

TINDAKAN LANJUTAN BERWIRAUSAHA PADA MAHASISWA: DAMPAK KETIDAKPASTIAN TERHADAP MEDIASI *AFFORDABLE LOSS* DAN EKSPERIMENTAL

Frangky Selamat^{1*}, Tommy Setiawan Ruslim², Clarissa Linadi³, Raymond Win Sarta⁴

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

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

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

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

*Penulis Korespondensi

Masuk : 03-02-2025, revisi: 08-04-2025, diterima untuk diterbitkan : 10-04-2025

ABSTRAK

Hasil pendidikan kewirausahaan banyak yang berhenti sebatas intensi. Intensi perilaku adalah determinan terbaik untuk perilaku tertentu termasuk berwirausaha. Terdapat kesenjangan antara intensi dengan perilaku berwirausaha, yaitu kemungkinan variabel lain yang dapat menjelaskan perilaku. Tujuan penelitian ini untuk menginvestigasi pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha dengan mediasi perilaku *affordable loss* dan eksperimental, di mana persepsi ketidakpastian menjadi moderator antara perilaku *affordable loss* dan eksperimental dengan tindakan lanjutan berwirausaha, pada mahasiswa yang mengambil peminatan kewirausahaan. Kuesioner dibagikan dalam dua tahap kepada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan, yaitu ketika mahasiswa mengidentifikasi dan merancang model bisnis hingga mengimplementasikan bisnis. Terdapat 124 mahasiswa yang bersedia disurvei, namun hanya 100 yang layak diolah dan dianalisis. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa intensi implementasi tidak memengaruhi tindakan lanjutan berwirausaha secara langsung, namun melalui eksperimental. Mediasi dari *affordable loss* terhadap tindakan lanjutan berwirausaha bersifat tidak signifikan. Sementara moderasi dari variabel persepsi ketidakpastian antara *affordable loss* dan eksperimental dengan tindakan lanjutan berwirausaha menunjukkan arah positif tetapi tidak signifikan. Implikasi dari penelitian ini ditujukan kepada pengelola program kewirausahaan agar memperkuat pendampingan kepada para mahasiswa agar lebih yakin dan berani mengambil risiko yang terukur ketika memutuskan untuk berwirausaha serta mengembangkan perilaku eksperimental

Kata kunci: Intensi Implementasi, Tindakan Lanjutan Berwirausaha, *Affordable Loss*, Eksperimental, Ketidakpastian Lingkungan

ABSTRACT

The results of entrepreneurship education often stop at the intention. Behavioral intention is the best determinant for certain behaviors, including entrepreneurship. There is a gap between intention and entrepreneurial behavior. There are still other possible variables that can explain behavior. This study aims to investigate the effect of implementation intention on subsequent entrepreneurial action with affordable loss and experimental mediation, where the perception of uncertainty moderates between affordable loss and experimental with subsequent entrepreneurial action in students who take an entrepreneurial interest. The questionnaire was distributed in two stages to students who took the entrepreneurship program, namely when students identified and designed a business model to implement the business. One hundred twenty-four students were willing to be surveyed, but 100 questionnaires were worthy of being processed and analyzed. The study showed that implementation intentions did not directly affect subsequent entrepreneurial actions but through experimental behavior. The mediation of affordable loss in the influence of implementation intentions on subsequent entrepreneurial actions is not significant. Meanwhile, the moderation of uncertainty perceptions in the relationship between affordable loss and experimental with entrepreneurial subsequent actions showed a positive direction but was insignificant. The implications of this research focus on entrepreneurship

program managers to enhance mentoring for students, promoting their confidence and encouraging them to take measured risks when deciding to become entrepreneurs and develop experimental behaviors.

Keywords: *Implementation Intention, Entrepreneurial Subsequent Action, Affordable Loss, Experimental, Perception Of Uncertainty*

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Hasil pendidikan kewirausahaan banyak yang berhenti sebatas intensi. Intensi perilaku adalah determinan terbaik untuk perilaku tertentu termasuk berwirausaha. Intensi adalah langkah awal terjadinya perilaku, yaitu berwirausaha. Ada kesenjangan antara intensi dengan perilaku berwirausaha. Ajzen (1987) menyatakan bahwa intensi hanya menjelaskan sekitar 30% dari variasi perilaku. Pernyataan ini juga dikonfirmasi oleh Armitage dan Conner (2001) yang melakukan tinjauan meta analisis terhadap 185 studi yang memperlihatkan bahwa 27% variasi di dalam perilaku dapat dijelaskan oleh intensi perilaku. Dalam konteks kewirausahaan, Schlaegel dan Koenig (2014) mencapai kesimpulan yang serupa karena mereka menemukan bahwa 37% perilaku kewirausahaan dapat dijelaskan oleh intensi berwirausaha. Artinya masih terdapat kemungkinan variabel lain yang dapat menjelaskan perilaku. Meskipun literatur secara luas mengakui pentingnya intensi sebagai langkah pertama menuju perilaku, tidak ada hubungan langsung antara intensi dan tindakan/perilaku (Adam dan Fayolle, 2015). Kesenjangan tersebut masih menjadi pertanyaan mengenai variabel apa saja yang dapat memengaruhinya.

Menurut Sheeran (2002), individu dengan niat positif namun gagal bertindak didefinisikan sebagai “orang yang cenderung abstain”. Yang berarti bahwa hubungan intensi dan perilaku tidaklah sistematis, seperti yang disoroti oleh banyak penulis (Wiedemann *et al.*, 2009; Kolvereid, 1996). Sementara itu, Fayolle dan Liñán (2014) menyatakan bahwa hubungan intensi-perilaku patut mendapat pertimbangan khusus. Di bidang kewirausahaan, beberapa penulis telah mencoba menjembatani kesenjangan tersebut, seperti Carsrud dan Brännback (2011), yang berpendapat bahwa motivasi adalah hubungan antara intensi dan perilaku, terutama bagi wirausaha gaya hidup. Namun, sejauh ini belum ada model yang diusulkan.

Van Gelderen *et al.* (2018) menyelidiki 422 wirausaha potensial di Swedia dan menegaskan bahwa intensi implementasi adalah jalur perantara untuk menjelaskan kesenjangan antara niat berwirausaha dan tindakan nyata. Gueguen dan Fayolle (2019) menganggap intensi implementasi sebagai poin penting dalam persilangan Rubicon, dan mengusulkan bahwa apakah poin ini dapat dilintasi adalah kunci untuk mengubah calon wirausaha (yaitu dengan niat wirausaha) menjadi wirausaha baru yang terlibat dalam aktivitas *start-up* untuk mendirikan bisnis mereka sendiri. Selain itu, Adam dan Fayolle (2015) mengembangkan model proses kewirausahaan dan menekankan peran moderasi dari niat implementasi dalam membantu individu beralih dari niat untuk memulai dan menjalankan perusahaan mereka sendiri.

