

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum**

##### **1. Sejarah Singkat Universitas Pancasakti Tegal**

Universitas Pancasakti Tegal (UPS) adalah salah satu perguruan tinggi swasta di Jawa Tengah yang berkedudukan di Kota Tegal. Berdiri pada tanggal 1 Maret 1980, universitas ini semula bernama Universitas Pancasila Tegal. Pendirinya dilakukan oleh Yayasan Pendidikan Pancasila Tegal dengan harapan dapat menjadi Benteng Pancasila di wilayah purlora, khususnya di daerah yang dulunya bernama Keresidenan Pekalongan. Universitas Pancasakti Tegal terletak di Kota Tegal, Provinsi Jawa Tengah, tepatnya di Jalan Halmahera KM.1, Kelurahan Mintragen, Kecamatan Tegal Timur 52121.

Pada tanggal 1 Oktober 1984, Yayasan Pendidikan Pancasila Tegal mengubah nama menjadi Yayasan Pendidikan Pancasakti Tegal, dan Universitas Pancasakti Tegal, sesuai dengan instruksi Bapak H. Amin Soewardjono, ketua Yayasan Pendidikan Pancasila Tegal. Nama ‘‘Pancasakti’’ memiliki makna ‘‘Pancasila Sakti’’ dan mengandung arti penting sebagai landasan ideologi negara Indonesia. Dengan konsistensi berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945, serta Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Universitas Pancasakti Tegal bertekad untuk mengembangkan dan meningkatkan peran ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mencapai

Tujuan Pendidikan Nasional. Tujuan tersebut meliputi pengembangan potensi agar menjadi manusia yang beriman, bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, beriman, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.

Universitas Pancasakti Tegal memiliki 7 Fakultas dengan 24 program studi, yakni Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan dengan program studi (Bimbingan dan Konseling, Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Pendidikan Ekonomi, Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia, dan Daerah, Pendidikan Bahasa Indonesia, dan Pendidikan Matematika), Fakultas Hukum dengan program studi (Jurusan Ilmu Hukum), Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dengan program studi (Jurusan Ilmu Pemerintahan dan Jurusan Ilmu Komunikasi), Fakultas Pertanian dan Perikanan dengan program studi (Jurusan Pemanfaatan Sumber Daya Perikanan dan Jurusan Budidaya Perairan), Fakultas Teknik dengan program studi (Jurusan Teknik Mesin, Jurusan Teknik Industri dan Jurusan Teknik Sipil), Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan program studi (Jurusan Manajemen, Akuntansi, Bisnis Digital dan Manajemen Perpajakan).

## **2. Sejarah Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPS Tegal merupakan salah satu fakultas yang ada di Universitas Pancasakti Tegal. Fakultas ini pertama kali di dirikan pada tahun 1982. Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPS Tegal mempunyai 4 program studi, yaitu S1 Manajemen, S1 Akuntansi, D3

Manajemen Perpajakan, dan program studi yang baru yaitu S1 Bisnis Digital.

Program studi yang pertama kali ada di fakultas ini adalah program studi manajemen, dengan nomor SK 022/K/19/KOP/IV/1982, didirikan pada tanggal 22 April 1982. Menurut kurikulum program studi, program ini akan dipelajari selama delapan semester dan membutuhkan 146 SKS (Satuan Kredit Semester). Untuk meningkatkan kompetensi lulusan Program Studi S1 Manajemen, mereka telah bekerja sama dengan berbagai mitra industri dan perguruan tinggi baik didalam maupun diluar negeri. Ini sesuai dengan visi program studi untuk menjadi program studi yang unggul dalam literasi manajemen, berjiwa wirausaha, dan berwawasan global pada tahun 2028.

Program studi kedua yang ada dalam fakultas ekonomi dan bisnis adalah program studi manajemen perpajakan, program Studi Manajemen Perpajakan (D3) telah dimulai sejak tahun 1997 dan dikelola oleh 20 dosen, termasuk 7 dosen yang masuk home base sesuai EPSBED. Itu menerima akreditasi B berdasarkan Surat Keputusan BAN-PT No. 015/BAN-PT/AK-VII/DPL-III/IX/2008.

Program studi akuntansi menjadi program studi ketiga yang ada pada fakultas ini. Program ini didirikan pada tanggal 31 Agustus 2000 dengan SK 304/DIKTI/Kep/2000. Kurikulum program menetapkan bahwa program studi ini harus diselesaikan selama delapan semester dan membutuhkan setidaknya 146 Satuan Kredit Semester (SKS). Untuk

meningkatkan kompetensi lulusan program studi S1 (Sarjana) Akuntansi, program ini telah bekerja sama dengan berbagai mitra industri dan perguruan tinggi dalam dan luar negeri.

Terakhir, program studi Bisnis Digital yang didirikan pada tanggal 16 April 2021, lulusan program studi ini memiliki gelar Sarjana Bisnis Digital yang memiliki pemahaman mendalam tentang bisnis dan teknologi digital. Mereka juga harus mampu menjadi Star-up Enterpreuner, Business Analist, dan Konsultan Bisnis Digital yang kreatif, inovatif, dan produktif. Mereka juga harus mampu mengidentifikasi peluang bisnis berbasis teknologi di berbagai sektor, termasuk perusahaan, bisnis mikro kecil menengah, dan industri digital.

## B. Hasil Penelitian Analisis Data

Data pada penelitian ini diperoleh dari responden mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasakti Tegal yang pernah bertransaksi menggunakan dompet digital ShopeePay Later. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner secara *offline*. Hasil pengumpulan data penelitian adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1**

### Hasil Pengumpulan Data

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Presentase</b>
Kuesioner yang diterima	111	100%
Kuesioner yang tidak memenuhi syarat	11	9,1%
Kuesioner yang memenuhi syarat	100	90,09%

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah kuesioner yang diterima sebanyak 111 buah (100%). Namun, 11 buah (9,1%) diantaranya merupakan kuesioner yang tidak memenuhi syarat karena data yang diterima tidak pernah menggunakan metode pembayaran shopeepay *latter*, sehingga kuesioner yang memenuhi syarat dan dapat diolah sebanyak 100 buah (90,09%).

