

Analisis Behavioral Intention Dan Use Behavior Terhadap Pengguna Fintech Dana Menggunakan Metode Utaut 2

Komang Putri Damayanti¹, Sephy Lavianto², I Gst.Agung Pramesti Dwi Putri³

^{1,2,3}Sistem Informasi Akuntansi, STMIK Primakara, Denpasar, Bali

^{1,2,3}Jln. Tukad Badung No 135 Denpasar, Bali, Indonesia

E-Mail: Putridamayanti2901@gmail.com¹, sephy@primakara.ac.id², pramesti@primakara.ac.id³

Abstract

Fintech DANA is currently used for non-cash transactions due to the convenience and practicality of transactions offered by service providers. However, it is currently unknown to what extent the success of the electronic wallet that has been implemented and there are still problems such as loss of balance, failure to top up balances and the features of the DANA application that are still poorly understood. One of the determining factors for the success of a system that is implemented is from the side of user acceptance, namely behavioral intention (user interest) and use behavior (user behavior). The purpose of this study was to find out what factors could influence the Behavioral Intention and Use Behavior of DANA Fintech Users towards private workers in the city of Denpasar. This research was conducted using a quantitative approach, distributing online questionnaires, and analyzing data processing using SPSS version 25 and SmartPLS 3.0 software. the results of the 12 (twelve) hypotheses proposed, 7 (seven) hypotheses were declared insignificant and rejected because the T-statistical value of the hypothesis was less than 1.96, while 5 (five) hypotheses were declared significant and accepted because the T-statistical value of the hypothesis is more than 1.96. The results of this study are expected to be one of the considerations in making decisions for electronic wallet service providers to be implemented more optimally.

Keywords: behavioral intention and use behavior, fintech DANA, UTAUT 2 and PLS – SEM

I. PENDAHULUAN

Adanya perusahaan *startup* berbasis fintech pada beberapa tahun terakhir ini, membuktikan bahwa perkembangan fintech di Indonesia semakin pesat [1]. Meningkatnya *startup* berbasis fintech tersebut membuat naiknya minat pengguna dalam menggunakan fintech, dikarenakan fintech dapat mempercepat proses *financial*, baik dari segi pembayaran, *transfer* dan transaksi *financial* lainnya.

Terdapat dua lembaga yang memiliki wewenang dalam mengatur perusahaan teknologi khususnya layanan keuangan yaitu Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) [1]. Adanya PBI No. 18/17/PBI/2016 tentang uang elektronik serta UU Nomor 21 Tahun 2011 yang berisi bahwa Otoritas Jasa Keuangan memiliki peran dalam melakukan bimbingan (edukasi) kepada konsumen [1], membuat Bank Indonesia dan OJK sedang gencar dalam memberikan dorongan berkembangnya industri teknologi khususnya layanan keuangan fintech.

Salah satu jenis industri fintech yaitu *digital payment* yang bergerak di bidang pembayaran seperti dompet digital yang banyak digunakan masyarakat saat ini. Dompet digital ini lebih praktis digunakan, karena dapat memungkinkan pengguna untuk

menyimpan uang di sebuah aplikasi. Pengguna tidak perlu membawa uang secara fisik dalam pembayaran, melainkan hanya dengan melakukan scan QR *barcode* untuk mempercepat transaksi.

Kota Denpasar merupakan ibukota provinsi Bali yang meraih juara pertama kota cerdas (*smart city*) pada kategori kota besar berdasarkan penilaian yang dilakukan oleh Kompas dengan tajuk Indeks Kota Cerdas Indonesia (IKCI) 2018 [2]. Salah satu dimensi kota cerdas yang dimiliki Kota Denpasar yaitu *smart economy* yang merupakan tata kelola perekonomian yang pintar, seperti implementasi transaksi dengan mekanisme non tunai.

Kota Denpasar dikenal cepat mengadopsi adanya teknologi baru jika dibandingkan dengan daerah lainnya, salah satu teknologi baru tersebut berupa fintech, sehingga telah ada beberapa upaya yang dilakukan untuk mendukung adanya transaksi non tunai, seperti mendukung Tim Percepatan dan Perluasan Digital Daerah (TP2DD) dalam membentuk sistem percepatan bertransaksi secara elektronik dan digital untuk pelayanan kepada masyarakat [2].

Hadirnya sistem tersebut dapat memberikan kemudahan transaksi dengan berbasis digital di masyarakat, salah satunya di kehidupan pekerja swasta

yang melakukan kegiatan berbelanja *online* dan transfer dana guna memenuhi kebutuhan yang menjadi alternatif pilihan di kalangan pekerja swasta, dimana di tahun 2019 persentase pekerja swasta yang menggunakan DANA lebih besar dibandingkan dengan pekerja informal yaitu pekerja swasta sebesar 50,20% dan pekerja informal sebesar 49,80% [3]. Maka dari itu, kota Denpasar tidak terlepas dari penggunaan dompet digital. Salah satu dompet digital yang digunakan dalam melakukan transaksi yaitu DANA.

Berdasarkan pengguna aktif bulanan, pengguna aktif DANA meningkat pada kuartal ke-2 dari posisi ke-4 menjadi posisi ke-3 di tahun 2019 dan DANA masih menduduki posisi ke-3 pada kuartal ke-4 tahun 2019 [4].

