

**PENGARUH EFIKASI DIRI, KEMUDAHAN PENGGUNAAN, DAN TOLERANSI RISIKO TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA BERBASIS *E-COMMERCE* PADA UMKM DI KOTA YOGYAKARTA.**

***THE EFFECT OF SELF-EFFICACY, EASY OF USE, AND RISK TOLERANCE ON E-COMMERCE BASED ENTREPRENEURSHIP INTERESTS FOR UMKM IN YOGYAKARTA CITY.***

**Hilmy Satriawan**

*Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta  
hilmysatriawan@gmail.com*

**Endra Murti Sagoro**

*Staf Pengajar Jurusan P. Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta*

**Abstrak: Pengaruh Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, Dan Toleransi Risiko Terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce* Pada Umkm Di Kota Yogyakarta.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, dan Toleransi Risiko terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*. Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM yang terdaftar di Disperindagkop Kota Yogyakarta yang berjumlah 2.082 UMKM. Berdasarkan teknik pengambilan sampel dengan *non proportionate stratified random sampling* didapatkan sampel sebanyak 335 pemilik UMKM. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Efikasi Diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*, (2) Kemudahan Penggunaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*, (3) Toleransi Risiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*, dan (4) Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, dan Toleransi Risiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*.

**Kata kunci:** Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, Toleransi Risiko, dan Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*.

**Abstract: *The Effect Of Self-Efficacy, Easy Of Use, And Risk Tolerance On E-Commerce Based Entrepreneurship Interests For Umkm In Yogyakarta City.*** This study aims to determine the effect of self-efficacy, ease of use, and risk tolerance for e-commerce based entrepreneurship interests for UMKM in Yogyakarta City. The population in this study was UMKM entrepreneurs in the city of Yogyakarta which amounted 2.082 UMKM. The sampling technique used non proportionate stratified random sampling, so that the number of samples were 335 UMKM entrepreneurs. The results of this study indicate that: (1) Self-efficacy has a positive and significant effect on interest in entrepreneurship based on e-commerce, (2) ease of use has a positive and significant effect on interest in entrepreneurship based on e-commerce, (3) risk tolerance use has a positive and significant effect on interest in entrepreneurship based on e-commerce, (4) self-efficacy, ease of use, and risk tolerance have a positive effect on interest in entrepreneurship based on e-commerce.

**Keywords:** *Self-Efficacy, Ease of Use, Risk Tolerance, and E-Commerce-Based Entrepreneurial Interest.*

**PENDAHULUAN**

Kemajuan di bidang teknologi sangat mendukung perkembangan internet.

Dengan internet pelaku bisnis tidak akan lagi mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi apapun, termasuk

untuk menunjang aktivitas bisnisnya, bahkan sekarang cenderung dapat diperoleh berbagai macam informasi, sehingga informasi harus disaring untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat.

Dengan pemanfaatan dan penggunaan teknologi internet diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif tersebut. UMKM yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah UMKM yang mampu menerapkan teknologi dan informasi kedalam usahanya. Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan produk-produk adalah dengan menggunakan *electronic commerce (e-commerce)* untuk memasarkan berbagai macam produk atau jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital.

Melihat kenyataan tersebut, maka penerapan teknologi *e-commerce* merupakan salah satu faktor yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu produk dari sebuah UMKM. Untuk mempercepat dan meningkatkan penjualan cepat maka dengan melihat perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat tersebut dapat memanfaatkan suatu layanan secara online yang berupa *e-commerce*. Di era modern saat ini, teknologi informasi dan komunikasi sangatlah berkembang pesat dan hampir

menguasai sebagian besar kehidupan manusia. Transaksi jual beli dengan menggunakan media internet lebih dikenal dengan istilah *e-commerce*. Pertumbuhan industri *e-commerce* justru semakin pesat dan bukan tak mungkin nantinya industri *e-commerce* dapat menjadi salah satu tulang punggung perekonomian nasional. Dengan kehadiran internet, beberapa pebisnis mulai mengalihkan cara promosinya dan transaksi melalui *e-commerce* walaupun tidak meninggalkan cara promosi sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor keunggulan internet dibandingkan dengan media lainnya.