### 1. Karakteristik Responden

Pernyataan yang diajukan pada responden berjumlah 35 pernyataan. Yaitu dengan rincian, variabel *Performance Expectancy* (X1) berjumlah 7 poin pernyataan, variabel *Effort Expectancy* (X2) berjumlah 7 poin pernyataan, variabel *Social Influence* (X3) berjumlah 7 poin pernyataan, variabel *Facillitating Conditions* (X4) berjumlah 7 poin pernyataan, dan variabel Minat penggunaan fintech paylatter (Y) berjumlah 7 poin pernyataan.

#### a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4.2**

#### **Karakteristik Berdasarkan Jenis kelamin**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Presentase</b>
Perempuan	68	68%
Laki-Laki	32	32%
Jumlah	100	100%

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan table diatas dari total 100 responden yang diperoleh, sebanyak 68 responden adalah perempuan dengan presentase

68% dan sisanya sebanyak 32 responden adalah laki-laki dengan presentase 32%. Maka, dalam penelitian ini mayoritas pengguna dompet digital shopeepay *latter* adalah perempuan.

**b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

**Tabel 4.3**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

Usia	Jumlah	Presentase
18 Tahun	4	4%
19 Tahun	10	10%
20 Tahun	13	13%
21 Tahun	21	21%
22 Tahun	32	32%
23 Tahun	18	18%
24 Tahun	2	2%
Jumlah	100	100%

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan usia responden, pengguna dompet digital shopeepay *latter* terbanyak adalah responden dengan usia 22 tahun sebanyak 32 orang dengan presentase 32%. Lalu usia 21 tahun sebanyak 21 orang dengan presentase 21%, usia 23 tahun sebanyak 18 orang dengan presentase 18%, selanjutnya usia 20 tahun sebanyak 13 orang dengan presentase 13%, usia 19 tahun sebanyak 10 orang dengan presentase 10%, usia 18 tahun sebanyak 4 orang dengan presentase 4%, dan yang terakhir yaitu usia 24 tahun dengan jumlah 2 orang dan presentase sebesar 2%. Maka, dalam penelitian

ini mayoritas responden pengguna dompet digital shopeepay *latter* berusia 22 tahun.

**c. Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi**

**Tabel 4.4**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi**

<b>Program Studi</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Presentase</b>
Akuntansi	51	51%
Manajemen	25	25%
Manajemen Perpajakan	19	19%
Bisnis Digital	5	5%
Jumlah	100	100%

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa responden dengan program studi Akuntansi mendominasi penggunaan dompet digital shopeepay *latter* yaitu berjumlah 51 orang dengan presentase 51%, diikuti program studi Manajemen berjumlah 25 orang dengan presentase 25%, Manajemen Perpajakan berjumlah 19 orang dengan presentase 19%, dan yang terakhir yaitu program studi Bisnis Digital berjumlah 5 orang dengan presentase 5%. Maka, dengan ini responden didominasi oleh mahasiswa dengan program studi Akuntansi.

#### d. Karakteristik Responden Berdasarkan Semester

**Tabel 4.5**

#### **Karakteristik Responden Berdasarkan Semester**

<b>Semester</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Presentase</b>
Semester 4	18	18%
Semester 6	34	34%
Semester 8	48	48%
Jumlah	100	100%

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan tabel diatas, dinyatakan bahwa sebanyak 18 orang dengan presentase 18% berasal dari mahasiswa semester 4, lalu 34 orang responden berasal dari mahasiswa semester 6 dengan presentase 34%, dan yang terakhir sebanyak 48 orang berasal dari mahasiswa semester 8 dengan presentase 48%. Maka, dalam penelitian ini responden didominasi oleh mahasiswa semester 8.

## 2. Uji Validitas Dan Reliabilitas

### a. Uji Validitas

Uji validitas adalah proses untuk mengukur sejauh mana alat ukur yang digunakan benar-benar dapat mengukur apa yang hendak diukur (Sugiyono, 2020). Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas ini dilakukan dengan membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dengan  $r_{tabel}$ . Untuk dapat mengetahui kelayakan suatu item pertanyaan atau pernyataan maka dilakukan uji



signifikan dengan cara membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dengan nilai  $r_{tabel}$  dimana nilai  $r_{tabel}$  untuk *degree of freedom*  $df = n-2$  dengan tingkat signifikan sebesar 5%. Apabila  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dimana pernyataan dikatakan valid, dan apabila  $r_{hitung} < r_{tabel}$  dimana pernyataan dikatakan tidak valid. Maka  $df = 100-2 = 98$  dengan taraf signifikansi 5% sehingga  $r_{tabel}$  adalah 0,1966. Hasil uji validitas pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Validitas**

<b>Variabel</b>	<b>Item Pernyataan</b>	<b>R<sub>hitung</sub></b>	<b>R<sub>Tabel</sub></b>	<b>Keterangan</b>
<i>Behavioral Intention (Y)</i>	1	0,671	0,1966	Valid
	2	0,702	0,1966	Valid
	3	0,613	0,1966	Valid
	4	0,657	0,1966	Valid
	5	0,777	0,1966	Valid
	6	0,615	0,1966	Valid
	7	0,707	0,1966	Valid
<i>Performance Expectancy (X1)</i>	1	0,736	0,1966	Valid
	2	0,727	0,1966	Valid
	3	0,660	0,1966	Valid
	4	0,614	0,1966	Valid
	5	0,784	0,1966	Valid
	6	0,636	0,1966	Valid
	7	0,700	0,1966	Valid
	1	0,645	0,1966	Valid
	2	0,770	0,1966	Valid

<i>Effort Expectancy</i> (X2)	3	0,525	0,1966	Valid
	4	0,717	0,1966	Valid
	5	0,720	0,1966	Valid
	6	0,739	0,1966	Valid
	7	0,397	0,1966	Valid
<i>Social Influence</i> (X3)	1	0,708	0,1966	Valid
	2	0,561	0,1966	Valid
	3	0,647	0,1966	Valid
	4	0,811	0,1966	Valid
	5	0,736	0,1966	Valid
	6	0,723	0,1966	Valid
	7	0,742	0,1966	Valid
<i>Facilitating Conditions</i> (X4)	1	0,726	0,1966	Valid
	2	0,745	0,1966	Valid
	3	0,714	0,1966	Valid
	4	0,741	0,1966	Valid
	5	0,721	0,1966	Valid
	6	0,432	0,1966	Valid
	7	0,306	0,1966	Valid

Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)

Berdasarkan tabel hasil SPSS tersebut, bahwa perbandingan nilai dari semua variabel yaitu  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0,1966) dan  $sig. < 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa semua butir soal untuk variabel X dan variabel Y adalah valid.