Menurut model Rubicon, individu menjalani empat tahap ketika bertransisi dari membentuk niat menjadi mengambil tindakan: (1) pra-keputusan; (2) pra-aksi; (3) aksi; dan (4) pasca-aksi (Carsrud dan Brännback, 2011). Model ini menekankan peran intensi implementasi sebagai faktor penting dalam menjembatani kesenjangan antara niat dan tindakan. Model ini menawarkan kerangka teoritis untuk menyelidiki bagaimana individu mengubah intensi implementasi menjadi tindakan kewirausahaan selanjutnya. Meskipun penelitian sebelumnya telah menggunakan model tersebut untuk menjelaskan hubungan antara intensi implementasi dan tindakan kewirausahaan, masih belum jelas bagaimana individu berpindah dari intensi tersebut ke tindakan selanjutnya (He & Li,

2023). Kewirausahaan diwakili oleh ketidakpastian (Zhang dan Cueto, 2017), yang dapat menyebabkan calon wirausaha menunda-nunda dalam mengambil tindakan (Harima *et al.*, 2021). Dalam situasi yang tidak pasti, individu memutuskan untuk melakukan tindakan kewirausahaan berikutnya dengan melihat ke dalam untuk memperkirakan berapa banyak mereka bersedia kehilangan daripada mencari informasi terkait ke luar, karena informasi terkait yang perlu mereka ketahui bersifat endogen – yaitu kondisi keuangan dan kondisi psikologis mereka saat ini. estimasi skenario terburuk (Dew *et al.*, 2009). Dengan kata lain, individu yang mengubah intensi implementasi menjadi tindakan selanjutnya dapat didasarkan pada kerugian dan risiko yang mereka mampu tanggung (Perry *et al.*, 2012; Brettel *et al.*, 2012; Sarasvathy, 2001) dan juga melakukan tindakan eksperimental (Chandler *et al.*, 2011).

Kerugian yang terjangkau memainkan peran penting dalam menghadapi situasi yang tidak pasti (Dew, 2009; Martina, 2020), hal ini mencakup logika kreatif (Schlesinger dan Kiefer, 2012): mengendalikan kerugian di masa depan dalam skala kecil, memungkinkan para pelaku untuk terus bereksperimen untuk mendapatkan keuntungan. lebih banyak tes dan mengumpulkan informasi berguna dalam waktu terbatas untuk menyesuaikan tindakan di masa depan dengan cepat. He dan Li (2023) mengeksplorasi mekanisme mediasi dan moderasi intensi implementasi kewirausahaan dan tindakan selanjutnya berdasarkan model Rubicon. Hasilnya ditemukan bahwa intensi implementasi kewirausahaan berkorelasi positif terhadap tindakan selanjutnya, dan *affordable loss* memediasi hubungan tersebut. Selain itu, ketidakpastian lingkungan memoderasi secara negatif hubungan antara *affordable loss* dan tindakan selanjutnya. Hasil penelitian memperluas literatur yang ada mengenai bagaimana intensi implementasi kewirausahaan mengarah pada tindakan dan menawarkan implikasi praktis untuk menjembatani kesenjangan antara niat dan tindakan kewirausahaan. Penelitian Chen, Cai dan Bogatyreva (2025) memperlihatkan keterkaitan *affordable loss* dan eksperimental dengan transformasi usaha kecil dan menengah. *Affordable loss* dan eksperimental mendorong tindakan kewirausahaan.

Sebagai sebuah aktivitas, kewirausahaan telah menjadi program peminatan yang ditawarkan kepada mahasiswa program sarjana, salah satunya di Program Studi S1 Manajemen. Pada semester ke-3 mereka telah mengambil mata kuliah kewirausahaan yang bertujuan membangun intensi berwirausaha. Pada semester ke-4 mereka memfokuskan diri pada peminatan tersebut, yang berarti telah tumbuh intensi untuk implementasi. Di semester ini juga mereka menjalani sebuah program yang mengharuskan mereka untuk merintis usaha yang berbasis pada kewirausahaan. Hingga saat ini belum ada kajian mengenai hasil dari program ini, yaitu apakah mendorong mereka untuk melakukan tindakan lanjutan berwirausaha. Penelitian ini menambahkan satu variabel mediasi yaitu eksperimental antara intensi implementasi dengan tindakan lanjutan berwirausaha. Dari uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha dengan mediasi perilaku *affordable loss* dan eksperimental, di mana kondisi ketidakpastian menjadi moderator terhadap perilaku *affordable loss* dan eksperimental dengan tindakan lanjutan berwirausaha.

Rumusan Masalah

Berikut rumusan masalah dari penelitian ini:

1. Apakah terdapat pengaruh intensi implementasi kewirausahaan terhadap tindakan lanjutan berwirausaha pada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan?
2. Apakah *affordable loss* memediasi pengaruh intensi implementasi kewirausahaan terhadap tindakan lanjutan berwirausaha pada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan?
3. Apakah eksperimental memediasi pengaruh intensi implementasi kewirausahaan terhadap tindakan lanjutan berwirausaha pada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan?

4. Apakah ketidakpastian lingkungan memoderasi pengaruh *affordable loss* terhadap tindakan lanjutan berwirausaha pada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan?
5. Apakah ketidakpastian lingkungan memoderasi pengaruh eksperimental terhadap tindakan lanjutan berwirausaha pada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan?

TELAAH KEPUSTAKAAN

Tindakan Lanjutan Berwirausaha

Fase tindakan model Rubicon memberikan penjelasan efektif untuk transisi dari intensi ke tindakan selanjutnya (Carsrud dan Brännback, 2011). Pada fase pra-keputusan, para pelaku dengan hati-hati mengevaluasi potensi pro dan kontra dalam mencapai tujuan yang mereka inginkan berdasarkan harapan mereka dan kelayakan hasil di masa depan, yang mewakili niat tujuan (Mele, 2000). Pada fase pra-tindakan, individu mengidentifikasi peluang dan menentukan tindakan yang diperlukan untuk menyelesaikan tugasnya, yaitu perencanaan tindakan dalam kaitannya dengan kapan, di mana dan bagaimana mengambil tindakan untuk mewujudkan tujuannya (Gielnik *et al.*, 2014), yang mewakili intensi implementasi untuk memicu serangkaian tindakan berikut (van Gelderen *et al.*, 2018). Fase ketiga adalah fase aksi, pada tahap ini pelaku bergerak menuju tujuan yang telah ditetapkan, yaitu mengambil tindakan yang berorientasi pada tujuan (Frese, 2007). Fase keempat adalah fase pasca-aksi, yang melibatkan peninjauan seluruh proses pencapaian tujuan dan merenungkan tindakan di masa depan (Gollwitzer, 2012). Sepanjang proses ini, intensi implementasi memainkan peran kunci dari fase pertama hingga fase ketiga, yaitu mengubah tujuan yang diinginkan menjadi tindakan nyata.

Menurut model Rubicon, intensi implementasi memainkan peran penting dalam menjelaskan intensi kewirausahaan terhadap tindakan tertentu. Namun, hal ini tidak menjelaskan bagaimana dan kapan intensi implementasi mendorong tindakan selanjutnya, khususnya dalam kewirausahaan. Dalam kewirausahaan, para pelaku menghadapi kesulitan dalam merencanakan kapan, di mana dan bagaimana bertindak karena informasi sejarah tidak ada atau bersifat ambigu terhadap berbagai arah (Dew *et al.*, 2009).

