

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Bentuk usaha yang tergolong dalam UMKM memiliki karakteristik khusus pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha dalam menjalankan bisnisnya. Umumnya skala usaha menjadi pembeda antar pelaku usaha di level ini. Bank Dunia menyatakan UMKM dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang); 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang) (Bank Indonesia & LPPI, 2015). Pengertian tersebut digunakan juga oleh Badan Pusat Statistik untuk mengidentifikasi UMKM. Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- a. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima
- b. UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.

- c. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Di Indonesia, UMKM diatur dalam Undang-undang No 20 tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut pengertian UMKM dijelaskan sebagai berikut: “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.” Undang-undang tersebut menjelaskan bahwa kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berdasarkan aset (kekayaan-tidak termasuk tanah dan bangunan) dan omzet (hasil penjualan tahunan) sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Omzet

Skala Usaha	Kriteria	
	Aset	Omzet
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 Juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	> Rp 50 juta – Rp 500 juta	> Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp500 juta – Rp 10 miliar	> Rp 2,5 – Rp 50 miliar

Sumber: Bank Indonesia (2015)

Dalam surat edaran Bank Indonesia No.26/I/UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal Kredit Usaha Kecil (KUK) adalah usaha yang memiliki total asset Rp 600 juta (enam ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah atau rumah yang ditempati. Pengertian usaha kecil ini meliputi usaha perseorangan, badan usaha swasta dan koperasi, sepanjang asset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp 600 juta. Mayoritas UMKM terkonsentrasi pada sektor perdagangan, pangan, olahan pangan, tekstil dan garmen, kayu dan produk kayu, serta produksi mineral non-logam. Dengan posisinya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, pertumbuhan ekonomi sebagian besar UKM di atas rata-rata ekonomi nasional di banyak negara dan memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja (Esselaar et. al, 2006).

2. Penggunaan TIK untuk Bisnis

Peluang menggunakan TIK untuk kepentingan bisnis pertama kali dilihat oleh salah satu produsen komputer bernama IBM (Jogiyanto, 2009). Teknologi tersebut awalnya digunakan sebagai bagian dari sistem pengolahan transaksi (SPT). Aplikasi SPT tersebut digunakan untuk merekam data dan menyimpannya dalam *database* kemudian diolah sampai menghasilkan laporan yang memungkinkan manajemen membuat keputusan lebih baik dalam operasi bisnis (Jogiyanto, 2009). Seiring dengan munculnya inovasi-inovasi baru, perkembangan TIK

semakin beragam dalam fungsi dan penggunaannya. Ragam fungsi tersebut banyak dimanfaatkan institusi bisnis dalam empat fungsi utama manajemen yaitu pemasaran, SDM, keuangan dan operasional. Infrastruktur internet saat ini memungkinkan TIK tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatat data yang statis. Lahirnya peralatan analitik dan kecerdasan buatan membuat fungsi TIK meluas dan memudahkan pelaku bisnis dalam mengoptimalkan operasinya.

Riset DBS, yang berjudul *Sink or Swim – Business Impact of Digital Technology* (DBS Group Research, 2014), mencatat ada tiga dampak signifikan yang dibawa TIK terhadap dunia bisnis. Dampak pertama, peningkatan kecepatan, akses dan peluang bagi konsumen. Konsumen saat ini bisa mengakses berbagai layanan jasa dalam satu platform dan memiliki peluang untuk mendapatkan informasi lebih banyak tentang sebuah produk. Kedua, cara baru menjalankan bisnis dengan cerdas. Melalui TIK, pelaku bisnis mampu mendapatkan wawasan baru mengenai konsumen yang mungkin tidak pernah didapatkan sebelumnya. Pelaku bisnis juga bisa mengetahui opini dan kebiasaan konsumen terhadap produknya sehingga bisa melakukan peningkatan kualitas layanan secara cepat dan akurat. Ketiga, infrastruktur berupa digital, bukan lagi berupa fisik. TIK memungkinkan perusahaan untuk lebih berhemat. Pelaku usaha tidak harus menyediakan

infrastruktur fisik seperti membuka cabang gerai, namun cukup membuka tokonya secara *online*. Di era *e-commerce* dan globalisasi ekonomi saat ini, mengadopsi TIK untuk mendukung kebutuhan bisnis, terlepas dari ukuran bisnis, merupakan prasyarat penting untuk mengeksplorasi potensi TIK. Ketidakmampuan menggunakan TIK sangat mengurangi daya saing suatu perusahaan dan melewatkan peluang untuk berkembang (Hashim, 2007).

