



**PENGARUH *ATTITUDE TOWARD BEHAVIOR*, *PERCEIVED BEHAVIORAL CONTROL*, DAN *SUBJECTIVE NORM* TERHADAP *ENTREPRENEURIAL INTENTION* MAHASISWA NON-EKONOMI**

Rona Desi Sanchez Anggraini<sup>1)</sup>, Patricia<sup>2)</sup>

<sup>2</sup>patricia.fe@uph.edu

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Pelita Harapan

***Abstract***

*Entrepreneurship in Indonesia has been developing rapidly these past years. A survey among 210 university students without economic or business educational background showed that they also have an intention to be an entrepreneur and that their major in the university is not a barrier for them to start their own business. This study uses three independent variables which are attitude toward behavior, perceived behavioral control, and subjective norms to see the impact towards students' entrepreneurial intention. Data was processed using PLS-SEM (Partial Least Square – Structural Equation Modeling). The finding of this study showed that attitude toward behavior, perceived behavioral control, and subjective norms have a significant impact towards students' entrepreneurial intention. This study can be used by the government and universities to create programs that will increase the entrepreneurial spirit among students from various educational background and open opportunities for them to participate in entrepreneurial activities.*

***Keywords:*** *Attitude Toward Behavior, Perceived Behavioral Control, Subjective Norm, Entrepreneurial Intention*

**PENDAHULUAN**

Kewirausahaan memiliki peran yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi, perkembangan sosial, dan juga sebagai penyedia lapangan pekerjaan bagi suatu negara. Orang yang melakukan kewirausahaan atau berwirausaha disebut pengusaha. Menjadi seorang pengusaha tidak hanya mencari keuntungan untuk diri sendiri, tetapi juga menciptakan suatu nilai yang positif dan berguna untuk masyarakat. Untuk itu, diperlukan motivasi, ambisi, dan juga hasil. Pada era teknologi di mana informasi dan pengetahuan sangat mudah didapatkan dan dipelajari, banyak sekali kesempatan terbuka bagi seseorang untuk memulai sebuah usaha. Ada berbagai alasan atau faktor yang dapat memicu atau mendorong seseorang untuk menjadi pengusaha

seperti misalnya sulit untuk mendapatkan lapangan pekerjaan, pemasaran bisnis yang lebih mudah karena perkembangan teknologi informasi, dorongan keluarga, lingkungan dan pergaulan, ingin lebih dihargai, menyukai peluang, tantangan dan resiko, kreatif dan suka berinovasi, ilmu kewirausahaan mudah didapat dan dipelajari, tidak suka diatur dan diperintah oleh orang lain, kebutuhan biaya hidup yang terus meningkat mengharuskan seseorang untuk menjadi seorang pengusaha, dan lain sebagainya (Fahmi, 2016).

Ada beberapa faktor yang menentukan seorang wirausaha dikatakan sukses. Pertama adalah kegigihan, dalam menjalani suatu usaha tentu akan menghadapi cobaan/masalah, untuk itu wirausahawan harus memiliki jiwa pantang menyerah. Kedua adalah kemampuan untuk menciptakan diferensiasi dan inovasi, dimana keunikan merupakan kunci kesuksesan wirausaha. Dan ketiga adalah keinginan untuk terus belajar dari kegagalan, pengalaman, serta kisah sukses orang lain. Dalam penelitian ini akan dijelaskan faktor-faktor yang diduga mempengaruhi niat seseorang untuk menjadi seorang pengusaha dengan menggunakan Teori Perilaku Terencana. *Theory of Planned Behavior* (TPB) (Ajzen, 1991) seringkali digunakan sebagai alat untuk menjelaskan niat seseorang dalam berwirausaha.

