



UNTAR

FAKULTAS
EKONOMI & BISNIS

Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan



VOLUME 5/02/April/2023

PENGARUH SIKAP PRIBADI, NORMA SUBYEKTIF, DAN KONTROL PERILAKU YANG DIRASAKAN TERHADAP INTENSI BERWIRAUSAHA

Sherli¹, Ida Puspitowati²

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: sherli.115190334@stu.untar.ac.id

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta*

Email: idap@fe.untar.ac.id

*Penulis Korespondensi

Masuk: 22-01-2023, revisi: 17-02-2023, diterima untuk diterbitkan: 10-03-2023

ABSTRAK

Indonesia merupakan negara berkembang yang memiliki jumlah penduduk yang sangat banyak, serta memiliki sumber daya alam yang melimpah. Namun Indonesia saat ini belum bisa dipisahkan dari masalah-masalah sosial yang ada di masyarakat terutama masalah sosial ekonomi yaitu pengangguran. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menguji secara empiris pengaruh sikap pribadi, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan terhadap intensi berwirausaha. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Teknik pemilihan sampel menggunakan *non probability sampling* dengan metode *purposive sampling*. Pengumpulan data menggunakan *google form* secara online dengan jumlah responden 172 yang antara lain: Universitas Tarumanagara, Universitas Bina Nusantara, Trisakti School of Management, dan Universitas Mercu Buana. Data diolah menggunakan SmartPLS 3. Hasil penelitian ini menunjukkan sikap pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, Norma Subyektif tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, kontrol perilaku yang dirasakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha.

Kata Kunci: sikap pribadi, norma subyektif, kontrol perilaku yang dirasakan, intensi berwirausaha

ABSTRACT

Indonesia is a developing country with a very large population and abundant natural resources. However, Indonesia is currently inseparable from social problems that exist in society, especially socio-economic problems, namely emergency response. This research was conducted with the aim of empirically examining the effect of personal attitudes, subjective norms, and perceptions of behavioral control on entrepreneurial intensity. The method used in this research is causal quantitative. The sample selection technique uses non-probability sampling with a purposive sampling method. Data collection used the online google form with a total of 172 respondents including: Universitas Tarumanagara, Universitas Bina Nusantara, Trisakti School of Management, and Universitas Mercu Buana. Data were processed using SmartPLS 3. The results of this study show: Personal Attitude has a positive and significant effect on entrepreneurial intensity, Subjective Norms has a positive and not significant effect on entrepreneurial intensity, perceived behavioral control has a positive and significant effect on entrepreneurial intensity.

Keywords: personal attitude, subjective norm, perceived behavior control, entrepreneurial intention

1. PENDAHULUAN

Latar belakang

Indonesia merupakan negara berkembang yang memiliki jumlah penduduk yang sangat banyak, serta memiliki sumber daya alam yang melimpah. Namun Indonesia saat ini belum bisa dipisahkan dari masalah-masalah sosial yang ada di masyarakat terutama masalah sosial ekonomi yaitu pengangguran (Ayuningtyas, 2019). Pengangguran ialah kondisi dimana seseorang tidak bekerja dalam usianya yang produktif, yakni antara 15 tahun hingga 65 tahun (Disnaker, 2019). Pengangguran merupakan masalah yang pokok dalam suatu masyarakat

modern, dan pada umumnya pengangguran disebabkan karena jumlah angkatan kerja atau para pencari kerja tidak sebanding dengan jumlah lapangan kerja yang mampu menyerapnya (Disnaker, 2019).

