



Contents lists available at Indovisi

## Jurnal Indovisi

ISSN 2615-4234 (Print) and ISSN 2615-3254 (Electronic)

Journal homepage: <https://journal.dosenindonesia.org/index.php/indovisi>



# Performance expectancy, facilitating condition and price value terhadap minat penggunaan QRIS pada generasi Z di kota Ambon

Restu Adrie Ruhukail, Linda Grace Loupatty, Paskanova Christy Gainau<sup>\*)</sup>

Department of Accounting, Faculty of Economic and Business, Pattimura University, Ambon, Indonesia

### Article Info

#### Article history:

Received Jan 19<sup>th</sup>, 2024  
Revised Feb 21<sup>th</sup>, 2024  
Accepted Mar 26<sup>th</sup>, 2024

#### Keywords:

Performance expectancy  
Effort expectancy  
Social influence  
Facilitating conditions  
Price value  
QRIS

### ABSTRACT

This study examines factors influencing interest in using QRIS in Generation Z in Ambon City. These factors include performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, and price value. QRIS is a digital payment system in the form of a QR Code introduced by Bank Indonesia to facilitate non-cash transactions. Generation Z, also known as digital natives, exhibits unique characteristics in their adoption of digital technology and services. This research uses primary data sources obtained through questionnaires. The type of data in this study is quantitative data. The sampling method used is purposive sampling, with the following criteria: respondents are Pattimura University students majoring in the 2019 accounting class, are digital platform users, and have transacted using QR codes, such as QRIS. The data obtained were analyzed using multiple linear regression techniques, including statistical hypothesis testing (t-test) and simultaneous testing (F-test). The data is processed with the help of SPSS software. The results of this study indicate that several factors have a positive and significant impact on interest in using QRIS, specifically performance expectancy, facilitating conditions, and price value. In contrast, factors that do not impact interest in using QRIS are effort expectancy and social influence.



© 2024 The Authors. Published by IICET.

This is an open access article under the CC BY-NC-SA license  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

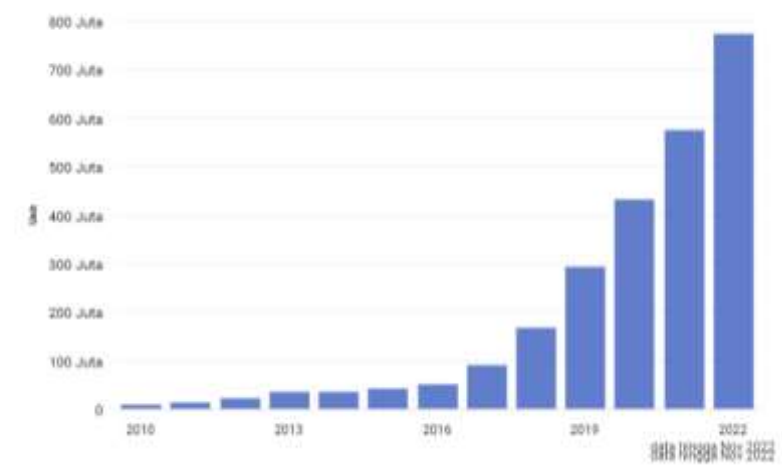
### Corresponding Author:

Paskanova Christy Gainau  
Department of Accounting, Faculty of Economic and Business, Pattimura University, Ambon, Indonesia  
Email: [paskanovachristigainau@gmail.com](mailto:paskanovachristigainau@gmail.com)

## Pendahuluan

Di era modern ini, masyarakat Indonesia mulai terbiasa dengan sistem pembayaran digital. Salah satu provinsi yang mulai aktif memanfaatkan sistem ini adalah Provinsi Maluku. Masyarakat provinsi Maluku mulai mengenal QRIS pada tahun 2019 karena pada tahun tersebut QRIS diluncurkan oleh Bank Indonesia. Hingga saat ini, 52.000 pedagang di Maluku telah menggunakan QRIS (BI Maluku). Dengan adanya QRIS, pelanggan maupun pedagang dimudahkan dalam proses transaksi karena pedagang tidak perlu menyeter uang tunai ke bank maupun ATM sehingga dapat menghindari uang palsu.

Peningkatan minat penggunaan uang elektronik. Pada tahun 2023, pemanfaatan QRIS oleh masyarakat Maluku mengalami peningkatan berdasarkan Laporan *East Ventures Digital Competitiveness* tahun 2022 dan 2023. Maluku mengalami kenaikan dari sisi pilar keuangan terkait adopsi *E-Wallet* sebagai metode pembayaran dengan mulai diterapkannya sistem pembayaran non-tunai di pasar tradisional, tepatnya di Kota Ambon. Maluku juga mengalami peningkatan peringkat pemetaan daya saing digital daerah (EV-DCI) dari peringkat 27 menjadi peringkat ke 18.



**Grafik 1. Jumlah Uang Elektronik yang Beredar**

Berkaitan dengan mengadopsi suatu sistem yang baru, Venkatesh (2003) menemukan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi oleh pengadopsian suatu sistem. Faktor-faktor tersebut seperti *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions* dan *price value*. *Performance expectancy* ialah tingkat kepercayaan individu jika dengan memanfaatkan sistem teknologi dapat menunjang kinerja dalam pekerjaan atau aktivitas tertentu. *Performance expectancy* adalah suatu keadaan dimana seorang individu percaya bahwa penggunaan QRIS dapat membantu menyelesaikan transaksi pembayaran lebih cepat. Jika melakukan transaksi pembayaran dengan menggunakan QRIS akan membantu menyelesaikan transaksi pembayaran lebih cepat, maka minat pengguna untuk menggunakan QRIS akan semakin tinggi. Namun, jika dengan menggunakan QRIS tidak membantu menyelesaikan transaksi pembayaran lebih cepat, maka ini akan berdampak pada kurangnya minat pengguna mobile banking untuk bertransaksi melalui QRIS (Wardani & Masdiantini, 2022).

Berdasarkan literatur penelitian terdahulu terlihat bahwa variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions* dan *price value* telah menghasilkan berbagai hasil dan telah mengalami perkembangan variabel, objek riset, fenomena maupun karakteristik lokasi yang tersedia. Menurut Wardani dan Masdiantini (2022), Ekspektasi Kinerja, Ekspektasi Usaha, dan Nilai Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Penggunaan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*), sedangkan untuk Faktor Sosial Budaya, responden penelitian ini tidak terpengaruh oleh orang lain dan lingkungan disekitar yang merekomendasikan bahwa mereka harus melakukan transaksi pembayaran menggunakan QRIS karena tanpa rekomendasi dari teman maupun kerabat sekitar, mereka berminat menggunakan QRIS karena mereka sendiri yang merasakan bahwa penggunaan QRIS dapat memberikan manfaat dalam melakukan transaksi pembayaran yang berarti penggunaan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) tidak dipengaruhi oleh faktor sosial budaya.

Sedangkan menurut penelitian Zidan (2023), Ekspektasi kinerja tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan sistem QRIS. Ekspektasi usaha berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan sistem QRIS. Kondisi fasilitas berpengaruh signifikan terhadap Minat Menggunakan sistem QRIS. Penelitian menurut Sa'adah (2023) juga menyatakan bahwa *variable effort expectancy*, *price value* berpengaruh terhadap minat pelaku UMKM dalam menggunakan QRIS. Selain itu, minat menggunakan juga berpengaruh terhadap perilaku penggunaan QRIS. Sedangkan *variable social influence*, *performance expectancy*, *facilitating condition* terbukti tidak berpengaruh terhadap minat pelaku UMKM dalam menggunakan QRIS. Hasil yang tidak konsisten dari sejumlah riset yang sudah dilaksanakan merupakan suatu yang menarik untuk dikaji lagi secara mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat penggunaan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*).

