

**PERAN ANTASEDEN *NEED FOR ACHIEVEMENT* DAN *SELF EFFICACY*
PADA *INTERPERSONAL SKILLS* TERHADAP MINAT BEWRUSAHAHA
DI ORGANISASI KEWIRAUSAHAAN**

Kukuh Cahyono¹, Muhammad Feriady²

email: kukuhcahyono98@students.unnes.ac.id, mferiady@mail.unnes.ac.id

Universitas Negeri Semarang

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh interpersonal skills terhadap minat berwirausaha, dengan need for achievement dan self-efficacy sebagai variabel anteseden, pada mahasiswa yang tergabung dalam organisasi kewirausahaan di Universitas Negeri Semarang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain kausalitas. Sampel penelitian berjumlah 92 mahasiswa, diperoleh melalui teknik total sampling dari populasi sebanyak 119 orang. Data primer dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan metode *Partial Least Square–Structural Equation Modeling* (PLS-SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa interpersonal skills berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Selain itu, need for achievement dan self-efficacy juga berpengaruh signifikan terhadap interpersonal skills, serta memberikan pengaruh tidak langsung terhadap minat berwirausaha melalui interpersonal skills. Kesimpulan dari penelitian ini menekankan pentingnya penguatan interpersonal skills melalui peningkatan self-efficacy dan need for achievement. Implikasi praktis dari hasil penelitian ini adalah perlunya pengembangan program pelatihan kewirausahaan yang berfokus pada peningkatan *soft skills* mahasiswa sebagai bekal untuk menghadapi tantangan di dunia usaha.

Kata Kunci: Minat Berwirausaha, Keterampilan Interpersonal, Kebutuhan untuk Berprestasi, Efikasi Diri

Abstract

This study aims to analyze the influence of interpersonal skills on entrepreneurial interest, with need for achievement and self-efficacy as antecedent variables, among students involved in entrepreneurial organizations at Universitas Negeri Semarang. The research employs a quantitative approach with a causal design. A total of 92 students were selected as respondents using a total sampling technique from a population of 119 students. Primary data were collected using questionnaires and analyzed through Partial Least Square–Structural Equation Modeling (PLS-SEM). The results show that interpersonal skills have a positive and significant influence on entrepreneurial interest. Additionally, need for achievement and self-efficacy significantly influence interpersonal skills and indirectly affect entrepreneurial interest through these skills. The conclusion emphasizes the importance of strengthening interpersonal skills by enhancing self-efficacy and need for achievement. The practical implication of this research highlights the need for entrepreneurial training programs focused on developing students' soft skills as essential preparation for facing challenges in the business world.

Keywords: *Interpersonal Entrepreneur, Interpersonal skills, Need for achievement, Self efficacy*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan menjadi salah satu perhatian penting untuk pertumbuhan sosioekonomi di suatu negara (Aqmalah *et al.*, 2020). Dalam hal ini, tidak dapat dipungkiri bahwa adanya kewirausahaan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, menciptakan lapangan pekerjaan, serta dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Seiring berkembangnya arus globalisasi, kewirausahaan semakin beragam dalam berinovasi untuk memunculkan ide-ide baru dalam persaingan yang semakin ketat (Aidha, 2016).

Berlangsungnya era globalisasi saat ini negara Indonesia memiliki tingkat wirausaha yang masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan negara lainnya. Dalam hal ini, rasio kewirausahaan di Indonesia yakni 3,47% dari total penduduknya. Sedangkan negara lainnya seperti Singapura mencapai 8,76%, Malaysia dan Thailand sudah diatas 4,5%. Berdasarkan data dari Global Entrepreneurship Index (GEI) Tahun 2022 Indonesia menempati urutan nomor ke-75 dari 137 negara lainnya dengan skor 26. Pengukuran indeks ini guna mengetahui kemampuan suatu negara dalam menghasilkan wirausahawan, namun posisi GEI Indonesia masih tertinggal jauh dengan negara tetangganya pada Association of Southeast Asian Nation (ASEAN) seperti Singapura, Malaysia, Brunai Darusalam, dan Thailand (Dhini, 2023).

Salah satu penyebab rendahnya jumlah wirausahawan di Indonesia adalah belum optimalnya pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi, yang kurang mampu mendorong mahasiswa untuk berkembang menjadi *entrepreneur*. Selain itu, profesi wirausaha masih sering dipandang sebelah mata oleh masyarakat karena dianggap kurang menjanjikan dan membutuhkan waktu yang relatif lama

untuk mencapai kesuksesan. Fenomena ini tercermin dari banyaknya lulusan perguruan tinggi yang lebih memilih melamar pekerjaan sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN) daripada memanfaatkan ilmu yang diperoleh untuk menciptakan lapangan kerja, baik untuk diri sendiri maupun orang lain (Aputra *et al.*, 2022).

Sejak tahun 2007, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemristek Dikti) telah berupaya meningkatkan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa melalui berbagai program pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi. Salah satu inisiatif unggulannya adalah Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), yang dirancang sebagai wadah bagi mahasiswa untuk mengembangkan kreativitas di berbagai bidang, terutama di bidang kewirausahaan (Asep, 2021).

Keberhasilan program-program kewirausahaan tidak hanya ditentukan oleh desain dan implementasinya, tetapi juga oleh kesiapan mahasiswa dalam menguasai berbagai keterampilan yang dibutuhkan untuk bersaing di dunia usaha. Mahasiswa dituntut untuk memiliki kompetensi esensial, seperti pemahaman akademik yang mendalam, kemampuan berpikir kritis, keterampilan manajemen yang terstruktur, serta kemampuan komunikasi yang efektif. Perguruan tinggi memegang peran strategis dalam membentuk generasi muda dengan kompetensi tersebut secara holistik dan berkesinambungan, sehingga mereka mampu menghadapi tantangan sekaligus memanfaatkan peluang dalam dunia kewirausahaan secara optimal (Sriasih *et al.*, 2020)

Universitas Negeri Semarang (UNNES) merupakan salah satu perguruan tinggi yang berperan aktif dalam mendorong peningkatan minat berwirausaha melalui pelaksanaan berbagai program kewirausahaan. Selain itu, UNNES juga menyediakan fasilitas

yang dirancang untuk mendukung mahasiswa dalam mengembangkan kompetensi esensial, termasuk keterampilan berpikir kritis, manajemen, dan komunikasi yang efektif. Salah satu bentuk dukungan tersebut adalah organisasi kewirausahaan di tingkat fakultas, yang menjadi wadah bagi mahasiswa untuk mengasah *interpersonal skills*, seperti membangun kerja sama dalam tim, berkomunikasi secara profesional, dan menciptakan sinergi dalam menghasilkan ide-ide inovatif.