#### b. Uji Reliabilitas

Ketika digunakan berulang kali untuk pengukuran objek yang serupa, instrumen yang dapat menghasilkan data yang sebanding

(reliabilitas) pada setiap pengukuran dianggap dapat diandalkan. Berikut ini adalah kriteria pengujiannya:

- a. Bila nilai *Cronbach Alpha*  $> 0,70$ , instrument dikatakan reliabel.
- b. Bila nilai *Cronbach Alpha*  $< 0,70$ , instrument dikatakan invariable

**Tabel 4.7**

**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	R	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
Performance Expectancy	0,819	0,7	Reliabel
Effort Expectancy	0,750	0,7	Reliabel
Social Influence	0,830	0,7	Reliabel
Facilitating Conditions	0,717	0,7	Reliabel
Behavioral Intention	0,798	0,7	Reliabel

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Koefisien *Cronbach's alpha* pada tabel di atas lebih besar dari 0,70, yang mengindikasikan bahwa setiap jawaban dari setiap variabel adalah konsisten. Dengan demikian, setiap pernyataan yang dibuat sehubungan dengan pernyataan kuesioner dapat diandalkan.

### 3. Hasil Analisis Data

#### a. Analisis Statistik Deskriptif

Sebelum melakukan uji statistik lebih lanjut, Langkah awal yang dilakukan adalah melakukan analisis deskriptif yaitu untuk mengetahui nilai rata-rata (mean), standar deviasi, nilai maksimum dan minimum pada tiap-tiap variabel yang diteliti. Analisis deskriptif pada penelitian ini menjelaskan penilaian responden terhadap pertanyaan variabel

penelitian dengan skala: Sangat Tidak Setuju (STS), Tidak Setuju (TS), Kurang Setuju (KS), Setuju (S), Sangat Setuju (SS). Penelitian ini menggunakan 100 sampel. Penentuan Batasan nilai dalam variabel ditentukan dengan perhitungan interval sebagai berikut:

$$\text{Interval} = \frac{5-1}{5} = \mathbf{0,80}$$

Berikut ini hasil statistik deskriptif yang diperoleh dari pengolahan data primer melalui SPSS 25.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Statistik Deskriptif**

<b>Descriptive Statistics</b>					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Performance Expectancy	100	22	35	29.50	2.844
Effort Expectancy	100	18	35	29.70	3.186
Social Influence	100	20	35	29.99	3.132
Facilitating Conditions	100	24	35	29.53	2.468
Behavioral Intention	100	19	35	29.33	3.178
Valid N (listwise)	100				

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Dari hasil olah data statistik deskriptif yang ditunjukkan pada table 4.8, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Performance Expectancy* (X1) menunjukkan nilai maximum sebesar 35 dengan nilai minimum sebesar 22. Nilai mean sebesar 29,50 dengan nilai standar deviasi sebesar 2,844. nilai mean lebih besar dari pada standar deviasi sehingga mengindikasikan bahwa

kualitas data variabel *Performance Expectancy* dapat dikatakan baik.

2. *Effort Expectancy* (X2) menunjukkan nilai maximum sebesar 35 dengan nilai minimum sebesar 18. Nilai mean sebesar 29,70 dengan nilai standar deviasi sebesar 3,186. nilai mean lebih besar daripada standar deviasi sehingga mengindikasikan bahwa kualitas data variabel *Effort Expectancy* dapat dikatakan baik.
3. *Social Influence* (X3) menunjukkan nilai maximum sebesar 35 dengan nilai minimum sebesar 20. Nilai mean sebesar 29,99 dengan nilai standar deviasi sebesar 3,132. nilai mean lebih besar daripada standar deviasi sehingga mengindikasikan bahwa kualitas data variabel *Social Influence* dapat dikatakan baik.
4. *Facilitating Conditions* (X4) menunjukkan nilai maximum sebesar 35 dengan nilai minimum sebesar 27. Nilai mean sebesar 29,53 dengan nilai standar deviasi sebesar 2,468. nilai mean lebih besar daripada standar deviasi sehingga mengindikasikan bahwa kualitas data variabel *Facilitating Conditions* dapat dikatakan baik.
5. *Behavioral\_Intention* (Y) menunjukkan nilai maximum sebesar 35 dengan nilai minimum sebesar 19. Nilai mean sebesar 29,33 dengan nilai standar deviasi sebesar 3,178. nilai mean lebih besar daripada standar deviasi sehingga mengindikasikan bahwa kualitas data variabel *Behavioral\_Intention* dapat dikatakan baik.

## b. Uji Asumsi Klasik

### 1) Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan guna menguji apakah data penelitian dari masing-masing variabel terdistribusi normal ataupun tidak. Dasar pengambilan keputusan yaitu :

- a. Jika nilai signifikansi  $> 0,05$ , maka nilai residual berdistribusi normal
- b. Jika nilai signifikansi  $< 0,05$ , maka nilai residual tidak berdistribusi normal

**Tabel 4.9**

### Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.81932848
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.050
	Positive	.048
	Negative	-.050
Test Statistic		.050
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa diperoleh nilai sig (2-tailed)  $0,200 > 0,05$ , maka data berdistribusi normal.