Intensi Implementasi

Intensi merupakan faktor utama yang menentukan perilaku, ketika intensi diukur dengan akurat, hasilnya dapat menjadi prediktor terbaik terhadap perilaku seseorang (Ajzen & Fishbein, 1980). Selain itu, intensi perilaku juga berkaitan dengan komitmen individu yang terdorong atau termotivasi untuk memulai usaha baru (Gerba, 2012). Dalam konteks perilaku yang direncanakan, intensi menjadi elemen penting yang memengaruhi tindakan seseorang (Ajzen, 1991).

Ajzen dan Fishbein (1980) juga menekankan bahwa intensi tidak bersifat statis, melainkan dapat berubah seiring waktu. Dengan demikian, pengukuran intensi yang dilakukan sebelum suatu perilaku terjadi bisa saja berbeda dengan intensi saat perilaku tersebut diamati. Pada tingkat individu, intensi perilaku cenderung lebih mudah berubah dibandingkan dengan intensi secara agregat, yang relatif lebih stabil. Dalam dunia kewirausahaan, intensi implementasi berfungsi sebagai perantara sebelum seseorang benar-benar mengambil langkah untuk berwirausaha (van Gelderen *et al.*, 2018).

Affordable Loss

Affordable loss (kerugian yang terjangkau) mengacu pada keinginan individu untuk berinvestasi dalam kewirausahaan tanpa mengambil risiko kerugian finansial yang besar. Individu yang mengadopsi pola pikir implementasi mungkin tanpa sadar jatuh ke dalam perangkap kehilangan investasi mereka karena informasi tentang masa depan investasi bersifat berasal dari luar, sulit

diprediksi, di luar kendali dan tidak konsisten (Dew *et al.*, 2009). Namun, informasi terkait potensi kerugian investasi lebih mudah diakses karena bersifat endogen dan terkendali (misalnya situasi saat ini, aset, aspirasi hidup, dan lain-lain) (Dew *et al.*, 2009). Oleh karena itu, kerugian yang terjangkau dapat dipicu untuk berperan aktif dalam membentuk masa depan daripada memprediksinya (Sarasvathy, 2001, 2008).

Affordable loss menggambarkan sejauh mana seorang wirausaha mampu dan bersedia menanggung potensi kerugian dalam investasinya (Dew *et al.*, 2009). Konsep ini merujuk pada batas kerugian yang dapat diterima oleh wirausaha dalam menjalankan usahanya. Sedangkan, Martina (2020) menyatakan bahwa *affordable loss* merupakan hasil interaksi antara kemampuan dan kemauan, di mana mekanisme penghindaran kerugian berperan dalam mendorong peralihan dari sekadar memiliki kapasitas finansial menjadi kesiapan untuk mengambil risiko. Dapat disimpulkan, *affordable loss* mencerminkan keseimbangan antara kapasitas dan kesiapan wirausaha dalam menghadapi ketidakpastian investasi.

Perilaku Eksperimental

Ketika wirausaha menggunakan proses efektivasi, mereka bereksperimen dengan alternatif di mana potensi kerugian dalam skenario terburuk terjangkau, menggunakan pra-komitmen dan aliansi strategis dalam upaya mengendalikan masa depan yang tidak terduga, dan tetap fleksibel sehingga dapat mengambil keuntungan dari perubahan (Sarasvathy, 2001). Eksperimental dapat menyangkut ide, produk, model bisnis dan pendekatan yang berbeda (Chandler, DeTienne, McKelvie, Troy, Mumford, 2011)

Persepsi Ketidakpastian Lingkungan

Menurut Thorgren dan Williams (2020), beberapa krisis, termasuk pandemi Covid-19, merupakan peristiwa langka yang sulit diperkirakan sebelumnya. Ketidakpastian dapat dikategorikan menjadi tiga bentuk utama. Ketidakpastian negara merujuk pada ketidakjelasan mengenai bagaimana kondisi lingkungan akan berkembang di masa mendatang. Ketidakpastian efek berkaitan dengan dampak yang ditimbulkan oleh perubahan lingkungan terhadap organisasi. Sementara itu, ketidakpastian respons mengacu pada konsekuensi dari berbagai pilihan tindakan yang diambil dalam merespons perubahan yang terjadi.

Aspek utama yang menentukan tingkat ketidakpastian dalam suatu lingkungan adalah kompleksitas dan dinamika. Kompleksitas menunjukkan seberapa banyak serta beragamnya faktor eksternal yang berpengaruh terhadap proses pengelolaan, sedangkan dinamika mengacu pada kecepatan serta cakupan perubahan dalam aspek-aspek tersebut (Duncan, 1972). Semakin beragam elemen dalam suatu lingkungan, semakin tinggi pula tingkat ketidakpastian yang dihadapi. Selain itu, semakin cepat perubahan terjadi, semakin sulit bagi organisasi untuk memprediksi kondisi lingkungan dengan akurat (He & Lee, 2023).

Keterkaitan antara Intensi Implementasi Kewirausahaan dengan Tindakan Lanjutan Berwirausaha

Dalam fase tindakan model Rubicon, intensi implementasi adalah variabel spesifik dan eksplisit, yang mewakili serangkaian langkah yang ingin diambil individu untuk mencapai tujuan, termasuk waktu, keadaan, dan metode spesifik dalam aktivitas kewirausahaan (van Gelderen *et al.*, 2018; Gielnik *et al.*, 2014). Tindakan kewirausahaan melibatkan identifikasi, pengembangan, dan pelaksanaan berbagai aktivitas dalam situasi yang tidak pasti (Chen *et al.*, 2018), sehingga tindakan selanjutnya mengacu pada tindakan yang diambil dalam aktivitas tersebut (van Gelderen *et al.*, 2015), yang membantu memisahkan tahap kelahiran dari tahap *start-up* dan mencerminkan

komitmen aktor untuk mengambil tindakan nyata (Adam dan Fayolle, 2015), seperti menghabiskan waktu dan tenaga.

Pembentukan intensi implementasi dapat memfasilitasi pencapaian tujuan (Gollwitzer, 1993) dengan menghubungkan situasi dan tindakan, yang memicu tindakan tindak lanjut dan meningkatkan aksesibilitas psikologis (Aarts *et al.*, 1999; Gollwitzer, 1993). Dari sini dapat disimpulkan:

H1: Terdapat pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha secara positif dan signifikan.

Mediasi Perilaku *Affordable Loss*

Affordable loss merupakan heuristik kognitif yang digunakan oleh wirausaha (Martina, 2020). Dengan akumulasi pengalaman dan pengetahuan, jenis heuristik ini dapat memberikan logika yang meningkatkan kreativitas untuk menggerakkan pola pikir implementasi menuju tindakan tertentu. Artinya, mengambil tindakan kewirausahaan tertentu dalam pendekatan investasi yang bijaksana, menghindari investasi berlebihan (Brettel *et al.*, 2012) Hal ini memungkinkan mereka mendapatkan data atau wawasan yang diperlukan guna mencapai sasaran yang telah ditetapkan sambil membangun intensi implementasi terhadap tugas-tugas tertentu untuk tindakan selanjutnya. Dari sini dapat disimpulkan:

H2: Intensi implementasi memengaruhi tindakan lanjutan berwirausaha melalui *affordable loss* secara positif dan signifikan.