Menurut Ubaedy (2009:53) *interpersonal skills* terdiri dari tiga kemampuan, yakni kemampuan dalam membangun hubungan, kemampuan dalam mempertahankan hubungan dan kemampuan dalam menyelesaikan konflik yang merupakan akibat dari hubungan itu (Hartatik *et al.*, 2020). Sedangkan menurut Gani, (2022) menjelaskan *interpersonal skills* diartikan sebagai kemampuan atau keterampilan seseorang dalam mengenali, menghadapi, dan berkomunikasi atau berinteraksi dengan pihak lain secara individu maupun kelompok. Dengan *interpersonal skills* yang baik, anggota organisasi dapat membangun hubungan yang bermakna dan bermanfaat sehingga memberikan dampak positif bagi organisasi. Selain organisasi yang berperan penting untuk meningkatkan minat berwirausaha Universitas Negeri Semarang juga melaksanakan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) di bidang kewirausahaan. Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) merupakan program pengembangan keterampilan mahasiswa dalam berwirausaha dan berorientasi pada laba (Hasanah & NG Ratumbusang, 2017).

Tabel 1.1 Mahasiswa Yang Terpilih Pada PKM-K UNNES

Tahun	Jumlah Mahasiswa yang Lolos PKM-K	Total Pendanaan
2020	7	Rp. 34.500.000

2021	7	Rp. 57.485.000
2022	3	Rp 18.500.000

(Sumber : Olah Data Peneliti)

Pada tabel 1.1 menunjukkan bahwa terdapat penurunan jumlah mahasiswa yang lolos PKM-K dari tiga tahun terakhir. Dalam hal ini, tentu dapat disebabkan oleh berbagai faktor yang menjadi kendala dalam mengikuti program tersebut. Menurut Kurniawan *et al.*, (2018) menjelaskan terdapat tiga point yang menjadi akar permasalahan pada proses pengajuan proposal PKM, salah satunya yakni tidak membaca terkait dengan buku panduan serta kurangnya komunikasi antara mahasiswa dan pembimbing. Dalam hal ini, keterampilan yang dimiliki oleh mahasiswa sangat diperlukan guna menganalisis sebuah fenomena di lingkungan sekitar dalam mengembangkan ide-ide kreatif yang sesuai dengan pendoman dalam menyusun proposal. Selain itu, kemampuan komunikasi mahasiswa sangat berperan penting untuk menjalin hubungan yang baik antara mahasiswa dan pembimbing.

Menurut Rasmawan, (2018) menjelaskan kemampuan komunikasi sangat dipengaruhi oleh hubungan dan persepsi *interpersonal* antara sumber yakni penyampai informasi atau komunikator dengan penerima komunikasi (Fatmawati *et al.*, 2023). Kemampuan komunikasi mahasiswa, yang ditandai oleh kenyamanan, keterbukaan, dan keluasan, tidak hanya memudahkan kolaborasi dalam mencapai target akademik tetapi juga mencerminkan *interpersonal skills* yang mereka miliki (Sekarinasih, 2022). Jika mahasiswa memiliki *interpersonal skills* yang baik sesuai standar, hal ini akan mendukung kemampuan mereka dalam berkomunikasi, bersikap jujur, bekerja sama, serta mengembangkan etos kerja yang baik (Nulinnaja, 2022). Dengan demikian, *interpersonal skills* memegang peran krusial dalam keberhasilan

mahasiswa mengikuti program PKM-K, khususnya dalam membangun komunikasi efektif dengan dosen pembimbing, sehingga *interpersonal skills* yang kuat menjadi faktor penentu dalam meningkatkan minat dan kesiapan mahasiswa untuk berwirausaha.

Keterampilan interpersonal (*interpersonal skills*) tidak muncul secara instan, melainkan tumbuh dari dalam diri individu melalui dorongan internal maupun eksternal. Kebutuhan akan prestasi (*Need for achievement*) yang muncul dari dalam diri seseorang mendorong mereka untuk secara aktif mengatasi tantangan dan hambatan dalam mencapai tujuan (Susanto & Lestari, 2018). Dalam hal ini, *need for achievement* menjadi salah satu faktor internal yang dapat menjadi pendorong kemampuan *interpersonal skills* seseorang. Selain *need for achievement*, terdapat faktor lainnya yang memiliki peran penting dalam meningkatkan *interpersonal skills*, yakni *Self efficacy*. Menurut Dickens, (2009) menyatakan bahwa individu dengan *Self efficacy* yang tinggi cenderung memiliki kemampuan yang lebih baik dalam berbicara dengan orang lain, berkomunikasi secara efektif, dan membangun hubungan pertemanan. Sedangkan Olatunji, (2013) mengungkapkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara *Self efficacy* dan interaksi social (Stress *et al.*, 2013).

Berdasarkan uraian permasalahan yang telah dipaparkan, *interpersonal skills* merupakan keterampilan penting bagi mahasiswa untuk meningkatkan minat berwirausaha. Keterampilan ini menjadi *soft skill* yang sangat berguna dalam dunia wirausaha. Selain itu, faktor internal seperti *need for achievement* dan *Self efficacy* memberikan dorongan bagi mahasiswa untuk mengembangkan *interpersonal skills*, yang pada akhirnya mempermudah proses komunikasi dan

kolaborasi. *Entrepreneurial Event Theory* pertama kali diperkenalkan oleh Shapero (1982) dan kemudian dikembangkan oleh Krueger & Brazeal, (1994) menjadi *Entrepreneurial Potential Model*, model ini mengadapatasi dari dua teori, yakni *entrepreneurial event model* dari Shapero (1982) dan *theory of planned behavior* dari Ajzen (1991) (Guerrero *et al.*, 2008). Menurut Krueger & Brazeal (1994), *Entrepreneurial Potential Model* terdiri dari 3 konstruk utama, yaitu *perceived desirability*, *perceived feasibility*, dan *propensity to act*. Kedua konstruk, yakni *perceived desirability* dan *perceived feasibility* ini membentuk *credibility* terhadap *potential*, yang membuat perilaku wirausaha terlihat diinginkan dan layak (Dissanayake, 2014).

Penelitian ini membahas tentang *need for achievement*, *self-efficacy*, *interpersonal skills*, dan minat berwirausaha. Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh RezaeiZadeh *et al.*, (2017) menunjukkan bahwa *interpersonal skills* memiliki kontribusi yang signifikan terhadap kemampuan inti kewirausahaan, yang merupakan salah satu kompetensi penting bagi mahasiswa. Sedangkan penelitian dari Kusnilawati *et al.*, (2024) menyatakan bahwa *interpersonal skills* memiliki pengaruh positif terhadap etos kerja wirausaha bagi mahasiswa.

Riset mengenai *Self efficacy* yang dilakukan oleh Papyrina *et al.*, (2021) menunjukkan bahwa *Self efficacy* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *interpersonal skills*. Penelitian ini menjelaskan bahwa individu dengan tingkat *Self efficacy* yang tinggi cenderung memiliki kemampuan interpersonal yang lebih baik dan menunjukkan sikap ramah dalam interaksi sosial. Berbeda dengan penelitian dari Lar *et al.*, (2023) yang menyatakan bahwa *Self efficacy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemampuan komunikasi interpersonal, dengan fokus utama pada

kemampuan menyampaikan dan menerima pesan secara efektif. Menurut RezaeiZadeh *et al.*, (2017) menjelaskan kemampuan komunikasi merupakan salah satu indikator penting dari *interpersonal skills*.