Salah satu cara untuk menurunkan tingkat pengangguran di Indonesia dengan membuka lapangan pekerjaan (Koveos, 2016). Kewirausahaan merupakan sumber utama pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan pekerjaan, mencari keuntungan (Etrata & Raborar, 2022). Untuk menjadi seorang wirausaha menumbuhkan rasa niat atau intensi dalam berwirausaha (Anggles & Memarista, 2017). Intensi berwirausaha merupakan kemauan dan komitmen dari seseorang untuk menciptakan bisnis (Ramos, *et al.*, 2020). Intensi berwirausaha merupakan minat seseorang untuk menciptakan suatu usaha dengan melihat peluang yang ada dan keberanian mengambil resiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan usaha (Asmuruf & Soelaiman, 2021). Intensi berwirausaha di Indonesia masih rendah dikarenakan mayoritas masyarakat lebih memilih bekerja menjadi karyawan di suatu perusahaan dibandingkan menjadi seorang wirausaha karena mereka memandang tingginya risiko menjadi seorang wirausaha (Rahim & Basir, 2019).

Sikap pribadi merupakan salah satu faktor yang memengaruhi intensi berwirausaha (Usman & Yennita, 2019). Sikap pribadi adalah kecenderungan evaluasi pada individu untuk mengeksekusi respon dalam pengambilan keputusan untuk menyukai ataupun tidak menyukai terhadap hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan kewirausahaan, dimana jika kegiatan wirausaha disukai maka mereka akan melibatkan diri mereka untuk melakukan penciptaan usaha dan sebaliknya (Loria & Rodhiah, 2020). Setiap individu memiliki nilai unik untuk menjadi seorang wirausaha yang dapat positif atau negatif, pentingnya sikap pribadi merupakan faktor yang dapat memprediksi kecenderungan kewirausahaan mahasiswa (Alin & Dil, 2022).

Faktor selanjutnya untuk memprediksi niat berwirausaha adalah norma subyektif (Usman & Yennita, 2019). Norma subyektif mengacu pada persepsi individu tentang tekanan sosial untuk atau menentang melakukan perilaku tertentu (Aga & Singh, 2022). Norma subjektif akan memengaruhi pandangan serta tindakan seseorang terkait bisnis yang memiliki risiko berdasarkan pandangan orang-orang yang berpengaruh di sekitarnya (Soelaiman, dkk., 2022). Norma subyektif ditentukan oleh adanya keyakinan normatif (*normative belief*) dan keinginan untuk mengikuti (*motivation to comply*) seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya, tergantung pada perilaku yang terlibat (Dermawan & Warmika, 2016).

Kemudian faktor yang memiliki efek kuat pada niat berwirausaha adalah *perceived behavioral control* (Usman & Yennita, 2019). Kontrol perilaku yang dirasakan adalah cara kontrol perilaku dari satu atau lebih individu terhadap hal yang pernah dirasakan di masa lalu ataupun sekedar untuk mencegah kemungkinan hadirnya masalah di masa yang mendatang (Hutabarat, 2020). Terbentuknya kontrol perilaku yang dirasakan disebabkan oleh beberapa faktor seperti pengalaman di masa lalu yang sulit untuk dilupakan oleh individu sehingga mempersempit kebebasannya untuk berperilaku, informasi yang berasal dari orang sekitar seperti teman, rekan kerja, ataupun lingkungan yang mempengaruhi individu dalam mengolah informasi tersebut sehingga berdampak pada cara berperilaku dari individu dan rasa takut akan terjadinya masalah sehingga mendorong individu untuk mengontrol perilakunya agar tidak melakukan kesalahan (Hutabarat, 2020). *Perceived behavioral control* mencerminkan adanya sumber daya dan peluang yang dibutuhkan seseorang (Su *et al.*, 2021).

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, pada penelitian ini terdapat tiga rumusan masalah yang ditentukan untuk diuji secara empiris yaitu pengaruh sikap pribadi, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa.

2. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini digunakan desain penelitian kuantitatif. Kuantitatif merupakan suatu teknik penelitian untuk mengukur data dengan analisis statistik (Malhotra, *et al.*, 2017). Menurut Malhotra, *et al.*, (2017) desain penelitian adalah sebuah kerangka kerja atau *blueprint* untuk melaksanakan proyek penelitian pemasaran. Terdapat tiga jenis desain penelitian yang dapat digunakan dalam suatu penelitian, yaitu desain penelitian kausal dan deskriptif. Penelitian ini menggunakan kuantitatif deskriptif. Menurut (Sugiyono, 2018) Penelitian kuantitatif adalah pendekatan penelitian yang didasarkan pada data penelitian positivistik (data konkret), data penelitian yang berupa angka-angka akan diuji melalui statistik sebagai cara pembuktian perhitungan yang dihubungkan dengan subjek yang diteliti sampai pada suatu konklusi.

