

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. *Entrepreneurship*

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah proses memulai, menumbuhkan, dan meningkatkan perusahaan untuk menghasilkan uang. Definisi kewirausahaan modern sekarang mencakup tujuan untuk memperbaiki dunia melalui penyelesaian masalah-masalah utama. Menciptakan barang-barang inovatif, mempromosikan perubahan masyarakat, dan mengusulkan solusi segar yang mengubah hidup hanyalah beberapa contoh. Kewirausahaan adalah proses yang kreatif dan orisinal, serta sesuatu yang baru dan berharga. Kewirausahaan berasal dari kata Perancis *entereprende*, yang berarti "petualang, penemu, dan manajer suatu perusahaan."

Rihard Cantillon adalah orang pertama yang menciptakan kata. Kewirausahaan, menurut buku Coulter "*Entrepreneurship in Action*," adalah "hubungan antara pendirian dan evolusi perusahaan yang tujuannya adalah untuk menghasilkan keuntungan, menciptakan nilai, dan menghasilkan barang atau jasa baru yang khas dan inventif."

2.2. TPB (*Theory Of Planned Behaviour*)

Selama dua dekade terakhir, para peneliti telah menggunakan teori tindakan beralasan Ajzen dan Fishbein (1980), serta Teori Perilaku Rencana (Ajzen, 1991), untuk mempelajari perilaku berbagi dan berbagi Ajzen dan Fishbein (1980), teori tindakan beralasan menyatakan bahwa niat individu untuk melakukan atau tidak melaksanakan perilaku tertentu, atau sebaliknya, menentukan perilaku. Sikap dan norma subjektif adalah dua faktor terpisah yang mempengaruhi keinginan.

Teori perilaku terencana ini berkembang dari gagasan tindakan beralasan

dengan memasukkan konsep kontrol perilaku yang dirasakan. Se jauh mana seseorang memiliki penilaian yang menguntungkan atau negatif dari perilaku yang dipermasalahkan ditentukan oleh teori sikap Ajzen terhadap perilaku (Ajzen, 1991). Sehingga *Theory of Planned Behaviour (TPB)* dalam menentukan niat individu terdapat tiga faktor yaitu sikap (*attitude*), norma subyektif (*subjective norm*) dan kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behaviour control*).

2.3. Entrepreneurial Self-Efficacy

Menurut Kurniawan (2016), *self efficacy* adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu. Jannah dan Azizah (2019), mengatakan bahwa *self efficacy* adalah keyakinan seseorang sehingga dapat menguasai suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil yang bernilai positif dan bermanfaat. Menurut Fitriana (2019), *self efficacy* diperoleh, ditingkatkan, atau diturunkan melalui salah satu atau kombinasi dari empat sumber pengalaman menguasai sesuatu, pengalaman vikarius, persuasi sosial, kondisi fisik dan peningkatan emosional. Dengan setiap metode, informasi mengenai diri sendiri dan lingkungan akan diproses secara kognitif dan bersama-sama dengan kumpulan pengalaman sebelumnya, akan mengubah persepsi mengenai *self efficacy*.

Menurut journal Greogory (2010), *self efficacy* atau efikasi diri diukur, ditingkatkan, atau berkurang dengan menggunakan satu dari kombinasi dari empat sumber pengalaman berikut, pengalaman vikarius, persuasi sosial, kondisi fisik dan emosional. Dengan setiap metode, informasi mengenai diri sendiri dan lingkungan akan diproses secara kognitif dan bersama-sama dengan kumpulan

pengalaman sebelumnya, akan mengubah persepsi mengenai efikasi diri. Empat sumber efikasi diri, antara lain:

1) Pengalaman menguasai sesuatu (*Master Experience*)

Pengalaman menguasai sesuatu adalah sumber informasi yang paling berpengaruh dalam efikasi diri. Ini merupakan pengalaman langsung kita sehingga kesuksesan akan menaikkan efikasi atau keyakinan, dan kegagalan akan menurunkan efikasi atau keyakinan.