Riset mengenai *need for achievement* yang dilakukan oleh Tamalene & Hiariej, (2023) menyatakan bahwa dorongan untuk meraih prestasi dalam dunia kerja mendorong individu untuk mengembangkan *interpersonal skills*. Dorongan ini membantu individu meningkatkan kemampuan komunikasi dan kerja sama yang diperlukan untuk mencapai tujuan dalam pekerjaannya. Sementara itu, Sitohang *et al.*, (2021) menjelaskan bahwa pelatihan komunikasi interpersonal dapat memperkuat motivasi berprestasi individu dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Menurut Harrison *et al.*, (2018) dalam penelitiannya menjelaskan komunikasi interpersonal menjadi salah satu indikator penting pada *interpersonal skills*.

Penelitian ini menggunakan *entrepreneurial potential model* yang dikembangkan oleh Krueger & Brazeal, (1994) yang menjelaskan bahwa potensi kewirausahaan merupakan bentuk ekspresi laten yang dimunculkan oleh tiga faktor utama, yakni keinginan yang dirasakan (*perceived desirability*), kelayakan yang dirasakan (*perceived feasibility*), dan kecenderungan untuk bertindak (*propensity to act*) (Santos *et al.*, 2013). Selanjutnya variabel minat berwirausahaan diposisikan sebagai variabel dependen. *Interpersonal skills*, *need for achievement*, dan *Self efficacy* sebagai variabel bebas. Variabel *need for achievement* dan *Self efficacy* akan diposisikan sebagai variabel anteseden. Anteseden merupakan faktor yang terjadi lebih awal dan berfungsi sebagai pemicu perilaku tertentu (Fitriani & Nawawinetu, 2017). Dalam hal ini, *need for achievement* dan *Self efficacy* akan

menjadi dorongan terhadap keterampilan *interpersonal skill* untuk meningkatkan minat berwirausaha.

Dalam menumbuhkan minat berwirausaha, mahasiswa harus memiliki *soft skill* dan *hard skill* sebagai pondasi untuk membangun etos kerja yang tinggi. Menurut Kusnilawati *et al.*, (2024) menjelaskan bahwa mahasiswa yang memiliki etos kerja wirausaha secara signifikan dipengaruhi oleh *interpersonal skills*. Sejalan dengan pendapat dari Nulinaja, (2022) yang menyebutkan bahwa mahasiswa yang memiliki *interpersonal skills* sesuai standar cenderung mampu berkomunikasi dengan baik, jujur, bekerja sama, serta memiliki etos kerja yang positif. Oleh karena itu, *interpersonal skills* sebagai bagian dari *soft skills* memiliki peran penting dalam membentuk karakter wirausaha dan menjadi aspek krusial dalam upaya meningkatkan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa.

Dari berbagai uraian di atas, dalam upaya meningkatkan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa, diperlukan penguasaan *soft skills* dan *hard skills*, di mana *interpersonal skills* sebagai bagian dari *soft skills* berperan penting sebagai pondasi untuk menjadi wirausaha yang tangguh. Selain itu, dalam menumbuhkan *interpersonal skills*, kepercayaan diri memegang peranan penting dalam membangun hubungan sosial, berbagi, bekerja sama, serta menciptakan sinergi untuk mencapai tujuan bersama (Yafiz & Lisandri, 2016). Kepercayaan diri tersebut dapat tercermin melalui *need for achievement* dan *self-efficacy* yang berfungsi sebagai variabel konstruk dari *interpersonal skills*. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini memiliki tujuan yaitu: 1) Pengujian *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha 2) Pengujian efek *need for achievement* terhadap *interpersonal skills* 3) Pengujian efek *Self efficacy* terhadap *interpersonal skills* 4)

Pengujian efek dari *need for achievement* pada *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha 5) Pengujian efek dari *Self efficacy* pada *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yakni penelitian yang melibatkan penggunaan angka-angka dalam prosesnya, mulai dari pengumpulan data, penafsiran hasil, hingga penarikan kesimpulan (Machali, 2021). Adapun desain penelitian ini menggunakan kausalitas untuk mengetahui hubungan yang bersifat sebab akibat dari setiap variabel (Sugiyono, 2013).

Penelitian ini menggunakan data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden melalui angket atau kuesioner (Wulandari *et al.*, 2021). Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui kuesioner mengenai minat berwirausaha yang diisi oleh responden, yaitu mahasiswa yang tergabung dalam organisasi kewirausahaan di Universitas Negeri Semarang. Adapun populasi dalam penelitian ini terdiri dari 119 fungsionaris organisasi kewirausahaan di Universitas Negeri Semarang, sebagaimana ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 1.2 Jumlah Fungsionaris Organsiasi Kewirausahaan

No	Organisasi Kewirausahaan	Jumlah
1	KWU FEB UNNES	66
2	KWU FH UNNES	22
3	HMW FT UNNES	27
Jumlah		119

(Sumber : Kemahasiswaan UNNES,2025)

Pada penelitian ini menggunakan Teknik *total sampling* yang berarti seluruh

populasi dalam penelitian dijadikan sampel. Namun dari keseluruhan anggota organisasi kewirausahaan yang berjumlah 119 anggota, hanya 92 anggota yang menjadi responden. Berikut masing-masing jumlah responden dalam organisasi Kewirausahaan.

Tabel 1.3 Jumlah Fungsionaris Organsiasi Kewirausahaan

No	Organisasi Kewirausahaan	Jumlah
1	KWU FEB UNNES	51
2	KWU FH UNNES	20
3	HMW FT UNNES	21
Jumlah		92

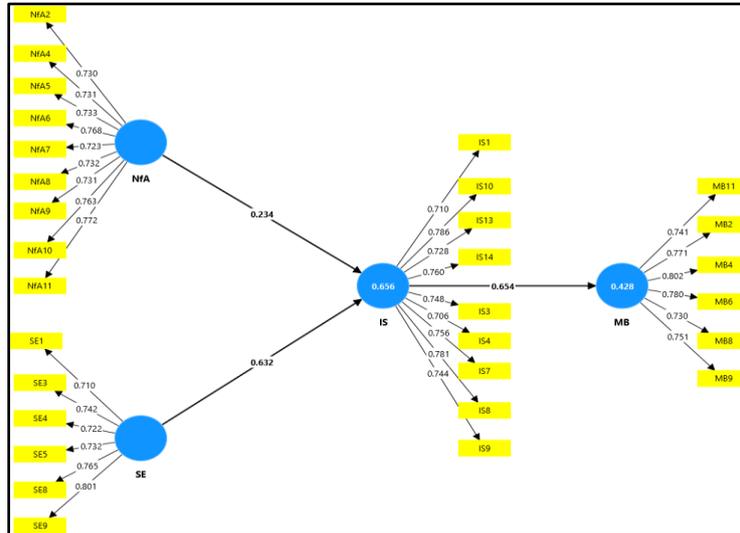
(Sumber : Kemahasiswaan UNNES,2025)

