuk bertanggung jawab pribadi untuk melaksanakan tugas, menentukan keputusan sendiri, berani mengambil risiko dan memiliki keinginan yang kuat untuk mendapatkan umpan balik bagi kinerjanya. Seseorang dengan *need for achievement* tinggi mengandaikan kepercayaan dalam usaha sendiri dan juga sebuah keyakinan bahwa hasil yang baik disebabkan oleh usaha yang dilakukan. Hal ini diperkuat dengan mayoritas mahasiswa setuju dengan salah satu indikator yaitu “saya menyukai tanggung jawab pribadi dalam mengambil

keputusan”. Artinya, responden berani bertanggung jawab atas apa yang dipilih dan dilakukannya dan berani menghadapi risiko.

Need for achievement yang baik dapat meningkatkan minat berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA. Minat kewirausahaan merupakan niat, dorongan dan tendensi individu dalam memulai usaha yang sifatnya baru dengan melihat peluang yang ada serta memperkirakan resiko yang akan muncul. Minat berwirausaha menurut Simatupang (2020:3) adalah pemikiran serta kreativitas yang timbul dari seseorang sehingga merangsang lahirnya peluang usaha baru untuk memenuhi kehidupan di masa sekarang dan masa mendatang. Minat berwirausaha adalah faktor penting dalam keberhasilan kegiatan kewirausahaan. Dengan minat berwirausaha, individu memiliki konsep yang kuat dan kemauan tinggi dalam menentukan tujuan usaha yang ingin dicapai. Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNISSULA yang memiliki *need for achievement* berarti memiliki keyakinan untuk menyelesaikan tugas sebaik mungkin sehingga memperoleh keberhasilan

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Deby Wahyu Indri Oktavia, Lilik Sri Hariani dan Waluyo Edi (2017) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara *Need for achievement* terhadap Minat Berwirausaha.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, didapat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Mahasiswa dengan *internal locus of control* yang tinggi akan menyelesaikan tugas untuk mendapatkan suatu keberhasilan dan berani mengambil risiko.
- 2) Mahasiswa yang memiliki *social support* yang tinggi memiliki dorongan untuk menyelesaikan tugas dan ingin berhasil dengan nilai yang memuaskan.
- 3) Mahasiswa dengan *internal locus of control* dapat mempengaruhi minat berwirausaha. Semakin besar rasa percaya diri dan keyakinan diri akan sebuah keberhasilan dapat menimbulkan minat berwirausaha mahasiswa.
- 4) Mahasiswa yang kurang mendapat *social support* dapat mengurangi minat berwirausahanya.
- 5) Mahasiswa dengan *need for achievement* yang tinggi memiliki rasa untuk bertanggung jawab pribadi dalam melaksanakan tugas dan berani mengambil risiko memiliki minat berwirausaha.

5.2 Implikasi

Berdasarkan hasil dari penelitian diketahui bahwa variabel *need for*

achievement berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha. Sedangkan *social support* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Penelitian ini memiliki beberapa implikasi penting bagi pembaca. Beberapa implikasinya adalah sebagai berikut:

- 1) Berdasarkan hasil penelitian di atas bahwa keyakinan dan kepercayaan seseorang pada diri sendiri memiliki pengaruh yang besar terhadap minat berwirausaha. Mahasiswa harus meningkatkan dan mempertahankan minat berwirausaha. Apabila ada kepercayaan diri dan usaha maka minat berwirausaha dapat dilakukan.
- 2) Mahasiswa diharapkan dapat melihat peluang bisnis dan berani untuk memulai bisnis agar dapat membuka lapangan pekerjaan.
- 3) Mahasiswa diharapkan berani mengambil risiko ketika membuat keputusan.
- 4) Berdasarkan hasil penelitian di atas bahwa *social support* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Jika dilihat dari hasil kuesioner, beberapa mahasiswa merasa tidak nyaman berada di lingkungan keluarga, teman maupun kantor. Maka di harapkan mahasiswa dapat memiliki lingkungan positif yang baik dan nyaman sehingga mahasiswa dapat lebih termotivasi untuk berwirausaha.
- 5) Pada jurnal terdahulu yang berjudul “Pengaruh Dukungan Sosial Keluarga dan Kreativitas terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa” yang ditulis oleh Tri Kartika Putri dan Ahyuardi pada tahun 2021, variabel dukungan sosial juga tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Sama halnya seperti jurnal terdahulu, hasil