Kebaharuan penelitian ini yaitu penggantian variabel motivasi hedonis dengan *facilitating condisions* karena pada survei dan pengamatan awal yang peneliti lakukan pada kalangan generasi Z, peneliti menemukan bahwa variabel generasi Z di lokasi peneliti tidak memiliki kecenderungan hedonis karena cenderung berasal dari masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Selain itu, objek penelitian saat ini juga mengarah pada kalangan generasi Z yang berdomisili Kota Ambon.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teori UTAUT2 karena penelitian ini menggunakan variabel model UTAUT2 guna memberikan pengetahuan dan gambaran yang lebih mendetail terkait minat penggunaan QRIS di Kota Ambon khususnya pada kalangan generasi Z. Alasannya adalah karena generasi Z adalah

penduduk asli digital yang tumbuh dengan teknologi dan karena itu memiliki pemahaman mendalam tentang cara menggunakannya. Generasi Z cenderung kreatif dan inovatif menggunakan teknologi untuk mengekspresikan diri mereka. Penelitian ini dilakukan untuk menjelaskan minat penggunaan QRIS dengan menggunakan variabel yang terdapat dalam model UTAUT2.

### **Theoretical Review**

#### **Teori UTAUT2 (*Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*)**

Model *technology acceptance* yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu mengenai UTAUT (*Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*). UTAUT itu sendiri merupakan model yang menjelaskan perilaku pengguna terhadap suatu teknologi informasi. UTAUT dirumuskan menjadi 4 determinan inti dari niat dan penggunaan (*intention and usage*) yaitu *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, & *facilitating conditions*. Kemudian masing-masing determinan tersebut berpengaruh terhadap *behavioral intention* dan *use behavior*. Dengan adanya model UTAUT ini diharapkan dapat menjadi alat yang bisa membantu para manajer dalam menilai kemungkinan keberhasilan dalam pengenalan teknologi baru dan membantu mereka untuk memahami *drivers* penerimaan (*acceptance*) yang nantinya secara proaktif merumuskan intervensi termasuk pelatihan/ *training* pemasaran dan lain-lain yang ditargetkan pada populasi pengguna yang cenderung kurang mengadopsi dan menggunakan sistem baru. Kemudian ada UTAUT2 yang merupakan pengembangan dari model UTAUT.

Model ini menambahkan 3 konstruk baru dan mempertimbangkan konteks konsumen (*user-centric*) yang lebih luas, seperti penggunaan teknologi dalam kehidupan sehari-hari, bukan hanya dalam konteks organisasi. Penambahan konstruk tersebut adalah *hedonic motivation*, *price value*, dan *habit*. UTAUT2 mempertahankan konstruk-konstruk utama dari UTAUT serta variabel moderator, tetapi memberikan perspektif yang lebih luas dengan memasukkan aspek-aspek yang relevan dengan pengguna individu dan penggunaan teknologi dalam kehidupan sehari-hari. Dengan mengembangkan UTAUT menjadi UTAUT2, Venkatesh et al., (2003) memberikan kerangka kerja yang lebih komprehensif dan relevan untuk memahami dinamika penerimaan dan penggunaan teknologi dalam berbagai konteks termasuk dalam penelitian ini juga dapat digunakan untuk menganalisis faktor penyebab adanya minat penggunaan QRIS antara lain *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions* dan *price value*. Menurut (Venkatesh et. al., 2003) minat penggunaan diartikan sebagai niat pengguna untuk terus menggunakan sistem dengan anggapan bahwa pengguna akan memperoleh manfaat dengan memakai sistem tersebut (Nurfitriyani, 2020).

#### **Performance Expectancy**

*Performance expectancy* (ekspektasi kinerja) merupakan salah satu konstruk utama dalam model penerimaan teknologi seperti *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT), yang menekankan bahwa semakin tinggi ekspektasi kinerja seseorang terhadap suatu teknologi, semakin besar kemungkinan mereka untuk mengadopsi dan menggunakan teknologi tersebut dalam pekerjaan mereka. *Performance expectancy* adalah tingkat keyakinan atau persepsi seseorang bahwa penggunaan suatu sistem, teknologi, atau alat tertentu akan meningkatkan kinerja mereka dalam konteks pekerjaan atau aktifitas tertentu.

#### **Effort Expectancy**

Pada model penerimaan teknologi seperti UTAUT, *effort expectancy* (ekspektasi usaha) menjadi salah satu konstruk utama yang menekankan bahwa semakin mudah suatu teknologi digunakan, semakin besar kemungkinan seseorang akan mengadopsi dan terus menggunakan teknologi tersebut. Karena *effort expectancy* adalah tingkat kemudahan yang dirasakan atau diharapkan oleh seseorang dalam menggunakan suatu sistem, teknologi, atau alat tertentu. Ini mencakup beberapa aspek penting, seperti: *ease of use*, *user interface*, *accessibility*, dan *support & assistance*.

#### **Social Influence**

Dalam UTAUT, *social influence* (pengaruh sosial budaya) merupakan salah satu dari empat konstruk utama yang mempengaruhi niat untuk menggunakan dan penggunaan aktual teknologi. Model ini menekankan bahwa *social influence* dapat berdampak signifikan, terutama dalam konteks di mana penggunaan teknologi baru dianggap penting oleh orang-orang disekitar individu atau di mana terdapat norma-norma sosial yang kuat yang mendukung penggunaan teknologi tersebut. *Social influence* ini dapat bervariasi berdasarkan konteks budaya, jenis teknologi, dan karakteristik individu. *Social influence* dalam konteks UTAUT adalah sejauh mana seseorang merasakan tekanan sosial atau persepsi bahwa orang lain yang penting bagi mereka percaya bahwa mereka harus menggunakan sistem atau teknologi baru. *Social influence* mencerminkan dampak yang diterima dari individu atau kelompok lain terhadap keputusan seseorang untuk menerima dan menggunakan teknologi.

#### **Facilitating Conditions**

Dalam UTAUT, *facilitating conditions* merupakan salah satu dari empat konstruk utama yang mempengaruhi niat untuk menggunakan dan penggunaan aktual teknologi. Model ini menekankan bahwa jika individu percaya

bahwa semua kondisi pendukung telah terpenuhi, mereka akan lebih cenderung untuk menggunakan teknologi tersebut. *Facilitating conditions* dapat berinteraksi dengan faktor-faktor lain, seperti *performance expectancy* dan *effort expectancy*, dalam mempengaruhi penerimaan dan penggunaan teknologi.

### **Price Value**

*Price value* (nilai harga) adalah salah satu konstruk tambahan dalam UTAUT2 yang diperkenalkan untuk memperluas model asli, terutama dalam konteks teknologi konsumen. Model ini menyatakan bahwa jika pengguna merasakan bahwa manfaat yang diperoleh dari penggunaan teknologi melebihi biaya yang dikeluarkan, mereka akan lebih cenderung untuk menerima dan menggunakan teknologi tersebut. Sebaliknya, jika biaya dianggap terlalu tinggi dibandingkan dengan manfaat yang diperoleh, pengguna mungkin akan enggan untuk mengadopsi teknologi tersebut. Dalam konteks UTAUT2, *price value* adalah sejauh mana pengguna memandang keseimbangan antara manfaat yang mereka peroleh dari menggunakan teknologi dan biaya yang mereka keluarkan untuk mengakses teknologi tersebut. Ini merupakan pertimbangan penting terutama dalam konteks adopsi teknologi konsumen.

### **Pengembangan Hipotesis**

#### **Pengaruh Performance Expectancy Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

*Performance expectancy* ialah tingkat kepercayaan individu jika dengan memanfaatkan sistem teknologi dapat menunjang kinerja dalam pekerjaan atau aktivitas tertentu. *Performance expectancy* adalah suatu keadaan dimana seorang individu percaya bahwa penggunaan QRIS dapat membantu menyelesaikan transaksi pembayaran lebih cepat. Jika melakukan transaksi pembayaran dengan menggunakan QRIS akan membantu menyelesaikan transaksi pembayaran lebih cepat, maka minat pengguna untuk menggunakan QRIS akan semakin tinggi. Namun, jika dengan menggunakan QRIS tidak membantu menyelesaikan transaksi pembayaran lebih cepat, maka ini akan berdampak pada kurangnya minat pengguna *mobile banking* untuk bertransaksi melalui QRIS (Wardani & Masdiantini, 2022).