Data pada penelitian ini dianalisis menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS) dengan bantuan software SmartPLS Versi 4.1.0.9. PLS merupakan model persamaan *Structural Equation Modeling* (SEM) yang berbasis komponen atau varian (Suryanto *et al.*, 2019). PLS-SEM merupakan model analisis yang dapat menanggulangi model pengukuran formatif dengan lebih baik dan mempunyai keuntungan ketika menganalisis data sekunder (A, Aulia Riskyanandita D.R Rahman, 2024).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian penelitian menggunakan analisis SEM-PLS dengan model pengukuran (*outer model*) yang bertujuan untuk mengetahui konstruk masing-masing indikator pada variabel yang digunakan. Tahapan evaluasi *outer model* atau *outer model* disebut sebagai uji validitas konstruk yang terdiri dari validitas convergen, validitas diskriminann, dan reliabilitas. Berikut disajikan hasil *outer model* pada gambar di bawah ini :

Gambar 1. Model Pengukuran (*Outer Model*) yang dimodifikasi



Berdasarkan Gambar 1 terkait pengukuran outer model diketahui terdapat beberapa item seperti : NFA1, NFA3, SE2, SE6, SE7, IS2, IS5, IS6, IS11, IS12, MB1, MB3, MB5, MB7, MB10, dan MB12 yang mempunyai nilai *outer loading* <0,7, sehingga item tersebut harus dihapus. Adapun item yang memiliki *outer loading*

>0,7 dapat dinyatakan valid dan memiliki memenuhi asumsi *convergent validity*. Item pertanyaan dianggap baik dan valid jika nilai *outer loading* >0,7 (Ghozali & Latan, 2015). Tahapan evaluasi outer model yakni uji reliabilitas pada tabel dibawah ini :

Tabel.1 Pengujian *Outer Model*

Variabel	AVE	Composite Reliability
Minat Berwirausaha	0,582	0,868
<i>Interpersonal skills</i>	0,558	0,903
<i>Need for achievement</i>	0,552	0,901
<i>Self efficacy</i>	0,556	0,847

(Sumber: Olah data 2025)

Berdasarkan tanggal 1 hasil dari nilai *average variance extracted* (AVE) masing-masing variabel penelitian memiliki nilai > penelitian diperoleh nilai >0,7 yang berarti bahwa secara komposit keseluruhan variabel penelitian mempunyai konsistensi internal yang baik dalam pengukuran

0,5 variabel dapat dikatakan mampu untuk menjadi konstruk yang baik. Adapun nilai *composite reliability* dari setiap variabel variabel laten. Menurut Ghozali & Latan, (2015) menyatakan bahwa nilai Average Variance Extracted (AVE) >0,5 maka menunjukkan konstruk yang reliable.

Kemudian menurut Abdillah & Hartono, (2015) menyatakan bahwa Nilai Composite Reliability digunakan untuk mengukur nilai reliabilitas yang sesungguhnya pada suatu konstruk dengan nilai $>0,70$ agar dinyatakan reliable.

Setelah evaluasi *outer model* dilakukan, tahap berikutnya dalam analisis metode SEM adalah pengujian *inner model*, yang diawali dengan pengujian *goodness of fit* atau model fit. Pengujian ini bertujuan untuk memastikan bahwa model yang digunakan sesuai dengan data sampel. Kriteria model fit yang harus dipenuhi mencakup nilai SRMR $< 0,10$, Chi-Square $> 0,05$, serta NFI $< 0,9$ (Ghozali & Latan, 2015). Hasil pengujian *goodness of fit* atau model fit dalam penelitian ini disajikan pada table 3, sebagai berikut :

Tabel.3 Fit Model

	<i>Saturated model</i>	<i>Estimated model</i>
SRMR	0,091	0,096
Chi-square	733,971	739,800
NFI	0,635	0,632

(Sumber: Olah data 2025)

Hasil olah data model fit yang ditunjukkan pada Tabel 3 memperlihatkan bahwa nilai SRMR sebesar $0,091 < 0,10$, NFI sebesar $0,673 < 0,9$, serta nilai Chi-Square sebesar $733,971 > 0,05$. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa model penelitian ini telah memenuhi kriteria fit dengan persentase kelayakan sebesar 63,5%, sehingga dapat dilanjutkan ke tahap pengujian berikutnya. Tahap pengujian *inner model* mencakup uji *t-statistic* untuk mengevaluasi signifikansi parameter struktural antarvariabel. Penelitian ini menggunakan pengujian hipotesis dua sisi (*two-tailed*), dengan kriteria nilai *t-statistic* lebih besar dari 1,96 pada tingkat signifikansi (*alpha*) sebesar 5%. Hasil uji *p-value* dan *t-statistic* untuk masing-masing parameter struktural disajikan pada Tabel 4 berikut ini:

Tabel.4 Hasil Path Coefficient

Variabel	<i>Original sample (O)</i>	<i>T statistics (O/STDEV)</i>	<i>P-Values</i>	Hipotesis	Keterangan
IS → MB	0,654	10,923	0,000	H1	Diterima
NfA → IS	0,234	2,312	0,021	H2	Diterima
SE → IS	0,632	6,126	0,000	H3	Diterima

(Sumber: Olah data 2025)

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui hasil *path coefficient* hipotesis pertama (H1) yaitu *interpersonal skills* berpengaruh positif signifikan terhadap minat berwirausaha. Hal itu berdasarkan hasil nilai dari uji *t-statistic* diperoleh nilai $10,923 > 1,96$ dan nilai *p-value* diperoleh nilai $0,000 < 0,05$. *Interpersonal skills* memiliki hubungan positif terhadap minat berwirausaha dengan melihat nilai *original sample (O)* yang hasilnya positif sebesar

10,923 sehingga **hipotesis pertama (H1) diterima.**

Mahasiswa yang tergabung dalam organisasi kewirausahaan di Universitas Negeri Semarang (UNNES) menunjukkan bahwa *interpersonal skills* memiliki peran penting dalam meningkatkan minat berwirausaha. Aktivitas organisasi, seperti kerja sama tim, komunikasi efektif, penyelesaian konflik, serta kemampuan membangun relasi, secara langsung melatih *interpersonal skills* mahasiswa. Melalui kemampuan ini, mahasiswa tidak hanya

memperoleh keterampilan praktis, tetapi juga kepercayaan diri untuk memulai dan mengelola usaha sendiri. Penguatan *interpersonal skills* melalui organisasi kewirausahaan secara signifikan mendukung mahasiswa untuk memahami tantangan berwirausaha dengan lebih baik, sehingga membangun minat yang kuat untuk berwirausaha setelah lulus.