Telah diketahui bahwa adopsi dan penggunaan TIK memberikan dasar-dasar daya saing dan pertumbuhan ekonomi bagi perusahaan, organisasi dan bahkan negara yang mampu mengeksploitasinya (Ollo-López & Aramendía-Muneta, 2012). Menurut Manochehri, Al-Esmail, & Ashrafi (2012) platform TIK (misalnya: PC, ponsel, internet, dll) memiliki empat kontribusi utama untuk organisasi:

- a. Memperluas visibilitas bagi perusahaan;
- b. Memberikan lebih banyak informasi kepada perusahaan kecil;
- c. Memungkinkan perusahaan mengatasi hambatan perdagangan tradisional;
- d. Memfasilitasi transaksi keuangan.

Penggunaan teknologi telah meningkatkan produktivitas dalam beragam pengelolaan bisnis. Peningkatan produktivitas dari TIK dapat menghasilkan penghematan biaya dan meningkatkan efisiensi di seluruh

rantai nilai, mulai dari pengembangan produk, operasi hingga penjualan dan layanan. TIK juga dapat memberikan ide-ide baru dalam mengembangkan produk baru dan meningkatkan penjualan. Secara keseluruhan, peningkatan produktivitas dari digitalisasi TIK dapat memberikan dorongan senilai 120 miliar dolar AS setiap tahun pada tahun 2025 (McKinsey, 2016). TIK juga memengaruhi fleksibilitas organisasi dan perusahaan-perusahaan yang mengadopsi TIK cenderung berkinerja lebih baik di pasar dan lebih mudah membedakan produk, layanan, dll (Ollo-López & Aramendía-Muneta, 2012). Selain itu, penggunaan *e-mail*, *e-commerce*, dan jaringan media sosial secara signifikan telah mengurangi transportasi fisik yang terlibat dalam pengiriman surat, perbankan, iklan dan membeli barang (Manochehri dkk, 2012). Dapat disimpulkan bahwa penggunaan TIK meningkatkan efektifitas dan efisiensi UMKM dalam menjalankan operasinya.

Adopsi teknologi internet oleh sektor usaha kecil penting bagi kelangsungan hidup mereka. Teknologi internet meningkatkan kemampuan usaha kecil untuk bersaing dengan organisasi yang lebih besar. Selain itu, teknologi internet menyediakan cara yang hemat biaya bagi organisasi kecil untuk memasarkan bisnis mereka, meluncurkan produk baru, meningkatkan komunikasi, mengumpulkan informasi, dan mengidentifikasi mitra bisnis potensial (Akkeren & Cavaye, 1999).

Beberapa model penelitian sudah dihasilkan oleh para ahli untuk memahami perilaku penggunaan (*usage*) sebagai variabel dependen. Adopsi teknologi oleh individu didasari sikap penerimaan. Masing-masing model memiliki kerangka konsep yang serupa dalam penerimaan sebuah teknologi dan menunjukkan bahwa perilaku penggunaan (*usage behavior*) diawali oleh niat (*intention*). Berikut beberapa teori penerimaan oleh individu yang menjadi dasar penelitian adopsi teknologi:

Tabel 2. 2 Teori Perilaku Adopsi Teknologi

Teori	Konstruk Utama
<p><i>Theory of Reasoned Action (TRA)</i> Dikembangkan oleh Fishbein dan Ajzen (1967) untuk memprediksi perilaku dalam lingkup yang luas. Diaplikasikan oleh F.D. Davis, Bagozzi, & Warshaw (1989) untuk menguji penerimaan teknologi pada individu.</p>	<p>1. <i>Attitude Toward Behavior</i> (Sikap terhadap perilaku) 2. <i>Subjective Norm</i> (Norma Subyektif)</p>
<p><i>Theory of Planned Behavior (TPB)</i> (Ajzen, 1985) Mengembangkan TRA dengan menambahkan konstruk <i>perceived behavioral control</i> sebagai determinan pada niat dan perilaku.</p>	<p>1. <i>Attitude Toward Behavior</i> (Sikap terhadap Perilaku) 2. <i>Subjective Norm</i> (Norma Subyektif) 3. <i>Perceived Behavioral Control</i> (persepsi Pengendalian Perilaku)</p>
<p><i>Technology Acceptance Model (TAM)</i></p>	<p>1. <i>Perceived Usefulness</i> (Persepsi Kegunaan)</p>

Tabel 2.2 Teori Perilaku Adopsi Teknologi (lanjutan)