Data tersebut menunjukkan bahwa dalam perkembangannya, DANA mengalami peningkatan pada jumlah pengguna beberapa tahun terakhir dan transaksi pada platform DANA tergolong stabil, namun DANA ternyata masih mengalami permasalahan khususnya di kalangan pekerja swasta seperti pengguna kehilangan saldo DANA dan tidak ada penambahan pada saldo pengguna ketika telah melakukan pengisian saldo DANA, fitur – fitur aplikasi DANA yang masih sulit untuk dimengerti, serta penggunaan dalam bertansaksi sedikit lebih lambat dan resiko kegagalan lebih tinggi dikarenakan tergantung pada koneksi internet [5].

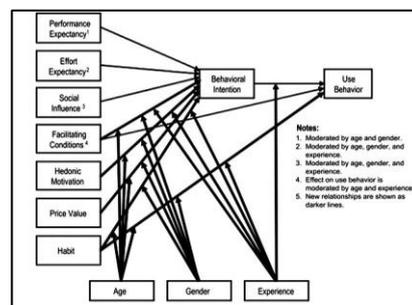
Setelah diterapkannya dompet digital, hal penting yang perlu dilakukan untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan dari sistem dompet digital tersebut dapat dilihat dari faktor penentu sisi penerima penggunaannya. Maka untuk mengidentifikasi hal tersebut dibutuhkan suatu instrumen yang digunakan untuk mengukur penerimaan pengguna dompet digital yang dikembangkan oleh Venkatesh, yaitu *Unified Theory Of Acceptance and Use Of Technology 2* atau biasa disebut dengan UTAUT 2.

II. LANDASAN TEORI

A. Grand teori

Grand teori adalah sebuah teori yang digunakan untuk mendeskripsikan hubungan antar variabel dalam sebuah penelitian yang menjadi dasar pada penelitian tersebut [6]. Penelitian ini menggunakan model *Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology 2*, dalam upaya untuk mengintegrasikan model penerimaan pengguna sistem informasi, Venkatesh et al.

Gambar 1 merupakan sebuah model UTAUT 2 yang sudah dikembangkan dari model sebelumnya. Dapat dilihat terdapat 7 variabel independen (bebas) yang terdiri dari *Performance Expectancy* (PE), *Effort Expectancy* (EE), *Social Influence* (SI), *Facilitating Conditions* (FC), *Hedonic Motivation* (HM), *Price Value* (PV) dan *Habit* (HB), selanjutnya digunakan *Behavioral Intention* (BI) dan *Use Behavior* (UB) sebagai variabel dependen (terikat) dan terdapat 3 variabel moderator yang berisi *Age* (usia), *Gender* (jenis kelamin) dan *Experience* (pengalaman).



Gambar 1 Original model UTAUT2

B. Digital Payment

Digital payment merupakan metode pembayaran yang dilakukan dengan teknologi digital, dimana sistem pembayaran ini diterbitkan oleh *marketplace* atau aplikasi sejenis dengan harus memiliki akun terlebih dahulu pada *platform* tersebut [1]. Manfaat yang didapat dari adanya *digital payment* ini yaitu kenyamanan dan kemudahan saat bertransaksi serta pencatatan keuangan yang mudah direcord, dimana pada sistem seluruh transaksi yang dilakukan konsumen akan tercatat di *history* transaksi konsumen.

C. DANA

DANA merupakan aplikasi *fintech payment* yang muncul sejak Maret 2018 dan diresmikan pada tanggal 5 Desember 2018. DANA merupakan aplikasi dompet digital yang dapat melakukan transaksi pembayaran non tunai secara efektif dan efisien. DANA telah mendapatkan empat lisensi dari Bank Indonesia (BI) yaitu mengenai izin penggunaan *e-wallet*, *e-money*, Lembaga Keuangan Digital (LKD) dan transfer uang online [7]. DANA telah hadir dengan konsep *open platform* yang dapat digunakan secara *online* maupun *offline* namun tetap terhubung. Terdapat beberapa fitur yang ada di dalam DANA, yaitu:

- DANA Premium, merupakan jenis akun yang memiliki kelebihan dibandingkan dengan akun biasa. Pada akun DANA biasa top up maksimal Rp 2.000.000,- sementara pada akun premium maksimal saldo hingga Rp 10.000.000,-.
- Top Up, merupakan pengisian saldo DANA, salah satunya transfer bank.
- Simpan Kartu Bank, merupakan penyimpanan kartu bank agar pembayarannya lebih mudah dengan menyambungkannya ke aplikasi DANA.
- Tarik Saldo, merupakan pelayanan tarik tunai saldo DANA, dimana penarikan tunai saldo DANA dapat dilakukan di AlfaMart terdekat.
- Bayar, merupakan pembayaran yang dilakukan pada aplikasi DANA untuk berbagai kebutuhan, seperti membayar listrik, membeli pulsa hingga pembayaran di *merchant* yang telah bekerjasama dengan DANA.

D. Partial Least Square-Structural Equation Modelling (PLS-SEM)

Partial Least Square-Structural Equation Modelling (PLS-SEM) sering disebut *variance* atau *component-based structural equation modeling* yang

dikembangkan untuk pertama kalinya oleh Wold (1974) [8]. PLS-SEM merupakan salah satu metode yang digunakan dalam menganalisis penggunaan pada setiap jenis skala, seperti data interval, data nominal dan rasio dan syarat asumsi yang lebih fleksibel, yang dinilai kuat dalam penggunaan jenis skalanya serta dapat menganalisis konstruk dengan reflektif dan formatif [8]. PLS-SEM dapat membantu peneliti untuk tujuan prediksi, dimana penggunaan PLS-SEM untuk perkiraan membangun teori serta sampel yang dibutuhkan relatif kecil.