2) Pengalaman vikarius (*Vicarious Experience*)

Pengalaman vikarius merupakan pengalaman dari orang lain yang memberi contoh penyelesaian. Efikasi diri akan meningkat pada saat kita mengamati pencapaian orang lain yang mempunyai kompetensi yang sama atau seimbang, namun akan berkurang pada saat kita melihat teman kita gagal.

3) Persuasi sosial (*Social Persuasion*)

Persuasi sosial disebut juga umpan balik spesifik atas kinerja. Persuasi sendiri dapat membuat siswa menyerahkan usaha, mengupayakan strategi-strategi baru, atau berusaha cukup keras untuk mencapai kesuksesan.

4) Kondisi fisik dan emosional (*Arousal*)

Kondisi fisik dan emosional maksudnya tingkat Arousal mempengaruhi efikasi diri, tergantung pada Arousal itu diinterpretasikan pada saat siswa menghadapi tugas tertentu, apakah siswa merasa cemas dan khawatir (menurunkan efikasi) atau passion (bergairah) menaikkan efikasi.

2.4. Self-Skill Awareness

Universitas dapat memberikan persepsi diri individu tentang kemampuan usaha bisnis mereka, maka kemajuan substansial dapat dibuat dalam

meningkatkan potensi perilaku kewirausahaan. Aplikasi yang diusulkan berisi komponen yang menunjukkan keterampilan yang dikembangkan setelah menyelesaikan kursus, berdasarkan mata pelajaran yang dipilih. Visualisasi skill mapping dapat membantu siswa memahami soft skill yang mereka peroleh melalui studi mereka dan mata pelajaran mana yang harus mereka pilih, berdasarkan minat mereka.

Daftar *soft skill* kewirausahaan telah dibuat dengan mengekstrak keterampilan dari literatur kewirausahaan. Dengan menggunakan pendekatan pemeringkatan berbasis frekuensi, kami mengukur relevansi serangkaian keterampilan dan keterampilan teratas dipilih. Untuk setiap mata pelajaran dalam suatu kursus, kami mengekstrak *soft skill* kewirausahaan yang diperoleh berdasarkan deskripsi hasil belajar mata pelajaran tersebut. Dalam beberapa kasus, informasi ini hanya tersedia dalam format semi terstruktur. Kita perlu memodelkannya dengan cara yang lebih terstruktur dengan mengurai dokumen dan mengekstrak keterampilan dengan mengacu pada taksonomi keterampilan yang telah kita buat. Keluaran dari fase ini adalah daftar mata pelajaran yang dilengkapi dengan *soft skill* kewirausahaan yang berpotensi dipelajari dengan menyelesaikan setiap mata pelajaran.

Setiap mata pelajaran berhubungan dengan banyak keterampilan dan setiap keterampilan dapat dikembangkan oleh banyak mata pelajaran. Selain itu, keterampilan yang diperoleh dalam suatu subjek dapat memiliki berbagai tingkatan tergantung pada apakah subjek tersebut merupakan subjek pengantar atau subjek yang lebih maju. Antarmuka admin memungkinkan koordinator mata pelajaran untuk menimbang keterampilan untuk setiap mata pelajaran. Ketentuan bagi siswa untuk memilih mata pelajaran untuk memetakan keterampilan akan meningkatkan

kesadaran keterampilan diri mereka dan membantu siswa mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan mereka.

2.5. Entrepreneurial Resources

Memfasilitasi akses ke sumber daya untuk bisnis baru dapat secara efektif menurunkan biaya masuk wirausaha dan karenanya meningkatkan nilai peluang wirausaha (Nanda & Sresen, 2010). Komponen ini membahas proposisi 3 dari model niat kewirausahaan. Aplikasi ini memiliki antarmuka berbeda yang memberikan informasi mendalam tentang sumber daya kewirausahaan untuk meningkatkan pemahaman siswa tentang kewirausahaan dan dengan demikian meningkatkan efikasi diri mereka. Bagian ini menampilkan acara dan seminar kewirausahaan. Pengguna sistem dapat melihat seminar yang akan datang tidak hanya di dalam universitas tetapi juga di daerah sekitar sehingga mereka dapat memperoleh lebih banyak informasi yang meningkatkan keterampilan dan kesadaran kewirausahaan mereka.