Teori	Konstruk Utama
Dirancang oleh Davis (1989) untuk konteks Sistem Informasi dalam pekerjaan.	2. <i>Perceived Ease of Use</i> (Persepsi Kemudahan)
<p><i>Innovation Diffusion Theory (IDT)</i></p> <p>Didasarkan pada teori sosiologi oleh Rogers (1983), digunakan untuk memahami bagaimana sebuah inovasi diadopsi oleh pengguna pada berbagai macam bidang. (Moore & Benbasat, 1991) mengadaptasi karakteristik inovasi menjadi satu set konstruk untuk mempelajari penerimaan teknologi.</p>	<p>1. <i>Relative advantage</i> (keuntungan relatif)</p> <p>2. <i>Ease of use</i> (kemudahan penggunaan)</p> <p>3. <i>Image</i> (citra)</p> <p>4. <i>Visibility</i> (visibilitas)</p> <p>5. <i>Compatibility</i> (kesesuaian)</p> <p>6. <i>Results Demonstrability</i> (hasil demonstrasi)</p> <p>7. <i>Voluntariness of Use</i> (kesukarelaan dalam penggunaan)</p>
<p><i>Combined TAM and TPB</i> (Taylor & Todd, 1995) Menggabungkan prediktor dari TPB dengan <i>perceived usefulness</i> dari TAM untuk menghasilkan model hibrid.</p>	<p>1. <i>Attitude Toward Behavior</i> (Sikap terhadap Perilaku)</p> <p>2. <i>Subjective Norm</i> (Norma Subyektif)</p> <p>3. <i>Perceived Behavioral Control</i> (persepsi Pengendalian Perilaku)</p> <p>4. <i>Perceived Usefulness</i> (Persepsi Kegunaan)</p>
<p><i>TAM 2</i> (Venkatesh & Davis, 2000) menambahkan variabel <i>subjective norm</i> sebagai prediktor.</p>	<p>1. <i>Perceived Usefulness</i> (Persepsi Kegunaan)</p> <p>2. <i>Perceived Ease of Use</i> (Persepsi Kemudahan)</p> <p>3. <i>Subjective Norm</i> (Norma Subjektif)</p>

Tabel 2.2 Teori Perilaku Adopsi Teknologi (lanjutan)

Teori	Konstruk Utama
<p><i>Model of PC Utilization</i> Diturunkan dari teori perilaku manusia Triandis (1997) dan diadaptasi oleh Thompson, Higgins, & Howell (1991) dalam konteks sistem informasi komputer.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Job-Fit</i> (kesesuaian dengan pekerjaan) 2. <i>Complexity</i> (Kerumitan) 3. <i>Long-term Consequences</i> (konsekuensi jangka panjang) 4. <i>Affect Towards Use</i> (pengaruh terhadap penggunaan) 5. <i>Social Factors</i> (faktor sosial) 6. <i>Facilitating Conditions</i> (Kondisi fasilitasi)
<p><i>Social Cognitive Theory (SCT)</i> Salah satu teori keperilakuan yang paling kuat dari Bandura (1986). Diterapkan dalam konteks utilisasi komputer oleh Compeau & Higgins (1995).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Outcome expectations-performance</i> (ekspektasi hasil pada kinerja) 2. <i>Outcome expectations-personal</i> (ekspektasi hasil pada pribadi) 3. <i>Self efficacy</i> (efikasi diri) 4. <i>Affect</i> (pengaruh) 5. <i>Anxiety</i> (kekhawatiran/ketakutan)
<p><i>Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)</i> Model integrasi dari model penerimaan pada teori sebelumnya dan berfokus pada penerimaan teknologi (Venkatesh et al., 2003)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Performance expectancy</i> (harapan pada kinerja) 2. <i>Effort expectancy</i> (harapan pada usaha yang harus dilakukan) 3. <i>Sosial influence</i> (pengaruh sosial) 4. <i>Facilitating conditions</i> (Kondisi fasilitasi)
<p><i>TAM 3</i> (Venkatesh & Bala, 2008) melengkapi model dengan variabel <i>experience</i> sebagai moderator.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Perceived Usefulness</i> (Persepsi Kegunaan)

Tabel 2.2 Teori Perilaku Adopsi Teknologi (lanjutan)

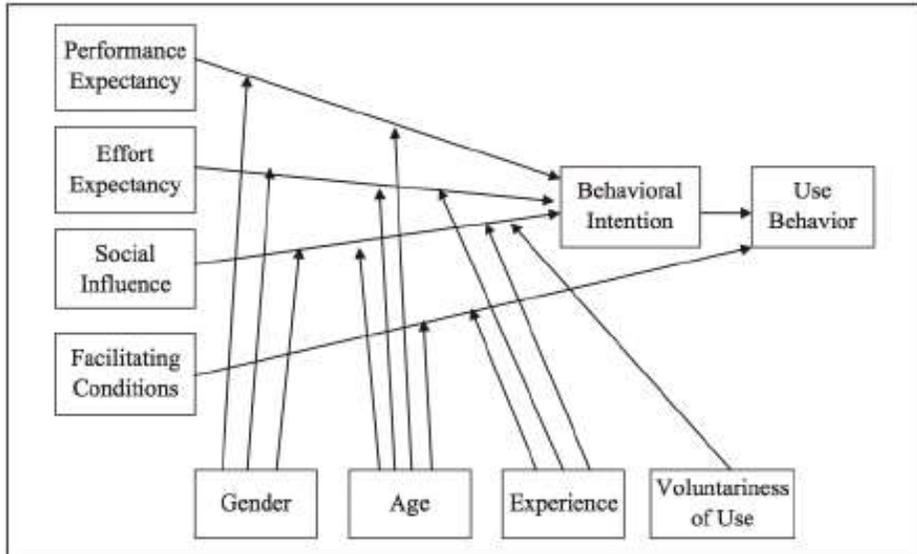
Teori	Konstruk Utama
	2. <i>Perceived Ease of Use</i> (Persepsi Kemudahan) 3. <i>Subjective Norm</i> (Norma Subjektif)

