

**ANALISIS PENERIMAAN SISTEM PEMBAYARAN TERHADAP
KEPUTUSAN PENGGUNAAN PLATFORM PEMBAYARAN
DIGITAL PADA *FINANCIAL TECHNOLOGY*
(OVO, DANA, DAN GOPAY)**

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Sarjana
Jurusan Akuntansi



Oleh:

SALMA MAMLUATUL KUSNA
2017310723

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA
2021

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Salma Mamluatul Kusna
Tempat, Tanggal Lahir : Tulungagung, 8 April 1998
NIM : 2017310723
Program Studi : Akuntansi
Program Pendidikan : Sarjana
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan
Judul : Analisis Penerimaan Sistem Pembayaran Terhadap Keputusan Penggunaan Platform Pembayaran Digital Pada *Financial Technology* (OVO, Dana Dan GoPay)

Disetujui dan diterima baik oleh:

Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi
Tanggal:.....

Dr. Nanang Shonhadji, S.E., Ak., M.Si., CA, CIBA, CMA)

NIDN: 0731087601

Dosen Pembimbing

Tanggal:.....

(Romi Ilham, S.Ikom., M.M)

NIDN: 0730088404

ANALISIS PENERIMAAN SISTEM PEMBAYARAN KEPUTUSAN PENGUNAAN PLATFORM PEMBAYARAN DIGITAL PADA FINANCIAL TECHNOLOGY (OVO, DANA DAN GOPAY)

Salma Mamluatul Kusna

STIE Perbanas Surabaya

Email: 2017310723@students.perbanas.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the factors that exist in the user's decision or behavioral intentions a digital payment platform in financial technology (OVO, Dana, and GoPay). Exogenous variables in this study include performance expectancy, effort expectancy, social influence, and facilitating conditions. The data used in this research is primary data obtained by distributing questionnaire online. This study used purposive sampling technique with a sample of 206 respondents. Data analysis used in this research is Partial Least Square-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with data analysis techniques using Smart-PLS processed. This study found evidence that social influence, facilitating conditions had a significant positive effect on behavioral intentions. Meanwhile, performance expectancy and effort expectancy have a positive but insignificant effect on behavioral intentions.

Keyword: *financial technology, digital payment, OVO, Dana, Gopay*

PENDAHULUAN

Teknologi keuangan khususnya dalam sistem pembayaran kini telah berkembang begitu pesat dengan bantuan dari beberapa aspek yaitu berkembangnya teknologi, dimana semakin besarnya kapasitas serta nilai transaksi dan juga peningkatan risiko. Pada saat ini setiap orang telah menggunakan internet oleh karena itu mereka hampir tidak pernah terlepas dari smartphone. Revolusi teknologi keuangan telah memfasilitasi perkembangan sistem pembayaran elektronik dan telah menciptakan alat pembayaran yang semakin canggih hanya dengan menggunakan smartphone dimana biasanya disebut dengan uang elektronik atau pembayaran

digital. Kemajuan teknologi yang ada pada masa sekarang telah mempermudah masyarakat dalam melakukan sistem pembayaran menjadi lebih cepat, lebih mudah dan bahkan lebih murah serta lebih efisien (Novitasari, 2020).

Pembayaran digital adalah metode transaksi dimana uang ditransfer dari satu orang ke orang lain melalui perangkat seluler tanpa perantara. Pembayaran digital merupakan metode pembayaran baru untuk transaksi barang dan jasa, dimana menggunakan semua jenis perangkat seluler dan teknologi komunikasi nirkabel (jaringan telekomunikasi seluler dan internet) (Lerner, 2013). Dengan

perkembangan teknologi tersebut maka memungkinkan sektor finansial untuk berkembang ke arah yang lebih efisien dan modern. Saat ini sangat penting untuk memberikan inovasi teknologi di dalam bidang perekonomian. Fintech dipandang sebagai pasar baru yang mengintegrasikan keuangan dan teknologi serta menggantikan struktur keuangan tradisional dengan proses berbasis teknologi baru (Arner et al., 2015).

Menurut Bank Indonesia pada tahun 2017 mengartikan teknologi finansial merupakan penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran. Perkembangan teknologi finansial pada saat ini terbukti membawa manfaat bagi konsumen, pelaku usaha, maupun perekonomian nasional. Akan tetapi juga memiliki potensi risiko, dimana jika tidak dikendalikan secara baik dapat mengganggu sistem keuangan (bi.go.id, 2017).

Tabel 1
Jumlah Peredaan Uang
Elektronik

No	Tahun	Jumlah
1	2015	34,3 Juta
2	2016	51,2 Juta
3	2017	90 Juta
4	2018	167,2 Juta
5	2019	2,7 Milyar

Sumber: Website Bank Indonesia 2019, diolah

Berdasarkan data tersebut diketahui terjadi peningkatan peredaran dan transaksi uang elektronik dari tahun ke tahun. Ini menunjukkan bahwa minat masyarakat di Indonesia untuk menggunakan platform pembayaran digital terus meningkat dari tahun ke tahun. Saat ini penggunaan pembayaran digital memang berkembang sangat pesat. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya perusahaan – perusahaan yang bersaing menciptakan aplikasi pembayaran digital dengan berbagai fitur dan inovasi dari masing – masing aplikasi.



Gambar 1
Top 10 Penggunaan Dompot
Digital di Indonesia

Pada gambar diatas terdapat beberapa platform pembayaran digital yang ada di Indonesia beberapa diantaranya dalam peringkat ke 3 yaitu Go-Pay, OVO, DANA. Go-Pay sebagai salah satu alat pembayaran digital yang merupakan produk dari startup decacorn pertama di Indonesia pada aplikasi Go-Jek dengan pengguna aktif terbanyak di Indonesia. Pada peringkat kedua terdapat OVO yang dikeluarkan oleh PT. Visionet Data Internasional. Pada saat ini selain sebagai pembayaran untuk aplikasi Grab, OVO melebarkan kerjasama dengan bergabung bersama e-commerce unicorn

Indonesia yaitu Tokopedia. Kemudian yang ketiga yaitu DANA merupakan pendatang baru pada tahun 2018 yang langsung menunjukkan kegigihannya untuk menjadi pioneer platform pembayaran digital di Indonesia.

Performance Expectancy

Performance Expectancy atau harapan kinerja didefinisikan sebagai sejauh mana individu percaya sebuah sistem akan membantu melakukan pekerjaan mereka lebih baik (Venkatesh, 2003). Harapan kinerja merupakan tingkat kepercayaan seseorang bahwa menggunakan sistem akan dapat membantu serta memberikan keuntungan dalam melakukan pekerjaan. Sebagai pengguna sistem tersebut seseorang juga akan mendapatkan manfaat. Pada model penelitian TAM variabel ini sama dengan *perceived usefulness*.

Effort Expectancy

Effort Expectancy atau harapan usaha menjelaskan sejauh mana sebuah sistem atau teknologi itu dapat dengan mudah untuk digunakan. Harapan usaha didefinisikan sebagai tingkat kemudahan terkait dengan penggunaan sebuah sistem (Venkatesh, 2003). Kemudahan tersebut yang memberikan kepercayaan pada seorang bahwa sebuah sistem memiliki manfaat saat menggunakannya. Variabel ini dapat diartikan bahwa tingkat kemudahan dalam menggunakan sistem dapat mengurangi upaya bagi seseorang dalam melakukan pekerjaan. Kemudahan pengguna tersebut dapat meningkatkan niat seseorang untuk menggunakan platform pembayaran digital

dalam transaksi pembayaran dibandingkan dengan pembayaran tunai.

