

**PENGARUH *ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY* DAN
SOCIAL SUPPORT TERHADAP INTENSI BERWIRAUSAHA
PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI UIN
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

SKRIPSI



Oleh:

M. J. HUJJAJ

18410239

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2022

**PENGARUH ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY DAN SOCIAL
SUPPORT TERHADAP INTENSI BERWIRSAUSAHA PADA MAHASISWA
FAKULTAS PSIKOLOGI UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

SKRIPSI

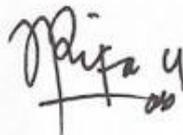
Oleh;

M. J. HUJJAJ

18410239

Telah disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I



Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si
NIP. 197611282002122001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si
NIP. 19761128 200501 2 001

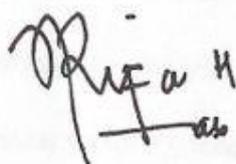
HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH *ENTREPRENEURIAL SELF-EFFICACY* DAN *SOCIAL SUPPORT* TERHADAP INTENSI BERWIRUSAHA PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal, 30 September 2022

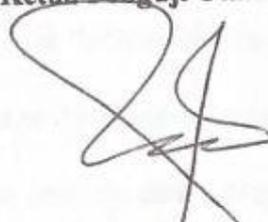
Susunan Dewan Penguji

Sekretaris/Anggota



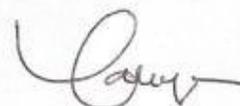
Dr. Hj. Rifa Hidayah, M.Si
NIP. 197611282002122001

Ketua Penguji Utama



Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd
NIP. 196709282001122002

Anggota



Drs. H. Yahya, MA
NIP. 196605181991031004

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi

Mengetahui,
Dekan Fakultas Psikologi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. J. Hujjai

NIM : 18410239

Fakultas : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Dengan ini penulis menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* Dan *social support* Terhadap intensi berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang” adalah benar merupakan karya sendiri dan tidak melakukan tindakan plagiasi dalam penyusunan skripsi tersebut. Adapun kutipan-kutipan yang ada dalam penyusunan skripsi ini telah saya cantumkan sumber pengutipannya dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terdapat klaim dari pihak lain sudah bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan pihak Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar saya siap dan bersedia menerima saksi.

Malang 30 September 2022

Penulis,



M. J. Hujjai
NIM.18410208

MOTTO

“اعْمَلْ لِدُنْيَاكَ كَأَنَّكَ تَعِيشُ أَبَدًا، وَاعْمَلْ لِآخِرَتِكَ كَأَنَّكَ تَمُوتُ غَدًا”

“Bekerjalah untuk duniamu seakan-akan engkau akan hidup selamanya Dan bekerjalah untuk akhiratmu seakan-akan engkau akan mati besok pagi.”

(HR. Rasulullah SAW dari Ibnu Umar).”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim dan Alhamdulillah, segala puji dan syukur tiada henti kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, tahufiq dan karunianya. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang sudah membimbing umat manusia ke jalan yang lebih benar serta terang benderang. Karya tulis ilmiah (SKRIPSI) ini penulis persembahkan kepada orang yang paling bermakna dalam kehidupan penulis diantaranya :

1. Kedua orang tua Ibu Roihanah dan Bapak Fathur Rohim, serta adik Tsabita Shifwa yang selalu memberikan dukungan dan doa terbaik.
2. Pihak yang selalu mendukung dan memotivasi saya dalam menjalankan kehidupan.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, serta yang memberikan kekuatan, kemudahan dan kelancaran sehingga tugas penulisan skripsi ini dapat diselesaikan sesuai dengan harapan. Skripsi ini merupakan tugas akhir yang harus ditempuh guna menyelesaikan program S1 Psikologi di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak menemui kesulitan dan hambatan, namun karena petunjuk Allah SWT dan bantuan dari berbagai pihak, maka penulis mampu melalui segala rintangan yang ada. Penulis dengan bangga dan rendah hati ungkapkan banyak rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr.H. M.Zainuddin, MA, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Dr. Rifa Hidayah, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Dr. Zamroni, M.Pd. Selaku kepala jurusan S1 Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Agus Iqbal Hawabi, M.Psi Selaku dosen wali yang telah mendampingi selama menempuh pendidikan sarjana
5. Dr. Rifa Hidayah, M.Si. dan Dr. Zamroni S.Psi, M.Pd. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan banyak arahan dan masukan serta meluangkan waktu demi kelancaran penelitian ini.

6. Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd dan Drs. H. Yahya, MA sebagai dosen penguji yang telah memberi masukan dan arahan demi kesempurnaan penelitian ini.
7. Segenap civitas akademika Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, terutama seluruh Dosen, terimakasih terucap untuk segala ilmu yang telah disampaikan kepada kami untuk bekal di masa depan kelak.
8. Seluruh responden peneliti yakni Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, yang telah meluangkan waktunya untuk membantu kelancaran penelitian
9. Seluruh Sahabat/I organisasi saya, yang telah menjadi sahabat selama berproses di kampus maupun di luar kampus.
10. Seluruh teman-teman Psikologi angkatan 2018, terimakasih atas segala kisah perjuangan selama menjadi mahasiswa
11. Semua pihak yang telah ikut berkontribusi membantu dalam penelitian ini.

Dalam hal itu proses penyelesaian skripsi ini telah dikerjakan dengan sungguh-sungguh dan sebaik-baiknya, meskipun demikian penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, sehingga penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan Psikologi dan semua pihak yang tertarik dengan ilmu ini.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Malang 15 Maret 2022

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M. J. Hujjai', with a small star above the 'i' and a horizontal line extending to the right.

M. J. Hujjai

NIM.18410208

DAFTAR ISI

<i>HALAMAN PENGESAHAN</i>	<i>ii</i>
<i>SURAT PERNYATAAN</i>	<i>iii</i>
<i>MOTTO</i>	<i>iv</i>
<i>HALAMAN PERSEMBAHAN</i>	<i>v</i>
<i>KATA PENGANTAR</i>	<i>vi</i>
<i>DAFTAR ISI</i>	<i>ix</i>
<i>DAFTAR TABEL</i>	<i>xiii</i>
<i>DAFTAR GAMBAR</i>	<i>xiv</i>
<i>ABSTRAK</i>	<i>xv</i>
<i>ABSTRACT</i>	<i>xvi</i>
<i>ملخص البحث</i>	<i>xvii</i>
<i>BAB I</i>	<i>1</i>
<i>PENDAHULUAN</i>	<i>1</i>
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	11
<i>BAB II</i>	<i>13</i>
<i>KAJIAN TEORI</i>	<i>13</i>
A. Intensi Berwirausaha	13
1. Pengertian Intensi Berwirausaha.....	13
2. Faktor Intensi Berwirausaha.	15
3. Aspek – Aspek Intensi Berwirausaha.	16
B. Entrepreneurial Self-Efficacy	17
1. Pengertian <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	17
2. Faktor <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	19
3. Aspek – Aspek <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	20
C. social support	21
1. Pengertian <i>social support</i>	21
2. Faktor <i>social support</i>	23
3. Aspek – aspek <i>social support</i>	24

D. Pengaruh <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i> Dan <i>social support</i> Terhadap Intensi Berwirausaha.....	25
E. Hipotesis.....	28
<i>BAB III</i>.....	29
<i>METODE PENELITIAN</i>.....	29
A. Rancangan Penelitian.....	29
B. Identifikasi Variabel Penelitian.....	30
1. Variabel Bebas (Independen).....	30
2. Variabel Terikat (dependen).....	30
C. Definisi Operational.....	30
1. Intens Berwirausaha.....	30
2. <i>Enterpreneurial Self-Efficacy</i>	31
3. <i>social support</i>	31
D. Subjek Penelitian.....	31
1. Populasi.....	31
2. Sampel.....	32
E. Tahapan Penelitian.....	33
1. Tahap Pra Penelitian.....	33
2. Tahap Pengumpulan Data.....	33
3. Tahap Analisis Penelitian.....	34
4. Teknik Pengumpulan Data.....	34
5. Instrumen Pengumpulan Data.....	35
F. Validitas dan Reliabilitas.....	39
1. Validitas.....	40
2. Reliabilitas.....	42
G. Analisis Data.....	43
1. Uji Asumsi.....	43
2. Analisis Deskriptif.....	44
3. Kategorisasi Data.....	45
4. Uji Hipotesis.....	46
<i>BAB IV</i>.....	48
<i>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</i>.....	48

A. Pelaksanaan Penelitian.....	48
1. Gambaran Umum Objek Penelitian	48
2. Waktu dan Tempat Penelitian	50
3. Jumlah Subjek Penelitian Beserta Alasan Menetapkan Jumlah	50
4. Prosedur dan Administrasi Pengambilan Data	50
5. Hambatan yang Ditemui dalam Pelaksanaan Penelitian.....	51
B. Hasil Penelitian	51
1. Uji Deskriptif	51
2. Uji Asumsi	58
3. Uji linearitas.....	59
C. Uji Hipotesis	60
1. Analisis Regresi Linear Berganda	60
2. Uji t (Parsial).....	62
3. Uji F	64
4. Uji Regresi Non-Linear.....	65
5. Koefisien Determinasi	69
D. Pembahasan	71
1. Tingkat Entrepreneurial self-Efficacy pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang	71
2. Tingkat <i>social support</i> pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang	75
3. Tingkat intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang	78
4. Pengaruh <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i> terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang ...	81
5. Pengaruh <i>social support</i> terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang	83
6. Pengaruh <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i> dan <i>social support</i> terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang	85
BAB V.....	88

<i>KESIMPULAN DAN SARAN</i>	88
A. Kesimpulan	88
B. Saran	90
<i>Daftar Pustaka</i>	93
<i>LAMPIRAN</i>	102

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Populasi Penelitian.....	29
Tabel 3.2 Nilai Skoring.....	33
Tabel 3.3 Blueprint Intensi Berwirausaha.....	34
Tabel 3.4 Blueprint <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	35
Tabel 3.5 Blueprint <i>social support</i>	38
Tabel 3.6 Klasifikasi Nilai Reliabilitas	40
Tabel 3.7 Kategorisasi Data	43
Tabel 4.1 Deskripsi Skor Empirik.....	49
Tabel 4.2 Kategorisasi.....	49
Tabel 4.3 Distribusi Frekuensi Kategori Intensi Berwirausaha	50
Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Kategori <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	52
Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Kategori <i>social support</i>	53
Tabel 4.7 Hasil Uji Normalitas	55
Tabel 4.8 Hasil Uji Linieritas.....	56
Tabel 4.9 Uji Hipotesis	57
Tabel 4.10 Pengaruh <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i> Terhadap Intensi Berwirausaha.....	59
Tabel 4.11 Pengaruh <i>social support</i> Terhadap Intensi Berwirausaha.....	60
Tabel 4.12 Hasil Uji F.....	61
Tabel 4.13 Hasil koefisien Determinasi	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	25
Gambar 4.1 Diagram Kategorisasi Intensi Berwirausaha	51
Gambar 4.2 Diagram Kategorisasi <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	52
Gambar 4.3 Diagram Kategorisasi <i>social support</i>	54

ABSTRAK

Hujjaj, M. J. 18410239. Psikologi. 2022. Pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Skripsi, Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Pembimbing: Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si

Kata Kunci: *Entrepreneurial Self-Efficacy, Intensi Berwirausaha, social support*

Menteri Koperasi dan UKM (KEMenkop UKM) Teten Masduki menargetkan persentase pelaku wirausaha muda bertambah dari 3,18 persen menjadi 3,95 persen pada 2024 karena itu bakal menjadi dasar bagi Indonesia bersiap menjadi negara maju. Teten menyampaikan perlu ada perubahan pola pikir terutama dalam mencetak wirausaha muda yang harus melibatkan perguruan tinggi dan pihak swasta (tempo.com,2022). Penelitian ini menguji adanya pengaruh *Entrepreneurial Self-efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Penelitian ini bertujuan untuk, mengetahui tingkat *Entrepreneurial Self-efficacy, social support*, dan intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. sehingga mengetahui pengaruh *Entrepreneurial Self-efficacy* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Pengaruh *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, dan Pengaruh *self-efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Subjek pada penelitian ini berjumlah 302 mahasiswa dengan kriteria mahasiswa fakultas psikologi dari 4 angkatan yaitu angkatan 2018, 2019, 2020, dan 2021. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan analisis data menggunakan regresi linier berganda. Penelitian ini menggunakan 3 alat ukur yaitu *Entrepreneurial Self efficacy* berdasarkan teori (Chen 1998, dalam Gibbs,2009), *social support* berdasarkan teori (Menurut sarafino dalam (johana purba,2007), dan Intensi Berwirausaha berdasarkan (Linan dan Chen,2006:4) penelitian ini disusun sendiri oleh peneliti berdasarkan teori yang digunakan.

Penelitian ini mendapatkan hasil bahwa kategori Intensi Berwirausaha pada mahasiswa fakultas psikologi berada pada tingkat sedang dengan persentase 58,9%. kategori *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada mahasiswa fakultas psikologi berada pada tingkat tinggi dengan persentase 62,9%. kategori *social support* pada mahasiswa fakultas psikologi berada pada tingkat tinggi dengan persentase 54%. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa $F_{hitung} (141.563) > F_{tabel} (3,00)$ dan nilai signifikansi $(0,000^p) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa Adanya pengaruh antara *entrepereniurial self-efficacy* dan *social support* terhadap intensitas berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi uin malang diterima. Sehingga secara bersama-sama (Simultan) *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

ABSTRACT

Hujjaj, M. J. 18410239. Psychology. 2022. The Effect of Entrepreneurial Self-Efficacy and *social support* on Entrepreneurial Intentions in Students of the Psychology Faculty of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang. Thesis, Faculty of Psychology, State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang.

Advisor: Pembimbing: Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si

Keywords: *Entrepreneurial Self-Efficacy, Entrepreneurial Intention, social support*

The Minister of Cooperatives and SMEs (KEMENKOP UKM) Teten Masduki targets the percentage of young entrepreneurs to increase from 3.18 percent to 3.95 percent in 2024 because it will be the basis for Indonesia to prepare to become a developed country. Teten said that there needs to be a change in mindset, especially in creating young entrepreneurs who must involve universities and the private sector (tempo.com, 2022). This study examines the effect of Entrepreneurial Self-efficacy and social support on Entrepreneurial Intentions in students of the Psychology Faculty of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. This study aims to determine the level of Entrepreneurial Self-efficacy, social support, and entrepreneurial intentions in the students of the Psychology Faculty of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. so that knowing the effect of Entrepreneurial Self-efficacy on the entrepreneurial intention of the students of the Psychology Faculty of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, the influence of social support on the entrepreneurial intentions of the students of the Psychology Faculty of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, and the influence of self-efficacy and social support on the entrepreneurial intentions of the students of the Faculty Psychology of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

The subjects in this study were 302 students with the criteria of students from the psychology faculty from 4 batches, namely 2018, 2019, 2020, and 2021. This study is a quantitative study with data analysis using multiple linear regression. This study uses 3 measuring tools, namely Entrepreneurial Self efficacy based on theory (Chen 1998, in Gibbs, 2009), social support based on theory (According to Neuronino in (Johana Ancient, 2007), and Entrepreneurial Intentions based on (Linan and Chen, 2006) This research was compiled by the researcher himself based on the theory used.

This study found that the category of Entrepreneurial Intention in psychology faculty students was at a moderate level with a percentage of 58.9%. Entrepreneurial Self-Efficacy category in psychology faculty students is at a high level with a percentage of 62.9%. the category of social support for psychology faculty students is at a high level with a percentage of 54%. The results of the hypothesis test show that $F_{count} (141.563) > F_{table} (3.00)$ and the significance value $(0.000b) < (0.05)$. So it can be concluded that there is an influence between entrepreneurial self-efficacy and social support on the intensity of entrepreneurship in the students of the Faculty of Psychology, Malang State University. So that together (simultaneous) Entrepreneurial Self-Efficacy and social support have a significant effect on entrepreneurial intentions.

ملخص البحث

حجاج ، محمد جمول 18410239 . علم النفس . 2022. تأثير الاكتفاء الذاتي لريادة الأعمال والدعم الاجتماعي على نوايا ريادة الأعمال لدى طلاب كلية علم النفس بجامعة مولانا مالك إبراهيم مالانج ..الإسلامية الحكومية .كلية علم النفس جامعة الدولة الإسلامية مولانا مالك إبراهيم مالانج

المشرف: هجرية ريفا هداية

الكلمات المفتاحية: الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال ، النية الريادية ، الدعم الاجتماعي

يستهدف وزير التعاونيات والشركات الصغيرة والمتوسطة (وزارة التعاونيات والشركات الصغيرة والمتوسطة (تيتين ماسدوكي زيادة نسبة رواد الأعمال الشباب من 3.18 في المائة إلى 3.95 في المائة في عام 2024 لأنها ستكون الأساس لإندونيسيا للاستعداد لتصبح دولة متقدمة. قال تيتين إنه يجب أن يكون هناك تغيير في العقلية ، لا سيما في إنشاء رواد أعمال شباب يجب أن يشركوا الجامعات والقطاع الخاص تبحث هذه الدراسة في تأثير الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال والدعم الاجتماعي .(Tempo.com ، 2022) على نوايا ريادة الأعمال لدى طلاب كلية علم النفس مولانا مالك إبراهيم مالانج. تهدف هذه الدراسة إلى تحديد مستوى الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال والدعم الاجتماعي والنوايا الريادية لدى طلاب كلية علم النفس مولانا مالك إبراهيم مالانج. حتى معرفة تأثير الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال على نية ريادة الأعمال لطلاب كلية علم النفس في مولانا مالك إبراهيم مالانج ، تأثير الدعم الاجتماعي على نوايا ريادة الأعمال لطلاب كلية علم النفس في مولانا مالك إبراهيم مالانج ، وتأثير الاكتفاء الذاتي والدعم الاجتماعي على النوايا الريادية لطلاب كلية علم نفس مولانا مالك إبراهيم مالانج

كانت موضوعات هذه الدراسة 302 طالبًا بمعايير طلاب كلية علم النفس من 4 دفعات وهي 2018 و 2019 و 2020 و 2021. هذه الدراسة عبارة عن دراسة كمية مع تحليل البيانات باستخدام الانحدار الخطي المتعدد. تستخدم هذه الدراسة 3 أدوات قياس ، وهي الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال القائمة على والدعم الاجتماعي القائم على النظرية (وفقًا لـ ، (2009 ، Gibbs ، في ، 1998 ، Chen) النظرية بناءً على Entrepreneurial Intentions و ، (2007 ، Johana Ancient) في Neuronino جمع هذا البحث الباحث نفسه بناءً على النظرية المستخدمة (Linan and Chen ، 2006: 4)

توصلت هذه الدراسة إلى أن فئة النية الريادية لدى طلاب كلية علم النفس كانت عند مستوى متوسط بنسبة 58.9. فئة الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال لدى طلاب كلية علم النفس على مستوى عالٍ بنسبة 62.9%. فئة الدعم الاجتماعي لطلبة كلية علم النفس على مستوى عالٍ بنسبة 54%. أظهرت نتائج اختبار الفرضية أن عدد (141.563 > (جدول) 3.00 وقيمة المعنوية) 0.000 ب 0.05. (لذلك يمكن الاستنتاج أن هناك F تأثيرًا بين الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال والدعم الاجتماعي على كثافة ريادة الأعمال في طلاب كلية علم النفس ، جامعة ولاية مالانج. لذلك ، فإن الكفاءة الذاتية لريادة الأعمال والدعم الاجتماعي معًا) في وقت واحد (لهما تأثير كبير على نوايا ريادة الأعمال

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pengangguran menjadi salah satu masalah utama di Indonesia di tengah wabah *Covid-19* dan masih sulit untuk diselesaikan. Banyak orang menganggur sebagai akibat dari pengurangan karyawan dari perusahaan (PHK) yang disebabkan oleh *COVID-19*. Statistik Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa kategori usia dewasa muda di umur-umur produktif antara usia 20 dan 29 tahun mengalami peningkatan pengangguran terbesar. Lulusan SMA, SMK, dan universitas memiliki tingkat pengangguran terbesar dalam hal pendidikan. TPT lulusan SMA meningkat dari 6,69% menjadi 8,55% tahun ini. Peningkatan serupa terlihat pada lulusan universitas (naik dari 5,7% menjadi 6,97%) dan lulusan sekolah kejuruan (naik dari 8,42% menjadi 11,45%). peneliti dapatkan dari sumber (databoks.katadata.co.id, 2022).

Alumni dari lulusan perguruan tinggi di Kota Malang yang berasal dari luar daerah Kota Malang banyak yang memutuskan untuk menetap di Kota Malang, hal ini menyebabkan banyaknya dan tingginya persaingan untuk kesempatan kerja, sehingga lowongan pekerjaan yang tersedia tidak mencukupi kebutuhan dari jumlah pencari kerja. Tingkat pengangguran terbuka di Kota Malang pada tahun 2019 mencapai 5,88% dan pada tahun 2020 meningkat menjadi 9,61% karena adanya pandemi *covid-19* dan banyaknya PHK dan pada tahun 2021 meningkat lagi menjadi 9,65% dari

tahun ketahun tingkat pengangguran di Kota Malang semakin meningkat data ini didapat dari BPS (Badan Pusat Statistik Kota Malang).

Mengingat secara statistik Indonesia masih kekurangan wirausahawan, fenomena wirausaha di kalangan mahasiswa ini merupakan berita yang patut dicermati. Jumlah wirausaha di suatu negara kerap dianggap sebagai indikator kemajuan. Patokannya minimal 2% dari jumlah penduduk harus berprofesi sebagai wirausaha. Dengan jumlah penduduk 250 juta jiwa, negeri ini paling kurang harus memiliki 5 juta jiwa wirausaha (kominfo.go.id). Maka dari itu dapat dikatakan masih tertinggal jauh dari negara lain. Dengan meningkatnya minat mahasiswa dalam berwirausaha, diharapkan dapat menjadi katalis untuk menarik lebih banyak pemilik bisnis baru yang potensial. mesin ekonomi masa depan negara

Bentuk upaya dari pendidikan perguruan tinggi yaitu perguruan tinggi di Indonesia pada saat ini mengamanatkan semua jurusan dalam pendidikan untuk menawarkan mata kuliah kewirausahaan agar lulusan perguruan tinggi mampu menentukan tujuan saat memasuki dunia kerja (Firmansyah. 2019:i). Indonesia sudah mulai menerapkan berbagi ilmu kewirausahaan agar masyarakat memiliki sikap kewirausahaan dan dapat melihat pohon-pohon wirausaha yang akan dirintis, sehingga tidak lagi suram seperti melihat belantara dan tidak tahu harus kemana.hal tersebut dapat mengurangi tanggung jawab universitas dalam menangani pengangguran lulusan. Ini dapat membantu pertumbuhan masyarakat Indonesia secara keseluruhan dengan menerapkan mata kuliah kewirausahaan di perguruan tinggi. UU

Sisdiknas No. 20 Tahun 2003, yang menyatakan: Pendidikan harus menyediakan lingkungan belajar yang disengaja dan terencana agar peserta didik secara aktif mengembangkan proses belajarnya agar memiliki pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, kekuatan spiritual keagamaan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan bagi dirinya dan masyarakat, bangsa, dan negara." (Rusdiana. 2018:41).

