

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 *Management*

Manajemen merupakan sebuah proses atau struktur yang melibatkan kepemimpinan atau pengarahannya sekelompok individu menuju tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan oleh organisasi. Proses pelaksanaan manajemen dikenal sebagai "manajemen", sedangkan individu yang bertanggung jawab dalam melaksanakan proses ini disebut sebagai manajer atau pengelola (E. T. . S. Kurniawan 2019).

Menurut James A.F. Stoner, manajemen adalah proses yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan terhadap aktivitas anggota organisasi serta pemanfaatan seluruh sumber daya organisasi guna untuk mencapai target yang telah ditetapkan oleh organisasi. Definisi ini memiliki arti bahwa manajemen merupakan suatu kesatuan yang mencakup seluruh rangkaian aktivitas dari perencanaan hingga pengawasan dalam memanfaatkan sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi (Yusri 2020).

Management merupakan proses kolaborasi dengan sumber daya dan individu untuk mencapai tujuan organisasi yang diinginkan. Semua ini dilakukan oleh manajer yang baik. Mencapai tujuan organisasi adalah penting untuk menjadi efektif. Menjadi efisien berarti mencapai tujuan dengan menggunakan sumber daya sebaik mungkin. Ini berarti memanfaatkan uang, waktu, material, dan manusia sebaik mungkin. (Bateman, Snell, dan Konopaske 2019)

Terdapat fungsi-fungsi tradisional manajemen dalam buku pengantar manajemen menyebutkan yaitu *Planning*, *Organizing*, *Leading* dan *Controlling* (Bateman, Snell, dan Konopaske 2019) :

- a. ***Planning***, Perencanaan melibatkan penetapan sasaran yang ingin dicapai serta penentuan langkah-langkah yang harus diambil untuk mencapai sasaran tersebut. Proses perencanaan mencakup evaluasi

kondisi saat ini, proyeksi ke depan, penetapan tujuan, seleksi aktivitas yang akan dilakukan oleh perusahaan, formulasi strategi bisnis, dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi. Rencana memberikan dasar bagi tindakan serta sasaran yang besar untuk dicapai.

Karena *Planning* (perencanaan) adalah proses pengambilan keputusan dengan memutuskan apa yang harus dilakukan dan bagaimana melakukannya, berikut merupakan langkah penting yang diikuti selama perencanaan formal, sebagai berikut (Bateman, Snell, dan Konopaske 2019) :

1. *Situational Analysis*, Perencanaan dimulai dengan *situational analysis* perencana harus mengumpulkan, menafsirkan, dan merangkum semua informasi yang relevan dengan masalah perencanaan dalam batas waktu dan sumber daya. Analisis situasional yang menyeluruh mempelajari tren saat ini, memeriksa keadaan saat ini, dan meramalkan apa yang akan terjadi di masa depan. Metode ini berkonsentrasi pada kekuatan internal yang berfungsi dalam organisasi atau unit kerja. Selain itu, seperti pendekatan sistem terbuka, mengkaji dampak lingkungan luar. Langkah ini menghasilkan identifikasi dan diagnosis asumsi perencanaan, masalah, dan analisis situasional. Proses ini digunakan oleh perencana untuk mengumpulkan, menafsirkan, dan merangkum semua informasi yang berkaitan dengan masalah perencanaan.
2. *Alternative Goals and Plans*, Berdasarkan analisis situasi, proses perencanaan perlu untuk menghasilkan tujuan alternatif yang dapat dicapai dan rencana untuk mencapai tujuan tersebut. Langkah ini perlu menekankan kreativitas dan mendorong manajer dan karyawan untuk memikirkan pekerjaan mereka dari perspektif yang lebih luas. Setelah serangkaian pilihan dibuat, keuntungan dari berbagai strategi dan tujuan akan dinilai. Sasaran adalah tujuan yang ingin dicapai oleh manajer. Rencana, di sisi lain, harus mencakup alternatif tindakan untuk mencapai setiap tujuan, sumber daya yang diperlukan untuk mencapainya, dan hambatan yang mungkin muncul.

3. *Goal and Plan Evaluation*, selanjutnya, manajer akan menilai keuntungan, kerugian, dan efek yang mungkin dari setiap tujuan dan rencana. Manajer harus memprioritaskan tujuan mereka dan menghilangkan beberapa di antaranya. Selain itu, mereka akan mempertimbangkan secara hati-hati dampak dari rencana alternatif untuk memenuhi tujuan prioritas tinggi mereka. Secara khusus, mereka akan menaruh perhatian besar pada biaya inisiatif apa pun dan hasil investasi yang mungkin dihasilkan.
4. *Goal and Plan Selection*, manajer berusaha memilih yang terbaik setelah menilai tujuan dan rencana. Proses evaluasi membantu menentukan trade-off dan tindakan lanjut. Selama proses ini, penilaian yang berpengalaman selalu sangat penting. Proses perencanaan biasanya menghasilkan serangkaian rencana dan tujuan tertulis yang sesuai dan cocok untuk berbagai situasi. Di beberapa organisasi, proses evaluasi, pembuatan alternatif, dan seleksi menghasilkan skenario perencanaan yang paling mungkin. Namun, jika keadaan berubah dan situasi lain timbul, manajer juga akan siap untuk menggunakan rencana lain. Metode ini membantu bisnis mengantisipasi dan mengelola masalah dan memungkinkan daya tanggap yang lebih fleksibel dan fleksibel.
5. *Implementation*, Manajer harus menetapkan tujuan dan rencana untuk mencapainya. Untuk mencapai tujuan tersebut, rencana harus diimplementasikan dan dihubungkan dengan sistem lain dalam organisasi, terutama sistem anggaran dan penghargaan. Jika manajer tidak memiliki anggaran dan sumber daya keuangan yang diperlukan untuk melaksanakan rencana tersebut, rencana tersebut mungkin akan gagal. Demikian pula, pencapaian tujuan harus dihubungkan dengan sistem pelaksanaan.
6. *Monitor and Control*, Pemantauan dan pengendalian merupakan langkah keenam dalam proses perencanaan formal yang memiliki peran sangat penting. tidak akan dapat mengetahui keberhasilan rencana tanpanya. Jangan lupa bahwa perencanaan adalah proses yang berkelanjutan dan

berulang. Manajer harus terus memeriksa kinerja aktual unit kerjanya untuk melihat tujuannya dan rencananya. Selain itu, mereka harus membuat sistem pengendalian yang memungkinkan mereka untuk mengukur kinerja dan melakukan perbaikan saat diperlukan.

- b. **Organizing**, mengumpulkan dan mengatur sumber daya seperti manusia, keuangan, fisik, dan informasi lainnya untuk mencapai tujuan. Pengorganisasian mencakup memastikan bahwa orang terlibat dalam organisasi, menentukan detail tugas yang harus dilakukan, membagi pekerjaan ke dalam unit kerja, menyusun dan membagi sumber daya, dan menciptakan lingkungan di mana orang dan benda dapat bekerja sama dengan baik untuk mencapai kesuksesan maksimal.