Mediasi Eksperimental

Wirausaha melakukan eksperimen skala kecil untuk mengumpulkan dan mengakumulasi informasi yang diperlukan. Wirausaha yang menerapkan logika ini berinvestasi pada peluang penciptaan nilai sambil meminimalkan risiko kerugian yang signifikan (Hunt *et al.*, 2021). Intensi implementasi memainkan peran penting dalam memprediksi tindakan eksperimental (van Hooft *et al.*, 2005), karena melibatkan penentuan kapan dan di mana mengambil tindakan dan mengatasi hambatan.

H3: Intensi implementasi memengaruhi tindakan lanjutan berwirausaha melalui eksperimental secara positif dan signifikan.

Moderasi Ketidakpastian Lingkungan

Ketika elemen lingkungan bersifat kompleks dan dinamis, individu dengan memori, kemampuan komputasi, dan perhatian yang terbatas mungkin merasa kesulitan untuk fokus pada semua informasi dan membuat keputusan optimal di bawah tekanan waktu (Busenitz dan Barney, 1997). Semakin kompleks suatu elemen, semakin besar pula tingkat ketidakpastian lingkungannya. Selain itu, semakin cepat perubahan dalam unsur-unsurnya, semakin sulit untuk memperkirakan kondisi lingkungan dengan tepat. Dalam konteks ketidakpastian lingkungan, sulit untuk memprediksi secara akurat permintaan, produk, dan kondisi persaingan dalam kewirausahaan dan tidak adanya pasar baru (Read *et al.*, 2009). Individu cenderung fokus pada informasi yang mereka yakini penting dan berguna, mengevaluasi prospek pengambilan keputusan berdasarkan aset, kemampuan, dan skala investasi mereka (Dew *et al.*, 2009), yang menyiratkan pola pikir yang bias dalam menilai informasi dan merumuskan tindakan tertentu. *Affordable loss* selaras dengan pemikiran bahwa individu yang bertindak secara efektif akan berusaha berinteraksi dengan lingkungan serta memengaruhinya (Sarasvathy, 2001).

Ajzen dan Fishbein (1980) menjelaskan bahwa hubungan antara intensi dan perilaku tidak selalu berjalan secara sempurna, karena berbagai faktor dapat memengaruhi proses dari tahap pengukuran intensi hingga terjadinya perilaku. Jika langkah-langkah yang diterapkan telah sesuai, maka sikap dan norma seharusnya tetap menjadi prediktor utama dari intensi. Namun, efektivitas keduanya dalam memperkirakan perilaku bergantung pada seberapa kuat hubungan antara intensi dan perilaku tersebut. Di sisi lain, Zhang dan Cueto (2017) mengemukakan bahwa kewirausahaan erat kaitannya dengan ketidakpastian, yang sering kali menyebabkan wirausaha menunda pengambilan keputusan dalam menjalankan rencana mereka. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan dalam memperoleh informasi yang dapat diandalkan untuk menentukan langkah selanjutnya. Selain itu, efek niat implementasi terhadap tindakan yang akan dilakukan dapat bervariasi, baik melalui efek moderasi (Adam dan Fayolle, 2015) maupun efek mediasi (Gueguen dan Fayolle, 2019).

Selanjutnya He dan Li (2023) dalam penelitiannya mengenai keterkaitan intensi berwirausaha, *affordable loss* dan aksi lanjutan atas implementasi intensi, menempatkan ketidakpastian sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *affordable loss* dan aksi lanjutan atas implementasi intensi. Variabel ketidakpastian diperkirakan memiliki peran moderasi positif, yang berarti memperkuat keterkaitan antara *affordable loss* dan tindakan lanjutan dalam merealisasikan intensi. Dari sini dapat disimpulkan:

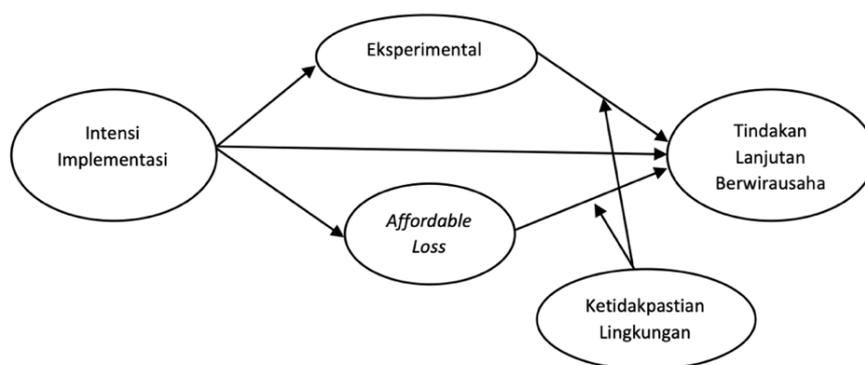
H4: Ketidakpastian lingkungan memengaruhi hubungan antara *affordable loss* dengan tindakan lanjutan berwirausaha.

Sementara intensi implementasi juga memainkan peran penting dalam memprediksi tindakan eksperimental (van Hoof *et al.*, 2005), yang selanjutnya memengaruhi aksi lanjutan atas implementasi intensi (He dan Li, 2023), serta menempatkan ketidakpastian sebagai moderasi antara intensi implementasi dengan tindakan lanjutan berwirausaha. Dari sini dapat disimpulkan:

H5: Ketidakpastian lingkungan memengaruhi hubungan antara eksperimental dengan tindakan lanjutan berwirausaha.

Model penelitian

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, model penelitian ini dapat diilustrasikan sebagai berikut:



Gambar 1 Model Penelitian

Merujuk pada gambar 1, tindakan lanjutan berwirausaha dipengaruhi secara langsung oleh intensi implementasi. Tindakan lanjutan berwirausaha juga dipengaruhi intensi implementasi melalui eksperimental dan *affordable loss*. Ketidakpastian memberikan efek dalam hubungan antara eksperimental dan *affordable loss* dengan tindakan lanjutan berwirausaha.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dirancang menggunakan pendekatan kausal, yang bertujuan untuk menganalisis hubungan sebab-akibat antara variabel independen dan variabel dependen. Pendekatan ini membantu dalam memahami bagaimana variabel independen memengaruhi variabel dependen sebagai suatu fenomena, serta menentukan kondisi di mana hubungan tersebut dapat diprediksi (Malhotra, 2020).

Populasi penelitian ini merujuk pada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan di program studi sarjana manajemen yang berjumlah 500 orang. Bougie dan Sekaran (2020) menyatakan bahwa dalam analisis *Structural Equation Model* (SEM), jumlah sampel minimal yang diperlukan adalah lima kali lipat dari jumlah indikator pertanyaan yang digunakan. Dalam penelitian ini, terdapat lima variabel dengan total 16 indikator. Oleh karena itu, ukuran sampel sebesar 100 sudah memenuhi kriteria yang disyaratkan untuk analisis SEM.