Hofer (2013) menyatakan bahwa menonjolkan keberhasilan dalam suatu daerah dapat menciptakan kesadaran dan merangsang pengetahuan tentang kewirausahaan. Kesadaran dan pemahaman tentang keberhasilan dan kegagalan start-up akan mendidik siswa tentang cara kerja kewirausahaan. Pengusaha yang menginspirasi. Bagian ini menampilkan perjalanan hidup pengusaha sukses dan tidak sukses. Kisah-kisah kewirausahaan ditemukan menjadi sumber pembelajaran kewirausahaan dan menginspirasi siswa untuk menjadi pengusaha. Pengalaman mereka dapat mempengaruhi keinginan seseorang untuk mengejar karir yang sesuai dengan pengalaman belajarnya. Pengusaha yang gagal juga dapat meningkatkan motivasi berwirausaha, meskipun mereka kurang berhasil dalam berwirausaha (Nanda & Sresen, 2010).

Akses ke informasi ini akan memiliki pengaruh positif pada niat kewirausahaan individu dengan membantu mereka mengatasi rasa takut dan berbagai rintangan praktis. Antarmuka ini menampilkan informasi tentang inkubator termasuk inkubator universitas, berbasis negara dan inkubator yang beroperasi di negara ini. Kesadaran mereka meningkatkan niat kewirausahaan siswa (Souitaris et al., 2007). Informasi tentang bantuan keuangan, pelatihan, dan jaringan yang tersedia ditampilkan di antarmuka ini. Studi telah mengungkapkan bahwa kurangnya dana merupakan hambatan utama untuk kewirausahaan. Jones (2015) menekankan bahwa ada kebutuhan untuk pemahaman yang lebih besar tentang efek akses keuangan pada kewirausahaan lulusan.

2.6. Entrepreneurial Networks

Jaringan kewirausahaan memainkan peran penting dalam peningkatan *self-efficacy* kewirausahaan siswa. Norma subjektif, harapan yang dirasakan dari lingkungan mengenai perilaku tertentu, ditentukan oleh seperangkat keyakinan normatif. Membangun hubungan sangat penting untuk persiapan peluncuran bisnis (Jang, 2013). Menurut Mueller (2011), perlu adanya pemberian kesempatan yang membantu siswa untuk membangun jaringan dengan teman sebaya yang tertarik untuk berwirausaha. Juga, kesadaran untuk mendukung jaringan kewirausahaan yang dapat menjadi sandaran seseorang selama berdirinya perusahaan dapat meningkatkan kontrol perilaku yang dirasakan (Mueller, 2011). Jadi, komponen sistem ini membahas proposisi dari model niat kewirausahaan. Komponen ini menyediakan platform bagi siswa untuk membuat jaringan start-up lintas disiplin. Siswa dapat membuat akun dan login untuk menemukan dan terhubung dengan siswa dari berbagai disiplin ilmu yang tertarik pada kewirausahaan.

Pertandingan keterampilan digunakan untuk mencari dan menemukan

siswa dengan keterampilan tertentu dan memulai koneksi. Formulir menampilkan daftar siswa dengan keterampilan yang dipilih dalam urutan kecocokan terbaik mereka. Siswa dapat membentuk tim dengan menghubungkan siswa dari berbagai disiplin ilmu. Peta keterampilan teknis koneksi tim dan analisis kesenjangan. Mengidentifikasi kesenjangan keterampilan dalam tim adalah penting dalam kewirausahaan. Pengguna dapat memilih jenis bisnis dari dropdown untuk melakukan kesenjangan keterampilan teknis dan analisis peta berdasarkan jenis bisnis yang dipilih.