Tujuan utama PLS-SEM adalah menjelaskan hubungan antar konstruk dan menekankan pengertian tentang nilai hubungan tersebut [9]. Syarat jumlah atau ukuran data dari PLS-SEM yakni 30-100 data. Hal ini dikarenakan asumsi dalam pendekatan yang digunakan bervariasi atau komponen, sehingga tidak mensyaratkan data dengan jumlah yang besar.

Terdapat dua sub model pada analisis PLS-SEM yaitu model pengukuran (*measurement model*) atau sering disebut *outer model* dan model struktural (*structural model*) atau sering disebut *inner model* [8]. Model pengukuran (*measurement model*) mengarah pada bagaimana variabel manifest atau observed variabel merepresentasi variabel laten untuk diukur, sedangkan model struktural (*structural model*) mengarah pada kekuatan estimasi antar variabel laten atau konstruk [8].

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan survei berupa kuisioner secara *online* dan menggambarkan faktor – faktor yang mempengaruhi penerimaan pengguna dengan pengujian hipotesis terhadap dompet digital.

Teknik pengambilan sampel dari penelitian ini yaitu menggunakan *convenience sampling* dan *purposive sampling*. *Convenience sampling* merupakan penarikan sampel yang didasarkan atas kemudahan, dimana suatu sampel tersebut mudah dijumpai dan diakses [9]. *Purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan – pertimbangan tertentu [10].

Adapun pertimbangannya antara lain responden berjenis kelamin laki-laki atau perempuan, berdomisili di kota Denpasar, berusia 18 – 60 tahun, responden merupakan pengguna aktif aplikasi DANA. Jumlah responden pada penelitian ini adalah 100 responden, dimana jumlah tersebut didapat dengan menggunakan rumus *lemeshow* karena jumlah populasi tidak diketahui secara pasti jumlahnya [11].

Rumus *lemeshow* [11]:

$$n = \frac{z^2_{1-\alpha/2} p(1-p)}{d^2}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel
 $z^2_{1-\alpha/2}$ = z merupakan skor pada $1-\alpha/2$ tingkat kepercayaan
p = estimasi proporsinya

d = presisi yang digunakan
Dihasilkan perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5 (1-0,5)}{0,1^2}$$

$$n = \frac{3,8416 \times 0,25}{0,01} = 96,04 \approx 100$$

Hasil perhitungan sampel yang didapat 96,04. Hasil tersebut dibulatkan, sehingga menjadi 100. Dengan demikian, jumlah sampelnya 100 responden.

A. Pengujian hipotesis

Penelitian ini mempunyai hipotesis satu arah (*one tailed*). Hipotesis satu arah digunakan untuk hipotesis yang sudah jelas arahnya positif atau negatif. Arah hipotesis dapat ditentukan berdasarkan tinjauan penelitian terdahulu yang telah didapatkan, sehingga hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut:

1) Pengaruh Performance Expectancy terhadap Behavioral Intention

H₁: Performance Expectancy berpengaruh positif terhadap Behavioral Intention.

H₀: Performance Expectancy tidak berpengaruh terhadap Behavioral Intention.

2) Pengaruh Effort Expectancy terhadap Behavioral Intention

H₂: Effort expectancy berpengaruh positif terhadap behavioral intention.

H₀: Effort expectancy tidak berpengaruh terhadap behavioral intention.

3) Pengaruh Social Influence terhadap Behavioral Intention

H₃: Social influence berpengaruh positif terhadap behavioral intention

H₀: Social influence tidak berpengaruh terhadap behavioral intention

4) Pengaruh Perceived Trust terhadap Behavioral Intention

H₄: Perceived trust berpengaruh positif terhadap Behavioral intention

H₀: Perceived trust tidak berpengaruh terhadap Behavioral intention

5) Pengaruh Perceived Risk terhadap Behavioral Intention

H₅: Perceived risk berpengaruh positif terhadap Behavioral Intention

H₀: Perceived risk tidak berpengaruh terhadap Behavioral Intention

6) Pengaruh Facilitating Condition terhadap Behavioral Intention dan Use Behavior

H₆: Facilitation condition berpengaruh positif terhadap behavioral intention.

H₀: Facilitation condition tidak berpengaruh terhadap behavioral intention.

H₇: *Facilitaton condition* berpengaruh positif terhadap *use behavior*.

H₀: *Facilitaton condition* tidak berpengaruh terhadap *use behavior*.

7) Pengaruh Hedonic Motivation terhadap Behavioral Intention

H₈: *Hedonic motivation* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.

H₀: *Hedonic motivation* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.

8) Pengaruh Price Value terhadap Behavioral Intention

H₉: *Price value* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.

H₀: *Price value* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.

9) Pengaruh Habit terhadap Use Behavior

H₁₀: *Habit* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*.

H₀: *Habit* tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention*.

H₁₁: *Habit* berpengaruh positif terhadap *Use Behavior*.

H₀: *Habit* tidak berpengaruh terhadap *Use Behavior*.

10) Pengaruh Behavioral Intention terhadap Use Behavior

H₁₂: *Behavioral intention* berpengaruh positif terhadap *use behavior*.

H₀: *Behavioral intention* tidak berpengaruh terhadap *use behavior*.

B. Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu metode survei dengan menyebarkan pertanyaan – pertanyaan kepada responden yang telah mewakili dari sebuah populasi penelitian. Pertanyaan – pertanyaan tersebut berupa kuisisioner yang dijadikan instrumen penelitian. Kuisisioner disebarkan secara *online* kepada target penelitian yaitu pengguna aktif DANA. Kuisisioner diukur memakai skala *Likert* yang digunakan untuk mengukur sikap, persepsi dan pendapat seseorang tentang suatu kejadian [9].