Terdapat dua konsep tambahan menurut (Bateman, Snell, dan Konopaske 2019) yaitu Differentiation dan Integration :

1. *Differentiation*, diferensiasi di dalam, suatu organisasi terbentuk melalui proses dalam pembagian kerja dan spesialisasi, pembagian kerja diartikan sebagai penguraian pekerjaan di organisasi yang dibagi menjadi tugas-tugas yang lebih kecil. Di sisi lain *Specialization* menunjukkan bahwa individu atau kelompok memiliki perbedaan tanggung jawab atas bagian kecil-kecil dari pekerjaannya.
2. *Integration*, ketika organisasi membedakan strukturnya, manajer perlu untuk memberikan strategi terbaik untuk dapat menyatukan berbagai macam kegiatan yang mereka lakukan. Unit-unit yang berbeda merupakan bagian dari satu kesatuan dari organisasi dan dengan terdapatnya komunikasi serta kerja sama dengan tingkatan tertentu antara mereka ini sangat penting. Integrasi bersama dengan konsep terkairna yaitu *coordination* atau koordinasi merujuk kepada proses yang mengaitkan berbagai bagian dari organisasi guna untuk mencapai tujuan dari organisasi secara keseluruhan. Integrasi dapat diperoleh melalui mekanisme structural untuk peningkatan kerja sama dan koordinasi, dimana setiap dari aktivitas kerja yang

menghubungkan unit-unit kerja yang berbeda, memiliki tujuan untuk memfasilitasi integrasi.

- c. **Leading**, merupakan cara untuk mendorong karyawan untuk berkinerja tinggi, yang mencakup memotivasi dan berkomunikasi dengan karyawan secara individu dan kelompok. Memimpin juga melibatkan hubungan langsung dengan orang-orang, membantu mereka membimbing dan menginspirasi mereka untuk mencapai tujuan tim dan organisasi. Memimpin dapat terjadi di tim, departemen, dan divisi, serta di puncak organisasi besar.

Terdapat dua macam kepemimpinan menurut (Bateman, Snell, dan Konopaske 2019) sebagai berikut :

1. *Charismatic Leadership*, pemimpin yang karismatik merupakan pemimpin yang memiliki dominasi dan seorang pemimpin yang memiliki keyakinan diri yang luar biasa, serta memiliki keyakinan yang teguh terhadap kebenaran moral dalam keyakinan mereka. Hal ini bertujuan untuk membangun citra kompetensi dan prestasi yang kuat serta meningkatkan Tingkat kepercayaan diri kepada pengikutnya.
2. *Transformational Leadership*, pemimpin yang transformational merupakan pemimpin yang menginspirasi orang dengan mengutamakan kepentingan atau organisasi di atas kepentingan pribadi mereka sendiri, yang dimana menghasilkan kegembiraan dan memberikan energi baru kepada organisasi. Pendekatan transformasional dalam kepemimpinan melebihi model transaksional yang lebih tradisional terhadap kepemimpinannya. *Transactional leader* merupakan pemimpin yang melihat manajemen sebagai serangkaian transaksi dimana mereka menggunakan kekuatan formal, insentif, dan tekanan untuk memberikan instruksi atau arahan serta memberikan imbalan sebagai balasan terhadap kinerja yang diberikan.

d. **Controlling**, atau yang biasa disebut pengawasan dilakukan untuk memastikan bahwa operasi berjalan sesuai dengan tujuan, visi misi dan peraturan dari perusahaan, *controlling* dilakukan setelah pekerjaan yang dikerjakan selesai. Selama proses ini, kinerja akan dinilai apakah sesuai dengan rencana dan target perusahaan. Manajemen mengevaluasi keberhasilan dan efektifitas kerja, melakukan koreksi, dan mengusulkan solusi alternatif untuk masalah yang muncul selama proses kerja.

Terdapat 4 langkah utama dari “typical control system” yaitu sebagai berikut (Bateman, Snell, dan Konopaske 2019) :

1. **Setting Performace Standards**, setiap organisasi memiliki tujuan seperti profitabilitas, kepuasan pelanggan, biaya, dll. Tingkat kinerja ditergarkan untuk tujuan tertentu yang disebut sebagai standar. Standar memotivasi kinerja, menetapkan Tingkat kinerja yang diinginkan, dan berfungsi sebagai tolak ukur untuk menilai kinerja sebenarnya. Standar dapat dibuat untuk semua aktivitas, termasuk keuangan, operasi, kepatuhan hukum, kontribusi amal, dan dampak sosial. Terdapat 4 langkah utama untuk menetapkan standar kinerja yaitu kuantitas, kualitas, waktu yang digunakan, dan biaya.
2. **Measuring Performance**, mengevaluasi Tingkat kinerja merupakan Langkah kedua dari *control process*. Data kinerja biasanya berasal dari tiga sumber yaitu pengamatan pribadi, laporan tertulis, dan laporan lisan. Laporan tertulis mencakup laporan yang dilakukan oleh computer, perusahaan dapat mengumpulkan data dai kinerja dalam jumlah besar berkat kemampuan dan pengumpulan dan analisis data dari computer. Laporan lisan terjadi ketika manajer dihubingi langsung oleh seorang tenaga penjualan setiap hari nya untuk melaporkan masalah, pencapaian, dan reaksi pelanggan untuk setiap hari nya. Pengamatan pribadi melibatkan ke area langsung dimana melakukan pemantauan terhadap setiap aktivitas yang berlangsung

3. *Comparing Performance with the Standards*, Manajer dapat mengevaluasi kinerja berdasarkan data yang relevan. Penyimpangan kecil dari standar dapat diterima dalam beberapa kegiatan, tetapi penyimpangan kecil dari standar dapat berakibat serius dalam kegiatan lain. Manajer pengawasan harus dengan hati-hati menganalisis dan mengevaluasi hasilnya. Manajer harus mempertimbangkan kegagalan saat membandingkan kinerja dengan standar. Kegagalan dapat berupa komentar dari pelanggan yang tidak puas atau senang dengan suatu layanan atau beberapa komponen yang rusak di jalur perakitan.
4. *Taking Action to Correct Problems and Reinforce Successes*, Mengatasi penyimpangan yang signifikan adalah langkah terakhir dalam proses pengendalian. Langkah ini memastikan bahwa operasi disesuaikan untuk mencapai hasil yang direncanakan dengan lebih baik, atau bahwa jika ada berita tentang kinerja yang baik, operasi tersebut dapat dilanjutkan untuk mencapai hasil yang luar biasa tersebut. Manajer harus mengambil tindakan cepat dan tegas ketika mereka melihat perubahan yang signifikan.