Dalam teori UTAUT dijelaskan bahwa *performance expectancy* merupakan variabel terkuat yang mempengaruhi minat penggunaan suatu sistem teknologi pada model UTAUT dikarenakan *performance expectancy* diartikan sebagai tingkat manfaat atau keuntungan yang didapatkan oleh konsumen dalam menggunakan teknologi untuk melaksanakan kegiatan mereka sehari-hari. Dalam *performance expectancy*, terdapat 3 sub-variabel. Pertama adalah *usefulness*, yang berarti kegunaan yang diperoleh dalam menggunakan teknologi dalam kehidupan sehari-hari. Kedua adalah *quickness* yang merupakan tingkat sebuah teknologi bisa mempercepat pekerjaan yang dilakukan. Terakhir adalah *productivity*, yang didefinisikan sebagai peningkatan produktivitas terkait dalam hal pekerjaan pengguna ketika menggunakan suatu teknologi (Nurfitriyani, 2020).

Berdasarkan hasil penelitian dari Wardani dan Masdiantini (2022), menemukan bahwa *performance expectancy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS pada pengguna *mobile banking* di Kota Singaraja. Responden dalam penelitian ini merasa penggunaan QRIS sangat bermanfaat bagi pengguna *mobile banking* karena dapat melakukan transaksi pembayaran lebih cepat dan mudah, serta dapat meningkatkan produktivitas pengguna. Jika seseorang percaya dengan menggunakan QRIS membantu seseorang menyelesaikan transaksi pembayaran dengan lebih cepat, serta dapat meningkatkan produktivitas pengguna maka semakin tinggi minat pengguna *mobile banking* untuk melakukan transaksi pembayaran dengan menggunakan QRIS.

$H_1$  : *Performance expectancy* berpengaruh positif terhadap minat penggunaan QRIS

#### **Pengaruh Effort Expectancy Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

*Effort expectancy* artinya pengguna percaya kemudahan pada saat menggunakan sistem teknologi bisa menekan upaya seperti biaya dan waktu individu saat mengerjakan suatu pekerjaan. *Effort expectancy* adalah kondisi dimana seseorang percaya bahwa penggunaan QRIS sangat mudah untuk dipelajari dan digunakan dalam melakukan transaksi pembayaran, serta dapat mengurangi upaya (waktu dan biaya). Jika penggunaan QRIS mudah untuk pelajari dan digunakan, maka pengguna *mobile banking* akan berminat untuk menggunakan QRIS dalam melakukan transaksi pembayaran. Sebaliknya, jika penggunaan QRIS sangat sulit untuk dipelajari dan digunakan, maka pengguna *mobile banking* tidak berminat untuk melakukan transaksi pembayaran melalui QRIS (Wardani & Masdiantini, 2022).

Model UTAUT menyatakan *effort expectancy* dalam hal kemudahan menggunakan suatu teknologi akan berhubungan dengan minat individu terhadap penggunaan sistem teknologi, karena *effort expectancy* didefinisikan sebagai tingkat upaya atau usaha yang terkait dengan penggunaan sistem atau teknologi oleh pengguna. Terdapat 2 dimensi dalam *effort expectancy*, yaitu *complexity* dan *ease of use*. *Complexity* adalah seberapa rumit sebuah teknologi sulit untuk dipelajari. Sedangkan *ease of use* adalah kemudahan yang dirasakan ketika menggunakan teknologi. Berkaitan dengan penelitian ini maka keputusan untuk mengadopsi QRIS dapat bergantung pada sosial kemasyarakatan di mana seseorang berada (Mustofa dan Maula, 2023).

Berdasarkan hasil penelitian dari Wardani dan Masdiantini (2022), menemukan bahwa *effort expectancy* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS pada pengguna *mobile banking* di Kota Singaraja. Responden penelitian ini merasakan kemudahan transaksi melalui QRIS karena penggunaannya sangat mudah untuk dipelajari dan digunakan, sehingga pengguna bisa terampil dalam menggunakan QRIS.

*H2: Effort expectancy berpengaruh positif terhadap minat penggunaan QRIS*

### **Pengaruh Social Influence Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

*Social influence* didefinisikan sebagai hal-hal yang dianggap penting oleh individu (seperti adopsi, pemanfaatan, dan penggunaan SIA berbasis IT) yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan sekitar dan pemikiran pribadi, serta dijiwai oleh tingkat spiritualitas, (Ariyanto et al., 2017). *Social influence* adalah kondisi seseorang yang percaya bahwa teman, kerabat dan dirinya sendiri meyakinkan dirinya sebaiknya melakukan transaksi pembayaran menggunakan QRIS. Jika seseorang tersebut diyakini oleh orang disekitar dan keinginan diri sendiri sebaiknya menggunakan QRIS, maka seseorang tersebut akan berminat menggunakan QRIS. Sebaliknya, jika seseorang tersebut merasa bahwa ia tidak diyakini oleh orang lain dan dirinya sendiri untuk menggunakan QRIS, maka akan berdampak pada minat penggunaan QRIS (Wardani & Masdiantini, 2022).

Minat penggunaan suatu teknologi juga dapat dipengaruhi oleh faktor sosial yang terdapat pada model UTAUT. *Social influence* didefinisikan sebagai sejauh mana seorang individu merasa bahwa penting bagi orang lain (misalnya, keluarga dan teman) untuk percaya bahwa mereka harus menggunakan sistem atau teknologi tertentu. Terdapat 2 dimensi dalam *social influence*, yaitu *social factor* dan *subjective norm*. *Social factor* berkaitan dengan tingkat pengaruh orang yang ada di dekat pengguna dalam penggunaan teknologi. Sedangkan *subjective norm* adalah pengaruh orang penting yang berhubungan dengan pengguna terhadap pemakaian teknologi.

Penelitian Yusman (2022), menunjukkan bahwa faktor sosial dan budaya berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS pada pedagang di Metropolitan City Panam Kota Pekanbaru. Secara keseluruhan, keberhasilan adopsi QRIS dipengaruhi oleh kombinasi faktor sosial dan budaya. Responden penelitian ini dipengaruhi oleh orang lain dan lingkungan disekitar yang merekomendasikan bahwa ia harus melakukan transaksi pembayaran menggunakan QRIS, karena rekomendasi dari teman maupun kerabat sekitar, ia berminat menggunakan QRIS karena penggunaan QRIS dapat memberikan manfaat dalam melakukan transaksi pembayaran.

*H3 : Social influence berpengaruh secara positif terhadap minat penggunaan QRIS*

### **Pengaruh Facilitating Conditions Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

*Facilitating conditions* yaitu sejauh mana seseorang percaya bahwa infrastruktur atau fasilitas dan teknis tersedia untuk mendukung penggunaan sistem informasi dalam menggunakan QRIS sebagai alat transaksi pembayaran. Jika infrastruktur atau fasilitas dan teknis tersedia untuk mendukung penggunaan sistem informasi dalam menggunakan QRIS sebagai alat transaksi pembayaran, maka pengguna *mobile banking* akan berminat untuk menggunakan QRIS dalam melakukan transaksi pembayaran. Namun sebaliknya, jika, infrastruktur atau fasilitas dan teknis tidak tersedia secara memadai untuk mendukung penggunaan sistem informasi dalam menggunakan QRIS sebagai alat transaksi pembayaran maka pengguna *mobile banking* tidak berminat untuk melakukan transaksi pembayaran melalui QRIS (Venkatesh et al, 2003).

Dalam UTAUT, *facilitating conditions* menjadi salah satu determinan inti dari niat dan penggunaan (*intention and usage*). *Facilitating conditions* didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa sumber daya dan dukungan organisasi serta infrastruktur teknis tersedia untuk mendukung penggunaan sistem. Terdapat 3 dimensi dari *facilitating condition*, yaitu *resource*, *knowledge*, dan *compatibility*. *Resource* adalah adanya sumber dari luar yang mempengaruhi penggunaan teknologi. *Knowledge* adalah adanya sumber pengetahuan dari luar untuk menggunakan teknologi, dan yang ketiga *compatibility* adalah tingkat kecocokan sistem dengan teknologi yang digunakan saat ini (Nurfitriyani, 2020).