Teknik pemilihan sampel dalam penelitian ini menggunakan *non probability sampling* yaitu *purposive sampling*. Penulis menggunakan *purposive sampling* karena penelitian ini menggunakan kriteria khusus yaitu: Mahasiswa Universitas Swasta di Jakarta Barat antara lain: Universitas Tarumanagara, Universitas Bina Nusantara, Trisakti School of Management, dan Universitas Mercu Buana, jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, minimal sedang menempuh semester 3, dan telah mendapatkan mata kuliah kewirausahaan.

Variabel independen dalam penelitian ini yaitu sikap pribadi, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan. Sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini yaitu intensi berwirausaha.

Penelitian ini dalam pengumpulan data menggunakan *google form* secara online. Skala pengukuran yang digunakan yaitu interval dalam bentuk skala likert yang diukur dengan lima kategori respon mulai dari sangat tidak setuju, tidak setuju, netral, setuju, dan sangat setuju. Data yang diterima dalam penelitian ini yaitu 172 responden dan data diolah menggunakan SmartPLS 3.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Validitas

Uji validitas adalah uji untuk mengetahui keakuratan kuesioner (Malhotra *et al.*, 2017). Validitas didefinisikan sebagai sejauh mana suatu konsep diukur secara akurat dalam penelitian kuantitatif (Heale & Twycross, 2015). Validitas konvergen dinilai berdasarkan *loading factor* $> 0,6$ dan nilai AVE (*Average Variance Extracted*) $> 0,5$. Selain itu untuk validitas diskriminan dinilai berdasarkan *cross loading* setiap variabel $\pm 0,40$ dianggap baik dan analisis *Fornell-Larcker* dilakukan dengan membandingkan korelasi antar konstruk dengan konstruk lainnya (Hair, *et al.*, 2017).

Berdasarkan hasil analisis validitas konvergen pada tabel 1, data pada *outer loadings* nilai yang dikatakan baik dan penelitian bisa dilanjutkan berdasarkan *loading factor* $> 0,6$ Pada hasil uji *outer loadings* yang peneliti lakukan ada beberapa nilai yang tidak memenuhi standar. Berikut hasil nilai setelah tahap penghapusan dalam *outer loadings* tersebut:

Tabel 1. Hasil Analisis *Outer Loadings*

	Sikap Pribadi (PA)	Norma Subyektif (SN)	Kontrol Perilaku yang dirasakan (PBC)	Intensi Berwirausaha (EI)
PA1	0,730			
PA2	0,705			
PA3	0,643			
PA4	0,760			
SN1		0,801		
SN2		0,886		
SN3		0,811		
PBC2			0,819	
PBC3			0,781	
PBC4			0,756	
EI1				0,688
EI2				0,679
EI3				0,798
EI4				0,703
EI5				0,756
EI6				0,739

Berdasarkan hasil analisis validitas konvergen pada tabel 2, masing-masing variabel dinyatakan valid dengan berdasarkan nilai AVE (*Average Variance Extracted*) > 0,5.

Tabel 2. Hasil Analisis AVE (*Average Variance Extracted*)

Variabel	AVE	Rumus/Acuan	Keterangan
PA	0,505	0,5	Valid
SN	0,695	0,5	Valid
PBC	0,618	0,5	Valid
EI	0,530	0,5	Valid

Berdasarkan hasil analisis validitas diskriminan pada tabel 3, *cross loading* setiap variabel $\pm 0,40$ dianggap baik.