2.1.2 Entrepreneur

Kewirausahaan adalah usaha yang dilakukan secara mandiri oleh individu atau kelompok yang memiliki tujuan dan perspektif yang sama untuk menciptakan atau memperoleh barang atau jasa yang kemudian digunakan untuk mencapai keuntungan komersial dan sosial (Muniarty et al. 2021). Dess mengungkapkan bahwa kewirausahaan merujuk pada kemampuan seseorang untuk mengkonversi ide menjadi tindakan konkret. Proses ini melibatkan unsur kreativitas, inovasi, serta mengambil risiko. Selain itu, kewirausahaan memerlukan keahlian dalam perencanaan dan pelaksanaan proyek untuk mencapai sasaran yang ditetapkan" (Dees, 1998 dalam Sartono dan Sutrismi 2020).

Menurut Nasution (2009:3), seorang entrepreneur adalah individu yang memiliki keberanian untuk memulai, mengelola, dan memperluas usaha dengan

memanfaatkan semua kemampuannya dalam mengakuisisi bahan baku dan sumber daya yang diperlukan. Mereka menciptakan produk dengan nilai tambah yang memenuhi kebutuhan konsumen, serta berhasil menjual produk tersebut dengan tujuan memberikan manfaat optimal bagi karyawan, dirinya sendiri, perusahaan, dan komunitas sekitarnya (Karyono dan Otong 2020)

Sanawiri dan Muhammad (2018, 14) mengutip pandangan Thomas W. Zimmerer mengenai ciri-ciri kewirausahaan, yang mencakup: bertanggung jawab terhadap tindakan yang diambil, memilih untuk menghindari risiko yang ekstrem baik terlalu rendah maupun terlalu tinggi, memiliki keyakinan diri dalam meraih kesuksesan, menginginkan feedback atau tanggapan dengan cepat, menunjukkan dedikasi dan kerja keras untuk mewujudkan aspirasinya menuju masa depan yang lebih cerah, berfokus dan memiliki visi yang progresif, memiliki kemampuan dalam mengatur dan mengoptimalkan sumber daya untuk menambah nilai, serta lebih mengutamakan pencapaian daripada aspek finansial (Sundari dan Lestari 2022).

Menunjukkan bahwa wirausaha yang sukses dalam bisnis adalah orang yang memiliki pengetahuan dan mahir dalam manajemen, bisnis, dan jaringan. Terdapat beberapa kepribadian yang kemungkinan besar sukses sebagai wirausaha menurut (Bateman, Snell, dan Konopaske 2019) :

1. Komitmen dan Tekad, pengusaha yang sukses adalah mereka yang tegas, ulet, disiplin, rela berkorban, dan terlibat dalam usaha mereka. Semua ini dapat dipengaruhi oleh semangat berwirausaha.
2. Kepemimpinan, orang-orang ini memiliki kemampuan untuk memulai, membangun tim, dan memimpin siswa dan guru. Sebuah bagian penting dari kepemimpinan adalah menyampaikan tujuan masa depan perusahaan. Ini jelas berdampak pada perkembangan perusahaan.
3. Obsesi terhadap peluang, mereka memahami kebutuhan pelanggan yang didorong oleh pasar dan terobsesi dengan penciptaan dan peningkatan nilai.

4. Toleransi terhadap risiko, ambiguitas, dan ketidakpastian, mereka adalah pengambil risiko yang diperhitungkan oleh manajer, tahan stres, dan mampu menyelesaikan masalah.
5. Kreativitas, kemandirian, dan kemampuan beradaptasi: Mereka berpikiran terbuka, tidak terpengaruh oleh keadaan saat ini, mampu belajar dengan cepat, mudah beradaptasi, kreatif, terampil dalam pembuatan ide, dan sangat memperhatikan detail.
6. Motivasi untuk berprestasi: Mereka memiliki orientasi hasil yang kuat, menetapkan tujuan yang tinggi tetapi realistis, mengetahui kekuatan dan kelemahan mereka, dan fokus pada apa yang bisa mereka lakukan daripada mengapa mereka tidak bisa.

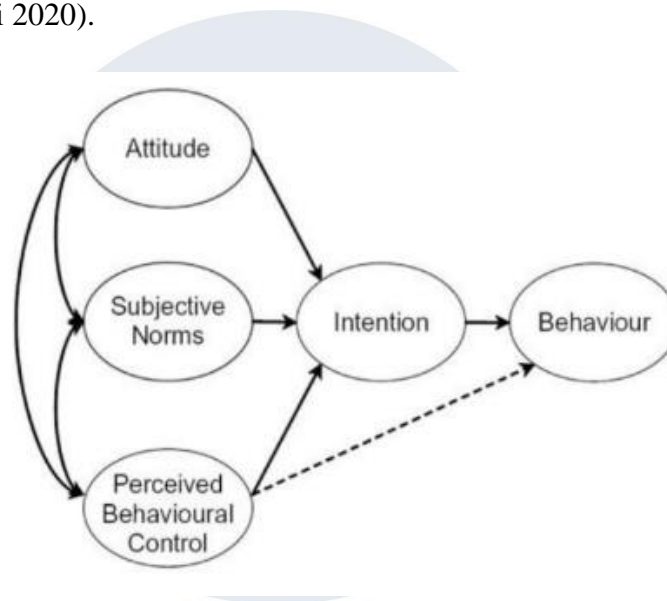
2.1.3 Theory Planned Behaviour

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan salah satu teori yang dikembangkan oleh Icek izjen adalah, teori ini adalah lanjutan dari Theory of Reasoned Action (TRA). TRA adalah teori tindakan beralasan yang berpendapat bahwa sikap dan perilaku seseorang dipengaruhi oleh reaksi dan persepsi mereka terhadap sesuatu. *Attitude towards behaviour* dan *subjective norms* merupakan dua konstruk TRA. Ajzen (1998) menambah struktur *perceived behavioral control* menjadi TPB, mengembangkan teori TRA (Lailatul Mufidah 2021)

Theory of Planned Behavior (TPB) didasarkan pada gagasan bahwa manusia biasanya akan bertindak berdasarkan pertimbangan akal sehat dan bahwa mereka akan mempertimbangkan informasi yang mereka miliki tentang tingkah laku yang mereka lakukan secara implisit atau eksplisit. akibat dari tingkah laku tersebut (Evelyna 2021). Theory of Planned Behaviour merupakan teori psikologis yang membahas mengenai bagaimana proses kognitif dari seseorang yang mengendalikan dampak konteks social pada perilaku mereka dalam situasi tertentu (Ajzen, 1991 dalam Dian 2021).

Dalam *Theory of Planned Behavior*, niat berperilaku adalah komponen penting. Niat adalah hal yang dianggap sebagai motivasi seseorang untuk

berperilaku tertentu. Semakin kuat niat seseorang, semakin besar kemungkinan mereka akan melakukan perilaku tersebut (Ajzen 1991 dalam Anugrah dan Fitriandi 2022). Niat yang diselidiki menentukan seberapa penting sikap (*attitude*) terhadap tingkah laku, norma subjektif (*subjective norms*), dan pengendalian tingkah laku (*percieved behavioural control*) yang dirasakan (Ajzen 2005 dalam Kharisma dan Putri 2020).