Mentalitas generasi muda yang sering bercita-cita menjadi pegawai di suatu perusahaan namun lapangan kerja di sektor formal relatif sedikit, tidak lepas dari tingginya angka pengangguran, terutama pada usia produktif. Oleh karena itu sangat disayangkan, terutama mengingat tingkat bakat dan daya cipta yang besar di kalangan anak muda saat ini. Kurangnya pemahaman akan nilai kemandirian dan kemampuan untuk menciptakan lapangan pekerjaan sendiri di kalangan anak muda merupakan hambatan terbesar bagi berkembangnya wirausahawan muda (entrepreneur). Pengembangan kewirausahaan di kalangan anak muda adalah suatu proses yang dilakukan secara terencana, terarah dan berkesinambungan (Fanny.2014:116).

Menteri Koperasi dan UKM (KEMenkop UKM) Teten Masduki menargetkan persentase pelaku wirausaha muda bertambah dari 3,18 persen menjadi 3,95 persen pada 2024 karena itu bakal menjadi dasar bagi Indonesia bersiap menjadi negara maju. Teten menyampaikan perlu ada perubahan pola pikir terutama dalam mencetak wirausaha muda yang harus melibatkan perguruan tinggi dan pihak swasta (tempo.com,2022).

Sesuai paparan data di atas yang telah dikemukakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM, terdapat fenomena yang terjadi pada saat ini yaitu rendahnya minat dan motivasi anak muda Indonesia untuk berwirausaha atau *entrepreneur* di umur produktif. Hal ini menjadi permasalahan serius berbagai pihak, baik pemerintah, dunia pendidikan, dunia industri, maupun masyarakat. Sebagai lembaga yang menghasilkan lulusan, sekolah dan universitas memiliki permasalahan dalam hal ini, berbagai inisiatif telah dilakukan untuk mendorong semangat kewirausahaan, terutama dalam mengubah pola pikir anak muda yang hanya tertarik mencari pekerjaan setelah menyelesaikan studi atau kuliah.

Intensi Berwirausaha adalah salah satu upaya dalam membentuk pola pikir yang baru terutama dalam mencetak wirausaha muda. Intensi Berwirausaha dalam diri individu dapat berkembang seiring berjalannya waktu, tetapi ada beberapa tahapan yang harus dilalui. Seseorang individu tidak hanya memulai bisnis secara tiba-tiba, mereka melakukannya secara sengaja. Salah satu unsur terpenting dalam berwirausaha adalah niat.

Selain memiliki modal finansial yang tidak mencukupi, kurangnya keahlian bisnis dapat menghambat mahasiswa memilih untuk memulai bisnis mereka sendiri. Karena ada banyaknya resiko yang terkait dengan kewirausahaan, termasuk pendapatan yang tidak dapat diprediksi, kemungkinan tidak melihat pengembalian investasi, keberanian untuk bekerja keras, jam kerja yang mungkin lebih lama, dan kualitas hidup yang masih rendah, mahasiswa bahkan cenderung memilih untuk tidak melakukannya.

(Saiman,2009). Keadaan ini disebabkan oleh rendahnya rasa percaya diri mahasiswa dalam bidang bisnis. *Self-efficacy* atau efikasi diri adalah nama lain dari percaya diri. Sifat percaya diri sebagai kualitas kewirausahaan menunjukkan bahwa mahasiswa secara konsisten memiliki keyakinan pada bakat mereka sendiri, sangat termotivasi di tempat kerja, dan mencari solusi mandiri untuk masalah mereka sendiri, dan dalam menumbuhkan *self-efficacy* dibutuhkan dukungan sosial atau biasa disebut *social support*.

Intensi Berwirausaha adalah kesungguhan diri individu dalam melakukan tindakan wirausaha yang dilakukan secara sadar/sengaja dan segera, dimana tindakan wirausaha tersebut berupa keputusan karir menjadi wirausaha dengan mengembangkan produk baru yang bernilai ekonomi. Menurut (Tunjungsari dan Hani, 2013:427), Intensi Berwirausaha merupakan tahapan pertama yang perlu dipahami dari sebuah proses dalam membentuk sebuah usaha yang seringkali memerlukan waktu dalam jangka panjang (Ajzen, 1991:203). Aturan umumnya, semakin kuat intensi dalam diri individu untuk terlibat di dalam suatu perilaku maka semakin besar kemungkinan seseorang tersebut untuk bertindak. Menurut (Maulida dan Nurkhin,2017:502), Intensi Berwirausaha menunjukkan komitmen seseorang dalam memulai sebuah usaha dan mempelajari mengenai kewirausahaan.

Entrepreneurial Self-Efficacy sebagai bentuk keyakinan yang kuat terhadap kemampuan dalam diri seseorang untuk berhasil melakukan tugas dan peran seorang wirausaha (Chen, et. al., 1998:296). *Entrepreneurial self-efficacy* (ESE) adalah penerapan *self-efficacy* dalam penelitian kewirausahaan

mengacu pada sejauh mana wirausahawan percaya pada kemampuan wirausaha mereka sendiri untuk melakukan tugas dan proyek tertentu. (Boyd *et. al.*, 1994:72).

social support yang dapat diterima dapat membuat individu merasakan ketenangan, diperhatikan, timbul percaya diri dan kompeten. (Sarafino dan Smith, 2017:118) *social support* dapat bersumber dari berbagai pihak, yaitu orangtua, pasangan, keluarga, teman, maupun lingkungan sosial. *social support* adalah dukungan yang diterima individu seperti kenyamanan, perhatian, bantuan secara fisik dan psikologis baik verbal maupun non verbal.

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi Intensi Berwirausaha (*entrepreneurial intention*), menurut (Indarti dan Rostiani, 2008:370) yaitu Faktor kepribadian : kebutuhan akan prestasi dan *Entrepreneurial self-efficacy*, faktor lingkungan yang dilihat dari tiga elemen kontekstual : akses kepada modal, informasi dan jaringan sosial: faktor demografis gender, umur, latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja. Namun pada kenyataannya, kebanyakan mahasiswa beranggapan bahwa dalam berwirausaha adalah pilihan yang penuh resiko dan rintangan yang sangat besar yang hanya dapat ditaklukan oleh orang-orang yang memiliki pengetahuan dan keterampilan lebih serta didukung dengan modal yang cukup. Dari yang paparkan diatas dapat disimpulkan bahwa *Entrepreneurial Self-Efficacy* merupakan salah satu nya yang rendah untuk menjadi *entrepreneur* dan dalam menimbulkan *Self-Efficacy* menurut (Sarafino dan Smith, 2017:118) dibutuhkan *social support* yang dapat

membuat individu merasakan ketenangan, diperhatikan, timbul percaya diri dan kompeten.

Didukung dengan hasil wawancara kepada beberapa mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang inisial SE mengatakan bahwa, SE merasa dirinya belum ada motivasi untuk melakukan atau membangun suatu bisnis walaupun dirinya telah mendapatkan mata kuliah terkait entrepreneurial, dan pernah mengikuti seminar *Entrepreneurship* yang diadakan oleh DEMA Fakultas Psikologi dan Kuliah umum. SE ingin mencari pekerjaan yang pasti setelah menempuh pendidikan karena SE merasa dirinya belum siap untuk menerima konsekuensi yang akan dihadapi saat berwirausaha dan tuntutan orang tua setelah menempuh pendidikan S1 SE disuruh bekerja dengan penghasilan yang pasti / tetap seperti PNS, Guru, atau Dosen.

Sedangkan menurut inisial UR sebagai mahasiswa tingkat akhir di fakultas psikologi UR mempunyai keinginan setelah lulus dari fakultas psikologi mempunyai sebuah usaha kecil yang dikelola sendiri UR juga ketika menjadi mahasiswa sudah melakukan beberapa wirausaha seperti jualan baju di online shop dan aksesoris-aksesoris meskipun UR hanya dropship tapi UR sudah merasa mempunyai beberapa pengalaman dan tahu mengenai lika-liku kewirausahaan apa resiko yang dihadapi dan apa yang harus dilakukan, UR sudah merasa mempunyai minat dalam berwirausaha yaitu semenjak UR merantau di Kota Malang dan ingin menambah uang saku dari penghasilannya sendiri, UR sudah mencoba melamar di beberapa

pekerjaan tapi tidak ada yang diterima lalu UR memutuskan untuk mencoba dropship baju dan aksesoris.

Menurut temuan wawancara, tidak semua mahasiswa fakultas psikologi memiliki Intensi Berwirausaha yang tinggi. Setelah lulus dari perguruan tinggi, mahasiswa dengan intensi berwirausaha yang tinggi seringkali ingin meniti karir sebagai wirausaha atau pemilik usaha (job creator), sedangkan mahasiswa dengan intensi kewirausahaan yang rendah lebih cenderung ingin melamar pekerjaan di perusahaan tertentu dan bekerja sebagai karyawan. (job seker) masih menjadi pilihan awal yang dibuat setelah mahasiswa menyelesaikan studi sarjana mereka. Studi pra-temuan menunjukkan bahwa siswa masih cenderung memiliki tujuan kewirausahaan rendah. Kurangnya *self-efficacy* untuk menjadi seorang wirausaha, kurangnya modal, dan kurangnya keahlian adalah beberapa alasan yang berkontribusi pada rendahnya intensi berwirausaha (Prawira, Atmaja, Purwa, 2014:).

Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mempunyai visi “Terwujudnya Fakultas Psikologi integratif dalam memadukan sains dan islam yang bereputasi internasional” untuk mencapai visi tersebut Fakultas Psikologi mempunyai dua Missi yaitu mencetak sarjana psikologi yang berkarakter ulul albab, dan menghasilkan sains Psikologi yang relevan dan berdaya saing tinggi. Dalam kurikulum Fakultas Psikologi Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang, meskipun Fakultas Psikologi sudah memberikan pendidikan yang berisikan konten-konten kewirausahaan dalam bentuk mata kuliah wajib dan program-program kewirausahaan lainnya,

fenomena rendahnya Intensi Berwirausaha juga terjadi pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, (kurikulum Fakultas Psikologi 2021)

Dari hal-hal yang telah dikatakan di atas mengenai fenomena tingkat pengangguran dan beberapa faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha pada mahasiswa, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai intensi berwirausaha lebih tepatnya pada mahasiswa Jurusan Psikologi Fakultas Psikologi , Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu pada mahasiswa S1 di Surabaya yang berjudul *Entrepreneurial Self-Efficacy, Perceived Family Support Dan Entrepreneurial Intention* Pada Mahasiswa. mengemukakan bahwa kedua variabel *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *Perceived Family support* menjadi prediktor kuat *Entrepreneurial Intention* (Ersa Lanang Sanjaya dan Agatha Sofia. 2021:50).

Maka dari itu peneliti berinisiatif melakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi dengan judul **“Pengaruh Entrepreneurial Self–Efficacy Dan *social support* Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”**.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan diteliti pada penelitian ini adalah: “Untuk mengetahui Pengaruh *Entrepreneurial self-efficacy* dan *social support*

terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang “Fakultas Psikologi

Sedangkan perumusan masalah yang akan diteliti lebih rinci pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana tingkat *Entrepreneurial Self-efficacy* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
2. Bagaimana tingkat *social support* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
3. Bagaimana tingkat Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
4. Bagaimana Pengaruh *Entrepreneurial Self-efficacy* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
5. Bagaimana Pengaruh *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
6. Bagaimana Pengaruh *Entrepreneurial self-efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji bagaimana Pengaruh *Entrepreneurial self-efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

1. Untuk memaparkan tingkat *Entrepreneurial Self-efficacy* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Untuk memaparkan tingkat *social support* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
3. Untuk memaparkan tingkat Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
4. Untuk memaparkan Pengaruh *Entrepreneurial Self-efficacy* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
5. Untuk memaparkan Pengaruh *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
6. Untuk memaparkan Pengaruh *Entrepreneurial self-efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?

D. Manfaat Penelitian

a. Manfaat secara teoritis

Peneliti berharap dari hasil penelitian ini dapat memberi manfaat yang positif terhadap ilmu dan pengembangan pendidikan, khususnya mengenai Pengaruh *Entrepreneurial self-efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang “Fakultas Psikologi ”. Selain itu diharapkan penelitian selanjutnya dapat mngembangkan hasil-hasil

penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya dan penelitian ini dapat dijadikan bahan evaluasi untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

b. Manfaat secara praktis

Peneliti berharap dari hasil penelitian ini dapat memberikan masukan bagi bidang pendidikan pihak Fakultas Psikologi maupun pihak Universitas UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mengenai ada tidaknya Pengaruh *Entrepreneurial self-efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang “Fakultas Psikologi ”. sehingga dapat menjadi pertimbangan dalam mengatasi permasalahan yang berkaitan dengan angka pengaguran pada lulusan sarjana.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Intensi Berwirausaha

1. Pengertian Intensi Berwirausaha.

Intensi sendiri menurut (Fishbein dan Ajzen, 1975:289) adalah komponen di dalam individu yang lebih mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu.

Intensi (*intentions*) dalam salah satu penelitian, Bandura dalam (Wijaya Tony, 2007:118) berpendapat bahwa intensi adalah suatu keputusan untuk melakukan tindakan aktivitas tertentu atau menciptakan keadaan tertentu dimasa depan.

Menurut (Katz dan Gartner, 1988:431) Intensi Berwirausaha (*entrepreneurial intentions*) adalah melibatkan proses pencarian informasi atau pengumpulan data yang diperlukan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Artinya intensi dalam wirausaha merupakan hal yang perlu diperhatikan karena berhubungan dengan aktivitas individu dalam kehidupan nyata. Intensi berwirausaha adalah suatu perilaku individu dalam dijadikan pedoman sebagai sumber daya, tenaga pergerakan.

Intensi berwirausaha dikembangkan dari term Theory of planned behavior, teori ini dijelaskan dalam bahasa Indonesia sebagai teori perilaku terencana yang dimodifikasi dari teori tindakan beralasan (Theory of reasoned) yang dikembangkan oleh (Ajzen, 1991:181). Teori ini dikembangkan oleh beliau digunakan untuk memprediksi tingkah laku

individu. Dalam teori tindakan beralasan terdapat dua aspek untuk menilai kecenderungan individu berwirausaha yaitu sikap dan norma sosial. Sama halnya dengan teori tindakan beralasan faktor utama yang terdapat dalam teori tersebut adalah intensi atau perilaku kecenderungan individu (Ajzen, 1991:181).

Dari pernyataan di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa Intensi Berwirausaha merupakan suatu intensi keputusan untuk melakukan tindakan aktivitas tertentu atau menciptakan keadaan tertentu di masa depan, seseorang harus berusaha agar dapat mengarahkan tingkah lakunya dan mengadopsi beberapa rencana agar dapat mewujudkan golnya tersebut, yang melandasi tingkah laku terarah.

2. Intensi Berwirausaha Prespektif Psikologi

Intensi atau perilaku kecenderungan individu diasumsikan sebagai faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku, yang menjelaskan usaha individu untuk mencoba dan melakukan upaya untuk mencapainya. pandangan secara kognitif teori ini adalah bentuk evaluasi kecenderungan berwirausaha individu. Model teori ini menjelaskan kompleksitas hubungan antara perilaku manusia dan penentu yang relevan, karena menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi intensi yaitu sikap, norma sosial, dan kontrol perilaku. Model teori ini juga menjelaskan premis suatu logika dan berpikir individu dalam membuat suatu alasan sehingga dapat mengambil suatu keputusan (Ajzen, 1991:188).

Intensi menggambarkan representatif kognitif dari tujuan yang sedang diupayakan dan direncanakan agar mencapai tujuan tersebut (Tubbs dan Ekeberg, 1991:180). Untuk mencapai tujuan tersebut individu harus menumbuhkan dan mempengaruhi niat. Sejalan dengan pendapat diatas intensi kewirausahaan adalah sesuatu yang dipercaya dapat mengukur perilaku kewirausahaan dan aktivitasnya, serta dapat melihat bagaimana komitmen individu dalam memulai suatu usaha (Krueger, 1993:322).

Psikologi kewirausahaan adalah perkembangan dari bidang Psikologi Industri dan Organisasi. Di antaranya, industri dan organisasi yang menjadi salah satu konteks penerapan psikologi kebanyakan adalah organisasi bisnis. Berwirausaha tidak hanya merupakan aktivitas ekonomi, tetapi juga aktivitas mengembangkan dan menjaga kelangsungan hidup organisasi. *Entrepreneurial process* adalah langkahlangkah kognitif dan behavioral usahawan di setiap tahap perkembangan usaha. Proses ini terlihat dalam pengalaman banyak wirausahawan yang pasti melewati rangkaian tahapan ini (*entrepreneurial ladder*): mulai dari sebelumnya tidak terpikir untuk berusaha, kemudian mulai berpikir untuk memulai sebuah usaha kecil, mulai bertindak untuk memulai usaha tersebut, sampai akhirnya memiliki bisnis untuk dikelola (Husna Nurul Aftina, 2017:170)

2. Faktor Intensi Berwirausaha.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi intensi berwirausaha dengan menggabungkan tiga pendekatan dalam (Indarti dan Rostiani, 2008:370) yaitu:

- a) Faktor kepribadian, kebutuhan akan prestasi dan keyakinan dalam berwirausaha,
- c) Faktor lingkungan, yang terdiri dari tiga elemen kontekstual: akses ke moda, informasi, dan jaringan sosial
- d) Faktor demografi, jenis kelamin, usia, lokasi, tingkat pendidikan dan pengalaman kerja.

Dari apa yang dikatakan di atas, *Entrepreneurial Self-Efficacy* adalah satu-satunya faktor yang paling kuat.

3. Aspek – Aspek Intensi Berwirausaha.

Menurut (Linan dan Chen, 2006:4) Intensi Berwirausaha memiliki tiga aspek penting, yaitu:

- a) Sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*)

Sikap terhadap perilaku adalah evaluasi diri yang menegaskan pengetahuan dan pandangan mereka tentang aspek baik dan negatif dari perilaku tertentu serta keuntungan dan manfaatnya.

- b) Norma subjektif (*subjective norm*)

Norma subjektif adalah mencerminkan pengaruh sosial, yaitu sudut pandang seseorang terhadap tekanan sosial (masyarakat, orang-orang di sekitar) untuk melakukan suatu perilaku atau menahan diri untuk tidak terlibat dalam melakukan suatu perilaku.

- c) Kontrol perilaku yang disadari (*perceived behavior control*)

Kontrol perilaku yang disadari adalah pendapat seseorang tentang seberapa mudah atau sulit untuk menampilkan tingkah laku tertentu, dan dapat menilai pengalaman dan tantangan sebelumnya yang dialami.

Selanjutnya hal-hal yang bergantung pada unsur Intensi Berwirausaha, menggunakan aspek yang dikemukakan (Linan dan Chen, 2006:4) untuk mengukur Intensi Berwirausaha pada mahasiswa.

B. Entrepreneurial Self-Efficacy

1. Pengertian Entrepreneurial Self-Efficacy

Menurut (Bandura, 1997:11) menyatakan “*self-efficacy is concerned with judgments of personal capability*” yaitu *self-efficacy* berkaitan dengan penilaian kemampuan pribadi, artinya *self-efficacy* yang ada pada seseorang yaitu berupa, menilai seberapa kemampuan yang ada pada dirinya, seseorang terlebih dahulu menilai seberapa besar kemampuan yang ada pada dirinya, Lagi (Bandura, 1997:3) mendefinisikan bahwa *self-efficacy* adalah “*refers to beliefs in one’s capabilities to organize and execute the courses of action required to produce given attainment*” yang artinya *self-efficacy* mengacu pada keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk mengorganisasikan dan melaksanakan serangkaian tindakan yang harus dilakukan untuk menghasilkan tujuan yang telah ditetapkan. Albert Bandura adalah pencetus teori *self-efficacy*.

Bandura dalam (Indarti dan Rostiani, 2008:371) mendefinisikan *Entrepreneurial Self-Efficacy* sebagai keyakinan seseorang atas kapasitas dirinya untuk menyelesaikan tugas, atau dengan kata lain, sebagai keadaan

motivasi ketika seseorang lebih didorong oleh keyakinan mereka daripada oleh apa yang secara objektif benar.

Sedangkan (Chen, *et. al.*, 1998:296) mendefinisikan *Entrepreneurial Self-Efficacy* sebagai bentuk keyakinan yang kuat terhadap kemampuan dalam diri seseorang untuk berhasil melakukan tugas dan peran seorang wirausaha.

Entrepreneurial self-efficacy (ESE) adalah penerapan *self-efficacy* dalam penelitian kewirausahaan mengacu pada sejauh mana wirausahawan percaya pada kemampuan wirausaha mereka sendiri untuk melakukan tugas dan proyek tertentu. (Boyd *et. al.*, 1994:72).

Entrepreneurial Self-efficacy mengacu pada keyakinan dan kepercayaan bahwa dia memiliki kemampuan yang cukup untuk menyelesaikan sebuah tugas dalam berwirausaha dengan sukses (Glinow *et. al.*, 2010).

Dari pernyataan diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa *Entrepreneurial Self-Efficacy* adalah sebuah keyakinan seseorang terhadap kemampuan dan keberhasilan dalam mengambil peran dan tugas seorang wirausaha.

2. *Entrepreneurial Self-efficacy* Prespektif Psikologi

Self-efficacy mulai banyak diteliti dalam literatur kewirausahaan sejak di era 1990 an dan hingga saat ini telah terdapat sejumlah pengukuran entrepreneur *self-efficacy* dengan penekanan yang berbeda beda. Sebagian alat ukur memfokuskan pada pengukuran tentang kepercayaan diri individu atas kemampuan manajerial, fungsional dan teknikal yang dimiliki untuk

mengembangkan bisnis (Sutandy, R, 2020:1). Pada pengukuran yang lebih baru, cara mengukur *self-efficacy* lebih diarahkan pada tahapan tahapan dari *entrepreneurial* proses seperti pada pengukuran yang dikembangkan oleh (Mcgee, Peterson, Mueller, dan Sequeira, 2009) menjelaskan bahwa sebagai seorang wirausaha sebaiknya meningkatkan kepercayaan dirinya. hal ini penting dalam pengambilan peluang. Wirausaha baru yang muncul dan memiliki kepercayaan diri dalam kemampuan untuk mengambil peluang dan memanfaatkan peluang tersebut (Mcgee et al, 2009:(970).

2. Faktor *Entrepreneurial Self-Efficacy*.

Faktor-faktor yang mempengaruhi *Entrepreneurial Self-Efficacy* diri seseorang menurut Bandura dalam (Feist dan Feist, 2013:505):

a) Pengalaman menguasai sesuatu (*mastery experiences*),

Sumber paling berpengaruh dari *Entrepreneurial Self-Efficacy* adalah pengalaman menguasai sesuatu, yakni performa masa lalu. Performa yang berhasil akan meningkatkan *Entrepreneurial Self-Efficacy* secara proporsional, sedangkan kegagalan cenderung akan menurunkan *Entrepreneurial Self-Efficacy* seseorang.

b) Modeling sosial (*vicarious experiences*),

Sumber kedua dari *Entrepreneurial Self-Efficacy* adalah modeling sosial (melakukan modelling lewat pengalaman seseorang). *Entrepreneurial Self-Efficacy* meningkat saat mengamati keberhasilan orang lain yang mempunyai kompetensi yang setara, namun akan berkurang saat melihat rekan sebaya gagal.

c) Persuasi sosial (*verbal persuasion*),

Dampak dari sumber ini cukup terbatas, tetapi di bawah kondisi yang tepat, persuasi dari orang lain dapat meningkatkan atau menurunkan *Entrepreneurial Self-Efficacy*. dalam hal ini kondisi pertama adalah orang tersebut harus mempercayai pihak yang dapat melakukan persuasi.

d) Kondisi fisik dan emosional,

Emosi yang kuat sering mengganggu performa: ketika seseorang berada di bawah pengaruh ketakutan yang kuat, kecemasan akut, atau tingkat stres yang tinggi, mereka mungkin tidak berharap banyak dari diri mereka sendiri. Seseorang cenderung lebih tenang dan yakin ketika emosinya stabil.