C. Analisis Data

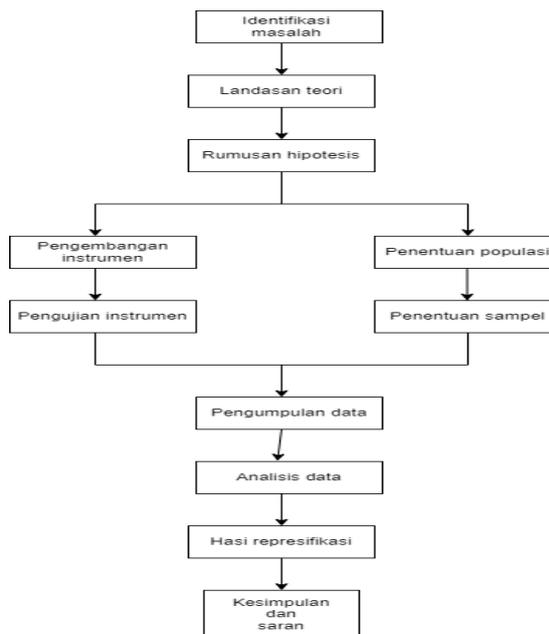
Penelitian ini menggunakan metode *Structural Equation Modeling* (SEM) berbasis PLS untuk menganalisis data. Software yang digunakan yaitu SmartPLS dengan beberapa tahapan yaitu:

1. Perancangan *Inner Model* (Model Struktural)
2. Perancangan *Outer Model* (Model Pengukuran)
3. Evaluasi Model
4. Pengujian Hipotesis

Metode yang dilakukan yaitu *bootstrapping* dengan statistik uji T yang langsung diproses oleh PLS. Jika mendapatkan hasil t statistik lebih besar dari t tabel maka hipotesisnya

diterima. Sedangkan jika t statistik lebih kecil dari t tabel maka hipotesisnya **ditolak**.

D. Alur Penelitian



Gambar 2. Alur Penelitian

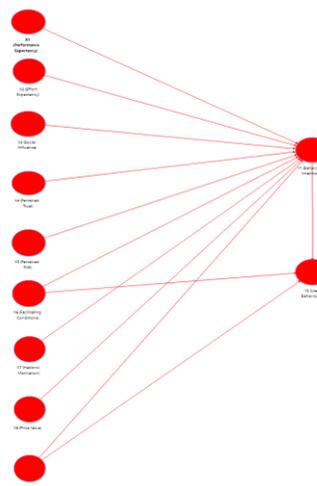
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Analisis Data

Analisis data ini dilakukan dengan perancangan *inner model*, perancangan *outer model*, evaluasi model dan pengujian hipotesis.

1) Perancangan *Inner Model* (Model Struktural)

Perancangan *inner model* digunakan untuk menggambarkan hubungan antar variabel laten yang didasarkan pada hipotesis yang telah dibuat. Perancangan *inner model* dibuat dengan menggunakan software SmartPLS 3.0. Perancangan *inner model* dapat dilihat pada Gambar 3

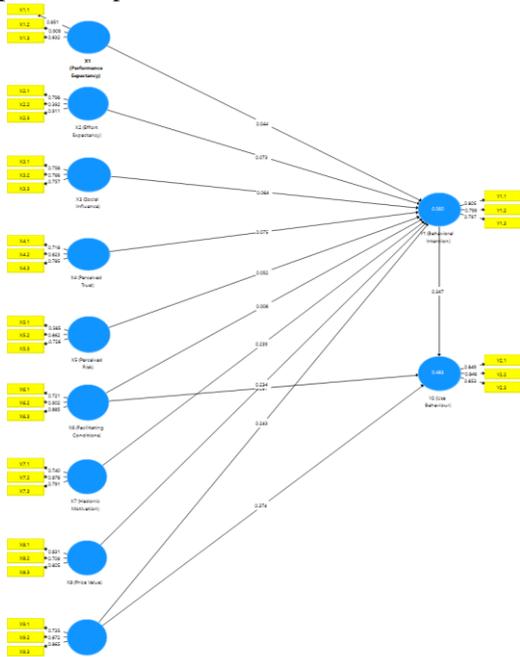


Gambar 3. Rancangan *Inner Model*

2) Perancangan *Outer Model* (Model Pengukuran)

Perancangan *outer model* digunakan untuk menunjukkan bagaimana variabel indikator berhubungan dengan variabel laten lainnya.

Perancangan outer model dibuat dengan menggunakan software SmartPLS 3.0. Perancangan *outer model* dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Rancangan *Outer Model*

3) Evaluasi Model

Evaluasi model dilakukan dengan menilai *outer model* dan *inner model*.

1. Pengujian *Outer Model*

Pengujian model pengukuran (*outer model*) dilakukan untuk menguji variabel teramati (indikator – indikator) dapat mempresentasikan variabel laten untuk diukur atau seberapa besar indikator – indikator tersebut dapat mengukur variabel latennya. Pengujian *outer model* ini dilakukan dengan tiga kriteria, yaitu: *convergent validity*, *discriminant validity* dan *composite reliability*.

a) *Convergent Validity*

Convergent validity digunakan untuk mengukur besarnya korelasi antara indikator dengan variabel laten. *Convergent validity* dinilai berdasarkan *loading factor* (nilai indikator). Hasil dari *loading factor* yang telah diukur dapat dilihat pada Tabel 1

Hasil pengolahan data dengan smartPLS menunjukkan bahwa dua indikator yang lebih kecil dari 0,60 yaitu: indikator kompleksitas (X2.2) dengan nilai indikator 0,392 dan indikator risiko keuangan (X5.1) dengan nilai indikator 0,585. Sehingga kedua indikator tersebut harus dieliminasi, karena memiliki tingkat validitas yang rendah. Jika indikator telah dieliminasi, model pengukuran harus dieksekusi kembali untuk memastikan tidak ada lagi nilai indikator kurang dari 0,60.