Gambar 2. 1 Theory of Planned Behaviour

Sumber : Galloway, Cole, dan Lewis 2019

2.1.3.1 Attitude

Sikap terhadap suatu tindakan merujuk pada seberapa besar seseorang memiliki pandangan positif atau negatif terhadap tindakan tersebut, contohnya, memulai usaha baru. Semakin baik pandangan seseorang terhadap usaha baru, yang berasal dari tindakan memulai langkah-langkah untuk mendirikan bisnis, maka sikap positif terhadap tindakan tersebut akan semakin meningkat. Sebagai hasilnya, niat untuk melaksanakan kegiatan tersebut akan menjadi lebih kuat (Galloway, Cole, dan Lewis 2019).

Sikap, menurut (Damiati 2017) adalah ekspresi perasaan seseorang yang menunjukkan kesukaan atau ketidaksukaan terhadap suatu objek. Ini karena sikap

seseorang berasal dari proses psikologis dan tidak dapat diamati secara langsung; sebaliknya, itu dapat disimpulkan dari apa yang dikatakan atau dilakukan seseorang. Sikap terdiri dari perasaan (afeksi), pemikiran (kognisi), dan predisposisi tindakan (konasi), selain itu menurut (Secord & Backman dalam Mukti dan Firmansyah 2022) . Perubahan sikap bergantung pada proses yang terjadi pada diri seseorang. Sikap dapat berubah hanya jika stimulus yang menerpa benar-benar melebihi semula.

Sikap terhadap perilaku adalah komponen yang menentukan hadirnya intensi, menurut Ajzen (2002). Sikap terhadap perilaku didefinisikan sebagai derajat atas penilaian aspek positif dan negatif dari seseorang. Jika seseorang semakin memperoleh hasil positif, mereka cenderung menjadi lebih baik. Konsep inilah yang dapat mempengaruhi keinginan untuk bertindak (Amelia dan Sulistyowatie 2022). Dalam konteks berwirausaha pada penelitian ini, attitude yang dimaksud adalah sikap mereka terhadap kegiatan berwirausaha (Nurul Azizah dan Susandari 2023).

Menurut (Fajri, Prikurnia, dan Agustina 2022), sikap memiliki tiga komponen, yaitu kognitif (pengetahuan), afektif (emosi, perasaan) dan konatif (tindakan). Ketiga komponen tersebut secara bersama-sama membentuk sikap yang utuh (total attitude) yaitu sebagai berikut:

1. Komponen Kognitif

Berisi keyakinan seseorang tentang apa yang benar atau sesuai untuk objek sikap. Kepercayaan akan menjadi dasar pengetahuan seseorang tentang apa yang diharapkan dari sesuatu. Oleh karena itu, interaksi kita dengan pengalaman di masa mendatang dan prediksi kita akan lebih teratur dan signifikan. Komponen ini berkaitan dengan pikiran atau penalaran dan berdampak pada proses penambahan pengetahuan pada pikiran manusia. Ini menghasilkan perubahan dari tidak tahu menjadi tahu dan dari tidak mengerti menjadi jelas.

2. Komponen Afektif

Melibatkan massal emosional subjektif individu terhadap suatu subjek sikap. Komponen ini sehubungan dengan perasaan yang dimiliki terhadap

sesuatu. Membaca koran, mendengarkan radio, atau menonton televisi atau bioskop dapat menyebabkan perasaan tertentu pada individu atau masyarakat. Rasa terpaan media massa dapat bermacam-macam, seperti senang, tertawa terbahak-bahak, sedih sehingga menangis, takut sehingga bulu kudu berdiri, atau hanya perasaan yang bergejolak, seperti marah. Baik itu benci, kecewa, kesal, penasaran, sayang, gemas, sinis, dll.

3. Komponen Konatif

Menunjukkan bagaimana sikap yang dihadapi seseorang berhubungan dengan perilaku atau kecenderungan berperilaku seseorang saat ini. Bagaimana seseorang berperilaku dalam situasi tertentu dan terhadap stimulus tertentu sangat bergantung pada bagaimana mereka percaya dan merasakan stimulus tersebut. Sikap individu dibentuk oleh kecenderungan untuk berperilaku sesuai dengan keyakinan dan perasaan ini. Selain itu, elemen ini berkaitan dengan niat, tekad, upaya, dan usaha, yang biasanya merupakan kegiatan atau tindakan. Sikap juga memiliki arah, yang berarti bahwa sikap dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu setuju atau tidak setuju, mendukung atau tidak mendukung, atau memihak terhadap sesuatu atau seseorang.

2.1.3.2 *Subjective Norms*

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975), norma subjektif adalah keyakinan seseorang tentang pengaruh lingkungan sosial terhadap dirinya untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Menurut Fishbein dan Ajzen (1975), norma subjektif adalah keyakinan seseorang tentang pemikiran referensi atau rujukan dalam menunjukkan atau tidak menunjukkan perilaku yang dipertanyakan. Norma subjektif mengacu pada sejauh mana seseorang bersedia melakukan suatu perilaku berdasarkan orang-orang yang mereka anggap penting bagi mereka (Husada Saputra dan Barcelona Nasution 2022).

Norma subjektif adalah persepsi seseorang tentang seberapa penting persetujuan atau ketidaksetujuan anggota keluarga atau teman mereka atas keputusan mereka untuk melakukan suatu tingkah laku tertentu. Persepsi ini

berkaitan dengan pikiran seseorang tentang persepsi dan persetujuan keluarga dan teman mereka saat membuat keputusan penting dalam hidupnya (Persulesy, Leunupun, dan Leunupun 2020).

Norma subjektif merujuk pada tekanan sosial yang dirasakan seseorang untuk menjalankan atau menghindari suatu tindakan. Ini berdasarkan pada keyakinan individu tentang apakah orang-orang yang mereka anggap penting setuju atau tidak setuju terhadap upaya mereka dalam memulai usaha baru, dan seberapa besar persetujuan atau penolakan tersebut mempengaruhi keputusan individu tersebut (Ajzen, 1991 dalam (Galloway, Cole, dan Lewis 2019).

Menurut (Fishbein dan Ajzen 1975 dalam Sherli dan Puspitowati 2023), aspek norma subjektif terdiri dari dua komponen:

- 1) Keyakinan normatif (*normative belief*), yaitu keyakinan yang berkaitan dengan harapan dan keinginan dari referensi yang dianggap penting baginya mengenai sebuah perilaku yang mempengaruhi keputusan seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut.
- 2) Motivasi untuk mematuhi (*motivation to comply*), yaitu keinginan seseorang untuk mengikuti harapan orang lain atau kelompok orang.