Irisan offset mewakili kesenjangan keterampilan. Misalnya, pemrograman C direpresentasikan sebagai kesenjangan keterampilan siswa. Nama keterampilan bersama dengan nilai setiap irisan ditampilkan dalam tooltip ketika mouse melayang di atasnya. Peta keterampilan teknis dan analisis kesenjangan dihitung berdasarkan kesenjangan bobot antara keterampilan teknis yang diidentifikasi dari iklan pekerjaan yang terkait dengan jenis bisnis dan yang dimiliki oleh anggota tim yang terhubung.

Pertama, daftar keterampilan dibuat dengan mengekstrak keterampilan dari iklan pekerjaan menggunakan kata kunci dari setiap jenis bisnis. Kumpulan deskripsi pekerjaan dari iklan dengan judul pekerjaan yang serupa digabungkan dan pra-pemrosesan teks dilakukan untuk membersihkan kumpulan data. Setelah ini, keterampilan teknis yang diperlukan untuk jenis bisnis diekstraksi dari deskripsi pekerjaan dengan mencocokkan keterampilan dengan daftar keterampilan yang telah kami buat. Dengan menggunakan pendekatan pemeringkatan berbasis frekuensi, kami mengukur relevansi serangkaian keterampilan pada sejumlah iklan pekerjaan dari setiap jenis bisnis.

Peta *soft skill* koneksi tim dan analisis kesenjangan. Analisis kesenjangan

soft skill adalah metode penilaian hasil yang dihitung berdasarkan kesenjangan bobot antara keterampilan kewirausahaan yang diidentifikasi dari literatur dan yang dimiliki oleh anggota tim yang terhubung. Grafik mewakili kecocokan keterampilan dan kesenjangan keterampilan (sebagai persentase) dari setiap anggota tim dengan menghitung skor bobot keterampilan. Saat ini, skor bobot keterampilan didistribusikan secara merata untuk semua keterampilan. Kesenjangan keterampilan keseluruhan dan kesenjangan keterampilan individu dengan persentase tertimbang diproyeksikan. Analisis kesenjangan keterampilan individu didasarkan pada keterampilan yang diperoleh siswa melalui mata pelajaran. Analisis kesenjangan keterampilan secara keseluruhan yang dihitung dengan menggabungkan keterampilan semua anggota tim dapat membantu tim untuk memahami kesenjangan keterampilan dalam tim.

2.7. Entrepreneurial Parent Support

Sawitri M. E (2011) menyatakan bahwa peran orang tua sangat besar dalam menanamkan nilai, karakter, dan pembentukan keyakinan anak. Transformasi nilai-nilai orang tua kepada anak hanya akan terjadi jika orang tua memiliki kredibilitas yang baik di mata anak. Hal ini juga berlaku terutama bagi orang tua wirausaha, yang seharusnya dapat mendidik dan memberikan contoh nyata proses wirausaha yang mereka lakukan kepada anak-anaknya sehingga secara tidak langsung membentuk karakter jiwa wirausaha. Apalagi bagi orang tua wirausaha yang sedang mempersiapkan anaknya menjadi penerus usahanya, tentunya karakter jiwa wirausaha harus ditanamkan sejak dini.

Lingkungan keluarga merupakan lingkungan pertama bagi individu, dimana individu menghabiskan sebagian besar waktunya di rumah. Hal ini sesuai dengan

apa yang dikatakan (Ihsan, 2011) bahwa keluarga merupakan lembaga pendidikan utama dalam masyarakat, di dalam keluarga itulah kepribadian manusia dibentuk dan tumbuh menjadi individu yang dewasa. Sehingga perkembangan dan pola pikir anak dipengaruhi oleh kebiasaan dan pola asuh orang tua. Individu membutuhkan dukungan sosial keluarga berupa informasi dan nasehat dari orang tua, karena lingkungan keluarga khususnya orang tua mempunyai peran penting dalam memotivasi anak untuk terlibat dalam berwirausaha walaupun orang tua adalah wirausaha atau bukan (Apriliyanti, 2012).