3. Aspek – Aspek *Entrepreneurial Self-Efficacy*

Chen 1998, dalam (Gibbs, 2009:5) memaparkan bahwa terdapat lima Aspek dalam *Self-Efficacy* yang dirangkum dari 22 tugas *entrepreneur*. Kelima aspek tersebut:

a) Marketing

Mengacu pada keyakinan diri individu dalam menentukan tujuan marketing dan perkembangan bisnis.

b) Inovasi

Mengacu pada keyakinan diri individu dalam menemukan ide baru dan pengalaman baru.

c) Manajemen

Mengacu pada keyakinan diri individu dalam mengatur, meminimalisir resiko dan ketidak jelasan dalam usaha.

d) Mengambil Resiko

Mengacu pada keyakinan diri individu dalam membuat keputusan dibawah ketidakpastian dan resiko.

e) Mengontrol Keuangan

Mengacu pada keyakinan diri individu dalam mengembangkan sistem keuangan dan kontrol internal.

Selanjutnya hal-hal yang bergantung pada unsur *Entrepreneurial self-efficacy*, menggunakan aspek yang dikemukakan Chen 1998, dalam (Gibbs, 2009:5) untuk mengukur *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada mahasiswa.

C. *social support*.

1. Pengertian *social support*.

Menurut Barth dalam (Saguni, 2014:207) bahwa *social support* mengacu pada adanya kenyamanan, perhatian, penghargaan atau bantuan untuk orang lain, dan orang lain dapat menerima kondisinya, dimana dukungan tersebut menyatakan bahwa adanya penerimaan diri dari individu lain atau sekelompok individu lain terhadap individu yang membutuhkan dukungan sehingga individu tersebut dapat merasa bahwa dirinya diperhatikan, dihargai dan ditolong.

House dalam (Dunseath, 1995:62) menjelaskan *social support* sebagai suatu transaksi interpersonal yang melibatkan perhatian emosional, informasi, bantuan instrumental dan penilaian.

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa *social support* adalah sebuah dukungan yang didapatkan oleh individu yang melibatkan dua orang atau lebih, dukungan yang diterima individu seperti kesenangan yang dirasakan, penghargaan yang didapat, atau bantuan yang diperoleh individu dari orang lain.

Menurut (Sarafino dan Smith, 2017:118) *social support* adalah kesenangan yang dirasakan, penghargaan, atau bantuan yang didapat individu dari orang lain, dimana orang tersebut dapat diartikan sebagai individu, perorangan maupun kelompok. *social support* dapat bersumber dari berbagai pihak, yaitu orangtua, pasangan, keluarga, teman, maupun lingkungan sosial. *social support* adalah dukungan yang diterima individu seperti kenyamanan, perhatian, bantuan secara fisik dan psikologis baik verbal maupun non verbal.

2. *Social Support* Prespektif Psikologi

Pada dasarnya dukungan sosial merupakan suatu konsep yang cukup rumit dan bersifat multidimensional. Untuk memahami dinamika dari dukungan sosial tersebut perlu adanya suatu pemahaman tentang berbagai pendekatan. Ada yang dilihat dari aspek dukungan sosial yang merupakan pendekatan dari sisi fungsi, selain itu pengukuran mengenai dukungan sosial

juga bervariasi sesuai dengan sumber/tipe dari penyedia dukungan sosial misal keluarga atau di luar keluarga, dari sisi satuan/unit, dukungan sosial dapat berbentuk jaringan kerja ataupun diberikan secara individual (Alemi, *et. al.*, 2003:1287).

Social Support merujuk pada istilah *support* (dukungan) yang mengacu pada pemberian bantuan baik secara fisik maupun psikis terkait hal-hal yang tidak bisa diselesaikan secara individu (Link dan Phelan, 1995:5). Terdapat tiga perspektif teoritis terkait *social support* yaitu: *The Stress and Coping Perspective* (stres dan perspektif coping) yang mengacu pada tindakan mendukung yang mengaggap bahwa *social support* akan efektif dalam menurunkan tingkat stres, dan *Appraisal* yang mengaggap bahwa *social support* dapat menjaga individu dari efek negatif stres. *The Constructionist Social Perspective* (perspektif konstruktivistis sosial) yang mengacu pada konteks sosial kognitif yang mengaggap bahwa *social support* dipersepsikan sebagai sumber dukungan utama, dan interaksionisme simbolis mengaggap bahwa lingkungan sosial memberikan efek langsung terhadap individu. *Relation Perspective* (perspektif hubungan) konsep *social support* mengaggap bahwa sebagai bagian dari proses hubungan yang generik. (Brain Lekay *et. al.*, 2000:4)

2. Faktor *social support*.

Menurut Myers dalam (Ristianti, 2018:18) sedikitnya ada tiga faktor penting yang mendorong seseorang untuk memberikan dukungan yang positif, diantaranya:

- a) Empati, yaitu turut merasakan kesusahan orang lain dengan tujuan untuk mengantisipasi emosi dan memotivasi tingkah laku dalam mengurangi kesusahan dan meningkatkan kesejahteraan orang lain.
- b) Norma dan nilai sosial, yang berguna untuk memberikan bimbingan individu dalam menjalankan kewajiban di dalam kehidupan.
- c) Pertukaran sosial, yaitu hubungan timbal balik perilaku sosial antara cinta, informasi, dan pelayanan.

dalam hal ini keseimbangan dalam pertukaran dapat menghasilkan hubungan interpersonal yang memuaskan. Pengalaman akan pertukaran secara timbal balik ini membuat individu lebih percaya bahwa orang lain akan memberikan informasi, dan pelayanan yang dibutuhkan.

3. Aspek – aspek *social support*.

Menurut sarafino dalam (johana purba, 2007:82) terdiri dari lima aspek *social support* yakni:

- a) Dukungan emosi

Merupakan ekspresi empati, kepedulian dan perhatian kepada seseorang. Hal ini membuat seseorang memiliki rasa kenyamanan, didukung dan dicintai pada saat individu tersebut mengalami kondisi stres dan putus asa.

- b) Dukungan penghargaan

Komentar baik orang-orang tentang individu, dorongan, persetujuan dengan pendapat atau pemikiran mereka, dan

perbandingan yang baik dengan orang lain terutama mereka yang memiliki kualitas lebih buruk membantu memberikan dukungan ini.

c) Dukungan instrumen

Dukungan ini meliputi bantuan langsung seperti jika seseorang diberi modal atau dipinjami uang atau dibantu dengan cara melaksanakan sebuah tugas atau pekerjaan pada saat individu tersebut mengalami kesulitan atau dalam kondisi stress.

d) Dukungan informasi

Dukungan ini meliputi pemberian evaluasi, nasehat, saran atau umpan balik mengenai bagaimana orang tersebut berada pada dalam kondisi stress.

e) Dukungan jaringan sosial

Dukungan ini terjadi dengan memberikan perasaan bahwa individu adalah anggota dari kelompok tertentu yang memiliki minat dan tujuan yang sama sama. Rasa kebersamaan dengan anggota kelompok individu dapat merasakan dukungan.

Selanjutnya hal-hal yang bergantung pada unsur *social support*, menggunakan aspek yang dikemukakan oleh sarafino dalam (johana purba, 2007:82) untuk mengukur *social support* pada mahasiswa.

D. Pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* Dan *social support* Terhadap Intensi Berwirausaha

Bandura dalam (Indarti dan Rostiani, 2008:371) menyatakan bahwa *Self-Efficacy* sebagai kepercayaan seseorang atas kemampuan dirinya untuk

menyelesaikan suatu pekerjaan, atau dengan kata lain, kondisi motivasi seseorang yang lebih didasarkan pada apa yang dipercayai mereka daripada apa yang secara objektif benar. *Entrepreneurial Self-efficacy* memiliki sejumlah implikasi yang praktis dan teoritis atas keberhasilan kewirausahaan karena memulai usaha baru membutuhkan keterampilan yang unik dan pikiran yang mungkin jauh berbeda dari yang diperlukan untuk para manajer dalam sebuah organisasi yang didirikan (Chen et al., 1998:301). Betz dan Hackett dalam (Indarti dan Rostiani, 2008:371) bahwa semakin tinggi tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* seseorang pada kewirausahaan di masa-masa awal seseorang dalam berkarir, semakin kuat intensi kewirausahaan yang dimilikinya. Gilles dan Rea dalam (Indarti dan Rostiani, 2008:372) membuktikan pentingnya efikasi diri dalam proses pengambilan keputusan terkait dengan karir seseorang. *Entrepreneurial Self-Efficacy* terbukti signifikan menjadi penentu intensi seseorang.

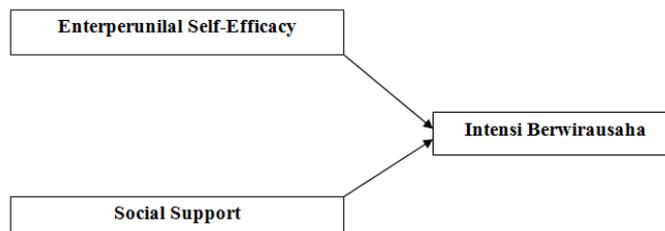
Katz dan Gartner dalam (Indarti dan Rostiani, 2008:370) Intensi berwirausaha diartikan sebagai proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pembentukan suatu usaha. Seseorang dengan intensi untuk memulai usaha akan lebih siap dan membuat lebih banyak kemajuan dalam usaha yang dijalankan dibandingkan seseorang tanpa intensi untuk memulai usaha. Seperti yang dikatakan oleh (Krueger dan Carsrud, 1993:322), intensi telah terbukti menjadi prediktor yang kuat bagi perilaku kewirausahaan. Oleh karena itu, intensi dapat dijadikan sebagai

strategi rational mendasar untuk menentukan siapa yang akan mengambil peran sebagai wirausaha (Choo dan Wong, 2006:50).

Keterhubungan antara *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha berada pada aspek dan faktor yang mempengaruhi. *Enterprenurial Self-Efficacy* memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha sehingga mahasiswa yang memiliki *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang tinggi akan mempunyai intensi berwirausaha yang tinggi. Dan *social support* yang tinggi akan memiliki intensitas berwirausaha yang tinggi.

Dikuatkan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Putra, Duma, Dan Zainal, 2021:16) yang berjudul “*The Effect Of Self Efficacy And social support On Intention Of Entrepreneurship In The Era Of Industrial Revolution 4.0*” menyatakan bahwa Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel Self Efficacy (X1) dan *social support* (X2) terhadap Variabel Inten (Y) mahasiswa angkatan 2017, Jurusan Pendidikan Bisnis Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Medan. Sedangkan penelitian lain juga dilakukan oleh (Sofia Agatha, dan Sanjaya Lanang E, 2021:50) pada mahasiswa S1 di Surabaya yang berjudul *Entrepreneurial Self- Efficacy, Perceived Family Support Dan Entrepreneurial Intention Pada Mahasiswa*. mengemukakan bahwa kedua variabel *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *Perceived Family support* menjadi prediktor kuat *Entrepreneurial Intention*.

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



E. Hipotesis.

Berdasarkan penjabaran yang telah dikemukakan diatas maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H₁ : Adanya pengaruh antara *entrepereniurial self-efficacy* dan *social support* terhadap intensitas berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi uin malang.

H₀ : Tidak adanya Pengaruh antara *entrepereniurial self-efficacy* dan *social support* terhadap intensitas berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi uin malang.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Metode adalah suatu proses atau cara untuk melakukan sesuatu. Sedangkan metodologi merupakan penyelidikan terhadap pedoman pendekatan. Jadi, metodologi adalah pemeriksaan dan pembelajaran mendalam terhadap suatu metode tertentu. Dengan demikian, metode penelitian berfungsi sebagai sumber untuk mendapatkan pengertian yang lebih dalam mengenai sistematika atau langkah-langkah penelitian. (Syahrudin dan Salim, 2014:37).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan yaitu dengan menggunakan metode kuantitatif. Metode kuantitatif merupakan metode yang memiliki fungsi untuk menguji dua variabel atau lebih. Metode ini dapat digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dan berupa angka-angka melalui proses statistik (Huyler dan McGill, 2019:76)

Penelitian ini menggunakan paradigma kuantitatif dengan rancangan penelitian analisis deskriptif dan analisis regresi sederhana. Analisis deskriptif ditujukan untuk mendeskripsikan data yang diperoleh berupa angka-angka. Analisis regresi sederhana digunakan untuk mencari ketergantungan pengujian pengaruh variabel dependen (variabel terikat) terhadap satu atau lebih variabel independen (variabel bebas).

B. Identifikasi Variabel Penelitian

Menurut Effendi 1989 dalam (Nasution, 2017:1) variabel adalah konsep yang mengandung variasi nilai. Variabel bebas atau *independent variable* adalah suatu variabel muncul terlebih dahulu dari variabel terikat. Variabel terikat atau *dependent variable* diartikan variabel yang dipengaruhi variabel bebas (Nasution, 2017:2). Variabel dalam penelitian yaitu:

1. Variabel Bebas (Independen)

Variabel bebas merupakan variabel yang dapat mempengaruhi atau menjadi sebab timbulnya variabel terikat (dependen). Variabel bebas juga dapat mempengaruhi variabel terikat dan memiliki pengaruh positif atau negatif. Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support*

2. Variabel Terikat (dependen)

Variabel terikat yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Variabel terikat dalam penelitian ini Intensi Berwirausaha.

C. Definisi Operational

Definisi operational merupakan suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik-karakteristik variabel tersebut yang dapat diamati (Syahrudin dan Salim, 2014:103) Definisi operational dalam penelitian ini dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Intensi Berwirausaha

intensi berwirausaha merupakan suatu keputusan untuk melakukan tindakan aktivitas tertentu atau menciptakan keadaan tertentu dimasa depan untuk mencapai suatu tujuan seperti berwirausaha, seseorang harus berusaha mengarahkan tingkah lakunya dan mengadopsi rencana-rencana agar dapat mewujudkan golnya tersebut, yang melandasi tingkah laku terarah.

2. *Enterpreneurial Self-Efficacy*

Entrepreneurial Self-Efficacy adalah sebuah keyakinan seseorang terhadap kemampuan dan keberhasilan dalam mengambil peran dan tugas seorang wirausaha.

3. *social support*

social support adalah dukungan yang diterima individu seperti kenyamanan, perhatian, bantuan secara fisik dan psikologis baik verbal maupun non verbal yang berasal dari berbagai pihak, yaitu orangtua, pasangan, keluarga, teman, maupun komunitas sosial.

D. Subjek Penelitian

1. Populasi

Menurut (Sugiyono, 2017:80) populasi merupakan generalisasi yang terdiri dari objek dan subjek, keduanya memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dikaji dan kemudian akan ditarik kesimpulan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Mahasiswa Fakultas Psikologi Angkatan 18, 19, 20, 21 dengan jumlah 1.080. Terdapat tabel yang menggambarkan populasi dalam penelitian ini

sebagai berikut:

Tabel 3.1 Populasi Penelitian

Objek Penelitian	Jumlah Populasi
Mahasiswa Angkatan 2018	223
Mahasiswa Angkatan 2019	225
Mahasiswa Angkatan 2020	302
Mahasiswa Angkatan 2021	330
Jumlah Total	1.080

2. Sampel

Menurut (Sugiyono,2017:81) sampel merupakan bagian dari populasi. Peneliti tidak akan meneliti seluruh populasi jika dalam jumlah yang banyak dikarenakan beberapa faktor seperti keterbatasan tenaga, waktu dan dana. Jenis sampel yang diambil harus mencerminkan populasi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *Random Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel secara acak, jadi seluruh populasi dapat mendapatkan kesempatan yang sama untuk dijadikan subjek penelitian. Dalam penelitian ini peneliti akan mengambil sampel menggunakan rumus Slovin, sebagai berikut (Sugiyono, 2017:82).

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

n = Ukuran sampel

N = Ukuran populasi

e = Taraf kesalahan (error) sebesar 0.05 (5%)

Dari rumusan di atas, maka besarnya jumlah sampel ini, sebagai berikut:

$$n = \frac{1.080}{1 + 1.080 (0,05)^2}$$

$$n = \frac{1.080}{3,7}$$

$$n = 301,8 \text{ dibulatkan menjadi } (302)$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwasanya besaran sampel dalam penelitian ini sebesar 302 sampel Mahasiswa Fakultas Psikologi akan mengisi *link G-Form* yang akan disebarakan melalui *Whatsapp Group*. Seluruh Mahasiswa Fakultas Psikologi dapat mengisi *Link G-Form* tersebut sampai mencapai 302 responden.

E. Tahapan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa tahapan yang akan dilakukan oleh peneliti, yaitu:

1. Tahap Pra Penelitian

Peneliti melakukan wawancara awal guna untuk mendapatkan fenomena permasalahan di lapangan yang akan dibuat judul penelitian. Setelah mendapatkan judul dan fenomena penelitian, kemudian peneliti mulai menyusun proposal skripsi.

2. Tahap Pengumpulan Data

Pengumpulan data dengan menggunakan skala penelitian terbuka yang disebarakan kepada grup angkatan atahu melalui personal chat. Guna

memperoleh data terkait adanya pengaruh yang positif antara variabel *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Tahap Analisis Penelitian

- a) Peneliti melakukan pengecekan kembali skala yang sesuai dan dapat dianalisis
- b) Peneliti melakukan analisis hasil dengan menggunakan program SPSS
- c) Setelah melakukan pengolahan data di SPSS peneliti melakukan interpretasi hasil analisis serta pembahasannya
- d) Analisis yang terkait dengan data statistik dan angket terbuka berbentuk deskriptif.

4. Teknik Pengumpulan Data

Skala merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk menentukan panjang pendeknya interval yang ada dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut akan menghasilkan data kuantitatif jika dibuat untuk proses pengukuran yang disajikan dalam bentuk pertanyaan atau pernyataan, dilakukan dengan cara menyebarkan angket atau kuesioner kepada responden untuk mengetahui jawabannya (Sugiyono, 2017:137). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan skala psikologi untuk mengetahui adanya pengaruh antara variabel *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas

Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan berdasarkan teori yang telah dijelaskan diatas.

5. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen atau alat yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian disebut sebagai instrumen atau alat pengumpul data. Untuk menguji hipotesis penelitian, data yang telah dikumpulkan akan dideskripsikan dan dilampirkan. Kualitas suatu penelitian ditentukan oleh instrumen, dan peran instrumen adalah mengubah fakta menjadi data. Peneliti dapat membuat instrumen mereka sendiri atau menggunakan instrumen yang telah dibuat oleh peneliti sebelumnya untuk mengumpulkan data. (Pudji, 2002:1).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jawaban skala likert. Skala likert adalah skala yang digunakan dalam mengukur persepsi, sikap atau pendapat seseorang individu mengenai sebuah fenomena sosial. Dalam skala likert terdapat dua bentuk pertanyaan yaitu, bentuk pertanyaan yaitu pernyataan positif dan negatif pernyataan positif (*favorable*) yang digunakan untuk mengukur skala positif dan bentuk pertanyaan negatif (*unfavorable*) yang digunakan untuk mengukur skala negatif. Dalam skala likert terdiri dari 4 jawaban yang nantinya responden diminta untuk memilih jawaban yang paling sesuai dengan responden. Pertanyaan *positif (favorable)* diberi skor 4,3,2,1 yang dimulai dari STS, TS, S, SS. Sedangkan bentuk pertanyaan *negatif (unfavorable)* diberi skor 1,2,3,4 dimulai dimulai dari SS, S, TS, STS. Dan identitas responden berbentuk

demografis seperti: usia, umur, Jenis kelamin. Menggunakan demografis karena untuk mendukung indikator-indikator dalam pencarian data yang diinginkan oleh peneliti (Pranatawijaya et al., 2019:129).

Tabel 3.2 Nilai Skoring

Item	Skor Jawaban			
	ST	TS	S	SS
<i>Favoreble</i>	1	2	3	4
<i>Unfavorable</i>	4	3	2	1

a) Skala Intensi Berwirausaha

Pada penelitian ini, untuk mengukur intensi berwirausaha menggunakan skala yang disusun berdasarkan aspek pada teori dari (Linan dan Chen, 2016:4) Intensi sendiri merupakan komponen dalam individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu. (Linan dan Chen, 2016:4) intensi berwirausaha memiliki tiga aspek Sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*), Norma subjektif (*subjective norm*), dan perilaku yang disadari (*perceived behavior control*).

Tabel 3.3 *Blueprint* intensi berwirausaha

Aspek	Indikator	Item		Jumlah
		F	UF	
Sikap terhadap perilaku (<i>attitude toward behavior</i>)	penilaian individu terhadap wirausaha	1	2	5
	Keyakinan individu terhadap wirausaha	3	4, 5	
Norma subjektif (<i>subjective norm</i>)	Harapan individu atas wirausaha	-	6, 7	4
	Motivasi untuk mengembangkan wirausaha	8	9	
Kontrol perilaku yang disadari (<i>perceived behavior control</i>)	Kemampuan diri dalam mengendalikan wirausaha	10, 11	12, 13	4
Jumlah		5	8	13

b) Skala *Entrepreneurial Self-Efficacy*

Pada penelitian ini, untuk mengukur *Entrepreneurial Self-Efficacy* menggunakan skala yang disusun berdasarkan aspek pada teori dari (Chen, dan Greene et al, 1998:5) yang menjelaskan bahwa *Entrepreneurial Self-Efficacy* sebagai keyakinan yang kuat terhadap kemampuan seseorang untuk berhasil melakukan peran dan tugas seorang wirausaha. Teori (Chen, dan Greene et al, 1998:5) yang

memiliki 5 aspek yang terdiri dari Marketing, Inovasi, Manajemen, Mengambil resiko, dan Mengontrol keuangan.

Tabel 3.4 Blueprint Entrepreneurial Self-Efficacy

Aspek	Indikator	Item		Jumlah
		F	UF	
Marketing	Keyakinan individu untuk menentukan tujuan marketing.	1, 2, 3,	-	3
	Keyakinan individu untuk mengembangkan bisnis.	4, 5, 6, 7, 8	-	5
Inovasi	Keyakinan individu dalam menemukan ide baru.	9, 10, 11	-	3
	Keyakinan individu dalam menemukan pengalaman baru.	12, 13, 14, 15	-	4
Manajemen	Keyakinan individu untuk mengatur usaha.	16, 17, 18	-	3
	Keyakinan individu untuk meminimalisir resiko usaha.	19, 20, 21	-	3
	Keyakinan individu untuk meminimalisir ketidakjelasan dalam usaha.	22, 23, 24	-	3
Mengambil Resiko	Keyakinan individu untuk membuat keputusan dibawah ketidakpastian dan mengambil resiko.	25, 26, 27, 28	-	4
Mengontrol Keuangan	Keyakinan individu mampu mengontrol dan mengembangkan sistem keuangan.	29, 30	-	2
Jumlah		30	0	30

c) Skala *social support*

Pada penelitian ini, untuk mengukur *social support* menggunakan skala yang disusun berdasarkan aspek pada teori dari Sarafino dan Smith dalam (Johan Purba, 2007:82) *social support* adalah kesenangan yang dirasakan, penghargaan, atau bantuan yang diperoleh individu dari orang lain, dimana orang tersebut dapat diartikan sebagai individu perorangan atau kelompok. Sarafino dan Smith dalam (Johan Purba, 2007:82) yang memiliki 5 aspek yang terdiri dari Dukungan emosi, Dukungan penghargaan, Dukungan instrumen, Dukungan informasi, dan Dukungan jaringan sosial.