2.1.3.3 Percieved Behavioural Control

Perceived behavior adalah persepsi individu tentang kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku tertentu (Ajzen, 1991:188). Kontrol perilaku yang ditentukan melalui self-efficacy adalah ketika orang merasa bahwa melakukan perilaku tertentu mudah atau sulit. Oleh karena itu, dapat disimpulkan dari definisi di atas bahwa persepsi kontrol perilaku adalah persepsi individu tentang kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku tertentu. Menurut Cruz tanda-tanda perilaku pengendalian perwirausahaan termasuk keyakinan akan kemampuan untuk mengelola wirausaha secara mandiri, kepemimpinan sumber daya manusia mereka sendiri, dan memilih jalan wirausaha daripada bekerja dengan orang lain (Bonaventura Hendrawan Maranata dan Tan Marcella Wijaya 2021).

Persepsi perilaku berkaitan dengan kemampuan seseorang untuk melakukan perilaku yang memenuhi keinginannya. Kontrol perilaku dapat menghasilkan komponen yang dapat menghambat kinerja perilaku tertentu. Fokusnya tidak hanya pada kebenarannya dari perilaku individu, tetapi juga pada keyakinan yang dipegang oleh individu terhadap tingkah lakunya. Faktor-faktor yang berkaitan dengan kontrol perilaku dapat diidentifikasi dan difokuskan pada kenyamanan atau kompleksitas yang dirasakan saat melakukan tindakan tertentu. Indikator yang digunakan untuk mengontrol keyakinan dan kekuatan yang dianggap (Abbasi et al. 2021).

Terdapat dua aspek kontrol perilaku yang dilihat seseorang (Francis, 2004 dalam Yulfinarsyah 2021), yaitu:

- 1) Kontrol keyakinan, yang berarti seberapa besar kontrol yang dimiliki seseorang terhadap perilaku mereka untuk menghalangi atau memfasilitasi perilaku tersebut.
- 2) Kekuatan kontrol keyakinan, yang berarti seberapa besar atau kecil kemungkinan pengaruh kontrol keyakinan seseorang terhadap kemampuan seseorang untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tersebut.

2.1.4 *Compatibility*

Compatibility atau kompatibilitas adalah penilaian mengenai sejauh mana suatu inovasi dianggap konsisten dengan nilai-nilai yang ada, pengalaman sebelumnya atau masa lalu, dan kebutuhan calon pengadopsi (Rogers 2017). Dalam hal ini, suatu inovasi dinilai dapat berintegrasi dengan nilai-nilai yang ada dan pengalaman sebelumnya, tetapi tetap berorientasi pada kebutuhan. Kompatibilitas menjadi faktor penting karena dapat memengaruhi adopsi dan penerimaan inovasi oleh pasar atau pengguna. Kompatibilitas juga mengacu kepada kemampuan dalam mengembangkan informasi sehingga dapat menghasilkan sebuah inovasi yang dibutuhkan dan dapat diterima (Shirowzhan et al. 2020). Menurut Zaltman dan Stiff dalam (Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020), kompatibilitas adalah ukuran nilai-

nilai atau keyakinan konsumen dan kemampuan suatu inovasi untuk memenuhi kebutuhan sosial dan budaya mereka.

Dalam (Bond-Smith 2019), individu atau organisasi yang memiliki kemampuan *compatibility* akan lebih mudah dalam menghadapi tantangan pasar. Apalagi untuk berwirausaha yang menjadi faktor penting untuk membentuk kemampuan berwirausaha yang baik. Menurut (Scott et al. 2018) Kompatibilitas terbagi menjadi dua bidang, yakni keterampilan dan praktik, serta nilai-nilai dan norma. Melalui bidang keterampilan dan praktik, seseorang dapat mengadopsi suatu inovasi karena adanya keterampilan atau kemampuan yang dimilikinya. Kemudian, berdasarkan nilai dan norma mengacu pada penilaian dari individu itu sendiri mengenai pengadopsian inovasi tersebut apakah sesuai dengan kepentingannya atau tidak.

2.1.5 Educational Support

Dukungan pendidikan atau dalam hal ini *educational support* mengacu pada berbagai bentuk bantuan atau dukungan yang diberikan kepada individu atau kelompok untuk memfasilitasi proses pendidikan (Kobylińska 2022). Baik individu itu sendiri, orang tua, lingkungan sekitar, organisasi, ataupun instansi termasuk dalam *stakeholder* yang berperan dalam memberikan dorongan pendidikan. Dukungan pendidikan dapat meliputi beberapa hal, yakni seperti bantuan keuangan, sumber daya pendidikan, dukungan emosional, program pendidikan khusus, lingkungan pendidikan yang baik, dan sebagainya.

Dalam konteks kewirausahaan, mengacu pada dukungan atau sumber daya yang tersedia untuk membantu individu memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan pemahaman yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka. Pendidikan kewirausahaan dapat sangat bermanfaat dalam membekali calon wirausahawan dengan pengetahuan tentang strategi bisnis, manajemen, inovasi, dan keterampilan lain yang diperlukan untuk sukses dalam lingkungan bisnis. Hal ini bertujuan untuk mempersiapkan individu dengan pengetahuan praktis dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menghadapi tantangan memulai dan menjalankan bisnis. Dengan akses yang

tepat terhadap pendidikan kewirausahaan, calon wirausahawan dapat meminimalkan risiko, meningkatkan peluang keberhasilan, dan membentuk fondasi yang kuat untuk mengembangkan bisnis mereka. Variabel *educational support* ini tentunya dianggap dapat mendorong keinginan untuk berwirausaha. Hal ini karena individu yang memiliki kesempatan lebih melalui dukungan pendidikan akan lebih berani dan lebih memiliki kemampuan untuk berwirausaha dibanding individu yang tidak memiliki dukungan tersebut (Kobylińska 2022). Menurut (Rahayu 2020) terdapat indikator dari pemanfaatan *education support* sebagai berikut:

1. Terlibat Aktif:

- Hadir secara rutin dalam setiap pertemuan kelas dan ambil bagian dengan semangat yang tinggi. Tindakan ini mencerminkan dedikasi Anda dan memungkinkan Anda untuk memperoleh sebanyak mungkin pengetahuan dan pengalaman.
- Terlibat secara aktif dalam diskusi kelas dan jangan ragu untuk mengajukan pertanyaan. Hal ini akan membantu Anda dalam memahami materi secara lebih baik dan mendapatkan beragam perspektif dari rekan sekelas dan dosen.
- Siap untuk mengambil risiko dan mencoba hal-hal baru. Kelas kewirausahaan sering kali melibatkan proyek-proyek praktis dan simulasi yang memungkinkan Anda untuk menerapkan konsep-konsep yang telah dipelajari dan mengatasi batasan-batasan yang ada.