Social Influence

Social Influence atau pengaruh sosial menjelaskan sejauh mana seseorang merasa bahwa orang lain juga penting untuk percaya dalam menggunakan sebuah sistem baru. Pengaruh sosial penting dalam mempengaruhi dan meyakinkan seseorang juga menggunakan sebuah sistem yang baru (Venkatesh, 2003). Pada model penelitian yang sebelumnya *social influence* sama dengan *subjective norm*. Variabel ini dapat diartikan sebagai tingkat dimana pengaruh lingkungan sekitar seperti keluarga, teman, dan masyarakat lain yang telah menggunakan platform pembayaran digital memberikan dukungan pada seseorang untuk menggunakan layanan pembayaran yang sama. Seseorang sebagai makhluk sosial lebih mudah terpengaruh oleh orang lain disekitarnya, terlebih jika mendapatkan dorongan untuk melakukan sesuatu seperti menggunakan sebuah sistem baru (Indah & Agustin, 2020).

Facilitating Conditions

Facilitating Conditions atau kondisi pendukung didefinisikan sebagai sejauh apa seseorang percaya bahwa organisasi dan infrastruktur teknis tersedia untuk mendukung penggunaan sebuah sistem. Kondisi pendukung merupakan tingkat kepercayaan seorang terhadap ketersediaan infrastruktur untuk mendukung penggunaan sistem (Venkatesh, 2003). Jadi *facilitating conditions* dapat diartikan sebagai tingkat dimana seseorang percaya bahwa

infrastruktur dan sumber daya yang tersedia untuk mendukung penggunaan aktual sebuah sistem. Variabel ini juga berarti bahwa kondisi yang mendukung mencerminkan pengaruh dari sumber daya yang dibutuhkan seperti internet, penyimpanan pada *smartphone* yang dipakai serta pengetahuan pengguna sehingga konsumen dapat menggunakan platform pembayaran digital dengan nyaman dan mudah.

Behavioral Intentions

Behavioral Intentions didefinisikan sebagai tingkat keinginan pengguna untuk menggunakan teknologi secara terus menerus (Venkatesh, 2003). *Behavioral intentions* dapat diartikan pula sebagai perilaku yang dilakukan seseorang yang diukur dari seberapa niatnya. Niat merupakan keinginan seseorang dalam menggunakan sebuah sistem di masa yang akan datang. Seseorang akan memutuskan untuk menggunakan suatu sistem jika terdapat keinginan dalam dirinya untuk menggunakannya.

Use Behavior

Use Behavior didefinisikan sebagai penggunaan suatu teknologi baru yang diukur dari intensitas penggunaannya, Venkatesh (2003). Persepsi penggunaan sebuah teknologi mempunyai faktor pendorong bagi seseorang untuk menggunakan teknologi dimana dilatar belakangi oleh sebuah niat untuk menggunakannya yaitu antara lain meningkatkan kinerja, terdapat kemudahan dalam operasional, adanya faktor sosial dan lingkungan, maupun kondisi pendukung teknologi.

didefinisikan sebagai penggunaan suatu teknologi baru yang diukur dari intensitas penggunaannya, Venkatesh (2003). Persepsi penggunaan sebuah teknologi mempunyai faktor pendorong bagi seseorang untuk menggunakan teknologi dimana dilatar belakangi oleh sebuah niat untuk menggunakannya yaitu antara lain meningkatkan kinerja, terdapat kemudahan dalam operasional, adanya faktor sosial dan lingkungan, maupun kondisi pendukung teknologi.

Menurut penulis alasan penelitian ini penting untuk dilakukan karena peneliti melihat semakin banyak yang telah menggunakan platform pembayaran digital begitu pula didukung dari data yang telah ada pada tabel 1.1 dan terlihat disekitar banyak teman mahasiswa yang telah memakai pembayaran digital. Dimana transaksi pembayaran digital ini juga telah didukung di Kampus STIE Perbanas Surabaya yang memakai salah satu platform pembayaran digital yaitu OVO. Peneliti ingin mengetahui persepsi dengan bantuan mahasiswa lainnya bagaimana pengguna telah mempercayai platform tersebut dan menggunakannya sehari – hari. Selain itu, pada saat pandemi seperti sekarang sudah banyak yang telah beralih menggunakan pembayaran digital atau cashless, karena untuk meminimalisir adanya transaksi langsung antar orang. Kemudian banyak para remaja menggunakan pembayaran digital karena biasanya terdapat banyak potongan harga pada saat memakai pembayaran digital, dimana hal tersebut sangat

menguntungkan salah satunya bagi mahasiswa.

Jika dilihat dari penelitian sebelumnya yang masih menunjukkan perbedaan hasil dari keempat variabel tersebut. Maka peneliti ingin melakukan penelitian kembali terkait variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating conditions* serta mengetahui bagaimana persepsi mereka terhadap keputusan penggunaan platform pembayaran digital pada saat ini. Berdasarkan hal tersebut peneliti tertarik untuk meneliti dengan tiga objek yaitu OVO, DANA, dan Go-Pay dengan judul :

“Analisis Penerimaan Sistem Pembayaran Terhadap Keputusan Penggunaan Platform Pembayaran Digital Pada *Financial Technology* (Ovo, Dana, Dan Gopay)”

KERANGKA TEORITIS YANG DIPAKAI DAN HIPOTESIS

Teori *The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT)

The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) merupakan sebuah teori atau model penerimaan teknologi yang telah di usulkan oleh Viswanath Venkatesh, dkk pada tahun 2003 (Venkatesh, User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. MIS Quarterly, 2003). Teori yang diusulkan ini merupakan penyempurnaan dari beberapa model yang telah ada yaitu diantaranya *Theory of Reasoned Action* (TRA),

technology acceptance model (TAM), *motivation model* (MM), *theory of planned behavior* (TPB), *combined TAM & TPB*, *model of PC utilization* (MPTU), *innovation diffusion theory* (IDT) dan *social cognitive theory* (SCT) untuk memperoleh kesatuan pandangan mengenai penerimaan teknologi terkini (Venkatesh *et al.*, 2003). Dalam model penelitian UTAUT menunjukkan bahwa niat untuk menggunakan (*behavior intention*) dan perilaku pengguna untuk menggunakan suatu teknologi (*use behavior*) dipengaruhi oleh ekspektasi kinerja (*Performance Expectancy*) yang berhubungan dengan persepsi kegunaan, ekspektasi usaha (*Effort Expectancy*) yang dapat didefinisikan sebagai tingkat kemudahan, pengaruh sosial (*Social Influence*) serta kondisi yang mendukung (*Facilitating Conditions*).

Menurut Venkatesh (2003) model UTAUT terbukti lebih berhasil dibandingkan dengan kedelapan teori yang lain dalam menjelaskan hingga 70 persen varian pengguna. Peneliti lain juga menyatakan bahwa model baru dari UTAUT ini dikembangkan karena adanya keterbatasan dari model TAM yang kurang komprehensif dalam mempertimbangkan beberapa aspek yang berpengaruh pada perilaku penerimaan pengguna terhadap penerapan teknologi. Sementara menurut penulis lebih baik menggunakan teori baru karena lebih mampu menggambarkan secara luas bagaimana perilaku maupun persepsi seseorang terhadap penggunaan teknologi baru.