Menurut Alma (2016), dukungan sosial keluarga dapat dilihat dari sejauh mana orang tua berperan dalam kehidupan anaknya. Dorongan orang tua dan saudara kandung cukup berpengaruh terhadap semangat berwirausaha, karena mereka dapat berdiskusi dengan bebas, dibandingkan dengan orang lain. Keluarga biasa memberikan dorongan, pengertian, motivasi, bahkan bantuan, sehingga dukungan keluarga menunjukkan bahwa lingkungan keluarga sangat berpengaruh dalam menumbuhkan minat berwirausaha. Hal ini sesuai dengan teori Pujianto (2010), yaitu minat berwirausaha akan terbentuk pada individu apabila orang tua memberikan dukungan positif terhadap minat tersebut, karena aktivitas sesama anggota keluarga akan memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung.

2.8. Entrepreneurial Intention

Menurut Santoso dan Oetomo (2016), niat secara umum dapat di artikan sebagai kecenderungan yang relatif menetap pada seseorang untuk merasa tertarik pada suatu bidang tertentu dan merasa senang berkecimpung dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan bidang itu. Dengan demikian individu yang berniat

mejadi wirausahawan secara umum merasa tertarik dan cenderung senang dengan profesi wirausaha. Niat tersebut dapat dicerminkan pada upaya pencarian informasi yang bermanfaat untuk pembentukan komitmen berwirausaha. Sebelum memulai berwirausaha, dibutuhkan suatu komitmen dalam diri individu. Komitmen tersebut akan direpresentasikan dalam intensi berwirausaha, bahwa ada niat, keinginan, ketertarikan dan kesediaan untuk melakukan tindakan kewirausahaan yang direncanakan.

Menurut Alam (2016), Wirausaha adalah mereka yang kreatif dan inovatif untuk mencari dan mengidentifikasi kemungkinan dan mengubahnya menjadi usaha yang menghasilkan nilai atau keuntungan”. Sumarsono dalam Sembadra (2020), berpendapat bahwa wirausaha adalah seseorang yang bersedia mengambil resiko, seperti pedagang, pengrajin dan pemilik perusahaan lain yang bersedia memperoleh barang standar dengan harga tertentu dan menjualnya dengan harga yang belum ditetapkan sebelumnya, menempatkan dalam skenario bebisiko dan kondisi kerja.

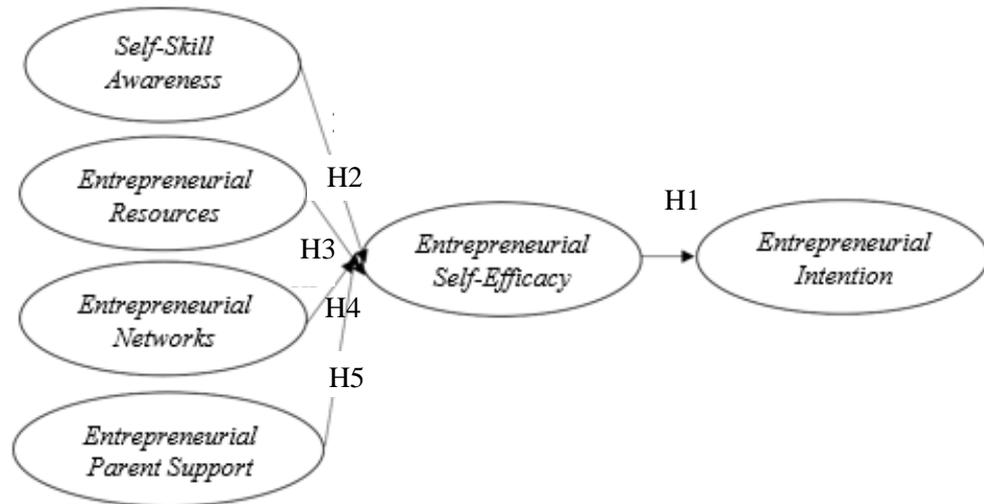
Menurut Anggraeni dan Hernaik (2015) minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan, serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berusaha secara maksimal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan resiko yang akan terjadi, serta memiliki kemauan keras untuk belajar dari kegagalan. Sedangkan menurut Afif Nur Rahmadi dan Budi Heryanto (2016) minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut.