Sumber: Venkatesh dkk, 2003

3. *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*

(UTAUT)

Model UTAUT diajukan oleh Venkatesh dkk. (2003) dengan menggabungkan model-model adopsi teknologi terdahulu. UTAUT dibuat untuk upaya memahami adopsi teknologi pada individu secara terintegrasi. Model ini menggunakan variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, dan *social influence* sebagai prediktor variabel niat perilaku. Perilaku aktual penggunaan sebuah teknologi didahului oleh *behavioral intention* (niat) dan *facilitating condition* yang dimoderasi oleh usia dan pengalaman.



Gambar 2. 1 Model asli UTAUT

Sumber: Venkatesh (2003)

a. *Performance Expectancy (PE)*

Performance expectancy didefinisikan sebagai tingkat seberapa individu percaya bahwa dengan menggunakan sebuah sistem akan membantu meningkatkan kinerjanya. Konstruk di dalamnya berasal dari lima model yaitu *perceived usefulness*, *extrinsic motivation*, *job-fit*, *relative advantage* and *outcomes expectations* (Venkatesh dkk, 2003). Kinerja dalam konstruk tersebut berarti pekerjaan yang dilakukan akan memakan waktu lebih singkat, fleksibel, dan lebih mudah yang berdampak pada produktifitas tinggi dengan menggunakan sistem tertentu.

b. *Effort Expectancy (EE)*

Effort Expectancy didefinisikan sebagai tingkat kemudahan berkaitan dengan penggunaan sistem. Tiga konstruk berasal dari model sebelumnya yaitu *perceived ease of use*, *complexity* dan *ease of use* (Venkatesh dkk., 2003). Kemudahan yang dimaksud berdasarkan akar konstruk adalah kemudahan dalam memahami cara kerja dan menggunakan sistem.

c. *Social Influence (SI)*

Social Influence didefinisikan sebagai tingkat seberapa individu merasa orang lain yang dianggapnya penting beranggapan bahwa dia seharusnya menggunakan sistem baru. Akar dari konstruk ini berasal dari *subjective norm*, *social factors* dan *image* (Venkatesh dkk., 2003). Masing-masing individu memiliki lingkaran orang yang berpengaruh pada perilakunya, orang tersebut bisa jadi atasan, rekan kerja, rekan bisnis, pelanggan, pesaing dan lain sebagainya.

d. *Facilitating Conditions (FC)*

Facilitating conditions didefinisikan sebagai tingkat kepercayaan individu bahwa infrastruktur organisasi dan teknis mendukung untuk menggunakan sistem baru. Variabel ini berakar dari tiga konstruk berbeda yaitu *perceived behavioral*

control, facilitating conditions dan compatibility (Venkatesh dkk., 2003).

e. ***Behavioral Intention (BI)***

Behavioral intention didefinisikan sebagai niat individu melakukan suatu perilaku. Niat diasumsikan untuk menangkap faktor-faktor motivasi yang mempengaruhi suatu perilaku. Niat adalah indikasi seberapa keras orang mau mencoba, seberapa besar upaya yang mereka rencanakan untuk melakukan suatu perilaku. Umumnya, semakin kuat niat untuk terlibat dalam perilaku, semakin besar kemungkinan melakukannya (Ajzen, 1991).

Pada beberapa penelitian terdahulu, model UTAUT rata-rata dapat memprediksi 70% niat penggunaan teknologi. Venkatesh (2003) memaparkan berdasarkan pada teori psikologi sosial dan sistem informasi, niat berperilaku merupakan determinan penting pada perilaku aktual dan memediasi hubungan antara keyakinan dan variabel eksternal pada perilaku penggunaan. Meski begitu niat perilaku setidaknya memiliki tiga keterbatasan sebagaimana dijelaskan Venkatesh dkk (2008):

- a. Niat perilaku tidak sepenuhnya menangkap pengaruh dari faktor eksternal yang berpotensi menghalangi atau memfasilitasi sebuah

perilaku karena dianggap sebagai refleksi skema internal individu memfasilitasi aksi dari sebuah perilaku. Dalam UTAUT, *facilitating condition* menurut dugaan menunjukkan peran faktor eksternal tersebut.