Pengaruh *Performance Expectancy Behavioral* Terhadap *Intention* Menggunakan Platform Pembayaran Digital.

Menurut Venkatesh, (2003) menyatakan bahwa *performance expectancy* tingkat kepercayaan seseorang bahwa menggunakan sistem akan dapat membantu serta memberikan keuntungan dalam melakukan pekerjaan. Maka dapat diartikan bahwa masyarakat menyakini bahwa jika menggunakan platform pembayaran digital akan memberikan keuntungan seperti dalam hal kecepatan, keamanan, serta kenyamanan sehingga seseorang akan merasakan transaksi pembayaran menjadi lebih efektif, efisien dan ekonomis dibandingkan dengan pembayaran tunai. Keuntungan tersebut yang dapat membuat niat seseorang untuk menggunakan platform pembayaran digital.

Pengaruh *Effort Expectancy* Terhadap *Behavioral Intention* Menggunakan Platform Pembayaran Digital.

Effort Expectancy dapat diartikan bahwa tingkat kemudahan dalam menggunakan sistem dapat mengurangi upaya bagi seseorang dalam melakukan pekerjaan. Kemudahan pengguna tersebut dapat meningkatkan *behavior intention* atau niat seseorang untuk menggunakan platform pembayaran digital dalam transaksi pembayaran dibandingkan dengan pembayaran tunai. Ketika seorang yang menggunakan merasa bahwa suatu teknologi mudah digunakan dan tidak memerlukan banyak

usaha, mereka akan mempunyai ekspektasi yang tinggi untuk mendapatkan kinerja yang diharapkan, atau sebaliknya maka harapan kinerja mereka akan rendah. Hal tersebut berarti platform pembayaran digital lebih mudah dipahami serta praktis digunakan. Kemudahan yang diperoleh pengguna platform pembayaran digital salah satunya yaitu pengguna tidak lagi memikirkan mengenai uang kembalian karena dengan saldo yang tersimpan akan berkurang sebesar biaya transaksi yang telah dilakukan.

Pengaruh *Social Influence* Terhadap *Behavioral Intention* Menggunakan Platform Pembayaran Digital.

Social influence dapat diartikan sebagai tingkat dimana pengaruh lingkungan sekitar seperti keluarga, teman, dan masyarakat lain yang telah menggunakan platform pembayaran digital memberikan dukungan pada seseorang untuk menggunakan layanan pembayaran yang sama. Seseorang sebagai makhluk sosial lebih mudah terpengaruh oleh orang lain disekitarnya, terlebih jika mendapatkan dorongan untuk melakukan sesuatu seperti menggunakan sebuah sistem baru (Indah & Agustin, 2020).

Hubungan persaudaraan maupun pertemanan dapat memberikan dampak yang kuat terhadap *behavioral intention* atau niat seseorang untuk menggunakan suatu sistem ketika seseorang itu mendapat rekomendasi dari saudaranya seperti menggunakan platform pembayaran digital untuk transaksi

pembayaran, maka seseorang itu akan lebih mudah menerima rekomendasi karena ia memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi kepada orang terdekatnya bahwa yang telah disarankan tersebut tersebut merupakan yang terbaik. Hal tersebut menunjukkan bahwa salah satu faktor dari *behavioral intention* atau niat seseorang untuk menggunakan suatu teknologi baru ialah jika memndapat dukungan maupun saran dari orang terdektnya.

Pengaruh *Faciliating Conditions* Terhadap *Behavioral Intention* Menggunakan Platform Pembayaran Digital.

Facilitating conditions dapat diartikan sebagai tingkat dimana seseorang percaya bahwa infrastruktur dan sumber daya yang tersedia untuk mendukung penggunaan aktual sebuah sistem. *Facilitating conditions* atau kondisi pendukung juga berarti bahwa kondisi yang mendukung mencerminkan pengaruh dari sumber daya yang dibutuhkan seperti internet, penyimpanan pada *smartphone* yang dipakai serta pengetahuan pengguna sehingga konsumen dapat menggunakan platform pembayaran digital dengan nyaman dan mudah.

Pengaruh *Faciliating Conditions* Terhadap *Use Behavior* Menggunakan Platform Pembayaran Digital.

Menurut Venkatesh (2003) variabel ini diartikan dimana sesorang percaya bahwa infrastruktur dan sumber daya tersedia mendukung penggunaan aktual sistem informasi. Maka dari

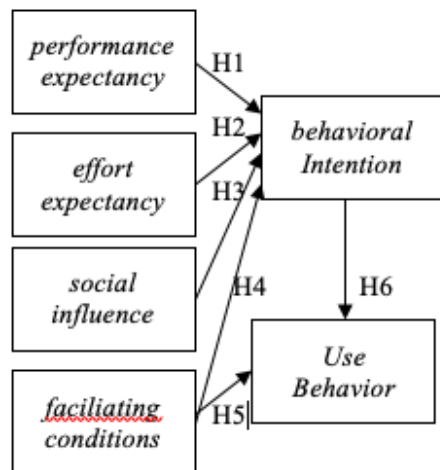
itu penggunaan actual seseorang dalam menggunakan platform pembayaran digital didukung oleh infastruktur dan teknis yang memadai seperti *smartphone* berbasis *android*, pulsa data, dan jaringan *internet*. Penggunaan sistem mengharuskan penggunanya memiliki ketrampilan seperti mengoperasikan *smartphone* serta memerlukan biaya akses yang diperlukan pada saat menggunakan sistem. Hal tersebut berarti bahwa pengguna mungkin tidak akan menggunakan suatu sistem apabila tidak ada infrastruktur dan sumber daya seperti finansial serta ketrampilan oprasional yang mendukung.

Pengaruh *Behavioral Intention* Terhadap *Use Behavior* Menggunakan Platform Pembayaran Digital.

Menurut Vankatesh (2003) tingginya *behavioral intention* niat menggunakan akan mempengaruhi tingkat penggunaan suatu sistem. *Behavioral intention* diartikan sebagai niat atau keinginan seseorang dalam melakukan suatu sistem dimasa yang akan datang. Jika terdapat keinginan untuk menggunakan sistem maka seseorang akan memutuskan untuk menggunakan suatu sistem tersebut. *Behavioral Intentions* memiliki hubungan yang langsung dan signifikan terhadap perilaku actual (*use behavior*) penggunaan sistem informasi (Vankatesh, 2003). Peran *Behavioral Intentions* sebagai predictor *use behavior* telah diterima secara dalam berbagai model penerimaan pengguna teknologi. Dimana berarti bahwa tingginya tingkat

variabel *Behavioral intentions* akan mencerminkan tingkat perilaku pengguna actual (*use behavior*) platform pembayaran digital.

Berdasarkan uraian diatas, kerangka pemikiran yang dibuat oleh peneliti sebagai berikut:



Gambar 2
Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Klasifikasi Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah mahasiswa STIE Perbanas Surabaya. Sementara mahasiswa yang telah menggunakan platform pembayaran digital salah satunya (OVO, Dana, GoPay) merupakan sampel pada penelitian ini berdasarkan beberapa kriteria tertentu yaitu:

1. Mahasiswa yang menggunakan platform pembayaran digital lebih dari satu tahun.
2. Mahasiswa yang memiliki rentang umur dari 18 tahun sampai 26 tahun.