Suryana dalam Sembadra (2020) mengatakan bahwa keberhasilan berwirausaha dipengaruhi oleh tiga faktor, antara lain tiga faktor berikut:

- 1) Kemampuan dan kemauan Mereka yang tidak bisa tetapi memiliki banyak kemampuan yang kuat untuk berhasil, serta mereka tang mau tetapi tidak mampu, tidak mungkin berhasil sebagai wirausahawan sebaliknya, individu yang sukses akan mereka yang memiliki kemauan dan kemampuan untuk mencapai kesuksesan. Kemampuan saja tidak cukup jika tidak ada kemauan. Seseorang yang memiliki kemampuan untuk menjual sesuatu tetapi tidak mampu mengembangkan perusahaan kiosnya, misalnya akan gagal. Akibatnya, pemilik kios atau bisnis tidak akan berubah atau berkembang selama ia memiliki keinginan dan kemampuan untuk melakukannya.
- 2) Tekad yang kuat dan bekerja keras Tekad tidak lagi menjadi syarat bagi pengusaha sukses. Orang yang tidak lagi mau bekerja keras tetapi tetap ingin berprestasi lebih cenderung menjadi pengusaha yang gagal. Kesempatan dan peluang Akan ada peluang jika ada solusi, jika tidak ada solusi, tidak akan ada peluang. Kemungkinan akan ada jika kita mau mencoba atau menunggunya, dan kita menciptakan peluang kita sendiri

2.9. Model Penelitian

Berikut ini adalah kerangka pikir pada penelitian ini:



Gambar 2.1. Kerangka Pikir Penelitian

Semakin tinggi *Entrepreneurial Self-Efficacy*, *Self-Skill Awareness*, *Entrepreneurial Resources*, *Entrepreneurial Networks*, *Entrepreneurial Parent Support* artinya semakin tinggi efikasi diri dan kesadaran seseorang untuk berwirausaha, semakin tinggi sumber daya dan jaringan untuk menuju menjadi wirausaha serta adanya dukungan orang tua sehingga akan semakin mendorong atau meningkatkan intensi berwirausaha. Penelitian yang dilakukan oleh Tomy dan Pardede (2019), menyatakan bahwa Kesadaran berwirausaha ditemukan memiliki pengaruh positif terhadap niat berwirausaha, efikasi, jaringan networks, dan sumber daya berpengaruh terhadap intensi berwirausaha, karena pada penelitian ini menggunakan variable mediasi maka terdapat dua model penelitian yang digunakan yaitu, model *Entrepreneurial Parent Support* dari Ahmad Rachmawan Ayu Aprilianti Lizar Wustari L.H Mangundjaya dan model *Entrepreneurial Self – Efficacy* terhadap *Entrepreneurial Intentions* dari Sarath Tomy and Eric Pardede sebagai bahan referensi, sehingga hipotesisnya adalah:

H1 : *Entrepreneurial Self-Efficacy* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Intention*.

H2 : *Self-Skill Awareness* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*.

H3 : *Entrepreneurial Resources* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*.

H4 : *Entrepreneurial Networks* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*.

H5 : *Entrepreneurial Parent Support* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*.