Teori Perilaku Terencana ini memiliki tiga variabel independen dan satu variabel dependen. Variabel independen terdiri atas *attitude toward behavior*, *perceived behavioral control*, dan *subjective norm*, serta variabel dependennya adalah *entrepreneurial intention*. Ada beberapa teori seperti *Theory of Reasoned Action* (TRA) dan *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dapat meramalkan perilaku yang dapat mempengaruhi, memotivasi, dan menjadi faktor dalam mempengaruhi niat seorang individu termasuk niat untuk berwirausaha. Menurut Shook, Priem, dan McGee (2003), tidak ada teori yang benar-benar disepakati dalam menjelaskan niat seseorang untuk menjadi seorang pengusaha, karena faktor yang mempengaruhi seseorang menjadi wirausaha tentu akan berbeda-beda.

Melihat banyak penelitian sebelumnya yang melakukan atau menerapkan teori perilaku terencana ini terhadap responden dengan latar belakang pendidikan ekonomi seperti yang dilakukan oleh Sizong Wu dan Lingfei Wu (2008) dan Marina S. Solesvik (2013), peneliti ingin melakukan penelitian terhadap responden mahasiswa dengan latar belakang pendidikan non- ekonomi untuk menganalisis apakah mereka juga memiliki niat untuk menjadi seorang wirausahawan. Sejauh ini, peneliti belum mendapatkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa teori perilaku terencana ini diterapkan atau menganalisis responden dengan latar belakang non-ekonomi.

## TINJAUAN PUSTAKA

### *Theory of Planned Behavior*

*Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan kelanjutan dari *Theory Reasoned Action* (TRA) yang diperlukan untuk melengkapi keterbatasan dari model TRA dalam menangani perilaku. Kedua teori ini memiliki kemiripan tujuan dalam memahami suatu perilaku manusia dengan mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor penentu dari niat kewirausahaan. TPB dibentuk oleh Ajzen dengan tujuan menyediakan kerangka perilaku konseptual yang lebih baik dari TRA mengenai suatu perilaku.

Menyelidiki perilaku manusia yang menguntungkan dan tidak menguntungkan merupakan kegunaan dari TPB. Misalnya, seseorang memiliki pengetahuan akan

pentingnya perkembangan teknologi. Hal tersebut menimbulkan keyakinan positif terhadap perilakupenggunaan teknologi, sehingga muncul motivasi atau niat untuk menggunakan teknologi dalam berwirausaha. TPB juga dapat membantu kita dalam menentukan suatu perilaku (Prabandari & Sholihah, 2014). Teori Perilaku Terencana (TPB) merupakan salah satu yang paling sering digunakan dan divalidasi, dimana teori ini mengkonseptualisasikan kekuatan dari niat sebagai anteseden langsung dari perilaku bila dibandingkan dengan model berbasis niat lainnya (Ajzen, 1991).

Pada Teori Perilaku Terencana, *entrepreneurial intention* ditentukan oleh *attitude towards behavior*, *perceived behavioral control* (PBC), dan *subjective norm* (SN). *Attitude towards behavior* mengacu pada sejauh mana seseorang memiliki penilaian dari perilaku yang menguntungkan atau tidak. *Perceived behavioral control* merupakan perilaku yang dilakukan yang diacu oleh kemudahan atau kesulitan yang dirasakan. Sedangkan *subjective norm* diartikan sebagai perilaku yang ingin dilakukan atau tidak yang diacu oleh tekanan sosial yang dirasakan.

### ***Entrepreneurial Intention***

Menurut Fahmi (2016), kewirausahaan merupakan ilmu yang mengkaji tentang kreativitas yang dibangun dan dikembangkan serta berani untuk mengambil dan menanggung risiko terhadap tindakan yang dilakukan untuk menghasilkan suatu karya. Kewirausahaan juga dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk menghasilkan hal-hal baru dan berbeda/unik dengan bertindak kreatif dan inovatif untuk menciptakan suatu peluang (Suryana dan Bayu, 2015). Bird, et al. (1988) mendefinisikan intensi sebagai suatu keadaan pikiran yang mengarahkan perhatian, pengalaman, dan tindakan kepada suatu tujuan spesifik. Dalam konteks kewirausahaan, *entrepreneurial intention* didefinisikan sebagai sebuah proses pencarian informasi yang dapat digunakan untuk menciptakan sebuah usaha (Katz dan Gartner, 1988). Individu-individu yang memiliki intensi kuat menjadi wirausahawan untuk mencapai sebuah tujuan spesifik akan lebih siap dalam menghadapi situasi yang tidak pasti dan tidak diharapkan daripada mereka yang tidak memiliki intensi kewirausahaan. Niat kewirausahaan bertujuan untuk menciptakan suatu usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada dengan menciptakan suatu nilai, dimana wirausaha juga memiliki dampak yang signifikan seperti mengejar peluang dan memasuki pasar serta menawarkan ide atau produk baru yang inovatif dan kreatif yang dapat menjadi ketertarikan konsumen merupakan niat dari seorang pengusaha.