- b. Keterbatasan kemampuan memprediksi disebabkan ada kejadian yang tidak dapat dilihat dan ketidakpastian selama niat terbentuk dan perilaku dilakukan. Informasi baru mungkin mengubah keyakinan dan niat pelaku.
- c. Niat perilaku tidak bisa memprediksi perilaku yang tidak bisa dikendalikan oleh kemauan individu sendiri (sesuatu di luar kemampuan individu).

4. *Entrepreneurial Potential Model*

Dalam kasus UMKM, pelaku usaha memerlukan karakter wirausaha yang kuat untuk menghadapi tantangan dan peluang yang unik dibanding usaha besar (Anwar et al., 2019). Termasuk dalam mengadopsi dan menggunakan inovasi TIK. Penelitian Moghavvemi dkk (2012) menguji variabel moderasi kecenderungan untuk melakukan tindakan (*propensity to act*) dan kejadian yang mencetuskan (*precipitating events*) yang diajukan berdasarkan model berbasis niat temuan Krueger & Brazeal (1994) yaitu *Entrepreneurial Potential Model*. Model tersebut dikembangkan untuk mengukur karakteristik

individu terhadap niat memulai usaha atau penggunaan teknologi baru dalam sebuah perusahaan.

a. *Propensity to Act*

Propensity to act atau kecenderungan bertindak dapat mempengaruhi niat melalui pengaruh pada pengalaman dan sikap masing-masing. Dengan kecenderungan rendah untuk bertindak, sikap mungkin kurang meramalkan niat dan tindakan (Moghavvemi et al., 2012). Dalam kondisi kecenderungan untuk bertindak yang tinggi, pengalaman memiliki lebih banyak efek pada sikap dan mengambil tindakan lebih diinginkan. Krueger & Brazeal (1994) mengemukakan bahwa pilihan pembuat keputusan tergantung pada kredibilitas relatif dari perilaku alternatif dan beberapa kecenderungan untuk bertindak. Ini berarti bahwa niat harus dibentuk dengan cukup baik untuk memprediksi perilaku, dan itu tidak mungkin tanpa kecenderungan yang signifikan untuk bertindak. Hal ini pernah dibuktikan pada penelitian Tjahjono dkk, (2013) tentang niat mahasiswa di Yogyakarta berwirausaha menggunakan TI. Hasilnya menunjukkan sikap memiliki pengaruh positif pada intensi untuk melakukan suatu perilaku. Sikap yang terdiri atas keyakinan dan evaluasi berdampak positif pada intensi dalam berperilaku. Dalam hal ini keyakinan bahwa sebuah perilaku

memiliki prospek dan produktif bagi individu mendorong mereka semakin berkeinginan (memiliki niat kuat) untuk melakukan perilaku tersebut.

b. *Precipitating Event*

Dalam *Entrepreneurial Potential Model* dijelaskan bahwa meskipun individu merasa membuat sebuah usaha adalah sesuatu yang diinginkan dan layak, dia belum menyelesaikan niat untuk mewujudkan perilaku jika peristiwa pencetus (*precipitating event*) kurang dirasakan. Peristiwa pencetus didefinisikan sebagai variabel eksternal tertentu yang memfasilitasi atau mempercepat realisasi niat menjadi perilaku (N. F. Krueger & Brazeal, 1994). Penelitian Shapero mengungkapkan bagaimana peristiwa kehidupan yang signifikan (seperti kehilangan pekerjaan dan migrasi) dapat mempercepat peningkatan aktivitas kewirausahaan (N. F. Krueger & Brazeal, 1994). Peristiwa pencetus dapat berupa peristiwa lingkungan, perubahan kebijakan, krisis keuangan, perubahan pasar, dan sumber daya keuangan.

Dalam menghadapi peristiwa tersebut seorang individu tidak berubah, perubahan terjadi pada persepsinya akan kondisi baru yang dialaminya. Perubahan situasi pasar yang didorong oleh peralihan perilaku konsumen yang semakin banyak berbelanja secara online

dapat menjadi sebuah peristiwa pencetus bagi UMKM untuk mulai mengadopsi TIK. Dengan TIK, peluang pemasaran dapat secara langsung diakses oleh pemilik bisnis, sehingga meningkatkan tawaran kepada konsumen serta persaingan di antara industri (Anwar et al., 2019).

B. Kajian Penelitian Terdahulu dan Perumusan Hipotesis

1. Penelitian Terdahulu

UTAUT banyak digunakan pada penelitian berhubungan dengan perilaku adopsi teknologi di berbagai bidang. Tabel 2.3 menunjukkan beberapa penelitian terdahulu yang menggunakan model UTAUT untuk meneliti perilaku penggunaan TIK pada UMKM di beberapa negara. Meskipun banyak penelitian menunjukkan hasil yang mendukung hipotesis pada model UTAUT, pada beberapa penelitian di bidang UMKM menunjukkan kesimpulan yang berbeda.