## 2) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi menemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Dasar pengambilan keputusan yaitu tidak terjadi gejala multikolinieritas jika nilai tolerance  $> 0,100$  dan nilai Vif  $< 10,00$ .

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8.603	5.136		1.675	.097		
	Performance Expectancy	.154	.108	.138	1.419	.159	.880	1.137
	Effort Expectancy	.219	.110	.220	1.999	.048	.684	1.461
	Social Influence	.273	.113	.269	2.421	.017	.672	1.489
	Facilitating Conditions	.050	.123	.039	.411	.682	.912	1.096
a. Dependent Variable: Behavioral Intention								

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan hasil tabel di atas diketahui nilai VIF dan nilai tolerance sebagai berikut :

- a. Variabel *Performance Expectancy* (X1) nilai VIF sebesar 1,137  $< 10$  dan nilai tolerance  $0,880 > 0,10$ .

- b. Variabel *Effort Expectancy* (X2) nilai VIF sebesar  $1,461 < 10$  dan nilai tolerance  $0,684 > 0,10$ .
- c. Variabel *Social Influence* (X3) nilai VIF sebesar  $1,489 < 10$  dan nilai tolerance  $0,672 > 0,10$ .
- d. Variabel *Facilitating Conditions* (X4) nilai VIF sebesar  $1,096 < 10$  dan nilai tolerance  $0,912 > 0,10$ .

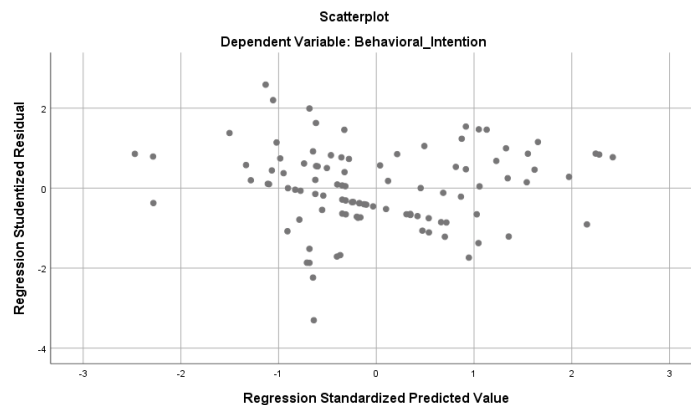
Uraian di atas memperjelas bahwa tidak ada satupun variabel yang terkena gejala multikolinieritas karena masing-masing nilai tolerance lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data tidak mengalami multikolinieritas.

### 3) Uji Heteroskedastisitas

Tujuan uji heteroskedastisitas adalah untuk menguji apakah terdapat ketimpangan varians dari variabel-variabel dalam model regresi. Dasar pengambilan keputusan yaitu :

- a. Apabila grafik plot menunjukkan titik-titik yang membentuk suatu pola tertentu (bergelombang melebar kemudian menyempit) maka di indikasikan terjadi heteroskedastisitas.
  - b. Apabila grafik plot tidak menunjukkan pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.
- Regresi yang baik tidak terjadi heteroskedastisitas.





**Gambar 3.1**

### Hasil Uji Heteroskedastisitas

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan grafik analisis di atas tidak terdapat pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

### c. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah penyelidikan dimana bermaksud untuk membuktikan ada ataupun tidak pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Berikut adalah bentuk pemodelan yang digunakan dalam penelitian ini :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

$$Y = 8,603 + 0,154X_1 + 0,219X_2 + 0,273X_3 + 0,050X_4 + e$$

Keterangan :

Y = Behavioral Intention

a = Konstanta (Nilai tetap)

$b_1, b_2, \dots, b_n$  = koefisien regresi (Nilai Pendugaan)

$X_1, X_2, \dots, X_n$  = Variabel X

**Tabel 4.11**  
**Hasil Analisis Regresi Linear Berganda**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.603	5.136		1.675	.097
	Performance Expectancy	.154	.108	.138	1.419	.159
	Effort Expectancy	.219	.110	.220	1.999	.048
	Social Influence	.273	.113	.269	2.421	.017
	Facilitating Conditions	.050	.123	.039	.411	.682
a. Dependent Variable: Behavioral Intention						

Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)

- a. Nilai konstanta sebesar 8,603, hal ini menunjukkan bahwa apabila X1, X2, X3, X4 memiliki nilai 0 maka nilai Y sebesar 8,603.
- b. Nilai koefisien regresi untuk *Performance Expectancy* (X1) sebesar 0,154 dan bertanda positif yang berarti mengindikasikan bahwa setiap peningkatan 1% *Performance Expectancy*, maka akan terjadi pula peningkatan *Behavioral Intention* sebesar 0,154. Tanda positif tersebut mengartikan bahwa memiliki pengaruh yang searah antara variabel independen dengan variabel dependen.
- c. Nilai koefisien regresi untuk *Effort Expectancy* (X2) sebesar 0,219 dan bertanda positif yang berarti mengindikasikan bahwa setiap peningkatan 1% *Effort Expectancy*, maka akan terjadi pula peningkatan *Behavioral Intention* sebesar 0,219. Tanda positif tersebut mengartikan bahwa memiliki pengaruh yang searah antara variabel independen dengan variabel dependen.

- d. Nilai koefisien regresi untuk *Social Influence* (X3) sebesar 0,273 dan bertanda positif yang berarti mengindikasikan bahwa setiap peningkatan 1% *Social Influence*, maka akan terjadi pula peningkatan *Behavioral Intention* sebesar 0,273. Tanda positif tersebut mengartikan bahwa memiliki pengaruh yang searah antara variabel independen dengan variabel dependen.
- e. Nilai koefisien regresi untuk *Facilitating Conditions* (X4) sebesar 0,050 dan bertanda positif yang berarti mengindikasikan bahwa setiap peningkatan 1% *Facilitating Conditions*, maka akan terjadi pula peningkatan *Behavioral Intention* sebesar 0,050. Tanda positif tersebut mengartikan bahwa memiliki pengaruh yang searah antara variabel independen dengan variabel dependen.