### ***Attitude towards Behavior***

Menurut Ahmadi (2009), sikap yang cenderung menjelaskan seseorang melakukan suatu perilaku, menjelaskan bahwa terdapat hubungan yang terkait antara *attitude* dan *behavior*. *Attitude towards behavior* diartikan sebagai penilaian seseorang yang *menguntungkan* atau tidak terhadap tingkah laku. Semakin tinggi penilaian, maka akan semakin besar niat yang terbentuk (Byabashaija dan Katono, 2011). Menurut Patiro dan Budiyaniti (2016), *attitude toward behavior* merupakan fungsi dari keyakinan seseorang yang meyakini bahwa melakukan suatu perilaku akan menghasilkan hasil tertentu dan harus dilakukan penilaian terhadap hasil tersebut. Ketika masalah baru muncul, manusia cenderung menggunakan memori yang tersimpan dalam otak mereka (kepercayaan) ketika menghadapi suatu masalah, dimana kepercayaan ini secara otomatis akan membentuk sikap (Fayolle, Gailly, &

Lassas-Clerc, 2006). Berdasarkan Teori Perilaku Terencana, semakin baik penilaian tersebut maka akan semakin baik niat yang dihasilkan nantinya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *attitude toward behavior* merupakan penilaian dan keyakinan seseorang baik itu secara positif dan negatif dimana nantinya niat dan perilaku akan terbentuk dan akan dievaluasi oleh individu tersebut.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Herminingsih, Suprpto, dan Iskandar (2012) menyatakan bahwa sikap kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha. Penelitian yang dilakukan oleh Arshad, Farooq, Sultana, dan Farooq (2016) juga menyatakan bahwa *attitude toward behavior* memiliki pengaruh positif secara langsung terhadap *entrepreneurial intention*. Pengaruh *attitude toward behavior* terhadap *entrepreneurial intention* bisa saja tidak konsisten dan dapat berbeda-beda di setiap negara, karena adanya faktor yang berbeda-beda seperti lingkungan, sosial, budaya, dan lain sebagainya.

*H1: Attitude toward behavior* memiliki pengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention*

### **Perceived Behavioral Control**

*Perceived behavioral control* (PBC) didefinisikan sebagai persepsi seseorang untuk memulai suatu perilaku berdasarkan tingkat kesulitannya (Astuti dan Martdianty, 2012). *Perceived behavioral control* (PBC) juga dapat diartikan sebagai perasaan bisa atau mampu seseorang dalam melakukan suatu perilaku, dimana didasari pada pengetahuan seseorang melalui pengalaman dan penilaiannya (Byabashaija & Katono, 2011). Hal ini didasari oleh penilaian dari pengendalian diri seseorang dan *self-efficacy* selama pembentukan perilaku (Wu dan Wu, 2008).

Menurut Ajzen & Madden dalam Patiro dan Budiyanti (2016), PBC merupakan fungsi dari kepercayaan kontrol dan fasilitasi yang dirasakan. Persepsi dari ada atau tidaknya sumber daya dan kesempatan yang dibutuhkan dalam melakukan suatu perilaku disebut sebagai kepercayaan kontrol. Sedangkan fasilitasi yang dirasakan merupakan penilaian seseorang terhadap seberapa pentingnya sumber daya tersebut untuk mencapai hasil yang diinginkan. Seperti *attitude toward behavior*, semakin besar PBC maka akan semakin besar niat yang terbentuk, sehingga PBC memiliki pengaruh terhadap *entrepreneurial intention*. Penelitian yang dilakukan oleh Byabashaija dan Katono (2011) menyatakan bahwa *perceived behavioral control* (PBC) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat mahasiswa yang mendapatkan pendidikan kewirausahaan untuk menjadi seorang wirausahawan.