Penelitian Zidan (2023), menunjukkan hasil bahwa ada pengaruh signifikan dari variabel *facilitating conditions* terhadap minat menggunakan QRIS sehingga dapat disimpulkan bahwa *facilitating conditions* dapat berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS. Minat penggunaan QRIS pada pengguna *mobile banking* di tiga Universitas Besar Solo Raya mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta, Universitas Muhammadiyah Surakarta dan Universitas Sebelas Maret Surakarta merasa bahwa sumber daya dan dukungan organisasi serta infrastruktur teknis tersedia untuk mendukung penggunaan sistem.

*H4 : Facilitating conditions berpengaruh positif terhadap minat penggunaan QRIS*

### **Pengaruh Price Value Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

*Price value* didefinisikan sebagai pertukaran antara kognitif pengguna dengan manfaat yang dirasakan dari aplikasi dan biaya moneter untuk menggunakannya atau dengan kata lain ialah nilai yang dirasakan oleh konsumen yang berarti ketika manfaat penggunaan teknologi dirasakan lebih banyak dari pada biaya yang

dibebankan untuk menggunakan teknologi maka konsumen akan mempunyai minat untuk memanfaatkan suatu teknologi (Venkatesh et al., 2003). Nilai harga berarti manfaat yang didapatkan dalam penggunaan QRIS lebih banyak dibanding biaya yang harus dibebankan.

Nilai harga/*price value* adalah salah satu faktor yang berpengaruh dalam penerimaan dan pemanfaatan suatu sistem teknologi pada model UTAUT2 karena konsumen atau individu harus menanggung biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menggunakan suatu teknologi. *Price value* merupakan wujud perluasan dari teori UTAUT2 guna mempelajari penerimaan dan penggunaan teknologi dalam konteks konsumen. Terapat 2 dimensi dalam *price value*, yaitu *reasonable* yang berarti sistem memiliki harga yang masuk akal, dan *worth* yang berarti nilai yang didapat dari menggunakan sistem sebanding dengan harga yang dibayarkan.

Hasil dari penelitian Wardani dan Masdiantini (2022), menemukan bahwa *price value* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS. Responden penelitian ini menyatakan bahwa biaya yang dikeluarkan saat menggunakan QRIS lebih kecil dibandingkan dengan manfaat yang diterima seperti kemudahan dalam melakukan transaksi pembayaran, praktis dan cepat. Hasil ini senada dengan penelitian (Venkatesh et al., 2012) yang menyimpulkan bahwa *price value* berpengaruh positif terhadap niat perilaku untuk menggunakan teknologi. Hasil dari penelitian (Putri & Suardikha, 2020) juga menunjukkan hasil nilai harga berpengaruh pada minat menggunakan *e-money*.

*H<sub>5</sub> : Price value berpengaruh positif terhadap minat penggunaan QRIS.*

### **Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Facilitating Conditions dan Price Value Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

*Performance expectancy* didefinisikan sebagai penilaian terhadap keyakinan individu bahwa penggunaan sistem atau penggunaan teknologi dapat memberikan pengaruh dalam membantu pencapaian kinerja suatu pekerjaan atau aktivitas bisnis (Venkatesh et al., 2012). *Effort expectancy*, yaitu tingkat kemudahan pada saat penggunaan sebuah sistem informasi (Venkatesh et al., 2012). Faktor sosial budaya (*Social Influence*) merupakan seseorang beranggapan bahwa sesuatu yang dianggap berguna seperti penggunaan suatu sistem yang diyakinkan oleh orang sekitar dan dilandasi opini atau pandangan pribadi dengan jiwa spiritualitas (Ariyanto et al., 2017). *Facilitating conditions* yaitu sejauh mana seseorang percaya bahwa infrastruktur atau fasilitas dan teknisi tersedia untuk mendukung penggunaan sistem informasi (Venkatesh et al., 2003). *Price value* ialah nilai yang dirasakan oleh konsumen artinya ketika manfaat penggunaan teknologi terasa lebih tinggi dibandingkan biaya yang keluar maka konsumen akan berminat mempergunakan teknologi tertentu (Venkatesh et al., 2003).

UTAUT merupakan sebuah model untuk menjelaskan perilaku pengguna terhadap teknologi informasi. UTAUT dirumuskan dengan 4 determinan inti dari niat dan penggunaan (*intention and usage*) yaitu *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, & *facilitating conditions*. Sedangkan, UTAUT2 merupakan perluasan UTAUT untuk mempelajari penerimaan dan penggunaan teknologi dalam konteks konsumen dengan menambahkan 3 *construct*, yaitu *hedonic motivation*, *price value*, dan *habit*.

Hasil penelitian dari Wardani dan Masdiantini (2022), menemukan bahwa *performance expectancy*, *effort expectancy* dan *price value* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS pada pengguna *mobile banking* di Kota Singaraja. Hasil ini senada dengan penelitian (Venkatesh et al., 2012) yang menyimpulkan bahwa *performance expectancy*, *effort expectancy* dan *price value* berpengaruh positif terhadap niat perilaku untuk menggunakan teknologi. Hasil dari penelitian Putri dan Suardikha (2020) juga menunjukkan hasil nilai harga berpengaruh pada minat menggunakan *e-money*. Sedangkan penelitian Yusman (2022) menunjukkan bahwa faktor sosial budaya (*social influence*) berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS pada pedagang di Metropolitan City Panam Kota Pekanbaru. Penelitian Zidan (2023), menunjukkan hasil bahwa pengaruh yang signifikan dari variabel *facilitating conditions* terhadap minat menggunakan QRIS. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *facilitating conditions* dapat berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS.

*H<sub>6</sub> : Performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions dan price value berpengaruh positif terhadap minat penggunaan QRIS*

## **Metode**

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif yaitu berupa data-data pengguna QRIS pada generasi Z di Kota Ambon. Menurut Sugiyono (2009:47) penelitian kuantitatif adalah pendekatan-pendekatan terhadap kajian empiris untuk mengumpulkan, menganalisa, dan menampilkan data dalam bentuk numerik daripada naratif.

Subjek penelitian ini adalah mahasiswa angkatan 2019 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pattimura Ambon. Penelitian ini akan menguji secara empiris persepsi mahasiswa terkait faktor-faktor yang

mempengaruhi minat penggunaan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) pada generasi Z di Kota Ambon.

### Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel adalah cara spesifik dan terukur yang digunakan untuk mendefinisikan suatu variabel dalam penelitian.

**Tabel 1. Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
<i>Minat Penggunaan (Y)</i>	Keinginan atau alasan seseorang untuk melakukan perilaku tertentu jika memiliki keinginan yang kuat untuk melakukannya sehingga menjadi kecenderungan perilaku untuk percaya diri dan terus menggunakan sistem tersebut (Desvronita, 2021).	1. Memiliki ketertarikan menggunakan aplikasi QRIS. 2. Berencana untuk menggunakan aplikasi QRIS 3. Berniat menggunakan aplikasi QRIS 4. Akan bertransaksi menggunakan aplikasi QRIS (Sa'adah, 2023).	Likert
<i>Performance Expectancy</i>	Penilaian terhadap keyakinan individu bahwa penggunaan sistem atau penggunaan teknologi dapat memberikan pengaruh dalam membantu pencapaian kinerja suatu pekerjaan atau aktivitas bisnis (Venkatesh et al., 2012).	1. Penggunaan sistem khusus akan meningkatkan kinerja pekerjaan. 2. Memanfaatkan teknologi informasi berbantuan komputer dapat membantu kinerjanya dalam bidang pekerjaan tertentu. 3. Dorongan kerja yang berasal dari luar pekerjaan, yang memerlukan pelaksanaan kerja yang maksimal. 4. Menggunakan sistem meningkatkan kualitas pekerjaan yang akan di jalankan. 5. Dalam penggunaan sistem akan mempercepat dalam pekerjaan (Zidan, 2023)	Likert
<i>Effort Expectancy</i>	Tingkat kemudahan pada saat penggunaan sebuah sistem informasi. Sistem informasi yang mudah digunakan cenderung digunakan oleh individu dalam menyelesaikan suatu pekerjaan (Venkatesh et al., 2012).	1. Kemudahan penggunaan dalam aplikasi QRIS 2. Mudah dalam memulai atau mempelajari penoprasian aplikasi QRIS 3. Kecepatan aplikasi QRIS dalam penyelesaian transaksi, semakin terselesaikan dengan cepat maka akan juga akan cepat individu mendapat manfaat. 4. Menyediakan fitur yang sering digunakan transaksi 5. Terdapat fitur untuk melakukan berbagai jenis pembayaran atau pembelian (Zidan, 2023)	Likert
<i>Social Influence</i>	Tingkat kepercayaan individu terhadap lingkungan sosialnya yang meyakinkan individu untuk menggunakan sistem yang baru (Venkatesh et al., 2003).	1. Pihak pemerintah daerah mendukung/menyarankan untuk mengadopsi teknologi informasi. 2. Orang lain menggunakan teknologi informasi memotivasi saya dalam menggunakan teknologi informasi. 3. Dipengaruhi oleh kondisi sekitar/pengaruh lingkungan sosial untuk menggunakan	Likert