Tabel 3.5 Blueprint Skala social support

Aspek	Indikator	Item		Jumlah
		F	UF	
Dukungan emosi	Perhatian, Empati, dan Rasa prihatin	1	2, 3	3
Dukungan penghargaan	Penilaian positive	4, 5, 6	7, 8	5
Dukungan instrumen	Memberi bantuan	9, 10, 11, 12	13, 14	6
Dukungan informasi	Memberi saran	15, 16, 17	18, 19	5
Dukungan jaringan sosial	Eksistensi	20, 21	22	3
		13	9	22

F. Validitas dan Reliabilitas

1. Validitas

Validitas yaitu ketika reliabilitas indikator yang digunakan untuk merepresentasikan makna dari variabel penelitian dapat disebut validitas (Priyono,2008). Instrumen yang dapat dikatakan valid yaitu ketika suatu instrumen mampu mengukur apa yang dimaksudkan untuk diukur, maka dapat dianggap valid. (Pujihastuti,2010:52). Validitas instrumen mengacu pada sejauh mana skala mengukur dengan cermat saat mengukur sesuatu yang akan diukur (Yusup, 2018:18). Beberapa bentuk bukti dapat digunakan untuk menunjukkan validitas skala. (Yusup, 2018:18).

Penelitian ini menggunakan jenis validitas isi. Validitas isi memberikan bukti bahwa komponen perangkat pengukuran dan prosedur pengujian analisis logis digunakan. Menggunakan metode CVR, para ahli melakukan prosedur pengujian. (Yusup: 2018:18). Apabila semua definisi variabel dimasukkan ke dalam alat ukur, maka dikatakan memiliki validitas isi (Priyono, 2008). Pertimbangan konseptual, logis, dan berbasis penalaran diperhitungkan saat mengevaluasi validitas isi (Barlian, 2016:77). Untuk mengetahui sejauh mana kesesuaian item terhadap indikasi, peneliti mendiskusikan instrumen dengan para ahlinya. Berikut rumus CVR:

Keterangan :

CVR : *Content Validity Ratio* (ratio validitas isi)

ne : Banyaknya SME yang menilai esensial

n : Banyaknya SME yang melakukan penilaian

Tabel 3.5 Daftar Nama Ahli Panel Content Validity Ratio

Nama	Pelaksanaan
Novia Solichah, M.Psi	18 Juli 2022
Selly Candra Ayu, M.Si	22 Juli 2022
Achsas Suseno, S. Psi	07 Agustus 2022
Abdul Hamid Cholili, M.Psi	13 Juli 2022
Aprilia Mega, M. Psi	13 Juli 2022

Peneliti melaksanakan proses CVR dengan cara memberikan beberapa dokumen yang terdiri dari identitas dosen ahli, definisi operational, skala penelitian, dan form penilaian. Tiga belas item membentuk skala intensi berwirausaha, tiga puluh item membentuk skala *entrepreneurial self-efficacy*, dan dua puluh item membentuk skala dukungan sosial.

Ahli panel pada penelitian ini adalah dosen ahli pada bidangnya masing-masing. Sebelum uji CVR, peneliti menghubungi dosen atahu ahli untuk melihat apakah ada waktu yang tersedia untuk meninjau penerapan dan kebenaran item dengan indikator variabel dan untuk menawarkan ide jika ada kesalahan yang peneliti buat dalam beberapa hal tujuannya adalah untuk menyederhanakan distribusi skala tanggapan agar lebih mudah dipahami oleh responden. Hasil dari CVR yang telah dinilai kemudian dihitung menggunakan rumus CVR melalui Microsoft Excel dimana ada beberapa item dinyatakan valid dan tidak valid namun terdapat beberapa perubahan redaksi sesuai dengan arahan dari bapak atahu ibu dosen.

Validitas item instrumen dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan informasi tentang dukungan item pada skor keseluruhan dengan membandingkan atau mengkorelasikan skor item dengan skor total (Novikasari, 2016:7). Korelasi *product moment (pearson)* dapat digunakan sebagai uji validitas dalam penelitian kuantitatif (Sarmanu, 2017:9).

Semua item yang mencapai koefisien korelasi 0,30 atau pembedanya dianggap memuaskan atau valid sedangkan item yang memiliki nilai kurang dari 0,30 dapat diinterpretasikan sebagai item yang memiliki daya diskriminasi rendah atau tidak valid (Azwar, 2015:163).

2. Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel penelitian. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan konsisten dan stabil dari waktu ke waktu atau diuji secara berulang-ulang. Suatu variabel dikatakan reliabel jika mencapai nilai Cronbach Alpha $> 0,6$. Maka skala tersebut dapat digunakan sebagai alat ukur dalam penelitian.

Tabel 3.6 Klasifikasi Nilai Reliabilitas

Interval Koefisien	Interpretasi
0,002-0,20	Sangat Lemah
0,21-0,40	Lemah
0,41-0,60	Cukup
0,61-0,80	Tinggi
0,81-1,00	Sangat Tinggi

G. Analisis Data

1. Uji Asumsi

a) Uji Normalitas

(Ghozali, 2018), mengemukakan bahwa uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi yang normal. Nilai sisa diasumsikan mengikuti distribusi normal dengan uji t dan f, seperti yang dapat ditunjukkan. Jika anggapan ini tidak normal, uji statistik untuk ukuran sampel kecil tidak valid. Metode yang digunakan dalam penelitian ini untuk mendeteksi normalitas distribusi data adalah dengan menggunakan uji statistik *Kolmogorov-Smirnov (K-S)*. Dengan cara terlebih dahulu menentukan hipotesis pengujian yaitu:

H_0 : Data residual berdistribusi normal

H_a : Data residual tidak berdistribusi normal

Dalam hal ini, peneliti menggunakan *exact test Monte Carlo* untuk melakukan pengujian *Kolmogorov-Smirnov* dengan tingkat *confidence level* sebesar 95%. (Ghozali, 2018), menyatakan dasar pengambilan keputusan untuk uji normalitas menggunakan *exact test Monte Carlo* adalah sebagai berikut:

- 1) Apabila probabilitas signifikansi lebih besar daripada 0,05 maka data yang sedang diuji terdistribusi secara normal.
- 2) Apabila probabilitas signifikansi lebih kecil sama dengan 0,05 maka data yang sedang diuji tidak terdistribusi secara normal.

b) Uji Linieritas

Uji linieritas merupakan uji yang digunakan untuk memastikan apakah data yang dimiliki sesuai garis linear atau tidak. Uji linear dilakukan untuk mengetahui variabel independen memiliki pengaruh yang linear dengan variabel dependen. Data penelitian dikatakan linear nilai taraf signifikan $<0,05$. Perhitungan dilakukan dengan menggunakan *SPSS versi 26 for windows*.

2. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui karakteristik responden. Analisis deskriptif juga digunakan untuk mendeskripsikan data yang telah didapatkan peneliti berupa angka-angka. Teknik ini digunakan untuk mendeskripsikan masing-masing variabel, data yang diperoleh berasal dari penskoran dari hasil jawaban responden. Analisis deskripsi berkaitan dengan kategorisasi data, dimana bertujuan untuk mengelompokkan individu pada jenjang tertentu berdasarkan suatu kontinum yang sesuai dengan atribut yang diukur. Data mentah yang diperoleh penelitian akan diolah menjadi beberapa tahapan:

a) Mean

Rumusan untuk mencari nilai mean sebagai berikut,

$$\mu = \frac{1}{2}(i \text{ Max} + i \text{ Min}) \times \sum aitem$$

Keterangan:

μ : Mean

$i \text{ Max}$: Skor tertinggi item

$i \text{ Min}$: Skor terendah item

Σ : Jumlah keseluruhan item dalam skala

b) Standar deviasi

Rumusan mencari standar deviasi sebagai berikut,

$$SD = \frac{1}{6}(i \text{ Max} - i \text{ Min})$$

Keterangan:

SD : Standar Deviasi

$i \text{ Max}$: Skor tertinggi item

$i \text{ Min}$: Skor terendah item

3. Kategorisasi Data

Setelah mendapatkan nilai mean dan standar deviasi, maka langkah selanjutnya yaitu pengkategorisasian data. Kategorisasi data merupakan pengelompokan data masing-masing subjek pada tingkat tertentu.

Tabel 3.7 Kategorisasi Data

No	Kategori	Rumusan
1	Tinggi	$x > (\mu + 1.SD)$
2	Sedang	$(\mu - 1.SD) \leq x \leq (\mu + 1.SD)$
3	Rendah	$x < (\mu - 1.SD)$

Keterangan:

X : raw score skala

μ : Mean

SD : Standar Deviasi

4. Uji Hipotesis

Analisis regresi linear berganda merupakan suatu Model yang menggambarkan hubungan antara variabel *dependen* (Y) dan variabel *independen* (X) dengan jumlah variabel lebih dari satu dikenal sebagai analisis regresi linier berganda. Analisis ini digunakan untuk mengantisipasi apakah nilai variabel independen akan naik atau turun serta untuk memastikan apakah hubungan antara variabel independen dan dependen positif atau negatif. Data skala interval atau ratio paling sering, digunakan. Menurut (Sugiyono, 2017:63), regresi berganda digunakan dalam penelitian ketika dua atau lebih variabel independen digunakan sebagai faktor prediktor yang dapat dimanipulasi. Sehingga regresi berganda bisa dilakukan jika jumlah variabel independen lebih dari 1 variabel.

Analisis ini digunakan untuk mengestimasi nilai dari variabel *independen* (X_1) yaitu *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *independen* (X_2) *social support* terhadap variabel *dependen* (Y) yaitu Intensi Berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang Malang.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan:

Y : Variabel Dependen (Variabel Terikat)

X : Variabel Dependen (Variabel Bebas)

a : Konstanta (Nilai dari Y jika X=10)

b : Koefisien regresi (Pengaruh Positif atau negatif)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Penelitian

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan lembaga pendidikan tinggi yang berada di bawah naungan Departemen Agama dan Kebudayaan di bawah pimpinan departemen Pendidikan Nasional dan Kebudayaan. Fakultas psikologi memiliki tujuan untuk menerjemahkan sarjana psikologi Muslim yang mampu mengakses ilmu psikologi dan keislaman (yang bersumber dari Al-Qur'an, Al-Hadist, dan khazanah keilmuan Islam). Program studi psikologi dibuka pertama kali pada tahun 1997 sesuai dengan SK Dirjen Binbaga Islam No. E/107/1997, kemudian menjadi Jurusan Psikologi pada tahun 1999 berdasarkan SK Dirjen Binbaga Islam No. E/138/1999, No. E/212/2001, 25 Juli 2001 dan Surat Dirjen Dikti Diknas No. 2846/D/T/2001, tanggal 25 Juli 2001. Pada tanggal 21 Juni 2004 terbit SK Presiden RI No. 50/2004.

Akhirnya, status Fakultas Psikologi tersebut semakin jelas dengan ditandatanganinya Surat Keputusan Bersama Menteri Pendidikan Nasional dengan Menteri Agama RI Nomor: 1/O/SKB/2004 dan Nomor: NB/B.V/I/Hk.00.1/058/04 tentang perubahan bentuk STAIN (UIIS) Malang menjadi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang pada tanggal 23 Januari 2003, serta Keputusan Presiden (Keppres) RI no. No.50/2004 tanggal 21 Juni 2004 tentang perubahan bentuk STAIN (UIIS) Malang menjadi Universitas Islam

Negeri (UIN) Maulana malik Ibrahim Malang. Pada akhirnya, status Fakultas Psikologi semakin kokoh dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Direktur Jenderal Kelembagaan Agama Islam Nomor: DJ II/233/2005 tanggal 11 Juli 2005 tentang Perpanjangan Izin Penyelenggaraan (akreditasi pertama) Program Studi Psikologi Program Sarjana (S1) pada Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, serta SK BAN-PT Nomor: 003/BAN-PT/Ak-X/S1/II/2007, tentang Status, Peringkat dan Hasil Akreditasi Program Sarjana di Perguruan Tinggi.

Akreditasi Program Sarjana di Perguruan Tinggi yang menyatakan bahwa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang terakreditasi dengan peringkat B.

Fakultas Psikologi memiliki Visi yaitu “Terwujudnya Fakultas Psikologi Integratif dalam Memadukan Sains dan Islam yang Bereputasi Internasional.”. Sedangkan Misi Fakultas Psikologi adalah: (1) Mencetak Lulusan Psikologi yang Berkarakter Ulul Albab. (2) Menghasilkan Sains Psikologi yang relevan dan memiliki budaya saing Tinggi. Dan memiliki beberapa tujuan : (1) Menghasilkan Sarjana Psikologi yang Memiliki Penguasaan terhadap Teori dan Metodologi, serta Mampu Mengaplikasikan Ilmu Psikologi dalam Tata Kehidupan Sosial dan Kemasyarakatan. (2) Menghasilkan Penelitian yang Berkualitas dalam Bidang Ilmu Psikologi, serta Melakukan Pengembangan Konsep dan Teori Psikologi. (3) Melaksanakan Pengabdian pada Masyarakat dalam Bidang Ilmu Psikologi. (4) Menciptakan iklim hubungan kerjasama yang saling Asih, Asah dan Asuh.

Sesuai dengan misi Fakultas Psikologi itu sendiri, mahasiswa dibekali untuk menjadi agen perubahan masa depan selama menempuh pendidikan tinggi. Beberapa siswa memanfaatkan waktu luang mereka selama pandemi *Covid-19* dengan terlibat dalam usaha bisnis mandiri dengan kewirausahaan. Mahasiswa harus mampu memutuskan dan mempersiapkan hidup setelah menyelesaikan S1 selain disibukkan dengan urusan akademik.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

Dalam pelaksanaan penelitian ini membutuhkan waktu 4 minggu. Dimulai dari tanggal 08 Agustus 2022 – 05 September 2022. Skala penelitian berupa google form, yang disebar melalui grup Whatsapp mahasiswa Fakultas Psikologi angkatan 2018, 2019, 2020, dan 2021 dan chat secara personal. Dengan demikian dapat mempermudah responden dalam mengisi skala penelitian tersebut dan mempercepat waktu penelitian.

3. Jumlah Subjek Penelitian Beserta Alasan Menetapkan Jumlah

Jumlah subjek dalam penelitian ini yaitu berjumlah 302 mahasiswa yang termasuk dalam kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti yang tercatat sebagai mahasiswa Fakultas Psikologi.

4. Prosedur dan Administrasi Pengambilan Data

Dalam pengambilan data peneliti melakukan dengan melihat tanggapan dari hasil pengumpulan data yang didapat melalui media google form. Peneliti menyebar skala penelitian melalui media google form yang telah dibuat sebelumnya. Seluruh item dari skala intensi berwirausaha, entrepreneurial self-

efficacy, dan *social support* digabung dalam satu google form. Kemudian peneliti menyebarkan link google form tersebut di beberapa grub Whatsaap mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun angkatan 2018-2021 dan juga lewat chat Whatsaap secara personal. Setelah jangka waktu empat minggu, tanggapan yang masuk sudah memenuhi target populasi yang ditentukan oleh peneliti. Sehingga data tersebut dapat diproses.

5. Hambatan yang Dijumpai dalam Pelaksanaan Penelitian

Ada beberapa hambatan yang ditemukan dalam penelitian ini yaitu salah satunya ketika menyebarkan skala. Dalam waktu pelaksanaan penelitian bertepatan dengan adanya kegiatan pengenalan budaya akademik (PBAK). Sehingga peneliti memilih untuk menggunakan google form sebagai perantara untuk mengisi skala tersebut karena subjek dari penelitian ini ada beberapa yang menjadi panitia di acara tersebut. Sehingga peneliti berinisiasi menggunakan media digital yaitu dengan menggunakan google form dengan menggunakan media google form tersebut responden dapat mengisi skala penelitian dimanapun dan kapanpun. Namun, pengumpulan data membutuhkan banyak waktu, dan peneliti harus menunggu tingkat target respons untuk sampel penelitian sebelum memproses data lebih lanjut.

B. Hasil Penelitian

1. Uji Deskriptif

Uji deskriptif digunakan untuk mengetahui jawaban dari rumusan masalah sekaligus mencapai tujuan dari penelitian yang dilakukan. Data pada uji deskriptif ini ditampilkan dengan rapi sehingga memudahkan dalam

interpretasi. Laporan dari statistik deskriptif dengan hasil penilaian skala berupa *means*, *standard deviation* dan kategorisasi.

a. Skor Empirik

Skor empirik merupakan data hasil perhitungan dari kuesioner yang berbentuk jumlah angka serta bertujuan untuk mengetahui tingkat rendah, sedang dan tingginya setiap variabel yang digunakan dalam penelitian. hasil dari data skor empirik per variabel sebagai berikut:

Tabel 4.1 Deskripsi Skor Empirik

Variabel	Min	Max	Mean	St. Deviation
intensi berwirausaha (Y)	20	52	38,19	7,375
<i>Enterepreneurial Self-Efficacy</i> <i>ESE (X₁)</i>	33	120	97,16	16,126
<i>social support (X₂)</i>	37	88	68,99	10,897

Skala intensi berwirausaha dalam penelitian ini memiliki hasil skor item minimal 20 dan maksimal sebesar 52 dengan mean sekitar 38,19 dan standar deviasi sebesar 7,375. Skala *Enterepreneurial Self-Efficacy (ESE)* memiliki hasil skor item minimal 33 dan maksimal 120 dengan hasil mean 97,16 dan standar deviasi sebesar 16,126. Skala *social support* memiliki skor item minimal 37 dan skor maksimal 88 dengan hasil mean sebesar 68,99 dan standar deviasi 10,897.

b. Deskripsi Kategorisasi Data

Berikut yang menjelaskan skor norma hipotetik dalam penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

Tabel 4.2 Norma Kategorisasi

No.	Kategori	Norma
1	Tinggi	$M + 1 SD \leq X$
2	Sedang	$M - 1 SD < X < M + 1 SD$
3	Rendah	$X < M - 1 SD$

Kategorisasi data dalam penelitian ini menunjukkan nilai mean dan standar deviasi pada tiap-tiap variabel. Kemudian, apabila telah diperoleh hasilnya maka akan dikelompokkan menjadi tiga kategorisasi data yaitu tinggi, sedang dan rendah dengan menggunakan bantuan menggunakan *Statistical Product and Service Solutions (SPSS) 26 for windows*. Berikut penjelasannya:

1) intensi berwirausaha

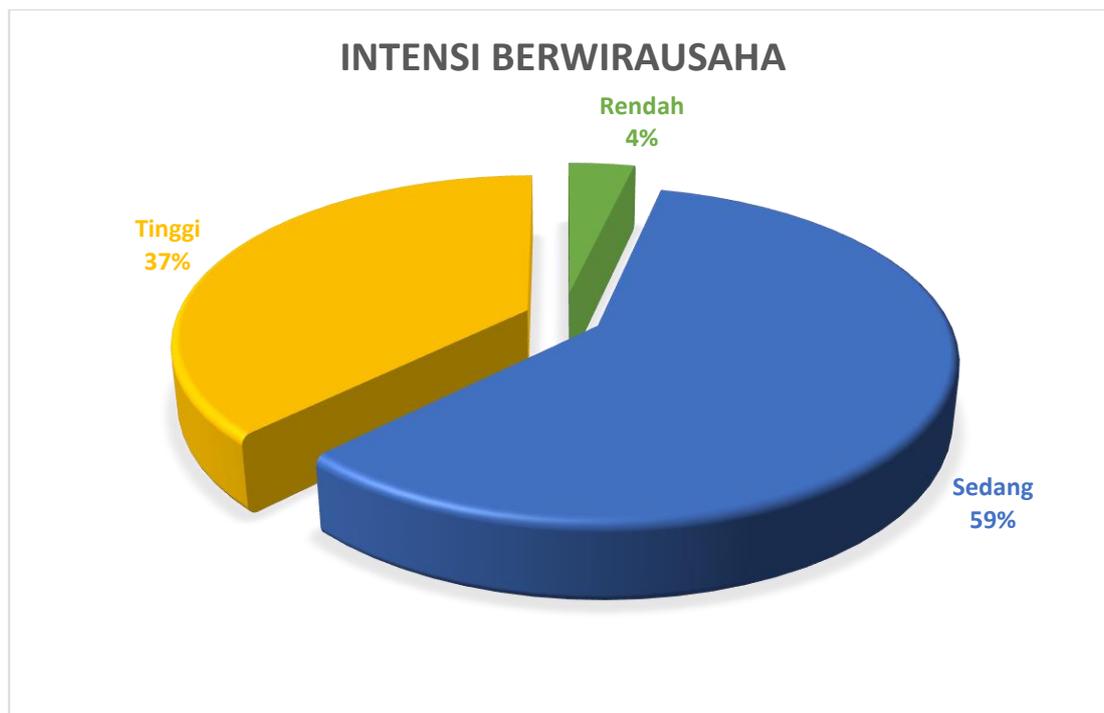
Setelah ditemukan skor masing-masing kategori sesuai norma yang berlaku, maka dibuat menjadi 3 kategori dengan batas masing-masing kategori. Penjelasan secara rinci tentang skala intensi berwirausaha sebagai berikut:

Tabel 4.3 Distribusi Frekuensi Kategorisasi intensi berwirausaha

Kategori	Range	Frequency	Percent
Tinggi	>39	113	37,4%
Sedang	27 – 39	178	58,9 %
Rendah	<27	11	3,6 %
Total		302	100%

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diperoleh hasil bahwa mahasiswa dengan intensi berwirausaha kategori tinggi berjumlah 113 responden dari 302 responden awal. Mahasiswa dengan intensi

berwirausaha tingkat sedang berjumlah 178 dan mahasiswa dengan intensi berwirausaha tingkat rendah berjumlah 11 responden dari 302 responden awal. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada diagram dibawah ini:



Gambar 4. 1 Diagram Kategorisasi Intensi Berwirausaha

Diagram 4.1 menunjukkan bahwa kategori dominan yang dimiliki mahasiswa dengan intensi berwirausaha berada pada kategori sedang. Hal ini ditunjukkan melalui skor yang diperoleh yaitu sebesar 58,9% (178 responden) dengan artian jumlah responden mahasiswa memiliki intensi berwirausaha cukup tinggi. Sedangkan untuk kategori tinggi, berselisih cukup banyak dengan hasil skor mahasiswa dengan tingkat intensi berwirausaha rendah.

2) *Entrepreneurial Self-Efficacy*

Berikut penjelasan kategorisasi tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang.

Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Kategorisasi *Entrepreneurial Self-Efficacy*

Kategori	Range	Frequency	Percent
Tinggi	>90	190	62,9 %
Sedang	61 – 90	107	35,4 %
Rendah	< 61	5	1,7 %
Total		302	100%

Dari hasil tabel 4.5 maka dapat diketahui bahwa mahasiswa dengan *Entrepreneurial Self-Efficacy* tingkat tinggi sebanyak 190 responden, tingkat sedang sebanyak 107 responden dan tingkat rendah sebanyak 5 responden. Hasil tersebut menunjukkan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan *Entrepreneurial Self-Efficacy* terbanyak berada pada tingkat tinggi. Adapun agar lebih mudah dipahami, maka dibawah ini adalah hasil diagram persentase dari tabel diatas:



Gambar 4.2 Diagram Kategorisasi Entrepreneurial Self-Efficacy

Hasil kategori tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada mahasiswa dapat diketahui memiliki tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang tinggi dengan persentasi 62,9% (190 responden). Sedangkan untuk kategori sedang berada pada posisi kedua dengan hasil 35,4% (107 responden) dari seluruh responden awal, dan 1,7% (5 responden) untuk tingkat rendah.