Data Penelitian

Data pada penelitian ini

termasuk jenis data kuantitatif dan merupakan data primer yang dikumpulkan dalam bentuk kuesioner yang secara langsung disebarakan melalui survei online pada google form.

Variabel Penelitian

Terdapat tiga jenis variabel pada penelitian ini meliputi:

1. Variabel Eksogen:
X1: *Performance expectancy*
X2: *Effort Expectancy*
X3: *Social Influence*
X4: *Facilitating Conditions*
2. Variabel Intervening:
Y1: *Behavioral Intention*
3. Variabel Endogen:
Y2: *Use Behavior*

Definisi Operasional Variabel

Performance Expectancy

Performance Expectancy atau harapan kinerja didefinisikan sebagai sejauh mana individu percaya sebuah sistem akan membantu melakukan pekerjaan mereka lebih baik (Venkatesh, 2003). Harapan kinerja merupakan tingkat kepercayaan seseorang bahwa menggunakan sistem akan dapat membantu serta memberikan keuntungan dalam melakukan pekerjaan. Sebagai pengguna sistem tersebut seseorang juga akan mendapatkan manfaat. Pada model penelitian TAM variabel ini sama dengan *perceived usefulness*.

Maka dapat diartikan bahwa masyarakat menyakini bahwa jika menggunakan platform pembayaran digital akan memberikan keuntungan seperti dalam hal kecepatan, keamanan,

serta kenyamanan sehingga seseorang akan merasakan transaksi pembayaran menjadi lebih efektif, efisien dan ekonomis dibandingkan dengan pembayaran tunai.

Effort Expectancy

Effort Expectancy atau harapan usaha menjelaskan sejauh mana sebuah sistem atau teknologi itu dapat dengan mudah untuk digunakan. Harapan usaha didefinisikan sebagai tingkat kemudahan terkait dengan penggunaan sebuah sistem (Venkatesh, 2003). Kemudahan tersebut yang memberikan kepercayaan pada seorang bahwa sebuah sistem memiliki manfaat saat menggunakannya.

Variabel ini dapat diartikan bahwa tingkat kemudahan dalam menggunakan sistem dapat mengurangi upaya bagi seseorang dalam melakukan pekerjaan. Kemudahan pengguna tersebut dapat meningkatkan niat seseorang untuk menggunakan platform pembayaran digital dalam transaksi pembayaran dibandingkan dengan pembayaran tunai. Kemudahan yang diperoleh pengguna platform pembayaran digital salah satunya yaitu pengguna tidak lagi memikirkan mengenai uang kembalian karena dengan saldo yang tersimpan akan berkurang sebesar biaya transaksi yang telah dilakukan.

Social Influence

Social Influence atau pengaruh sosial menjelaskan sejauh mana seseorang merasa bahwa orang lain juga penting untuk percaya dalam menggunakan sebuah sistem baru. Pengaruh sosial

penting dalam mempengaruhi dan meyakinkan seseorang juga menggunakan sebuah sistem yang baru (Venkatesh, 2003). Pada model penelitian yang sebelumnya *social influence* sama dengan *subjective norm*.

Variabel ini dapat diartikan sebagai tingkat dimana pengaruh lingkungan sekitar seperti keluarga, teman, dan masyarakat lain yang telah menggunakan platform pembayaran digital memberikan dukungan pada seseorang untuk menggunakan layanan pembayaran yang sama. Seseorang sebagai makhluk sosial lebih mudah terpengaruh oleh orang lain disekitarnya, terlebih jika mendapatkan dorongan untuk melakukan sesuatu seperti menggunakan sebuah sistem baru (Indah & Agustin, 2020).

Facilitating Conditions

Facilitating Conditions atau kondisi pendukung didefinisikan sebagai sejauh apa seseorang percaya bahwa organisasi dan infrastruktur teknis tersedia untuk mendukung penggunaan sebuah sistem. Kondisi pendukung merupakan tingkat kepercayaan seorang terhadap ketersediaan infrastruktur untuk mendukung penggunaan sistem (Venkatesh, 2003). Jadi *facilitating conditions* dapat diartikan sebagai tingkat dimana seseorang percaya bahwa infrastruktur dan sumber daya yang tersedia untuk mendukung penggunaan aktual sebuah sistem.

Variabel ini juga berarti bahwa kondisi yang mendukung mencerminkan pengaruh dari sumber daya yang dibutuhkan seperti internet, penyimpanan pada *smartphone* yang dipakai serta pengetahuan pengguna sehingga

konsumen dapat menggunakan platform pembayaran digital dengan nyaman dan mudah.

Behavioral Intentions

Behavioral Intentions didefinisikan sebagai tingkat keinginan pengguna untuk menggunakan teknologi secara terus menerus (Venkatesh, 2003). *Behavioral intentions* dapat diartikan pula sebagai perilaku yang dilakukan seseorang yang diukur dari seberapa niatnya. Niat merupakan keinginan seseorang dalam menggunakan sebuah sistem di masa yang akan datang. Seseorang akan memutuskan untuk menggunakan suatu sistem jika terdapat keinginan dalam dirinya untuk menggunakannya.

Dalam konsep dasar *user acceptance*, *behavioral Intentions* merupakan perantara antara persepsi pengguna teknologi dengan pengguna aktual atau *use behavior*. Tingkat penggunaan teknologi dari seseorang dapat diprediksi dari sikap dan perhatian pengguna teknologi tersebut, seperti adanya keinginan untuk menambah alat pendukung, motivasi untuk tetap menggunakan, serta keinginan untuk memotivasi orang lain. Dalam hal ini seseorang yang menggunakan platform pembayaran digital dan mendapatkan manfaat biasanya akan mempunyai keinginan untuk memotivasi orang terdekat untuk ikut menggunakan.

Use Behavior

Use Behavior didefinisikan sebagai penggunaan suatu teknologi baru yang diukur dari intensitas penggunaannya, Venkatesh (2003). Persepsi penggunaan sebuah

teknologi mempunyai faktor pendorong bagi seseorang untuk menggunakan teknologi dimana dilatar belakangi oleh sebuah niat untuk menggunakannya yaitu antara lain meningkatkan kinerja, terdapat kemudahan dalam operasional, adanya faktor sosial dan lingkungan, maupun kondisi pendukung teknologi.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Subyek Penelitian

Subyek yang digunakan pada penelitian ini adalah mahasiswa yang memiliki rentang umur 18 sampai 26 tahun, dan telah memakai pembayaran digital salah satunya OVO, Dana, atau Gopay dalam bertransaksi serta lebih dari satu tahun dalam pemakaiannya karena diharapkan responden telah memiliki pengetahuan mengenai pengaruh peningkatan kinerja dalam menggunakan platform pembayaran digital, kemudahan mengoperasikan platform pembayaran digital, faktor lingkungan serta kondisi yang memfasilitasi dalam menggunakan platform pembayaran digital yang nantinya dapat dipertanggung jawabkan.