Variabel	Definisi	Indikator	Skala
<i>Facilitating Conditions</i>	Sejauh mana seseorang percaya bahwa infrastruktur atau fasilitas dan teknisi tersedia untuk mendukung penggunaan sistem informasi (Venkatesh et al., 2003).	teknologi informasi (Wardani dan Masdiantini, 2022) 1. Memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk menggunakan sistem. 2. Seseorang bersedia membantu dalam penggunaan sistem yang sulit. 3. Menggunakan sistem sangat cocok dalam menunjang kinerja pekerjaan. 4. Sistem yang kompetibel atau sesuai dengan suatu pekerjaan. 5. Terdapat sumber daya yang diperlukan untuk menunjang penggunaan sistem (Zidan, 2023)	Likert
<i>Price Value</i>	Nilai yang dirasakan oleh konsumen artinya ketika manfaat penggunaan teknologi terasa lebih tinggi dibandingkan biaya yang keluar maka konsumen akan berminat mempergunakan teknologi tertentu (Venkatesh et al., 2003).	1. Biaya yang relatif rendah 2. Nilai terbaik untuk keuangan 3. Nilai yang baik untuk harga penggunaan (Wardani dan Masdiantini, 2022)	Likert

Sumber : Data diolah (2023)

#### Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

Sugiyono (2011) mengatakan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang tetapi juga merupakan objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek yang diteliti tersebut. Penelitian ini menggunakan pengguna QRIS yang termasuk generasi Z di Kota Ambon sebagai populasi dalam penelitian ini.

Menurut Sugiyono (2009:116), sampel adalah bagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti dan biasanya mewakili keseluruhan populasi yang dimiliki oleh populasi tersebut. Aktivitas pengumpulan sampel disebut *sampling*. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *NonProbability Sampling*. Husein (2002:139) menyatakan bahwa dalam *Non-Probability Sampling* tidak semua individu dalam populasi diberi hak yang sama untuk menjadi anggota sampel. Metode *sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling*. Oleh karena jumlah pengguna QRIS di Kota Ambon banyak (tidak terhitung), maka tidak semua populasi diteliti, melainkan hanya sebagian saja. Sampel yang dimaksud adalah responden pada generasi Z di Kota Ambon dengan kriteria sebagai berikut:

1. Responden merupakan mahasiswa Universitas Pattimura jurusan akuntansi angkatan 2019
2. Responden merupakan pengguna platform digital.
3. Responden pernah bertransaksi menggunakan QR Code seperti QRIS

#### Sumber Data

Penelitian ini menggunakan sumber data primer yang diperoleh melalui kuesioner. Jenis data dalam penelitian kali ini adalah jenis data kuantitatif, data yang diukur menggunakan skala pengukuran yang telah ditetapkan. Data selanjutnya akan dihitung dengan menggunakan rumus dan prinsip statistika.

#### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan kumpulan pertanyaan kepada responden untuk dijawab (Sugiyono, 2017:224).

#### Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini ialah: uji instrumen penelitian yang terdiri dari uji Validitas dan uji Reliabilitas. Uji asumsi klasik yang terdiri dari uji Normalitas, uji Multikolinearitas, uji Heteroskedastisitas dan



uji Autokorelasi, Statistik Deskriptif, Analisis Regresi Linear Berganda, uji Hipotesis Statistik (Uji T), uji Simultan (Uji F) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).

## Hasil dan Pembahasan

### Uji Statistik Deskriptif

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy*, *Social Influence*, *Facilitating Conditions*, *Price Value* dan Minat Penggunaan akan diuji secara statistik seperti yang terlihat dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 2. Deskripsi Variabel**

	N	Descriptive Statistics			
		Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Performance Expectancy</i>	103	13.00	25.00	20.4854	3.30438
<i>Effort Expectancy</i>	103	15.00	25.00	21.0485	2.65824
<i>Social Influence</i>	103	25.00	45.00	33.6311	4.98033
<i>Facilitating Conditions</i>	103	14.00	25.00	19.7670	3.21517
<i>Price Value</i>	103	6.00	15.00	11.9417	2.19547
Minat Penggunaan	103	11.00	20.00	16.4078	2.69144
Valid N ( <i>listwise</i> )	103				

Sumber: data penelitian, 2024

Tabel di atas menjelaskan bahwa sebaran data penelitian ini ada baik karena nilai standar deviasi yang lebih kecil dari nilai rata-rata. Semakin kecil standar deviasi maka data tersebut lebih bagus dari pada yang memiliki standar deviasi yang besar. Apabila standar deviasi suatu data tersebut kecil maka hal tersebut menunjukkan data-data tersebut berkumpul di sekitar rata-rata hitungannya. Jika nilai standar deviasi jauh lebih besar dibandingkan nilai mean, maka nilai mean merupakan representasi yang buruk dari keseluruhan data. Sedangkan jika nilai standar deviasi sangat kecil dibandingkan nilai mean, maka nilai mean dapat digunakan sebagai representasi dari keseluruhan data.

### Pengujian Hipotesis Penelitian

#### Analisis Regresi Linear Berganda

Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda. Analisis ini digunakan untuk mengukur kekuatan dua variabel atau lebih dan juga menunjukkan arah hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen. Adapun rumus dari regresi linier berganda (*multiple linier regression*) secara umum adalah sebagai berikut.

**Tabel 3. Uji Regresi Linier Berganda**

Model		Coefficients <sup>a</sup>		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		Unstandardized Coefficients	Std. Error			
		B				
1	(Constant)	1.147	1.108		1.035	.303
	Performance Expectancy (PE)	.218	.067	.268	3.263	.002
	Effort Expectancy (EE)	-.012	.093	-.012	-.125	.900
	Social Influence (SI)	-.042	.040	-.079	-1.050	.296
	Facilitating Conditions (FC)	.512	.075	.611	6.862	.000
	Price Value (PV)	.197	.099	.161	1.997	.049

a. Dependent Variable: Minat Penggunaan

Sumber: data olahan SPSS, 2024

Berdasarkan Tabel di atas, maka dapat dibuat persamaan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 PE + \beta_2 EE + \beta_3 SI + \beta_4 FC + \beta_5 PV$$

$$Y = 1.147 + 0.218 (PE) - 0.012 (EE) - 0.042 (SI) + 0.512 (FC) + 0.197 (PV)$$

Dari persamaan regresi linear berganda di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) memiliki nilai positif sebesar 1.147. Tanda positif artinya menunjukkan pengaruh yang searah antara variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions*, *price value* dan variabel minat penggunaan. Hal ini menunjukkan bahwa jika variabel *performance expectancy*, *effort*

*expectancy, social influence, facilitating conditions* dan *price value* bernilai 0 persen atau tidak mengalami perubahan, maka nilai dari variabel minat penggunaan adalah 11,47%