Sampel ditentukan secara nonprobabilitas dengan teknik purposif. Kuesioner dibagikan dalam dua tahap kepada mahasiswa yang mengikuti program kewirausahaan, yaitu ketika mahasiswa mengidentifikasi dan merancang model bisnis hingga mengimplementasikan bisnis. Tahap satu adalah mengukur intensi implementasi. Terdapat 150 mahasiswa yang mengikuti survei. Pada tahap ini mahasiswa telah memiliki niat untuk mengikuti program kewirausahaan dan memiliki rencana untuk menjalankan bisnis. Pada tahap kedua, dua bulan setelah tahap satu, mahasiswa kembali mengisi kuesioner untuk mengukur eksperimental, *affordable loss*, persepsi ketidakpastian dan tindakan lanjutan berwirausaha. Mereka telah menjalankan sejumlah kegiatan seperti merancang model bisnis dan mencoba menjalankan bisnis tersebut dalam sebuah acara yang disebut Entrepreneur Week. Terdapat 124 mahasiswa yang bersedia disurvei, namun terdapat 100 kuesioner yang layak diolah dan dianalisis, pada tabel 1 berikut menyajikan indikator yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 1 Operasional Variabel

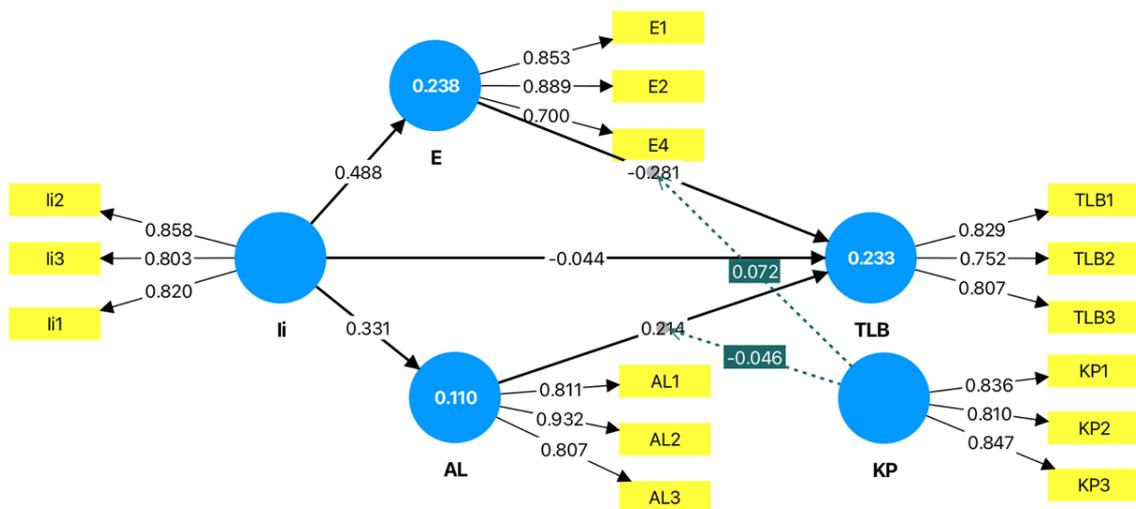
| Variabel | Definisi Operasional | Indikator | Rentang Skala (1-5) | Sumber |
|-----------------------------|--|--|--|--|
| Intensi Implementasi (Ii) | Sejauh mana seseorang siap untuk memulai bisnis. | Kesiapan mengenai apa yang akan dilakukan pertama kali untuk memulai bisnis. Kesiapan mengenai kapan akan dilakukan pertama kali untuk memulai bisnis. Kesiapan mengenai di mana akan dilakukan pertama kali untuk memulai bisnis. | Sangat tidak setuju sampai sangat setuju | van Gelderen <i>et al.</i> (2018) |
| <i>Affordable Loss</i> (AL) | Sejauh mana seseorang berani mengambil risiko yang siap ia tanggung. | Sikap waspada (hati-hati) dalam mengelola sumber daya agar tidak melebihi batas yang dapat ditanggung jika terjadi kerugian. Kehati-hatian untuk tidak mengambil risiko terlalu banyak uang sehingga akan mendapat masalah finansial jika segala sesuatunya tidak berjalan baik. Berhati-hatilah agar tidak mempertaruhkan jumlah uang | Sangat tidak setuju sampai sangat setuju | Chandler <i>et al.</i> (2011), Martina (2020) |

| Variabel | Definisi Operasional | Indikator | Rentang Skala (1-5) | Sumber |
|--------------------------------------|---|--|--|--|
| Eksperimental (E) | Sejauh mana seseorang melakukan sejumlah percobaan dalam beragam aspek. | yang melebihi batas yang siap hilang sejak tahap awal ide. | Sangat tidak setuju sampai sangat setuju | Sarasvathy (2001); Chandler <i>et al.</i> (2011) |
| | | Eksperimen dengan produk berbeda. | | |
| | | Eksperimen dengan model bisnis berbeda. | | |
| Persepsi Ketidakpastian (KP) | Sejauh mana seseorang merespons perubahan dari lingkungan eksternal. | Produk atau layanan yang ditawarkan berbeda. | Sangat tidak setuju sampai sangat setuju | Duncan (1972) |
| | | Pendekatan yang berbeda. | | |
| | | Perubahan perekonomian akibat lingkungan eksternal. | | |
| Tindakan Lanjutan Berwirausaha (TLB) | Sejauh mana upaya seseorang untuk mempromosikan penciptaan bisnis. | Perubahan budaya masyarakat di lingkungan eksternal. | Sangat sedikit sampai sangat banyak | van Gelderen <i>et al.</i> (2015) |
| | | Kompleksitas perekonomian di lingkungan eksternal. | | |
| | | Upaya yang dilakukan untuk mempromosikan penciptaan bisnis. | | |
| | | Waktu yang dihabiskan untuk mempromosikan penciptaan bisnis. | | |
| | | Uang yang telah dikeluarkan untuk mempromosikan penciptaan bisnis. | | |

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Instrumen yang digunakan telah diuji validitasnya. Pada uji validitas konvergen dengan melihat nilai *loading factor* $\geq 0,7$ maka dapat diterima dan nilai $AVE \geq 0,5$ juga dapat diterima. Pada pengujian validitas konvergen menggunakan *outer loadings*, terdapat satu indikator yaitu E3 “Produk atau layanan yang saya sediakan sekarang sangat berbeda dari yang saya bayangkan sebelumnya” tidak memenuhi syarat karena nilai *outer loading* = 0,554 yang lebih kecil daripada 0,7, sehingga dihilangkan untuk pengolahan data selanjutnya.

Setelah indikator E3 dihilangkan maka seluruh nilai *outer loading* indikator variabel telah lebih besar daripada 0,7, pada gambar 2 menyajikan nilai *loading factor* pada masing-masing indikator dan koefisien determinasi.