**d. Uji Hipotesis**

**1) Uji Kelayakan Model (Uji F)**

Uji Kelayakan Model (Uji f) merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui apakah penelitian ini layak atau tidak untuk dilakukan. Ketentuan yang dapat dikatakan layak bahwa terdapat pengaruh secara simultan apabila nilai  $\text{sig} < 0,05$  dan uji ini dapat dilihat juga dengan membandingkan  $f_{\text{hitung}} > f_{\text{tabel}}$ .

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Kelayakan Model (Uji f)**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	213.197	4	53.299	6.435	.000 <sup>b</sup>
	Residual	786.913	95	8.283		
	Total	1000.110	99			
a. Dependent Variable: Behavioral Intention						
b. Predictors: (Constant), Facilitating Conditions, Effort Expectancy, Performance Expectancy, Social Influence						

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan output SPSS diperoleh nilai  $f_{hitung}$  (6.435) >  $f_{tabel}$  (2,47) dengan nilai probabilitas sebesar 0,000 dan tingkat signifikansi sebesar 5% maka  $(0.0000) < 0,05$ . Jadi, dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian ini layak untuk dilakukan.

## 2) Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial (Uji t) digunakan untuk mengetahui apakah variabel independent berpengaruh terhadap variabel dependen. Dengan menggunakan tingkat sig. < 0,50 atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka terdapat pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y), dan berlaku untuk sebaliknya.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Parsial (Uji t)**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.603	5.136		1.675	.097
	Performance Expectancy	.154	.108	.138	1.419	.159
	Effort Expectancy	.219	.110	.220	1.999	.048
	Social Influence	.273	.113	.269	2.421	.017
	Facilitating Conditions	.050	.123	.039	.411	.682

a. Dependent Variable: Behavioral Intention

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

- a. Berdasarkan hasil analisis di atas, diperoleh nilai  $t_{hitung}$  (1,1419) <  $t_{tabel}$  (1,98525) dan sig (0,159) > 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak. Hal ini dapat diartikan variabel *Performance expectancy* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention* pengguna dompet digital shopeepay latter.
- b. Berdasarkan hasil analisis di atas, diperoleh nilai  $t_{hitung}$  (1.999) >  $t_{tabel}$  (1,98525) dan sig (0,048) < 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima. Hal ini dapat diartikan variabel *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* pengguna dompet digital shopeepay latter.

- c. Berdasarkan hasil analisis di atas, diperoleh nilai  $t_{hitung}$  (2.421)  $>$   $t_{tabel}$  (1,98525) dan sig (0,017)  $<$  0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima. Hal ini dapat diartikan variabel *Social Influence* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* pengguna dompet digital shopeepay latter.
- d. Berdasarkan hasil analisis di atas, diperoleh nilai  $t_{hitung}$  (0,411)  $<$   $t_{tabel}$  (1,98525) dan sig (0,682)  $>$  0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H4 ditolak. Hal ini dapat diartikan variabel *Facilitating Condition* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention* pengguna dompet digital shopeepay latter.

**e. Koefisien Determinasi**

Koefisien ini menunjukkan seberapa besar presentase variasi variabel independent yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variasi variabel dependen.

1. Apabila hasil R mendekati 0 menunjukkan kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan semakin lemah, maka model dikatakan kurang layak.
2. Apabila hasil R mendekati 1 menunjukkan kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan semakin kuat, maka model dikatakan kuat.

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**

<b>Model Summary</b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.462 <sup>a</sup>	.213	.180	2.878
a. Predictors: (Constant), Facilitating Conditions, Effort Expectancy, Performance Expectancy, Social Influence				

*Sumber: Data Diolah SPSS versi 25 (2024)*

Berdasarkan hasil analisis tersebut, dapat dilihat bahwa besaran nilai *R Square* senilai 0,213. Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel *Behavioral Intention* (Y) dapat dijelaskan oleh variabel independen (X) yaitu *Performance Expectancy* (X1), *Effort Expectancy* (X2), *Social Influence* (X3), *Facilitating Conditions* (X4) adalah senilai 0,213 atau 21,3%, sedangkan 78,7% sisanya dijelaskan variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini seperti *Motivasi Hedonis*, *Price Value*, dan *Habbit*.

## C. Pembahasan

### 1. Pengaruh *Performance Expectancy* terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan dalam menguji pengaruh *performance expectancy* terhadap *behavioral intention* melalui uji-t menunjukkan nilai  $t_{hitung} (1,1419) < t_{tabel} (1,98525)$  dan  $sig (0,159) > 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak. Dengan kata lain *performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.

*Performance expectancy* merupakan tingkat keyakinan seseorang dalam menggunakan teknologi dimana teknologi tersebut dapat memberikan manfaat atas aktivitas yang dilakukan (Venkatesh et al., 2003). Ketika suatu teknologi dapat memberikan manfaat dan kemudahan pada aktivitas penggunaannya seperti membantu menghemat waktu, uang, dan tenaga, maka hal tersebut dapat menjadi alasan dan pemicu munculnya minat menggunakan kembali teknologi tersebut (Rahmatika et al., 2021).

*Performance expectancy* menjadi salah satu faktor penentu yang paling penting dari penerimaan sistem teknologi informasi. Setiap individu yang memiliki ekspektasi kinerja yang tinggi akan lebih berminat menggunakan sistem informasi berbasis teknologi dari pada individu yang memiliki ekspektasi kinerja rendah, hal ini menunjukkan bahwa penelitian tersebut memiliki pengaruh positif terhadap minat penggunaan suatu teknologi (Kumala, 2019).

Salah satu model penerimaan teknologi yang banyak digunakan adalah *Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology* (UTAUT). UTAUT model sebagai sintesis komprehensif sebelum penelitian penerimaan teknologi. UTAUT model telah mengalami perkembangan dari sebelumnya memiliki empat kunci konstruk, yaitu: harapan kinerja (*performance expectancy*), harapan usaha (*effort expectancy*), pengaruh sosial (*social influence*), dan kondisi fasilitas (*facilitating conditions*) terhadap niat (*behavior intention*) untuk penerimaan teknologi (*use technology*) (Mahande & Jasruddin, 2020).



Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Gunawan, (2019) menyatakan bahwa variabel *performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*. Hal ini dikarenakan kurangnya rasa percaya seorang individu terhadap kegunaan suatu teknologi, maka akan menurunnya pula minat untuk menggunakan teknologi tersebut (Gunawan, 2019).

Hasil dari penelitian ini juga didukung dengan penelitian Anisa & Ananda, (2019), yaitu hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel *performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*. Dalam penelitian ini *performance expectancy* membuktikan bahwa semakin cepat ekspektasi kinerja maka minat menggunakan pinjaman online akan menurun. Sejalan dengan penelitian (Haqi & Astuti, 2024) menunjukkan bahwa variabel *performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioural intention*.

Hasil lain dari penelitian Saputri, (2022) memberikan hasil variabel *performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan, hal ini dikarenakan generasi milenial dan Z tidak merasa yakin bahwa penggunaan teknologi tersebut dapat meningkatkan kinerja mereka. Hal ini menyebabkan mereka tidak merasakan manfaat yang cukup untuk memotivasi niat menggunakan kembali teknologi tersebut. Dalam penelitian (Farizqi et al., 2022) variabel *performance expectancy* juga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat penggunaan. Hal ini karena ketidakpercayaan terhadap manfaat teknologi dapat memainkan peran yang

lebih signifikan dalam menentukan niat perilaku seseorang untuk menggunakan teknologi (Farizqi et al., 2022).

## 2. Pengaruh *Effort Expectancy* terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan dalam menguji pengaruh *effort expectancy* terhadap *behavioral intention* diperoleh nilai  $t_{hitung}$  (1.999) >  $t_{tabel}$  (1,98525) dan  $sig$  (0,048) < 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima. Dengan demikian *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*.

*Effort expectancy* adalah suatu kemudahan pemakaian teknologi yang mempunyai pengaruh terhadap penggunaan teknologi tersebut. Hal ini berarti kemudahan penggunaan teknologi informasi akan menimbulkan rasa yang nyaman bila bekerja menggunakan teknologi tersebut. *Effort expectancy* juga diukur melalui dimensi seperti *Perceived ease of use* (persepsi kemudahan penggunaan) dan *complexity* (kompleksitas) (Bayumi, 2023).

*Effort expectancy* juga dapat dikatakan sebagai tingkat kemudahan atau kesulitan yang dirasakan oleh penggunaan dalam menggunakan teknologi *Fintech Paylater* (Venkatesh et al., 2011). Saat pengguna merasa menggunakan *fintech paylater* mudah dan tidak membutuhkan banyak waktu dan tenaga dalam penggunaannya, maka mereka akan merasa lebih nyaman dan juga menunjukkan keinginannya untuk menggunakan layanan tersebut. Oleh karena itu semakin mudahnya suatu teknologi untuk

dijalankan, maka hal tersebut akan menarik minat masyarakat untuk menggunakannya.

Teori UTAUT didirikan berdasarkan perluasan Model Penerimaan Teknologi (TAM) yang telah mapan. Model UTAUT telah terbukti dan diverifikasi lebih baik dari delapan model individu lainnya, sehingga sangat berguna bagi para peneliti yang mempelajari faktor-faktor penentu penerimaan teknologi. Keuntungan utama UTAUT adalah menunjukkan kekuatan faktor yang unggul. Model ini dapat mengklarifikasi hingga 70 persen varian terhadap niat perilaku. Teori ini telah diapresiasi karena kemampuannya untuk menginformasikan dan memberikan kesempatan untuk memahami berbagai faktor berupa *performace expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating conditions* yang menentukan penerimaan pengguna terhadap teknologi baru (Mahande & Jasruddin, 2020).

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Prasetyo et al., (2022). Berdasarkan tabel nilai probabilitas *effort expectancy* yaitu nilai t-hitung 1,326 dengan signifikansi 0,000 yang berada dibawah tingkat 0,05. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa variabel *effort expectancy* berpengaruh terhadap *behavioral intention*.

Hasil dari penelitian ini juga didukung dengan penelitian Haqi & Astuti, (2023), yaitu hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel *effort expectancy* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*. Menurutnya semakin mudahnya suatu teknologi untuk dijalankan, maka hal tersebut

akan menarik minat masyarakat untuk menggunakannya sehingga, hal ini dapat menunjukkan bahwa pengguna merasa tidak kesulitan dalam mempelajari cara penggunaan *paylater*. Sejalan dengan penelitian (Estuningrum & Dharma, 2022) menunjukkan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif terhadap behavioural intention.

Hasil lain dari penelitian (Hafifah et al., 2022) menyatakan bahwa *effort expectancy* berpengaruh terhadap minat penggunaan, hal ini berarti ketika pengguna merasa bahwa mereka tidak perlu mengeluarkan banyak usaha untuk belajar atau menggunakan teknologi, mereka lebih mungkin berkomitmen pada penggunaan teknologi tersebut. Dalam penelitian lain juga menyatakan bahwa variabel *effort expectancy* berpengaruh secara signifikan terhadap *behavioural intention*. Hal ini berarti penggunaan *Fintech* ShopeePay dapat meningkatkan kemudahan dalam menggunakan sistem serta mengurangi upaya tenaga dan waktu dalam melakukan aktivitasnya (Farhani, 2023). Dalam hal lain sebuah fintech juga dapat memfasilitasi kegiatan individu dan kelompok. Namun, Sebelum munculnya teknologi, sebagian besar waktu yang dihabiskan orang dalam berbisnis dan menggunakan sistem informasi dilakukan secara manual (Rahmatika et al., 2016)

### **3. Pengaruh *Social Influence* terhadap *Behavioral Intention***

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan dalam menguji pengaruh *social influence* terhadap *behavioral intention* nilai  $t_{hitung}$  (2.421) >  $t_{tabel}$  (1,98525) dan sig 0,017 < 0,05, sehingga dapat disimpulkan

bahwa H3 diterima yang berarti *Social Influence* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*.