2.10. Pengembangan Hipotesis Interpretasi Hasil

2.10.1. Pengaruh *Entrepreneurial Self-Efficacy* terhadap *Entrepreneurial Intention*

Menurut Kurniawan (2016), *self efficacy* adalah penilaian seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu. Azizah (2019), mengatakan bahwa *self efficacy* adalah keyakinan seseorang sehingga dapat menguasai suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil yang bernilai positif dan bermanfaat. Menurut Fitriana (2019), *self efficacy* diperoleh, ditingkatkan, atau diturunkan melalui salah satu atau kombinasi dari empat sumber pengalaman menguasai sesuatu, pengalaman vikarius, persuasi sosial, kondisi fisik dan peningkatan emosional. Dengan setiap metode, informasi mengenai diri sendiri dan lingkungan akan diproses secara kognitif dan bersama-sama dengan kumpulan pengalaman sebelumnya, akan mengubah persepsi mengenai *self efficacy*.

Hasil penelitian ini Tomy dan Pardede (2019), menyatakan bahwa *Self*

Efficacy ditemukan memiliki pengaruh positif terhadap *Entrepreneurial Intention*.

Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis pada penelitian ini adalah:

H1 : *Entrepreneurial Self-Efficacy* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Intention*.

2.10.2. Pengaruh *Self-Skill Awareness* terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*

Universitas dapat memberikan persepsi diri individu tentang kemampuan usaha bisnis mereka, maka kemajuan substansial dapat dibuat dalam meningkatkan potensi perilaku kewirausahaan. Aplikasi yang diusulkan berisi komponen yang menunjukkan keterampilan yang dikembangkan setelah menyelesaikan kursus, berdasarkan mata pelajaran yang dipilih. Visualisasi *skill mapping* dapat membantu siswa memahami *soft skill* yang mereka peroleh melalui studi mereka dan mata pelajaran mana yang harus mereka pilih.

Hasil penelitian ini Tomy dan Pardede (2019), menyatakan bahwa pengaruh *Self-Skill Awareness* ditemukan memiliki pengaruh positif terhadap *Entrepreneurial Self Efficacy*.

Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis pada penelitian ini adalah:

H2 : *Self-Skill Awareness* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*.

2.10.3. Pengaruh *Entrepreneurial Resources* terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*

Memfasilitasi akses ke sumber daya untuk bisnis baru dapat secara efektif menurunkan biaya masuk wirausaha dan karenanya meningkatkan

nilai peluang wirausaha (Nanda & Srensen, 2010). Komponen ini membahas proposisi 3 dari model niat kewirausahaan. Aplikasi ini memiliki antarmuka berbeda yang memberikan informasi mendalam tentang sumber daya kewirausahaan untuk meningkatkan pemahaman siswa tentang kewirausahaan dan dengan demikian meningkatkan efikasi diri mereka. Bagian ini menampilkan acara dan seminar kewirausahaan. Pengguna sistem dapat melihat seminar yang akan datang tidak hanya di dalam universitas tetapi juga di daerah sekitar sehingga mereka dapat memperoleh lebih banyak informasi yang meningkatkan keterampilan dan kesadaran kewirausahaan.

Hasil penelitian Tomy dan Pardede (2019), menyatakan bahwa *Entrepreneurial Resources* ditemukan memiliki pengaruh positif terhadap *Entrepreneurial Self Efficacy*.

Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis pada penelitian ini adalah

H3 : *Entrepreneurial Resources* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self Efficacy*.

2.10.4. Pengaruh *Entrepreneurial Networks* terhadap *Entrepreneurial Self Efficacy*

Jaringan kewirausahaan memainkan peran penting dalam peningkatan *self- efficacy* kewirausahaan siswa. Norma subjektif, harapan yang dirasakan dari lingkungan mengenai perilaku tertentu, ditentukan oleh seperangkat keyakinan normatif. Membangun hubungan sangat penting untuk persiapan peluncuran bisnis (Jang, 2013). Menurut Mueller (2011), perlu adanya pemberian kesempatan yang membantu siswa untuk membangun jaringan dengan teman sebaya yang tertarik untuk berwirausaha. Juga, kesadaran

untuk mendukung jaringan kewirausahaan yang dapat menjadi sandaran seseorang selama berdirinya perusahaan dapat meningkatkan kontrol perilaku yang dirasakan (Mueller, 2011).