Penentuan responden sebagai sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, berdasarkan perhitungan menurut Roscoe dimana diperoleh jumlah minimal sampel adalah 190 responden. Sedangkan peneliti hanya dapat menyebarkan sebanyak 400 kuesioner kepada mahasiswa yang telah disebarkan melalui *personal chat* dengan aplikasi *WhatsApp* yang mana peneliti mendapatkan nomor

mahasiswa tersebut dari grup kelas yang ada. Peneliti berharap metode tersebut dapat efektif untuk memperoleh data kuesioner yang ada. Kemudian terdapat 234 responden yang bersedia mengisi kuesioner dengan mengisi melalui media *google form*. Setelah dicek dan koreksi kembali hanya terdapat 206 responden yang memenuhi kriteria sampel pada penelitian ini. Hasil pengumpulan kuesioner tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2
Distribusi Kuesioner

Sumber: data primer diolah, 2020

Nilai Rata-rata (Interval)	Kategori
1.00 – 1.75	Sangat Tidak Setuju (STS)
1.76 – 2.50	Tidak Setuju (TS)
2.51 – 3.25	Setuju (S)
3.26 – 4.00	Sangat Setuju (SS)

Pada tabel tersebut jumlah responden yang didapatkan telah memenuhi minimal responden. Maka data yang didapat dari kuesioner tersebut dapat diolah dan dianalisis.

Analisis Data

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif pada penelitian ini digunakan untuk mendeskripsikan masing-masing variabel dari hasil kuesioner yang telah diolah. Variabel yang akan dideskripsikan meliputi variabel eksogen yaitu *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions*, selanjutnya variabel intervening yaitu *behavioral*

intentions dan variabel endogen yaitu *use behavior*. Pengukuran yang dipakai menggunakan *skala likert* dengan skor 1 sampai 4. Pada analisis ini dilakukan dengan cara menghitung nilai rata-rata dari setiap indikator variabel. Nilai rata-rata atau *mean* didasarkan pada interval kelas yang diperlukan untuk menentukan kategori penilaian. Interval kelas ditentukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Interval Kelas} = (\text{nilai tertinggi} - \text{nilai terendah}) / \text{jumlah kelas} = \frac{4-1}{4} = 0.75$$

Rincian	Jumlah
Jumlah minimal responden (menurut perhitungan rumus Roscoe)	190
Total kuesioner yang disebar	400
Total kuesioner yang dikembalikan	234
Total kuesioner yang tidak dikembalikan	166
Total kuesioner yang diolah	206

Nilai interval kelas yang diperoleh yaitu 0.75 maka nilai masing-masing kelas untuk rata-rata keseluruhan jawaban responden tiap variabel adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Rentang Penilaian (rata-rata) Variabel Penelitian

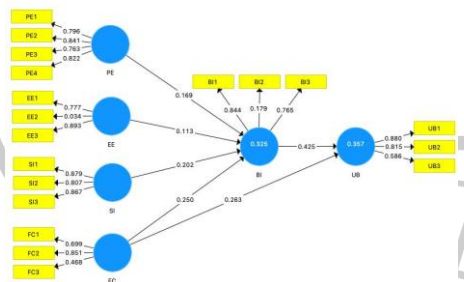
Analisis Statistik

Analisis statistik yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan alat uji PLS (*Partial Least Square*). Alat uji ini merupakan salah satu teknik dari *Structural Equation Modelling* (SEM) yang berbasis *variance*.

Pada penelitian ini analisis statistic dilakukan dengan dua tahap yaitu melalui model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*).

Uji Validitas dan Reliabilitas

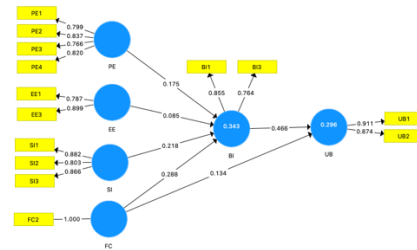
Uji validitas digunakan oleh peneliti untuk mengukur valid atau tidak suatu kuesioner. Pada kuesioner dikatakan valid jika pertanyaannya mampu untuk mengungkap sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Indikator validitas dapat dilihat dengan cara mengevaluasi model pengukuran (*outer model*). Sedangkan uji reliabilitas digunakan oleh peneliti sebagai alat penguji konsistensi dari alat ukur untuk suatu pengukuran. Uji reliabilitas dapat diukur dengan menggunakan evaluasi model struktural (*inner model*) untuk menguji hubungan antar variabel laten.



Gambar 3
Diagram Jalur Uji Validitas dan Reliabilitas Tahap I

Pada data gambar diatas merupakan hasil uji validitas dan reliabilitas pada taham pertama. Pada penelitian ini terdapat sampel sebanyak 206 responden yang telah diolah datanya. Pertanyaan pada kuesioner tersebut dapat dikatakan valid apabila nilai yang dihasilkan pada

loading factor > 0.7 dan composite reliability > 0.7 .



Gambar 4
Diagram Jalur Uji Validitas dan Reliabilitas Tahap 2

Pada gambar diatas merupakan hasil dari uji validitas dan reliabilitas pada tahap kedua. Gambar tersebut menunjukkan bahwa tidak terdapat nilai outer loading yang kurang dari 0.70.

Uji Model Pengukuran (*Outer Model*)

Uji Validitas Konvergen

Pengujian pada validitas konvergen dilakukan untuk mengetahui bahwa item instrument yang ada dapat digunakan sebagai indikator dari seluruh variabel laten. Uji validitas konvergen pada *outer model* juga dilihat dari nilai *Average Extracted* (AVE). Nilai pada AVE menggambarkan besarnya keragaman dari variabel atau indikator yang terdapat pada konstruk.

Tabel 4
Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	AVE	Keterangan
<i>Performance Expectancy</i>	0.650	Valid
<i>Effort Expectancy</i>	0.713	Valid
<i>Sosial Influence</i>	0.724	Valid
<i>Faciliating Conditions</i>	1.000	Valid

<i>Behavioral Intentions</i>	0.658	Valid
<i>Use Behavior</i>	0.797	Valid

Sumber: Hasil data prime diolah dengan *Smart PLS*

<i>Effort Expectancy</i>	0.832	Reliabel
<i>Sosial Influence</i>	0.887	Reliabel
<i>Facilitating Conditions</i>	1.000	Reliabel
<i>Behavioral Intentions</i>	0.793	Reliabel
<i>Use Behavior</i>	0.887	Reliabel

Uji Validitas Diskriminan

Pengujian validitas diskriminan dilakukan untuk dengan menilai data pada deskriminat validity setiap konstruk dengan korelasi antara konstruk dalam model. Uji validitas diskriminan dapat dilihat dengan membandingkan akar kuadrat dari nilai AVE untuk setiap konstruk dengan nilai korelasi antar konstruk yang ada dalam model. Hasil dalam uji ini dapat dilihat pada data *cross loading* berikut:

Tabel 5

Variabel	R-Square
<i>Behavioral Intentions</i>	0.343
<i>Use Behavior</i>	0.296

Hasil Uji Validitas Diskriminan

Sumber: Hasil data primer diolah dengan *Smart PLS*

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan bertujuan untuk melihat konsistensi serta kestabilan responden dalam menjawab pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner. Pada uji ini dapat dikatakan reliabel jika memiliki nilai composite reliability lebih dari 0.70.