Salah satu kelemahan yang paling mendasar dalam promosi atau transaksi online melalui *e-commerce* adalah tentang kepercayaan (*trust*). Hal ini muncul disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya adalah seperti masalah privasi, kejujuran dan keamanan. Transaksi dengan menggunakan media *e-commerce* memang berbeda dengan transaksi *offline* karena dalam transaksi *offline* calon pembeli dapat langsung melihat produk toko yang dikunjunginya, kemudian melakukan penilaian terhadap kredibilitas toko tersebut, calon pembeli juga dapat langsung merasakan layanan para karyawan toko, dapat langsung melihat barang yang akan dibelinya.

Dalam transaksi online menggunakan *e-commerce* calon pembeli tidak dapat menilai atribut vendor kecuali hanya dari website yang dikunjunginya, tidak dapat langsung merasakan pelayanan karyawan kecuali melalui komunikasi elektronik berupa email atau sms dan media sejenisnya, calon pembeli hanya dapat melihat barang dalam bentuk gambar yang belum tentu sesuai dengan aslinya. Terlebih, kebanyakan pelaku bisnis *e-commerce* di tanah air berskala kecil dan menengah (UKM). Seperti yang kita ketahui, bisnis UKM menjadi usaha yang paling tahan banting di saat krisis ekonomi sekalipun.

Kemudian masih banyak pelaku UMKM yang belum paham akan kemudahan penggunaan berwirausaha menggunakan *e-commerce*, hal tersebut dapat terjadi karena keterbatasan informasi. Para pelaku UMKM juga terkadang takut akan risiko yang didapat jika menggunakan *e-commerce* diantaranya risiko kekhawatiran tentang adanya penipuan ataupun pencurian identitas. Kurangnya minat wirausaha di bidang *e-commerce* karena masih mengandalkan konsumen yang datang ke tempat langsung. Meski teknologi berkembang pesat, penetrasi digital di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) masih rendah.

Menurut Andy Sjarif, Founder SITTI & Nurbaya Initiative, *e-commerce* yang sedemikian tumbuh saat ini memunculkan fakta ironis soal UKM. Sebab, menurut data yang dimilikinya, hanya sekitar 5% saja produk UKM yang terjual lewat *e-commerce* (detik.com). Serta keberagaman produk dan datangnya produk impor daya saing global semakin ketat. Sebagai pendatang baru tentu para pelaku UMKM kerap bersikap ekspektasi yang tidak realistis pada masa awal jika masuk ke *e-commerce*. Internet merupakan teknologi baru yang sangat penting dan tidaklah mengejutkan bila ia telah menyita begitu banyak perhatian dari para pengusaha, investor, dan pengamat bisnis. Perkembangan internet semakin maju dalam era tanpa batas menyebabkan hak-hak privasi kini sulit untuk dipertahankan lagi. Segala macam fakta yang berkaitan dengan kehidupan pribadi seseorang begitu mudah berpindah tangan, tersebar ke berbagai tujuan tanpa informasi yang jelas. Dengan kegairahan ini, banyak yang beranggapan bahwa internet telah mengubah segalanya sehingga segala aturan lama tentang perusahaan dan persaingan menjadi usang dan lagi dapat memberikan kontribusi yang berarti.

Sementara itu, produktivitas pemakaian internet juga sangat dipengaruhi oleh perancangan teknologi yang dipadukan ke suatu sistem dan

penggunaannya perlu dilakukan pengawasan agar dapat diperoleh informasi bernilai. Kondisi ini merupakan reaksi yang alami, tetapi sangat membahayakan dimana internet telah mengarahkan berbagai perusahaan yang mapan untuk membuat keputusan yang buruk karena tanpa pengetahuan yang jelas mengenai penggunaannya. Beberapa perusahaan telah merubah pola dasar persaingan mereka dari segi kualitas, fitur-fitur produk dan pelayanan yang lebih cepat sehingga membuatnya lebih sulit bagi siapa saja untuk memperoleh keuntungan dari industri mereka.