2. Manfaatkan Sumber Daya yang Tersedia:

- Banyak kelas kewirausahaan menyediakan akses ke berbagai sumber daya tambahan seperti mentor, pembicara tamu, dan peluang jaringan. Manfaatkan kesempatan ini untuk mendapatkan panduan dan dukungan dari para ahli di bidang kewirausahaan.
- Perpustakaan dan pusat sumber daya di kampus Anda mungkin memiliki koleksi buku, artikel, dan materi lainnya yang berkaitan dengan kewirausahaan. Gunakan sumber daya ini untuk memperluas pengetahuan Anda.

- Ada banyak organisasi dan program pemerintah yang menawarkan dukungan dan sumber daya bagi para wirausahawan. Lakukan riset untuk menemukan program yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan Anda.

3. Terus Belajar dan Berkembang:

- Kewirausahaan adalah bidang yang terus berkembang, maka dari itu penting untuk terus belajar dan mengikuti perkembangan terbaru. Membaca buku dan artikel tentang kewirausahaan, mengikuti webinar dan lokakarya, serta menghadiri konferensi dan acara industri adalah cara-cara untuk tetap terupdate.
- Bangun jaringan dengan wirausahawan lainnya dan pelajari dari pengalaman mereka. Bergabunglah dengan organisasi kewirausahaan atau ikuti komunitas online yang mendukung untuk saling bertukar informasi dan pengalaman.

2.1.6 Entrepreneurial Intention

Dalam teori TPB (Theory of Planned Behavior), Ajzen mengatakan bahwa intensitas adalah subjek utama dari penelitian dan dipelajari secara menyeluruh. Menurutnya, tiga determinan ini adalah sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku (Sudarwati et al. 2022). Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Putra dan Purba 2020), intensitas didefinisikan sebagai posisi seseorang dalam dimensi probabilitas subjektif, yang mencakup hubungan antara dirinya dengan berbagai tindakan.

Intensi dianggap sebagai dorongan-dorongan motivasi yang bisa mempengaruhi tindakan seseorang, menunjukkan sejauh mana seseorang berupaya dan seberapa banyak usaha yang diberikan untuk mengekspresikan perilakunya (Ajzen, 1991 dalam Pratana dan Margunani 2019). Intensi juga dianggap untuk mengidentifikasi inti dari komponen yang dapat mempengaruhi tingkah laku individu (Darmawan 2019)

(Kobylińska 2022) menggambarkan intensi berwirausaha sebagai keadaan pikiran yang mendorong seseorang untuk berwirausaha atau wiraswasta daripada bekerja untuk orang lain. Selain itu, (Asfan 2020) mengatakan bahwa intensi berwirausaha adalah keinginan seseorang untuk melakukan tindakan wirausaha

dengan menciptakan produk baru melalui peluang bisnis dan pengambilan risiko. Sementara (Dan dan Kurniawan 2023) mengatakan bahwa intensi berwirausaha sangat ditentukan oleh niat seseorang. Memiliki niat untuk berbisnis akan membuat Anda lebih percaya diri dan lebih siap untuk memulai daripada tidak.

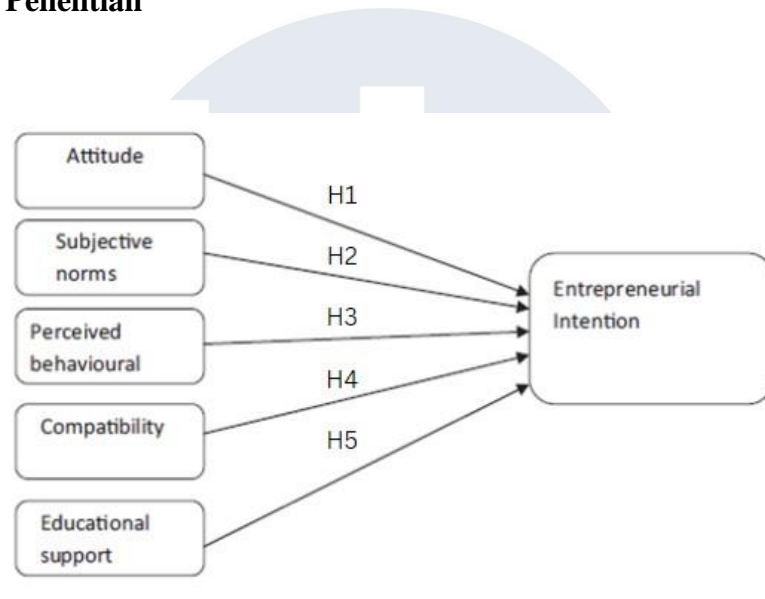
Menurut Vilathuvahna & Nugroho intensi berwirausaha adalah keinginan dalam diri seseorang untuk melakukan tindakan wirausaha kemudian mengembangkan usaha tersebut (Ekachandra dan Puspitowati 2023). Menurut (Biswas dan Verma 2021 dalam Ekachandra dan Puspitowati 2023) niat berwirausaha seseorang memiliki pengaruh besar dalam penciptaan bisnis baru akan membantu perkembangan ekonomi. Intensi kewirausahaan merupakan ukuran yang dapat digunakan untuk mengantisipasi keinginan seseorang untuk terlibat dalam kegiatan wirausaha, berdasarkan kemampuannya dalam memulai, mengoperasikan, dan mempertahankan bisnis (Novita & Nurtjahjanti, 2015 dalam Farradinna dan Riau 2020)

Terdapat Faktor-faktor yang mempengaruhi *Entrepreneurial Intention* menurut (Novariana dan Andrianto 2020) mengenai intensi seseorang untuk menjadi kewirausahaan sebagai berikut :

1. Faktor Kepribadian, aspek kepribadian merupakan atribut personal yang terkait erat dengan karakteristik individu. Hal ini mencakup dorongan untuk mencapai prestasi serta keyakinan pada kemampuan diri sendiri yang dikenal sebagai keefektifan diri.
2. Faktor lingkungan, lingkungan memainkan peran penting dalam memengaruhi intensi kewirausahaan seseorang. Ini mencakup pengaruh dari lingkungan keluarga, lingkungan sosial, dan lingkungan yang memberikan konteks spesifik. Lingkungan kontekstual ini menunjukkan lingkungan di mana individu dapat mengakses sumber daya seperti modal, informasi, dan jaringan sosial. Ketersediaan akses ini sering dianggap sebagai penentu penting dalam memperkirakan pengaruh lingkungan terhadap keputusan kewirausahaan seseorang.

3. Faktor demografis, termasuk usia, jenis kelamin, dan tingkat pendidikan, juga memiliki pengaruh signifikan terhadap intensi kewirausahaan seseorang.

2.2 Model Penelitian



Gambar 2. 2 Model Penelitian

Sumber : (Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020)

Model penelitian pada gambar 2.2 memiliki tiga variable bebas yaitu *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral*, *compatibility*, dan *educational support*, serta variable terikat yaitu *entrepreneurial intention*. Model penelitian ini merupakan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh (Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020) dengan judul “ *Determinants Entrepreneurial Intention Among Undergraduates in a Muslim Community*” . Dari model penelitian tersebut maka terbantu hipotesis sebagai berikut :

H1 : *entrepreneurial intention* mahasiswa berhubungan positif dengan *perceived attitudes*.

