

## BAB II

### TINJAUAN TEORI

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1 *Entrepreneurship*

*Entrepreneurship* adalah kata asalnya dari Bahasa Perancis, yang memiliki arti *entrepren dre* dimana dapat diartikan sebagai melakukan (*to under to take*), dipahami melakukan kegiatan menata dan mengatur (Antoni, 2014). Menurut Bae et al., (2014) dalam rangka meningkatkan perekonomian dan menciptakan lapangan kerja, kewirausahaan sangatlah penting. Kewirausahaan memiliki potensi untuk mengurangi kemiskinan dan pada akhirnya memicu pertumbuhan ekonomi makro dan mikro. Sebagai hasilnya, kewirausahaan menawarkan sejumlah manfaat, baik moneter maupun sosial.

Para ahli mendeskripsikan entrepreneurship secara berbeda dalam literatur tentang entrepreneurship. Kewirausahaan, menurut Peter F. Drucker (1994) ialah kemampuan untuk menghasilkan sebuah ide dan inovasi yang belum ada sebelumnya dan memiliki nilai keunikan tersendiri. Proses dinamis berwirausaha menambah nilai pada produk dan layanan sekaligus menumbuhkan kemakmuran. Sebuah kemampuan untuk menciptakan ide dan inovasi yang baru dan fresh dengan melakukan tindakan inventif serta berpikir kreatif untuk membuat peluang ialah fokus dari berwirausaha.

Meskipun para ahli mendefinisikan kewirausahaan secara berbeda-beda, istilah *entrepreneurship* dalam bahasa Indonesia berarti “kewirausahaan”. Esensi dari kewirausahaan, yaitu tentang penemuan atau inovasi, dimiliki oleh semua sudut pandang. Secara umum, kewirausahaan adalah proses penerapan imajinasi dan orisinalitas guna mengubah dengan menggunakan peluang serta aset yang telah dimiliki guna mengungguli pesaing dan menciptakan kesan positif bertambah untuk diri sendiri serta bagi orang lain.

Buku “*The Portable MBA in Entrepreneurship*” memberikan definisi yang lebih komprehensif tentang kewirausahaan. Ini adalah definisi

lengkap. Individu yang mengenali sebuah peluang dan mendirikan sebuah organisasi untuk meraihnya dikenal sebagai seorang wirausahawan. Menurut definisi ini, seorang wirausahawan adalah orang yang mengidentifikasi peluang dan membangun bisnis untuk memanfaatkannya. Seorang individu yang meluncurkan perusahaan baru disorot dalam definisi wirausahawan ini. Mengejar dan memanfaatkan berbagai kemungkinan melalui pengembangan organisasi, bersama dengan kegiatan dan fase fungsional terkait lainnya, merupakan proses kewirausahaan (Titu et al., 2022).

Kewirausahaan, seperti yang didefinisikan oleh Sektiyaningsih et al. (2020), adalah proses menghasilkan sesuatu yang baru, inventif, dan bernilai. Proses di mana manajer risiko menggunakan semua sumber daya yang mereka miliki—materi, intelektual, waktu, dan keterampilan kreatif—untuk menciptakan produk atau layanan yang menghasilkan uang dikenal sebagai kewirausahaan. Semua orang ingin meluncurkan perusahaan mereka sendiri.

