

Pengaruh Latar Belakang Keluarga, Kepribadian, dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa

Christine Natalita dan Franky Slamet

Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara

Email: christine.115150015@stu.untar.ac.id

Abstract: *The purpose of this research is to examine whether: 1) family background can affect entrepreneurial intention; 2) personality can affect entrepreneurial intention; 3) self-efficacy can affect entrepreneurial intention. Sample was selected using nonprobability sampling technique with convenience sampling method amounted to 100 respondents of university students in Indonesia. Data were measured by Likert scale and analyzed with processing techniques using SmartPLS 3.0 program. The result of this study shows that, 1) family background support positively had affect on entrepreneurial intention; 2) personality support positively had affect on entrepreneurial intention; 3) self-efficacy support positively had affect on entrepreneurial intention. Several recommendations for research are presented based on conclusions and suggestions on the results of this study.*

Keywords: *Family Background, Personality Traits, Self-Efficacy, and Entrepreneurial Intention.*

Abstrak: Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji apakah: 1) latar belakang keluarga dapat mempengaruhi intensi berwirausaha, 2) kepribadian dapat mempengaruhi intensi berwirausaha, 3) efikasi diri dapat mempengaruhi intensi berwirausaha. Sampel dipilih menggunakan Teknik *nonprobability sampling* dengan jumlah 100 responden mahasiswa di Indonesia. Data diukur dengan skala Likert dan dianalisis dengan Teknik proses yang menggunakan program *SmartPLS 3.0*. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, 1) latar belakang keluarga berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, 2) kepribadian berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, 3) efikasi diri berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha. Beberapa rekomendasi untuk penelitian disajikan berdasarkan kesimpulan dan saran mengenai hasil penelitian ini.

Kata kunci: Latar Belakang Keluarga, Kepribadian, Efikasi Diri, dan Intensi Berwirausaha.

LATAR BELAKANG

Kewirausahaan telah menjadi salah satu topik yang paling banyak diteliti dalam literatur penelitian, karena kewirausahaan merupakan elemen penting bagi pembangunan ekonomi dan dapat memberikan motivasi bagi seseorang untuk mencari peluang dalam mencapai kesuksesan. Kewirausahaan terkait dengan orang-orang yang melakukan kegiatan untuk membangun atau menjalankan suatu pekerjaan melalui strategi perusahaan (CEC, 2003). Kewirausahaan dapat ditingkatkan oleh perusahaan dalam meningkatkan

pertumbuhan lapangan kerja. Di sisi lain, kewirausahaan juga dapat diajarkan melalui pendidikan kewirausahaan karena menjadi wirausaha merupakan salah satu solusi masalah pengangguran di Indonesia. Lulusan perguruan tinggi di Indonesia mempunyai kecenderungan lebih memilih untuk menjadi pencari pekerjaan dibanding menciptakan pekerjaan karena terbatasnya jumlah lowongan kerja sehingga menyebabkan terjadinya pengangguran (Jung dkk., 2013).

Faktor pendukung yang signifikan terhadap intensi wirausaha di kalangan mahasiswa/i adalah pengaruh latar belakang keluarga, kepribadian, dan efikasi diri (Bullough dkk., 2014). Latar belakang keluarga memainkan peran penting dalam mempengaruhi niat anak sehingga anak memiliki preferensi yang kuat untuk berwirausaha (Krueger dkk., 2000). Selain itu faktor yang dipengaruhi berikutnya adalah kepribadian. Kepribadian telah dipelajari secara luas untuk menilai dampak karakteristik individu terhadap intensi wirausaha. Beberapa peneliti menemukan bahwa kepribadian adalah indikator kuat dari intensi wirausaha (Karabulut, 2016). Faktor lainnya ialah efikasi diri yang telah banyak digunakan di dalam bidang studi kewirausahaan. Efikasi diri dapat mempengaruhi niat seseorang dalam berwirausaha. Oleh karena itu, untuk dapat membangun suatu usaha yang baru harus memerlukan kepercayaan diri yang cukup besar agar usaha yang ingin dibentuk dapat berjalan dengan baik (Zhao dkk., 2005).

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dan untuk melengkapi berbagai penelitian, maka dilakukan penelitian dengan subjek penelitian yaitu mahasiswa/i aktif S1 (Sarjana) di Indonesia dan menjadikan latar belakang keluarga, kepribadian, dan efikasi diri sebagai prediktor dari intensi berwirausaha. Penelitian ini dilakukan untuk menelaah apakah variabel yang digunakan memiliki dampak terhadap subjek yang akan diteliti.