Tabel 6
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Composite Reliability	Keterangan
<i>Performance Expectancy</i>	0.881	Reliabel

Uji Model Struktural (*Inner Model*)

R-Square

R-Square merupakan koefisien determinan yang ada pada variabel endogen. Nilai R-Square digunakan untuk menguji kualitas suatu persamaan garis regresi. Nilai R-Square menunjukkan gambaran tentang kesesuaian variabel independen dalam memprediksi variabel dependen. Nilai R-Square yang diperoleh yaitu:

Tabel 7

Hasil Uji R-Square

Sumber: Hasil data primer diolah dengan *Smart PLS*

Variabel	BI	EE	FC	PE	SI	UB
<i>Behavioral Intentions</i>	0.811					
<i>Effort Expectancy</i>	0.397	0.844				
<i>Facilitating Conditions</i>	0.486	0.565	1.000			
<i>Performance Expectancy</i>	0.465	0.511	0.503	0.806		
<i>Sosial Influence</i>	0.404	0.273	0.283	0.465	0.851	
<i>Use Behavior</i>	0.531	0.288	0.360	0.504	0.400	0.893

Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis pada *smartPLS* dilakukan dengan prosedur *bootstrapping* sampel. Uji hipotesis ini bertujuan untuk membuktikan kebenaran dengan penelitian atau hipotesis. Kriteria

pengujian hipotesis melalui *path coefficient* dengan melihat output pada *original sample*, *t-statistic*, atau *p-value*. Pada hasil output *path coefficient* diketahui terdapat dua hipotesis ditolak yaitu hipotesis pertama dan kedua. Sedangkan empat hipotesis yang lainnya terbukti diterima.

Pembahasan

Pada pembahasan ini bertujuan untuk menganalisis serta menjelaskan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, sehingga dapat diketahui apakah tujuan dari penelitian ini telah tercapai.

Performance Expectancy* Berpengaruh Positif Terhadap *Behavioral Intentions

Berdasarkan pada hasil hipotesis pertama membuktikan terdapat hubungan antara *performance expectancy* (harapan kinerja) dengan *behavioral intentions* yang mana berpengaruh positif. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai *original sample* pada *performance expectancy* (harapan kinerja) sebesar 0.175 yang menunjukkan nilai positif. Kemudian pada *t-statistic* menunjukkan nilai sebesar 1.883 atau nilainya kurang dari 1.96 dan nilai *p-value* sebesar 0.060 yang mana lebih besar nilainya dari 0.05. Maka dapat dikatakan bahwa hubungan antara *performance expectancy* (harapan kinerja) dengan *behavioral intentions* tidak signifikan karena tidak memenuhi syarat minimum. Nilai tersebut menunjukkan bahwa tingkat manfaat, efisiensi, kecepatan, produktivitas telah sepenuhnya mempengaruhi minat untuk menggunakan platform

pembayaran digital. Hal ini berarti bahwa pengguna platform pembayaran digital (OVO, DANA, GOPAY) merasa bahwa harapan kinerja bukan tujuan utama untuk menggunakan transaksi pembayaran digital yang akan meningkatkan kinerja mereka.

Hasil dari karakteristik pada penelitian ini menyebutkan bahwa jenis kelamin perempuan lebih dominan dari pada laki-laki. Maka dapat dikatakan penggunaan platform pembayaran digital ini lebih banyak diminati oleh perempuan karena mereka berpikir bahwa tidak perlu untuk membawa uang cash yang berlebih cukup dengan menggunakan pembayaran digital yang lebih efisien untuk digunakan. Pada saat ini mungkin hal tersebut bukan tujuan utama perempuan untuk menggunakan pembayaran digital, akan tetapi untuk mendapatkan manfaat yang lain yaitu seperti potongan harga.

Variabel *performance expectancy* (harapan kinerja) merupakan konstruk yang penting dalam mempengaruhi minat pengguna. Akan tetapi berdasarkan hasil hipotesis pertama platform pembayaran digital belum mampu memenuhi harapan pada kinerja yang berdampak pada kinerja atau produktivitas yang lebih baik lagi. Hal ini berarti bahwa minat untuk menggunakan pembayaran digital belum bergantung harapan kinerjanya. Implikasi yang terdapat pada penelitian ini berarti bahwa perusahaan ini harus lebih meningkatkan tingkat *performance expectancy* (harapan kinerja) agar minat untuk menggunakan atau *behavioral intentions* seseorang semakin tinggi.

Effort Expectancy* Berpengaruh Positif Terhadap *Behavioral

Intentions

Berdasarkan pada hasil hipotesis kedua menunjukkan bahwa nilai *original sample* variabel *effort expectancy* sebesar 0.085 yang menunjukkan nilai positif. Berarti bahwa *effort expectancy* (harapan usaha) memiliki pengaruh positif terhadap *behavioral intentions*. Pada data *t-statistic* menunjukkan nilai sebesar 1.276 yang mana nilainya kurang dari 1.96 dan nilai *p-value* sebesar 0.202 yang berarti lebih besar dari 0.05. Maka dapat dikatakan bahwa hubungan antara *effort expectancy* (harapan usaha) dengan *behavioral intentions* atau minat pengguna tidak berpengaruh secara signifikan karena nilainya tidak memenuhi syarat. Nilai tersebut menunjukkan bahwa kemudahan dalam memahami serta menggunakan telah mampu mempengaruhi minat untuk menggunakan platform pembayaran digital (OVO, DANA, GOPAY).

Hasil dari karakteristik pada penelitian ini menyebutkan bahwa jenis kelamin perempuan lebih dominan. Mereka memilih untuk menggunakan pembayaran digital karena dianggap lebih mudah yang mana biasanya perempuan lebih nyaman jika melakukan hal mudah menurut mereka. Akan tetapi hal tersebut yang mempengaruhi mereka pada saat awal pemakaian yang mana pada saat ini hal tersebut bukan lagi faktor utama penentu untuk mereka memilih menggunakan platform pembayaran digital.

Menurut Venkatesh, variabel *effort expectancy* (harapan usaha) merupakan salah satu faktor yang berpengaruh pada tahap awal yang berkaitan dengan kemudahan pada

saat menggunakan teknologi yang baru. Maka dapat disimpulkan bahwa responden yang menggunakan platform pembayaran digital sudah tidak awam dengan penggunaan teknologi, sehingga *effort expectancy* (harapan usaha) tidak menjadi faktor yang mempengaruhi *behavioral intentions* atau minat pengguna platform pembayaran digital

Social Influence Berpengaruh Positif Terhadap Behavioral Intentions

Berdasarkan pada hasil hipotesis ketiga menunjukkan terdapat hubungan antara *social influence* (pengaruh sosial) dengan *behavioral intentions* yang mana berpengaruh positif. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai *original sample* pada *social influence* (pengaruh sosial) sebesar 0.218 yang menunjukkan nilai positif. Kemudian jika dilihat dari nilai *t-statistic* menunjukkan nilai sebesar 2.086 yang mana nilainya lebih besar dari 1.96 dan nilai *p-value* sebesar 0.037 yang berarti lebih kecil dari 0.05 maka nilai untuk variabel ini telah terpenuhi. Hal tersebut membuktikan bahwa *social influence* (pengaruh sosial) berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intentions* atau minat pengguna platform pembayaran digital. Hal ini menunjukkan bahwa banyaknya orang disekitar juga menggunakan platform pembayaran digital yang sama. Adanya pengaruh dari orang terdekat akan menambah rasa percaya diri di lingkungan sosial serta mampu mempengaruhi minat untuk menggunakan platform pembayaran digital (OVO, DANA, GOPAY).