*Social Influence* merupakan tingkat pengaruh orang-orang di sekitar pengguna terhadap keputusan pengguna untuk menggunakan *Fintech Paylater*. Sebagai makhluk sosial, manusia cenderung mendengarkan saran orang lain dalam mengambil keputusan, seperti informasi penggunaan suatu teknologi baru. Artinya, informasi dan pengaruh dari orang-orang di sekitar seperti, saudara-saudara, teman, kerabat dan rekan kerja dapat mempengaruhi minat menggunakan kembali *fintech paylater* (Alhababy, 2016).

*Social Influence* menunjukkan sejauh mana individu memandang bahwa orang lain penting baginya dalam menggunakan sistem baru. Pengaruh orang lain menentukan dalam penggunaan sistem baru. Semakin banyak sistem digunakan oleh banyak orang maka dorongan individu untuk menggunakan semakin besar. Semakin banyak rekan kerja yang sudah bisa dan terbiasa menggunakan, maka individu yang belum bisa akan lebih termotivasi untuk dapat menggunakan sistem tersebut Faktor ini dibentuk dari *subjective norm* (TRA, TAM/TPB), *social factors* (MPCU), dan *image* (IDT) (Ardiyanto, 2020).

Model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) pertama kali diperkenalkan oleh Venkatesh et al. (2003). Model UTAUT ini memiliki empat konstruk yaitu *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence* dan *facilitating conditions* untuk menguji

perilaku menggunakan teknologi. Model UTAUT telah terbukti dan diverifikasi lebih baik dari delapan model individu lainnya, sehingga sangat berguna bagi para peneliti yang mempelajari faktor-faktor penentu penerimaan teknologi. Keuntungan utama UTAUT adalah menunjukkan kekuatan faktor yang unggul. Model ini dapat mengklarifikasi hingga 70% varian terhadap niat perilaku (Haqi & Astuti, 2024).

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Wibowo, (2019). Berdasarkan tabel nilai probabilitas *social influence* yaitu nilai t-hitung 2,492 dengan signifikansi 0,014 yang berada dibawah tingkat 0,05. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa variabel *social influence* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.

Hasil dari penelitian ini juga didukung dengan penelitian Christiono & Brahmana, (2018), yaitu hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel *social influence* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*. Sehingga semakin tinggi pengaruh sosial, maka penggunaan suatu teknologi semakin meningkat, karena dengan adanya ajakan serta pengaruh dari kelompok disekitarnya dapat memberikan pengaruh perilaku serta pola pikir individu untuk menggunakan teknologi tersebut.

Hasil lain dari Farhani, (2023) menunjukkan bahwa variabel *social influence* berpengaruh terhadap minat penggunaan. Hal ini menunjukkan bahwa minat penggunaan *paylater* dipengaruhi oleh rekomendasi dari seseorang yang penting dan dihargai maupun dari paparan informasi yang diterima oleh mahasiswa baik dari media massa maupun media sosial

berupa iklan dapat menjadi salah satu acuan dalam keputusan menggunakan paylater.

Sejalan dengan hasil penelitian Hafifah et al., (2022) memberikan hasil yang sama yaitu, *social influence* berpengaruh terhadap minat penggunaan, hal ini dikarenakan ketika seseorang melihat bahwa orang-orang di sekitar mereka menggunakan atau merekomendasikan suatu teknologi, mereka cenderung merasa terdorong untuk mengikuti jejak tersebut, yang meningkatkan niat mereka untuk menggunakan teknologi itu. Dalam penelitian (Mooduto & Mariam, 2020) juga memberikan hasil yang sama bahwa variabel *social influence* berpengaruh secara signifikan terhadap minat penggunaan. Hal ini berarti pengguna yang memiliki pengaruh sosial yang tinggi mempunyai keinginan menggunakan OVO Paylater yang lebih tinggi daripada pengguna yang memiliki pengaruh sosial yang rendah.

#### **4. Pengaruh *Facillitating Conditions* terhadap *Behavioral Intention***

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan dalam menguji pengaruh *facillitating conditions* terhadap *behavioral intention* nilai  $t_{hitung}$  (0,411) <  $t_{tabel}$  (1,98525) dan sig 0,682 > 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 ditolak yang berarti *facillitating conditions* tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention*.

*Facillitating Conditions* atau Kondisi yang memfasilitasi merupakan tingkat keyakinan yang dimiliki seseorang bahwa dia akan mendapatkan bantuan atau dukungan dari organisasi dan infrastruktur teknis ketika

menggunakan sistem. Ketika terdapat dukungan fasilitas dan prasarana yang baik oleh penyediaan layanan suatu teknologi serta dalam praktiknya dapat mendukung penggunaan teknologi tersebut, maka akan memunculkan rasa nyaman dan percaya sehingga memicu minat menggunakan kembali teknologi tersebut (Madaniah & Gultom, 2023).

*Facillitating conditions* juga dapat dikatakan sebagai tingkat keyakinan pengguna terhadap ketersediaan dukungan dan infrastruktur yang memfasilitasi penggunaan suatu teknologi terutama *Fintech Paylater*. Artinya, apabila perusahaan Shopee dapat menyediakan sarana dan prasarana untuk mendukung penggunaan penuh *fintech paylater* ini, maka kemungkinan akan meningkatkan minat penggunaan kembali fitur *fintech paylater* tersebut (Wibowo et al., 2019).