KAJIAN TEORI

Teori yang menjadi dasar dari penelitian ini adalah *Theory of Planned Behavior*. *Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan perluasan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). *Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan teori paling umum yang digunakan untuk mempelajari intensi dan menjelaskan sikap seseorang dalam berperilaku (Ajzen, 1991). Ajzen (2005) mengemukakan bahwa faktor inti dari TPB adalah intensi yang diasumsikan sebagai faktor motivasi yang dapat mempengaruhi perilaku individu. Semakin kuat intensi untuk terlibat dalam sebuah perilaku, maka semakin kuat pula perilaku tersebut dilakukan. Ajzen (2005) juga menambahkan persepsi terhadap pengendalian yang dapat dilakukan (*perceived behavioral control*) ke dalam TPB. Persepsi ini ditambahkan untuk dapat memahami keterbatasan yang dimiliki individu dalam melakukan perilaku dengan dilakukan atau tidak dilakukannya suatu tindakan.

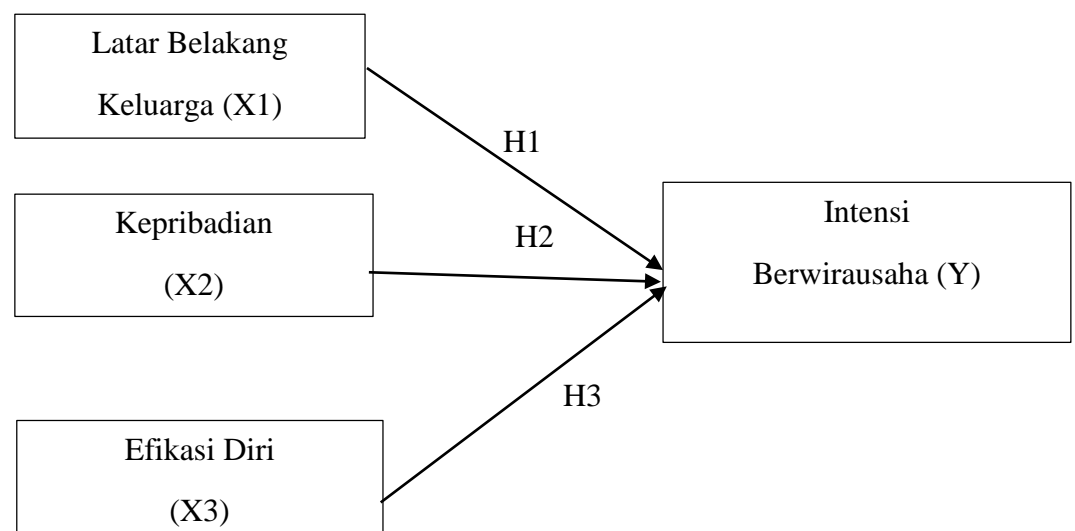
Covin & Miller (2014) menyatakan, "*Family background, particularly parents occupation, affects the lives of the children, as their parents values and norms can directly or indirectly determine children's attitudes and behaviors.*" Artinya, latar belakang keluarga, khususnya pekerjaan orang tua dapat mempengaruhi kehidupan anak, karena nilai dan norma orang tua dapat menentukan sikap dan perilaku anak baik secara langsung maupun tidak langsung. Penelitian yang dilakukan oleh Carr & Sequeira (2007) menyatakan bahwa latar belakang keluarga memiliki dampak positif pada intensi berwirausaha.

Murphy (2005) menyatakan bahwa "kepribadian bersifat dinamis, dan dinamika dimungkinkan oleh adanya fungsi energi dalam kepribadian." Kepribadian telah dipelajari

secara luas untuk menilai berbagai macam karakteristik individu terhadap intensi berwirausaha. Kim & Slocum (2008) mengemukakan bahwa kepribadian yang memiliki kemampuan dan keterampilan adalah prediktor penting yang sangat berpengaruh dalam keberhasilan seseorang, karena kepribadian dapat mempengaruhi intensi berwirausaha. Penelitian yang telah dilakukan oleh Karabulut (2016) telah mempertimbangkan bahwa kepribadian memiliki hubungan yang signifikan dengan intensi berwirausaha.