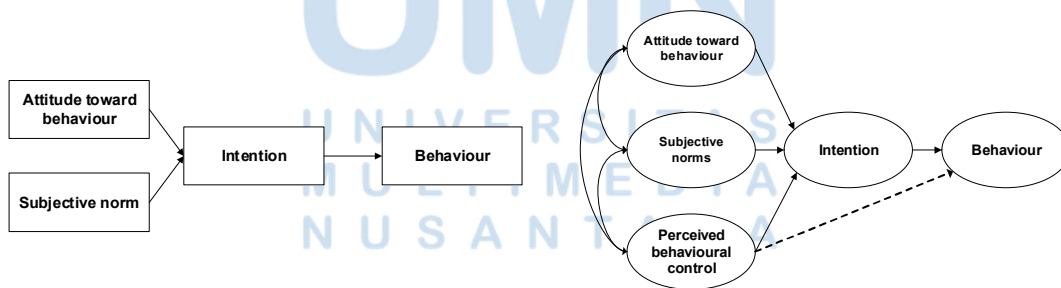
Proses penerapan kreativitas dan penemuan untuk menggunakan peluang sebaik mungkin guna membawa dampak yang lebih baik dalam bentuk sesuatu yang baru maupun berbeda untuk menciptakan kesan yang positif untuk individu serta orang lain dikenal pula sebagai *entrepreneurship*, hal ini didasarkan pada bermacam-macam definisi dari yang sudah dijabarkan di atas. Jika *entrepreneurship* didefinisikan sebagai proses atau aktivitas, maka istilah “wirausahawan” lebih tepat untuk menggambarkan pelakunya, yaitu orang yang memiliki daya cipta dan kecerdikan yang diperlukan untuk mengubah prospek menjadi perusahaan yang menguntungkan dan asli.

### **2.1.2 Theory of Planned Behavior**

TPB yakni teori terkemuka dalam psikologi sosial yang meneliti hubungan antara pandangan dan perilaku pribadi seseorang. Pada tahun 1985, Ajzen, seorang sarjana terkenal di bidang psikologi sosial, mengeluarkan konsep perilaku terencana. Dia mengembangkan teorinya sendiri setelah melakukan revisi terhadap teori sebelumnya yang dikenal

sebagai TRA. Teori perilaku terencana (TPB) melihat faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan perilaku manusia. Teori ini didasarkan pada pemikiran yakni tindakan manusia bisa diantisipasi karena sebagian besar kegiatan dijadwalkan sesuai dengan berbagai kemungkinan hasil. Pendekatan ilmiah model TPB terhadap studi perilaku manusia menunjukkan signifikansinya. Dasar dari TPB Ajzen adalah gagasan bahwa niat seseorang meramalkan tindakan mereka di masa depan (Ajzen, 1991). Lebih lanjut, menurut Entrerrago dan Iglesias (2016), niat, yang mengekspresikan upaya yang direncanakan individu untuk melakukan perilaku ini, bergantung pada tiga hal yang memicu: sikap perilaku, norma subyektif, serta perilaku yang diharapkan. Penilaian orang terhadap hasil yang mungkin dari kegiatan mereka disebut sebagai sikap. Sikap didasarkan pada asumsi individu mengenai cara-cara di mana kegiatan tertentu akan berdampak pada hasil mereka sendiri dan orang lain. Norma subyektif adalah tekanan sosial yang seharusnya untuk berpartisipasi pada tindakan tertentu. Norma-norma ini didasarkan pada gagasan bahwa seseorang harus bertindak dengan cara tertentu karena itulah yang diharapkan oleh keluarga, teman, dan komunitas mereka (Ajzen, 1991).

Tiga variabel fundamental yang dikembangkan oleh Ajzen sangat mempengaruhi perilaku.



**Gambar 2. 1 Theory of Planned Behavior**

Sumber: Ajzen (1991)

Menurut Schlegel dan Koenig (2014), TPB telah beberap kali dipakai untuk menjelaskan hal-hal yang dapat berpengaruh dalam niat kewirausahaan. Teori ini menyatakan bahwa banyak faktor yang dapat mempengaruhi niat seseorang untuk memulai sebuah perusahaan dari