Hasil dari karakteristik pertama pada penelitian ini menyatakan bahwa jenis kelamin perempuan lebih dominan. Hal tersebut dapat diartikan bahwa perempuan mampu mempengaruhi dan dapat dipengaruhi sesamanya untuk menggunakan platform yang sama. Kemudian pada jurusan Sarjana Akuntansi terlihat banyak yang telah memakai platform pembayaran digital. Maka dapat dikatakan bahwa mahasiswa pada jurusan tersebut mampu mempengaruhi temannya untuk menggunakan platform pembayaran digital.

Social influence atau pengaruh sosial merupakan persepsi dimana seseorang merasa penting bahwa orang lain disekitarnya juga harus menggunakan teknologi yang baru. Oleh karena itu, pengaruh sosial pada penelitian ini memiliki arti sejauh apa perilaku orang lain dapat mempengaruhi penggunaan platform pembayaran digital. Maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh faktor *social influence* dalam menggunakan platform pembayaran digital (OVO, DANA, GOPAY) pada mahasiswa di STIE Perbanas Surabaya. Berdasarkan kesimpulan tersebut dapat dikatakan bahwa minat untuk menggunakan platform pembayaran digital tergantung pada banyaknya orang sekitar yang juga menggunakan platform pembayaran digital yang sama serta adanya pengaruh dari orang terdekat.

Facilitating Conditions Berpengaruh Positif Terhadap Behavioral Intentions

Berdasarkan pada hasil hipotesis keempat menunjukkan

terdapat hubungan antara *facilitating conditions* (kondisi pendukung) dengan *behavioral intentions* yang mana berpengaruh positif. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai *original sample* pada *facilitating conditions* (kondisi pendukung) sebesar 0.288 yang menunjukkan nilai positif. Kemudian jika dilihat dari nilai *t-statistic* menunjukkan nilai sebesar 4.070 yang mana nilainya lebih besar dari 1.96 dan nilai *p-value* sebesar 0.000 yang berarti lebih kecil dari 0.05 maka nilai untuk variabel ini telah terpenuhi. Hal tersebut membuktikan bahwa *facilitating conditions* (kondisi pendukung) berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intentions* atau minat pengguna platform pembayaran digital.

Hasil salah satu karakteristik pada penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa tingkat akhir atau telah menempuh semester 7 lebih dominan. Hal tersebut dapat berarti bahwa mahasiswa tingkat akhir telah merasa mendapatkan kondisi pendukung lebih lama yang memadai pada saat melakukan transaksi digital di area kampus. Kondisi pendukung yang didapatkan seperti adanya *booth* salah satu platform pembayaran digital yang siap membantu mahasiswa jika membutuhkan bantuan.

Kondisi pendukung ini membentuk persepsi pengguna platform pembayaran digital bahwa tidak perlu khawatir akan mendapatkan kesulitan pada saat menggunakan transaksi pembayaran digital karena pasti terdapat seseorang yang siap untuk membantu. Pada semua platform pembayaran digital telah menawarkan berbagai fasilitas pendukung yang membuat minat

masing-masing platform pembayaran digital akan meningkat. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini membuktikan bahwa semakin meningkatnya fasilitas yang mendukung dalam menggunakan pembayaran digital, maka akan semakin meningkatkan minat pengguna platform pembayaran digital (OVO, DANA, GOPAY).

Facilitating Conditions Berpengaruh Positif Terhadap Use Behavior

Berdasarkan pada hasil hipotesis kelima menunjukkan terdapat hubungan antara *facilitating conditions* (kondisi pendukung) dengan *use behavior* yang mana berpengaruh positif. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai *original sample* pada *facilitating conditions* (kondisi pendukung) sebesar 0.134 yang menunjukkan nilai positif. Kemudian jika dilihat dari nilai *t-statistic* menunjukkan nilai sebesar 2.052 yang mana nilainya lebih besar dari 1.96 dan nilai *p-value* sebesar 0.041 yang berarti lebih kecil dari 0.05 maka nilai untuk variabel ini telah terpenuhi. Hal tersebut membuktikan bahwa *facilitating conditions* (kondisi pendukung) berpengaruh signifikan terhadap *use behavior* atau perilaku pengguna platform pembayaran digital (OVO, DANA, GOPAY).

Penggunaan platform pembayaran digital ini juga didukung oleh infrastruktur dan teknis yang memadai seperti adanya *smartphone* berbasis *android*, pulsa data, serta jaringan internet yang mendukung. Hal tersebut berarti bahwa pengguna tidak akan menggunakan suatu sistem jika tidak memiliki

infrastruktur dan sumber daya seperti finansial dan ketrampilan operasional.

Behavioral Intentions Berpengaruh Positif Terhadap Use Behavior

Berdasarkan pada hasil hipotesis keenam menunjukkan terdapat hubungan antara *behavioral intentions* (minat pengguna) dengan *use behavior* yang mana berpengaruh positif. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai *original sample* pada *behavioral intentions* (minat pengguna) sebesar 0.466 yang menunjukkan nilai positif. Kemudian jika dilihat dari nilai *t-statistic* menunjukkan nilai sebesar 6.550 yang mana nilainya lebih besar dari 1.96 dan nilai *p-value* sebesar 0.000 yang berarti lebih kecil dari 0.05 maka nilai untuk variabel ini telah terpenuhi. Hal tersebut membuktikan bahwa *behavioral intentions* (minat pengguna) berpengaruh signifikan terhadap *use behavior* (perilaku pengguna) platform pembayaran digital (OVO, DANA, GOPAY).

Pada penelitian ini menunjukkan adanya tingkat *behavioral intentions* (minat pengguna) yang tinggi dimana akan mempengaruhi tingkat pengguna suatu teknologi. Seseorang akan memutuskan untuk menggunakan suatu teknologi jika terdapat keinginan dalam dirinya untuk menggunakan teknologi tersebut. Hasil hipotesis ini menunjukkan bahwa *behavioral intentions* (minat pengguna) memiliki hubungan yang langsung dan signifikan terhadap *use behavior* atau perilaku pengguna platform pembayaran digital. Maka dapat disimpulkan bahwa tingkat variabel *behavioral*

intentions (minat pengguna) yang tinggi juga mencerminkan tingginya tingkat *use behavior* atau perilaku pengguna platform pembayaran digital.

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini dimana untuk menguji serta membuktikan mengenai faktor yang ada berpengaruh terhadap keputusan untuk menggunakan platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) Maka dapat disimpulkan dari permasalahan tersebut dengan pembuktian hipotesis penelitian dari hasil pengujian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa *performance expectancy* (harapan kinerja) berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *behavioral intentions* atau minat menggunakan platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) dalam bertransaksi. Maka dapat disimpulkan bahwa peningkatan kinerja tidak mempengaruhi mahasiswa untuk meningkatkan minat menggunakan platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay).
2. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa *effort expectancy* (harapan usaha) berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *behavioral intentions* atau minat menggunakan platform pembayaran digital (OVO,

Dana, dan GoPay) dalam bertransaksi. Maka dapat disimpulkan bahwa responden yang menggunakan platform pembayaran digital sudah tidak awam dengan penggunaan teknologi, sehingga *effort expectancy* (harapan usaha) tidak menjadi faktor yang mempengaruhi *behavioral intentions* atau minat pengguna platform pembayaran digital.

3. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa *social influence* (pengaruh sosial) berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intentions* atau minat menggunakan platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) dalam bertransaksi. Maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh faktor *social influence* dalam menggunakan platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) pada mahasiswa di STIE Perbanas Surabaya.
4. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa *facilitating conditions* (kondisi pendukung) berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intentions* atau minat menggunakan platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) dalam bertransaksi. Maka dapat disimpulkan bahwa semakin meningkatnya fasilitas yang mendukung dalam menggunakan pembayaran digital, maka akan semakin meningkatkan minat pengguna platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay).
5. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa *facilitating conditions* (kondisi pendukung) berpengaruh

positif signifikan terhadap *use behavior* atau perilaku pengguna platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) dalam bertransaksi. Maka dapat disimpulkan bahwa pengguna tidak akan menggunakan suatu sistem jika tidak memiliki infrastruktur dan sumber daya seperti finansial dan ketrampilan operasional.

6. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa *behavioral intentions* berpengaruh positif signifikan terhadap *use behavior* atau perilaku pengguna platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) dalam bertransaksi. Maka dapat disimpulkan bahwa tingginya tingkat variabel *behavioral intentions* (minat pengguna) pada mahasiswa di STIE Perbanas, yang mana juga mencerminkan tingginya tingkat *use behavior* atau perilaku pengguna platform pembayaran digital (OVO, Dana, dan GoPay) pada mahasiswa.

Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian ini masih memiliki keterbatasan yang mungkin mempengaruhi hasil dari penelitian ini, keterbatasan tersebut antara lain:

1. Faktor yang dipakai dalam penelitian ini hanya memakai *performance expectancy* (harapan kinerja), *effort expectancy* (harapan usaha), *social influence* (pengaruh sosial), *facilitating conditions* (kondisi pendukung). Sedangkan terdapat faktor lain yang belum digunakan dalam

penelitian ini yang juga memiliki pengaruh terhadap variabel *behavioral intentions* (minat pengguna) dan *use behavior* (perilaku pengguna).

2. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini masih terbatas karena hanya pada mahasiswa STIE Perbanas dikarenakan adanya keterbatasan media untuk meneliti.

Saran

Berdasarkan pada hasil analisis serta adanya keterbatasan ada beberapa saran yang mungkin akan berguna untuk penelitian selanjutnya, antara lain:

1. Pada penelitian selanjutnya disarankan agar menggunakan model terbaru dari UTAUT (*Unified Technology of Acceptance and Use of Technology*) serta menggunakan variabel pendukung lainnya yang mungkin belum digunakan pada penelitian ini. Hal tersebut berguna untuk membuktikan faktor lain yang mungkin juga dapat mempengaruhi minat serta perilaku pengguna platform pembayaran digital.
2. Pada penelitian selanjutnya disarankan dapat mengambil sampel yang lebih besar dengan memperluas wilayah penyebaran kuesioner yang tidak hanya pada mahasiswa di STIE Perbanas Surabaya.
3. Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat membandingkan atau menambah objek penelitian selain OVO, Dana, dan Gopay, sehingga dapat memperluas pengetahuan mengenai platform pembayaran digital lainnya.

DAFTAR RUJUKAN

- Adi Firman, A. L. (2016). Persepsi Mahasiswa Dalam Menggunakan E-money. *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*, 131-145.
- Adhinagari, Annisa. (2018). Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan, Kepercayaan Dan Persepsi Risiko Terhadap Persepsi Penggunaan Electronic Money (Studi Kasus pada Warga Pengguna E-money di Kabupaten Sleman). *Jurnal Ekonomi UII*, 23 – 68.
- Andrianto, A. (2020). Faktor yang Memengaruhi Behavior Intention Untuk Pengguna Aplikasi Dompot Digital Menggunakan Model UTAUT2. *Jurnal Ilmiah Ekonomi & Bisnis*, 111-122.
- Arner, B. d. (2015). *The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm*. The University of Hongkong.
- Arikunto, S. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Fadillah, M. N., & Taufiqurrachman. (2020). Persepsi Masyarakat Kabupaten Tangerang Terhadap Penggunaan Financial Technology (FINTECH). *Jurnal Mitra Manajemen*, 49-58.
- Ghozali, Imam 2013. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Edisi ketujuh. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Halim, F., Efendi, Butarbutar, M., Malau, A. R., & Sudirman, A. (2020). Constituents Driving Interest in Using E-Wallets in Generation Z. *Proceeding on International Conference of Science Management Art Research Technology (IC-SMART)*, 101-116.
- Hartono, J. (2008). *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: ANDI.
- Hidayat, M. T., Aini, Q., & Fetrina, E. (2020). Penerimaan Pengguna E-Wallet Menggunakan UTAUT 2 (Studi Kasus User Acceptance of E-Wallet Using UTAUT 2 – A Case Study). *Jurnal Nasional Teknik Elektro dan Teknologi Informasi*, 239-247.
- Indah, M., & Agustin, H. (2019). Penerapan Model UTAUT (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology) Untuk Memahami Niat dan Perilaku Aaktual Pengguna Go-Pay Di Kota Padang. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 1949-1967.
- Inurjanah, A. (2020). Persepsi Penggunaan OVO Terhadap Minat dan Kepuasan di Kalangan Mahasiswa (Studi Kasus Mahasiswa Jawa Barat). *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 122-131.
- Indonesia, B. (2017). *Teknologi Finansial*. [Www.Bi.Go.Id. https://www.bi.go.id/id/sistempembayaran/fintech/Contents/default.aspx](https://www.bi.go.id/id/sistempembayaran/fintech/Contents/default.aspx)

- Jogiyanto. (ANDI). Dalam *Metodologi Penelitian Sistem Informasi* (hal. 134). Yogyakarta.
- Jogiyanto. (2008). *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*. Yogyakarta: ANDI.
- Juliansyah, N. (2011). *Metode Penelitian*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Iyidin, A., & Widiartanto. (2020). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan dan Persepsi Keamanan Terhadap Keputusan Penggunaan OVO PT Visionet Data International (Studi Pada Pengguna OVO di Kota Surakarta). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Diponegoro*, 85-92.
- Liem, L. (2019). Analisis Faktor - Faktor yang Dipertimbangkan Konsumen Dalam Menggunakan Layanan OVO di Surabaya. *Seminar Nasional Ilmu Terapan (SNITER), Universitas Widya Kartika*, 1-16.
- Lerner, T. (2013). *Mobile Payment* (13th ed.). Springer Vieweg. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-03251-7>
- Leoni Joan, T. S. (2019). Pengaruh Persepsi Kebermanfaatan dan Persepsi Kemudahan Terhadap Minat Penggunaan Layanan Pembayaran Digital Go-Pay. *Jurnal Manajemen*, Vol 8 No. 2.
- Morse, J. M. (1991). Subjects, Respondents, Informants, and Participants? *Qualitative Health Research*, 403-406.
- Muflih, M. (2006). *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Novitasari, M., & Taufiq, M. (2020). Pengaruh Financial Teknologi Knowledge Dan Preferensi Transaksi Non Tunai Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Jasa Perbankan. *Journals Of Economics Development Issues (JEDI)*, III(1), 50-60.
- Venkatesh, V. d. (2003). User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. *MIS Quarterly*. 27 (3): 425-478.
- Venkatesh, V. d. (2012). Consumer Acceptance and Use Information Technology: Extending The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. *MIS Quarterly*. 36: 157-178.
- Widyanto, H. A., Kusumawardani, K. A., & Septywanda, A. (2020). Encouraging Behavioral Intention to Use Mobile Payment: An Extension of UTAUT2. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 87-97.