Menurut Bandura (1997) menyatakan, *“Self-efficacy is the belief that a person has sufficient ability and capability to excel in what he or she decides or wants to achieve.”* Artinya, efikasi diri adalah kepercayaan diri seseorang memiliki kemampuan yang cukup untuk mencapai sesuatu yang diinginkan. Efikasi diri dalam diri seseorang menggambarkan pribadi seseorang dalam menentukan intensi berwirausaha sebagai bentuk tahap awal seseorang untuk memulai karirnya (Betz & Hacket, 2008). Peneliti sebelumnya telah menemukan bahwa efikasi diri merupakan prediktor penting untuk menentukan intensi berwirausaha dan efikasi diri memiliki hubungan yang signifikan dengan intensi berwirausaha (Elali & Al-Yacub, 2016).

Berdasarkan kajian teori yang ada, model kerangka pemikiran intensi berwirausaha pada mahasiswa disajikan secara visual pada Gambar 1 di bawah ini:



Dari model kerangka pemikiran di atas, hipotesis yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

H1: Latar belakang keluarga memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha.

H2: Kepribadian memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha.

H3: Efikasi diri memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha.

METODOLOGI

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan desain penelitian deskriptif karena memuat informasi penelitian sebelumnya dengan variabel yang sama dan hipotesis dalam penelitian ini sudah dapat dirumuskan. Populasi yang dijadikan sebagai subjek penelitian ini adalah mahasiswa/i aktif S1 (Sarjan) di Indonesia. Metode

pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling*. *Non-probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak menggunakan prosedur seleksi dan lebih dapat diandalkan karena menawarkan petunjuk yang berguna terkait dengan populasi (Cavan dkk., 2001).

Pada penelitian ini, teknik pemilihan sampel yang digunakan adalah *judgemental sampling*. *Judgemental sampling* merupakan bentuk dari *convenience sampling* yang di dalam sampel tersebut terdapat elemen populasi yang secara sengaja dipilih berdasarkan penilaian peneliti (Malhotra, 2004, h. 322). Dengan demikian, sampel penelitian ini adalah mahasiswa/i S1 (Sarjana) di Indonesia yang telah menempuh mata kuliah kewirausahaan. Sekaran & Bougie (2013:269) juga mengemukakan bahwa ukuran sampel yang lebih besar dari 30 dan kurang dari 500 adalah jumlah yang tepat untuk kebanyakan penelitian. Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 100 responden dengan kriteria yaitu merupakan mahasiswa/i aktif S1 (Sarjana) di Indonesia yang telah menempuh mata kuliah kewirausahaan.

Berdasarkan data yang didapat dari 100 (100%) responden, sebanyak 61 (61%) responden berjenis kelamin wanita, dan 31 (31%) responden berjenis kelamin pria. Kemudian, mayoritas responden berdomisili di Jakarta, yaitu sebesar 20% dan paling sedikit yaitu responden berdomisili di Pontianak sebesar 2 (2%) responden. Selain itu, sebanyak 24% responden berasal dari kota lain di Indonesia seperti Blitar, Surabaya, Semarang, dan Mataram. Penelitian ini menerapkan penggunaan skala Likert sebagai pemberian skor dari setiap indikator dan penyebaran kuesioner dilakukan secara *online* melalui internet dengan menggunakan *google form*. Menurut Burns dan Bush (2014:208) skala Likert menjelaskan intensitas seberapa setuju atau tidaknya responden terhadap butir-butir pernyataan yang dapat dilihat dari lima poin skala yang ada (sangat tidak setuju – sangat setuju).

Hasil Uji Statistik. Hair dkk. (2011) maupun Henseler dkk. (2009) menyatakan bahwa uji validitas dapat dilakukan dengan cara mengevaluasi *convergent validity* dan *discriminant validity* dalam model penelitian tersebut. *Convergent validity* diuji dengan menggunakan *loading factor* dari setiap indikator dan *average extracted variance* (AVE) dari setiap variabel.

Tabel 1. Hasil Nilai *Average Variance Extracted* (AVE)

Variabel	<i>Average Extracted Variance</i> (AVE)
Latar Belakang Keluarga	0,667
Kepribadian	0,642
Efikasi Diri	0,621
Intensi Berwirausaha	0,597
\overline{AVE}	0,632

Sumber: Pengolahan Data *SmartPLS* 3.0

Hasil dari AVE menunjukkan nilai sebesar 0,667 untuk variabel latar belakang keluarga, 0,642 untuk variabel kepribadian, 0,621 untuk variabel efikasi diri, dan 0,597 untuk variabel intensi berwirausaha. Hasil ini menunjukkan bahwa setiap variabel di atas telah memenuhi kriteria dengan nilai AVE yang lebih besar dari 0,5 (Hair dkk., 2011). Selanjutnya, suatu indikator dinyatakan valid jika mempunyai *loading factor* di atas 0.7 terhadap konstruk yang dituju, apabila dalam sebuah model penelitian terdapat indikator

yang memiliki nilai *loading factor* di bawah 0,7, maka indikator tersebut harus dihilangkan (Henseler dkk., 2009). Terdapat beberapa indikator yang tidak memenuhi kriteria *loading factor* sehingga indikator-indikator tersebut harus dihapuskan.

Tabel 2. Hasil Nilai Loading Factor

	Indikator	Loading Factor
LB1	Pendidikan kewirausahaan di universitas mendorong saya untuk mengembangkan ide-ide kreatif untuk menjadi seorang wirausaha.	0,801
LB2	Universitas saya memberikan pengetahuan penting tentang kewirausahaan.	0,726
LB3	Universitas saya mengembangkan keterampilan dan kemampuan berwirausaha saya.	0,803
KP3	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang menghasilkan banyak antusiasme.	0,733
KP14	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang perhatian.	0,726
KP23	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang bertahan sampai tugas selesai.	0,701
KP24	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang mengerjakan sesuatu secara efisien.	0,731
KP25	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang membuat rencana.	0,728
KP37	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang memiliki ide-ide baru.	0,769
KP39	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang cerdas.	0,786
KP41	Saya melihat diri saya sebagai seseorang yang mempunyai imajinasi.	0,796
ED1	Saya selalu dapat mengelola untuk menyelesaikan masalah yang sulit jika saya sudah cukup mencoba.	0,737
ED3	Mudah bagi saya untuk tetap pada tujuan saya.	0,843
ED4	Mudah bagi saya untuk mencapai tujuan saya.	0,791
ED5	Saya yakin bahwa saya dapat menangani secara efisien pada peristiwa yang tidak terduga.	0,816
ED6	Terima kasih kepada akal saya, saya jadi tahu bagaimana menangani situasi yang tidak terduga.	0,777
ED7	Saya dapat memecahkan sebagian besar masalah saya, jika saya menginvestasikan upaya yang diperlukan.	0,764
ED8	Saya bisa tetap tenang ketika saya menghadapi kesulitan karena saya bisa mengandalkan kemampuan saya.	0,765

ED9	Ketika saya dihadapkan dengan masalah, saya biasanya dapat menemukan solusi.	0,886
ED10	Jika saya sedang dalam masalah, saya biasanya memikirkan solusinya.	0,817
ED11	Saya dapat mengandalkan apapun dengan cara saya sendiri.	0,786
IB1	Saya berniat untuk mendirikan perusahaan di masa depan.	0,781
IB2	Saya akan memilih karir sebagai seorang wirausaha.	0,744
IB3	Saya lebih memilih untuk menjadi seorang wirausaha daripada menjadi seorang karyawan yang bekerja di perusahaan atau di organisasi.	0,812
IB4	Saya memiliki ide yang menarik untuk memulai bisnis sendiri pada suatu saat.	0,836
IB5	Saya ingin bebas mengekspresikan diri saya di bisnis saya sendiri.	0,829

Sumber: Pengolahan Data *SmartPLS* 3.0

Berdasarkan hasil dari Tabel 2, telah menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai *loading factor* di atas 0,6 di mana telah memenuhi syarat *convergent validity* (Hair dkk., 2011), sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel yang ada dalam penelitian ini telah memenuhi kriteria *convergent validity*. Dalam pengujian *discriminant validity*, nilai *Fornell-Larcker* yang dimiliki oleh masing-masing variabel pada penelitian ini memenuhi kriteria karena nilai akar kuadrat AVE lebih besar daripada korelasi antar konstruk serta nilai *cross-loadings* masing-masing indikator setiap variabel lebih besar dari nilai *cross-loadings* variabel lainnya. Berdasarkan hasil analisis *convergent validity* maupun *discriminant validity*, maka dapat disimpulkan bahwa variabel dan indikator yang digunakan dalam penelitian ini valid.

Tabel 3. Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha's</i>	<i>Composite Reliability</i>
Efikasi Diri	0,944	0,952
Intensi Berwirausaha	0,861	0,871
Kepribadian	0,913	0,914
Latar Belakang Keluarga	0,664	0,661

Sumber: Pengolahan Data *SmartPLS* 3.0

Berdasarkan Tabel 3.9, dapat diketahui bahwa nilai *cronbach's alpha* pada penelitian ini memiliki nilai di atas 0,6, yaitu efikasi diri memiliki nilai sebesar 0,938, intensi berwirausaha memiliki nilai sebesar 0,861, kepribadian memiliki nilai sebesar 0,912, dan latar belakang keluarga memiliki nilai sebesar 0,676. Nilai *composite reliability* juga

berada pada nilai di atas 0,7, yaitu efikasi diri dengan nilai sebesar 0,948, intensi berwirausaha dengan nilai sebesar 0,899, kepribadian dengan nilai sebesar 0,928, dan latar belakang keluarga dengan nilai sebesar 0,821. Berdasarkan nilai tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa data pada penelitian reliabel ini telah memenuhi kriteria.

Setelah pengujian *outer model* (validitas dan reliabilitas), pengolahan data variabel-variabel penelitian dilanjutkan pada tahapan pengujian *inner model* (model struktural) untuk dapat mengetahui kontribusi dari variabel-variabel independen (X) terhadap variabel-variabel dependen (Y). Kriteria pengujian model struktural yang harus dipenuhi pada penelitian ini yaitu nilai koefisien determinasi (R^2), *predictive relevance* (Q^2), dan *path coefficients*.

Hasil nilai koefisien determinasi (R^2) pada penelitian ini adalah sebesar 0,592, berarti 59,2% dari variabel dependen yaitu intensi berwirausaha dapat dijelaskan oleh variabel independen yang terdapat pada penelitian ini dan sisanya yaitu sebesar 40,8% dapat dijelaskan oleh variabel-variabel yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Berdasarkan kriteria nilai *R-Square* yang dikemukakan oleh Cohen (1988) nilai *R-Square* berada di antara 0,25 dan 0,49 yang artinya memiliki pengaruh lemah. Uji selanjutnya adalah *predictive relevance* (Q^2) dengan hasil yang didapatkan sebesar 0,334 ($Q^2 > 0$). Artinya, variabel penjelas intensi berwirausaha yang berupa latar belakang keluarga, kepribadian, dan efikasi diri dapat menunjukkan relevansi prediksi yang memadai atau memprediksi model dengan baik. Pengujian berikutnya adalah *Goodness of Fit* (GoF), dengan hasil sebesar 0,612, Wetzels dkk. (2009) menyebutkan bahwa model yang digunakan pada penelitian ini memiliki tingkat kecocokan yang besar.

Tabel 3. Hasil *Bootstrapping*

	<i>Path Coefficient</i>	<i>t-statistics</i>	<i>p-value</i>
Latar Belakang Keluarga → Intensi Berwirausaha	0,269	3,179	0,003
Kepribadian → Intensi Berwirausaha	0,355	3,912	0,000
Efikasi Diri → Intensi Berwirausaha	0,250	2,400	0,013