Gambar 2 Outer Loadings dan Koefisien Determinasi

R² dari variabel tindakan lanjutan berwirausaha sebesar 0,233, yang berarti bahwa variabilitas dari variabel ini dapat dijelaskan oleh eksperimental, *affordable loss*, dan intensi implementasi sebesar 23,3% sedangkan sisanya yaitu 66,7% dijelaskan oleh variabel lain. Sementara R² variabel eksperimental sebesar 0,238, yang berarti bahwa 23,8% variabilitas perilaku eksperimental dapat dijelaskan oleh intensi implementasi dan sisanya yaitu 66,2% dijelaskan variabel yang lain, sedangkan R² variabel *affordable loss* sebesar 0,11 yang berarti variabilitas variabel ini dapat dijelaskan oleh intensi implementasi sebesar 11% dan sisanya yaitu 89% oleh variabel lain.

Validitas diskriminan dievaluasi berdasarkan *cross loadings* antara indikator dan konstruksya. Menurut Chin (1995), validitas diskriminan terpenuhi jika nilai *cross loadings* dalam satu variabel melebihi 0,7. Berdasarkan Tabel 2, seluruh nilai *cross loadings* lebih besar dari 0,7, sehingga dapat disimpulkan bahwa kriteria validitas diskriminan telah terpenuhi.

Tabel 2. Pengujian *Cross Loadings*
Sumber: data diolah (2024)

| | AL | E | ii | KP | TLB |
|------|-------|--------|--------|--------|--------|
| AL1 | 0,811 | 0,614 | 0,213 | 0,200 | -0,015 |
| AL2 | 0,932 | 0,476 | 0,379 | 0,166 | 0,134 |
| AL3 | 0,807 | 0,410 | 0,176 | 0,025 | 0,081 |
| E1 | 0,463 | 0,853 | 0,464 | 0,138 | -0,061 |
| E2 | 0,568 | 0,889 | 0,403 | 0,107 | -0,139 |
| E4 | 0,349 | 0,700 | 0,316 | -0,003 | -0,146 |
| ii1 | 0,214 | 0,493 | 0,820 | -0,009 | -0,176 |
| ii2 | 0,320 | 0,375 | 0,858 | -0,009 | -0,074 |
| ii3 | 0,298 | 0,325 | 0,803 | -0,040 | -0,064 |
| KP1 | 0,157 | 0,083 | 0,022 | 0,836 | 0,360 |
| KP2 | 0,241 | 0,213 | -0,082 | 0,810 | 0,274 |
| KP3 | 0,036 | 0,005 | -0,090 | 0,847 | 0,380 |
| TLB1 | 0,100 | -0,108 | -0,025 | 0,344 | 0,829 |
| TLB2 | 0,082 | -0,050 | -0,093 | 0,262 | 0,752 |
| TLB3 | 0,052 | -0,148 | -0,188 | 0,365 | 0,807 |

Untuk nilai *Average Variance Extracted* (AVE) disajikan pada tabel 3 berikut ini yang menunjukkan bahwa nilai AVE seluruh variabel telah memenuhi syarat karena nilainya lebih besar daripada 0,5. *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). Hasil pengujian reliabilitas menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability lebih besar daripada 0,7 sehingga telah memenuhi syarat reliabel, seperti disajikan pada tabel 5 berikut ini:

Tabel 3 Uji Reliabilitas dan AVE

Sumber: data diolah (2024)

| | Cronbach's Alpha | CR (rho_c) | AVE |
|-----|---------------------|------------|-------|
| Ii | 0,771 | 0,867 | 0,684 |
| E | 0,750 | 0,858 | 0,670 |
| AL | 0,823 | 0,888 | 0,725 |
| KP | 0,779 | 0,870 | 0,691 |
| TLB | 0,717 | 0,839 | 0,635 |

Deskripsi Subjek Penelitian

Sebagian besar responden mahasiswa yaitu 62% (62 orang) pernah mempelajari kewirausahaan di SMA atau sederajat, sedangkan sisanya yaitu 38% (38 orang) mengaku belum pernah. Pada tabel 4 berikut ini disajikan jenis kelamin dari responden mahasiswa di mana mayoritas yaitu 55% (55 orang) adalah wanita, dan 45% (45 orang) adalah laki-laki. Usia dari responden yang sebagian besar yaitu 57% (57 orang) berusia 20 tahun. Sisanya yaitu 31% (31 orang) berusia 19 tahun, 9% (9 orang) berusia 21 tahun, 2% (2 orang) berusia lebih dari 21 tahun dan 1% (1 orang) berusia 18 tahun. Sebagian besar orangtua mahasiswa adalah pemilik usaha yaitu 42 persen (42 orang), 28% (28 orang) pegawai swasta, 23% (23 orang) profesional, dan sisanya 7% (7 orang) adalah pegawai negeri dan lain-lain.

Tabel 4 Deskripsi subjek penelitian

Sumber: data diolah (2024)

| | | Jumlah | Persentase (%) |
|----------------------|---------------------------|----------------|----------------|
| Jenis kelamin | Laki-laki | 45 | 45 |
| | Wanita | 55 | 55 |
| Usia | 18 tahun | 1 | 1 |
| | 19 tahun | 31 | 31 |
| | 20 tahun | 57 | 57 |
| | 21 tahun | 9 | 9 |
| | >21 tahun | 2 | 2 |
| | Pekerjaan orangtua | Pegawai swasta | 28 |
| | Pemilik usaha | 42 | 42 |
| | Pegawai negeri | 4 | 4 |
| | Profesional | 23 | 23 |
| | Lain-lain | 3 | 3 |

Analisis Model Struktural

Analisis data yang diperoleh melalui metode *bootstrapping* dapat dilihat pada Tabel 5. Analisis ini bertujuan untuk menguji hubungan antar variabel dalam model serta menilai signifikansi pengaruh yang terjadi.

Tabel 5 Hasil *bootstrapping*
 Sumber: data diolah (2024)

| Hipotesis | <i>Original Sample</i> | <i>t-stat</i> | <i>P-values</i> | Keterangan |
|-------------------|------------------------|---------------|-----------------|------------------|
| H1: Ii → TLB | -0,044 | 0,373 | 0,709 | Tidak signifikan |
| H2: Ii → AL → TLB | 0,071 | 1,319 | 0,187 | Tidak signifikan |
| H3: Ii → E → TLB | -0,137 | 1,972 | 0,049 | Signifikan |

Merujuk pada tabel 5, dengan *original sampel* sebesar -0,044, maka terdapat pengaruh negatif dari intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha, namun tidak signifikan karena dengan $\alpha = 0,05$ dan $t_{\alpha/2} = 1,96$, maka *t statistics* sebesar 0,373 lebih kecil daripada 1,96 dan *P-values* = 0,709 $\geq 0,05$. Dengan demikian H1 tidak didukung oleh data. Dengan *original sample* sebesar 0,071 maka terdapat pengaruh positif dari intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha melalui *affordable loss*, namun tidak signifikan karena nilai *t-statistics* = 1,319 yang lebih kecil daripada $t_{\alpha/2} = 1,96$ dan nilai *P-value* = 0,187 $\geq 0,05$. Dengan demikian H2 tidak didukung oleh data. Sementara dengan *original sample* sebesar -0,137 maka terdapat pengaruh negatif dan signifikan dari intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha melalui eksperimental karena nilai *t-statistics* = 1,972 yang lebih besar daripada $t_{\alpha/2} = 1,96$ dan nilai *P-value* $< 0,05$. Dengan demikian H3 didukung oleh data.