Sehingga akan mendapatkan nilai *loading factor* yang baru dan telah menunjukkan bahwa kedua indikator yang memiliki nilai *loading factor* kurang dari 0,60 (kurang dari standar nilai *loading factor*) telah dieliminasi, sehingga seluruh indikator kuisioner tersebut dikatakan baik, yang artinya indikator tersebut

dapat disebut valid dalam mengukur variabel latennya masing – masing.

Tabel 1 *Output Loading Factor*

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	Y1	Y2
X1.1	0.851										
X1.2	0.909										
X1.3	0.832										
X2.1		0.791									
X2.2		0.917									
X3.1			0.758								
X3.2			0.766								
X3.3			0.757								
X4.1				0.718							
X4.2				0.823							
X4.3				0.785							
X5.2					0.907						
X5.3					0.795						
X6.1						0.721					
X6.2						0.902					
X6.3						0.885					
X7.1							0.740				
X7.2							0.878				
X7.3							0.791				
X8.1								0.831			
X8.2								0.709			
X8.3								0.805			
X9.1									0.735		
X9.2									0.872		
X9.3									0.865		
Y1.1										0.805	
Y1.2										0.798	
Y1.3										0.797	
Y2.1											0.849
Y2.2											0.846
Y2.3											0.853

Sumber: Data diolah 2022

b) *Discriminant Validity*

Discriminant validity dilakukan untuk mengetahui sejauh mana alat ukur dapat mengukur sebuah konstruk. *Discriminant validity* dilakukan melalui *cross loading* yang merupakan pengukuran dengan membandingkan korelasi indikator dengan konstraknya dan konstruk blok lainnya, dimana konstruk yang dituju harus lebih besar dari konstruk blok lainnya [9]. Adapun output *cross loading* dengan menggunakan perhitungan PLS *Algorithm* dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 *Output Cross Loading*

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	Y1	Y2
X1.1	0.851	0.228	0.333	0.392	0.288	0.346	0.245	0.327	0.409	0.294	0.331
X1.2	0.909	0.286	0.251	0.286	0.227	0.302	0.229	0.310	0.444	0.401	0.386
X1.3	0.832	0.369	0.178	0.225	0.280	0.335	0.211	0.295	0.408	0.321	0.475
X2.1	0.257	0.791	0.338	0.251	0.208	0.265	0.192	0.295	0.238	0.256	0.319
X2.2	0.320	0.917	0.442	0.268	0.246	0.363	0.237	0.357	0.294	0.392	0.527
X3.1	0.240	0.378	0.758	0.323	0.247	0.375	0.285	0.328	0.383	0.310	0.388
X3.2	0.277	0.357	0.766	0.294	0.153	0.211	0.156	0.308	0.272	0.249	0.249
X3.3	0.176	0.329	0.757	0.420	0.318	0.297	0.228	0.448	0.337	0.449	0.328
X4.1	0.234	0.204	0.458	0.718	0.270	0.228	0.210	0.226	0.256	0.262	0.316
X4.2	0.345	0.288	0.320	0.823	0.211	0.224	0.254	0.287	0.203	0.323	0.392
X4.3	0.211	0.204	0.342	0.785	0.235	0.220	0.278	0.176	0.229	0.300	0.343
X5.2	0.302	0.200	0.350	0.250	0.907	0.339	0.285	0.338	0.287	0.369	0.309
X5.3	0.198	0.271	0.201	0.278	0.795	0.326	0.333	0.246	0.248	0.256	0.187
X6.1	0.266	0.262	0.255	0.167	0.301	0.721	0.303	0.313	0.259	0.252	0.258
X6.2	0.284	0.268	0.336	0.221	0.298	0.902	0.394	0.319	0.326	0.348	0.284
X6.3	0.376	0.391	0.383	0.310	0.370	0.885	0.436	0.494	0.326	0.428	0.389
X7.1	0.250	0.175	0.379	0.230	0.285	0.369	0.740	0.360	0.488	0.385	0.323
X7.2	0.218	0.190	0.150	0.228	0.286	0.379	0.878	0.437	0.311	0.535	0.336
X7.3	0.174	0.251	0.239	0.323	0.289	0.362	0.791	0.437	0.383	0.437	0.403
X8.1	0.282	0.235	0.304	0.187	0.194	0.333	0.396	0.831	0.535	0.535	0.423
X8.2	0.241	0.200	0.508	0.212	0.281	0.381	0.366	0.709	0.395	0.294	0.260
X8.3	0.308	0.425	0.420	0.295	0.355	0.389	0.438	0.805	0.471	0.564	0.507
X9.1	0.362	0.284	0.264	0.197	0.278	0.171	0.336	0.416	0.735	0.426	0.534
X9.2	0.432	0.262	0.393	0.270	0.204	0.263	0.370	0.523	0.872	0.519	0.523
X9.3	0.409	0.233	0.429	0.254	0.300	0.455	0.465	0.550	0.865	0.572	0.489
Y1.1	0.416	0.242	0.281	0.244	0.245	0.261	0.487	0.502	0.565	0.805	0.571
Y1.2	0.231	0.298	0.360	0.298	0.296	0.398	0.493	0.426	0.426	0.798	0.442
Y1.3	0.292	0.402	0.494	0.377	0.364	0.360	0.385	0.564	0.475	0.797	0.459
Y2.1	0.368	0.499	0.377	0.400	0.258	0.290	0.365	0.529	0.521	0.516	0.849
Y2.2	0.451	0.501	0.324	0.338	0.237	0.324	0.402	0.420	0.559	0.522	0.846
Y2.3	0.349	0.306	0.398	0.418	0.272	0.351	0.344	0.408	0.504	0.535	0.853