Tabel 2. 3 Penelitian terdahulu mengenai adopsi teknologi pada UMKM

Peneliti	Judul	Kesimpulan
Al Mursalin (2012)	<i>Information system adoption and usage: validating UTAUT model for Bangladeshi SMES</i>	adopsi sistem informasi oleh UKM Bangladesh sangat dipengaruhi oleh PE, EE, FC dan cukup dipengaruhi oleh SI

**Tabel 2.3 Penelitian terdahulu mengenai adopsi teknologi pada
UMKM (lanjutan)**

Peneliti	Judul	Kesimpulan
Moghavvemi dkk (2012)	<i>The Entrepreneurs Perception on Information Technology Innovation Adoption: An Empirical Analysis of the Role of Precipitating Events on Usage Behavior</i>	Hasil penelitian mendukung hipotesis yang diajukan, secara berurutan PE, EE dan SI adalah variabel penting yang berpengaruh pada BI. Sementara FC berpengaruh pada penggunaan.
Indahwati & Afiah (2013)	<i>Predicting SME' s Intention to Adopt Accounting Software for Financial Reporting in Medan City, Indonesia</i>	PE, EE, dan SI mempengaruhi BI. FC dan BI memengaruhi UB
Khong Sin Tan, Siong-Choy & Binshan Lin (2013)	<i>Intention to use internet marketing A comparative study between Malaysians and South Koreans</i>	Dalam niat penggunaan internet marketing, hanya PE berpengaruh signifikan di Malaysia. Sementara di Korea PE dan EE berpengaruh signifikan. SI tidak berpengaruh signifikan di Malaysia dan Korea. FC berpengaruh signifikan pada niat di Malaysia dan Korea
Kohnke, Cole, & Bush (2014)	<i>Incorporating UTAUT Predictors for Understanding Home Care Patients' and Clinician's Acceptance of Healthcare Telemedicine Equipment</i>	Hasil menyatakan PE, EE, SI secara signifikan berkorelasi dengan niat menggunakan Telehealth equipment (BI) sementara FC tidak.

Tabel 2.3 Penelitian terdahulu mengenai adopsi teknologi pada UMKM (lanjutan)

Peneliti	Judul	Kesimpulan
Vrsajkovic (2016)	<i>Evaluating Determinants of Cloud Computing Acceptance in Croatian SME Organizations</i>	PE, EE dan SI dapat menjadi prediktor BI
Fobang dkk (2017)	<i>Exploring Factors Affecting the Adoption of HRIS in SMEs in a Developing Country: Evidence from Cameroon</i>	PE dan SI dapat menjadi prediktor BI. FC tidak berpengaruh secara signifikan pada penggunaan.
Goswami & Dutta (2017)	<i>E-Commerce Adoption by Women Entrepreneurs in India: An Application of the UTAUT Model</i>	PE, EE, SI berdampak positif pada BI dan FC berdampak positif pada UB

2. Perumusan Hipotesis

a. Pengaruh *performance expectancy* terhadap *behavioral intention*.

Dalam beberapa penelitian terdahulu *performance expectancy* ditemukan sebagai variabel terkuat dalam memprediksi niat mengadopsi sebuah teknologi. Penelitian Kohnke et al. (2014) menemukan bahwa *performance expectancy* berpengaruh positif pada niat dokter dalam menggunakan teknologi telehealth. Hasil penelitian Vrsajkovic (2016) menunjukkan bahwa pembuat keputusan dari organisasi

UKM Kroasia bersedia menerima teknologi *cloud computing*, selama mereka merasa bahwa menggunakan *cloud computing* akan menguntungkan mereka dan organisasi mereka dengan meningkatkan produktivitas dan efisiensi. Sementara Goswami & Dutta (2017) dalam penelitiannya menemukan pengaruh positif dari *performance expectancy* terhadap niat adopsi *e-commerce* pada wanita pengusaha di India. *Performance expectancy* juga menjadi prediktor niat dalam adopsi sistem informasi SDM pada UMKM di Kamerun (Fobang dkk., 2017).

H1: performance expectancy berpengaruh signifikan terhadap behavioral intention penggunaan TIK pada UMKM

b. Pengaruh *Effort expectancy* terhadap *behavioral intention*

Beberapa penelitian menemukan bahwa variabel *effort expectancy* berpengaruh pada niat mengadopsi teknologi. Hal tersebut berkaitan di dua sisi, pertama persepsi mengenai penguasaan individu terhadap sebuah teknologi dan seberapa jelas dan mudah dipahami sebuah sistem atau teknologi bagi individu. Tan et al. (2013) menemukan bahwa *effort expectancy* memberikan pengaruh signifikan pada niat untuk menggunakan pemasaran internet di antara orang Korea Selatan. Penelitian Kohnke et al., (2014) menemukan bahwa tingginya *effort expectancy* dapat meningkatkan niat menggunakan teknologi

telehealth pada dokter. Goswami & Dutta (2017) menemukan *effort expectancy* secara positif mempengaruhi niat pengusaha perempuan untuk menggunakan *e-commerce* dalam menjalankan bisnis mereka. Niat mengadopsi aplikasi *e-commerce* meningkat jika wanita pengusaha memahami bahwa aplikasi *e-commerce* mudah digunakan.