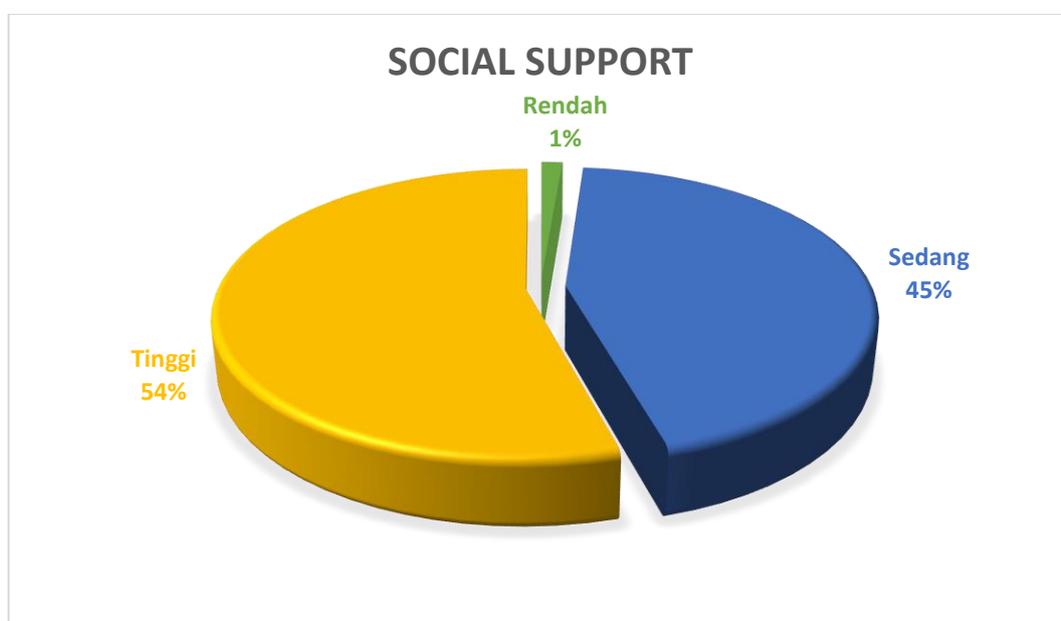
3) *social support*

Berikut penjelasan kategorisasi pada skala *social support* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang:

Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Kategorisasi social support

Kategori	Range	Frequency	Percent
Tinggi	> 66	164	54,3 %
Sedang	45 – 66	134	44,4 %
Rendah	< 45	4	1,3 %
Total		302	100%

Dari tabel 4.7 dapat diketahui bahwa mahasiswa dengan *social support* pada tingkat tinggi sebanyak 164 responden, tingkat sedang sebanyak 134 responden dan tingkat rendah sebanyak 4 responden. Adapun agar lebih memudahkan dalam memahami hasil dari tabel tersebut, maka dibawah ini adalah hasil diagram tingkat *social support*:



Gambar 4. 3 Diagram Distribusi Kategorisasi social support

Hasil kategori tingkat *social support* dapat diketahui memiliki tingkat *social support* yang tinggi dengan persentasi 54,3 % (164 responden). Sedangkan pada tingkat sedang memiliki hasil sebesar 44,4 % (134 responden) dan tingkat tinggi hanya sebanyak 1,3 % (4 responden).

2. Uji Asumsi

a) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu regresi variabel terikat dan variabel bebas diantara keduanya memiliki distribusi normal atau tidak. Pada penelitian ini pengujian data uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov Test* dengan nilai signifikan 5% atau 0,05.

Hasil uji normalitas apabila diatas 0,05 maka memiliki distribusi normal, namun apabila dibawah 0,05 maka dapat dikatakan tidak normal. Berikut tabel hasil olah data kuesioner pada uji statistik:

Tabel 4.7 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		302
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	5.28564668
Most Extreme Differences	Absolute	.074
	Positive	.058
	Negatif	-.074
Test Statistic		.074

Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 ^e
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	.083 ^d
	95% Confidence	Lower Bound
	Interval	Upper Bound
		.052
		.114

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. Based on 302 sampled tables with starting seed 2000000.

Berdasarkan hasil uji normalitas menggunakan *SPSS 26 for windows* memperoleh hasil nilai *Monte Carlo sig.* 0,83^d sehingga sesuai dengan pengambilan keputusan sebelumnya yang menyatakan nilai sig. > 0,05 maka data tersebut dapat dikatakan normal. Kesimpulan yang dapat diambil dari data diatas yaitu distribusi data dari keempat variabel diatas yaitu normal.

3. Uji linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas dan variabel terikat memiliki identifikasi linear atau tidak secara signifikan.

Hasil dari uji linearitas ini dapat diketahui apabila nilai signifikan lebih dari 0.05, maka uji linearitas dapat terpenuhi atau diterima. Jika nilai dari uji linearitas kurang dari 0.05 maka hasil uji ini tidak dapat diterima atau tidak terpenuhi.

Tabel 4.8 Hasil Uji Linearitas

Variabel	Populasi	Sig.	Keterangan
intensi berwirausaha * <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	302	0.243	Linear
intensi berwirausaha * <i>social support</i>	302	0.023	Tidak Linear

Berdasarkan pada tabel 4.9 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi intensi berwirausaha terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy* sebesar 0.243, intensi berwirausaha terhadap *social support* sebesar 0.023. nilai signifikansi yang lebih besar dari 0,05 hanya variable *Entrepreneurial Self-Efficacy*, sedangkan variable *social support* tidak linear karena lebih kecil dari 0,05.

C. Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis data uji regresi linear berganda dilakukan dengan menggunakan *SPSS statistic 26*. Untuk mengetahui pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* (X1) dan *social support* (X2) terhadap intensi berwirausaha (Y) dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.9 Uji Hipotesis

Model		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	1.138	2.223		.512	.609
	<i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	.179	.022	.392	8.334	.000
	<i>social support</i>	.285	.032	.420	8.939	.000

a. Dependen Variable: intensi berwirausaha

Dari tabel 4.10 dapat diketahui bahwa persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 1.138 + 0.179 + 0.285 + e$$

Keterangan:

Y = Variabel *dependen* (intensi berwirausaha)

a = Konstanta

b₁ = koefisien regresi variabel X₁

b₂ = koefisien regresi variabel X₂

X₁ = Variabel *independen* 1 (*Entrepreneurial Self-Efficacy*)

X₂ = Variabel *independen* 2 (*social support*)

e = d error

Dari model regresi tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa:

- i. “a” merupakan konstanta yang bernilai 1.138. hal ini berarti intensi berwirausaha akan bernilai 1.138 apabila tidak dipengaruhi oleh variabel *Entrepreneurial Self-Efficacy* (X₁), dan *social support* (X₂). Dengan kata lain bahwa X₁, dan X₂ bernilai nol (0).
- ii. “b₁” merupakan koefisien regresi *Entrepreneurial Self-Efficacy* (X₁) yang bernilai 0.179. sehingga setiap adanya peningkatan variabel X₁ sebesar satu satuan akan meningkatkan variabel intensi berwirausaha (Y) sebesar 0.179.

- iii. “ b_2 ” merupakan koefisien regresi *social support* (X_2) yang bernilai 0.285. sehingga setiap adanya penurunan variabel X_2 sebesar satu satuan akan menurunkan variabel intensi berwirausaha(Y) sebesar 0.285.
- iv. “e” merupakan faktor lain di luar rancangan penelitian yang mana artinya merupakan faktor yang tidak bisa diamati (error).

2. Uji t (Parsial)

Uji t bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh parsial (sendiri) yang diberikan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

1) Pengaruh *Entrepreneurial Self Efficacy* terhadap intensi berwirausaha

H_1 : Terdapat pengaruh antara *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support*, terhadap intensi berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang.

Tabel 4.10 pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* terhadap intensi berwirausaha

Model		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	1.138	2.223		.512	.609
	<i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	.179	.022	.392	8.334	.000
	<i>social support</i>	.285	.032	.420	8.939	.000

a. Dependen Variable: intensi berwirausaha

Keterangan:

t_{hitung}	Signifikasi	t_{tabel}
8.334	.000	1.967
$T_{tabel} = t(a/2;n-k-1) = t(0,05/2;302-2-1) = (0,025;299) = 1.967$		

Diketahui bahwa hasil dari uji t pada tabel 4.11 terlihat nilai bahwa $t_{hitung} (8.334) > t_{tabel} (1.967)$ dan nilai signifikansi $(0,000) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima. Sehingga secara parsial *Entrepreneurial Self-Efficacy* memiliki kontribusi terhadap intensi berwirausaha.

2) Pengaruh *social support* terhadap intensi berwirausaha

H_1 : Terdapat pengaruh antara *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang.

Tabel 4.11 pengaruh social support terhadap intensi berwirausaha

		Coefficients^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	1.138	2.223		.512	.609
	<i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	.179	.022	.392	8.334	.000
	<i>social support</i>	.285	.032	.420	8.939	.000

a. Dependen Variable: intensi berwirausaha

Keterangan:

t_{hitung}	Signifikasi	t_{tabel}
8.939	.000	1.967
$T_{tabel} = t(a/2;n-k-1) = t(0,05/2;302-2-1) = (0,025;98) = 1.967$		

Dari tabel 4.12 dapat diketahui bahwa t_{hitung} (8.939) > t_{tabel} (1,967) dan nilai signifikansi (0,000) < (0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima. Sehingga secara parsial *social support* terdapat pengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

3. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh secara bersamaan (simultan) yang diberikan variabel X (*Entrepreneurial Self-Efficacy, social support*) terhadap variabel Y (intensi berwirausaha). Kriteria pengujian yang digunakan adalah 0,05. Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau nilai signifikansi > 0,05 maka H_0 diterima. Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau nilai signifikansi < 0,05 maka H_1 diterima. Berikut ini penjabaran hasil uji simultan (uji F) dalam bentuk tabel.

Tabel 4.12 Uji F

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7962.885	2	3981.443	141.563	.000 ^b
	Residual	8409.356	299	28.125		
	Total	16372.242	301			

a. Dependent Variable: intensi berwirausaha

b. Predictors: (Constant), *social support, Entrepreneurial Self-Efficacy*

Dari tabel 4.13 dapat diketahui bahwa F_{hitung} (141.563) > F_{tabel} (3,00) dan nilai signifikansi (0,000^b) < (0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima. Sehingga secara bersama-sama (Simultan) *Entrepreneurial Self-*

Efficacy dan *social support* berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha.

4. Uji Regresi Non-Linear

Melihat data yang dihasilkan dalam pengujian linear dihasilkan bahwa variable *social support* terbukti tidak linear. Maka dari itu, peneliti mengambil keputusan untuk melakukan uji regresi non-linear parametric test supaya dapat melihat besar pengaruh dari variable *social support* secara parsial.

Uji Regresi Non-Linear menggunakan beberapa model dalam pengujiannya. Diantaranya yaitu model linear, model logarithmic, model quadratic dan model exponential.

1) Model Linear

	Coefficients				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
<i>social support</i>	.410	.031	.606	13.190	.000
(Constant)	9.901	2.171		4.560	.000

Persamaan Regresi Linear:

$$Y = 9.901 + 0.410 X$$

Dari persamaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *social support* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, artinya semakin besar nilai *social support* maka semakin besar juga tingkat intensi berwirausaha pada subjek.

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.606	.367	.365	5.877

The independent variable is *social support*.

Tabel *Model Summary* memberikan informasi bahwa sebesar 36,5% *social support* yang mampu menjelaskan intensi berwirausaha dengan standar error model sebesar 5,877.

2) Model Logarithmic

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
ln(<i>social support</i>)	26.298	2.146	.578	12.257	.000
(Constant)	-72.819	9.064		-8.034	.000

Persamaan Regresi Linear:

$$Y = -72.819 + 26.298 \ln X$$

Dari persamaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *social support* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, artinya semakin besar nilai *social support* maka semakin besar juga tingkat intensi berwirausaha pada subjek.

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.578	.334	.331	6.030

The independent variable is *social support*.

Tabel Model Summary memberikan informasi bahwa sebesar 33,1% *social support* yang mampu menjelaskan intensi berwirausaha dengan standar error model sebesar 6,030.

3) Model Quadratic

	Coefficients				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
<i>social support</i>	-1.200	.310	-1.773	-3.875	.000
<i>social support</i> ** 2	.012	.002	2.390	5.224	.000
(Constant)	64.231	10.606		6.056	.000

Persamaan Regresi Linear:

$$Y = 64.231 - 1.200X$$

Dari persamaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *social support* berpengaruh negatif terhadap intensi berwirausaha, artinya semakin besar nilai *social support* maka semakin kecil juga tingkat intensi berwirausaha pada subjek.

Namun, dalam kondisi yang berbeda memunculkan persamaan kedua, yaitu:

$$Y = 64.231 + 0,012X$$

Dari persamaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *social support* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, artinya semakin besar nilai *social support* maka semakin besar tingkat intensi berwirausaha pada subjek.

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.648	.420	.416	5.636

The independent variable is *social support*.

Tabel *Model Summary* memberikan informasi bahwa sebesar 41.6% *social support* yang mampu menjelaskan intensi berwirausaha dengan standar error model sebesar 5,636.

4) Model Exponential

Coefficients					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
<i>social support</i>	.010	.001	.579	12.307	.000
(Constant)	18.302	1.079		16.961	.000

The dependent variable is ln(intensi berwirausaha).

Persamaan Regresi Linear:

$$Y = 18.302 + 0.010X$$

Dari persamaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *social support* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, artinya semakin besar nilai *social support* maka semakin besar juga tingkat intensi berwirausaha pada subjek.

Model Summary			
R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.579	.335	.333	.160

The independent variable is *social support*.

Tabel *Model Summary* memberikan informasi bahwa sebesar 33.3% *social support* yang mampu menjelaskan intensi berwirausaha dengan standar error model sebesar 0,160.

Dari semua model yang diuji, yaitu model linear, model logarithmic, quadratic, dan exponential sebenarnya dapat digunakan sebagai model prediksi, karena uji model dan koefisien bernilai signifikan. Namun, apabila berbicara model yang terbaik dari yang ada, maka peneliti memilih model quadratic atau model exponential. Pemilihan ini didasarkan pada nilai R^2 yang besar dengan standar error yang kecil.

Secara keseluruhan uji regresi non-linear membuktikan bahwa variabel *social support* memiliki pengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, walaupun hanya dengan persentase yang kecil.

5. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar hubungan dari beberapa variabel dalam pengertian yang lebih jelas. Koefisien determinasi akan menjelaskan seberapa besar perubahan atau variasi suatu variabel bisa dijelaskan oleh perubahan atau variasi pada variabel yang lain (Santosa dan Ashari, 2005). Dalam bahasa sehari-hari adalah kemampuan variabel bebas untuk berkontribusi terhadap variabel tetapnya dalam satuan persentase.

Nilai koefisien ini antara 0 dan 1, jika hasil lebih mendekati angka 0 berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel amat terbatas. Tapi jika hasil mendekati angka 1 berarti variabel-

variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Suharyadi dan Purwanto, 2004). Berikut hasil koefisien determinasi:

Tabel 4.13 Hasil Koefisien Determinasi

Dependen variable	Predictor	Beta (R)	R ²	%
intensi berwirausaha	<i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i>	0.591	0.349	34,9%
	<i>social support</i>	0.648	0.420	42 %
	Simultan	0.697	0.486	48,6%

Berdasarkan tabel 4.14 menunjukkan bahwa uji koefisien determinasi korelasi antar variabel dimana *Entrepreneurial Self-Efficacy* mempengaruhi intensi berwirausaha sebesar 0.349 atau 34,9%, *social support* terhadap intensi berwirausaha sebesar 0.420 atau 42 %, dan secara simultan *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* berpengaruh sebesar 48,6% terhadap intensi berwirausaha, sedangkan 51,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Sesuai dengan pemaparan (Sugiyono, 2004) peneliti dapat menentukan dan menjelaskan penilaian terhadap besaran pengaruh yang telah ditentukan baik rendah, sedang maupun tinggi pedoman yang telah ditentukan.

Interval koefisien	Tingkat hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat kuat

Menurut pedoman yang merujuk pada hasil tabel koefisien determinasi bahwa *Entrepreneurial Self-Efficacy* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha dengan kategori rendah ($R^2 = 0,349$), *social support* berpengaruh terhadap intensi berwirausaha pada kategori sedang ($R^2 = 0,420$), dan secara simultan dengan hasil ($R^2 = 0,486$) maka dapat disimpulkan bahwa hasil tersebut memiliki pengaruh yang sedang intensi berwirausaha.

D. Pembahasan

Hasil penelitian yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha diketahui bahwa F_{hitung} (141.563) > F_{tabel} (19,5) dan nilai signifikansi (0,000) < (0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima. Penelitian ini membuktikan adanya pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap Intensi Berwirausaha.

1. Tingkat Entrepreneurial self-Efficacy pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang

Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang harus menjalani suatu kesulitan dalam pembagian waktu, energi dan konsentrasi antara belajar sebagai mahasiswa dan bekerja sebagai tujuan tersendiri dan juga menyiapkan masa depan masing-masing. Menaikkan suatu performa dibutuhkan adanya keyakinan pada keyakinan diri sendiri untuk menjalani dua tanggung jawab, sebagai mahasiswa dan wirausahawan, *Entrepreneurial Self-Efficacy* merupakan sebuah keyakinan

yang kuat terhadap kemampuan seseorang untuk berhasil melakukan peran dan tugas seorang wirausaha. Mahasiswa dengan *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang baik mampu membantunya untuk termotivasi menggapai prestasi (Dewi dan Ansyah, 2018:103).

Analisis data yang dipaparkan menunjukkan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malangdominan memiliki *Entrepreneurial Self-Efficacy* di tingkat tinggi, berjumlah 190 orang dengan persentase sebesar 62.9%. Sedangkan untuk kategori sedang dengan hasil 35.4% (107 responden) dari seluruh responden awal, dan 1.7% (5 responden) untuk tingkat rendah. Hasil kategorisasi memberikan pernyataan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mempunyai tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang cukup baik, akan tetapi kategori sedang dapat dikatakan cukup karena mahasiswa belum sepenuhnya mampu meyakini kemampuan dirinya sendiri dalam berwirausaha.

Terdapat beberapa aspek *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang diukur pada mahasiswa menggunakan skala, diantaranya adalah Marketing, Inovasi, Manajemen, mengambil resiko dan Mengontrol keuangan. Kemampuan ini memiliki tingkat berbeda beda pada variabel *Entrepreneurial Self-Efficacy*. Aspek pertama yaitu Marketing, Mengacu pada keyakinan individu untuk menentukan tujuan marketing dan perkembangan bisnis, dan aspek ini terlihat saat mahasiswa mempunyai keyakinan untuk mampu menentukan tujuan marketing. Aspek Marketing pada mahasiswa ditunjukkan dengan

kecukupan yakinannya untuk menentukan tujuan marketing walaupun terlihat sulit, yakin dapat menentukan tujuan marketing dan pengembangan bisnis meski menjadi pemula dalam berwirausaha, ketika mendapat kesulitan dia tidak akan menyerah begitu saja, ketika dia sedang malas maupun kebingungan dalam mengembangkan bisnisnya dia mampu untuk kembali membangkitkan semangatnya lagi, dia tetap bisa melakukan pekerjaan dengan teliti meskipun waktu yang diberikan mendesak, menentukan tujuan marketing dan mengembangkan bisnis dari yang mudah dahulu jika tugas itu sulit baginya, dan tidak akan membiarkan begitu saja.

Aspek kedua yaitu Inovasi, Aspek tersebut Mengacu pada keyakinan individu untuk menemukan ide baru dan pengalaman baru. Aspek ini pada mahasiswa ditunjukkan dengan cukup mampunya menemukan ide baru dan pengalaman baru dalam waktu yang singkat dan dalam situasi tertekan, yakin bisa menemukan ide baru dan pengalaman baru meskipun situasinya tidak mendukung, mahasiswa banyak aktifitas tapi yakin mampu untuk menemukan ide baru dan pengalaman baru dalam berwirausaha mahasiswa dapat menyelesaikan ketika banyak kegiatan, cukup mampu berkonsentrasi meski memiliki masalah.

Aspek ketiga dalam *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang diukur yakni manajemen, Mengacu pada keyakinan individu untuk mengatur, meminimalisir resiko dan ketidakjelasan dalam usaha. Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan kekuatan yang dimiliki ditunjukkan dengan cukup yakin untuk mengatur, meminimalisir

resiko dan ketidakjelasan dalam usaha mahasiswa sedikit akan rasa khawatir pada pekerjaannya, tidak menganggap kegagalan yang dialami karena kekurangmampuan dirinya.

Aspek keempat yaitu mengambil resiko, Aspek tersebut Mengacu pada keyakinan individu untuk membuat keputusan dibawah ketidakpastian dan resiko. Aspek ini pada mahasiswa ditunjukkan dengan cukup mampunya membuat keputusan dibawah ketidakpastian dan resiko dalam waktu yang singkat dan dalam situasi tertekan, yakin bisa membuat keputusan dibawah ketidakpastian dan resiko meskipun situasinya tidak mendukung, mahasiswa banyak aktifitas tapi yakin mampu untuk membuat keputusan dibawah ketidakpastian dan resiko dalam berwirausaha mahasiswa dapat menyelesaikan ketika banyak kegiatan, cukup mampu berkonsentrasi meski memiliki masalah.

Aspek kelima yaitu aspek terakhir dalam *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang diukur yakni mengontrol keuangan, mengacu pada keyakinan individu mampu mengembangkan sistem keuangan dan kontrol internal Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan kekuatan yang dimiliki ditunjukkan dengan cukup yakin untuk mengembangkan sistem keuangan dan kontrol internal rata-rata mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mengikuti organisasi di kampus maupun di luar kampus yang itu membantu meningkatkan keyakinan mahasiswa dalam mengembangkan sistem keuangan dan kontrol internal

dan memiliki sedikit rasa khawatir pada dirinya, tidak menganggap kegagalan yang dialami karena kekurangmampuan dirinya.

Entrepreneurial Self-Efficacy ini sangat dibutuhkan oleh Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dalam meningkatkan performa dalam berwirausaha. Mahasiswa dengan *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang tinggi menunjukkan kepuasan secara menyeluruh dalam menggapai keinginan dalam berwirausaha.

2. Tingkat *social support* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang

Ketika mau atau sudah menjalankan sebuah usaha yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang membutuhkan adanya suatu dukungan eksternal, yaitu dapat berupa teman atau keluarga. Keluarga sebagai kelompok orang dengan kedekatan paling lama dan ketika masa pandemi kemarin mahasiswa lebih banyak menghabiskan waktu di rumah saja yang artinya intensitas keluarga lebih banyak daripada teman. Dukungan sosial pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang diukur untuk mengetahui bagaimana dapat berpengaruh dalam meningkatkan intensi berwirausaha.

Analisis data yang dipaparkan menunjukkan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dominan memiliki *social support* di tingkat tinggi, berjumlah 164 mahasiswa dengan persentase sebesar 54,3%. Tingkat *social support* mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang pada kategori sedang berjumlah 134

mahasiswa, dengan persentase 44,4%, dan mahasiswa yang memiliki tingkat *social support* rendah terdapat 4 mahasiswa dengan persentase sebesar 1,3%. Hasil kategorisasi memberikan pernyataan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mempunyai tingkat *social support* yang baik, akan tetapi kategori sedang dapat dikatakan cukup juga karena mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang belum sepenuhnya memiliki *social support* yang membantunya kuat menghadapi kesulitan dalam berwirausaha.