Efikasi diri berwirausaha yang dimiliki seseorang akan memberikan hasil yang maksimal apabila seseorang yakin terhadap dirinya bahwa dia mampu dalam berwirausaha. Sedangkan, efikasi diri berwirausaha dapat menjadi tolak ukur intensi seseorang terhadap sesuatu hal yang diyakini. Keyakinan terhadap diri sendirilah yang akan menumbuhkan intensi berwirausaha seseorang. Apabila seseorang tidak yakin akan kemampuan yang dimiliki, kecil kemungkinan orang tersebut akan memiliki intensi berwirausaha.

Meski demikian, sebagai pengusaha yang berada dalam lingkup *e-commerce* harus mengamati dengan jeli mengenai risiko yang nanti bisa terjadi pada usahanya yang menghambat proses transaksi atau yang lainnya. Pada saat ini,

meskipun teknologi menawarkan berbagai macam kemudahan dalam mengakses produk-produk *e-commerce* tapi masih banyak pelaku UMKM yang memilih transaksi secara langsung untuk melakukan transaksi. Mengingat semakin banyaknya pengguna internet di Indonesia khususnya, maka keberadaan produk digital menjadi bagian penting bagi mereka yang memerlukannya, terutama bagi para pelajar, mahasiswa, karyawan dan hampir semua lapisan masyarakat.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif asosiatif dengan unit analisis yang diteliti adalah pelaku UMKM di Kota Yogyakarta. Menurut Sugiyono (2009) penelitian kuantitatif asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variabel atau lebih.

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Kota Yogyakarta, khususnya pelaku UMKM yang terdaftar di Disperindakop Kota Yogyakarta dengan memberikan kuesioner kepada pelaku UMKM. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Juni-Agustus 2018.

### **Populasi Penelitian**

Populasi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha UMKM yang ada di Kota Yogyakarta. Menurut data yang dimiliki oleh Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan Pertanian Kota Yogyakarta ada sejumlah 2.082 pengusaha UMKM.

**Prosedur**

Dalam penelitian ini data diperoleh dengan menggunakan kuesioner yang dibagikan secara langsung kepada UMKM yang berada di Kota Yogyakarta. Kuesioner yang dimaksud merupakan daftar pernyataan yang harus dijawab oleh responden yang merupakan sampel dari penelitian.

**Teknik Analisis Data**

Untuk uji hipotesis menggunakan yaitu: 1) Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk menguji hipotesis pertama, kedua dan ketiga, untuk mencari dengan menggunakan persamaan regresi, mencari koefisien korelasi (R), mencari koefisien determinasi (R Square), dan uji t diperlukan untuk menguji signifikansi dan setiap variabel independen akan berpengaruh terhadap variabel dependen. 2) Analisis regresi berganda dilakukan untuk menguji pengaruh simultan. Analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini digunakan untuk menguji hipotesis empat, untuk mencari dengan menggunakan

persamaan regresi, mencari koefisien korelasi (R), mencari koefisien determinasi (R Square), dan uji F untuk mencari signifikansi koefisien korelasi.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**Hasil Penelitian**

Berikut adalah hasil uji hipotesis:

Analisis regresi sederhana ini digunakan untuk mengetahui hubungan variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Analisis regresi sederhana ini digunakan untuk hipotesis pertama hingga ketiga.

**Pembahasan**

Tabel 1. Analisis Regresi H1, H2, H3

Variabel		Konstanta	Koefisien	Nilai R		Nilai T		
				R <sup>2</sup>	Adj. R <sup>2</sup>	T hitung	T tabel	Sig.
X1	Y	13,378	0,586	0,305	0,303	12,088	1,967	0,000
X2	Y	17,455	0,438	0,212	0,209	9,452	1,967	0,000
X3	Y	18,451	0,359	0,158	0,156	7,909	1,967	0,000

Sumber : Data Primer yang Diolah

**H1 : Efikasi Diri berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis E-Commerce.**

Berdasarkan tabel di atas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

$$Y = 13,378 + 0,586X1$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien X1 sebesar 0,586 yang berarti, apabila Efikasi Diri (X1) meningkat 1 poin maka Minat Berwirausaha Berbasis E-commerce (Y) akan meningkat sebesar 0,586 poin.

Dengan kata lain, persamaan tersebut memberikan gambaran bahwa apabila Efikasi Diri semakin positif atau semakin baik, akan meningkatkan Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*.