Merujuk pada hasil penelitian ini, *Entrepreneurial Potential Model* yang dikembangkan oleh Krueger dan Brazeal (1994) mendukung temuan ini. Model tersebut menjelaskan bahwa potensi individu (*potential*) menjadi langkah awal yang penting dalam membangun minat berwirausaha. Dalam hal ini, *interpersonal skills* berperan sebagai salah satu potensi utama yang dimiliki individu untuk mendorong minat berwirausaha. Artinya dengan *interpersonal skills* yang baik tidak hanya meningkatkan rasa percaya diri individu dalam menghadapi tantangan, tetapi juga memperkuat kemampuan mereka untuk membangun relasi yang produktif dan memanfaatkan peluang secara optimal.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Liu *et al.*, (2022) menyatakan bahwa *interpersonal skills* memiliki hubungan positif dengan *entrepreneurial performance*, menjadikannya sebagai kemampuan dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Constantinidis, (2021) menambahkan bahwa *interpersonal skills* diperlukan untuk membangun hubungan yang kuat antarwirausaha, yang merupakan elemen penting dalam menciptakan jejaring bisnis yang efektif. Sependapat dengan temuan ini, Harrison *et al.*, (2018) menjelaskan bahwa *interpersonal skills* tidak hanya menjadi dasar penting bagi seorang wirausaha, tetapi juga berperan krusial bagi seorang pemimpin dalam membangun kerja sama tim yang solid

untuk mengembangkan usaha. Penelitian-penelitian ini secara konsisten menunjukkan bahwa *interpersonal skills* menjadi fondasi utama dalam mendukung keberhasilan kewirausahaan, baik dalam aspek kerja sama internal maupun eksternal, serta menjadi pendorong signifikan dalam membangun minat berwirausaha mahasiswa

Adapun hasil uji *path coefficient* variabel *need for achievement* pada hipotesis kedua (H2) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap *interpersonal skills* dengan nilai *t-statistic* $2,312 > 1,96$ dan tingkat signifikansi *p-value* $0,021 < 0,05$. Sehingga variabel *need for achievement* memiliki hubungan yang positif terhadap *interpersonal skill* dengan melihat nilai *original simple* (O) positif sebesar 0,234 dan artinya **hipotesis kedua (H2) diterima.**

Kesuksesan dalam usaha membutuhkan lebih dari sekadar pengetahuan teknis, tetapi juga kemampuan interpersonal atau *soft skill*. Kemampuan bekerja sama dan menjalin hubungan yang baik adalah keterampilan penting untuk mencapai keberhasilan. Mahasiswa dengan dorongan kuat untuk mencapai keberhasilan (*need for achievement*) memiliki motivasi lebih besar untuk mengembangkan *interpersonal skills*, seperti komunikasi efektif, kerja sama, dan membangun hubungan produktif.

Hasil uji *path coefficient* mendukung *Entrepreneurial Potential Model* yang dikemukakan oleh Krueger dan Brazeal (1994). Model ini menjelaskan bahwa *perceived desirability*, sebagai dorongan untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, berkontribusi pada pembentukan *credibility* individu dalam mengembangkan potensi. Dalam hal ini, *need for achievement* memperkuat keyakinan diri dan motivasi, sehingga mendorong pengembangan *interpersonal skills* sebagai potensi utama. Semakin

tinggi *need for achievement* pada mahasiswa, semakin besar dorongan mereka untuk mengembangka *interpersonal skills*, yang menjadi modal penting dalam aktivitas kewirausahaan.

Penelitian ini didukung oleh temuan sebelumnya, seperti penelitian Tamalene & Hiariej, (2023), yang menyatakan bahwa dorongan untuk mencapai prestasi (*need for achievement*) membuat individu lebih aktif dalam berinteraksi dan berkolaborasi untuk mencapai tujuan tertentu. Selain itu, Menurut pendapat dari Borchert & Zellmer-Bruhn, (2010) menjelaskan bahwa *need for achievement* membantu individu memahami dan mengelola emosi mereka, yang menjadi dasar penting dalam pengembangan keterampilan interpersonal, seperti empati dan komunikasi yang efektif. Dengan demikian, *need for achievement* tidak hanya memotivasi individu untuk meraih prestasi, tetapi juga berfungsi sebagai katalis dalam membentuk *interpersonal skills* yang relevan untuk mendukung keberhasilan di dunia kewirausahaan.

Hasil *path coefficient* hipotesis ketiga (H3) diperoleh nilai *p-value* $0,000 < 0,05$ dan *t-statistic* $6,126 > 1,96$. *Self efficacy* mempunyai arah hubungan positif terhadap *interpersonal skills* dengan melihat nilai dari *original sample* (O) yang hasilnya positif sebesar 0,632 sehingga **hipotesis ketiga (H3) diterima.**

Keyakinan terhadap kemampuan yang dimiliki (*self-efficacy*) mendorong mahasiswa untuk lebih percaya diri dalam menghadapi situasi sosial. Hal ini memungkinkan mereka mengembangkan *interpersonal skills*, seperti komunikasi yang efektif, kerja sama dalam tim, dan membangun hubungan profesional. Keyakinan ini menjadi landasan penting bagi mahasiswa untuk mengasah *interpersonal skills*, yang mendukung

keberhasilan dalam berbagai aktivitas kewirausahaan. Dengan keterampilan *interpersonal* yang terasah, mahasiswa lebih siap menghadapi tantangan, baik dalam konteks akademik maupun dunia usaha.

Berdasarkan hasil uji *path coefficient*, temuan ini mendukung *Entrepreneurial Potential Model* yang dikembangkan oleh Krueger dan Brazeal (1994). Model ini menjelaskan bahwa *perceived feasibility* yang tercermin melalui *self-efficacy*, berkontribusi pada keyakinan individu dalam mengembangkan dan menjalankan potensi mereka. Mahasiswa dengan tingkat *Self efficacy* yang tinggi lebih mampu menghadapi tantangan interpersonal, seperti menyelesaikan konflik atau bekerja sama dalam tim, sehingga keterampilan interpersonal (*interpersonal skills*) mereka semakin terasah.

Hasil ini diperkuat oleh penelitian Afolabi & Akinmade, (2013) yang menjelaskan bahwa *Self efficacy* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *interpersonal skills*. Temuan ini sejalan dengan penelitian Papyrina *et al.*, (2021) yang menemukan bahwa *Self efficacy* berkontribusi positif terhadap *interpersonal skills*, di mana mahasiswa dengan tingkat *Self efficacy* yang tinggi cenderung memiliki keterampilan interpersonal yang memadai, seperti kemampuan bernegosiasi dan sikap ramah dalam interaksi sosial. Selain itu, penelitian Imaniyati & Fadhilah, (2023) mengungkapkan bahwa *Self efficacy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap komunikasi interpersonal. Siswa dengan tingkat efikasi diri yang tinggi terdorong untuk melatih komunikasi interpersonal, yang merupakan salah satu aspek penting dari *interpersonal skills*.

Tabel.5 Hasil Spesific indirect effect

Variabel	Original sample (O)	T statistics (O/STDEV)	P-Values	Hipotesis	Keterangan
NfA → IS → MB	0,153	2,000	0,046	H4	Diterima
SE → IS → MB	0,413	6,308	0.000	H5	Diterima

(Sumber: Olah data 2025)

Tabel 5. Menunjukkan uji *spesific indirect effect*, peran variabel anteseden *need for achievement* pada *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha diperoleh nilai *p-value* sebesar $0,046 < 0,05$ dan nilai *t-statistic* $2000 > 1,96$. Peran *need for achievement* pada *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha mempunyai arah positif dengan melihat nilai *original sample* (O) sebesar 0,153 sehingga **hipotesis keempat (H4) diterima.**

Hasil temuan ini menunjukkan adanya pengaruh variabel anteceden *need for achievement* dalam memperkuat *interpersonal skills*, yang berkontribusi pada peningkatan minat berwirausaha mahasiswa. Mahasiswa dengan tingkat *need for achievement* yang tinggi memiliki dorongan kuat untuk mencapai keberhasilan, yang mendorong mereka mengembangkan *interpersonal skills* secara menyeluruh. Dorongan ini membuat mahasiswa lebih proaktif dalam meningkatkan kemampuan komunikasi, membangun kerja sama yang efektif, dan menciptakan hubungan saling percaya. Hal ini merupakan potensi yang dimiliki mahasiswa untuk meningkatkan minat berwirausaha.