Pengukuran *social support* kepada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan lima aspek menurut sarafino dalam (johana purba, 2007:82) meliputi dukungan emosi, dukungan penghargaan, dukungan instrumen, dan dukungan informasi. Aspek pertama yaitu dukungan emosi Merupakan ekspresi empati, kepedulian dan perhatian kepada seseorang. Hal ini membuat seseorang merasa nyaman, didukung dan dicintai pada saat individu tersebut dalam kondisi stress. Pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ditunjukkan dengan lingkungan sosial memberikan solusi setiap mengkritik mahasiswa demi kebaikannya, keluarga, rekan bisnis dan teman meluangkan waktu untuk mendengar keluh kesah tentang wirausaha yang akan atau sudah dijalani, keluarga, rekan bisnis dan teman memperhatikan kesehatan dan kabar tentang mengenai usaha yang sudah atau akan dijalankan.

Aspek kedua dari dukungan sosial yakni dukungan penghargaan. Menurut sarafino dalam (johana purba, 2007:82) menjelaskan dukungan ini

terjadi melalui ekspresi orang-orang tentang individu, dorongan, persetujuan dengan pendapat atau pemikiran mereka, dan perbandingan yang baik dengan orang lain terutama mereka yang seperti pada orang lain yang memiliki kekurangan atau kualitas lebih buruk. Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dukungan penghargaan yang cukup ditunjukkan dengan keluarga, rekan kerja dan teman perhatian dan peduli pada apa yang dicapai mahasiswa dalam berwirausaha, keluarga, rekan kerja dan teman percaya pada pilihan dan tanggung jawab mahasiswa dalam berwirausaha, lingkungan sosial tidak memandang remeh keputusan mahasiswa untuk berwirausaha, keluarga, rekan kerja, dan teman menyemangati mahasiswa saat putus asa dalam berwirausaha, tidak menghakimi mahasiswa ketika mengalami kegagalan.

Dukungan Instrumental sebagai aspek ketiga *social support* mencakup bantuan langsung seperti jika seseorang diberi atau dipinjami uang atau dibantu dengan cara melaksanakan tugas atau pekerjaan pada saat individu tersebut dalam kondisi stress sarafino dalam (johana purba, 2007:82). Hal ini ditunjukkan dengan cukupnya keluarga Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dalam memberikan uang modal dalam berwirausaha, lingkungan sosial keluarga, rekan kerja, dan teman memberi bantuan ketika mahasiswa mengalami kesusahan dari segi materi maupun non materi, keluarga, rekan kerja, dan teman tidak mengabaikan kondisi mahasiswa ketika mengalami stres atau titik jenuh dalam berwirausaha.

Aspek yang keempat yakni dukungan informasi yang berfungsi sebagai pemberian nasehat, saran atau umpan balik mengenai bagaimana orang tersebut berada pada dalam kondisi stress. Sarafino dalam (Johana Purba, 2007:82). Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang hal ini ditunjukkan dengan cukupnya keluarga, rekan kerja, dan teman menasehati mahasiswa ketika melakukan kesalahan, memberikan gambaran resiko saat berwirausaha sambil kuliah, mempedulikan mahasiswa dalam menentukan suatu pilihan, meluangkan waktu untuk memberikan saran.

Aspek yang terakhir yakni dukungan jaringan sosial yang berfungsi sebagai memberikan perasaan bahwa individu adalah anggota dari kelompok tertentu yang memiliki minat sama. Rasa kebersamaan dengan anggota kelompok merasakan dukungan bagi individu Sarafino dalam (Johana Purba 2007). Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang hal ini ditunjukkan dengan banyaknya kelompok tertentu yang memiliki minat sama dalam berwirausaha dibuktikan dengan adanya kegiatan seminar maupun pelatihan entrepreneurship yang diadakan oleh Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Psikologi maupun mata kuliah psikologi kewirausahaan yang tercantum dalam kurikulum Fakultas Psikologi UIN Malang.

3. Tingkat intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang

Fenomena mahasiswa berwirausaha yang kerap terjadi utamanya setelah masa pandemi karena lapangan pekerja yang sedikit dan banyak waktu luang di rumah karena perkuliahan dilakukan secara daring, mahasiswa lebih pandai dalam mencari peluang. Berwirausaha dan berkuliah memiliki dampak yang baik dan buruk, baik karena dapat membantu orang tua dan masyarakat luas dari segi keuangan, dan pekerjaan, memperoleh pengalaman serta kemandirian ekonomis. Dampak buruk yang dialami biasanya kesulitan pembagian waktu dan konsentrasi kuliah sambil berwirausaha, penurunan prestasi, kelelahan, ancaman gagal dalam perkuliahan dan berwirausaha seperti tidak lulus mata kuliah dan gagal dalam mengembangkan bisnis ataupun rugi dari segi materi dan waktu, sehingga mengalami kebingungan dalam menentukan tujuan. Mahasiswa membutuhkan intensi berwirausaha yang kuat agar dapat tetap tangguh dan berhasil dalam mencapai kesulitan dalam berwirausaha.

Analisis data yang dipaparkan menunjukkan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dominan memiliki intensi berwirausaha di tingkat tinggi, berjumlah 164 mahasiswa dengan persentase sebesar 54.3%. Tingkat intensi berwirausaha mahasiswa pada kategori sedang berjumlah 134 mahasiswa, dengan persentase 44,4 %, dan mahasiswa yang memiliki tingkat intensi berwirausaha terdapat 4 mahasiswa dengan persentase sebesar 1,3%. Hasil kategorisasi memberikan pernyataan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik

Ibrahim Malang mempunyai tingkat intensi berwirausaha yang cukup baik, akan tetapi kategori sedang dapat dikatakan cukup.

Pengukuran intensi berwirausaha pada mahasiswa dengan tiga aspek menurut (Linan dan Chen, 2006:4) Aspek pertama, sikap terhadap perilaku. sikap terhadap perilaku adalah sebuah penilaian yang bersifat pribadi dari orang yang bersangkutan, menyangkut penilaian dan keyakinan mengenai perilaku tertentu, baik dan buruknya serta keuntungan dan manfaatnya. Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan sikap terhadap perilaku ditunjukkan dengan cukup memiliki penilaian dan keyakinan dalam berwirausaha meski banyak kendala dan resiko yang dihadapi, dan mampu menyelesaikan tugas-tugas dalam menjadi wirausaha meski berat. Aspek kedua yaitu norma subjektif, mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ditunjukkan dengan mencerminkan pengaruh sosial, yaitu prespektif seseorang terhadap tekanan sosial (masyarakat, orang sekitar) untuk melakukan sebuah usaha mahasiswa mampu untuk tetap tenang dengan tekanan sosial di tengah sibuknya dan bimbangannya dalam berwirausaha, serta memilih untuk bertahan atau tetap untuk melakukan sebuah usaha.

Kontrol perilaku yang disadari Aspek dalam intensi berwirausaha, yaitu persepsi mengenai kemampuan seseorang untuk mengekspresikan perilaku tertentu dan dapat disimpulkan untuk mewakili pengalaman sebelumnya serta tantangan atau tantangan potensial. (Linan dan Chen, 2006:4). Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang cukup

tenang ditunjukkan dengan tidak larut dalam keterpurukan, seperti ketika gagal dalam merencanakan sebuah pengembangan usaha atau usaha yang akan dijalani, mahasiswa akan bangkit dan berusaha untuk berhasil, tidak terlalu mengkhawatirkan nilai resiko ataupun pengalaman masa lalu, merasa tenang saja saat lingkungan sosial mengkritik mengenai usahanya.

4. Pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang

Berdasarkan hasil perhitungan atau analisis data terhadap 302 responden Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menunjukkan nilai bahwa $t_{hitung} (8,334) > t_{tabel} (1,967)$ dan nilai signifikansi $(0,000) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima. Sehingga secara parsial *Entrepreneurial Self-Efficacy* memiliki kontribusi terhadap intensi berwirausaha. Mahasiswa Fakultas Psikologi yang telah memutuskan untuk berwirausaha atau menjadi wirausaha pastinya telah memperkirakan konsekuensi, telah muncul rasa yakin untuk dapat melewati kesulitan dan resiko resiko dalam berwirausaha tersebut. Mahasiswa dihadapkan dengan kesulitan membagi waktu, mengembangkan sebuah usaha dan mempertimbangkan resiko-resiko yang akan datang. Dunia wirausaha bukan perihal yang mudah bagi mahasiswa, perlu adanya proses adaptasi pada mahasiswa dalam memahami lingkungan baru, relasi dengan rekan kerja dan teman-teman, dan tuntutan tanggung jawab dalam berwirausaha.

Mahasiswa harus dengan keyakinan atau *Entrepreneurial Self-Efficacy* dalam menghadapi rintangan khususnya di dunia wirausaha agar tetap

berhasil dan terhindar dari resiko besar yang kemungkinan akan datang kapanpun. Efikasi termasuk pada faktor dari intensi berwirausaha. (Ghufron, 2011) menuturkan “*Self-Efficacy* yang merupakan wujud evaluasi diri atas kompetensi diri dalam menjalankan sebuah kewajiban atau tanggung jawabnya untuk mencapai target yang ditentukan dan mencari jalan keluar atas setiap problem yang ada.”. (Pintrich dan Scunk, 2014:283) menyatakan dalam penelitiannya, “keyakinan pada kemampuan akan memperkuat dan meningkatkan motivasi serta keinginan dalam mengembangkan diri dan mempelajari sesuatu.”. dan motivasi menurut (Martin dan Marsh, 2006:267) adalah indikasi seseorang yang memiliki resiliensi.

Pengukuran *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang juga memperoleh tingkat yang tinggi, mahasiswa yakin dengan usaha yang kerasnya dapat menghasilkan hasil yang maksimal, sedikit akan rasa khawatir. Mahasiswa dengan *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang tinggi juga menghasilkan memiliki perilaku kontrol yang termasuk pada aspek intensi berwirausaha. Karakteristik mahasiswa dengan kontrol yang cukup ditunjukkan dengan mengatasi stress yang disebabkan oleh problematika sebuah usaha, mahasiswa mampu untuk tetap tenang dengan tugas dan tanggung jawabnya di tengah kesibukannya sebagai mahasiswa dan wirausaha serta memilih untuk berwirausaha meski memotong waktunya. Kekuatan serta kontrol

membantu mahasiswa untuk mengendalikan stress, kekhawatiran dan menyalurkannya pada usaha yang nyata dan maksimal.

5. Pengaruh *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang

Berdasarkan hasil perhitungan atau analisis data terhadap 302 responden Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menunjukkan nilai bahwa bahwa $t_{hitung} (8,939) > t_{tabel} (1,967)$ dan nilai $(0,000) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima. Sehingga secara parsial *social support* terdapat pengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. *social support* pada mahasiswa yang Fakultas Psikologi berperan penting dalam melatih ketahanan intensi berwirausaha pada mahasiswa, lingkungan sosial dapat menciptakan suasana yang membuat mahasiswa semakin menantang serta dukungan positif baik dari emosi, finansial, maupun informasi (Uswatun, 2021).

social support dari keluarga pada mahasiswa lebih dipilih karena mahasiswa telah menjalani proses perkuliahan daring di rumah sejak Maret 2020 sehingga keekatannya menjadi lebih intens. (Taylor, 2012) menyatakan bahwa Jika *social support* diberikan oleh mereka yang memiliki hubungan dekat dengan individu, maka akan lebih berarti bagi orang tersebut. Dengan kata lain, anggota keluarga dapat memberikan bantuan. (Sarafino dan Smith, 2017). Pengharapan serta dukungan dari lingkungan dapat membantu meningkatkan keyakinan serta rasa percaya diri terutama mahasiswa dalam menjalani wirausaha. Sesuai dengan (Kaplan dan Sadock, 2010) menyatakan bahwa *social support* yang diberikan dapat

berupa dukungan informasional, dukungan evaluasi, dukungan instrumental, dukungan emosional, dan dukungan sosial. Ini adalah jenis interaksi interpersonal yang melindungi seseorang dari konsekuensi negatif stres.

Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki tingkat *social support* yang tinggi hal ini ditunjukkan salah satunya dengan dukungan informasional seperti cukupnya lingkungan sosialnya menasehati mahasiswa ketika melakukan kesalahan, memberikan gambaran resiko saat berwirausaha, mempedulikan mahasiswa dalam menentukan suatu pilihan atau mengambil keputusan, meluangkan waktu untuk memberikan saran. Informasi yang dibutuhkan. Individu yang memiliki intensi berwirausaha mempunyai karakter refleksi atau adaptif terhadap masalah yang tengah dihadapi.

Bentuk dukungan yang diberikan berupa emosi memberikan bantuan pada mahasiswa dalam berwirausaha terutama dalam pengaturan emosi serta impuls pada dirinya. Penerimaan penghargaan dan dukungan secara emosional menciptakan adanya hubungan yang hangat antara lingkungan sosial di sekitarnya dengan Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang. Pemberian dukungan emosional yang diberikan oleh keluarga mahasiswa dapat berupa pemberian semangat, memberikan kepercayaan atas pilihannya, tidak menghakimi pada keputusannya serta menunjukkan rasa peduli dan empati atas kesulitan yang tengah dihadapi seperti pembagian waktu dan energi serta resiko-resiko dalam berwirausaha. Dukungan emosional yang diterima oleh mahasiswa menjadikan sebuah pesan bahwa

dirinya diterima dan disayangi oleh lingkungan sosial di sekitarnya. Hubungan lingkungan sosial yang baik merupakan salah satu faktor pembentuk dari intensi berwirausaha.

6. Pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan maka diperoleh hasil bahwa secara simultan terdapat pengaruh antara *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan signifikansi $F_{hitung} (141,563) > F_{tabel} (3,00)$ dan nilai signifikansi nya $(0,00) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima. Sehingga secara bersama-sama (simultan) *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Hasil ini menunjukkan bahwa Hipotesis dapat terjawab, artinya “terdapat pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha”.

Di dalam dunia wirausaha bukan perihal yang mudah bagi mahasiswa, berupa proses adaptasi pada lingkungan baru, relasi dengan teman-teman, dan tuntutan dalam berwirausaha. Mahasiswa yang berwirausaha cukup memiliki kemampuan untuk meyakini dirinya sendiri dalam menghadapi level-level kesulitan seperti waktu yang sedikit untuk belajar materi, dan tugas-tugas yang lebih sulit dari tahun tahun berikutnya. Kemampuan untuk mengetahui keyakinan dalam menghadapi tingkat kesulitan membutuhkan juga adanya penilaian dari orang terdekat atau lingkungan sosialnya. *social*

support merupakan suatu umpan balik yang dikomunikasikan dengan baik untuk mengevaluasi diri mahasiswa tersebut. Pada lingkungan sosial Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ditunjukkan dengan pemberian waktu luang untuk kritik dan saran atas pilihan atau kesulitan yang dihadapi. Keyakinan untuk mengetahui tingkat kemampuan ini dapat divalidkan dengan adanya dukungan penilaian dari keluarga, rekan kerja, dan teman.

Ketika mahasiswa tengah mengetahui tingkat keyakinan akan kemampuannya dalam menghadapi masalah dalam usahanya dan dibantu dengan penilaian secara objektif oleh keluarga, rekan kerja, dan teman dapat memudahkan mahasiswa untuk reflektif. Artinya mengetahui kelemahan, kesulitan serta kemampuan yang dimiliki, sehingga mahasiswa dapat menentukan solusi atau bersikap adaptif pada kesulitan tersebut. Pemberian *social support* kepada seseorang anggota keluarga, rekan kerja, dan teman seperti nasehat, pengarahan, solusi, saran ataupun umpan balik berupa informasi yang dibutuhkan memberikan kemudahan bagi individu meningkatkan intensi berwirausaha. Individu yang resilien memiliki karakter refleksi atau adaptif terhadap masalah yang tengah dihadapi. Cassidy (2016) menyebutkan bahwa refleksi adalah jenis kondisi di mana seseorang mampu mengidentifikasi keterbatasan dan kekuatannya dan menentukan solusi praktis terbaik untuk tantangan yang dihadapi.

Hubungan hangat antar lingkungan sosial dan Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sehingga ikatan antar

individu dengan lingkungan sosial yang mampu memunculkan rasa peduli serta pemahaman perilaku. Pemberian persuasi sosial oleh keluarga, rekan kerja dan teman dalam bentuk *social support* mampu meningkatkan rasa *Entrepreneurial self-efficacy* yang tinggi dapat menaikkan performa dalam menyelesaikan kesulitan dalam berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang. Menurut (Nurhindazah dan Kustanti, 2016:649) bahwa dengan adanya dukungan sosial, kemampuan individu dalam menghadapi situasi akan meningkat, seseorang yang tenang menghadapi kesulitan akan bertahan dan terus berjuang untuk mengatasi tantangan dalam berwirausaha.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil data yang diperoleh dalam penelitian “Pengaruh Entrepreneurial Self-Efficacy dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang” dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis data diketahui bahwa tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang adalah dominan memiliki *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang berada pada tingkat tinggi, dengan persentase 62,9%. Hal ini berarti tingkat *Entrepreneurial Self-Efficacy* yang dimiliki mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang baik.
2. Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan bahwa *social support* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang berada pada kategori tinggi, dengan persentase 54%. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki tingkat *social support* yang baik.
3. Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat intensi berwirausaha berada pada kategori sedang, dengan persentase 58,9%. Hal ini menunjukkan bahwa Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki tingkat intensi berwirausaha yang cukup baik.

4. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial terdapat adanya pengaruh antara *Entrepreneurial Self-Efficacy* terhadap intensi berwirausaha. Hasil perhitungan tabel menunjukkan bahwa nilai sig. $t_{hitung} (8,334) > t_{tabel} (1,967)$ dan nilai signifikansinya $(0,000) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa H1 diterima. Hasil pengukuran *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang.
5. Berdasarkan hasil perhitungan atau analisis data terhadap 302 responden Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menunjukkan nilai bahwa adanya pengaruh antara *social support* terhadap intensi berwirausaha bahwa $t_{hitung} (8,939) > t_{tabel} (1,967)$ dan nilai signifikansi $(0,000) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa H1 diterima. Sehingga secara parsial *social support* terdapat pengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha
6. Berdasarkan hasil penelitian secara simultan terdapat pengaruh antara *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* terhadap intensi berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang. Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansi $F_{hitung} (141,563) > F_{tabel} (3,00)$ dan nilai signifikansi nya $(0,000^b) < (0,05)$. Maka dapat disimpulkan bahwa H₁ diterima. Sehingga secara bersama-sama (simultan) *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social support* berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Hasil ini menunjukkan bahwa Hipotesis dapat terjawab, artinya “terdapat pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* dan *social*

support terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang”.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang didapat, ada beberapa saran yang diajukan oleh peneliti, peneliti berharap dapat dipertimbangkan bagi pihak-pihak yang bersangkutan, diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi mahasiswa Fakultas Psikologi UIN malang

Untuk meningkatkan *Entrepreneurial Self-Efficacy* pada mahasiswa, mahasiswa diharapkan mampu menangani situasi dan menguatkan fondasi keyakinannya untuk menghadapi problematika dengan bijak dan tepat, serta tidak menjadikan ancaman sebagai sesuatu hal yang harus dihindari, namun dijadikan sebagai tantangan sebagai langkah awal pembelajaran baru. Mahasiswa diharapkan mampu mengatur kondisi emosi dan fisik dengan stabil sehingga mampu mengurangi dan meredam stress, takut serta kecemasan terhadap harapan yang rendah, terutama kekhawatiran terhadap pola menyeimbangkan tanggungjawab dalam akademik serta tuntutan dalam pekerjaan.

Untuk meningkatkan kedekatan dan memperoleh *social support*, mahasiswa diharapkan tetap mampu meluangkan waktu berwirausaha dan kuliah sembari membangun kelekatan dan kedekatan emosional bersama rekan bisnis, teman, keluarga dan lingkungan disekitar melalui komunikasi yang *intens*, sehingga. Dapat memberikan umpan balik yang positif. Sesering mungkin berdiskusi kepada rekan bisnis, teman,

keluarga dan lingkungan sekitar untuk menentukan pilihan, baik mengenai wirausaha, sehingga mampu meningkatkan kepercayaan serta dukungan sosial terhadap setiap keputusan yang diambil.

2. Bagi lingkungan sosial

Untuk meningkatkan afeksi dari lingkungan sosial serta memperoleh dukungan yang baik rekan bisnis, teman, keluarga dan lingkungan disekitar sebaiknya memberikan kontribusi dalam aspek dukungan emosional, perhatian serta kenyamanan pada anggota keluarga yang sedang berwirausaha atahu mau menjalankan sebuah usaha serta memiliki tanggung jawab juga terhadap keputusan yang diambil, sehingga individu akan merasa berharga, dicintai, didukung sepenuhnya serta merasa menjadi bagian dari lingkungan sosial tersebut. Rekan bisnis, teman, keluarga dan lingkungan disekitar diharapkan mampu mengambil jeda waktu untuk bersama dan mendiskusikan pilihan satu sama lain, saling membantu dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi. Menerima keluh kesah dan tidak serta merta menghakimi pilihannya dalam mengambil keputusan, namun dapat dijadikan sebagai upaya untuk mempererat hubungan melalui diskusi dan mendengarkan. Adanya dukungan sosial dan relasi yang baik orang yang berwirausaha atahu yang memiliki keinginan dalam berwirausaha dapat menjamin penyesuaian karir yang lebih baik serta mampu meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan dan meningkatkan kepuasan berkarir.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti menyarankan untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam tentang masalah intensi berwirausaha yang dibawa oleh beberapa faktor lain dalam penelitian yang akan dilakukan selanjutnya. Dengan demikian, sejauh mana unsur-unsur yang belum dieksplorasi ini mempengaruhi intensi berwirausaha dapat ditunjukkan, khususnya bagi mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Malang. Selain itu, untuk melakukan penelitian menggunakan alat ukur yang sama pada topik lain.

Daftar Pustaka

- Aisyah Dewi, Ananda Putri: Hardi Ansyah, Eko. Hubungan antara Efikasi Diri dengan Motivasi Berprestasi pada Mahasiswa yang Bekerja. *Proceeding National Conference Psikologi UMG 2018*, v. 1, n. 1, p. 103-110.
- Aji Yudha Prawira. (2014). Hubungan Antara Efikasi Diri (Self-Efficacy) Dengan Intensi Berwirausaha (Entrepreneurial Intention) Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta : Skripsi Universitas Negeri Jakarta)
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior*. New York: Open University Press
- Azwar. (2015). *Penyusunan Skala Psikologi (Edisi 2)*. Pustaka Belajar.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*, Freeman, New York.
- Boyd, N.G. dan Vozikis, G.S. (1994). The Influence of Self-efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77
- Brian lakey et al. (2000). *Social support measurement and intervention: A guide for health and social scientists*. Oxford University Press.
- Cassidy, A. (2016). *A practical guide to information systems strategic planning*. Auerbach Publications.

- Chen, C. C., Greene, P. G., dan Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?. *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.1
- Choo S, dan Wong M. (2006). "Entrepreneurial intention: triggers and barriers to new venture creations in Singapore". *Singapore Manajement Review*. Vol. 28, No. 2, pp. 47-64
- Dunseath, J., Beehr, T.A. dan King, D.W.(1995). *Job stress- social support buffering effects across gender, education and occupational groups in a municipal workforce: implications for EAP's and further research*. *Review of Public Personnel Administration*, 15 (1): 60-83.
- Fanny kartika oktavianti,(2014),''jurnal ketahanan nasional,Vol XX no.3, h.117.
- Feist, J., dan Feist, G. J. (2013). *Theories of personality (Ninth Edition)*. Mc Graw Hill Education : Newyork. 505-506
- Firmansyah, Anang dan Andrianto. (2019). *Kewirausahaan (Gaya Hidup) Qiara Media Partner*.
- Fishbein, M., dan Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. California: Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- Ghozali, Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Edisi Kesembilan. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Ghufron M. Nur dan Risnawati Rini S. (2011). *Teori-Teori Psikologi*. Jogjakarta: Ar- Ruzz Media.