Hasil uji t diperoleh nilai  $t_{hitung}$  12,088 jika dibandingkan dengan  $t_{tabel}$  pada tingkat signifikansi 0,05, yaitu sebesar 1,967; maka  $t_{hitung}$  lebih besar daripada  $t_{tabel}$  ( $12,088 > 1,967$ ). Nilai signifikansi sebesar 0,000 menunjukkan nilai yang lebih kecil dibandingkan dengan nilai pada tingkat signifikansi yang telah ditentukan sebelumnya, yaitu 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

Berdasarkan hasil uji hipotesis tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel Efikasi Diri berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*. Dengan demikian, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa “Terdapat pengaruh positif dan signifikan Efikasi Diri terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*” diterima.

**H1 : Kemudahan Penggunaan berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis E-Commerce.**

Berdasarkan tabel di atas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

$$Y = 17,455 + 0,438X_2$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien  $X_2$  sebesar 0,438 yang berarti, apabila Kemudahan

Penggunaan ( $X_2$ ) meningkat 1 poin maka Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce* ( $Y$ ) akan meningkat sebesar 0,438 poin. Dengan kata lain, persamaan tersebut memberikan gambaran bahwa apabila Kemudahan Penggunaan semakin positif atau semakin baik, akan meningkatkan Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*.

Hasil uji t diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 9,452 jika dibandingkan dengan  $t_{tabel}$  pada tingkat signifikansi 0,05, yaitu sebesar 1,967; maka  $t_{hitung}$  lebih besar daripada  $t_{tabel}$  ( $9,452 > 1,967$ ). Nilai signifikansi sebesar 0,000 menunjukkan nilai yang lebih kecil dibandingkan dengan nilai pada tingkat signifikansi yang telah ditentukan sebelumnya, yaitu 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

Berdasarkan hasil uji hipotesis tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel Kemudahan Penggunaan berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*. Dengan demikian, hipotesis kedua yang menyatakan bahwa “Terdapat pengaruh positif dan signifikan Kemudahan Penggunaan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*” diterima.

**H3 : Toleransi Risiko berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis E-Commerce.**

Berdasarkan tabel di atas, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

$$Y = 18,451 + 0,359X_3$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien  $X_3$  sebesar 0,359 yang berarti, apabila Toleransi Risiko ( $X_3$ ) meningkat 1 poin maka Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce* ( $Y$ ) akan meningkat sebesar 0,359 poin. Dengan kata lain, persamaan tersebut memberikan gambaran bahwa apabila Toleransi Risiko semakin positif atau semakin baik, akan meningkatkan Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*.

Hasil uji  $t$  diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 7,909 jika dibandingkan dengan  $t_{tabel}$  pada tingkat signifikansi 0,05, yaitu sebesar 1,967; maka  $t_{hitung}$  lebih besar daripada  $t_{tabel}$  ( $7,909 > 1,967$ ). Nilai signifikansi sebesar 0,000 menunjukkan nilai yang lebih kecil dibandingkan dengan nilai pada tingkat signifikansi yang telah ditentukan sebelumnya, yaitu 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

Berdasarkan hasil uji hipotesis tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel Toleransi Risiko berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*. Dengan demikian, hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa “Terdapat pengaruh positif dan signifikan Toleransi Risiko terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce*” diterima.

**H4 : Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, dan Toleransi Risiko**

**berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*.**

Berikut diperoleh hasil regresi linier berganda maka diperoleh tabel berikut:

Tabel 2. Analisis Regresi H4

Variabel	Koefisien Regresi
Konstanta	4,530
$X_1$	0,424
$X_2$	0,244
$X_3$	0,203
F hitung	82,398
F tabel	2,63
Sig F	0,000
R Square	0,428

Sumber : Data Primer yang Diolah  
 Persamaan garis regresi berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 4,530 + 0,424X_1 + 0,244X_2 + 0,203X_3 + e$$

Hasil uji  $R^2$  pada penelitian ini diperoleh nilai sebesar 0,428. Hal ini menunjukkan bahwa Minat Berwirausaha Berbasis *E-commerce* dipengaruhi oleh variabel Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, dan Toleransi Risiko sebesar 42,8%, sedangkan sisanya sebesar 57,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Dari hasil pengujian diperoleh nilai F hitung sebesar 82,398 lebih besar dari F tabel sebesar 2,63 dengan signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $82,398 > 2,63$ ) dan signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis

keempat yang menyatakan “Terdapat pengaruh positif dan signifikan Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, dan Toleransi Risiko secara bersamaan terhadap Minat Berwirausaha *Berbasis E-commerce*” diterima.