Berdasarkan hasil uji *path coefficient*, temuan ini mendukung *Entrepreneurial Potential Model* yang dikembangkan oleh Krueger dan Brazeal (1994). Model ini menunjukkan bahwa *need for achievement*, sebagai wujud dari *perceived desirability*, berperan sebagai variabel antecedent yang mendorong pengembangan *interpersonal skills*. Keterampilan interpersonal yang terbentuk melalui *need for achievement*, seperti

komunikasi, kerja sama, dan empati, menjadi modal utama untuk meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa, terutama di organisasi kewirausahaan.

Penelitian ini menyatakan bahwa *need for achievement* menjadi variabel anteseden yang membentuk *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha. Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu oleh Tamalene & Hiariej, (2023) yang menjelaskan bahwa individu yang berhasil mencapai tujuannya cenderung memiliki *interpersonal skills* yang kuat dalam dunia kerja. Sebaliknya, riset dari Lakey & Canary, (2002) menyoroti bahwa keyakinan terhadap pencapaian tujuan memiliki peranan penting dalam membentuk kompetensi komunikasi interpersonal. Sedangkan menurut Cegarra-Navarro *et al.*, (2023) menjelaskan kompetensi interpersonal merupakan bagian *interpersonal skills* yang memiliki peran penting terhadap minat berwirausaha.

Adapun efek variabel anteseden *Self efficacy* pada *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha diperoleh nilai *p-value* 0,000 dan nilai *t-statistic* $6,308 > 1,96$. Peran *Self efficacy* pada *interpersonal skills* terhadap minat berwirausaha mempunyai arah positif dengan melihat nilai *original sample* (O) sebesar 0,413 sehingga hipotesis kelima (H5) diterima.

Keyakinan terhadap kemampuan diri yang dimiliki mahasiswa, atau *self-efficacy*, berperan penting dalam mendorong pengembangan *interpersonal skills* untuk beradaptasi dalam berbagai situasi sosial. Semakin tinggi tingkat *Self efficacy* yang dimiliki oleh mahasiswa maka dapat mendorong kepercayaan diri dalam menjalin komunikasi yang efektif, membangun kerja sama yang harmonis,

dan mengatasi perbedaan pendapat dengan pendekatan yang solutif. Keterampilan ini menjadi fondasi utama yang memungkinkan mereka menjalankan peran di organisasi kewirausahaan dengan lebih baik, sekaligus meningkatkan motivasi dan minat mereka untuk berwirausaha

Merujuk pada hasil penelitian ini, *Entrepreneurial Potential Model* yang dikembangkan oleh Krueger dan Brazeal (1994) menjelaskan bahwa *perceived feasibility* merepresentasikan keyakinan individu terhadap kemampuan mereka dalam menghadapi berbagai tantangan untuk mencapai tujuan. Dalam hal ini, *perceived feasibility* terwujud melalui *self-efficacy*, yang berperan sebagai elemen kunci dalam pengembangan *interpersonal skills* mahasiswa. Mahasiswa dengan tingkat *Self efficacy* yang tinggi cenderung lebih unggul dalam membangun komunikasi yang efektif, menciptakan kerja sama yang harmonis, dan menyelesaikan konflik secara konstruktif. *Self efficacy* menjadi pendorong utama dalam meningkatkan keterampilan interpersonal, yang diperkuat melalui pengalaman praktis dan dinamika interaksi di lingkungan organisasi kewirausahaan. Dengan *Self efficacy* yang kuat, mahasiswa tidak hanya mampu mengelola hubungan sosial dengan baik tetapi juga memanfaatkan potensi interpersonal mereka untuk menghadapi tantangan dunia usaha, sehingga termotivasi untuk menjadi wirausaha yang kompeten dan tangguh

Hasil riset ini diperkuat oleh temuan Afolabi & Akinmade, (2013), yang menyatakan bahwa *Self efficacy* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *interpersonal skills*. Semakin tinggi tingkat *Self efficacy* seseorang, semakin besar kemampuannya dalam mengembangkan *interpersonal skills* di lingkungan kerja. Selain itu, penelitian Kusnilawati *et al.*, (2024) menunjukkan bahwa *interpersonal skills* dapat meningkatkan etos kerja kewirausahaan pada mahasiswa, yang

secara tidak langsung berkontribusi pada peningkatan minat berwirausaha. Selaras dengan temuan tersebut, riset Fulmore *et al.*, (2023) menegaskan bahwa *interpersonal skills* memegang peran penting dalam membangun dan memelihara hubungan antarindividu, yang menjadi elemen krusial dalam pengembangan usaha. Oleh karena itu, *interpersonal skills* yang terbangun melalui pengaruh *Self efficacy* tidak hanya mendukung keberhasilan dalam aktivitas kewirausahaan, tetapi juga menjadi fondasi utama dalam menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa.

Penelitian ini berlanjut untuk mengetahui determinasi dari setiap variabel dengan menggunakan nilai *q-square*, *r-square*. Hasil pengujian *r-square* dan *q-square* disajikan sebagai berikut :

Tabel.2 Pengujian Outer Model

Variabel	r-square	q-square
Minat Berwirausaha	0,428	0,397
<i>Interpersonal skills</i>	0,656	0,619

(Sumber: Olah data 2025)

Berdasarkan table 2 menunjukkan bahwa hasil dari uji *r-square* dan uji *q-square* dari setiap variabel. Pada variabel minat berwirausaha memiliki nilai *r-square* sebesar 0,428. Hal ini menunjukkan bahwa 42,8% variabilitas minat berwirausaha dijelaskan oleh *interpersonal skills*, *need for achievement*, dan *self-efficacy*. Sisanya, sebesar 57,2%, dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini. Nilai *Q-square* untuk variabel ini adalah 0,397, yang menunjukkan bahwa model penelitian memiliki *predictive relevance* yang cukup baik terhadap minat berwirausaha.

Sedangkan pada variabel *interpersonal skills*, nilai *r-square* sebesar 0,656. Hal ini menunjukkan bahwa 65,6% variabilitas *interpersonal skills* dapat dijelaskan oleh *need for achievement* dan

self-efficacy, sedangkan 34,4% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini. Nilai *q-square* untuk *interpersonal skills* adalah 0,619 yang lebih besar dari 0 sehingga memiliki *predictive relevance* yang baik pada model penelitian terhadap variabel *interpersonal skills*.

Merujuk pada hasil penelitian ini, *Entrepreneurial Potential Model* yang dikembangkan oleh (Krueger & Brazeal, 1994) Minat Berwirausaha dapat dipengaruhi oleh beberapa factor eksternal dan internal, yakni pada factor internal terdiri dari *potential* yang dibangun oleh *credibility* atau kepercayaan. Dalam membangun *credibility* terdapat dua konstruk yang menjadi pondasi, yakni *perceived desirability* dan *perceived feasibility* (Dissanayake, 2014). Dalam penelitian ini variabel *need for achievement* dan *self efficacy* menjadi dua konstruk dari *interpersonal skills* yang merupakan *potential* untuk meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa Organisasi Kewirausahaan UNNES.

SIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini mendukung *entrepreneurial potential model* yang dikembangkan oleh Krueger dan Brazeal (1994) yang mengadaptasi dari dua teori, yakni *entrepreneurial event model* dari Shapero (1982) dan *theory of planned behavior* dari Ajzen (1991). Menurut Krueger & Brazeal, (1994) menjelaskan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha yaitu *perceived desirability*, *perceived feasibility*, *credibility*, *potential* dan *propensity to act*.

Hasil riset ini menunjukkan bahwa *interpersonal skills* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Selain itu variabel anteseden *need for achievement* dan *Self efficacy* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *interpersonal skills*. Adapun peran variabel anteseden *need for achievement* pada *interpersonal skills*

memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha. Selanjutnya peran anteseden *Self efficacy* pada *interpersonal skills*

Berdasarkan temuan penelitian ini, *Self efficacy* dan *need for achievement* memiliki peran strategis dalam meningkatkan *interpersonal skills* mahasiswa, yang merupakan faktor internal penting dalam mengembangkan potensi kewirausahaan. Universitas diharapkan dapat berperan aktif dalam memperkuat keterampilan interpersonal mahasiswa melalui berbagai program pengembangan, seperti pelatihan kewirausahaan, kegiatan simulasi bisnis, dan kerja sama dengan komunitas bisnis. Upaya ini tidak hanya bertujuan untuk menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa, tetapi juga mempersiapkan mereka untuk menghadapi tantangan dunia usaha yang kompetitif. Dengan demikian, yang digunakan dalam penelitian ini dapat menjadi acuan dalam merancang program pengembangan kewirausahaan di perguruan tinggi

Merujuk pada keterbatasan penelitian ini, maka bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas populasi guna memperbaiki generalisasi temuan penelitian dan menggunakan variabel lain selain variabel yang sudah diujikan, seperti menambahkan variabel yang sesuai dengan *Entrepreneurial Potential Model* yang dikembangkan oleh Krueger dan Brazeal (1994), sehingga dapat diketahui faktor penentu lainnya dalam meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- A, Aulia Riskyanandita D.R Rahman, M. F. (2024). Pengaruh Work Environment Dan Leadership Terhadap Employee Performance Melalui Work Motivation. *Equilibria Pendidikan: Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, 9(2).
- Abdillah, W., & Hartono, J. (2015). Partial Least Square (PLS) Alternatif Structural Equation Modeling (Sem) Dalam

- Penelitian Bisnis. *Yogyakarta: Penerbit Andi*, 22, 103–150.
- Afolabi, O. A., & Akinmade, O. A. (2013). Self-Efficacy, Locus Of Control And Gender As Predictors Of Workers' Interpersonal Skills. *Nigerian Journal Of Psychological Research*, 9.
- Aidha, Z. (2016). Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. *Resma*, 3(2), 13–22.
- Aputra, A., Sukmawati, & Aziz, N. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Lingkungan Pergaulan, Dan Media Sosial, Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Ukm Kewirausahaan Universitas Muslim Indonesia. *Universitas Muslim Indonesia*, 9(1), 106–125. <https://Pasca-Umi.Ac.Id/Index.Php/Tata/Article/View/875/937>
- Aqmala, D., Putra, F. I. F. S., & Suseno, R. A. (2020). Faktor-Faktor Yang Membentuk Minat Berwirausaha Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Dian Nuswantoro. *Jurnal Manajemen Dayasaing*, 22(1), 60–70. <https://doi.org/10.23917/dayasaing.v2i1.10858>
- Asep, T. (2021). *Pendidikan Entrepreneurship Di Perguruan Tinggi?* Kumparan.Com. <https://kumparan.com/asep-totoh/pendidikan-entrepreneurship-di-perguruan-tinggi-1v8z00zebfj>
- Borchert, P., & Zellmer-Bruhn, D. M. (2010). Reproduced With Permission Of The Copyright Owner . Further Reproduction Prohibited Without. *Journal Of Allergy And Clinical Immunology*, 130(2), 556. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaci.2012.05.050>
- Cegarra-Navarro, J. G., Vătănescu, E. M., Dabija, D. C., & Nicolescu, L. (2023). The Role Of Knowledge And Interpersonal Competences In The Development Of Civic And Public Engagement And Entrepreneurial Intention. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 20(1), 189–213. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00910-0>
- Constantinidis, C. (2021). How Female Entrepreneurs Build Strong Business Relationships: The Power Of Gender Stereotypes. *International Journal Of Gender And Entrepreneurship*, 13(3), 259–274. <https://doi.org/10.1108/ijge-11-2020-0185>
- Dhini, V. A. (2023). *Jumlah Wirausahawan Di Indonesia Ganjal Pertumbuhan Ekonomi*. <https://katadata.co.id/analisisdata/6464b3d3c584e/jumlah-wirausahawan-di-indonesia-ganjal-pertumbuhan-ekonomi>
- Dissanayake, D. (2014). The Impact Of Perceived Desirability And Perceived Feasibility On Entrepreneurial Intention Among Undergraduate Students In Sri Lanka: An Extended Model. *Kelaniya Journal Of Management*, 2(1), 39–57. <https://doi.org/10.4038/kjm.v2i1.6543>
- Fatmawati, A., Dewi, I. N., Sukri, A., Utami, S. D., Rizka, M. A., & Sapina, S. (2023). Workshop Program Kreativitas Mahasiswa Sebagai Penguatan Gerakan Gemar Menulis Ilmiah. *Jurnal Pengabdian Undikma*, 4(2), 463. <https://doi.org/10.33394/jpu.v4i2.7155>
- Fitriani, A., & Nawawinetu, E. D. (2017). Journal Of Vocational Health Studies Consequence Factors With Safety Behaviour In Pt . X. *Journal Of Vocational Health Studies*, 01(02), 50–57. <https://doi.org/10.20473/jvhs.v1.i2.2017.50-57>
- Fulmore, J. A., Olson, J., & Maellaro, R. (2023). Aligning Leadership Education: Linking Interpersonal Skills Development To Business Needs. *Journal Of Management Education*, 47(3), 263–291. <https://doi.org/10.1177/105256292211>