- Gibbs, S. R. (2009). Exploring The Influence of Task-Specific Self- Efficacy on Opportunity Recognition Perceptions and Behaviors. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 29, 1-16.
- Husna, A.N. (2017). Psikologi Kewirausahaan: Potensi Riset dalam Konteks Indonesia. *Jurnal: The 6th University Research Colloquium*. ISSN 2407-9189 , 169-170
- Huyler, D., dan McGill, C. M. (2019). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, by John Creswell and J. David Creswell. Thousand Oaks, CA: Sage Publication, Inc. 275 pages, \$67.00 (Paperback). *New Horizons in Adult Education and Human Resource Development*, 31(3), 75–77.
- Indarti, R. (2008). Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia*, Vol.23 No.4, Oktober 2008.
- Katz, J., dan W. Gartner (1988). “Properties of emerging organizations”. *Academy of Manajement Review* 13 (3): 429-441.
- Krueger, N. F., dan Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship dan Regional Development*, 5(4), 315–330
- Link, B. G., & Phelan, J. (1995). Social Conditions As Fundamental Causes of Disease. *Journal of Health and Social Behavior*, 35, 80.
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2006). Testing the entrepreneurial intention model on a two-country sample.

- Lusmino basia, 2016,”strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga” Jurnal ketahanan nasional, Vol 22. No 1, h.4.
- Martin, A.J. dan Marsh, H.W. . (2006). Academic Resilience And Its Psychological And Educational Correlates: A Construct Validity Approach. *Psychology in the School*, 267-281
- Maulida, W. N., dan Nurkhin, A. (2017). Pengaruh Personal Attitude dan Lingkungan Sosial Terhadap intensi berwirausaha dengan *Entrepreneurial Self-Efficacy* Sebagai Variabel Intervening Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Akuntansi SMK Gajah Mada 01 Margoyoso Pati Tahun Ajaran 2015/2016. *EEAJ*, 6(2), 501–516
- McShane, S. L., dan Von Glinow, M. A. (2010). *Organizational Behavior: Emerging Knowledge and Practice for The Real World* (5th ed.). New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Myers, G. D. (2012). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Novikasari, I. (2016). *Uji Validitas Instrumen*. Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
- Nurhindazah, D., dan Kustanti, E. R. (2017). Hubungan Antara Dukungan Sosial Orangtua Dengan Adversity Intelligence Pada Mahasiswa Yang Menjalani Mata Kuliah Tugas Akhir Di Fakultas Teknik Universitas Diponegoro. *Jurnal EMPATI*, 5(4), 645-652.

- Pranatawijaya, V. H., Widiatry, W., Priskila, R., dan Putra, P. B. A. A. (2019). Penerapan Skala Likert dan Skala Dikotomi Pada Kuesioner Online. *Jurnal Sains dan Informatika*, 5(2), 128–137.
- Priyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publishing
- Prawira, Purwa Atmaja. (2014). *Psikologi Pendidikan Dalam Prespektif Baru*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media
- Pudji. (2002). *Penyusunan dan Pengembangan Instrumen Penelitian*. 28.
- Pujihastuti, I. (. (2010). Prinsip Penulisan Kuesioner Penelitian. *Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Wilayah* Vol. 2 No 1, 43-56.
- Purba, Johana. Aries yulianto. ervy widyanti. 2007. Pengaruh *social support* Terhadap Burnout Pada Guru. *jurnal Psikologi* . Vol.5 No.1
- Putra Dwi P, Duma Yesika dan Zainal Andri (2021). “The Effect Of Self-Efficacy And *social support* On Intention Of Entrepreneurship In The Era Of Industrial Revolution 4.0” *Journal Of Economics Education and Entrepreneurship*. Vol.2 No.1 April 11-18
- Risianti, A. (2008). *Hubungan Antara Dukungan Sebaya Dengan Identitas Diri Pada Remaja di SMA Pusaka 1 Jakarta*. Universitas Gunadarma Fakultas Psikologi : Jakarta.
- Rusdiana, (2018). *kewirausahaan teori dan praktik*. Bandung: Pustaka Setia hlm 41.
- Saguni, Fatimah. (2014). Hubungan Penyesuaian Diri, *social support* Teman sebaya Dan self Regulation Terhadap Motivasi Belajar siswa Kelas Akselerasi SMP Negeri 1 Palu. *Jurnal Penelitian Ilmiah*. Vol 2, No 1.

- Saiman, L. (2009). *Kewirausahaan, teori, praktek, dan kasus-kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sarafino, E. P. dan Smith, T. W. (2017). *Health psychology: Biopsychosocial interaction 9th ed*. NY: Wiley.
- Sarmanu. (2017). *Dasar Metodologi Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif, dan Statistika)*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan RdanD*. PT. Alfabet.
- Sutandy, R. (2020). Pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* Terhadap Entrepreneur *Career Intention* Pada Kalangan Mahasiswa S1 Di Indonesia. *Agora*, 8(2).
- Syahrum dan Salim. (2014). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Cipta pustaka Media.
- Taylor, S. E. (2012). *Health Psychology*. McGraw Hill.
- Tony Wijaya. (2007). Hubungan Adversity Intelligence dengan intensi berwirausaha. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Vol.9 No.2 September:117- 127
- Tunjungsari, H. K., dan Hani. (2013). Pengaruh Faktor Psikologis dan Kontekstual Terhadap intensi berwirausaha Pada Mahasiswa. *PROCEEDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPERS SANCALL 2013*, 425–432.
- Uswatun, D. (2021). Hubungan Antara Dukungan Sosial Orang Tua Dengan Resiliensi Akademik Siswa Kelas Viii Smp Labschool Di Rawamangun Jakarta Tahun Ajaran 2020/2021. Jakarta: Universitas Negeri Jakarta

Yusup, F. (2018). Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Kuantitatif.

Jurnal Tarbiyah: Jurnal Ilmiah Kependidikan Vol. 7 No. 1, 17-23.

<https://bisnis.tempo.co/read/1621155/menteri-teten-pasang-target-jumlah-wirausaha-muda-ri-2024-395-persen>

(<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/08/31/bps-tingkat-pengangguran-anak-muda-semakin-tinggi-saat-pandemi>)

<https://kemenkopukm.go.id/read/kejar-target-ratio-kewirausahaan-kemenkopukm-kick-off-program-patenpreneur-2022>

(<https://www.kemdikbud.go.id/main/blog/2022/02/terbitkan-surat-edaran-kemendikbudristek-setujui-ptm-terbatas-50-persen-di-wilayah-ppkm-level-2>)

<https://www.kominfo.go.id/content/detail/9503/peluang-besar-jadi-pengusaha-di-era-digital/0/berita>

<https://malangkota.bps.go.id/indicator/6/441/1/tingkat-pengangguran-terbuka-tpt-di-kota-malang-jawa-timur-dan-indonesia.html>

LAMPIRAN

Lampiran 1**Kuesioner Penelitian**

Nama :

Usia :

Angkatan :

NIM :

From Penilaian Intensi Berwirausaha

No	Item	ST	TS	S	SS
1	Perkembangan teknologi dimasa sekarang meningkatkan keinginan saya untuk berwirausaha				
2	Saya kurang menyukai usaha yang memiliki banyak saingan				
3	Saya pantang menyerah ketika menghadapi kegagalan dalam berwirausaha				
4	Saya kurang berani mengambil resiko yang besar dalam berwirausaha				
5	Banyaknya persaingan dalam wirausaha menjadikan saya tidak berminat dalam berwirausaha				
6	Saya kurang kreatif dalam mengatur strategi usaha yang akan/sudah saya jalankan				
7	Saya tidak memiliki banyak relasi dan ragu dalam menjalin kerjasama dengan orang lain				
8	Perkembangan teknologi menambah semangat saya dalam berwirausaha				
9	Dukungan orang lain tidak berpengaruh besar terhadap usaha yang akan saya jalankan				
10	Saya mempunyai banyak ide untuk meningkatkan kreatifitas dalam berwirausaha				

11	Saya memiliki kemampuan menjadi wirausaha yang baik				
12	Banyaknya masukan membuat saya kurang konsisten dalam berwirausaha				
13	Banyak problematika dalam berwirausaha membuat saya pesimis dalam berwirausaha				

From Penilaian *Entrepreneurial Self-Efficacy*

No	Item	ST	TS	S	SS
1	Saya mampu merancang tujuan target usaha saya				
2	Saya mampu memenuhi tujuan target usaha saya				
3	Saya mampu menetapkan target penjualan				
4	Saya mampu memenuhi target penjualan				
5	Saya mampu menentukan target keuntungan				
6	Saya mampu memenuhi target keuntungan				
7	Saya mampu menentukan posisi produk di dalam pasar				
8	Saya mampu melakukan analisis pemasaran				
9	mampu melakukan pengembangan bisnis				
10	Saya mampu menciptakan produk baru dari usaha saya				
11	Saya mampu mengembangkan ide baru dalam usaha saya				
12	Saya mampu menciptakan pelayanan baru dalam usaha saya				
13	Saya mampu menciptakan segmen pasar dalam usaha saya				
14	Saya mampu menciptakan wilayah pemasaran baru				
15	Saya mampu menciptakan pengelolaan metode produksi				
16	Saya mampu menurunkan resiko negatif di usaha saya				
17	Saya mampu merencanakan strategi				
18	Saya mampu mengembangkan sistem informasi				
19	Saya mampu mengelola waktu dengan menetapkan target				
20	Saya mampu menentukan target pencapaian dan sasaran				

21	Saya mampu membagi tugas, dalam usaha saya				
22	Saya mampu membagi tanggung jawab dalam usaha saya				
23	Saya mampu menentukan kebijakan dalam usaha saya				
24	Saya mampu memperhitungkan resiko-resiko yang mungkin muncul				
25	Dalam situasi yang tidak pasti dan beresiko, saya mampu membuat keputusan				
26	Saya mampu mempertanggungjawabkan keputusan yang saya ambil				
27	Saya mampu bekerja dibawah tekanan dan konflik				
28	Saya dapat menyelesaikan konflik ketika bekerja				
29	Saya mampu mengontrol keuangan dalam usaha saya				
30	Saya mampu mengembangkan sistem keuangan bagi usaha saya				

From Penilaian *social support*

No	Item	ST	TS	S	SS
1	Saya mempunyai teman yang mau mendengarkan keluhan dalam berwirausaha				
2	Orang tua saya kurang peduli dengan wirausaha yang saya lakukan				
3	Saya tidak mempunyai teman dekat, tempat berbagi cerita				
4	Orang tua menghargai pilihan saya untuk menjadi wirausaha				
5	Orang tua saya menyetujui apapun kegiatan yang saya akukan dalam berwirausaha				
6	Rekan menghargai ide-ide usaha saya				
7	Orang tua saya kurang menghargai perjuangan saya dalam mengembangkan usaha				
8	Rekan saya kurang menghargai ide-ide saya				
9	Orang tua memberikan modal sesuai kebutuhan saya dalam berwirausaha				
10	Teman-teman meminjamkan uang kepada saya, ketika saya membutuhkan bantuan untuk usaha				
11	Orang tua saya bersedia memberikan fasilitas yang saya butuhkan dalam berwirausaha				

12	Ketika saya menghadapi kesulitan, teman-teman saya akan menolong saya				
13	Teman-teman tidak mau meminjamkan uang kepada saya, ketika saya membutuhkan bantuan untuk usaha				
14	Saat saya membutuhkan uang, orang tua tidak memberikannya dengan berbagai alasan				
15	Orang tua memberi nasehat pada saya saat sedang menghadapi masalah dalam berwirausaha				
16	Orang tua saya akan menasehati bila saya melakukan kesalahan dalam usaha				
17	Teman saya bersedia memberikan saran untuk membantu memecahkan masalah usaha saya				
18	Ketika ada informasi yang saya butuhkan, rekan kerja tidak memberitahu				
19	Orang tua susah diajak berdiskusi mengenai keinginan usaha saya				
20	Relasi saya membantu mempromosikan usaha yang sedang saya jalani				
21	Konsumen memberikan komentar positif terhadap produk usaha saya				
22	Teman-teman tidak mau merekomendasikan usaha yang saya jalani kepada orang lain				

Lampiran 2

Hasil CVR

Intensi
Berwirausaha

No	NAMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1	Abd Hamid Cholili	1	3	3	3	3	3	1	3	3	3	1	1	3	3	3	3	1	2	3	3	3	3	3	3
2	Achsan Suseno	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
3	Aprilia Mega	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	Novia Solichah	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	Selly Candra Ayu	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Ne	1	3	5	5	4	4	2	5	5	5	3	0	3	5	5	5	3	4	5	4	5	5	5	5
	CVR	-0,6	0,2	1	1	0,6	0,6	-0,2	1	1	1	0,2	-1	0,2	1	1	1	0,2	0,6	1	0,6	1	1	1	1

**Entrepreneurial
Self-Efficacy**

No	NAMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	
1	Abd Hamid Cholili	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	
2	Achsan Suseno	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	
3	Aprilia Mega	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
4	Novia Solichah	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	Selly Candra Ayu	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Ne	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	0	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	4	5	5	5
	CVR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,2	1	1	1	1	1	0,6	1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	-0,6	1	1	1	1	0,6	1	1	1

*social
support*

No	NAMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1	Abd Hamid Cholili	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	Achsan Suseno	3	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3
3	Aprilia Mega	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	Novia Solichah	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	Selly Candra Ayu	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Ne	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
	CVR	1	0,2	0,6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,6	1	1	1	1	1

Lampiran 3

Hasil Pengisian Kuesioner

Intensi Berwirausaha

Data Responden	Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10	Y 11	Y 12	Y 13	Total
Responden 1	3	1	4	2	4	2	1	4	3	1	4	4	1	34
Responden 2	4	2	4	1	3	1	2	4	2	2	3	2	1	31
Responden 3	3	4	4	4	4	1	4	4	4	1	4	4	4	45
Responden 4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	42
Responden 5	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	32
Responden 6	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	33
Responden 7	3	2	3	1	1	2	2	3	3	4	1	4	1	30
Responden 8	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38
Responden 9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 10	3	4	3	4	4	1	4	4	3	4	3	1	1	39
Responden 11	4	4	3	4	3	2	3	4	3	3	4	3	2	42
Responden 12	3	1	1	2	3	1	2	3	4	1	3	1	1	26
Responden 13	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	50
Responden 14	4	1	1	2	1	4	1	4	3	4	4	3	4	36
Responden 15	4	3	2	1	3	3	2	4	3	4	4	3	3	39
Responden 16	4	2	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	43
Responden 17	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	32
Responden 18	4	3	4	4	3	4	4	4	1	4	4	1	4	44
Responden 19	4	1	3	4	4	2	1	1	3	1	1	1	2	28
Responden 20	3	2	4	3	3	1	2	2	4	2	2	2	1	31
Responden 21	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	42
Responden 22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 23	3	4	4	3	1	2	2	3	2	3	3	2	2	34
Responden 24	3	1	3	2	2	2	2	4	3	2	2	2	2	30
Responden 25	4	1	1	1	1	1	1	4	1	4	4	1	1	25
Responden 26	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	40
Responden 27	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	44
Responden 28	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	3	2	27
Responden 29	3	1	3	4	4	3	1	3	3	3	3	2	1	34
Responden 30	4	2	4	3	3	2	2	3	4	3	3	3	3	39
Responden 31	3	2	3	2	2	1	1	3	3	4	3	1	2	30
Responden 32	4	4	3	1	1	1	1	4	3	1	1	3	4	31
Responden 33	4	2	3	1	4	4	1	1	2	4	4	1	1	32
Responden 34	4	4	4	1	4	1	3	4	4	4	4	3	4	44
Responden 35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 36	4	2	4	2	4	1	1	3	3	1	1	4	4	34
Responden 37	4	1	4	4	4	1	4	4	3	1	1	1	4	36
Responden 38	4	4	4	4	4	2	4	4	1	3	3	4	4	45
Responden 39	4	4	1	3	3	3	3	4	3	4	4	2	2	40
Responden 40	4	2	4	1	2	1	1	4	4	3	3	2	1	32
Responden 41	4	1	4	1	4	1	1	3	1	4	4	4	1	33
Responden 42	4	1	4	4	1	1	1	4	1	4	4	1	1	31
Responden 43	2	3	2	3	1	1	2	1	2	1	3	4	3	28

Responden 44	3	3	3	3	3	1	3	3	2	4	4	3	3	38
Responden 45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 46	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 47	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	50
Responden 48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 49	4	1	2	1	2	2	2	3	4	2	2	3	4	32
Responden 50	4	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	32
Responden 51	3	1	3	4	1	1	1	3	4	1	4	1	1	28
Responden 52	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	41
Responden 53	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 54	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	49
Responden 55	3	3	1	1	3	3	3	3	3	4	4	3	3	37
Responden 56	4	1	4	1	1	2	2	4	4	3	4	2	1	33
Responden 57	4	4	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	4	43
Responden 58	4	2	3	2	3	3	3	4	4	3	3	1	2	37
Responden 59	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 60	3	3	3	3	3	1	1	3	2	4	4	3	3	36
Responden 61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 62	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	32
Responden 63	2	3	2	2	3	3	3	3	3	1	1	4	4	34
Responden 64	3	1	1	4	3	3	1	4	4	3	3	4	2	36
Responden 65	4	1	4	1	2	1	1	1	1	4	4	1	1	26
Responden 66	4	4	4	1	1	1	1	4	4	1	1	4	4	34
Responden 67	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 68	3	1	4	1	4	3	4	3	4	3	3	3	3	39
Responden 69	3	4	1	4	4	1	4	3	3	4	1	1	4	37
Responden 70	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40
Responden 71	1	1	4	2	4	3	1	1	4	4	1	1	4	31
Responden 72	4	2	4	3	2	2	2	4	3	2	3	2	2	35
Responden 73	3	2	1	2	1	1	1	4	3	1	1	4	3	27
Responden 74	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	51
Responden 75	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 76	3	4	3	3	3	3	2	3	4	4	3	4	3	42
Responden 77	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	49
Responden 78	3	4	3	3	4	3	3	4	4	2	3	4	4	44
Responden 79	4	3	3	3	3	4	3	4	3	1	4	3	3	41
Responden 80	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	49
Responden 81	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	49
Responden 82	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 83	4	4	4	2	4	1	4	3	4	3	4	1	4	42
Responden 84	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	32
Responden 85	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	38
Responden 86	3	1	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	44
Responden 87	4	1	4	1	4	1	4	4	3	4	4	3	4	41
Responden 88	4	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	30
Responden 89	4	1	1	1	1	1	1	4	3	1	1	4	1	24
Responden 90	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 91	4	2	4	1	1	1	1	3	4	3	3	1	1	29
Responden 92	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 93	2	2	3	1	3	4	2	2	3	3	2	2	3	32

Responden 194	3	1	4	2	1	2	2	3	4	3	4	2	2	33
Responden 195	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	36
Responden 196	4	1	4	2	2	1	1	4	4	3	2	3	2	33
Responden 197	3	2	3	2	1	2	2	2	2	3	3	2	2	29
Responden 198	4	3	4	4	4	4	1	4	3	3	4	3	4	45
Responden 199	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 200	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 201	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	49
Responden 202	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	37
Responden 203	4	2	4	3	3	3	4	4	4	4	4	1	3	43
Responden 204	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	46
Responden 205	3	4	1	4	4	3	4	4	4	4	1	4	1	41
Responden 206	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	48
Responden 207	1	2	3	2	2	1	3	3	3	4	1	3	2	30
Responden 208	4	2	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	47
Responden 209	4	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	38
Responden 210	4	4	4	1	1	1	1	4	1	4	4	1	1	31
Responden 211	3	4	4	1	1	1	4	4	1	1	1	4	1	30
Responden 212	3	3	4	2	3	2	1	2	2	2	4	3	1	32
Responden 213	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	30
Responden 214	4	4	3	1	4	1	2	1	1	1	3	4	2	31
Responden 215	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	37
Responden 216	4	1	1	1	4	1	1	4	4	1	1	1	1	25
Responden 217	3	4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	4	4	27
Responden 218	4	2	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3	41
Responden 219	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 220	4	2	2	1	4	2	1	4	3	2	4	2	2	33
Responden 221	3	3	3	1	3	2	3	4	3	4	3	2	3	37
Responden 222	4	3	2	3	3	2	3	4	4	3	2	2	3	38
Responden 223	3	1	3	4	4	1	1	4	3	4	4	4	4	40
Responden 224	3	2	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	2	37
Responden 225	1	3	4	1	2	2	1	3	2	4	3	1	2	29
Responden 226	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 227	4	3	3	2	3	2	2	4	4	2	3	2	2	36
Responden 228	4	2	4	4	3	2	4	4	4	2	3	3	3	42
Responden 229	3	2	4	1	4	1	2	1	2	4	1	2	2	29
Responden 230	2	1	4	1	1	2	4	4	4	3	2	4	1	33
Responden 231	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	33
Responden 232	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	50
Responden 233	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50
Responden 234	4	1	4	1	1	1	1	4	1	4	4	1	1	28
Responden 235	2	4	3	3	4	4	2	2	4	2	3	3	3	39
Responden 236	4	1	4	1	4	4	4	4	3	4	4	4	1	42
Responden 237	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	41
Responden 238	3	1	3	4	2	1	1	4	1	4	3	1	1	29
Responden 239	3	2	4	2	4	1	1	3	3	4	4	2	1	34
Responden 240	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 241	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 242	3	3	3	2	2	3	3	3	4	4	2	2	3	37
Responden 243	3	3	4	2	1	2	4	2	3	3	4	1	2	34

Responden 244	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	46
Responden 245	3	4	4	4	3	3	3	4	2	3	3	4	4	44
Responden 246	3	1	4	4	1	4	1	1	1	3	4	2	1	30
Responden 247	3	2	3	2	3	2	2	4	2	3	3	3	2	34
Responden 248	3	2	3	3	3	2	3	3	4	2	2	2	3	35
Responden 249	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37
Responden 250	3	2	3	2	2	2	1	3	2	3	3	1	2	29
Responden 251	1	1	3	3	4	1	2	1	3	3	1	1	2	26
Responden 252	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40
Responden 253	4	2	4	1	1	1	3	4	4	4	4	4	4	40
Responden 254	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	46
Responden 255	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	38
Responden 256	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	4	34
Responden 257	4	1	4	1	1	1	1	4	1	4	4	1	1	28
Responden 258	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	41
Responden 259	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 260	4	4	4	1	1	4	4	4	3	3	1	1	4	38
Responden 261	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	51
Responden 262	3	1	4	1	1	4	4	3	4	1	4	4	1	35
Responden 263	3	1	3	1	1	1	2	3	3	2	3	1	3	27
Responden 264	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	47
Responden 265	3	1	4	2	3	3	2	2	1	3	3	2	2	31
Responden 266	3	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	21
Responden 267	4	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	40
Responden 268	4	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	46
Responden 269	3	2	2	2	3	3	1	3	3	3	3	2	2	32
Responden 270	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	1	3	2	30
Responden 271	3	1	3	2	2	2	2	4	3	4	4	2	2	34
Responden 272	3	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2	3	2	31
Responden 273	1	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	4	3	33
Responden 274	4	2	4	1	1	1	1	3	4	1	1	1	1	25
Responden 275	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39
Responden 276	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	37
Responden 277	4	1	4	1	1	1	2	4	1	4	4	2	1	30
Responden 278	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 279	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
Responden 280	3	4	4	1	4	1	1	3	3	1	4	1	1	31
Responden 281	4	3	4	4	3	4	4	3	3	1	4	3	3	43
Responden 282	4	4	3	4	2	1	3	1	1	2	3	4	1	33
Responden 283	1	3	4	4	3	3	1	1	3	1	4	4	4	36
Responden 284	4	1	1	1	1	4	4	4	1	4	4	1	1	31
Responden 285	3	1	4	1	4	4	4	3	3	4	4	2	1	38
Responden 286	4	4	1	1	4	4	1	4	4	1	1	4	1	34
Responden 287	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38
Responden 288	4	1	1	2	4	2	2	4	4	1	1	1	1	28
Responden 289	3	4	3	3	4	3	3	3	2	3	3	2	3	39
Responden 290	3	1	3	2	2	2	4	3	3	3	3	3	3	35
Responden 291	3	3	4	3	4	1	4	3	4	4	3	4	1	41
Responden 292	4	1	4	1	4	1	1	4	4	1	1	4	1	31
Responden 293	2	2	4	4	3	2	1	2	4	4	2	2	1	33