Hasil penelitian Tomy dan Pardede (2019), menyatakan bahwa *Entrepreneurial Network* ditemukan memiliki pengaruh positif terhadap *Entrepreneurial Self Efficacy*.

Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis pada penelitian ini adalah
H4 : *Entrepreneurial Networks* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*.

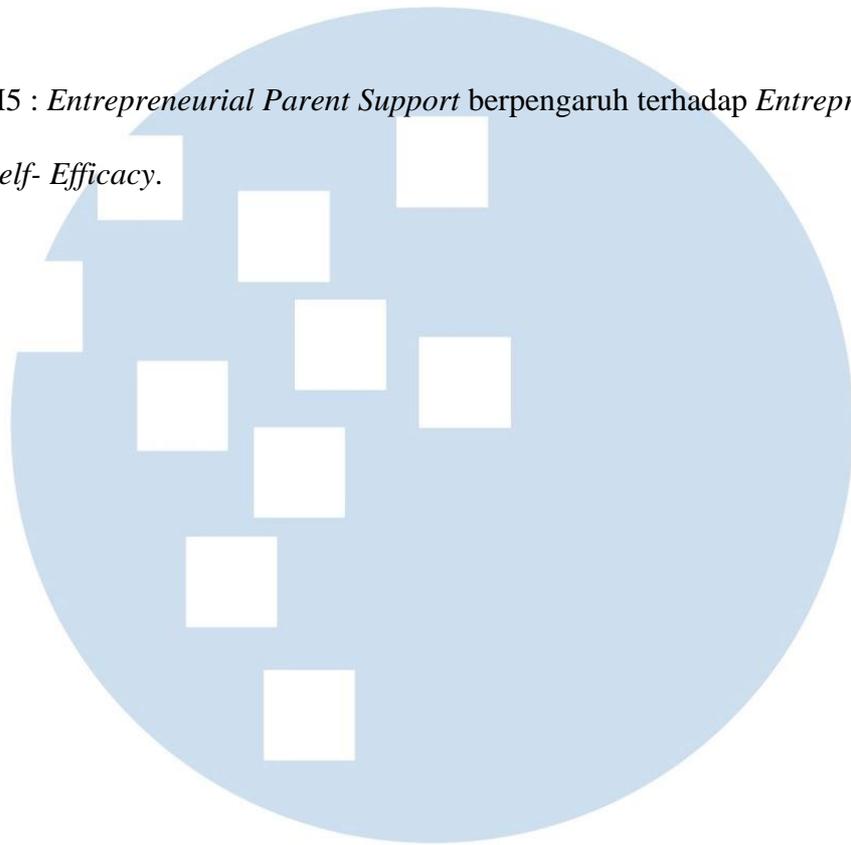
2.10.5. Pengaruh *Entrepreneurial Parent Support* terhadap *Entrepreneurial Self-Efficacy*

Sawitri (2011) menyatakan bahwa peran orang tua sangat besar dalam menanamkan nilai, karakter, dan pembentukan keyakinan anak. Transformasi nilai- nilai orang tua kepada anak hanya akan terjadi jika orang tua memiliki kredibilitas yang baik di mata anak. Hal ini juga berlaku terutama bagi orang tua wirausaha, yang seharusnya dapat mendidik dan memberikan contoh nyata proses wirausaha yang mereka lakukan kepada anak-anaknya sehingga secara tidak langsung membentuk karakter jiwa wirausaha. Apalagi bagi orang tua wirausaha yang sedang mempersiapkan anaknya menjadi penerus usahanya, tentunya karakter jiwa wirausaha harus ditanamkan sejak dini.

Hasil penelitian dari Ahmad Rachmawan Ayu Aprilianti Lizar Wustari L.H Mangundjaya, menyatakan bahwa *Entrepreneurial Parent Support* ditemukan memiliki pengaruh positif terhadap *Entrepreneurial Intentions*.

Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis pada penelitian ini adalah:

H5 : *Entrepreneurial Parent Support* berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Self- Efficacy*.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA