

## INTENSI PERILAKU SEBAGAI PREDIKTOR PERILAKU *AFFORDABLE LOSS* DENGAN MODERASI PERSEPSI KETIDAKPASTIAN PADA PEMILIK UKM DI JAKARTA

Frangky Selamat<sup>1\*</sup>, Tommy Setiawan Ruslim<sup>2</sup>, Clarissa Linadi<sup>3</sup>, Raymond Win Sarta<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Sarjana Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara, Jakarta\*  
Email: frangkys@fe.untar.ac.id

<sup>2</sup>Program Studi Sarjana Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: tommyr@fe.untar.ac.id

<sup>3</sup>Program Studi Sarjana Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: clarissa.115210259@stu.untar.ac.id

<sup>4</sup>Program Studi Sarjana Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: raymond.115210058@stu.untar.ac.id

\*Penulis Korespondensi

Masuk : 06-02-2024, revisi: 28-02-2024, diterima untuk diterbitkan : 05-03-2024

### ABSTRAK

Perilaku *affordable loss* memberikan gambaran bahwa memperhatikan kerugian dari investasi kewirausahaan daripada memprediksi keuntungan finansial di masa depan, adalah kondisi yang lebih dapat diandalkan karena informasi mengenai hal tersebut lebih mudah diperoleh. Intensi perilaku merupakan prediktor terbaik dari perilaku. Selama kondisi yang terjadi antara intensi perilaku dengan perilaku bersifat stabil dan tidak menimbulkan perubahan berarti, maka prediksi perilaku dengan menggunakan intensi, akan akurat. Penelitian ini dilakukan pada pemilik UKM di Jakarta untuk mengetahui perilaku *affordable loss* yang dipengaruhi oleh intensi perilaku dan dimoderasi oleh persepsi ketidakpastian. Prediksi keuntungan di masa depan lebih banyak dipengaruhi oleh perubahan situasi yang sering kali memaksa wirausaha mengubah rencana. Salah satu variabel yang dapat mengubah intensi adalah persepsi terhadap ketidakpastian. Ketidakpastian yang dipersepsi oleh seorang individu dapat memengaruhi intensi yang selanjutnya dapat mengubah perilaku yang terjadi, berbeda dari intensi perilaku sebelumnya. Sampel sebanyak 200 pemilik UKM dipilih secara tidak acak dan sesuai dengan tujuan dalam penelitian ini. Dengan menggunakan analisis PLS dan bantuan *software* SmartPLS versi 4 diperoleh hasil bahwa intensi perilaku dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss* dari pelaku UKM, sementara persepsi ketidakpastian memberikan pengaruh yang lemah dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss*. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi regulator dalam pengembangan UKM ketika menghadapi lingkungan usaha yang dinamis dan berubah cepat.

**Kata Kunci:** intensi perilaku, persepsi ketidakpastian, *affordable loss*, pemilik UKM

### ABSTRACT

*Affordable loss behavior illustrates that paying attention to losses from entrepreneurial investments rather than predicting future financial profits is a more reliable condition because information about this is easier to obtain. Behavioral intention is the best predictor of behavior. This research was conducted on SME owners in Jakarta to determine affordable loss behavior influenced by behavioral intentions and moderated by perceptions of uncertainty. As long as the conditions between behavioral intentions and behavior are stable and do not cause significant changes, behavioral predictions using intentions will be accurate. Forecasts of future profits are more influenced by changes in circumstances, which often force entrepreneurs to change plans. One variable that can change intentions is the perception of uncertainty. The uncertainty an individual perceives can influence intentions, changing the behavior and making it different from previous behavioral intentions. A sample of 200 SME owners was selected non-randomly and by the objectives of this research. By using PLS analysis and the help of SmartPLS version 4 software, the results obtained show that behavioral intentions can be used to predict affordable loss behavior of SME owners. At the same time, perceived uncertainty weakens the relationship between intentions and affordable loss behavior. The results of this research can provide input for regulators in developing SMEs when facing a dynamic and rapidly changing business environment.*

**Keywords:** behavioral intention, perception of uncertainty, *affordable loss*, SME owner

## 1. PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Ketidakpastian adalah situasi yang biasa dihadapi oleh wirausaha. Kondisi lingkungan pada masa pandemi Covid-19 tahun 2020-2022 adalah salah satunya. Sarasvathy (2001) mengemukakan bahwa dalam lingkungan yang penuh ketidakpastian, turbulen, dan berubah terus-menerus, wirausaha lebih sesuai bertindak secara *effectuation*. *Effectuation* menyediakan penjelasan mengapa wirausaha mengambil risiko hanya sejauh mana mereka siap untuk mengambil kerugian (*affordable loss*) dan mempertahankan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan yang dibawa oleh lingkungan. Mereka mengejar peluang bisnis baru yang muncul dari perubahan yang terjadi dan belajar sambil melakukan (*learning by doing*).

Logika *effectuation* dilaporkan berkembang di dalam lingkungan operasi yang tidak stabil yang sulit untuk diprediksi, karena memungkinkan untuk bereaksi cepat terhadap perubahan lingkungan yang terjadi (Sarasvathy dan Dew, 2005). Pembelajaran berkelanjutan juga merupakan bagian penting dari logika *effectuation*, karena perubahan dalam lingkungan operasi juga mengharuskan perusahaan untuk mengubah dan mempelajari metode operasi baru untuk menanggapi situasi yang berubah (Sarasvathy, 2001).

Di bawah kondisi ketidakpastian, sulit untuk menarik kesimpulan statistik padahal dalam pendekatan klasik, data statistik biasa digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan bisnis. Selain itu tidak ada cara yang layak untuk menghitung pengembalian yang diharapkan (*expected return*) untuk tindakan tertentu. Daripada menganalisis alternatif dan memilih satu opsi dengan pengembalian yang diharapkan tertinggi, wirausaha memilih alternatif perilaku berdasarkan *affordable loss* (kerugian yang dapat dijangkau) (Chandler, DeTienne, McKelvie, Mumford, 2011). Wirausaha juga dapat mempertahankan *flexibility*, menggunakan *experiment*, dan berusaha melakukan kontrol atas masa depan dengan membuat aliansi dan *pre-commitment* dengan pemasok potensial, pesaing, dan pelanggan (Chandler, DeTienne, McKelvie, Mumford, 2011).

Perilaku *affordable loss* memberikan gambaran bahwa memperhatikan kerugian dari investasi kewirausahaan daripada memprediksi keuntungan finansial di masa depan, adalah kondisi yang lebih dapat diandalkan karena informasi mengenai hal tersebut lebih mudah diperoleh. Prediksi keuntungan di masa depan lebih banyak dipengaruhi oleh situasi penuh ketidakpastian yang sering kali memaksa wirausaha mengubah rencana. Investasi dalam batas kemampuan seseorang adalah pilihan yang lebih disukai di kalangan wirausaha karena informasi tentang kerugian investasi mudah diakses. Selain itu, informasi ini bersifat endogen dan berada dalam kendali wirausaha (Dew *et al.* 2009). Sebaliknya, informasi tentang keuntungan dari investasi kewirausahaan bersifat eksogen, tidak pasti, tidak dapat diandalkan, dan di luar kendali wirausaha. Oleh karena itu, *affordable loss* sejalan dengan logika bahwa wirausaha yang efektif berusaha untuk memengaruhi atau menciptakan masa depan daripada memprediksinya (Sarasvathy dan Dew 2003).

Intensi merupakan prediktor terbaik dari perilaku (Ajzen, 1991). Selama kondisi yang terjadi antara intensi dengan perilaku bersifat stabil dan tidak menimbulkan perubahan berarti, maka prediksi perilaku dengan menggunakan intensi, akan akurat. Intensi perilaku pada tingkat individu lebih mudah berubah daripada intensi secara agregat. Intensi pada tingkat agregat relatif lebih stabil (Ajzen & Fishbein, 1980). Salah satu variabel yang dapat mengubah intensi adalah persepsi ketidakpastian. Ketidakpastian yang dipersepsi oleh seorang individu dapat

memengaruhi intensi yang selanjutnya dapat mengubah perilaku yang terjadi, berbeda dari intensi perilaku sebelumnya.

Ketidakpastian juga diteliti oleh He dan Li (2023) sebagai moderator antara perilaku *affordable loss* dengan tindakan lanjutan dari kewirausahaan yang memperlihatkan hasil negatif dan lemah. Hasil penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa semakin tinggi kompleksitas yaitu semakin heterogen suatu elemen, semakin tinggi pula ketidakpastian lingkungan, semakin tinggi perubahan unsur-unsurnya, dan semakin sulit untuk memprediksi lingkungan secara akurat (He & Lee, 2023). Namun hal itu tidak memperlihatkan gambaran sesungguhnya mengenai efek persepsi ketidakpastian dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss*.

Hasil penelitian Selamat, Maupa dan Taba (2023) menunjukkan bahwa intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss* pada pemilik UKM di Jakarta, yang terlebih dahulu dipengaruhi oleh kendali perilaku yang dipersepsi (*perceived behavioral control*). Variasi dari perilaku *affordable loss* dapat dijelaskan oleh intensi sebesar 37,9%.

Usaha Kecil Menengah (UKM) yang merupakan 99,9% dari unit usaha yang ada di Indonesia memegang peran penting dalam perekonomian di Indonesia. Walaupun sempat kolaps karena krisis pandemi Covid-19 yang ditunjukkan dengan menurunnya UKM yang beroperasi dari 64,7 juta unit sebelum pandemi menjadi 34 juta unit pada 2020 (Tiviti, 2021), daya juang pelaku UKM patut diapresiasi. Perilaku bertahan dan berani untuk menanggung risiko, salah satunya *affordable loss* menjadi penanda upaya tersebut. Selama ini belum banyak penelitian yang mengaitkan secara langsung intensi perilaku dengan perilaku *affordable loss* yang juga dipengaruhi oleh situasi ketidakpastian terutama pada pemilik UKM karena umumnya penelitian terbatas pada intensi dan tidak memberikan gambaran sesungguhnya mengenai perilaku yang terjadi.

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss* dari pemilik UKM di Jakarta?
2. Apakah persepsi ketidakpastian memberikan efek moderasi dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss*?

### **Telaah Kepustakaan**

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

Intensi perilaku adalah prediktor terbaik untuk memprediksi perilaku individu. Menurut Ajzen (1991) intensi adalah indikasi seberapa keras orang mau mencoba dan upaya yang direncanakan untuk melakukan perilaku. Terdapat tiga variabel yang memengaruhi intensi yaitu sikap, norma subjektif dan kendali perilaku yang dipersepsi. Sikap adalah evaluasi atau penilaian yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dari perilaku yang bersangkutan. Norma subjektif adalah tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku. Sementara kendali perilaku yang dipersepsi adalah kemudahan atau kesulitan yang dirasakan dalam melakukan perilaku dan diasumsikan mencerminkan pengalaman masa lalu serta hambatan yang diantisipasi.

### **Intensi Perilaku**

Intensi didefinisikan sebagai faktor penentu perilaku dan ketika ukuran intensi yang tepat diperoleh, hal itu akan memberikan prediksi perilaku yang paling akurat (Ajzen & Fishbein, 1980). Intensi perilaku juga berkaitan dengan perilaku dan komitmen dari individu yang

termotivasi atau digerakkan untuk memulai usaha baru (Gerba, 2012). Intensi juga merupakan konsekuensi penting dari perilaku yang direncanakan (Ajzen 1991).

Selanjutnya Ajzen dan Fishbein (1980) mengemukakan bahwa dalam pengukuran intensi, ditekankan bahwa intensi dapat berubah seiring berjalannya waktu dan ukuran intensi yang diambil beberapa waktu sebelum pengamatan suatu perilaku mungkin berbeda dari intensi pada saat perilaku tersebut diamati. Intensi perilaku pada tingkat individu lebih mudah berubah daripada intensi secara agregat. Dengan kata lain bahwa intensi perilaku secara agregat relatif lebih stabil. Dengan demikian intensi merupakan faktor penentu perilaku dan konsekuensi penting dari perilaku yang direncanakan.

### **Persepsi Ketidakpastian**

Thorgren dan Williams (2020) menyebutkan bahwa beberapa krisis seperti pandemi Covid-19 sangat jarang dan tidak diprediksi dan karenanya disebut sebagai “black swans”. Ketidakpastian dapat dibagi menjadi tiga jenis: ketidakpastian negara (bagaimana lingkungan masa depan akan terjadi), ketidakpastian efek (bagaimana lingkungan masa depan akan memengaruhi organisasi) dan ketidakpastian respons (konsekuensi dari pilihan respons yang berbeda). Kompleksitas dan dinamisme lingkungan merupakan karakteristik penting yang mewakili ketidakpastian lingkungan, dengan kompleksitas yang menunjukkan jumlah faktor yang berkaitan dengan lingkungan eksternal yang memengaruhi kegiatan pengelolaan dan dinamisme mengacu pada laju perubahan dan luasnya faktor-faktor tersebut (Duncan, 1972). Semakin tinggi kompleksitas yaitu semakin heterogen suatu elemen, semakin tinggi pula ketidakpastian lingkungannya, semakin tinggi perubahan unsur-unsurnya, dan semakin sulit untuk memprediksi lingkungan secara akurat (He & Lee, 2023). Dengan demikian persepsi ketidakpastian merupakan pandangan mengenai kompleksitas suatu lingkungan yang meliputi perubahan unsur-unsur di dalamnya.

### ***Affordable Loss***

Menurut Dew et. al (2009) *affordable loss* adalah “*what entrepreneurs can afford and what they are willing to lose in entrepreneurial investments.*” Pernyataan ini merujuk pada apa yang wirausaha mampu dan mau untuk kehilangan dari investasi kewirausahaan. Sementara menurut Martina (2019) menyarankan *affordable loss* sebagai “*an interaction between abilities and willingness where loss aversion acts as the mechanism that triggers the transition from abilities to willingness.*” Hal ini dapat diartikan sebagai sebuah interaksi antara kemampuan dan kemauan di mana tindakan menghindari kerugian sebagai mekanisme yang memicu transisi dari kemampuan ke kemauan. Dengan demikian *affordable loss* merupakan perilaku yang memperlihatkan kemampuan dan kemauan dari wirausaha untuk siap kehilangan atau mengalami kerugian dari investasi kewirausahaan.

### **Intensi untuk Memprediksi Perilaku *Affordable Loss***

Intensi merupakan prediktor terbaik dari perilaku (Ajzen, 1991). Kemampuan intensi untuk memprediksi perilaku akan bergantung pada kekuatan hubungan antara intensi dengan perilaku. Sebagai aturan umum, semakin kuat intensi untuk melibatkan perilaku, semakin mungkin untuk dapat menunjukkan kinerjanya (Ajzen, 1991). Sementara He dan Li (2023) memperlihatkan bahwa terdapat pengaruh positif dari intensi terhadap perilaku *affordable loss*. Semakin kuat intensi maka semakin mendorong individu untuk melakukan tindakan *affordable loss*. Hasil penelitian lain juga ditunjukkan oleh Selamat, Maupa dan Taba (2023) bahwa intensi perilaku dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss*.

Berdasarkan uraian tersebut maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**H1:** Intensi dapat memprediksi perilaku *affordable loss* secara positif dan signifikan.

## Moderasi Persepsi Ketidakpastian dalam Hubungan antara Intensi dengan Perilaku *Affordable Loss*

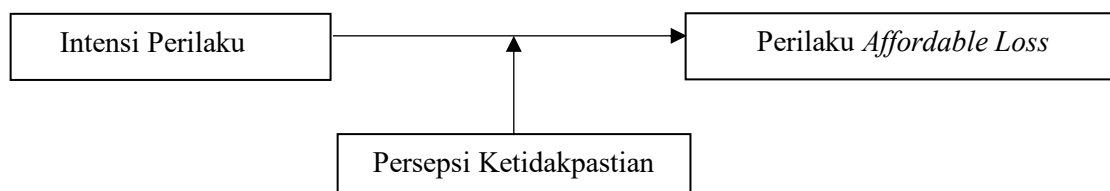
Menurut Ajzen dan Fishbein (1980) hubungan yang diperoleh antara intensi dan perilaku tidak selalu sempurna karena berbagai peristiwa dapat mengintervensi antara pengukuran intensi dan pengamatan perilaku. Dengan asumsi bahwa langkah-langkah yang tepat diperoleh, komponen sikap dan normatif harus selalu memprediksi intensi; kemampuan mereka untuk memprediksi perilaku akan bergantung pada kekuatan hubungan intensi-perilaku. Sementara itu menurut Zhang dan Cueto (2017), kewirausahaan diwakili oleh ketidakpastian yang mengakibatkan wirausaha menunda-nunda ketika mengambil tindakan terencana. Hal ini terjadi karena mereka tidak dapat memperoleh informasi yang dapat dipercaya untuk menentukan tindakan yang harus dilakukan selanjutnya. Selain itu efek intensi implementasi pada tindakan (perilaku) selanjutnya dapat bervariasi, baik melalui efek moderasi (Adam dan Fayolle, 2015) atau efek mediasi (Gueguen dan Fayolle, 2019). Variabel ketidakpastian diharapkan memberikan moderasi positif artinya memperkuat hubungan antara intensi perilaku dengan perilaku *affordable loss*.

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**H2:** Persepsi ketidakpastian memoderasi hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss* secara positif dan signifikan.

### Model penelitian

Berdasarkan uraian sebelumnya maka dapat disajikan model penelitian sebagai berikut:



Gambar 1 Model Penelitian

## 2. METODE PENELITIAN

Rancangan penelitian ini menggunakan desain penelitian konklusif, yang dalam hal ini adalah penelitian kausal. Penelitian kausal bertujuan untuk memahami variabel independen (sebagai sebab) dan variabel dependen (sebagai akibat/efek) sebagai sebuah fenomena, serta untuk menentukan kondisi dari hubungan antara variabel independen dan akibatnya yang dapat diprediksi (Malhotra, 2020). Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik usaha kecil dan menengah yang menjalankan di Jakarta. Sementara sampel dipilih berdasarkan metode *nonprobability sampling* dengan teknik *purposive* pada pemilik UKM yang menjalankan usaha di Jakarta. Sampel merupakan pemilik UKM yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun. Menurut BPS ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)) usaha kecil adalah usaha yang jumlah tenaga kerjanya 5-19 orang. Sementara usaha menengah memiliki jumlah tenaga kerja 20-99 orang.

Ukuran sampel ditentukan sebesar 200 sesuai dengan Roscoe (1975, dalam Bougie dan Sekaran, 2020:249) yang mengemukakan bahwa ukuran sampel lebih besar daripada 30 dan lebih kecil dari 500 adalah sesuai untuk kebanyakan penelitian. Selain itu dalam riset multivariat, ukuran sampel seharusnya lebih disukai 10 kali atau lebih dari jumlah variabel dalam penelitian. Sementara menurut Bougie dan Sekaran (2020) bahwa secara sederhana dalam analisis *structural equation model* atau SEM membutuhkan sampel paling sedikit 5 (lima) kali jumlah

variabel indikator pertanyaan yang digunakan. Variabel dalam penelitian ini terdapat 3 (tiga) dengan 10 indikator sehingga dengan ukuran sampel sebesar 200 telah memenuhi syarat.

Pengambilan data sampel dilakukan dalam dua tahap. Tahap pertama responden diminta untuk mengisi pertanyaan terkait karakteristik demografi dan intensi untuk melakukan perilaku *affordable loss*. Responden juga diminta untuk mengisi nomor ponsel yang dapat kembali dihubungi pada pengisian kuesioner tahap kedua. Selang tiga bulan kemudian responden yang telah meninggalkan nomor ponsel yang dapat dihubungi diminta untuk mengisi kembali pertanyaan yang terkait persepsi ketidakpastian dan perilaku *affordable loss*. Waktu tiga bulan dipilih karena dianggap telah terjadi banyak perubahan kondisi dan pemilik usaha telah banyak melakukan berbagai aktivitas yang berhubungan dengan perilaku *affordable loss*.

Data diolah dan dianalisis dengan analisis PLS, menggunakan perangkat *software* statistik SmartPLS 4. Analisis validitas dilakukan dengan menguji validitas konvergen dan diskriminan. Validitas konvergen berdasarkan nilai *loading factor* tiap indikator dari setiap variabel yang harus lebih besar daripada 0,7 dan nilai *Average Variance Extracted* (AVE) yang harus lebih besar daripada 0,5. Sementara validitas diskriminan berdasarkan nilai *cross loading* yang harus lebih besar daripada 0,7 dalam satu variabel.

Pengukuran variabel dan indikator disajikan pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1 Pengukuran Variabel dan Indikator

Variabel	Indikator	Skala	Sumber
<b>Intensi</b>	Saya akan melakukan tindakan berdasarkan kerugian yang dapat ditanggung untuk usaha yang saya jalankan.	1=sangat tidak setuju 2=tidak setuju	Gelaidan, Abdullatief (2017)
	Saya siap melakukan tindakan berdasarkan kerugian yang dapat ditanggung untuk usaha yang saya jalankan.	3=netral 4=setuju 5=sangat setuju	
	Saya akan melaksanakan berbagai usaha sehingga saya dapat melakukan tindakan berdasarkan kerugian yang dapat ditanggung untuk usaha yang saya jalankan.		
	Saya serius untuk melakukan tindakan berdasarkan kerugian yang dapat ditanggung untuk usaha yang saya jalankan.		
<b>Persepsi Ketidakpastian</b>	Saya merasa tidak jelas atas perubahan lingkungan apa yang harus diwaspadai untuk usaha saya.	1=sangat tidak setuju 2=tidak setuju	Frese, et al. (2020)
	Kondisi ketika pandemi membuat saya sangat sulit untuk mengetahui bagaimana lingkungan bisnis akan berkembang di masa depan	3=netral 4=setuju 5=sangat setuju	
	Saya merasa sangat sulit untuk mengevaluasi bagaimana peluang bisnis akan berkembang.	setuju	

<b>Affordable loss</b>	Saya berhati-hati untuk tidak menggunakan lebih banyak sumber daya daripada yang dapat saya tanggung untuk kerugian.	1=sangat tidak setuju 2=tidak setuju	Sarasvathy (2001); Chandler, DeTienne, McKelvie, Troy, Mumford, (2011).
	Saya berhati-hati untuk tidak mempertaruhkan lebih banyak uang daripada yang saya relakan hilang dari usaha ini.	3=netral 4=setuju 5=sangat setuju	
	Saya berhati-hati untuk tidak mempertaruhkan lebih banyak uang sehingga usaha saya akan berada dalam kesulitan keuangan jika segalanya tidak berjalan sesuai harapan.		

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Analisis Validitas

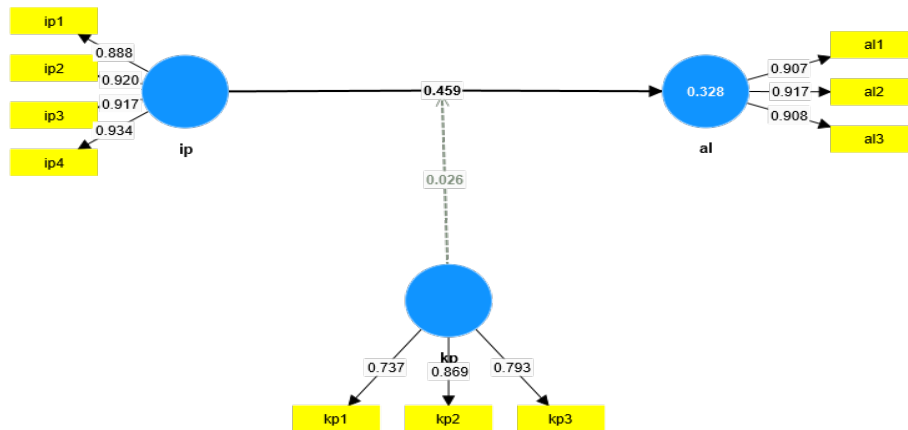
Validitas dibedakan menjadi validitas konvergen dan validitas diskriminan. Uji validitas konvergen dalam PLS dengan indikator reflektif dinilai berdasarkan *loading factor* indikator-indikator yang mengukur konstruk tersebut. *Loading factor* adalah korelasi antara variabel laten (konstruk) dengan indikatornya (Sanchez, 2013). *Loading factor* lebih besar atau sama dengan 0,7 dapat diterima dan *Average Variance Extracted* > 0,50 dapat diterima.

Seperti disajikan pada tabel 2, maka seluruh indikator variabel *affordable loss* (AL), intensi perilaku (IP) dan persepsi ketidakpastian (KP) telah memenuhi syarat karena nilai *loading factor* > 0,7. Pada variabel *affordable loss*, indikator ke-2 yaitu kehati-hatian untuk tidak mempertaruhkan lebih banyak uang direlakan hilang dari usaha, memiliki korelasi yang paling kuat dengan perilaku *affordable loss* yaitu 0,917. Kemudian untuk variabel intensi perilaku, indikator ke-4 yaitu keseriusan untuk melakukan tindakan berdasarkan kerugian yang dapat ditanggung untuk usaha yang dijalankan, memiliki korelasi yang paling kuat dengan intensi perilaku yaitu 0,934. Sementara, pada variabel persepsi ketidakpastian, indikator ke-2 yaitu kesulitan mengetahui bagaimana lingkungan bisnis akan berkembang di masa depan, memiliki korelasi yang paling kuat dengan persepsi ketidakpastian yaitu 0,869.

Tabel 2 *Outer Loadings*  
 Sumber: data diolah (2023)

	AL	IP	KP
AL1	0,907		
AL2	0,917		
AL3	0,908		
IP1		0,888	
IP2		0,920	
IP3		0,917	
IP4		0,934	
KP1			0,737
KP2			0,869
KP3			0,793

Pada gambar 2 berikut ini disajikan gambar *outer model* yang menampilkan *loading factor* dari tiap indikator variabel. Pada gambar tersebut juga diperlihatkan nilai koefisien determinasi sebesar 0,328, yang artinya bahwa variabilitas variabel *affordable loss* dapat dijelaskan oleh intensi perilaku sebesar 32,8%, dan sisanya yaitu 77,2% dijelaskan oleh variabel lain.



Gambar 2. *Outer Model* dengan *Loading Factor*

Selanjutnya untuk nilai *Average Variance Extracted* (AVE) disajikan pada tabel 3 berikut ini.

Tabel 3 *Average Variance Extracted*  
 Sumber: data diolah (2023)

Variabel	AVE
Intensi	0,829
<i>Affordable loss</i>	0,837
Persepsi ketidakpastian	0,642

Berdasarkan tabel 3, maka nilai AVE tiap variabel telah memenuhi syarat karena nilainya lebih besar daripada 0,5.

Validitas diskriminan berhubungan dengan prinsip bahwa pengukur-pengukur konstruk yang berbeda seharusnya tidak berkorelasi dengan tinggi (Jogiyanto, 2011). Uji validitas diskriminan dinilai berdasarkan *cross loading* pengukuran dengan konstraknya. Chin (1995) mengemukakan bahwa nilai *cross loading* lebih dari 0,7 dalam satu variabel telah memenuhi validitas diskriminan.

Seperti disajikan pada tabel 4, maka nilai *cross loading* dari tiap indikator variabel yang diuji, lebih besar daripada 0,7 sehingga telah memenuhi kriteria validitas diskriminan.

Tabel 4. *Cross Loadings*  
 Sumber: data diolah (2023)

	AL	IP	KP
AL1	0,907	0,532	0,391
AL2	0,917	0,428	0,375
AL3	0,908	0,479	0,307
IP1	0,474	0,888	0,349



IP2	0,488	0,920	0,335
IP3	0,469	0,917	0,31
IP4	0,506	0,934	0,356
KP1	0,269	0,250	0,737
KP2	0,398	0,373	0,869
KP3	0,248	0,233	0,793

### Analisis Reliabilitas

*Rule of thumb* nilai alpha atau *composite reliability* harus lebih besar daripada 0,7 meskipun nilai 0,6 masih dapat diterima (Hair *et al*, 2008). Namun demikian uji konsistensi internal tidak mutlak dilakukan jika validitas konstruk telah terpenuhi, karena konstruk yang valid adalah konstruk yang reliabel, sebaliknya konstruk yang reliabel belum tentu valid (Cooper *et al*, 2006). Hasil pengujian reliabilitas disajikan pada tabel 5 berikut ini:

Tabel 5 Uji Reliabilitas  
Sumber: data diolah (2023)

	Cronbach's Alpha	Composite Reliability (rho a)	Composite Reliability (rho b)
AL	0,898	0,904	0,936
IP	0,935	0,936	0,953
KP	0,727	0,777	0,843

### Deskripsi Subjek Penelitian

Sebagian besar yaitu 59% (118 orang) responden pemilik UKM merupakan wanita, sedangkan sisanya yaitu 41% (82 orang) adalah pria. Sementara untuk tingkat pendidikan dari responden yang sebagian besar yaitu 53,5% (107 orang) adalah SMA atau sederajat. Sisanya yaitu 27% (54 orang) sarjana atau sederajat dan 19,5% (39 orang) SMP atau sederajat. Untuk bidang usaha seperti disajikan pada tabel 6, empat besar terbanyak adalah, 26% (52 orang) merupakan pemilik UKM yang bergerak di sektor makanan selanjutnya diikuti oleh minuman 19% (38 orang), air minum isi ulang 14,5% (29 orang) dan ekspedisi 12,5% (25 orang).

Tabel 6 Bidang Usaha  
Sumber: data diolah (2023)

Bidang Usaha	Jumlah	Persentase (%)
Makanan	52	26
Minuman	38	19
Air minum isi ulang	29	14,5
Sembako	28	14
Ekspedisi	25	12,5
Laundry	10	5
Salon	9	4,5
Pendidikan	5	2,5
Pangkas rambut	4	2

Sementara untuk durasi lama usaha yang telah berjalan, seperti disajikan pada tabel 7, sebagian besar yaitu 58,5% (117 orang) telah menjalankan usaha 1-5 tahun.

Tabel 7 Lama Usaha Telah Berjalan  
Sumber: data diolah (2023)

Durasi Waktu	Jumlah	Persentase (%)
Kurang dari 1 tahun	38	19
1-5 tahun	117	58,5
6-10 tahun	15	7,5
Lebih dari 10 tahun	30	15

### Analisis Model Struktural

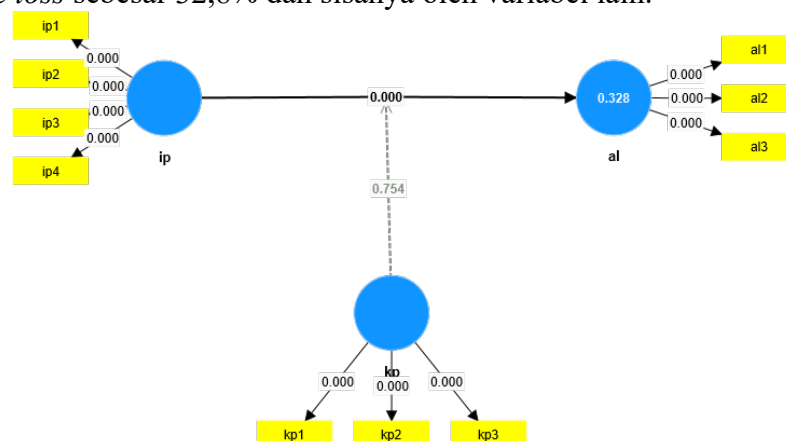
Hasil analisis data dengan menggunakan metode *bootstrapping* dalam analisis PLS seperti yang disajikan pada tabel 8 memperlihatkan bahwa pengaruh langsung intensi perilaku terhadap perilaku *affordable loss* dengan *path coefficient* = 0,459 dan *P-value* = 0,000, yang berarti bahwa terdapat pengaruh langsung yang positif dan signifikan dari variabel intensi perilaku terhadap *affordable loss*. Dengan demikian H1 yaitu intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss* secara positif pada pemilik UKM di Jakarta, didukung oleh data. Artinya bahwa semakin kuat intensi maka semakin kuat pula perilaku *affordable loss* yang dilakukan.

Selanjutnya untuk moderasi dari persepsi ketidakpastian dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss*, dengan *path coefficient* = 0,026, *P-value* = 0,754, yang berarti moderasi dari persepsi ketidakpastian dalam hubungan antara intensi perilaku dengan *affordable loss*, bersifat positif dan tidak signifikan. Dengan demikian H2 yaitu persepsi ketidakpastian memoderasi hubungan antara intensi perilaku dengan perilaku *affordable loss* pada pemilik UKM di Jakarta, tidak didukung oleh data. Artinya, moderasi persepsi ketidakpastian bersifat lemah dan positif, dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss*.

Tabel 8 Pengaruh Langsung dan Pengaruh Moderasi  
Sumber: data diolah (2023)

	<i>Path Coefficient</i>	<i>P-value</i>	Keterangan
Intensi Perilaku → <i>Affordable Loss</i>	0,459	0,000	Signifikan
Persepsi ketidakpastian x intensi perilaku → <i>affordable loss</i>	0,026	0,754	Tidak signifikan

Pada gambar 3 disajikan *inner model* dengan *bootstrapping*, di mana terdapat nilai koefisien determinasi sebesar 0,328 yang berarti bahwa kontribusi dari intensi perilaku dapat menjelaskan variasi *affordable loss* sebesar 32,8% dan sisanya oleh variabel lain.



Gambar 3. *Inner Model* dengan *Bootstrapping*

## Pembahasan

Hipotesis 1 yaitu intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss* secara positif pada pemilik UKM di Jakarta dapat diterima. Hal ini sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* dari Ajzen (1980) bahwa intensi adalah prediktor terbaik dari perilaku individu secara umum. Intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku pemilik UKM untuk bertindak *affordable loss* di masa mendatang. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Selamat (2023) juga memperlihatkan bahwa intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku pemilik UKM yang dalam hal ini adalah perilaku eksperimental. Demikian pula penelitian Selamat, Maupa dan Taba (2023) yang memperlihatkan bahwa intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss* pada pemilik UKM. Dengan demikian hasil penelitian ini memperkuat temuan penelitian terdahulu bahwa intensi dapat digunakan untuk memprediksi perilaku pemilik UKM yaitu *affordable loss*.

Hipotesis 2 yaitu persepsi ketidakpastian memoderasi hubungan antara intensi perilaku dengan perilaku *affordable loss* pada pemilik UKM di Jakarta, maka ketika persepsi ketidakpastian tinggi maka hubungan positif yang terjadi semakin kuat, tidak diterima. Hal ini menunjukkan bahwa persepsi ketidakpastian tidak memberikan pengaruh, dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss*. Namun demikian, walaupun bersifat positif dan lemah, masih terdapat terdapat efek moderasi antara intensi perilaku dengan perilaku *affordable loss* (Adam dan Fayolle, 2015). Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian He dan Li (2023) bahwa persepsi ketidakpastian tidak memberikan efek dalam hubungan antara *affordable loss* dengan tindakan implementasi lanjutan. Para pemilik UKM tidak merasa persepsi ketidakpastian memengaruhi intensi mereka untuk bertindak *affordable loss*. Selain itu juga ditengarai bahwa selang tiga bulan setelah survei yang pertama dilaksanakan ketika responden mengisi survei mengenai intensi, terjadi perubahan situasi yang mengurangi persepsi ketidakpastian, yaitu kondisi ekonomi yang membaik.

## 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa intensi perilaku dapat digunakan untuk memprediksi perilaku *affordable loss* pada pemilik UKM di Jakarta, sementara moderasi dari persepsi ketidakpastian bersifat lemah dan tidak signifikan dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss* pada pemilik UKM di Jakarta.

Saran diajukan untuk kepentingan akademis dan praktis. Untuk kepentingan akademis maka diajukan saran terkait sampel. Mengingat sampel dalam penelitian ini terbatas pada pemilik UKM tanpa membedakan bidang usahanya maka disarankan untuk penelitian selanjutnya dapat berfokus pada bidang usaha tertentu dari UKM sehingga dapat dibedakan berdasarkan bidang usaha yang dijalankan. Sementara untuk variabel, mengingat terdapat tiga variabel dalam penelitian ini maka disarankan dalam penelitian selanjutnya untuk menambahkan satu variabel moderasi lain yang dapat memengaruhi hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss* yaitu variabel pembelajaran dari pengalaman sebelumnya.

Untuk kepentingan praktis maka dapat diajukan saran bagi regulator atau instansi yang terkait dengan pembinaan UKM. Meskipun moderasi persepsi ketidakpastian dalam penelitian ini bersifat lemah dalam hubungan antara intensi dengan perilaku *affordable loss*, namun ada kemungkinan hasilnya dapat berbeda jika pemilik UKM menghadapi situasi yang berbeda dalam rentang waktu yang lebih lama. Dengan demikian persepsi ketidakpastian tetap harus menjadi perhatian bagi regulator dalam menciptakan situasi ekonomi yang kondusif di kalangan UKM. Sementara bagi pemilik UKM tetap dapat mempertahankan sikap optimis dalam menghadapi

situasi ketidakpastian yang memengaruhi usahanya terutama ketika menghadapi turbulensi dunia usaha yang sulit untuk diprediksi.

### Ucapan Terima Kasih

Terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM Universitas Tarumanagara atas dukungan dana yang diberikan sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik.

### REFERENSI

- Adam, A.F., Fayolle, A. (2015). Bridging the entrepreneurial intentions-behaviour gap: the role of commitment and implementation intentions, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 25, No. 1, pp. 36-54.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211, 1991.
- Ajzen, I & Fishbein, M (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bougie, R., Sekaran, U. (2020). *Research Method for Business, A Skill-Building Approach*, Eight Edition, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Chandler, G.N., DeTienne, D.R., McKelvie, A., Troy, V., Mumford, T.V., (2011). Causation and effectuation processes: a validation study, *Journal of Business Venturing*, 26, 375-390.
- Chin, W.W. (1995). Partial least square is to LISREL as principal components analysis is to common factor analysis, *Technology Studies*, 2: 315-319.
- Cooper, D.R., Schindler, P.S. (2006). *Business Research Methods*, 9<sup>th</sup> Edition, New York: Irwin/McGraw-Hill.
- Dew, N., Sarasvathy, S.D., Read, S., & Wiltbank, R (2009). Affordable loss: behavioral economics aspects of the plunge decision, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 3, 105-126, published online in Wiley InterScience, DOI: 10.1002/sej.66
- Duncan, R.B. (1972). The characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 17 No. 3, pp. 313-327.
- Gerba, D. (2012). Impact of entrepreneurship education on entrepreneurial ontentions of business and engineering students in Ethiopia, *African Journal of Economics and Management Studies*, 3, 258-277. <https://doi.org/10.1108/20400701211265036>
- Gelaidan, H.M., Abdullatief, 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*, Vol. 24, No. 1, 2017, pp 54-67.
- Gueguen, D.S., Fayolle, A. (2019). Crossing the entrepreneurial Rubicon: a longitudinal investigation, *Journal of Small Business Management*, Vol. 57, No. 3, pp. 1044-1065.
- Hair, J.F.J., Lack, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., & Tatham, R.L. (2008). *Multivariate Data Analysis*, 6<sup>th</sup> edition, New York: Pearson Prentice Hall
- Haneberg, D.H. (2020). SME's manager learning from crisis, and effectual behavior, *Journal of Small Business and Enterprise Development* © Emerald Publishing Limited 1462-6004 DOI 10.1108/JSBED-01-2021-0009.
- He, L-H., Li, Teng. (2023). How entrepreneurial implementation intentions moves toward subsequent actions: affordable loss and environmental uncertainty, *Emerald Publishing Limited, Chinese Management Studies*, DOI 10.1108/CMS-08-2022-0307
- Jogiyanto H.M. (2011). *Konsep dan Aplikasi Structural Equation Modeling Berbasis Varian dalam Penelitian Bisnis*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Malhotra, N.K., (2020). *Marketing Research, An Applied Orientation*, Seventh Edition, Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education.

- Martina, R.A. (2019). Toward a theory of affordable loss, *Small Business Economics*, An Entrepreneurship Journal.
- Sanchez, G (2013). *PLS Path Modelling with R*, Trowchez Editions, Berkeley.
- Sarasvathy, S.D. (2001). Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency, *Academy of Management Review*, 26 (2), 243-263.
- Sarasvathy, S.D., & Dew, N (2003). "Effectual networks: a pre-commitment approach to bridging the gap between opportunism & trust", *Presented at: Academy of Management Annual Meeting in Seattle*.
- Sarasvathy, S. and Dew, N. (2005). Entrepreneurial logics for a technology of foolishness", *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 21 No. 4, pp. 385-406.
- Selamat, F (2023). The role of subjective norms to predict experimental behavior through intention of sme owner in Jakarta, *International Journal of Application on Economics and Business (IJAEB)*, Volume 1, Issue 3, 2023. ISSN: 2987-1972.
- Selamat, F., Maupa, H., Taba, M.I. (2023). The role of intention in the relationship between perceived behavioral control and affordable loss behavior of sme owners in Jakarta, Indonesia, *International Research Journal of Economics and Management Studies*, Volume 2 Issue 3 August 2023 / Pg. No: 348-352  
Doi: 10.56472/25835238/IRJEMS-V2I3P146
- Tiviti, F (2021). UKM dan Upaya Membangun Ketahanan Demi Digitalisasi, diakses pada 26 Februari 2024,  
cnbcindonesia.com,<https://www.cnbcindonesia.com/opini/20210809130256-14-267201/umkm-dan-upaya-membangun-ketahanan-demi-digitalisasi>
- Thorgren, S, & Williams, T.A. (2020). Staying alive during an unfolding crisis: how SMEs ward off impending disaster, *Journal of Business Venturing Insights*, Vol. 14, pp. 1-11
- Zhang, S.X., & Cueto, J. (2017). The study of bias in entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 41 No. 3, pp. 419-454.