2. Nilai koefisien regresi untuk variabel *performance expectancy* ( $X_1$ ) yaitu sebesar 0.218. Nilai tersebut menunjukkan pengaruh positif (searah) antara variabel *performance expectancy* dan minat penggunaan. Hal ini artinya jika variabel *performance expectancy* mengalami kenaikan sebesar 1%, maka sebaliknya variabel minat penggunaan akan mengalami kenaikan sebesar 21,8%. Dengan asumsi bahwa variabel lainnya tetap konstan.
3. Nilai koefisien regresi untuk variabel *effort expectancy* ( $X_2$ ) yaitu sebesar -0.012. Nilai tersebut menunjukkan pengaruh negatif (berlawanan arah) antara variabel *effort expectancy* dan minat penggunaan. Hal ini artinya jika variabel *effort expectancy* mengalami kenaikan sebesar 1%, maka sebaliknya variabel minat penggunaan akan mengalami penurunan sebesar 1,2%. Dengan asumsi bahwa variabel lainnya tetap konstan.
4. Nilai koefisien regresi untuk variabel *social influence* ( $X_3$ ) yaitu sebesar -0.042. Nilai tersebut menunjukkan pengaruh negatif (berlawanan arah) antara variabel *social influence* dan minat penggunaan. Hal ini artinya jika variabel *social influence* mengalami kenaikan sebesar 1%, maka sebaliknya variabel minat penggunaan akan mengalami penurunan sebesar 4,2%. Dengan asumsi bahwa variabel lainnya tetap konstan.
5. Nilai koefisien regresi untuk variabel *facilitating conditions* ( $X_4$ ) yaitu sebesar 0.512. Nilai tersebut menunjukkan pengaruh positif (searah) antara variabel *facilitating conditions* dan minat penggunaan. Hal ini artinya jika variabel *facilitating conditions* mengalami kenaikan sebesar 1%, maka sebaliknya variabel minat penggunaan akan mengalami kenaikan sebesar 51,2%. Dengan asumsi bahwa variabel lainnya tetap konstan.
6. Nilai koefisien regresi untuk variabel *price value* ( $X_5$ ) yaitu sebesar 0.197. Nilai tersebut menunjukkan pengaruh positif (searah) antara variabel *price value* dan minat penggunaan. Hal ini artinya jika variabel *price value* mengalami kenaikan sebesar 1%, maka sebaliknya variabel minat penggunaan akan mengalami kenaikan sebesar 19,7%. Dengan asumsi bahwa variabel lainnya tetap konstan.

#### Uji Statistik T (Uji Parsial)

T-test merupakan uji statistik yang bertujuan untuk menguji pengaruh signifikan setiap variabel independen terhadap variabel dependen (Sekaran, 2006). Dasar penentuan tingkat signifikansi atau dalam statistik ditunjukkan dengan  $\alpha$  yaitu sebesar 5% atau 0,05. Aturan uji-t untuk menentukan skor tes adalah sebagai berikut (Ghozali, 2013):

1. Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan tingkat signifikansi ( $\alpha$ )  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dalam hal ini ternyata variabel independen secara individual memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  dan tingkat signifikansi ( $\alpha$ )  $0,05$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Dalam hal ini ternyata variabel independen secara individual tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Uji parsial untuk menguji tingkat signifikan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Pengambilan keputusan dilakukan dengan membandingkan nilai  $t$  hitung dengan  $t$  tabel pada taraf signifikan 5%.

**Tabel 4. Uji Regresi Linier Berganda**

	Model	Coefficients <sup>a</sup>		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		Unstandardized Coefficients B	Std. Error			
1	(Constant)	1.147	1.108		1.035	.303
	Performance Expectancy (PE)	.218	.067	.268	3.263	.002
	Effort Expectancy (EE)	-.012	.093	-.012	-.125	.900
	Social Influence (SI)	-.042	.040	-.079	-1.050	.296
	Facilitating Conditions (FC)	.512	.075	.611	6.862	.000
	Price Value (PV)	.197	.099	.161	1.997	.049

a. Dependent Variable: Minat Penggunaan

Sumber: data olahan SPSS, 2024

Nilai  $t$  hitung untuk variabel *performance expectancy* sebesar 3.362 sedangkan nilai  $t$  tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *performance expectancy*, karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $3.362 > 1.98472$  dengan nilai sig sebesar 0.02 dengan demikian keputusan yang diambil yaitu  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima itu berarti *performance expectancy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS.

Nilai *t* hitung untuk variabel *effort expectancy* sebesar -0.012 sedangkan nilai *t* tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *effort expectancy*, karena *t* hitung > *t* tabel yaitu 0.012 < 1.98472 dengan nilai sig sebesar 0.900 dengan demikian *effort expectancy* tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS.

Nilai *t* hitung untuk variabel *social influence* sebesar -0.042 sedangkan nilai *t* tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *social influence*, karena *t* hitung < *t* tabel yaitu 1.050 < 1.98472 dengan nilai sig sebesar 0.296 dengan demikian *social influence* tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS.

Nilai *t* hitung untuk variabel *facilitating conditions* sebesar 6.862 sedangkan nilai *t* tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *facilitating conditions*, karena *t* hitung > *t* tabel yaitu 6.862 > 1.98472 dengan nilai sig sebesar 0.000 dengan demikian *facilitating conditions* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS.

Nilai *t* hitung untuk variabel *price value* sebesar 1.997 sedangkan nilai *t* tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. Pada variabel *price value*, karena *t* hitung > *t* tabel yaitu 1.997 > 1.98472 dengan nilai sig sebesar 0.042 dengan demikian *price value* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS.

### Uji F (Simultan)

Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh secara bersama-sama variabel bebas terhadap variabel terikat dilakukan uji F atau uji anova. Uji F dapat dicari dengan membandingkan hasil dari probabilitas value. Pengambilan keputusan dilakukan dengan membandingkan nilai *t* hitung dengan *t* tabel pada taraf signifikan 5%. Jika probabilitas > 0,05 maka hipotesis ditolak dan jika probabilitas < 0,05 maka hipotesis diterima.

**Tabel 5. Hasil Uji F**

		ANOVA <sup>a</sup>				
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	579.202	5	115.840	70.372	.000 <sup>b</sup>
	Residual	159.672	97	1.646		
	Total	738.874	102			

a. Dependent Variable: Minat Penggunaan  
b. Predictors: (Constant), Price Value, Performance Expectancy, Social Influence, Facilitating Conditions, Effort Expectancy

Sumber: data olahan SPSS, 2024

Uji simultan digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yaitu *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions*, dan *price value* mempunyai pengaruh terhadap minat penggunaan QRIS pada generasi Z di Kota Ambon. Pengujian dilakukan dengan Anova yaitu dengan membandingkan nilai *F* hitung dengan *F* tabel. Dari perhitungan dengan menggunakan SPSS diketahui bahwa koefisien uji *F* didapat sebesar 70.372, artinya model regresi dapat digunakan. Dengan *F* hitung = 70.372, sedangkan nilai *F* tabel dengan tingkat kepercayaan 95 % atau  $\alpha$  0,05 sebesar 2.30.

Dari hasil perhitungan tersebut bahwa, *F* hitung > *F* tabel yaitu 70.372 > 2,30, sehingga dapat disimpulkan bahwa *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions* dan *price value* secara simultan berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS Gen Z.

### Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Untuk mengetahui besar kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan nilai R<sup>2</sup>, Koefisien determinasi digunakan untuk menghitung besarnya pengaruh atau kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat.

**Tabel 6. Hasil Koefisien Determinasi R<sup>2</sup>**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.885 <sup>a</sup>	.784	.773	1.28301

a. Predictors: (Constant), Price Value , Performance Expectancy , Social Influence , Facilitating Conditions , Effort Expectancy

Sumber: data olahan SPSS, 2024

Dapat terlihat pada Tabel 8 diperoleh hasil adjusted R<sup>2</sup> (koefisien determinasi) sebesar 0.773. Artinya bahwa 77,3% variabel minat penggunaan akan dipengaruhi oleh variabel bebasnya, yaitu *performance expectancy* (X<sub>1</sub>), *effort expectancy* (X<sub>2</sub>), *social influence* (X<sub>3</sub>), *facilitating conditions* (X<sub>4</sub>), dan *price value* (X<sub>5</sub>). Sedangkan sisanya 22.7% variabel minat penggunaan (Y) akan dipengaruhi oleh variabel-variabel yang lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

## DISCUSSION

### Pengaruh Performance Expectancy Terhadap Minat Penggunaan QRIS

Hasil pengujian hipotesis 1 (H<sub>1</sub>) menunjukkan bahwa nilai t hitung untuk variabel *performance expectancy* sebesar 3.362 sedangkan nilai t tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. Variabel *performance expectancy*, t hitung > t tabel yaitu  $3.362 > 1.98472$  dengan nilai sig sebesar 0.02 dengan *performance expectancy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS artinya H<sub>1</sub> **diterima**.