sikap mereka dalam berwirausaha, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan atas proses kewirausahaan. Sikap seseorang untuk menjadi seorang wirausaha mengungkapkan bagaimana mereka melihat potensi risiko yang terlibat dalam meluncurkan sebuah perusahaan baru (Liñán & Chen 2009). Mereka akan lebih cenderung meluncurkan perusahaan baru jika mereka berpikir bahwa menjadi wirausahawan akan memberikan dampak yang menguntungkan. Norma subjektif terutama terkait dengan pengaruh sosial yang mungkin dimiliki seseorang saat meluncurkan perusahaan baru (Çera et al., 2022). Seseorang akan lebih mungkin untuk memulai usaha wirausaha jika orang-orang dalam jaringan sosialnya mendorong mereka untuk melakukannya. PBC ditandai dengan kepercayaan diri seseorang terhadap kemampuannya untuk meluncurkan sebuah perusahaan baru (Liñán & Chen, 2009). Seseorang lebih mungkin meluncurkan bisnis jika mereka merasa memiliki kemampuan, modal, dan pengetahuan untuk melakukannya. Terlepas dari identifikasi TPB tentang niat sebagai faktor yang mempengaruhi perilaku manusia, sektor kewirausahaan belum memanfaatkan dengan baik bukti yang menghubungkan kedua variabel ini (Kautonen et al., 2013, 2015).

### **2.1.3 Entrepreneurial Behavior**

Definisi perilaku wirausaha adalah melihat peluang dan bertindak berdasarkan ide yang baik. Serangkaian tugas yang diperlukan oleh perilaku ini dapat diselesaikan oleh seorang individu atau sekelompok individu, dan biasanya membutuhkan kreativitas, ketekunan, dan inisiatif individu. Banyak orang terlahir sebagai wirausahawan. Faktor utama untuk bertahan dari perubahan di luar adalah perilaku yang berkaitan dengan kewirausahaan. Selain itu, hal ini memiliki efek penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Sebagai hasilnya, mempromosikan perilaku kewirausahaan semakin penting dalam bidang kewirausahaan, meskipun institusi sosial tetap memiliki pengaruh yang kecil dalam prosesnya (Huang & Ribeiro-Soriano, 2014).

Menjadi seorang wirausahawan merupakan hal yang menantang, bermanfaat, dan membutuhkan kualitas tertentu untuk berhasil. Dikatakan

bahwa untuk memahami perilaku kewirausahaan dengan lebih baik, aktivitas manusia dalam penciptaan, pengembangan, pemeliharaan, dan perluasan usaha harus diteliti (Bird et al., 2012). Tindakan fisik individu (wirausahawan tunggal atau anggota tim) pada tahap awal atau tahap awal bisnis adalah fokus utama studi tentang perilaku kewirausahaan. Oleh karena itu, ambisi, karakter, kemampuan, pengetahuan, dan keterampilan seseorang yang semuanya biasanya ditunjukkan melalui tindakan, semuanya berkontribusi pada perilaku kewirausahaan mereka.

#### **2.1.4 Attitude Towards Behaviour**

*Attitude*, menurut Ajzen dan Fishbein (1980), adalah penilaian dan harapan seseorang bahwa melakukan perilaku tertentu akan menghasilkan hasil tertentu. Menurut Spence dkk. (2018), *attitude* adalah penilaian-positif atau negatif-terhadap aktivitas tertentu. Penilaian afektif dan instrumental adalah dua kategori yang dipisahkan oleh Baker dan White (2010) (Almohaimmeed et al., 2020). Mereka menyatakan bahwa penilaian instrumental menggambarkan suatu tindakan sebagai tindakan yang mudah atau sulit, sedangkan evaluasi emosional mewakili attitude sebagai perilaku yang menyenangkan atau tidak menyenangkan. Dengan menggunakan definisi-definisi ini untuk meneliti sikap, kita dapat menyimpulkan bahwa niat berperilaku seseorang dipengaruhi oleh sikap positif mereka.

Menurut Rhodes et al. (2015), attitude sebenarnya dianggap sebagai prasyarat untuk niat berperilaku. Korelasi positif antara sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang dirasakan, dan niat perilaku ditemukan dalam sebuah penelitian oleh Gopi dan Ramayah (2007) yang meneliti penerapan teori perilaku terencana dalam memprediksi niat untuk berdagang online (Almohaimmeed et al., 2020).