Teori *Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology* (UTAUT) mengemukakan empat elemen utama yang mempengaruhi niat dan penggunaan teknologi informasi yaitu, *performance expectancy* (ekspektasi kinerja) seberapa percaya seseorang bahwa sebuah teknologi dapat meningkatkan kinerja sistem secara keseluruhan, *effort expectancy* (ekspektasi usaha) seberapa mudah seseorang menganggap penggunaan teknologi tersebut, *social influence* (pengaruh sosial) seberapa banyak pengaruh orang lain dalam mempengaruhi seseorang untuk menggunakan teknologi tersebut dan *facilitating conditions* (fasilitas kondisi) sejauh mana seseorang merasa bahwa kondisi-kondisi yang mendukung tersedianya untuk menggunakan teknologi tersebut (Kurniawati, 2017).



Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Ardiyanto, (2020). Berdasarkan tabel nilai probabilitas *facilitating conditions* yaitu nilai t-hitung 0,897 dengan signifikansi 0,714 yang berada di atas tingkat 0,05. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa variabel *facilitating conditions* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* (Ardiyanto, 2020).

Hasil dari penelitian ini juga didukung dengan penelitian Mahande & Jasruddin, (2020), yaitu hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel *facilitating conditions* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*. *Facilitating conditions* menjadi salah satu faktor penting dalam mendorong minat individu dalam menggunakan suatu sistem. Karena, apabila terdapat fasilitas yang dapat mendukung dalam penggunaan fintech *paylater*, maka individu juga akan semakin tinggi minatnya dalam menggunakan *fintech paylater*.

Hasil lain dari penelitian Seniati & Weraswati, (2024) menunjukkan bahwa *facilitating condition* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *behavioural intention*. Hal ini dikarenakan adanya pengaruh kondisi yang tidak memfasilitasi akan menyebabkan kurangnya minat penggunaan suatu teknologi. Sejalan dengan penelitian (S. P. Sari & Cristiana, 2021) bahwa variabel *facilitating condition* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *behavioral intention*, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,751% lebih besar dari ketentuan diterimanya hipotesis yaitu 0,05%, maka variabel *facilitating condition* di tolak. Pada penelitian (Farizqi et al., 2022)

juga memberikan hasil yang sama bahwa variabel *facilitating condition* tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan suatu teknologi, hal ini dikarenakan minat penggunaan suatu teknologi akan menurun jika terdapat fasilitas yang kurang memadai dalam menjalankan suatu sistem teknologi. Dalam jurnal (Suhendry, 2020) juga memiliki hasil yang sama yaitu pada variabel *facilitating condition* tidak berpengaruh positif terhadap minat penggunaan suatu teknologi.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. *Performance Expectancy* tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention*. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan individu untuk mendapatkan keuntungan atau kinerja lebih optimal dalam pekerjaan tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
2. *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*. Hal ini menunjukkan semakin mudahnya suatu teknologi untuk dijalankan, maka hal tersebut akan menarik minat masyarakat untuk menggunakannya sehingga, hal ini dapat menunjukkan bahwa pengguna merasa tidak kesulitan dalam mempelajari cara penggunaan *paylater*.
3. *Social Influence* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*. Hal ini menunjukkan semakin tinggi pengaruh sosial, maka penggunaan suatu teknologi semakin meningkat, karena dengan adanya ajakan serta pengaruh dari kelompok disekitarnya dapat memberikan pengaruh perilaku serta pola pikir individu untuk menggunakan teknologi tersebut.
4. *Facilitating Conditions* tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention*. Hal ini menunjukkan bahwa apabila terdapat fasilitas yang

tidak dapat mendukung dalam penggunaan *fintech paylater*, maka individu juga akan semakin rendah minatnya dalam menggunakan *fintech paylater*.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas penelitian ini di masa mendatang diharapkan dapat menyajikan hasil penelitian yang lebih berkualitas dengan adanya beberapa masukan mengenai beberapa hal diantaranya sebagai berikut:

1. Setiap individu harus memiliki tingkat kepercayaan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal dalam pekerjaannya. Hal ini dikarenakan individu yang memiliki ekspektasi kinerja yang tinggi akan lebih berminat menggunakan sistem informasi berbasis teknologi dari pada individu yang memiliki ekspektasi kinerja rendah. Oleh karena itu individu harus meningkatkan *performance expectancy* agar dapat menggunakan *fintech paylater* dengan baik.
2. Setiap individu harus meningkatkan pemahaman mengenai teknologi *fintech paylater* sehingga dapat menggunakannya dengan mudah tanpa kesulitan. Saat pengguna merasa menggunakan *fintech paylater* mudah dan tidak membutuhkan banyak waktu dan tenaga dalam penggunaannya, maka mereka akan merasa lebih nyaman dan juga menunjukkan keinginannya untuk menggunakan layanan tersebut. Oleh karena itu semakin mudahnya suatu teknologi untuk dijalankan, maka hal tersebut akan menarik minat masyarakat untuk menggunakannya.

3. Setiap pengguna *fictech paylatter* harus memperhatikan orang lain disekitarnya. Pengaruh orang lain menentukan dalam penggunaan sistem baru. Sehingga semakin tinggi pengaruh sosial, maka penggunaan suatu teknologi semakin meningkat, karena dengan adanya ajakan serta pengaruh dari kelompok disekitarnya dapat memberikan pengaruh perilaku serta pola pikir individu untuk menggunakan teknologi tersebut.
4. Setiap pengguna *fictech paylatter* harus meningkatkan fasilitas infrastruktur teknis ketika menggunakan sistem. Ketika terdapat dukungan fasilitas dan prasarana yang baik oleh penyediaan layanan suatu teknologi serta dalam praktiknya dapat mendukung penggunaan teknologi tersebut, maka akan memunculkan rasa nyaman dan percaya sehingga memicu minat menggunakan kembali teknologi tersebut. Oleh karena itu pengguna dapat dengan mudah untuk mengakses *fintech paylatt*.
5. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi, diperoleh seluruh variabel dependen sebesar 21,3% dan sisannya 78.7% di pengaruhi oleh variabel independent lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Maka dari itu bagi penelitian selanjutnya disarankan dapat menggunakan variabel lain yang berpengaruh terhadap minat penggunaan suatu teknologi, seperti motivasi hedonis, *price value*, dan *habbit*.