H2: *effort expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* dalam penggunaan TIK pada UMKM

c. Pengaruh *social influence* terhadap *behavioral intention*

Peran orang lain dalam sebuah sistem sosial memberikan dampak pada perilaku individu. Hal tersebut ditunjukkan oleh penelitian Kohnke et al. (2014) dan Vrsajkovic (2016). Sementara Fobang et al. (2017) menemukan bahwa *social influence* mempengaruhi adopsi IT (termasuk HRIS). Begitu juga dengan penelitian Goswami & Dutta (2017) yang menunjukkan pengaruh sosial secara signifikan mempengaruhi niat perilaku pengusaha perempuan untuk menggunakan e-commerce

H3: *social influence* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* dalam penggunaan TIK pada UMKM

d. Pengaruh *facilitating condition* terhadap *behavioral intention*

Al Mursalin (2012) menyatakan bahwa *facilitating condition* menjadi satu hal yang berpengaruh pada adopsi sistem

informasi pada UKM di Bangladesh. Penelitian (Tan et al., 2013) menemukan bahwa *facilitating condition* secara signifikan terkait dengan niat untuk menggunakan pemasaran internet oleh orang Malaysia dan Korea Selatan. Sementara Goswami & Dutta (2017) menunjukkan bahwa jika fasilitas infrastruktur tersedia dengan baik, dapat dipastikan wanita pengusaha lebih sering menggunakan aplikasi *e-commerce*.

H4: facilitating conditions berpengaruh signifikan terhadap use behavior dalam penggunaan TIK pada UMKM

e. Pengaruh *behavioral intention* terhadap perilaku penggunaan

Niat perilaku dalam penelitian sistem informasi telah banyak diteliti, namun penelitian lebih lanjut dibutuhkan untuk meningkatkan pemahaman kita tentang fenomena tersebut. Variabel niat secara konsisten berpengaruh positif secara signifikan di dalam setiap model keperilakuan pada teori yang lain. Beberapa peneliti menyatakan bahwa niat perilaku adalah penentu yang paling penting dari perilaku yang sebenarnya. Sebagai contoh niat pengguna ditemukan sebagai faktor paling penting yang menentukan penerimaan pengguna dan penggunaan teknologi seperti pembayaran elektronik (Zhou, 2011). Hasil penelitian Goswami & Dutta (2017) menunjukkan bahwa niat

perilaku secara signifikan mempengaruhi perilaku penggunaan dan memiliki nilai β terbesar yang berarti lebih mempengaruhi perilaku penggunaan dibandingkan dengan *facilitating condition*. Niat juga terbukti berpengaruh signifikan pada penggunaan teknologi rekam medis elektronik pada staff klinik (Venugopal et al., 2018).

H5: behavioral intention berpengaruh signifikan terhadap perilaku penggunaan teknologi pada UMKM

f. Peran moderasi *propensity to act* dalam pengaruh *performance expectancy*, *effort expectancy* dan *social influence* pada *behavioral intention*

Propensity to act atau kecenderungan untuk bertindak adalah variabel baru, yang mampu mengeksplorasi hubungan antara *performance expectancy*, *effort expectancy* dan *social influence* pada *behavioral intention*. Hasil menunjukkan bahwa kecenderungan untuk bertindak hanya memengaruhi hubungan antara *performance expectancy* dan *effort expectancy* terhadap niat perilaku (Moghavvemi et al., 2012). Ini berarti bahwa tingginya tingkat kecenderungan untuk bertindak akan meningkatkan efek determinan terhadap variabel dependen.

Jika kecenderungan untuk bertindak tinggi, hubungan antara antara *performance expectancy* dan niat untuk mengadopsi inovasi TIK akan meningkat. Ini menunjukkan bahwa ketika inovasi TIK berguna untuk pekerjaan mereka dan kecenderungan mereka untuk mengadopsi itu tinggi, niat untuk mengadopsi dan menggunakannya akan meningkat. Demikian pula, kecenderungan untuk bertindak juga mempengaruhi hubungan antara antara *effort expectancy* dan niat. Ini berarti bahwa jika inovasi TIK tidak ramah pengguna, tetapi kecenderungan untuk mengadopsinya tinggi, kemungkinan untuk mengadopsi dan menggunakan akan meningkat.

Pada penelitian Moghavvemi & Salleh (2014) *propensity to act* kecenderungan untuk bertindak adalah pengaruh terkuat pada niat untuk menggunakan inovasi TI. Efek positif yang kuat dari kecenderungan untuk bertindak menunjukkan bahwa jika para pengusaha memutuskan untuk menggunakan inovasi TIK, dan mereka bertahan dalam keputusan mereka, kemungkinan untuk menggunakan inovasi TI akan lebih tinggi. Penelitian lain Moghavvemi & Mohd Salleh (2014) menyatakan kecenderungan untuk bertindak adalah penentu penting dari niat perilaku untuk mengadopsi dan menggunakan inovasi sistem informasi.