De Groot dan Steg (2007) memaparkan bahwa sikap positif, norma subjektif yang baik, dan kontrol perilaku yang dirasakan kuat berhubungan positif dengan niat perilaku seseorang untuk menggunakan transferium di Belanda. Faktor-faktor ini juga penting dalam memprediksi niat individu untuk menggunakan transferium. Sesuai dengan teori perilaku terencana

Baker & White (2010), sikap memiliki dampak langsung pada niat perilaku, yang pada selanjutnya akan berdampak secara tidak langsung kepada perilaku melalui mediasi niat perilaku (Almohaimmeed et al., 2020).

### **2.1.5 Subjective Norms**

Variabel kedua yang memengaruhi niat berperilaku adalah subjective norms individu. *Subjective norms* digambarkan sebagai persepsi seseorang terhadap tekanan masyarakat untuk terlibat dalam suatu tindakan tertentu (De Groot & Steg, 2007). Menurut Spence et al. (2018), hal ini menyinggung tentang pengaruh perilaku dari orang lain. Organisasi rujukan, yang mendukung atau menentang seseorang untuk melakukan tindakan tertentu (Baker & White, 2010), serta keluarga dan teman, merupakan contoh sumber tekanan sosial (Davis et al., 2002). Dalam beberapa konteks seperti Amerika Serikat dan Eropa Utara, ambisi kewirausahaan individu telah berhasil diprediksi oleh subjectiv norms, yang merupakan keyakinan perilaku (Shook & Bratianu, 2010).

### **2.1.6 Perceived Behavioral Control**

Persepsi orang mengenai mudah dan sulitnya melakukan tindakan tertentu dikenal sebagai kontrol perilaku, dan merupakan perilaku ketiga yang mempengaruhi niat perilaku (De Groot & Steg, 2007). Dengan kata lain, hal ini menunjukkan keyakinan seseorang bahwa mereka memiliki kekuatan untuk mengatur bagaimana mereka berperilaku dalam situasi tertentu. Menurut Baker dan White (2010), diasumsikan sebagai prediktor niat perilaku, yang dihipotesiskan sebagai prediktor perilaku.

### **2.1.7 Behavioral Intention**

Di bawah teori niat perilaku, yang dimaksudkan untuk menghasilkan perilaku aktual, kegiatan kewirausahaan termasuk di dalamnya. Niat perilaku terhadap tindakan yang direncanakan dapat digunakan untuk mengidentifikasinya. Salah satu faktor kunci yang membantu memprediksi tindakan yang sebenarnya adalah niat perilaku (Krueger et al., 2000).

Ajzen dan Fishbein (1980) menyebutkan bahwa dalam keputusan bertindak bergantung pada adanya niat perilaku.

Para peneliti telah mengkonfirmasi hubungan ini, dengan temuan studi yang menunjukkan korelasi langsung antara niat perilaku dan perilaku aktual. Menurut penelitian Tom Masetti et al. (2018), yang menggunakan teori perilaku terencana untuk mengungkap variabel-variabel yang mendorong pelanggan untuk memilih restoran yang berkelanjutan, niat perilaku konsumen dan perilaku aktual berkorelasi positif.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2. 1 Tabel Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Publikasi	Judul penelitian	Temuan Inti
1	Naser & Al-Tit. (2023)	Science Gate	Women's Entrepreneurial Behavior in Saudi Arabian SMEs: A study based on Ajzen's theory of planned behavior	Model Penelitian dan Tinjauan Pustaka
2	Almohaimmeed et al. (2020)	Pro Quest	Saudi Women Behavior Towards Acceptance of Industrial Small Business	Model Penelitian dan Tinjauan Pustaka
3	Al-Mamary & Alraja. (2022)	Science Direct	Understanding Entrepreneurship Intention and Behavior in the Light of TPB Model from The Digital Entrepreneurship Perspective	Model TPB diterapkan pada bidang Entrepreneurship Intention untuk membantu mengembangkan bidang kewirausahaan di kalangan pemuda Saudi pada umumnya dan mendukung Digital