Sumber: Data diolah 2022

Tabel 2 memperlihatkan bahwa nilai *loading* pada konstruk yang dituju ternyata lebih besar dibandingkan dengan nilai *loading* pada konstruk lainnya, hal tersebut dapat dilihat dari angka – angka yang diberi tanda warna merah yang terdapat pada Tabel 4.5. Sehingga dapat dikatakan bahwa tidak ada masalah atau dapat dikatakan hasil dari *discriminant validity* ini sudah baik dan valid.

c) *Composite Reliability*

Composite Reliability bertujuan untuk menunjukkan bahwa kuisioner yang digunakan konsisten apabila digunakan untuk mengukur masalah yang sama di lain tempat. Pengujian ini dilakukan dengan nilai *composite reliability* yaitu > 0,70 [12] . Adapun output dari *composite reliability* terdapat pada Tabel 3

Tabel 3 Output Perhitungan *Composite Reliability*

Variabel	<i>Composite Reliability</i>
<i>Performance Expectancy</i> (X1)	0.899
<i>Effort Expectancy</i> (X2)	0.845
<i>Social Influence</i> (X3)	0.804
<i>Perceived Trust</i> (X4)	0.819
<i>Perceived Risk</i> (X5)	0.842
<i>Facilitating Conditions</i> (X6)	0.877
<i>Hedonic Motivation</i> (X7)	0.846
<i>Price Value</i> (X8)	0.826
<i>Habit</i> (X9)	0.865
<i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.842
<i>Use Behaviour</i> (Y2)	0.886

Sumber: Data diolah 2022

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa nilai *composite reliability* lebih besar dari 0,70. Sehingga dapat dikatakan bahwa tidak ada masalah dalam uji *composite reliability*, dimana sesuai dengan tujuannya yaitu untuk meyakinkan bahwa kuisioner yang disusun telah benar – benar baik dalam menghasilkan data yang valid, maka dilihat dari hasil *composite reliability* yang semuanya sudah diatas 0,70 maka dapat dinyatakan kuisioner sudah baik dalam pengukuran *behavioral intention* (niat perilaku) dan *use behavior* (perilaku pengguna).

2) *Pengujian Inner Model*

Pengujian Inner model dilakukan dengan melihat nilai *R-Square*. Berikut perhitungan *R-Square* menggunakan *PLS Algorithm* yang dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 Output Perhitungan *R-Square*

Variabel	<i>R-Square</i>
<i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.561
<i>Use Behaviour</i> (Y2)	0.483

Sumber: Data diolah 2022

Berdasarkan Tabel 4 diatas menunjukkan bahwa nilai *R-Square behavioral intention* atau niat perilaku (Y1) adalah 0.561 atau sama dengan 56,1% dan *use behavior* atau perilaku pengguna (Y2) adalah 0.483 atau sama dengan 48,3%. Artinya kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen *behavioral intention* adalah 56,1% yang berarti variabel

independen dapat dikatakan memiliki pengaruh yang moderat (sedang) dalam menjelaskan variabel dependennya dan kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen *use behavior* adalah 48,3% yang berarti variabel independen dapat dikatakan memiliki pengaruh yang moderat (sedang) dalam menjelaskan variabel dependennya.

4) *Pengujian Hipotesis*

Pengujian hipotesis dilakukan dengan metode *bootstrapping*. Pengujian hipotesis dilakukan antar variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen dan variabel endogen terhadap variabel endogen lainnya. Metode *bootstrapping* diolah dengan menggunakan *software smartPLS 3.0*. Uji statistik yang digunakan adalah statistik T atau uji T yang merupakan suatu nilai untuk melihat tingkat signifikansi pada pengujian hipotesis. Nilai tingkat signifikan pada pengujian hipotesis yaitu 1,96 [8]. Pada metode *bootstrapping* tersebut dapat dilihat hasil *path coefficient* dan statistik uji T.

Path coefficient dapat menunjukkan apakah hubungan antar variabel mempunyai pengaruh positif atau negatif, dimana jika rentang nilai -1 sampai 0 maka variabel tersebut memberikan pengaruh negatif dan jika rentang nilai 0 sampai 1 maka variabel tersebut memberikan pengaruh positif. Statistik uji t dapat menunjukkan apakah hipotesis tersebut dapat diterima atau ditolak. Jika nilai T statistik > 1,96 maka hipotesis diterima dan jika T statistik < 1,96 maka hipotesis ditolak. Adapun output dari *bootstrapping* dengan *path coefficient* dan statistik uji T dapat dilihat pada Tabel 4. Hasil pengujian hipotesis yang terdapat pada Tabel 5 dapat diinterpretasikan dengan melihat nilai original sampel untuk mengetahui hubungan antar variabel yang diteliti. Selanjutnya untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh hubungan antar variabel dapat dilihat pada T statistik.