*H2: Perceived behavioral control* memiliki pengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention*.

### **Subjective Norm**

*Subjective norm* (SN) didefinisikan sebagai tekanan sosial yang dirasakan, yang menyebabkan suatu perilaku dilakukan atau tidak (Ajzen, 1991). *Subjective norm* (SN) juga diartikan sebagai tingkat sosial yang dirasakan seseorang sangat dipengaruhi oleh ekspektasi kelompok individu (Haus, Steinmetz, Isidor, dan Kabst, 2013). Menurut Prabandari & Sholihah (2014), *subjective norm* merupakan perilaku dalam membuat atau tidak membuat usaha baru ditentukan oleh tingkat tekanan sosial seseorang.

Fayolle, Gailly, & Lassas-Clerc (2006) berpendapat bahwa, ada kemungkinan

tekanan sosial dapat berperan kuat atau lemah terhadap pembentukan niat. Tekanan ini dapat menjadi suatu pemicu atau juga halangan bagi pengembangan karir kewirausahaan karena bergantung pada lingkungan sosial, dimana *subjective norm* mengacu pada persepsi orang-orang yang setuju pada keputusannya untuk menjadi wirausahawan. Dapat disimpulkan bahwa *subjective norm* merupakan niat untuk melakukan suatu perilaku yang terbentuk karena dipengaruhi oleh desakan sosial dan menetapkan norma kepada seorang individu untuk melakukan perilaku tertentu. Menurut Joensuu, Viljamaa, Varamaki dan Tornikoski (2013), banyaknya pendapat dan dorongan serta rujukan kelompok dan individu mempengaruhi kuatnya keinginan seseorang untuk menjadi wirausahawan. Pendapat orang tua, teman terdekat, dan orang yang penting dapat menjadi pertimbangan dalam proses pencarian karir seseorang (Gelderen, Brand, Praag, Bodewes, Poutsma, dan Gils, 2008).

*H3: Subjective norm memiliki pengaruh signifikan terhadap entrepreneurial intention*

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode survei dengan kuesioner. Target populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa non-ekonomi salah satu universitas di wilayah Tangerang. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan desain sampel non probabilitas, cara ini merupakan cara pengambilan sampel berdasarkan pada ketersediaan elemen dan kemudahan untuk mendapatkannya. Desain sampel non probabilitas dalam penelitian ini menggunakan sampel kuota. Sampel kuota dideskripsikan sebagai subjek dengan jumlah dan kuota yang telah ditentukan dari kelompok yang sudah ditargetkan dengan mudah (Sekaran dan Bougie, 2013). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 210 mahasiswa non-ekonomi salah satu universitas di Tangerang. Alat statistik yang digunakan untuk mengolah data adalah *partial least square-structural equation modeling* atau disingkat PLS-SEM dengan program SmartPls. Item-item kuesioner untuk konstruk *attitude toward behaviour* diadaptasi dari Iakovleva, Kolvereid, dan Stephan, (2011). Sementara item-item kuesioner untuk konstruk *perceived behavioural control*, *subjective norm*, dan *entrepreneurship intention* diadaptasi dari Solesvik (2013).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Evaluasi Model Pengukuran**

Setelah mendapatkan data, analisis yang dilakukan adalah uji validitas dan reliabilitas. Uji validitas dilakukan dengan pendekatan *confirmatory factor analysis*. Pengukuran dengan memperhatikan *convergent validity* yang dilihat dari *outer loading* dan *average variance extracted* (AVE). Batas nilai untuk *outer loading* adalah lebih dari 0,708 dan AVE lebih besar dari 0.5 (Hair et al, 2014) untuk menunjukkan bahwa indikator dinyatakan valid. Hasil uji validitas konvergen dapat dilihat pada tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Hasil Uji Validitas Konvergen