penelitian ini juga menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa memiliki *social support* yang mendukung untuk berwirausaha, namun hal itu tidak berdampak memperkuat minat berwirausaha mahasiswa. Hasil dari koefisien determinasi juga rendah seperti halnya dengan jurnal terdahulu sehingga tidak dapat dijadikan pedoman dalam menetapkan sebuah keputusan. Selanjutnya, pada jurnal terdahulu yang berjudul “Pengaruh *Locus of Control*, Jiwa Kewirausahaan, dan Motivasi Berwirausaha terhadap Minat Berwirausaha” yang ditulis oleh Deby Wahyu Indri Oktavia, Lilik Sri Hariani, Waluyo Edi, variabel *locus of control* juga tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Sama halnya seperti jurnal terdahulu, hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa memiliki *locus of control* yang mendukung untuk berwirausaha, namun hal itu tidak berdampak memperkuat minat berwirausaha.

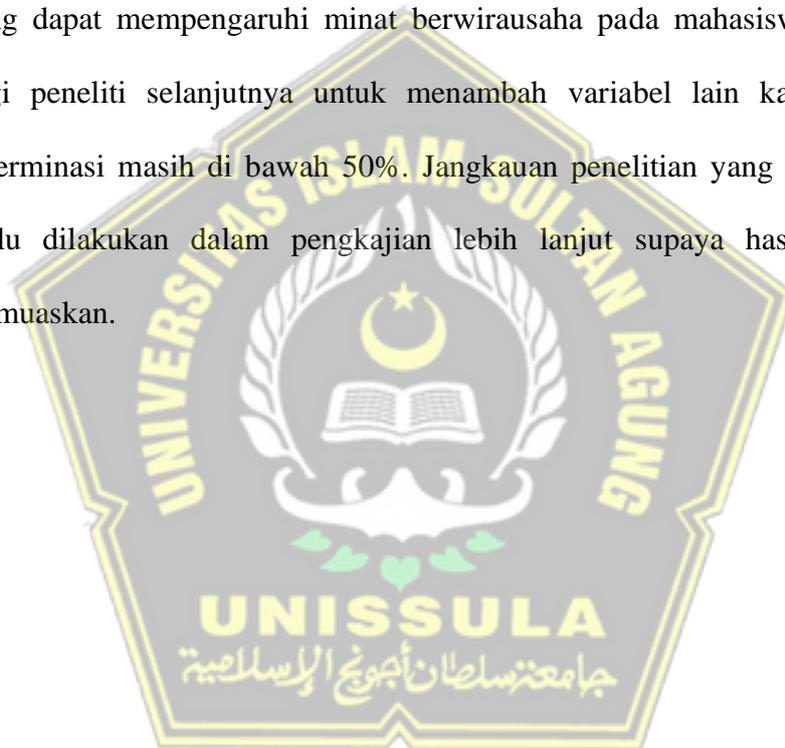
5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memberi masukan dan sumbangan terhadap hasil-hasil yang telah ada pada penelitian terdahulu, akan tetapi masih ada beberapa keterbatasan yang seharusnya menjadi perhatian para peneliti mendatang. Keterbatasan yang ada dalam penelitian ini adalah variabel yang diujikan relatif sedikit dan hanya dilakukan di sebuah fakultas di universitas tertentu. Bukan tidak mungkin bahwa sebenarnya masih ada faktor-faktor lain dan apabila penelitian

dilakukan di jangkauan yang lebih luas mungkin dapat mempengaruhi minat berwirausaha

5.4 Agenda Penelitian Mendatang

Bagi peneliti selanjutnya, untuk memperluas penelitian agar memperoleh informasi yang lebih lengkap dan luas mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat berwirausaha pada mahasiswa. Disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk menambah variabel lain karena koefisien determinasi masih di bawah 50%. Jangkauan penelitian yang lebih luas juga perlu dilakukan dalam pengkajian lebih lanjut supaya hasil dapat lebih memuaskan.



DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, Harnanik. 2015. Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Siswa Kelas XI SMK Islam Nusantara Comal Kabupaten Pemalang. Vol. X No. 1. JPE DP.
- Ariamtisna, Linda. 2008. Studi Kewirausahaan pada Mahasiswa Universitas Brawijaya. Jurnal Eksekutif: Volume 5, Nomor 2, Agustus 2008. <http://isjd.pdii.lipi.go.id/index.php/Search.html?act=tampil&id=12075&idc=72> Diakses tanggal 1Februari 2013
- Arikunto, S. 2002. Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Baron, R. M. and Kenny, D. A. 1986. The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Brownell, Peter. 1981. Participation in Budgeting, Locus of Control and Organizational Effectiveness. *The Accounting Review*, October, 844-860.
- COOK, Curtis W · Hunsaker, Phillip L. 2001. Management and Organizational Behavior. Ed .3. Penerbitan, New york Mcgraw-Hill 2001*
- Forte, A. 2005. "Locus of Control and The Moral Reasoning of Managers". *Journal of Business Ethics*, 58, 65-77
- Ghozali, Imam. 2006. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro

- Kasmir. (2006). Kewirausahaan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kautonen. Teemu, Seppo Luoto. (2008). Entrepreneurial Intention in the Third Age: The Impact of Career History. p. 995- 1007.
- Indari, N. & Rostiani, R. (2008). Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia*, 23(4).
- Hansemark, C.O. (2003). Need for Achievement, Locus of Control and The Prediction of Business Start-Ups: A Longitudinal Study. *Journal of Economic Psychology*, 24(3), 301-319.
- Kartini Kartono, Psikologi Umum (Bandung: Mandar Maju, 1998), 112.
- Parsa, K. (2011). A model of Critical Psychological Factors Influencing Entrepreneurship Development in iran small and medium-scale industries. *European Journal Scientific Research*. Vol. 51. No.3. 383-395
- Rahmadi, Afif Nur, & Budi Heryanto. (2016). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kadiri. *Jurnal*. Vol.1 No.2 September 2016, pp.153-169.
- Robbins, Stepen. 2007. Perilaku Organisasi. Terj: Benyamin Molan. New Jersey Prentice Hall, Inc.
- Rotter, J.B., 1996. Generalized Expectancies for Internal Versus External Control Reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, No. 609.
- Santrock, J.W. (2005). Psychology. NY : McGraw Hill.

- Sani, Achmad & Vivin Maharani. 2013. Metodologi Penelitian Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori, Kuisisioner dan Analisis Data). Malang :UIN MALIKI Press. Cetakan Ke-2.
- Setiadi, U. (2008). Suatu Pemikiran Mengenai Pendekatan Kembali Antara Dunia Pendidikan S1 Manajemen Dengan Dunia Kerja. Prosiding Konferensi Merefleksi Domain Pendidikan Ekonomi dan Bisnis. Salatiga.
- Sekaran, Uma. 2011. Research Methods For Business (Metode Penelitian Untuk Bisnis). Jakarta: Salemba Empat.
- Singarimbun, M dan Effendi,. 1995:5, Metode Penelitian Survey, Jakarta : PT. Pustaka LP3ES.
- Slameto, Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempegaruhinya (Bandung: Rineka Cipta, 2010), 180.
- Smet, B. 1994. Psikologi Kesehatan. Jakarta: Grasindo .
- Strauser, D. R., Ketz, K., & Keim, J. (2002). The Relationship between Self Efficacy, Locus of Control and Work Personality (Self Efficacy and Locus of Control). *Journal of Rehabilitation*, 68 (No. 1).
- Sugiyono. (2005). Statistika untuk Penelitian. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2009). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2011). Statistika untuk Penelitian. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV.

Suryana. 2008. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Tiga. Jakarta: Salemba Empat.

Suryana. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta : Salemba Empat

Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar.*, 167.\

Taylor, S.E., Peplau, L.A., & Sears, D.O. (1994). *Social Psychology*. New Jersey: Prentice Hall.

Umar, Husein, 2002, "Metodologi Penelitian", Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Wijaya, T., Nurhadi, & Kuncoro, A.M. (2015). Intensi Berwirausaha Mahasiswa: Perspektif Pengambilan Risiko *Jurnal Siasat Bisnis* Vol.19 No.2 (109-123).

Yuyus Suryana dan Kartib Bayu. 2011. *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana.

Zimzet, Gregory, D., Dahlem, N. W., Zimzet, S. G., & Farley, G. K. (1988). The Multidimensional Scale of Percieved Social Support. *Journal of Personality Assessment*, 52(1), 30-41.