### **Pembahasan**

#### **Pengaruh Efikasi Diri terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce***

Hasil statistik uji t untuk variabel Efikasi Diri dapat ditarik kesimpulan bahwa Efikasi Diri berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce* adalah kepercayaan seseorang bahwa ia memiliki kemampuan untuk mengerjakan dan menyelesaikan suatu pekerjaan pada suatu tingkat tertentu (Luthan:2006). Kepercayaan pelaku UMKM terhadap *e-commerce* akan mempengaruhi Minat Berwirausaha Menggunakan *e-commerce*, karena dengan kepercayaan yang tinggi pelaku UMKM yakin bahwa pihak *e-commerce* mampu menjalankan penyelenggaraan jual beli dengan baik sehingga faktor Efikasi Diri secara langsung mempengaruhi Minat pelaku UMKM dalam menggunakan *e-commerce*.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Suci Wulandari (2012) yang berjudul “Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XII di

SMK Negeri 1 Surabaya” yang juga menyimpulkan bahwa Efikasi Diri berpengaruh terhadap Minat Berwirausaha.

#### **Pengaruh Efikasi Diri terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce***

Hasil statistik uji t untuk variabel Kemudahan Penggunaan dapat ditarik kesimpulan bahwa Kemudahan Penggunaan berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce* adalah sebuah teknologi didefinisikan sebagai suatu ukuran dimana seseorang percaya bahwa teknologi tersebut dapat dengan mudah dipahami dan digunakan (Arief Wibowo:2006).

Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Dimas Ernomo Putra. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kemudahan berpengaruh signifikan terhadap variabel minat menggunakan dan dapat ditarik kesimpulan bahwa dengan adanya kemudahan dalam menggunakan, mudah dipelajari dan dimengerti oleh pembeli/penjual serta mudahnya mendapatkan informasi barang atau jasa yang diinginkan.

#### **Pengaruh Toleransi Risiko terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce***

Hasil statistik uji t untuk variabel Toleransi Risiko dapat ditarik kesimpulan



bahwa Toleransi Risiko berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce* adalah keberanian menghadapi risiko yang didukung komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai memperoleh hasil yang nyata/jelas dan objektif, dan merupakan umpan balik (*feedback*) bagi kelancaran kegiatannya (Suryana:2003)

Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Rusda Irawati (2014) tentang “Faktor-faktor yang Memotivasi Minat Mahasiswi dalam Berwirausaha di Politeknik Negeri Batam”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa toleransi resiko berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha.

### **Pengaruh Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, dan Toleransi Risiko terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce***

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, dan Toleransi Risiko berpengaruh positif terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*. Efikasi Diri menjadi sesuatu yang penting dalam memberikan rasa kepercayaan pada berwirausaha berbasis *e-commerce*. Kemudahan Penggunaan dalam *e-commerce* juga akan membuat rasa nyaman para pelaku UMKM dalam

menghadapi teknologi modern dalam berbisnis. Toleransi Risiko menjadi bentuk pertanggungjawaban seseorang terhadap keputusan yang diambil menjadi pertimbangan pelaku UMKM saat akan melakukan keputusan menggunakan *e-commerce*.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Muhammad Farid Al Habib (2015) tentang “Pengaruh Efikasi Diri, Kebutuhan Akan Prestasi Dan Keberanian Mengambil Risiko Terhadap Niat Berwirausaha Mahasiswa”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efikasi diri, kebutuhan akan prestasi, dan keberanian mengambil risiko memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat berwirausaha.

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **Simpulan**

- a. Efikasi Diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*.
- b. Kemudahan Penggunaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*.
- c. Toleransi Risiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*.
- d. Efikasi Diri, Kemudahan Penggunaan, Toleransi Risiko berpengaruh positif

dan signifikan terhadap Minat Berwirausaha Berbasis *E-Commerce*.