Tabel 6 Pengaruh Moderasi
 Sumber: data diolah (2024)

| Hipotesis | β | <i>P-values</i> | Keterangan |
|-------------------|---------|-----------------|------------------|
| H4: PK x AL → TLB | -0,046 | 0,680 | Tidak Signifikan |
| H5: PK x E → TLB | 0,072 | 0,555 | Tidak signifikan |

Dari Tabel 6, hasil analisis menunjukkan bahwa moderasi persepsi ketidakpastian terhadap *affordable loss* dan tindakan lanjutan berwirausaha memiliki β sebesar -0,046 dengan *P-value* 0,680. Hal ini mengindikasikan hubungan tersebut bersifat negatif dan pengaruhnya tidak signifikan. Oleh karena itu, hipotesis H4 tidak didukung oleh data. Demikian pula, moderasi persepsi ketidakpastian dalam hubungan antara eksperimental dan tindakan lanjutan berwirausaha memiliki β sebesar 0,072 dengan *P-value* 0,555, yang menunjukkan hubungan positif tetapi tidak signifikan. Dengan demikian, hipotesis H5 juga tidak memperoleh dukungan dari data.

Pembahasan

Hipotesis 1 tidak didukung oleh data. Hal ini berbeda dengan pandangan Gollwitzer (1993) bahwa intensi implementasi dapat memfasilitasi pencapaian tujuan dengan menghubungkan situasi dan tindakan, memicu tindakan lanjut dan meningkatkan aksesibilitas psikologis (Aarts *et al.*, 1999; Gollwitzer, 1993). Demikian juga dengan temuan He dan Li (2023) bahwa intensi implementasi memengaruhi tindakan lanjutan berwirausaha secara langsung dan positif. Namun hal ini sejalan dengan pandangan Adam dan Fayolle (2015) bahwa tidak ada hubungan langsung antara intensi dan tindakan. Hasil penelitian ini menunjukkan pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha bersifat negatif dan tidak signifikan. Pengaruh yang negatif memperlihatkan bahwa semakin tinggi intensi implementasi mahasiswa, maka tindakan lanjutan berwirausaha akan

menurun. Di awal program kewirausahaan, dalam kurun waktu dua bulan, mahasiswa bersemangat menyiapkan bisnis yang akan mereka jalankan, namun dalam proses yang dijalankan menemui banyak kendala dan tantangan, hingga tindak lanjutan berwirausaha berkecenderungan ke arah berlawanan.

Selanjutnya hipotesis 2 juga tidak didukung data. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa *affordable loss* memediasi pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha secara positif, namun tidak signifikan. Hal ini mendukung hasil penelitian He dan Li (2023) bahwa *affordable loss* memediasi secara positif pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha. Untuk pengujian hipotesis 3 didukung data, tetapi dengan arah yang negatif. Berbeda dengan penelitian He dan Li (2023) yang tidak memasukkan eksperimental tetapi hanya *affordable loss*, hasil penelitian ini memberikan sebuah temuan baru. Tindakan eksperimental mahasiswa memediasi pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha secara negatif. Perilaku eksperimental menekan tindakan lanjutan berwirausaha secara lebih kuat daripada *affordable loss*.

Sementara pada hipotesis 4 tidak didukung oleh data. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa efek moderasi bersifat negatif. Artinya persepsi ketidakpastian melemahkan hubungan *affordable loss* dengan tindakan lanjutan berwirausaha namun efeknya tidak kuat. Hal ini sejalan dengan pandangan Ajzen dan Fishbein (1980) bahwa keterkaitan antara intensi dan perilaku tidak selalu konsisten, karena berbagai kejadian dapat mempengaruhi serta mengubah hubungan antara keduanya selama proses pengukuran dan observasi perilaku. Dalam hal ini persepsi ketidakpastian dapat mengintervensi hubungan antara *affordable loss* dengan tindakan lanjutan berwirausaha. Lemahnya pengaruh tersebut karena selama rentang waktu pengukuran variabel intensi implementasi, persepsi ketidakpastian, dan tindakan lanjutan berwirausaha, relatif tidak terdapat perubahan kondisi atau situasi relatif stabil.

Terakhir untuk hipotesis 5 juga tidak didukung oleh data. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa efek moderasi dalam hubungan antara eksperimental dengan tindakan lanjutan berwirausaha bersifat positif namun lemah, walaupun jika dibandingkan dengan efek moderasi dari persepsi ketidakpastian dalam hubungan antara *affordable loss* dengan tindakan lanjutan berwirausaha, moderasi dalam hubungan ini lebih kuat. Situasi yang relatif stabil dalam rentang pengukuran mengakibatkan efek moderasi bersifat positif namun lemah.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa intensi implementasi tidak memengaruhi tindakan lanjutan berwirausaha secara positif dan signifikan. Selanjutnya *affordable loss* tidak memediasi pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha. Sementara eksperimental memberikan efek mediasi dalam pengaruh intensi implementasi terhadap tindakan lanjutan berwirausaha dengan arah negatif. Selanjutnya moderasi persepsi ketidakpastian dalam hubungan *affordable loss* dan eksperimental dengan tindakan lanjutan berwirausaha bersifat positif namun tidak signifikan.

Saran untuk kepentingan akademis saran diajukan terkait sampel. Karena sampel pada penelitian ini terbatas pada satu universitas yang menjalankan program kewirausahaan sehingga generalisasi hasil penelitian ini memerlukan kehati-hatian. Maka pada penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah cakupan unit penelitian yang tidak hanya pada satu universitas yang memiliki program serupa. Kemudian terkait dua variabel mediasi dalam penelitian ini yaitu *affordable loss* dan eksperimental, disarankan agar penelitian selanjutnya menambahkan dua variabel mediasi lain

yang bisa berpengaruh terhadap intensi dengan tindakan lanjutan berwirausaha. Hal ini sejalan dengan perilaku *effectuation* yang meliputi tiga sub-dimensi terkait (*experiment*, *affordable loss*, dan *flexibility*) dan satu dimensi bersama dengan konstruksi *causation* (*pre-commitment*).

Saran praktis ditujukan bagi pengelola program kewirausahaan mahasiswa. Pengelola program kewirausahaan sebaiknya memperkuat karakter berani mengambil risiko kepada para mahasiswa yang sejak awal memiliki intensi untuk mengimplementasikan bisnis mereka. Selanjutnya memperkuat karakter mahasiswa untuk berani melakukan eksperimen atas segala kemungkinan untuk menjalankan bisnis agar intensi implementasi yang telah terbentuk sejak awal dapat mendorong mereka melakukan tindakan lanjutan berwirausaha. Peran pendampingan kepada para mahasiswa yang akan menjalankan bisnis dalam program kewirausahaan sebaiknya diperkuat, tidak hanya selama program berjalan, tetapi juga keberlanjutannya, sampai bisnis yang dirancang dapat beroperasi secara mandiri.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara atas dukungan pendanaan yang memungkinkan penelitian ini terselesaikan dengan baik.