H6a: propensity to act memoderasi pengaruh performance expectancy terhadap niat penggunaan TIK pada UMKM

H6b: propensity to act memoderasi pengaruh effort expectancy terhadap niat penggunaan TIK pada UMKM

H6c: propensity to act memoderasi pengaruh social influence terhadap niat penggunaan TIK pada UMKM

g. Peran moderasi *precipitating event* dalam pengaruh *behavioral intention* pada *actual usage behavior*

Precipitating event atau kejadian pemicu akan memoderasi hubungan antara niat perilaku dan perilaku penggunaan. Pada saat niat untuk menggunakan TIK dibentuk dan dilakukan; jika peristiwa yang terjadi di lingkungan atau situasi kerja adalah positif dan dalam tingkat normal, perilaku penggunaan meningkat dan memiliki efek positif pada perilaku penggunaan, tetapi jika peristiwa pemicunya negatif dan kondisi lingkungan dan pekerjaan tidak cocok untuk digunakan, niat untuk menggunakan inovasi akan berubah dan pemilik UKM tidak akan tertarik menggunakan TIK di perusahaan mereka (Moghavvemi et al., 2012).

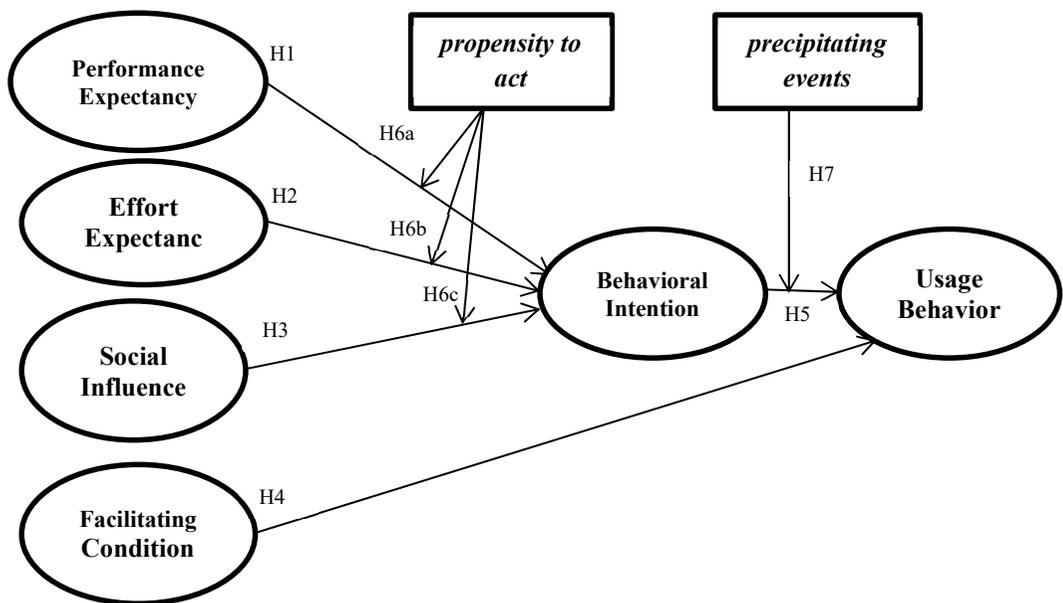
Penelitian Moghavvemi & Mohd Salleh (2014) menemukan bahwa peristiwa pemicu memainkan peran penting

sebagai moderator dalam hubungan antara niat dan perilaku penggunaan. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa pada saat niat untuk menggunakan inovasi IS terbentuk dan perilaku penggunaan dilakukan, kemungkinan niat mengarah ke perilaku pasti lebih tinggi, jika peristiwa pencetus sebenarnya terjadi. Niat berubah menjadi perilaku ketika pengusaha mengalami peristiwa pencetus tingkat tinggi dan rendah. Namun, hasil mengungkapkan bahwa peristiwa pencetus tingkat tinggi memiliki dampak yang lebih rendah pada niat mereka untuk menggunakan inovasi IS, dan jika peristiwa yang terjadi memiliki dampak besar pada mereka dan / atau usaha bisnis mereka, maka kemungkinan untuk menggunakan inovasi IS lebih rendah dibandingkan dengan waktu ketika peristiwa pada tingkat rendah atau sedang.

H7: precipitating events memoderasi pengaruh behavioral intention terhadap perilaku penggunaan TIK pada UMKM

C. Model Penelitian

Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan di atas, berikut model penelitian yang diajukan:



Gambar 2. 2 Model Penelitian yang Diajukan