H2 : *entrepreneurial intention* mahasiswa berhubungan positif dengan *subjective norms*

H3 : *entrepreneurial intention* mahasiswa berhubungan positif dengan *perceived behavioral*.

H4 : *entrepreneurial intention* mahasiswa berhubungan positif dengan *compatibility*

H5 : *entrepreneurial intention* mahasiswa berhubungan positif dengan *educational support*

2.3 Hipotesis

Berdasarkan dari rumusan masalah yang peneliti jelaskan sebelumnya, maka peneliti mengembangkan hipotesis penelitian dengan variable-variable yang ditentukan, yaitu *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral*, *compatibility*, dan *educational support*.

2.3.1 *Attitude* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention*(EI)

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Nurul Azizah dan Susandari 2023) kepada siswa SMK di Kota Bandung, dapat diketahui bahwa *attitude* berpengaruh signifikan kepada EI. *Attitude* disini mengacu kepada *attitude toward behavior* yang mana merupakan perilaku atau sikap terhadap kegiatan berwirausaha. Dalam penelitian ini, walaupun berpengaruh secara signifikan, akan tetapi memiliki kontribusi yang kecil dibanding variabel-variabel yang dianalisis.

Selain itu, pengaruh *attitude* terhadap *entrepreneurial intention* juga dilakukan oleh (Harfandi, Zulhelmi, dan Sonita 2022) yang menganalisis pengaruh *attitude* dan *knowledge* terhadap *entrepreneurial intention*. Dalam penelitiannya, *attitude* tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap *entrepreneurial intention*, sementara *knowledge* berpengaruh signifikan. *Attitude* yang dikaji dalam penelitian ini juga berdasarkan sikap terkait kewirausahaan.

Begitupun dalam penelitian sebelumnya, yang dilakukan oleh (Ezeh et al., 2020) yang berjudul “Determinants of entrepreneurial intention among undergraduates in a Muslim community” membuktikan bahwa attitude tidak berpengaruh secara signifikan kepada EI. Hal ini sejalan dengan beberapa studi referensi yang ada pada jurnal tersebut mengatakan bahwa tidak ada korelasi antara attitude dan EI. Attitude dalam penelitian ini juga mengacu kepada kepercayaan dan nilai-nilai kebaikan yang dipercayai responden. Variabel ini lebih lemah korelasinya dibanding variabel-variabel lain.

Disamping itu, hipotesis yang terbentuk dari penelitian terdahulu adalah

H1: attitude berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention di Tangerang Raya

2.3.2 Subjective norm berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention(EI)

Penelitian yang dilakukan sebelumnya dengan judul “Bagaimana Subjective Norms dan Entrepreneurship Education Berpengaruh Terhadap Entrepreneurial Intention Mahasiswa?” (Handiman et al. 2022), dapat diketahui bahwa *subjective norms* berpengaruh positif terhadap EI, baik secara langsung maupun tidak langsung. SN atau *subjective norms* dalam penelitian ini merupakan bentuk spesifik dari modal sosial yang ditransmisikan oleh orang-orang sebagai sebuah "referensi", yang kemudian mempengaruhi keyakinan, nilai, sikap, dan kemampuan yang dirasakan.

Hal ini juga sesuai dengan yang disampaikan oleh (Muliadi dan Mirawati 2020) dalam penelitiannya yang membahas mengenai pengaruh *personal attitude* dan *subjective norms* ketertarikan berwirausaha. Dalam penelitian ini, *subjective norms* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap ketertarikan berwirausaha. Artinya, *subjective norms* dapat mendorong individu untuk melakukan wirausaha. *Subjective norms* dalam penelitian ini berkaitan dengan dukungan-dukungan yang diberikan orang lain, seperti keluarga, teman, dosen, wirausahaan sukses, dan orang lain yang dianggap penting.

Akan tetapi, dalam penelitian sebelumnya, yang dilakukan oleh (Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020) yang berjudul “Determinants of entrepreneurial intention among undergraduates in a Muslim community” menyebutkan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *subjective norms* dan EI. Sehingga, dalam hal ini dukungan dari orang lain dianggap tidak begitu berpengaruh terhadap *entrepreneurial intention*.

Maka, hipotesis yang terbentuk dari penelitian terdahulu adalah

H2: *Subjective norms* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention* di Tangerang

2.3.3 *Perceived behavioral* berpengaruh positif terhadap entrepreneurial intention(EI)

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Mustofa dan Setiawan 2022) dengan judul “Perceived Behavioral Control Builds Students' Entrepreneurial Intentions” diketahui bahwa *perceived behavioral* berpengaruh secara signifikan kepada EI. Hal ini juga ditambah dengan R-squared nya yang bernilai 43%. *Perceived behavioral* yang dikaji dalam penelitian ini mengacu kepada reaksi individu dalam merespon suatu aktivitas, apakah mudah atau sulit dalam menghadapi situasi tersebut. Hal ini sangat penting untuk dikaji karena pasti akan menghadapi tantangan-tantangan yang ada dalam berwirausaha.

Selain itu, dalam penelitian lainnya yang berjudul “Entrepreneurial Intentions: Between Entrepreneurial Knowledge, Entrepreneurial Skills and Perceived Control Behavior” oleh (Kurjono 2022). Dalam penelitian ini dapat diketahui bahwa *perceived behavioural* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap, bahlan merupakan variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi EI. Sehingga, variabel ini salah satu variabel penting untuk membentuk *entrepreneurial intentions*.

Pada penelitian sebelumnya, yang dilakukan oleh (Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020) yang berjudul “Determinants of entrepreneurial intention among undergraduates in a Muslim community” menyebutkan bahwa *perceived*

behavioural control berpengaruh secara signifikan terhadap EI. Variabel ini diukur dengan kemampuan yang dirasakan dan kepercayaan diri yang dimiliki individu dalam berperilaku. Variabel ini penting, sebagai faktor pembentuk EI dalam menyadari kemampuan dan kepercayaan diri untuk berwirausaha.

Oleh karena itu, hipotesis yang terbentuk dari penelitian terdahulu adalah

H3: *Perceived Behavior* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention* di Tangerang

2.3.4 *Compatibility* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention*(EI)

Dalam penelitian sebelumnya, yang dilakukan oleh (Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020) yang membahas mengenai determinan dari *entrepreneurial intention*, dapat diketahui bahwa *compatibility* mempengaruhi secara signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. Dalam penelitian ini, kompatibilitas merupakan ukuran nilai atau keyakinan konsumen dan kemampuan suatu inovasi untuk memenuhi kebutuhan sosial dan budayanya. Hal ini juga dapat diartikan bahwa *compatibility* merupakan salah satu faktor penting yang membentuk EI, karena kemampuan berinovasi sangat dibutuhkan untuk berwirausaha dan dapat membentuk *entrepreneurial intention*. Akan tetapi, sangat disayangkan belum ada kajian atau penelitian lain yang membahas mengenai variabel ini, begitu juga disebutkan dalam penelitian ini bahwa belum adanya penelitian sebelumnya.