Hal ini berarti bahwa semakin tinggi *performance expectancy* maka semakin tinggi pula minat Gen Z di Kota Ambon dalam menggunakan QRIS sebagai alat transaksi pembayaran. Hasil ini dapat memberikan arti bahwa Gen Z di Kota Ambon memutuskan untuk menggunakan QRIS karena mereka memiliki keyakinan bahwa QRIS mampu memfasilitasi setiap transaksi tanpa uang tunai dengan cara yang lebih mudah, efisien dan aman. Selain itu, kecepatan dalam melakukan transaksi pun menjadi dorongan utama pada generasi Z untuk bertransaksi menggunakan QRIS. QRIS mampu mengefisienkan waktu mereka karena tidak perlu menghabiskan banyak waktu di depan kasir.

Mengingat generasi Z di Kota Ambon sekarang banyak yang telah menggunakan aplikasi seperti Dana, Gopay, OVO, Shoppe Pay dan lain sebagainya sebagai media transaksi sebelumnya, sehingga mereka sangat familiar dengan sistem pembayaran digital. Dengan munculnya QRIS, Gen Z dengan mudah memutuskan untuk memanfaatkan QRIS karena mengalami manfaat yang signifikan dari QRIS dibandingkan aplikasi lain seperti yang disebutkan sebelumnya.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian Mooduto & Mariam (2020) dimana pada penelitian tersebut *performance expectancy* berpengaruh terhadap niat penggunaan OVO. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wardani dan Masdiantini, yang mana menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS.

### Pengaruh Effort Expectancy Terhadap Minat Penggunaan QRIS

Pengujian Hipotesis menunjukkan bahwa nilai t hitung untuk variabel *effort expectancy* sebesar -0.012 sedangkan nilai t tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *effort expectancy*, karena t hitung < t tabel yaitu  $0.012 < 1.98472$  dengan nilai sig sebesar 0.900 dengan demikian disimpulkan bahwa *effort expectancy* tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS sehingga H<sub>2</sub> **ditolak**.

Hal ini menunjukkan bahwa *effort expectancy* bukanlah prediktor signifikan yang mempengaruhi minat dalam menggunakan QRIS sebagai teknologi pembayaran. Karena tidak semua generasi Z di Kota Ambon sudah menggunakan QRIS. Kebanyakan yang menggunakan QRIS adalah mereka yang telah bekerja atau yang sementara berkuliah tapi mereka juga mempunyai usaha kecil-kecilan.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Mayanti (2020) serta Azzahroo dan Estiningrum (2021) bahwa *effort expectancy* tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS. Menurut Azzahroo dan Estiningrum (2021), salah satu alasannya adalah karena pengguna merasa belum yakin untuk dapat mengoperasikan berbagai fitur pembayaran digital dengan menggunakan QRIS.

Hal yang sama dikemukakan oleh Pah dan Kornelius (2023) bahwa pembayaran menggunakan QRIS masih tergolong baru sehingga menurut responden, layanan dan fitur ini masih tergolong sulit untuk dipahami sehingga membutuhkan waktu yang lebih untuk mempelajari metode pembayaran *digital payment*. Masyarakat masih merasa membutuhkan usaha yang lebih dalam pengaplikasian *digital payment* dan merasa asing dengan kehadiran *digital payment* sebagai salah satu alternatif pembayaran.

### Pengaruh Social Influence Terhadap Minat Penggunaan QRIS

Pengujian hipotesis menunjukkan bahwa, nilai t hitung untuk variabel *Social Influence* sebesar -0.042 sedangkan nilai t tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *Social Influence*, karena t hitung < t tabel yaitu  $1.050 < 1.98472$  dengan nilai sig sebesar 0.296 dengan berarti *Social Influence* tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan QRIS sehingga H<sub>3</sub> **ditolak**.

Berdasarkan temuan ini, dalam konteks penelitian ini dapat dianalisis bahwa responden penelitian dalam pengambilan keputusan terkait penggunaan teknologi berbasis QRIS lebih didasarkan pada faktor-faktor individual seperti kepraktisan dan manfaat pribadi dari pada dipengaruhi oleh opini atau tindakan dari

lingkungan sosial mereka. Mereka merasa lebih nyaman dengan keputusan yang diambil sendiri berdasarkan kebutuhan dan preferensi pribadi, dibandingkan terpengaruh oleh pandangan atau tindakan dari rekan-rekan mereka.

Hal ini menunjukkan bahwa *Social Influence* bukanlah prediktor signifikan yang mempengaruhi minat menggunakan QRIS sebagai teknologi pembayaran. Hal ini senada dengan penelitian Nugroho (2017) serta penelitian yang dilakukan oleh Azzahro dan Estiningrum (2021) bahwa *Social Influence* tidak mempengaruhi minat menggunakan QRIS.

#### **Pengaruh Facilitating Conditions Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa, nilai  $t$  hitung untuk variabel *Facilitating Conditions* sebesar 6.862 sedangkan nilai  $t$  tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *Facilitating Conditions*, karena  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel yaitu  $6.862 > 1.98472$  dengan nilai sig sebesar 0.000 dengan demikian keputusan yang diambil yaitu  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima itu berarti *Facilitating Conditions* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS sehingga  $H_4$  **diterima**.

*Facilitating conditions* yaitu sejauh mana seseorang percaya bahwa infrastruktur atau fasilitas dan teknisi tersedia untuk mendukung penggunaan sistem informasi dalam menggunakan QRIS sebagai alat transaksi pembayaran. Jika infrastruktur atau fasilitas dan teknisi tersedia untuk mendukung penggunaan sistem informasi dalam menggunakan QRIS sebagai alat transaksi pembayaran, maka pengguna *mobile banking* akan berminat untuk menggunakan QRIS dalam melakukan transaksi pembayaran. Namun sebaliknya, jika, infrastruktur atau fasilitas dan teknisi tidak tersedia secara memadai untuk mendukung penggunaan sistem informasi dalam menggunakan QRIS sebagai alat transaksi pembayaran maka pengguna *mobile banking* tidak berminat untuk melakukan transaksi pembayaran melalui QRIS (Venkatesh *et al*, 2003).

Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa *facilitating conditions* mempengaruhi minat penggunaan QRIS dapat dijelaskan secara logika dengan melihat konsep ini dalam konteks kepraktisan dan ketersediaan infrastruktur. *Facilitating conditions* mencakup keberadaan kondisi yang mendukung atau memfasilitasi penggunaan suatu teknologi. Dalam kasus QRIS, jika responden menganggap bahwa kondisi-fasilitatif seperti ketersediaan perangkat, aksesibilitas, atau dukungan teknis telah tersedia dengan baik, mereka mungkin cenderung lebih tertarik untuk mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran. Ketersediaan dan kemudahan penggunaan QRIS yang didukung oleh kondisi yang memadai dapat mengurangi hambatan dan membuat pengalaman pengguna lebih positif. Selain itu, mahasiswa yang merasa bahwa lingkungan mereka mendukung penggunaan QRIS secara teknis dan praktis mungkin lebih termotivasi untuk mengadopsi teknologi tersebut sebagai alat pembayaran, merangsang minat mereka untuk melibatkan diri dalam penggunaan QRIS.

Dengan kata lain, *facilitating conditions* dapat menjadi faktor penentu penting dalam membentuk sikap positif dan minat mahasiswa terhadap penggunaan QRIS. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Zidan (2023), menunjukkan hasil bahwa pengaruh signifikan dari variabel *facilitating conditions* terhadap minat menggunakan QRIS.

#### **Pengaruh Price Value Terhadap Minat Penggunaan QRIS.**

Pengujian hipotesis menunjukkan bahwa, nilai  $t$  hitung untuk variabel *price value* sebesar 1.997 sedangkan nilai  $t$  tabel dengan tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  0,05 sebesar 1.98472. pada variabel *price value*, karena  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel yaitu  $1.997 > 1.98472$  dengan nilai sig sebesar 0.042 dengan demikian keputusan yang diambil yaitu  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima itu berarti *price value* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS karena itu  $H_5$  **diterima**.