Tabel 3. Hasil Analisis *Cross Loading*

	EI	PA	PBC	SN
EI1	0,688	0,299	0,553	0,409
EI2	0,679	0,414	0,426	0,367
EI3	0,798	0,451	0,555	0,428
EI4	0,703	0,440	0,407	0,263
EI5	0,756	0,393	0,451	0,338
EI6	0,739	0,413	0,436	0,272
PA1	0,405	0,730	0,222	0,410
PA2	0,324	0,705	0,128	0,284
PA3	0,279	0,643	0,092	0,301
PA4	0,502	0,760	0,325	0,461
PBC2	0,621	0,269	0,819	0,327
PBC3	0,464	0,255	0,781	0,400
PBC4	0,411	0,155	0,756	0,378
SN1	0,420	0,516	0,303	0,801
SN2	0,441	0,437	0,461	0,886
SN3	0,320	0,351	0,387	0,811

Berdasarkan hasil analisis validitas diskriminan pada tabel 4, setiap variabel dalam penelitian ini valid dengan berdasarkan pada masing-masing konstruk memiliki nilai tertinggi pada setiap variabel laten yang diuji dengan variabel laten lainnya.

Tabel 4. Hasil Analisis *Fornell-Larcker*

	EI	PA	PBC	SN
EI	0,728			
PA	0,552	0,711		
PBC	0,651	0,295	0,786	
SN	0,480	0,529	0,460	0,834

Analisis Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi kuesioner (Malhotra, *et al.*, 2017). Rumus uji reliabilitas menggunakan *composite reliability* >0,60 dan *cronbach's alpha* >0,60 maka reliabel (Ghozali & Latan, 2020).

Berdasarkan tabel 3 sikap pribadi memiliki nilai *cronbach alpha* 0,683 dan *composite* reliabel 0,803 > 0,6 maka sikap pribadi reliabel. Norma subyektif memiliki nilai *cronbach alpha* 0,782 dan *composite* reliabel 0,872 > 0,6 maka norma subyektif reliabel. Kontrol perilaku yang dirasakan memiliki nilai *cronbach alpha* 0,698 dan *composite* reliabel 0,829 > 0,6 maka kontrol perilaku yang dirasakan reliabel. Intensi berwirausaha memiliki nilai *cronbach alpha* 0,822 dan *composite* reliabel 0,871 > 0,6 maka intensi berwirausaha reliabel.

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	<i>Composite Reliabel</i>	Rumus	Keterangan
PA	0,683	0,803	0,6	Reliabel
SN	0,782	0,872	0,6	Reliabel
PBC	0,698	0,829	0,6	Reliabel
EI	0,822	0,871	0,6	Reliabel

Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai koefisien determinasi atau R^2 digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan sikap pribadi, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan terhadap intensi berwirausaha. Kriteria nilai R Square adalah 0,75 dinyatakan kuat, 0,50 dinyatakan moderat, 0,25 dinyatakan lemah (Ghozali & Latan, 2020).

Berdasarkan tabel 6 sikap pribadi, norma subyektif, kontrol perilaku yang dirasakan berpengaruh sebesar 56,7% terhadap intensi berwirausaha dan sisanya 43,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

Tabel 6. Hasil Pengujian Koefisien Determinasi

Variabel	<i>R square</i>	Keterangan
Intensi Berwirausaha	0,567	Moderat

Predictive relevance (Q^2)

Predictive relevance atau Q^2 digunakan untuk mengetahui seberapa besar kapasitas prediksi setiap indikatornya dengan prosedur *blindfolding*. Variabel yang dapat memprediksi model dengan baik memiliki nilai $Q^2 > 0$. Nilai *predictive relevance* (Q^2) < 0 menandakan bahwa model

kurang memiliki *predictive relevance*. Kriteria nilai Q^2 adalah 0,02 dinyatakan model lemah, 0,15 dinyatakan model moderat, dan 0,35 dinyatakan model kuat.

Berdasarkan tabel 7, intensi berwirausaha memiliki nilai Q^2 0,321 > 0 yang berarti bahwa sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan model penelitian ini memiliki *predictive relevance*.