Variabel	Indikator	Loading Factor	AVE	Hasil
<i>Attitude toward Behavior</i>	ATB1	0.923	0.867	Valid
	ATB2	0.921		Valid
	ATB3	0.942		Valid
	ATB4	0.931		Valid
	ATB5	0.939		Valid
<i>Entrepreneurial Intention</i>	EI1	0.872	0.865	Valid
	EI2	0.935		Valid
	EI3	0.945		Valid
	EI4	0.951		Valid
	EI5	0.943		Valid
<i>Perceived Behavioral Control</i>	PBC1	0.811	0.585	Valid
	PBC2	0.927		Valid
<i>Subjective Norm</i>	SN1	0.752	0.738	Valid
	SN2	0.918		Valid
	SN3	0.898		Valid

Sumber: Hasil olah data

Hasil Pengukuran *discriminant validity* dilakukan dengan memperhatikan nilai korelasi antar konstruk dengan nilai akar dari AVE. Kriteria yang harus diperhatikan untuk *discriminant validity* adalah kriteria Fornell-Larcker yakni nilai akar AVE harus lebih besar daripada nilai korelasi antar konstruk (Hair et al, 2014). Hasil uji validitas diskriminan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Hasil Uji Validitas Diskriminan

	ATB	EI	PBC	SN
ATB	0.931			
EI	0.939	0.930		
PBC	0.580	0.605	0.871	
SN	0.832	0.854	0.496	0.859

Sumber: Hasil olah data

Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan mengukur *composite reliability*. Syarat yang harus dipenuhi untuk uji reliabilitas adalah nilai *composite reliability* lebih besar dari 0.7. Selain itu, uji reliabilitas juga dapat dilihat dengan memperhatikan *Cronbach Alpha*. Menurut Sujarweni (2015), jika nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0.60 maka hasil *reliable*. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas

No.	Variabel	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	Hasil
1	ATB ( <i>Attitude toward Behavior</i> )	0.962	0.970	Reliable
2	EI ( <i>Entrepreneurial Intention</i> )	0.961	0.970	Reliable
3	PBC ( <i>Perceived Behavioral Control</i> )	0.695	0.862	Reliable
4	SN ( <i>Subjective Norm</i> )	0.820	0.894	Reliable

Sumber: Hasil olah data

### Hasil Uji Hipotesis

Pada uji hipotesis, ada dua hal yang dilihat yaitu, nilai dari t-statistik dan p-value. Dalam penelitian ini, uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan *level of significant* sebesar 0,05 dan diuji dua arah atau *two-tailed test*. Pengujian hipotesis didasarkan pada nilai t-statistic dan p-value. Untuk pengujian hipotesis menggunakan nilai statistik, nilai t-statistik yang digunakan adalah 1,96. Sehingga kriteria penerimaan hipotesis adalah ketika t-statistik lebih besar dari 1,96. Sedangkan p-value lebih kecil dari 0,05 (Ghozali & Latan, 2014). Berikut hasil uji hipotesis pada penelitian ini dijabarkan pada Tabel 5 dibawah ini.

Tabel 5. Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Variabel	Original Sample	Standard Deviation	t-Stat	p-Value	Hasil
H1	ATB->EI	0.695	0.059	11.760	0.000	Diterima
H2	PBC->EI	0.086	0.026	3.302	0.001	Diterima
H3	SN->EI	0.234	0.055	4.275	0.000	Diterima

Sumber: Hasil olah data

### Pembahasan

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa *attitude toward behavior* berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. *Entrepreneurial intention* mahasiswa terbentuk oleh dukungan dari *attitude toward behavior* mereka. Penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Astuti dan Martdianty (2012) serta Prabandari dan Sholihah (2014) menyatakan bahwa *attitude toward behavior* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. Semakin tinggi *attitude toward behavior* yang dimiliki seseorang, maka akan semakin tinggi juga *entrepreneurial intention* yang terbentuk. Hal ini berarti bahwa niat berwirausaha mahasiswa/i dapat meningkat ketika mereka merasa bahwa menjadi seorang wirausahawan menguntungkan dan memberikan kepuasan yang besar. Selain itu juga mereka merasa tertarik dan percaya diri terhadap kemampuan mereka untuk dapat menjalankan usaha.