#### **Saran**

- a. Terkait dengan faktor efikasi diri para pengusaha UMKM disarankan untuk meningkatkan keyakinan dirinya dengan mengikuti seminar kewirausahaan dan lebih mengenal sosok wirausahawan sukses, sehingga para wirausaha baru menjadi lebih yakin dan mampu mewujudkannya minatnya untuk berwirausaha.
- b. Terkait dengan faktor kemudahan penggunaan teknologi para pengusaha UMKM disarankan untuk mengikuti kemajuan teknologi, dengan cara memanfaatkan *e-commerce* dan sosial media untuk tujuan kemajuan berbisnis, sehingga pelanggan dapat dengan mudah mengakses produk-produk UMKM melalui internet.
- c. Terkait dengan faktor toleransi risiko para pengusaha UMKM disarankan untuk lebih berani dalam mengambil risiko dengan prinsip kehati-hatian, agar dikemudian hari wirausahawan muda tidak mengalami kerugian dan dapat meningkatkan keuntungan.
- d. Penelitian Selanjutnya  
Peneliti selanjutnya agar dapat lebih mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi minat berwirausaha

berbasis *e-commerce*, misalnya kemanfaatan dan penggunaan *e-commerce* dalam proses penjualan, sehingga hasil penelitian akan semakin mendalam lagi.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anggraeni, Rila. (2015). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan dan Persepsi Kegunaan Terhadap Niat Untuk Menggunakan dan Penggunaan Aktual Layanan Jejaring Sosial Berbasis Lokasi (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang)
- Evliana, Sutrisna. (2007). Pengaruh Efikasi Diri dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Bereirausaha. Jurnal: Universitas Malang
- Gngheswar, D.K. (2013). *E-Commerce or Internet Marketing: A Business Review from Indian Context*. Journal: Bhilai Institute of Technology
- Gunawan, Michelle Feodora., Nanik Linawati & Gesti Memarista. (2015). Pengaruh *Risk Tolerance* dan *Personality Traits* Terhadap Pemilihan Portofolio Investor di Surabaya. Juranl: Fakultas Ekonomi

- Harlan, Dwimastia. (2014). Pengaruh Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan dan Risiko Persepsian Terhadap Minat Menggunakan *E-Banking* Pada UMKM Kota Yogyakarta. Skripsi: Universitas Negeri Yogyakarta
- Lestari, Putri Ayu & Sisilia, Kristina. (2016). Analisis Atribut *Tolerance For Ambiguity* Dan Risk Tolerance Mahasiswa S1 Administrasi Bisnis Telkom University. *e-Proceeding of Management* : Vol.3, No.1 April 2016. 551.
- Puspitaningsih, Flora. (2014). Pengaruh Efikasi Diri dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Motivasi. STKIP PGRI Tulungagung.
- Rosmiati, Donny Teguh Santosa Junias, Munawar. (2015). Sikap, Motivasi, dan Minat Berwirausaha Mahasiswa. Jurnal: Politeknik Kupang.
- Sari, Purnama Indah. (2013). Pengaruh Keberhasilan Diri, Toleransi Akan Risiko, dan Kebebasan Dalam Bekerja Terhadap Motivasi Berwirausaha Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI Bangkalan STKIP PGRI B angkalan. Jurnal: Madura
- Widyarini. (2005). Analisis Niat Perilaku Menggunakan Internet Banking di Kalangan Pengguna Internet di Surabaya. Jurnal Manajemen & Akuntansi, vol 5 No. 1 April 2005. 101-123
- Wulandari, Suci. (2012). Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XII di SMK Negeri 1 Surabaya. Jurnal: Fakultas Ekonomi, Unesa, Kampus Ketintang Surabaya.
- Wibowo, Arif. (2008). Kajian Tentang Perilaku Pengguna Sistem Informasi Dengan Pendekatan Technology Acceptance Model (TAM). Jurnal : Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
- Wulandari, Dewi Ayu & Iramani. (2014). Studi *Experienced Regret, Risk Tolerance, overconfidence dan Risk Perception* Pada Pengambilan Keputusan Investasi Dosen Ekonomi. Volume 4, No. 1, May 2014, halaman 55 – 66