Tabel 7. Hasil Pengujian *Predictive Relevance* (Q^2)

Variabel	Q^2	Keterangan
Intensi Berwirausaha	0,321	Moderat

Effect size (f^2)

Effect size (f^2) digunakan untuk menganalisis relevansi konstruk dalam menjelaskan konstruksi endogen yang dipilih. Nilai f^2 0,02 merupakan kategori ukuran kecil, 0,15 merupakan kategori ukuran sedang, 0,35 merupakan kategori ukuran besar (Hair, *et al.*, 2017).

Berdasarkan tabel 8. sikap pribadi memiliki *effect size* 0,234 masuk kategori sedang. Norma subyektif memiliki *effect size* 0,002 masuk kategori kecil. kontrol perilaku yang dirasakan memiliki *effect size* 0,493 masuk kategori besar.

Tabel 8. Hasil Pengujian *Effect Size* (f^2)

Variabel	Intensi Berwirausaha	Keterangan
Sikap Pribadi	0,234	Sedang
Norma Subyektif	0,002	Kecil
Kontrol perilaku yang dirasakan	0,493	Besar

Goodness-of-Fit (GoF)

Berikut merupakan kategori Gof (0,1) tergolong dalam kategori kecil, (0,25) tergolong dalam kategori GoF sedang dan (0,36) tergolong dalam kategori GoF besar.

Diketahui: $AVE = (0,505 + 0,695 + 0,618 + 0,530) / 4 = 0,587$

$R.R = 0,567$

$$\begin{aligned}
 \text{Goodness-of-Fit (GoF)} &= \left[\sqrt{AVE \times R^2} \right] \\
 &= \sqrt{0,587 \times 0,567} \\
 &= 0,576
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil penghitungan *Goodness of Fit* (GoF), dapat dilihat bahwa hasilnya adalah sebesar 0,576 yang berarti masuk ke dalam kategori GoF besar.

Hasil Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat. Jika nilai *t-statistics* $\geq 1,96$ dan nilai *p-value* < 0,05 maka hipotesis penelitian diterima.

Tabel 9. Hasil Pengujian *Bootstrapping*

Jalur	Original Sample	t-statistics	p-values
PA → EI	0,376	5,552	0,000
SN → EI	0,041	0,453	0,651
PBC → EI	0,522	8,192	0,000

Berdasarkan tabel 9, berikut rangkuman hipotesis dan disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 10. Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Pernyataan Hipotesis	Hasil
H ₁	Sikap Pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha.	Diterima
H ₂	Norma Subyektif tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap intensi berwirausaha.	Ditolak
H ₃	Kontrol Perilaku yang dirasakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha.	Diterima

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil uji analisis dan pembahasan yang telah dijabarkan, maka penelitian ini dapat disimpulkan bahwa sikap pribadi dan kontrol perilaku yang dirasakan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa universitas swasta Jakarta barat yang antara lain : Universitas Tarumanagara, Universitas Bina Nusantara, Trisakti School of Management, dan Universitas Mercu Buana. Sedangkan, norma subyektif memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa universitas swasta Jakarta barat yang antara lain : Universitas Tarumanagara, Universitas Bina Nusantara, Trisakti School of Management, dan Universitas Mercu Buana.

Pada penelitian selanjutnya, diharapkan untuk menambah variabel lain seperti variabel mediasi maupun variabel moderasi yang secara terukur dan lebih akurat serta memiliki kontribusi yang lebih besar dalam mempengaruhi intensi berwirausaha. Pada penelitian selanjutnya, disarankan menyebarkan kuesioner ke universitas lainnya selain Universitas Tarumanagara, Universitas Bina Nusantara, Trisakti School of Management, dan Universitas Mercu Buana.