Hipotesis kedua yang menyatakan bahwa *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention* diterima. Hal ini sejalan dengan hasil dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Patiro dan Budiyanti (2016)

serta Byabashaija dan Katono (2011). Keyakinan akan perasaan mampu yang dimiliki oleh setiap mahasiswa/i untuk menjadi wirausahawan merupakan faktor dalam mempengaruhi terbentuknya niat berwirausaha. Keyakinan ini bisa disebut juga sebagai rasa percaya diri yang dimana sangat dibutuhkan oleh seorang individu. Tanpa adanya rasa percaya diri ini, seseorang akan sulit berkembang dan menghindari suatu tindakan. Dalam berwirausaha juga dibutuhkan keyakinan akan perasaan mampu seperti dalam mengambil keputusan, menghadapi tantangan, mengambil suatu resiko, melihat peluang, berani bersaing, dan lain sebagainya.

Pengujian hipotesis ketiga menunjukkan hasil bahwa *subjective norm* berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. Penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Astuti dan Martdianty (2012), menyatakan bahwa *subjective norm* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. Hasil serupa ditemukan pula pada penelitian yang dilakukan oleh Yousaf, Shamim, Siddiqui, dan Raina (2014). *Subjective norm* merupakan suatu keyakinan yang ada dalam diri seorang individu akan dukungan dari lingkungan sekitarnya. Dalam penelitian ini, lingkungan yang mempengaruhi terbentuknya *entrepreneurial intention* pada mahasiswa/i yang berasal selain dari fakultas ekonomi adalah dukungan dari keluarga, teman-teman terdekat, dan orang yang penting bagi mahasiswa/i tersebut. Dalam lingkungan tersebut, seorang individu juga dapat menemukan orang-orang atau *role model* yang mendukung dirinya untuk terus berkembang dan saling bertukar pikiran. Sehingga semakin besar *subjective norm* yang dimiliki seseorang, maka akan semakin besar juga *entrepreneurial intention* yang dimilikinya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian yang mengambil responden 210 orang mahasiswa non-ekonomi pada salah satu universitas yang ada di Tangerang ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah ada pengaruh *attitude toward behaviour*, *perceived behavioural control*, dan *subjective norm* terhadap *entrepreneurial intention*. Berdasarkan hasil pengolahan data, analisis, dan pengujian hipotesis diketahui bahwa ketiga variabel independen yang diteliti yaitu *attitude toward behaviour*, *perceived behavioural control*, dan *subjective norm* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependennya yaitu *entrepreneurial intention*.