33369

- Gani, A. (2022). The Influence Of Perceptions Of Organizational Support And Interpersonal Abilities On Employee Achievement Motivation. *International Journal Of Service Science, Management, Engineering, And Technology*, 2(3), 1–4.
- Ghozali, I., & Latan, H. (2015). Partial Least Squares Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program Smartpls 3.0 Untuk Penelitian Empiris. *Semarang: Badan Penerbit Undip*, 4(1).
- Guerrero, M., Rialp, J., & Urbano, D. (2008). The Impact Of Desirability And Feasibility On Entrepreneurial Intentions: A Structural Equation Model. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 4(1), 35–50. <https://doi.org/10.1007/s11365-006-0032-x>
- Harrison, C., Burnard, K., & Paul, S. (2018). Entrepreneurial Leadership In A Developing Economy: A Skill-Based Analysis. *Journal Of Small Business And Enterprise Development*, 25(3), 521–548. <https://doi.org/10.1108/jsbed-05-2017-0160>
- Hartatik, S. B., Kurniati, R. R., & Hardati, R. N. (2020). Pengaruh Interpersonal Skill Dan Salesmanship Skill Melalui Kinerja Tenaga Penjualan Terhadap Kepercayaan Konsumen (Studi Kasus Pada Pt. Sinar Niaga Sejahtera Malang). *Jiagabi*, 9(2), 386–395.
File:///C:/Users/User/Documents/My Skripsi/Jurnal/Jurnal Print/Jurnal Rr Kurniati 2020 Interpersonalskill.Pdf
- Hasanah, M., & Ng Ratumbuysang, M. F. (2017). Strategi Peningkatan Minat Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (Pkm-K) Di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fkip Universitas Lambung Mangkurat. *Jurnal Socius*, 6(02), 294–313. <https://doi.org/10.20527/jurnalsocius.v6i02.3478>
- Imaniyati, N., & Fadhilah, D. A. (2023). Pengaruh Self Efficacy Terhadap Komunikasi Interpersonal. *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran (Jpmanper)*, 8(2), 217–228. <https://doi.org/10.17509/jpm.v8i2.56501>
- Krueger, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial Potential And Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 18(3), 91–104.
- Kurniawan, Z., Aknuranda, I., & Setiawan, N. Y. (2018). Analisis Dan Penentuan Prioritas Pencegahan Masalah Menggunakan Failure Mode And Effect Analysis Dan Cause And Effect Analysis Pada Proses Bisnis Pengajuan Proposal Program Kreativitas Mahasiswa (Pkm) (Studi Kasus : Universitas Brawijaya Malang). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer (J-Ptiik) Universitas Brawijaya*, 2(12), 7105–7112. <http://j-ptiik.ub.ac.id/index.php/j-ptiik/article/view/3859>
- Kusnilawati, N., Kuswardani, D. C., Utaminingsih, A., Sulistyawati, I., & Kusuma, L. (2024). *Competency Mediates The Influence Of Talent , Interpersonal Skills , And Motivation On Work Ethic In Entrepreneurial Students*. 27(1), 229–248. <https://doi.org/10.24914/jeb.v27i1.9049>
- Lakey, S. G., & Canary, D. J. (2002). Actor Goal Achievement And Sensitivity To Partner As Critical Factors In Understanding Interpersonal Communication Competence And Conflict Strategies. *Communication Monographs*, 69(3), 217–235. <https://doi.org/10.1080/03637750216542>
- Lar, M. A. A., Weda, S., & Maca, S. (2023). The Influence Of Self-Efficacy On Students' Interpersonal Communication In Higher Education. *Bosowa Journal Of Education*.

- <https://doi.org/10.35965/Bje.V3i2.2630>
- Machali, I. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif (Panduan Praktis Merencanakan, Melaksanakan, Dan Analisis Dalam Penelitian Kuantitatif)*. Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Universitas Islam Negeri (Uin) Sunan <http://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/50344%0a>
- Nulinnaja, R. (2022). Mengembangkan Soft Skill Mahasiswa Melalui Proses Pembelajaran. *At-Thullab : Jurnal Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah*, 6(2), 136. <https://doi.org/10.30736/Atl.V6i2.970>
- Papyrina, V., Strebel, J., & Robertson, B. (2021). The Student Confidence Gap: Gender Differences In Job Skill Self-Efficacy. *Journal Of Education For Business*, 96(2), 89–98. <https://doi.org/10.1080/08832323.2020.1757593>
- Rezaeizadeh, M., Hogan, M., O'reilly, J., Cunningham, J., & Murphy, E. (2017). Core Entrepreneurial Competencies And Their Interdependencies: Insights From A Study Of Irish And Iranian Entrepreneurs, University Students And Academics. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 13(1), 35–73. <https://doi.org/10.1007/S11365-016-0390-Y>
- Santos, S. C., Caetano, A., & Cural, L. (2013). Psychosocial Aspects Of Entrepreneurial Potential. *Journal Of Small Business And Entrepreneurship*, 26(6), 661–685. <https://doi.org/10.1080/08276331.2014.892313>
- Sekarinasih, A. (2022). Implementasi Metode Collaborative Learning Untuk Meningkatkan Keterampilan Interpersonal Mahasiswa. *Quality*, 10(1), 1. <https://doi.org/10.21043/Quality.V10i1.13830>
- Sitohang, S., Agustin, S., & Sitohang, F. M. (2021). The Effect Of Work Discipline, Interpersonal Communication, Technical Skills On Employee Achievement Motivation. *Journal Of Innovation Research And Knowledge*, 1(5), 825–844.
- Sriasih, S. A. P., Nitiasih, P. K., Jayaputra, I. N. A., Budasi, I. G., & Budi Utama, I. D. G. (2020). Problematika Program Kreativitas Mahasiswa (Pkm) Dan Program Mahasiswa Wirausaha (Pmw) Pada Fakultas Bahasa Dan Seni Undiksha. *Prasi*, 15(01), 22. <https://doi.org/10.23887/Prasi.V15i01.24801>
- Stress, J. O. B., As, M., Of, P., Among, W., Officers, O., & Defence, C. (2013). *Correspondence : Grace , A . Adejuwon (Anuadejuwon@Yahoo.Com) Nigerian Journal Of Psychological Research , Vol . 9 (2013) . 9 .*
- Sugiyono, D. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Suryanto, D., Tinggi, S., Ekonomi, I., Agus, H., & Bukittinggi, S. (2019). Effect Of Motivation And Job Satisfaction On Employee Performance With Compensation As An Intervening Variable Pengaruh Motivasi Dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Kompensasi Sebagai Variabel Intervening. *Management Studies And Entrepreneurship Journal*, 1(2), 98–109. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/Msej>
- Susanto, N. H., & Lestari, C. (2018). Problematika Pendidikan Islam Di Indonesia: Eksplorasi Teori Motivasi Abraham Maslow Dan David McClelland. *Edukasia Islamika*, 3(2), 184. <https://doi.org/10.28918/Jei.V3i2.1687>
- Tamalene, A., & Hiariej, N. (2023). The Influence Of Marketing Skills On Work Achievement Through Interpersonal Skills In Companies. *International Journal Of Economics*.

- <https://doi.org/10.55299/ijec.V2i2.611>
- Wulandari, V., Yunus, M., Eka Prastya Nugraha, A., & Purnomo Adhi, A. H. (2021). The Role Of Capital Structure, Human Resources, And Technology In Increasing Salt Farmers' Income. *Soca: Jurnal Sosial, Ekonomi Pertanian*, 15(1), 147.
<https://doi.org/10.24843/Soca.2021.V15.I01.P13>
- Yafiz, S. A., & Lisandri. (2016). Minat Berwirausaha Mahasiswa Yang Telah Menempuh Mata Kuliah Kewirausahaan. *Jurnal Spread*, 6(2), 1–8.
<http://journal.stei-kayutangi-bjm.ac.id/index.php/jv113/article/view/240>