Sumber: Pengolahan Data *SmartPLS* 3.0

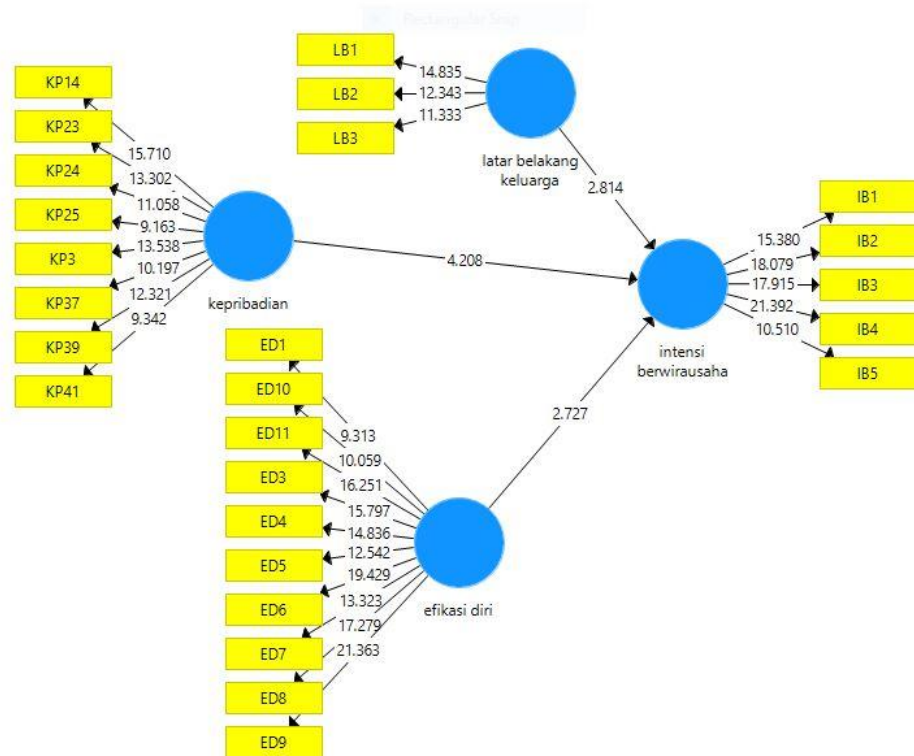
Berdasarkan tabel di atas, hasil pengujian *bootstrapping* (hipotesis) dari seluruh variabel memiliki nilai *t-statistics* > 1,96 dan nilai *p-values* < 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa hipotesis tidak ditolak dan memiliki arah hubungan yang positif.

Hasil pengujian hipotesis pertama yang didapatkan untuk variabel latar belakang keluarga telah menunjukkan nilai *t-statistics* sebesar 3,179 dengan *p-value* sebesar 0,003. Nilai tersebut lebih besar dari *cut-off value* sebesar 1,96 dan *p-value* yang lebih kecil dari 0,05 sehingga H1 tidak ditolak. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa latar belakang keluarga berpengaruh secara positif terhadap intensi berwirausaha.

Hasil pengujian hipotesis kedua yang didapatkan untuk variabel kepribadian menunjukkan nilai *t-statistics* sebesar 3,912 dengan *p-value* sebesar 0,000. Nilai tersebut lebih besar dari *cut-off value* sebesar 1,96 dan *p-value* yang lebih kecil dari 0,05 sehingga H2 tidak ditolak. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kepribadian berpengaruh secara positif terhadap intensi berwirausaha.

Hasil pengujian hipotesis ketiga yang didapatkan untuk variabel efikasi diri menunjukkan nilai *t-statistics* sebesar 2,400 dengan *p-value* sebesar 0,013. Nilai tersebut lebih besar dari *cut-off value* sebesar 1,96 dan *p-value* yang lebih kecil dari 0,05 sehingga H3 tidak ditolak. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa efikasi diri berpengaruh secara positif terhadap intensi berwirausaha.

Gambar 2. Hasil Pengujian *Bootstrapping*



DISKUSI

Dari analisis data yang telah dilakukan, pengujian pada penelitian ini telah menghasilkan hasil yang sesuai dengan hipotesis. Hasil dari pengujian hipotesis menunjukkan terdapat pengaruh yang positif dari latar belakang keluarga terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa. Kemudian, hasil dari pengujian hipotesis dari kepribadian juga menunjukkan pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa. Pada efikasi diri, hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dari efikasi diri terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari keseluruhan pengujian data penelitian ini, telah menunjukkan bahwa latar belakang keluarga memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa. Hal ini terjadi karena orang tua telah mendukung anaknya secara penuh untuk memberikan dorongan kepada anak-anaknya untuk menjadi seorang wirausaha. Kemudian, kepribadian juga memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa sehingga dapat disimpulkan bahwa Orang yang memiliki

kepribadian terbuka memiliki peran penting dalam pemanfaatan sumber daya dengan mengembangkan jaringan yang ada secara efisien dan efektif dan orang yang memiliki kepribadian terbuka dianggap sebagai orang yang ingin mencari pengalaman baru dalam memulai suatu usaha yang baru (Farrukh dkk., 2016).