Nilai harga/*price value* adalah salah satu faktor yang berpengaruh dalam penerimaan dan pemanfaatan suatu sistem teknologi pada model UTAUT2 karena konsumen atau individu harus menanggung biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menggunakan suatu teknologi. *Price value* merupakan wujud perluasan dari teori UTAUT2 guna mempelajari penerimaan dan penggunaan teknologi dalam konteks konsumen. Terdapat dua dimensi dalam *price value*, yaitu *reasonable* yang berarti sistem memiliki harga yang masuk akal, dan *worth* yang berarti nilai yang didapat dari menggunakan sistem sebanding dengan harga yang dibayarkan.

Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa *price value* mempengaruhi minat penggunaan QRIS dapat dijelaskan secara logika melalui pertimbangan ekonomis dan nilai yang dirasakan oleh pengguna. *price value* mencakup evaluasi pengguna terhadap sejauh mana mereka merasa bahwa penggunaan QRIS memberikan nilai atau manfaat yang sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Jika pengguna merasa bahwa biaya yang mereka keluarkan untuk menggunakan QRIS sebanding dengan kenyamanan, efisiensi, atau fitur lain yang ditawarkan oleh teknologi tersebut, maka mereka cenderung lebih tertarik untuk mengadopsinya.

Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Wardani dan Masdiantini (2022), menemukan bahwa *price value* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan QRIS. Responden penelitian ini menyatakan bahwa biaya yang dikeluarkan saat menggunakan QRIS lebih kecil dibandingkan dengan manfaat yang diterima seperti kemudahan dalam melakukan transaksi pembayaran, praktis dan cepat. Hasil ini senada dengan penelitian (Venkatesh et al., 2012) yang menyimpulkan bahwa *price value* berpengaruh positif terhadap niat perilaku untuk menggunakan teknologi. Hasil dari penelitian (Putri & Suardikha, 2020) juga menunjukkan hasil nilai harga berpengaruh pada minat menggunakan *e-money*.

### **Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Facilitating Conditions, dan Price Value Terhadap Minat Penggunaan QRIS**

Hasil pengujian hipotesis untuk Uji F (Simultan) menyoroti pentingnya kombinasi faktor-faktor tertentu dalam mempengaruhi Minat Penggunaan QRIS secara bersama-sama. *Performance expectancy*, yang berkaitan dengan harapan kinerja, terlihat bekerja beriringan dengan faktor-faktor lainnya seperti *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions*, dan *price value*. Dengan kata lain, tidak hanya keunggulan kinerja QRIS yang memengaruhi minat penggunaan, tetapi juga sejauh mana teknologi ini dianggap mudah digunakan, mendapatkan dukungan sosial, didukung oleh kondisi yang memfasilitasi, dan memberikan nilai harga yang seimbang.

Elaborasi lebih lanjut mengindikasikan bahwa minat penggunaan QRIS tidak dapat dijelaskan oleh satu faktor tunggal, melainkan merupakan hasil interaksi kompleks dari beberapa faktor. Misalnya, dalam konteks minat penggunaan QRIS, kondisi yang memfasilitasi seperti ketersediaan perangkat, aksesibilitas, dan dukungan teknis dapat memperkuat efek positif dari harapan kinerja dan usaha pengguna. Begitu pula, pengaruh sosial dan persepsi nilai harga dapat menjadi katalisator tambahan yang memperkuat minat penggunaan QRIS. Dengan menyadari dan memahami hubungan simultan antara faktor-faktor tersebut, pelaku industri dan pengembang teknologi pembayaran dapat merancang strategi yang lebih holistik dan terpadu untuk meningkatkan minat dan adopsi pengguna terhadap QRIS.

### **Simpulan**

Berpijak pada hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa minat penggunaan QRIS pada Generasi Z di Kota Ambon dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, yaitu *performance expectancy*, *facilitating conditions*, dan *price value*, yang masing-masing terbukti memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap keputusan adopsi teknologi pembayaran tersebut. Sementara itu, *effort expectancy* dan *social influence* tidak menunjukkan pengaruh berarti, yang mengindikasikan bahwa keyakinan terhadap kemudahan penggunaan maupun dorongan sosial *bukanlah* faktor dominan dalam membentuk minat mereka. Sebaliknya, Generasi Z lebih mengutamakan persepsi manfaat, ketersediaan fasilitas pendukung yang memadai, serta nilai ekonomis yang menguntungkan dalam menggunakan QRIS. Dengan demikian, temuan ini menegaskan bahwa minat penggunaan QRIS lebih ditentukan oleh penilaian rasional terhadap manfaat, dukungan infrastruktur, serta efisiensi biaya, sehingga faktor-faktor tersebut perlu diperhatikan dalam upaya meningkatkan adopsi QRIS di kalangan Generasi Z.

### **Referensi**

- Ariyanto, D., Sari, M. M. R., & Ratnadi, N. M. D. (2017). "Budaya Tri Hita Karana dalam Model UTAUT". *The International Encyclopedia of Primatology*.
- Azzahroo, R., A. & Estiningrum., S., D. (2021). Preferensi Mahasiswa Dalam Menggunakan Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) Sebagai Teknologi Pembayaran. *Jurnal Manajemen Motivasi*. Vol. 17, No. 1.
- Desvronita. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Sistem Pembayaran E-Wallet Menggunakan Technology Acceptance Model. *Akmenika: Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 18(2). <https://journal.upy.ac.id/index.php/akmenika/article/view/2142/1298%0Ahttps://journal.upy.ac.id/index.php/akmenika/article/view/2142>
- Husein, Umar. (2002). Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Mayanti, Rina. (2020). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penerimaan User terhadap Penerapan Quick Response Indonesia Standard sebagai Teknologi Pembayaran pada Dompot Digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 25, No. 2.
- Mustofa, R. H. dan Maula, P. I. (2023). Faktor Yang Berpengaruh Pada Adopsi QRIS. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*. Vol. 4, No. 5: 6714-6726.
- Nugroho, Priyatmoko. (2017). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Niat Menggunakan Mobile payment dengan Pendekatan Extended The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. *Prosiding Seminar Nasional CITEE*.

- Pah, Viany Cecilia, and Kornelius Kornelius. "Pengaruh Niat Berperilaku dan Penerapan Model UTAUT terhadap User Acceptance Digital payment in Quick Response Indonesian Standard (QRIS)." *Journal of Economics and Business UBS* 12.1 (2023): 439-452.
- Putri, N. K. R. D., & Suardikha, I. M. S. 2020. "Penerapan Model UTAUT2 Untuk Menjelaskan Niat Dan Perilaku Penggunaan E-Money di Kota Denpasar". *EJurnal Akuntansi*, 30(2), 540-555.
- Sa'adah & Lathifatul, F. (2023). *Faktor-faktor yang mempengaruhi UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Menggunakan QRIS (Studi Kasus di Kabupaten Sleman)*. Skripsi Gelar Sarjana, Universitas Islam Indonesia.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2011). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W., & Endrayanto, P. (2012). *Statistika Untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. 2003. "User acceptance of information technology: Toward a unified view". *MIS Quarterly: Management Information Systems*. <https://doi.org/10.2307/30036540>
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. 2012. "Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory of acceptance and use of technology". *MIS Quarterly: Management Information Systems*. <https://doi.org/10.2307/41410412>
- Wardani, L.P.A.K., & Putu Riesty Masdiantin, P.R., (2022). *Pengaruh Ekspektasi Kinerja, Ekspektasi Usaha, Faktor Sosial Budaya, Motivasi Hedonis dan Nilai Harga terhadap Minat Penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)*. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 12(01), 1-10.
- Yusman, Chiswiri Apriyanti. (2022). "Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Terhadap Penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard Di Metropolitan City Panam Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah". Diakses dari <http://repository.uin-suska.ac.id/61151/1/SKRIPSI%20CHISWIRI%20APRIYANTI%20YUSMAN.pdf>
- Zidan, H. (2023). *Pengaruh Ekspektasi Kinerja, Ekspektasi Usaha, Dan Kondisi Yang Memfasilitasi Terhadap Minat Menggunakan Sistem QRIS*. (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Diakses dari <http://eprints.iain-surakarta.ac.id/6445/1/SKRIPSI-HIMAYOR%20ZIDAN-195211357-REVISI.pdf>