Maka, hipotesis yang terbentuk dari penelitian terdahulu adalah

H4: *Compatibility* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention* di Tangerang

2.3.5 *Educational support* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention*(EI)

Penelitian sebelumnya yang berjudul “The Relationship Between Educational Support and Entrepreneurial Intentions in Malaysian Higher Learning Institution” oleh (Kadir, Salim, dan Kamarudin 2012) membuktikan bahwa *educational support*

berpengaruh positif terhadap EI. Bahkan, *educational support* juga berpengaruh terhadap *attitude* dan *behavioral factor*. *Educational support* dalam penelitian ini mengacu pada support yang diberikan keluarga, lingkungan sekitar, dan institusi tempat belajar untuk berwirausaha. Sehingga, variabel ini juga sangat penting untuk dianalisis untuk menjelaskan pengaruhnya terhadap EI.

Begitu juga pada penelitian yang dilakukan oleh (Aliedan et al. 2022). Penelitian ini secara khusus membahas mengenai pengaruh *educational support* yang dilakukan oleh universitas terhadap *entrepreneurship orientation* dan *entrepreneurial intention*. Hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa *educational support* yang diberikan oleh universitas berpengaruh positif terhadap EI. Seperti, pada (Kadir, Salim, dan Kamarudin 2012), penelitian ini juga memberikan bukti bahwa *educational support* memberikan pengaruh terhadap variabel-variabel yang ada dalam teori *Planned Behavior*.

Selain itu, pada penelitian sebelumnya, yang dilakukan oleh (Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020) yang berjudul “Determinants of entrepreneurial intention among undergraduates in a Muslim community” disebutkan bahwa EI dapat dipengaruhi positif secara signifikan oleh *educational support*. Dalam penelitian ini, *educational support* diukur berdasarkan dukungan yang efisien untuk memperoleh pengetahuan yang diperlukan tentang kewirausahaan.

Maka, hipotesis yang terbentuk dari penelitian terdahulu adalah

H5: *Educational support* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention* di Tangerang

2.4 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan hipotesis dari penelitian-penelitian di atas, di bawah ini merupakan penelitian terdahulu yang berhubungan dengan hipotesis dan variabel-variabel yang berhubungan dalam penelitian ini, khususnya dengan variabel entrepreneurship intention (EI).

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Publikasi	Judul Penelitian	Manfaat Penelitian
1	(Ezeh, Nkamnebe, dan Omodafe 2020)	Emerald	Determinants of entrepreneurial intention among undergraduates in a Muslim community	Penelitian ini digunakan sebagai acuan utama pada model dan hipotesis penelitian.
2	(Thuy et al. 2022)	Korea Science	Factors Affecting Entrepreneurial Intention of College Students: An Empirical Study from Vietnam	Digunakan sebagai referensi untuk menganalisis pengaruh variabel subjective norm dan perceived behavioral control terhadap EI. Dapat diketahui, bahwa perceived behavioral control memiliki pengaruh dan subjective norm tidak.
3	(Kadir, Salim, dan Kamarudin 2012)	Elsevier, Science Direct, Procedia	The Relationship Between Educational Support And Entrepreneurial	Penelitian ini digunakan sebagai referensi untuk menganalisis pengaruh variabel

No	Peneliti	Publikasi	Judul Penelitian	Manfaat Penelitian
			Intentions in Malaysian Higher Learning Institution	educational support dan entrepreneurial intention. Di mana hasilnya kedua variabel tersebut berpengaruh signifikan.
4	(Mustofa dan Setiawan 2022)	Sinta	Perceived Behavioral Control Builds Students Entrepreneurial Intentions.	Sebagai jurnal pendukung yang mana hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa Perceived Behavioral Control berdampak pada EI.
5	(Harfandi, Zulhelmi, dan Sonita 2022)	Ekonomika Syariah: Journal of Economic Studies	The Effect of Entrepreneurship Attitude and Knowledge on Entrepreneurial Intention of Students	Jurnal ini sebagai pendukung hipotesis, dimana hasil dari penelitian tersebut membuktikan bahwa attitude tidak berpengaruh sementara knowledge berpengaruh secara signifikan.
6	(Handiman et al. 2022)	Jurnal Doktor Manajemen	Bagaimana Subjective Norms dan Entrepreneurship Education	Sebagai jurnal pendukung pembuatan hipotesis. Dari hasil penelitian tersebut dapat

No	Peneliti	Publikasi	Judul Penelitian	Manfaat Penelitian
			Berpengaruh Terhadap Entrepreneurial Intention Mahasiswa?	diketahui bahwa subjective norms berpengaruh positif terhadap EI. Sehingga, dukungan dari orang lain dianggap penting dalam penelitian ini.
7	(Kurjono 2022)	Dinamika Pendidikan	Entrepreneurial Intentions: Between Entrepreneurial Knowledge, Entrepreneurial Skills and Perceived Control Behavior	Penelitian ini digunakan sebagai jurnal acuan untuk pembuatan hipotesis, dimana hasil yang didapat bahwa Perceived Control Behavior merupakan variabel yang paling dominan diantara variabel lain yang diuji, seperti Entrepreneurial Knowledge dan Entrepreneurial Skills
8	(Aliedan et al. 2022)	MDPI: Sustainability	Influences of University Education Support on Entrepreneurship Orientation and	Jurnal ini bermanfaat sebagai referensi untuk pembuatan hipotesis. Dari hasil penelitian tersebut dapat diketahui

No	Peneliti	Publikasi	Judul Penelitian	Manfaat Penelitian
			Entrepreneurship Intention: Application of Theory of Planned Behavior	bahwa <i>educational support</i> berpengaruh positif secara signifikan terhadap EI.
9	(Mensah et al. 2021)	SAGE Open	Exploring the Predictors of Chinese College Students' Entrepreneurial Intention	Jurnal ini dapat digunakan sebagai referensi tambahan mengenai faktor pembentuk EI berdasarkan Theory of Planned Behavior. Jurnal ini secara khusus mengkaji pengaruh entrepreneurial attitude, subjective norm, dan perceived behavioral control terhadap EI. Dimana hasilnya menunjukkan bahwa ketiganya berpengaruh signifikan terhadap EI.
10	(Barba-Sánchez, Mitre-Aranda, dan	Science Direct	The entrepreneurial intention of university students:	Begitu juga dengan penelitian ini yang mengkaji mengenai Theory of Planned

No	Peneliti	Publikasi	Judul Penelitian	Manfaat Penelitian
	Brío-González (2022)		An environmental perspective	Behavior. Dimana hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa attitude dan perceived behavioral control berpengaruh terhadap EI. Sementara, subjective norms lebih proaktif terhadap attitude dan perceived behavioral control