Tabel 5 Output Pengujian Hipotesis

	<i>Original Sampel</i>	T Statistik	Keterangan
<i>Performance Expectancy</i> (X1) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.042	0.482	Ditolak
<i>Effort Expectancy</i> X2 -> <i>Behavioral Intention</i> Y1	0.080	0.998	Ditolak
<i>Social Influence</i> (X3) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.073	0.759	Ditolak
<i>Perceived Trust</i> (X4) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.076	0.837	Ditolak
<i>Perceived Risk</i> (X5) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.051	0.602	Ditolak
<i>Facilitating Conditions</i> (X6) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	-0.001	0.008	Ditolak
<i>Facilitating Conditions</i> (X6) -> <i>Use Behavior</i> (Y2)	0.097	1.241	Ditolak
<i>Hedonic Motivation</i> (X7) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.238	2.459	Diterima
<i>Price Value</i> (X8) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.231	2.168	Diterima
<i>Habit</i> (X9) -> <i>Behavioral Intention</i> (Y1)	0.247	2.721	Diterima
<i>Habit</i> (X9) -> <i>Use Behavior</i> (Y2)	0.374	4.545	Diterima
<i>Behavioral Intention</i> (Y1) -> <i>Use Behavior</i> (Y2)	0.347	3.419	Diterima

Sumber: Data diolah 2022

Adapun penjelasan hasil analisis hipotesis yang terdapat pada Tabel 5 yang telah diuji yaitu sebagai berikut:

1. Pengaruh variabel X1 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₁: *Performance expectancy* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
H₀: *Performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,042 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar $0,482 < 1,96$ yang merupakan nilai negatif karena kurang dari 1,96. Hal ini berarti *performance expectancy* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₁ **tidak dapat diterima**.
2. Pengaruh variabel X2 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₂: *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
H₀: *Effort Expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,080 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar $0,998 < 1,96$ yang merupakan nilai negatif karena kurang dari 1,96. Hal ini berarti *effort expectancy* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₂ **tidak dapat diterima**.
3. Pengaruh variabel X3 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₃: *Social Influence* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
H₀: *Social Influence* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,073 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar $0,759 < 1,96$ yang merupakan nilai negatif karena kurang dari 1,96. Hal ini berarti *social influence* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₃ **tidak dapat diterima**.
4. Pengaruh variabel X4 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₄: *Perceived trust* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
H₀: *Perceived trust* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,076 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar $0,837 < 1,96$ yang merupakan nilai negatif karena kurang dari 1,96. Hal ini berarti *perceived trust* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *behavioral intention*.
Berdasarkan hasil ini, maka H₄ **tidak dapat diterima**.
5. Pengaruh variabel X5 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₅: *Perceived risk* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
H₀: *Perceived risk* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,051 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar $0,602 < 1,96$ yang merupakan nilai negatif karena kurang dari 1,96. Hal ini berarti *perceived risk* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₅ **tidak dapat diterima**.
6. Pengaruh variabel X6 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₆: *Facilitating conditions* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
H₀: *Facilitating conditions* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar -0,001 yang merupakan nilai negatif, sedangkan T statistik sebesar $0,008 < 1,96$ yang merupakan nilai negatif karena kurang dari 1,96. Hal ini berarti *facilitating conditions* berpengaruh negatif serta tidak signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₆ **tidak dapat diterima**.
7. Pengaruh variabel X6 terhadap Y2. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₇: *Facilitating conditions* berpengaruh positif terhadap *use behavior*.
H₀: *Facilitating conditions* tidak berpengaruh terhadap *use behavior*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,097 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar $1,241 < 1,96$ yang merupakan nilai negatif karena kurang dari 1,96. Hal ini berarti *facilitating conditions* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *use behaviour*. Berdasarkan hasil ini, maka H₇ **tidak dapat diterima**.
8. Pengaruh variabel X7 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
H₈: *Hedonic motivation* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
H₀: *Hedonic motivation* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,238 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar $2,459 > 1,96$ yang merupakan nilai positif karena lebih dari 1,96. Hal ini berarti *hedonic motivation* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₈ **diterima**.

9. Pengaruh variabel X8 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
 H₉: *Price value* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
 H₀: *Price value* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
 Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,231 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar 2,168 > 1,96 yang merupakan nilai positif karena lebih dari 1,96. Hal ini berarti *price value* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₉ **diterima**.
10. Pengaruh variabel X9 terhadap Y1. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
 H₁₀: *Habit* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.
 H₀: *Habit* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*.
 Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,247 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar 2,721 > 1,96 yang merupakan nilai positif karena lebih dari 1,96. Hal ini berarti *habit* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention*. Berdasarkan hasil ini, maka H₁₀ **diterima**.
11. Pengaruh variabel X9 terhadap Y2. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
 H₁₁: *Habit* berpengaruh positif terhadap *use behavior*.
 H₀: *Habit* tidak berpengaruh terhadap *use behavior*.
 Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,374 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar 4,545 > 1,96 yang merupakan nilai positif karena lebih dari 1,96. Hal ini berarti *habit* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *use behaviour*. Berdasarkan hasil ini, maka H₁₁ **diterima**.
12. Pengaruh variabel Y1 terhadap Y2. Hipotesis yang diajukan sebagai berikut:
 H₁₂: *Behavioral intention* berpengaruh positif terhadap *use behavior*.
 H₀: *Behavioral intention* tidak berpengaruh terhadap *use behavior*.
 Pada hasil *path coefficient* menunjukkan bahwa nilai original sampel sebesar 0,347 yang merupakan nilai positif, sedangkan T statistik sebesar 3,419 > 1,96 yang merupakan nilai positif karena lebih dari 1,96. Hal ini berarti *behavioral intention* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *use behavior*. Berdasarkan hasil ini, maka H₁₂ **diterima**.