Selain latar belakang keluarga dan kepribadian, efikasi diri juga memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa. Seseorang yang memiliki rasa percaya diri yang tinggi akan lebih mudah untuk membuat keputusan dalam membangun usaha mereka sendiri karena mereka yakin dengan kemampuan mereka untuk beradaptasi dengan lingkungannya (Margahana & Garaika, 2019).

Dalam sebuah penelitian tentunya terdapat keterbatasan termasuk penelitian ini. Keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini, yaitu: 1) Dalam penelitian ini menggunakan empat variabel yang terdiri dari tiga variabel independen dan satu variabel dependen. Variabel independen pada penelitian ini yaitu latar belakang keluarga, kepribadian, dan efikasi diri. Dan variabel dependen pada penelitian ini yaitu intensi berwirausaha. Semua variabel yang diteliti pada penelitian ini masih terbilang cukup terbatas untuk memprediksi intensi berwirausaha pada penelitian ini. 2) Sehubungan dengan waktu yang relatif singkat dan cakupan wilayah yang cukup luas, sehingga menyebabkan responden dari penelitian ini juga terbatas dan kurang mempresentasikan mahasiswa di seluruh kota yang ada di Indonesia sebagai objek penelitian karena responden yang didapat hanya berasal dari beberapa kota tertentu.

Berdasarkan hasil dan keterbatasan di atas, maka saran yang dapat diberikan untuk melakukan penelitian selanjutnya adalah diharapkan agar jangkauan pengambilan sampel dapat mewakili setiap wilayah yang telah ditentukan dalam penelitian, sehingga setiap respondennya dapat mewakili subjek penelitian dengan tepat. Selain itu, disarankan agar lebih diperbanyak dan ditambahkan variabel-variabel lain seperti dukungan pendidikan, dukungan relasi, lingkungan pendidikan, kreatifitas yang berpengaruh terhadap intensi berwirausaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Bandura, A. (1977), "Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change", *Psychological Review*, 84 (2), 191.
- BarNir, A., Watson, W.E. & Hutchins, H.M. (2011), "Mediation and Moderated Mediation in The Relationship Among Role Models, Self-Efficacy, Entrepreneurial Career Intention, and Gender", *Journal of Applied Social Psychology*, 41(2), 270-297
- Cavana, Delahaye, R.Y., Brian L., & Sekaran, U. (2001). *Applied Business research: Qualitative and Quantitative Methods*. Queensland: John Wiley & Sons Inc, Milton.
- Cohen, Jacob. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (Ed. 2). Hillsdale: Erlbaum Associates.
- Covin, J.G. & Miller, D. (2014), "International Entrepreneurial Orientation: Conceptual Considerations, Research Themes, Measurement Issues, and Future Research Directions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38 (1), 11-44.
- Farrukh, M., Khan, A. A., Shahid Khan, M., Ravan Ramzani, S., & Soladoye, B. S. A. (2017). Entrepreneurial Intentions: The Role of Family Factors, Personality Traits

- and Self-Efficacy. *World Journal of Entrepreneurship, Management And Sustainable Development*, 13(4), 303-317.
- Garaika, & Margahana, H. (2019). Self Efficacy, Self Personality and Self Confidence on Entrepreneurial Intention: Study on Young Enterprises. *Journal of Entrepreneurship Education*, 2(1).
- Gelaidan, H.M., Abdullateef, A.O. (2017). Entrepreneurial intentions of business students in Malaysia: The role of self-confidence, educational and relation support. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(1), 54-67.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet. *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-151.
- Henderson, R., & Robertson, M. (2000). Who wants to be an entrepreneur? Young adult attitudes to entrepreneurship as a career". *Career Development International*, 5(6), 279-287.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least square path modeling in International Marketing. *Advances in International Marketing*, 20, 277-319.
- Kusmintarti, A., Asdani, A., & Riwijanti, N.I. (2017). The relationship between creativity, entrepreneurial attitude and entrepreneurial intention (case study on the students of State Polytechnic Malang). *Int. J. Trade and Global Markets*, 10(1), 28-36.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business* (6th ed.). Italy: Printer Trento Srl.
- Wetzels, M., Odekerken-Schroder, G., & Van Oppen, C. (2009). Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: Guidelines and empirical illustration. *MIS Quarterly*, 33(1), 177-195.
- Yurtkoru, S. Kuşcu, Z.K., & Doğanay, A. (2014). Exploring the Antecedents of Entrepreneurial Intention on Turkish University Students. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 150, 841-850.