REFERENSI

- Aarts, H., Dijksterhuis, A. and Midden, C. (1999). To plan or not to plan? Goal achievement or interrupting the performance of mundane behaviors”, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 29 No. 8, pp. 971-979.
- 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 & Fishbein, M (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits, and actions: dispositional prediction of behavior in personality and social psychology, in Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 20, pp.1-63, Academic Press, New York.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of planned behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211, 1991.
- Armitage, C.J. and Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: a meta-analytic review, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 40, No. 4, pp.471-499.
- Bougie, R., Sekaran, U. (2020). *Research Method for Business, A Skill-Building Approach*, Eight Edition, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Brettel, M., Mauer, R., Engelen, A. and Kupper, D. (2012). Corporate effectuation: entrepreneurial actions and its impact on R&D project performance, *Journal of Business Venturing*, Vol. 27 No. 2, pp. 167-184.
- Busenitz, L.W. and Barney, J.B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: biases and heuristics in strategic decision-making, *Journal of Business Venturing*, Vol. 12 No. 1, pp. 9-30.
- Carsrud, A. and Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, Vol. 49, No. 1, pp.9-26.
- Chin, W.W. (1995). Partial least square is to LISREL as principal components analysis is to common factor analysis, *Technology Studies*, 2: 315-319
- Chen, S., Cai, J., Bogatyreva, K. (2025). Digital transformation of SMEs in times of uncertainty: effectuation perspective, *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies* Vol. 17 No.

2, 2025 pp. 483-506 © Emerald Publishing Limited 2053-4604 DOI [10.1108/JEEE-11-2023-0490](https://doi.org/10.1108/JEEE-11-2023-0490)

- Chen, H.S., Mitchell, R.K., Brigham, K.H., Howell, R. and Steinbauer, R. (2018). Perceived psychological distance, construal processes, and abstractness of entrepreneurial actions, *Journal of Business Venturing*, Vol. 33 No. 3, pp. 296-314.
- 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.
- Dew, N., Sarasathy, S., Read, S. and Wiltbank, R. (2009). Affordable loss: behavioral economic aspects of the plunge decision, *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol. 3 No. 2, pp. 105-126.
- Duncan, R.B. (1972). The characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 17 No. 3, pp. 313-327.
- Fayolle, A. and Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions, *Journal of Business Research*, Vol. 67, No. 5, pp.663–666.
- Frese, M. (2007). Psychological actions and entrepreneurial success: an actions theory approach, in Baum, J.R., Frese, M. and Baron, R. (Eds), *The Psychology of Entrepreneurship*, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Mahwah, pp. 151-188.
- Gueguen, D.S. and Fayolle, A. (2019). Crossing the entrepreneurial Rubicon: a longitudinal investigation, *Journal of Small Business Management*, Vol. 57 No. 3, pp. 1044-1065.
- Gerba, D. (2012). Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intentions of Business and Engineering Students in Ethiopia, *African Journal of Economics and Management Studies*, 3, 258-277. <https://doi.org/10.1108/20400701211265036>
- Gielnik, M.M., Barabas, S., Frese, M., Namatovu-Dawa, R., Scholz, F.A., Metzger, J.R. and Walter, T. (2014). A temporal analysis of how entrepreneurial goal intentions, positive fantasies, and actions planning affect starting a new venture and when the effects wear off, *Journal of Business Venturing*, Vol. 29 No. 6, pp. 755-772.
- Gollwitzer, P.M. (1993). Goal achievement: the role of intentions, *European Review of Social Psychology*, Vol. 4 No. 1, pp. 141-185
- Gollwitzer, P.M. (2012). Mindset theory of actions phases, in van Lange, P.A., Kruglanski, A.W. and Higgins, E.T. (Eds), *Theories of Social Psychology*, SAGE, Los Angeles, CA, pp. 526-545.
- Harima, A., Giebelmann, J., Götsch, V. and Schlichting, L. (2021). Entrepreneurship? Let us do it later: procrastination in the intention–behavior gap of student entrepreneurship, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 27 No. 5, pp. 1189-1213.
- Hair, J.F.J., Lack, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., & Tatham, R.L. (2008). *Multivariate Data Analysis*, 6th edition, New York: Pearson Prentice Hall
- 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](https://doi.org/10.1108/CMS-08-2022-0307)
- Hunt, R.A., Song, Y., Townsend, D.M. and Stallkamp, M. (2021). Internationalization of entrepreneurial firms: leveraging real options reasoning through affordable loss logics, *Journal of Business Research*, Vol. 133 No. 1, pp. 194-207.
- Kolvereid, L. (1996). Organizational employment versus self-employment: reasons for career choice intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 20, No. 3, pp.23–31.
- 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.
- Mele, A.R. (2000). Deciding to act, *Philosophical Studies*, Vol. 100 No. 1, pp. 81-108

- Perry, J.T., Chandler, G.N. and Markova, G. (2012). Entrepreneurial effectuation: a review and suggestions for future research, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 36 No. 4, pp. 837-861.
- Read, S., Dew, N., Sarasvathy, S.D., Song, M. and Wiltbank, R. (2009). Marketing under uncertainty: the logic of an effectual approach, *Journal of Marketing*, Vol. 73 No. 3, pp. 1-18.
- Sarasvathy, S.D. (2001). Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency, *The Academy of Management Review*, Vol. 26 No. 2, pp. 243-263
- Sarasvathy, S.D. (2008). *Effectuation: elements of Entrepreneurial Expertise*, Edward Elgar, Northampton.
- Schlaegel, C. and Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: a meta-analytic test and integration of competing models, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 38, No. 2, pp.291–332.
- Schlesinger, L.A. and Kiefer, C.F. (2012). Just Start: take Action, Embrace Uncertainty, Create the Future, *Harvard Business Review Press*, Boston, MA.
- Sheeran, P. (2002). Intention-behavior relations: a conceptual and empirical review, *European Review of Social Psychology*, Vol. 12, No. 1, pp.1–36.
- 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
- van Gelderen, M., Kautonen, T., Wincent, J. and Biniari, M. (2018). Implementation intentions in the entrepreneurial process: concept, empirical findings, and research agenda, *Small Business Economics*, Vol. 51 No. 4, pp. 1-19.
- van Gelderen, M., Kautonen, T. and Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: self- control and actions-related doubt, fear, and aversion, *Journal of Business Venturing*, Vol. 30 No. 5, pp. 655-673.
- van Hooft, E.A., Born, M.P., Taris, T.W., Flier, H. and Blonk, R. (2005). Bridging the gap between intentions and behavior: implementation intentions, actions control, and procrastination, *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 66 No. 2, pp. 238-256.
- Wiedemann, A.U., Schütz, B., Sniehotta, F., Scholz, U. and Schwarzer, R. (2009). Disentangling the relation between intentions, planning, and behaviour: a moderated mediation analysis, *Psychology & Health*, Vol. 24, No. 1, pp.67–79.
- Zhang, S.X. and Cueto, J. (2017). The study of bias in entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 41 No. 3, pp. 419-454.