REFERENSI

- Aga, M. K., & Singh, A. (2022). The Role of Entrepreneurship Education on Student Entrepreneurial Intentions: Mediating Effect of Attitude, Subjective Norms, and Perceived Behavioral Control. *Journal of Business and Management* 28(1), 31-65.
- Alin, L. D., & Dil, E. (2022). Determinants of Somali Student's Entrepreneurial Intention : The Case Study of University Students in Mogadishu. *Eskisehir Osmangazi Universitesi Haziran* 23(1), 130-142.
- Anggles, S. N., & Memarista, G. (2017). Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Niat Mahasiswa untuk Berwirausaha. *Agora* 5(1), 1-8.
- Asmuruf, T. A. & Soelaiman, L. (2021). Entrepreneurship intentions among vocational school students in Sorong Regency-West Papua. in *Proceedings of the 3rd Tarumanagara International Conference on the Applications of Social Sciences and Humanities (TICASH 2021)*, 1301-1306. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220404.208>
- Ayuningtyas, N. N. (2019). Pengaruh Inflasi dan Pertumbuhan Penduduk Terhadap Tingkat Pengangguran di Kota Samarinda. *Jurnal Ilmu Ekonomi Universitas Mulawarman* 3(4), 1-12.
- Dermawan, M. Y., & Warmika, G. K. (2016). Pengaruh Norma Subyektif, Personal Attitude, Perceived Behavioral Control, dan Aspek Psikologis Terhadap Minat Berwirausaha (Entrepreneurial Intention). *E-Jurnal Manajemen Umud* 5(7), 4660-4689.
- Disnaker, A. (2019, Febuari 25). Retrieved from <https://disnaker.bulelengkab.go.id/informasi/detail/artikel/banyaknya-pengangguran-karena-kurangnya-pelatihan-keterampilan-kerja-11>

- Etrata, A. E., & Raborar, J. L. (2022). The Filipino Generation Z's Entrepreneurial Intention : What Drives Their Business Mindedness. *Research In Business & Social Science* 11(2), 1-11.
- Ghozali, I., & Latan, H. (2020). *Partial Least Squares Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program Smartpls 3.0 Untuk Penelitian Empiris*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F., Hult, G. T., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *a Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Second Edition*. United States of America: Sage Publications.
- Heale, R., & Twycross, A. (2015). Validity and Reliability in Quantitative Studies. *Evid Based Nurse*. *Evid Based Nurse* 18(3), 66-67.
- Hutabarat, Z. (2020). Pengaruh Theory of Planned Behavior Terhadap Entrepreneurial Intention Mahasiswa di Tangerang. *Ultima Management* 12(1), 159-174.
- Koveos, P. (2016). The Importance of Entrepreneurship. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 21(3), 1-3.
- Loria, A. & Rodhiah. (2020). Pengaruh Personal Attitude, Subjective Norm, dan Perceived Behavioral Control terhadap Entrepreneurial Intention. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 2(3), 653-661. <https://doi.org/10.24912/jmk.v2i3.9577>
- Malhotra, N. K., Nunan, D., & Birks, D. F. (2017). *Marketing Research An Applied Approach Fifth Edition*. United Kingdom: Pearson.
- Rahim, A. R., & Basir, B. (2019). Peran Kewirausahaan Dalam Membangun Ketahanan Ekonomi Bangsa. *Journal Economic Resource*, 34-39.
- Ramos, D., Madeira, M., & Duarte, F. (2020). Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intention: The Case of Portugal. *Economy of Region* 16(1), 157-170.
- Soelaiman, L., Puspitowati, I., & Selamat, F. (2022). Peran model panutan terhadap intensi berwirausaha mahasiswa melalui penerapan teori perilaku terencana. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 320-329. <https://doi.org/10.24912/jmie.v6i2.20387>
- Su, Y., Zhu, Z., Chen, J., Jin, J., Jin, Y., Wang, T., Lin, C. L., & Xu, D. (2021). Factors Influencing Entrepreneurial Intention of University Students in China: Integrating the Perceived University Support and Theory of Planned Behavior. *Sustainability* 13(1), 1-21.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Usman, B., & Yennita. (2019). Understanding the entrepreneurial intention among international students in Turkey. *Journal of Global Entrepreneurship Research* 9(10), 1-21.