Entrepreneurial Self Efficacy

Data Responden	X1 1	X1 2	X1 3	X1 4	X1 5	X1 6	X1 7	X1 8	X1 9	X1 10	X1 11	X1 12	X1 13	X1 14	X1 15	X1 16	X1 17	X1 18	X1 19	X1 20	X1 21	X1 22	X1 23	X1 24	X1 25	X1 26	X1 27	X1 28	X1 29	X1 30	Total
Responden 1	3	1	4	4	4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	1	68
Responden 2	4	3	3	3	4	4	2	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	107
Responden 3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	4	1	4	1	4	1	4	4	1	4	1	4	1	4	4	4	90
Responden 4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	1	3	3	3	4	3	3	4	4	4	101
Responden 5	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	62
Responden 6	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	76
Responden 7	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	1	3	3	4	3	3	4	4	1	3	3	4	4	4	4	104
Responden 8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90
Responden 9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	120
Responden 10	4	4	4	4	4	4	1	4	1	1	4	4	4	4	4	1	4	2	4	2	1	4	4	4	3	4	4	4	4	4	100
Responden 11	3	3	3	2	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	93
Responden 12	4	4	1	1	2	1	3	4	4	4	4	1	1	1	2	1	3	4	1	4	1	1	2	2	4	1	2	4	1	3	71
Responden 13	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	111
Responden 14	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	105
Responden 15	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	91
Responden 16	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	1	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	96
Responden 17	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	71
Responden 18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	120
Responden 19	4	4	3	3	4	1	1	4	1	1	1	3	4	3	1	1	4	1	4	1	3	3	4	1	1	3	3	3	4	4	78
Responden 20	3	3	4	4	3	2	2	3	2	2	2	4	3	4	2	2	3	2	3	2	4	4	3	2	2	4	4	4	3	3	88
Responden 21	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	100
Responden 22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	120
Responden 23	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	84
Responden 24	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	4	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	4	3	3	88
Responden 25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	118
Responden 26	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	91
Responden 27	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	100

Responden 115	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	96		
Responden 116	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90		
Responden 117	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	107	
Responden 118	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	94	
Responden 119	1	1	1	1	4	3	3	3	3	1	1	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	81	
Responden 120	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	90	
Responden 121	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	115	
Responden 122	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	1	4	4	4	3	112
Responden 123	2	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	91
Responden 124	3	3	2	3	4	3	3	2	4	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	93
Responden 125	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	108	
Responden 126	3	4	4	4	3	3	1	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	99	
Responden 127	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	2	3	4	4	104	
Responden 128	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	118
Responden 129	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	2	4	4	2	3	4	4	3	3	4	3	4	4	3	2	3	103	
Responden 130	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	105	
Responden 131	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	93	
Responden 132	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	93
Responden 133	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90
Responden 134	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	71
Responden 135	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	106	
Responden 136	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	95	
Responden 137	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	116
Responden 138	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90
Responden 139	4	4	3	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3	3	4	3	3	100	
Responden 140	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90
Responden 141	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4	4	4	1	1	4	4	4	1	1	1	4	4	3	4	62	
Responden 142	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	1	3	4	4	3	4	105	
Responden 143	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	115	

Responden 202	3	2	3	3	4	2	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	84	
Responden 203	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	110
Responden 204	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	1	3	3	1	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	1	4	95	
Responden 205	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	117	
Responden 206	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	102	
Responden 207	1	1	1	2	1	3	1	1	2	4	4	4	1	1	4	1	4	4	1	3	4	4	1	3	3	3	3	3	3	1	72	
Responden 208	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	97	
Responden 209	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	80	
Responden 210	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	119	
Responden 211	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	117	
Responden 212	3	3	4	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	2	3	4	4	4	3	3	3	3	3	90	
Responden 213	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	92	
Responden 214	4	4	3	1	4	4	1	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4	4	1	4	1	4	3	3	3	4	4	4	4	4	100	
Responden 215	4	3	3	1	3	1	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	92	
Responden 216	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	4	1	4	1	1	4	1	4	1	4	1	4	4	4	4	63	
Responden 217	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	33	
Responden 218	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	103	
Responden 219	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	120	
Responden 220	3	3	2	2	1	2	4	3	3	3	3	2	2	2	1	2	4	3	2	3	2	2	1	1	3	2	1	3	2	4	71	
Responden 221	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	92	
Responden 222	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	95	
Responden 223	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	118	
Responden 224	3	2	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	88	
Responden 225	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	102	
Responden 226	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90	
Responden 227	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	80	
Responden 228	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	104	
Responden 229	3	4	3	4	3	1	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	97	
Responden 230	2	2	2	1	2	4	2	2	1	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	2	82	

Responden 260	3	4	3	4	4	4	4	1	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	106	
Responden 261	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	118	
Responden 262	4	3	4	3	1	4	1	4	4	1	1	4	1	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	1	4	4	1	1	4	4	92	
Responden 263	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	91	
Responden 264	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	91
Responden 265	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	4	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	82	
Responden 266	1	1	1	1	2	2	3	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	2	4	2	4	4	4	91	
Responden 267	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	2	3	3	4	94	
Responden 268	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	111	
Responden 269	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	104	
Responden 270	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	4	3	72
Responden 271	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	3	2	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	100	
Responden 272	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	66
Responden 273	1	1	4	1	4	1	4	1	4	4	4	4	4	1	4	3	4	4	2	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4	1	92	
Responden 274	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	1	4	1	1	1	1	3	4	3	4	4	1	3	4	4	3	3	3	4	4	90	
Responden 275	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90	
Responden 276	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	90	
Responden 277	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	99
Responden 278	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	109	
Responden 279	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	120	
Responden 280	4	4	4	4	4	4	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	90
Responden 281	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	107
Responden 282	1	3	4	1	4	4	4	1	4	1	2	3	1	2	4	1	1	4	3	2	1	3	4	4	2	1	3	1	1	2	72	
Responden 283	4	4	4	4	4	4	3	1	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	104	
Responden 284	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	117	
Responden 285	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	120	
Responden 286	4	1	4	4	4	4	4	1	1	1	4	1	1	1	1	4	4	1	1	4	1	4	4	1	4	4	1	4	1	4	78	
Responden 287	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	89	
Responden 288	1	2	1	2	1	1	1	2	1	4	4	1	2	1	1	4	1	1	2	4	1	4	1	1	1	4	2	4	1	4	60	

Responden 27	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	73
Responden 28	3	4	4	3	3	3	2	4	3	3	4	3	2	2	3	3	3	4	3	3	3	2	67
Responden 29	4	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	74
Responden 30	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	81
Responden 31	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	4	2	4	3	2	60
Responden 32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	84
Responden 33	4	4	2	4	1	1	1	4	4	4	1	4	4	1	1	4	4	4	1	1	4	1	59
Responden 34	4	4	4	4	2	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	83
Responden 35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 36	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	79
Responden 37	3	3	3	4	4	3	3	3	4	1	1	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	67
Responden 38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 39	3	3	3	4	4	3	1	1	4	3	3	3	3	2	4	4	3	3	3	4	4	4	69
Responden 40	1	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	1	3	1	68
Responden 41	4	3	4	4	4	4	3	3	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	80
Responden 42	4	4	1	4	4	4	1	1	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	1	4	4	1	64
Responden 43	1	4	4	4	1	1	4	4	4	1	4	1	4	3	2	4	4	4	4	3	3	4	68
Responden 44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 45	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 46	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 47	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	87
Responden 48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 49	4	3	4	4	3	3	3	4	2	1	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	73
Responden 50	3	3	3	3	3	2	4	4	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	61
Responden 51	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	1	2	4	4	3	1	1	4	4	2	69
Responden 52	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	68
Responden 53	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 54	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	86
Responden 55	3	4	4	4	3	3	4	3	2	2	1	3	4	2	3	3	3	2	2	3	3	2	63

Responden 56	4	1	1	4	4	4	1	1	4	4	4	4	1	1	4	4	4	3	1	3	4	1	62
Responden 57	4	2	1	4	3	3	1	1	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	2	4	4	4	62
Responden 58	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	63
Responden 59	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
Responden 60	3	4	3	3	3	3	4	4	2	2	1	4	2	4	1	1	1	4	4	1	3	2	59
Responden 61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 62	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 63	2	3	2	4	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	58
Responden 64	3	1	1	3	4	3	2	1	4	3	3	3	1	2	3	3	2	4	2	3	2	1	54
Responden 65	1	2	1	1	4	1	1	1	3	1	4	1	1	1	4	4	4	4	1	4	4	4	49
Responden 66	1	4	4	4	4	1	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	79
Responden 67	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	65
Responden 68	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	1	3	3	3	3	4	3	3	3	4	65
Responden 69	3	3	3	4	4	3	3	3	4	1	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	73
Responden 70	4	3	4	1	1	4	3	2	1	1	2	4	4	1	4	1	4	1	3	3	3	1	55
Responden 71	4	4	3	4	3	4	4	3	4	2	3	2	4	3	3	3	3	1	3	3	4	2	69
Responden 72	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	2	1	3	3	4	2	2	3	3	1	65
Responden 73	3	4	3	3	4	4	4	3	1	2	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	73
Responden 74	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 75	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	71
Responden 76	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	77
Responden 77	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	84
Responden 78	3	4	4	4	3	3	4	4	3	1	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	80
Responden 79	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	69
Responden 80	4	4	4	4	1	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	75
Responden 81	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
Responden 82	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	65
Responden 83	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	1	1	4	4	1	73
Responden 84	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	58

Responden 114	4	3	3	3	4	4	3	4	1	1	2	4	3	1	4	4	4	1	1	4	4	1	63
Responden 115	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	75
Responden 116	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 117	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	2	4	3	3	3	4	4	3	3	4	74
Responden 118	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 119	2	4	2	3	3	3	3	1	3	2	3	4	1	3	3	3	4	1	3	1	3	4	59
Responden 120	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	4	3	3	4	3	3	4	2	3	70
Responden 121	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	70
Responden 122	4	3	1	3	3	1	4	4	1	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	71
Responden 123	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
Responden 124	3	1	2	4	4	3	2	1	4	3	4	4	2	2	3	3	4	1	1	3	3	2	59
Responden 125	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	2	1	4	4	73
Responden 126	3	2	1	4	4	3	1	2	4	3	3	4	1	2	4	3	3	1	1	4	4	2	59
Responden 127	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	80
Responden 128	4	1	4	4	4	4	1	4	2	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	77
Responden 129	4	4	4	4	4	3	3	4	4	2	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	79
Responden 130	1	4	2	4	4	1	1	4	4	1	4	1	4	4	4	4	1	4	4	2	4	4	66
Responden 131	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	70
Responden 132	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	62
Responden 133	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	61
Responden 134	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	1	3	3	3	57
Responden 135	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	1	4	3	3	3	3	4	3	3	2	68
Responden 136	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	67
Responden 137	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	84
Responden 138	2	3	3	3	2	3	4	2	3	2	3	1	1	2	3	3	4	2	1	3	3	2	55
Responden 139	3	4	2	4	4	4	1	4	2	1	3	4	3	3	3	4	3	1	1	4	3	4	65
Responden 140	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 141	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	1	4	4	3	4	3	1	4	3	76
Responden 142	4	4	4	3	3	4	2	2	3	4	4	4	4	1	3	3	4	4	4	3	3	3	73

Responden 201	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 202	3	2	1	2	2	3	2	2	3	1	2	3	4	2	3	2	2	3	2	2	2	2	50
Responden 203	4	2	2	4	3	3	2	1	3	3	4	3	2	1	4	4	3	3	1	4	4	1	61
Responden 204	3	3	3	3	3	4	4	3	3	1	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	71
Responden 205	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	4	4	76
Responden 206	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	1	2	3	3	73
Responden 207	3	4	3	3	1	3	1	3	2	3	1	3	1	3	4	4	4	3	4	4	4	3	64
Responden 208	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	75
Responden 209	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	49
Responden 210	1	4	2	4	4	4	4	1	1	1	1	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	67
Responden 211	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
Responden 212	3	3	2	4	1	3	1	2	3	4	3	2	2	2	3	3	3	1	1	2	3	2	53
Responden 213	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	54
Responden 214	4	4	1	3	2	4	2	1	4	3	4	1	1	1	4	4	4	2	2	1	4	1	57
Responden 215	3	4	3	3	4	3	3	3	4	2	1	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	71
Responden 216	4	1	1	4	4	4	1	1	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	2	4	4	4	65
Responden 217	4	4	4	4	4	1	3	3	1	4	1	1	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	65
Responden 218	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	81
Responden 219	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 220	4	3	3	2	1	4	3	2	3	1	4	4	2	1	1	1	1	2	3	1	4	2	52
Responden 221	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	61
Responden 222	4	4	4	3	3	4	4	4	3	2	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	77
Responden 223	4	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	65
Responden 224	3	4	3	3	3	3	4	4	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	71
Responden 225	3	1	2	3	4	3	1	2	3	3	3	4	2	1	3	3	3	1	2	4	3	2	56
Responden 226	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 227	3	3	4	3	3	4	4	1	3	2	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	70
Responden 228	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	2	3	4	4	4	4	3	4	4	1	78
Responden 229	4	2	1	3	1	3	2	4	4	3	3	3	2	2	3	4	1	4	1	4	1	2	57

Responden 230	4	3	4	4	2	4	2	4	1	4	2	4	2	4	3	3	3	4	3	3	3	4	70
Responden 231	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	63
Responden 232	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	86
Responden 233	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 234	1	4	4	4	1	4	3	1	4	1	4	2	2	1	4	4	3	1	2	4	4	1	59
Responden 235	2	1	4	3	3	3	3	3	2	1	2	2	1	1	2	4	2	1	2	2	3	2	49
Responden 236	4	3	4	4	4	4	3	3	4	1	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	79
Responden 237	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	1	3	4	4	4	3	3	4	4	3	76
Responden 238	4	4	1	4	4	4	4	1	4	4	4	1	1	1	1	1	1	4	1	3	3	4	59
Responden 239	3	2	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	1	4	3	4	72
Responden 240	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 241	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85
Responden 242	4	2	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	79
Responden 243	3	4	4	3	2	4	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	4	1	59
Responden 244	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	4	1	73
Responden 245	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	80
Responden 246	4	2	1	3	3	4	1	2	3	4	3	3	1	1	4	4	3	2	2	4	4	1	59
Responden 247	3	4	3	3	3	3	4	4	3	1	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	70
Responden 248	4	4	4	3	3	4	4	4	3	2	2	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	79
Responden 249	3	2	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	73
Responden 250	4	1	2	3	3	4	2	2	4	3	3	3	1	2	3	4	3	2	2	4	3	2	60
Responden 251	4	3	3	4	4	4	4	4	1	4	1	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	77
Responden 252	3	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	1	2	3	3	3	1	4	3	3	3	3	59
Responden 253	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	88
Responden 254	4	1	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	77
Responden 255	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	66
Responden 256	2	4	3	3	3	4	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	59
Responden 257	4	1	1	4	4	4	1	1	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	1	4	4	1	61
Responden 258	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	72

Lampiran 5

Uji Reliabilitas

1. Intensi Berwirausaha

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.824	13

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	34.82	50.885	.299	.822
Y2	35.52	46.370	.451	.813
Y3	35.02	49.461	.327	.821
Y4	35.55	44.906	.554	.804
Y5	35.25	45.900	.534	.806
Y6	35.51	44.882	.560	.804
Y7	35.54	44.030	.620	.798
Y8	34.91	49.375	.385	.817
Y9	35.11	49.090	.326	.822
Y10	35.18	47.709	.413	.815
Y11	35.07	47.716	.449	.813
Y12	35.34	47.088	.423	.815
Y13	35.44	43.949	.639	.797

2. Enterepreneurial Self-Efficacy

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.951	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
IX1	93.92	244.602	.559	.950
IX2	93.96	240.367	.696	.949
IX3	93.92	241.333	.687	.949
IX4	94.02	242.521	.585	.950
IX5	93.88	244.887	.575	.950
IX6	94.00	240.555	.664	.949
IX7	93.99	242.867	.586	.950
IX8	94.11	241.752	.572	.950
IX9	93.94	242.305	.639	.949
IX10	93.98	241.857	.631	.949
IX11	93.95	241.855	.648	.949
IX12	93.87	242.970	.665	.949
IX13	94.06	239.409	.677	.949
IX14	94.06	240.233	.648	.949
IX15	93.99	243.359	.568	.950
IX16	94.00	244.953	.503	.950
IX17	93.80	245.340	.627	.949
IX18	93.91	244.215	.583	.950
IX19	93.88	242.814	.660	.949
IX20	93.87	242.917	.667	.949
IX21	93.82	244.867	.634	.949
IX22	93.79	247.315	.551	.950
IX23	93.78	245.515	.651	.949
IX24	93.94	241.521	.670	.949
IX25	93.95	242.413	.626	.949
IX26	93.79	246.385	.594	.950
IX27	93.94	245.282	.524	.950
IX28	93.83	248.300	.472	.951
IX29	93.80	245.301	.629	.949
IX30	93.84	244.677	.617	.949

3. *social support*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.887	22

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
IIX1	65.79	109.029	.488	.882
IIX2	65.88	109.551	.420	.884
IIX3	65.96	106.401	.557	.880
IIX4	65.63	110.891	.482	.883
IIX5	65.79	108.671	.509	.882
IIX6	65.67	110.998	.443	.884
IIX7	65.98	107.877	.477	.883
IIX8	65.94	106.611	.555	.880
IIX9	65.84	109.554	.435	.884
IIX10	66.16	110.947	.294	.889
IIX11	65.79	109.495	.462	.883
IIX12	65.74	110.506	.431	.884
IIX13	66.10	106.765	.502	.882
IIX14	65.98	108.435	.449	.884
IIX15	65.73	108.825	.541	.881

IIX16	65.65	110.675	.485	.883
IIX17	65.74	108.114	.574	.880
IIX18	65.90	108.425	.475	.883
IIX19	65.99	105.977	.569	.880
IIX20	65.78	108.665	.517	.882
IIX21	65.65	110.794	.477	.883
IIX22	66.04	105.855	.559	.880

Lampiran 6

Data Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
Intensi Berwirausaha	302	20	52	11533	38.19	7.375
ESE	302	33	120	29342	97.16	16.126
<i>social support</i>	302	37	88	20834	68.99	10.897
Valid N (listwise)	302					

Kategorisasi Data

Intensitas Berwirausaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	11	3.6	3.6	3.6
	Sedang	178	58.9	58.9	62.6
	Tinggi	113	37.4	37.4	100.0
	Total	302	100.0	100.0	

ESE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	5	1.7	1.7	1.7
	Sedang	107	35.4	35.4	37.1
	Tinggi	190	62.9	62.9	100.0
	Total	302	100.0	100.0	

social support

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	4	1.3	1.3	1.3
	Sedang	134	44.4	44.4	45.7
	Tinggi	164	54.3	54.3	100.0
	Total	302	100.0	100.0	

Lampiran 7

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual	
N		302	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000	
	Std. Deviation	5.28564668	
Most Extreme Differences	Absolute	.074	
	Positive	.058	
	Negatif	-.074	
Test Statistic		.074	
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 ^c	
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	.083 ^d	
	95% Confidence Interval	Lower Bound	.052
		Upper Bound	.114

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. Based on 302 sampled labels with starting seed 2000000.

Uji Linearitas

ANOVA Tabel

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
TOTALY *	Between	(Combined)	8007.793	59	135.725	3.927	.000
TOTALIX	Groups	Linearity	5715.558	1	5715.558	165.362	.000
		Deviation from Linearity	2292.235	58	39.521	1.143	.243
	Within Groups		8364.449	242	34.564		
	Total		16372.242	301			

ANOVA Tabel

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
TOTALY *	Between	(Combined)	8091.970	43	188.185	5.864	.000
TOTALIIX	Groups	Linearity	6009.498	1	6009.498	187.246	.000

	Deviation from Linearity	2082.473	42	49.583	1.545	.023
	Within Groups	8280.271	258	32.094		
	Total	16372.242	301			

Lampiran 8

Uji Regresi

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables	Variables	Method
	Entered	Removed	
1	TOTALIIX, TOTALIX ^b	.	Enter

a. Dependen Variable: TOTALY

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.697 ^a	.486	.483	5.303

a. Predictors: (Constant), TOTALIIX, TOTALIX

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7962.885	2	3981.443	141.563	.000 ^b
	Residual	8409.356	299	28.125		
	Total	16372.242	301			

a. Dependen Variable: TOTALY

b. Predictors: (Constant), TOTALIIX, TOTALIX

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.138	2.223		.512	.609
	TOTALIX	.179	.022	.392	8.334	.000
	TOTALIIX	.285	.032	.420	8.939	.000

a. Dependen Variable: TOTALY

Uji Regresi Non-Linier

Linear

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.606	.367	.365	5.877

The independent variable is TOTALIIX.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	6009.498	1	6009.498	173.974	.000
Residual	10362.744	300	34.542		
Total	16372.242	301			

The independent variable is TOTALIIX.

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
TOTALIIX	.410	.031	.606	13.190	.000
(Constant)	9.901	2.171		4.560	.000

Logarithmic

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.578	.334	.331	6.030

The independent variable is TOTALIIX.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	5462.931	1	5462.931	150.228	.000
Residual	10909.311	300	36.364		
Total	16372.242	301			

The independent variable is TOTALIIX.

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
ln(TOTALIIX)	26.298	2.146	.578	12.257	.000
(Constant)	-72.819	9.064		-8.034	.000

Quadratic**Model Summary**

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.648	.420	.416	5.636

The independent variable is TOTALIIX.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	6876.246	2	3438.123	108.256	.000
Residual	9495.996	299	31.759		
Total	16372.242	301			

The independent variable is TOTALIIX.

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
	B	Std. Error	Coefficients Beta		
TOTALIIX	-1.200	.310	-1.773	-3.875	.000
TOTALIIX ** 2	.012	.002	2.390	5.224	.000
(Constant)	64.231	10.606		6.056	.000

Exponential

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.579	.335	.333	.160

The independent variable is TOTALIIX.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	3.858	1	3.858	151.459	.000
Residual	7.642	300	.025		
Total	11.500	301			

The independent variable is TOTALIIX.

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
	B	Std. Error	Coefficients Beta		
TOTALIIX	.010	.001	.579	12.307	.000
(Constant)	18.302	1.079		16.961	.000

The dependent variable is ln(TOTALY).