No	Peneliti	Publikasi	Judul penelitian	Temuan Inti
				Entrepreneurship Intention generasi muda di tingkat universitas.
4	Islami. (2015)	Jepk	Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Subyektif, dan Efikasi Diri Terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa	Sikap, norma subjektif, dan efikasi diri adalah komponen anteseden intensi yang ditemukan dalam <i>Theory Planned of Behavior (TPB)</i> .
5	Goncalves & Nirbito. (2019)	Semantic Scholar	Effect of Attitude, Subjective Norms, and Entrepreneur Behavior Control on SME's Atsabe Community Behavior with Entrepreneur Intention as Mediator Variable	<i>Attitude, subjective norm, dan perceived behavior control</i> adalah tiga variabel TPB yang menentukan niat berperilaku individu.
6	Alfian & Layman. (2022)	Milestone: Journal of Strategic Management	Intensi dan Perilaku Berwirausaha di Kota Tangerang Selatan	Data dalam penelitian dikumpulkan melalui teknik pengumpulan data melalui kuesioner di kota Tangerang Selatan. Pengumpulan data dilakukan dengan cara membagikan kuesioner secara langsung kepada responden. Hal ini memungkinkan peneliti untuk



No	Peneliti	Publikasi	Judul penelitian	Temuan Inti
				mengenal responden secara individu dan memastikan bahwa data yang diperoleh lebih akurat dan terpercaya.
7	Permatasari & Agustina. (2018)	Telkom University online Journals	Entrepreneurial Behavior among Undergraduate Business, Social and Engineering Students: A Case Study of a Private Indonesian University	Entrepreneurial behaviour adalah serangkaian keyakinan dinamis individu terhadap kemampuannya untuk melakukan tugas atau serangkaian aktivitas tertentu secara kompeten.
8	Tamba (2017)	Semantic Scholar	Aplikasi Theory Of Planned Behavior untuk Memprediksi Perilaku Mahasiswa Membeli Laptop Lenovo (Studi Kasus: Mahasiswa Fe- Unika Santo Thomas Su)	Teori Perilaku Terencana ( <i>Theory of Planned Behavior</i> - TPB) berfokus pada faktor intensi berperilaku, namun determinannya tidak hanya terbatas pada sikap dan norma subjektif. Aspek kontrol perilaku yang dirasakan ( <i>perceived behavior control</i> ) juga menjadi faktor penting dalam menentukan intensi berperilaku.

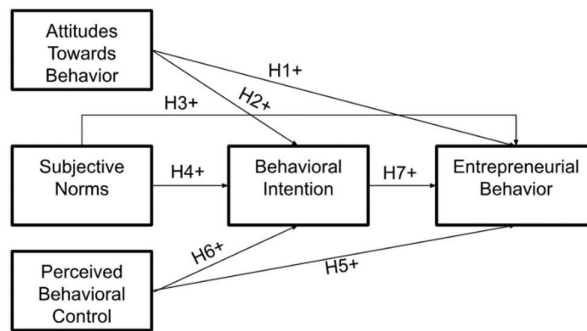
No	Peneliti	Publikasi	Judul penelitian	Temuan Inti
9	Suratman & Roostika. (2022)	EduLearn	Alertness, self-efficacy, and intention: Mediating effects encouraging students entrepreneurship behavior	TPB menjadi penyebab seseorang melakukan tindakan tertentu yang dilaksanakan di beberapa bidang, antara lain ekonomi, kesehatan, dan sumber daya manusia. Khususnya dalam pengakuan manusia, Krueger dan Casey mendefinisikan entrepreneurial behavior sebagai tindakan yang direncanakan.
10	Lihua (2022)	Frontiers in Psychology	An Extended Model of the Theory of Planned Behavior: An Empirical Study of Entrepreneurial Intention and Entrepreneurial Behavior in College Students	Dasar kerangka Theory of Planned Behavior terutama diterapkan untuk mempelajari attitude, subjective norms, and perceived behavioral control on behavioral intention, berdasarkan fakta bahwa subjek membuat keputusan dan rencana secara sadar.
11	Bouarir et al. (2023)	Administrative Sciences	Key Determinants of Women's	Memperbesar model TBP Ajzen dengan