Beberapa keterbatasan dari penelitian ini adalah model penelitian yang hanya menggunakan tiga variabel independen untuk melihat pengaruhnya terhadap *entrepreneurial intention* pada mahasiswa non ekonomi salah satu universitas di Tangerang. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat menambahkan atau menggunakan variabel independen lainnya seperti lingkungan pergaulan, pengetahuan kewirausahaan, keberanian mengambil resiko, *gender*, pekerjaan orang tua. Keterbatasan lainnya adalah penelitian ini hanya dilakukan di satu universitas sehingga apabila penelitian ini dilakukan di tempat lain, dengan karakter responden yang berbeda maka hasil yang didapat mungkin akan berbeda juga. Penelitian selanjutnya dapat mengambil beberapa universitas baik di Indonesia maupun di luar negeri sehingga dapat melakukan perbandingan dan dianalisis lebih lanjut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu. (2009). *Psikologi Sosial*. Jakarta: PT RINEKA CIPTA.
- Ajzen, I. (1991) *The Theory of Planned Behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Astuti, Rifelly Dewi dan Martdianty, Fanny. (2012). *Students' Entrepreneurial Intentions by Using Theory of Planned Behavior*. Depok: *The South East Asian Journal of Management*. Vol. 6. No. 2.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *The Academy of Management Review*, 13(3), 442–453.
- Byabashaija, Warren dan Katono, Isaac. (2011). *The Impact of College Entrepreneurial Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention to Start a Business in Uganda. Journal of Developmental Entrepreneurship*. Vol. 16. No.1. 127-144.
- Fahmi, Irham. (2016). *Kewirausahaan Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: Alfabeta.
- Fayolle, Alain; Gailly, Benoit; dan Lassas-Clerc, Narjisse. (2006). *Effect and Counter-effect of Entrepreneurship Education and Social Context on Student's Intentions. Estudios de Economia Aplicada*. Vol.24-2. 509-523.
- Gelderen, Marco Van; Brand, Maryse; Praag, Mirjam Van; Bodewes, Wynand; Poutsma, Erik; dan Gils, Anita Van. (2008). *Explaining Entrepreneurial Intentions by Means of The Theory of Planned Behaviour. Career Development International*. Vol. 13 No. 6. 538- 559
- Ghozali, Imam dan Latan, Hengky. (2015). *PARTIAL LEAST SQUARES Konsep, Teknik Dan Aplikasi menggunakan Program SmartPLS 3.0 untuk penelitian empiris*. Undip.
- Hair, J.F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. California: SAGE Publications, Inc.
- Iakovleva, Tatiana; Kolvereid, Lars; dan Stephan, Ute. (2011). *Entrepreneurial Intentions in Developing and Developed Countries. Education + Training*. Vol 53. No. 5. 353-370.
- Joensuu, Sanna; Viljamaa, Anmari; Varamaki, Elina; dan Tornikoski, Erno. (2013). *Development of Entrepreneurial Intention in Higher Education and The Effect of Gender – A Latent Growth Curve Analysis. Education + Training*. Vol 55. No. 8/9. 781-803.
- Gartner, William B. and Katz, Jerome, Properties of Emerging Organizations (1988).

Academy of Management Review, Vol. 13, Issue 3, p. 429-441.

- Patiro, Shine Pintor S. dan Budiyanti, Hety. (2016). *The Theory of Planned Behavior, Past Behavior, Situational Factors, and Self-Identity Factors Drive Indonesian Entrepreneurs to be Indebtedness. DeReMa Jurnal Manajemen*. Vol 11. No. 1.
- Prabandari, Sri Palupi dan Sholihah, Puput Ichwatus. (2014). *The Influence of Theory of Planned Behavior and Entrepreneurship Education Towards Entrepreneurial Intention. Ventura Journal of Economics, Business, & Accountancy*. Vol. 17. No. 3.
- Sekaran, Uma dan Bougie, Roger. (2013). *Research Methods for Business*. New York: John Wiley & Sons Inc.
- Shook, Christopher L.; Priem, Richard L.; dan McGee, Jeffrey E. (2003). *Venture Creation and The Enterprising Individual: A Review and Synthesis. Journal of Management*. Vol. 29. No. 3. 379-399
- Solesvik, Marina Z. (2013). *Entrepreneurial Motivations and Intentions: Investigating the Role of Education Major. Education + Training*. Vol 55. No. 3. 253-271.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: PT. Pustaka Baru.
- Suryana, Yuyus dan Bayu, Kartib. (2015). *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses Edisi Kedua*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Wu, Sizong dan Wu, Lingfei. (2008). *The Impact of Higher Education on Entrepreneurial Intentions of University Students in China. Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 15 No. 4. 752-774.
- Yousaf, Usman; Shamim, Amjad; Siddiqui, Hafsa; dan Raina, Maham. (2014). *Studying the Influence of Entrepreneurial Attributes, Subjective Norms and Perceived Desirability on Entrepreneurial Intentions. Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. Vol. 7. Iss 1. 23-34.