No	Peneliti	Publikasi	Judul penelitian	Temuan Inti
			Entrepreneurial Intention and Behavior: The Role of Business Opportunity Recognition and Need for Achievement	memasukkan pengenalan peluang dan kebutuhan akan prestasi. Memberikan konfirmasi empiris tentang bagaimana pendidikan kewirausahaan meningkatkan efikasi diri kewirausahaan dan kontrol perilaku yang dirasakan perempuan.
12	Alam et al. (2019)	Journal of Global Entrepreneurship Research	Role of entrepreneurial motivation on entrepreneurial intentions and behaviour: theory of planned behaviour extension on engineering students in Pakistan	Sehubungan dengan kontrol perilaku yang dirasakan di TPB, efek mediasi memiliki banyak aspek yang bergantung pada tingkat kontrol individu terhadap perilaku. Jika seorang individu memiliki kontrol yang kuat terhadap perilaku, niat memprediksi perilaku tersebut dan sepenuhnya memediasi pengaruh kontrol perilaku yang dirasakan. Sedangkan untuk

No	Peneliti	Publikasi	Judul penelitian	Temuan Inti
				individu dengan kontrol perilaku rendah, mediasi parsial niat telah diamati antara kontrol perilaku yang dirasakan dan perilaku kewirausahaan.
13	Hu B et al. (2021)	Frontiers in Psychology	Role of Education and Mentorship in Entrepreneurial Behavior: Mediating Role of Self-Efficacy	Theory of Planned Behavior kini menjadi kerangka kerja yang paling penting. Pelatihan dapat membantu Anda mengembangkan kualitas kepribadian, kemampuan, dan keterampilan yang dibutuhkan dan menjadi seorang wirausaha.

### 2.3 Model Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode yang sama dengan jurnal "Women's entrepreneurial behavior in Saudi Arabian SMEs: A study based on Ajzen's theory of planned behavior" oleh Alaa' Bani Naser dan Ahmad Adnan Al-Tit pada tahun 2023. Berdasarkan metode dan hipotesis yang telah dipaparkan, penelitian ini menghasilkan:



Penelitian ini menggunakan model penelitian Naser & Al-Tit. (2023) untuk menguji pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap perilaku kewirausahaan perempuan pada UMKM inovatif di Kota Tangerang.

## 2.4 Pengembangan Hipotesis

### 2.4.1 *Attitudes Towards Behavior* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Entrepreneurial Behavior*

Adanya penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Wijaya (2008) menunjukkan yakni *Attitudes Towards Behavior* merupakan salah satu faktor yang ialah secara positif terhadap *entrepreneurial behavior* pada 344 pengusaha UKM DIY dan Jawa Tengah. Karya terkait sebelumnya seperti Islami (2015) yang meneliti pada 121 orang mahasiswa di Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP di Universitas Jember menyatakan bahwa *Attitudes Towards Behavior* berpengaruh secara signifikan terhadap *Entrepreneurial Behavior* pada mahasiswa. Selain itu, penelitian sebelumnya di Arab Saudi oleh Naser dan Al-Tit (2023) yang meneliti perilaku berbisnis perempuan pada UKM di Arab Saudi menyatakan bahwa *attitudes towards behavior* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *women's entrepreneurial behavior*. Maka dari itu, hipotesis dibawah ini diduga:

H1: *Attitudes Towards Behavior* berpengaruh positif dan signifikan Terhadap *Entrepreneurial Behavior*

#### **2.4.2 Behavioral Intention secara positif dan signifikan memediasi Attitudes Towards Behavior terhadap Entrepreneurial Behavior**

*Attitudes Towards Behavior* (ATB), menurut Spence et al. (2018), adalah penilaian individu terhadap suatu perilaku tertentu. Zheng et al. (2023) mendefinisikan ATB sebagai penilaian psikologis individu terhadap suatu perilaku berdasarkan prospek positifnya. Menurut Joensuu-Salo et al. (2021) penilaian positif ini meningkatkan motivasi dan memicu *behavioral intention* (BI) (Naser & Al-Tit, 2023).

Menurut Baker & White (2010), dalam *Theory of Planned Behavior*, ATB memiliki dampak secara langsung terhadap niat berperilaku dan secara tidak langsung memiliki efek pada perilaku yang dimediasi oleh *Behavioral Intention* (Almohaimmed et al., 2020).

Mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Almohaimmed et al. (2020) kepada 1000 wanita di Arab Saudi hasilnya menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang langsung dan signifikan pada ATB terhadap niat berperilaku dan tidak langsung yang signifikan pada perilaku melalui *Behavioral Intention*.

Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Naser & Al-Tit (2021) pada 97 pengusaha wanita di Arab Saudi menghasilkan bahwa *Attitudes Towards Behavior* mempunyai pengaruh langsung dan tidak langsung yang mana dimediasi oleh *Behavioral Intention* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Women's Entrepreneurial Behavior*. Oleh karena itu untuk mengeksplorasi pengaruh ATB pelaku UMKM perempuan pada bidang kuliner di Tangerang yang dihadapkan oleh permasalahan rendahnya inovasi kuliner terhadap BI mereka dalam konteks ini, dan untuk menguji peran mediasi yang dimainkan oleh BI mereka dalam hubungan antara sikap mereka dan *entrepreneurial behavior*, hipotesis berikut diduga:

H2: *Behavioral Intention* secara positif dan signifikan memediasi *Attitudes Towards Behavior* terhadap *Entrepreneurial Behavior*

### **2.4.3 *Subjective Norms* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Entrepreneurial Behavior***

Menurut (Rueda et al., 2015) melalui penelitiannya kepada 74 mahasiswa universitas di Spanyol, membuktikan bahwa *Subjective Norms* (SN) memiliki pengaruh langsung dan signifikan terhadap perilaku. Hasil serupa juga terdapat pada penelitian yang dilakukan oleh Naser & Al-Tit (2023), hasilnya memverifikasi bahwa SN berpengaruh positif dan signifikan terhadap *women's entrepreneurial behavior* di Arab Saudi.

Wijaya (2008) menambahkan melalui penelitiannya kepada 344 pengusaha UKM DIY dan Jawa Tengah bahwa *Subjective Norms* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku. Oleh karena itu, hipotesis tersebut diduga:

H3: *Subjective Norms* berpengaruh positif signifikan terhadap *Entrepreneurial Behavior*

### **2.4.4 *Behavioral Intention* secara positif dan signifikan memediasi *Subjective Norms* terhadap *Entrepreneurial Behavior***

*Subjective Norms* (SN) diakui dapat memperkuat atau melemahkan intensi (BI) individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Sebuah penelitian oleh Carr dan Sequeira (2007) menunjukkan bahwa paparan terhadap bisnis keluarga berdampak secara tidak langsung maupun berdampak langsung pada niat rasa wirausahawan seseorang. Zheng et al. (2023) menemukan bahwa SN memiliki efek langsung pada niat menabung individu (Naser & Al-Tit, 2023).

Almohaimmed et al. (2020) menambahkan bahwa BI individu untuk menerima inisiatif usaha kecil berkorelasi positif dengan SN. Hasil penelitian Naser & Al-Tit (2023) pada 97 perempuan di Arab Saudi menunjukkan bahwa BI memainkan peran mediasi yang signifikan terhadap pengaruh SN terhadap *Entrepreneurial Behavior* (EB). Hasil penelitiannya menunjukkan peran mediasi yang positif dan signifikan dari BI perempuan dalam pengaruh SN yang dialami pengusaha perempuan dan *entrepreneurial behavior* (EB) mereka. Untuk mengetahui apakah *behavioral intention* (BI) memiliki peran mediasi dalam hubungan antara

*subjective norms* (SN) dan perilaku aktual pelaku UMKM perempuan dalam konteks ini, maka diajukan hipotesis berikut:

H4: *Behavioral Intention* secara positif dan signifikan memediasi Subjective Norms terhadap *Entrepreneurial Behavior*.

#### **2.4.5 *Perceived Behavioral Control* berpengaruh signifikan terhadap *Entrepreneurial Behavior***

Menurut Ajzen (1991), PBC adalah penilaian seseorang mengenai mudah maupun sulitnya dalam berperilaku. Menurut Zheng et al. (2023), PBC berpatok pada pandangan individu mengenai kemungkinan ataupun merasa sulit untuk mengambil tindakan tertentu. Jika PBC positif, maka individu akan lebih termotivasi untuk terlibat dalam perilaku tersebut (Naser & Al-Tit, 2023).

Menurut Islami (2015), *Perceived Behavioral Control* (PBC) merupakan kombinasi dari sikap seperti keyakinan diri untuk memulai usaha dan keputusan untuk memilih karir sebagai wirausahawan. Di dalam penelitiannya pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP di Universitas Jember menghasilkan bahwa PBC mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap EB mahasiswa. Hal tersebut juga di dukung oleh peneliti Naser & Al-Tit (2023) yaitu PBC perempuan di Arab Saudi berpengaruh positif dan signifikan terhadap EB mereka. Oleh karena itu, hipotesis tersebut di asumsikan:

H5: *Perceived Behavioral Control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Entrepreneurial Behavior*.

#### **2.4.6 *Behavioral Intention* secara signifikan memediasi *Perceived Behavioral Control* terhadap *Entrepreneurial Behavior***

Baker dan White (2010) menyatakan bahwa *Perceived Behavioral Control* (PBC) merupakan prediktor utama *Behavioral Intention* (BI) individu (Naser & Al-Tit, 2023). Penelitian Almohaimmeed et al. (2020) menemukan pengaruh positif dan signifikan PBC terhadap BI dan *Women's Entrepreneurial Behavior* di Arab Saudi dalam menerima usaha kecil, serta BI perempuan memediasi pengaruh PBC terhadap perilaku mereka.



Mengacu pada penelitian terkait oleh Naser & Tilt (2023) menunjukkan bahwa PBC perempuan memiliki pengaruh besar terhadap BI mereka, sehingga *entrepreneurial behavior* (EB) mereka diterima. Ajzen (2002) dalam Naser & Tilt (2023) menunjukkan bahwa individu menganggap BI memiliki pengaruh tidak langsung mempengaruhi EB melalui BI mereka. Hasil ini menunjukkan bahwa BI perempuan memediasi pengaruh PBC mereka terhadap perilaku mereka. Sebab itu, hipotesis dibawah ini diasumsikan:

H6: *Behavioral Intention* secara positif dan signifikan memediasi *Perceived Behavioral Control* terhadap *Entrepreneurial Behavior*.

#### **2.4.7 Behavioral Intention berpengaruh signifikan terhadap Entrepreneurial Behavior**

Menurut Pratana & Maruganani (2019) seseorang yang memiliki tekad kuat untuk memulai usaha, kemungkinan besar akan lebih sukses dalam mewujudkannya. Hal ini menunjukkan bahwa intensi atau keinginan untuk menjadi wirausahawan merupakan faktor penting yang menentukan perilaku berwirausaha (Alfian & Layman, 2022).

Dalam penelitian Naser & Al-Tit (2023) memverifikasi bahwa *Behavioral Intention* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Women's Entrepreneurial Behavior*. Hasil yang serupa oleh Al-Mohaimeed et al. (2020) yang meneliti perilaku perempuan dalam penerimaan usaha kecil menyatakan bahwa *behavioral intention* berpengaruh signifikan pada *women's behavior*. Oleh karena itu, hipotesis tersebut diduga:

H7: *Behavioral Intention* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Entrepreneurial Behavior*