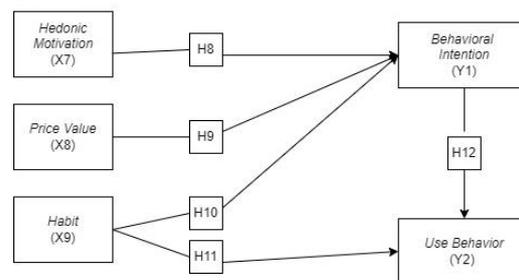
Berdasarkan hasil uji hipotesis dari 12 (dua belas) hipotesis diperoleh 5 (lima) hipotesis yang diterima, karena T statistik yang diperoleh lebih dari 1,96 dan original sampel menunjukkan nilai yang positif dan 7 (tujuh) hipotesis yang ditolak, karena T statistik yang

diperoleh kurang dari 1,96 dan original sampel menunjukkan nilai yang negatif.

B. Hasil Represifikasi Model

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan untuk menjawab hipotesis yang diajukan, telah diketahui bahwa terdapat lima indikator dan lima hipotesis yang diterima. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara variabel independen dan dependen. Adapun hasil represifikasi model pada penelitian ini terdapat pada Gambar 5

Hasil represifikasi model menunjukkan bahwa hipotesis yang berpengaruh positif dan signifikan, diantaranya *hedonic motivation* terhadap *behavioral intention*, *price value* terhadap *behavioral intention*, *habit* terhadap *behavioral intention*, *habit* terhadap *use behavior* dan *behavioral intention* terhadap *use behavior*.



Gambar 5. Hasil Represifikasi Model

Artinya fintech DANA dapat memberikan kesenangan karena bersifat efisien, nilai harga yang tergolong masuk akal oleh penggunaannya dalam melakukan transaksi pada fintech tersebut dapat berpengaruh signifikan terhadap minat pengguna untuk menggunakan fintech DANA, serta kebiasaan pengguna yang telah terbiasa menggunakan fintech DANA dengan berbagai pengalaman yang telah dirasakan yang berpengaruh signifikan terhadap minat pengguna dan perilaku pengguna untuk menggunakan fintech tersebut secara terus – menerus. Adanya minat pengguna untuk menggunakan fintech DANA dalam melakukan transaksi *online* berpengaruh signifikan terhadap perilaku pengguna untuk menggunakan fintech tersebut secara terus – menerus.

Hasil tersebut juga menunjukkan adanya hipotesis yang berpengaruh positif namun tidak signifikan, diantaranya *performance expectancy* terhadap *behavioral intention*, *effort expectancy* terhadap *behavioral intention*, *social influence* terhadap *behavioral intention*, *perceived trust* terhadap *behavioral intention*, *perceived risk* terhadap *behavioral intention* dan *facilitating conditions* terhadap *use behavior*.

Artinya fintech DANA dapat memberikan kemudahan dalam meningkatkan kinerja pekerjaan, dapat memberikan kemudahan pengguna dari segi fitur – fitur aplikasi tersebut, pengguna dapat menggunakan fintech DANA atas dasar pengaruh sosial yang dapat berasal dari teman, keluarga maupun rekan kerja. Tidak hanya itu, fintech DANA dapat memberikan

kepercayaan melalui layanan-layanan yang disediakan pada aplikasi itu sendiri dan terdapat beberapa kemungkinan-kemungkinan risiko yang terjadi saat menggunakan fintech DANA.

Hal tersebut tidak signifikan terhadap minat pengguna, dimana hal tersebut tidak selalu mempengaruhi minat pengguna untuk menggunakan fintech DANA. Selanjutnya kondisi fasilitas yang memadai, seperti jaringan internet yang telah terkoneksi dengan baik, tidak selalu mempengaruhi perilaku pengguna untuk menggunakan fintech DANA secara terus-menerus. Selanjutnya terdapat hipotesis yang berpengaruh negatif dan tidak signifikan yaitu hubungan *facilitating conditions* terhadap *behavioral intention*, dimana jaringan atau koneksi internet yang buruk, tidak selalu mempengaruhi minat pengguna untuk menggunakan DANA. Pengguna dapat menggunakan fintech DANA di lain tempat yang memiliki koneksi internet yang lebih baik.

V. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian yang telah dipaparkan menunjukkan bahwa hasil dari pengolahan data dengan menggunakan *software* SPSS Versi 25 diperoleh bahwa instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan valid dan reliabel. Hasil pengujian hipotesis dengan *software* SmartPLS 3.0 menunjukkan bahwa terdapat lima hipotesis yang **diterima**. Hal ini berarti terdapat faktor – faktor yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention* dan *use behavior* pengguna fintech DANA, yang terdiri dari adanya minat dalam menggunakan fintech DANA karena bersifat efisien, nilai harga yang dapat diterima penggunaannya, kebiasaan pengguna yang tetap menggunakan DANA secara otomatis berdasarkan pengalaman yang telah dirasakan, serta adanya minat pengguna yang berpengaruh terhadap perilaku pengguna untuk menggunakan fintech DANA secara terus-menerus. Terdapat pula tujuh hipotesis yang **ditolak** dikarenakan menunjukkan hubungan tidak signifikan walaupun memberikan pengaruh positif dan pengaruh negatif terhadap pengguna Fintech DANA.

REFERENCES

- [1] Y. Sudaryo and N. A. Sofiati, *Digital Marketing dan Fintech di Indonesia*. Yogyakarta: ANDI.
- [2] I Made Satya Graha, “Proses Kota Denpasar menuju Smart City,” *J. Litbang Sukowati*, vol. 4, no. 2, p. 2, 2019.
- [3] Theresia Mutiara Galistya, “Capaian Pembangunan SDM dan Faktor - Faktor Pendorong Penyerapan Tenaga Kerja di Provinsi Bali,” *J. Bali Membangun Bali*, vol. 2, no. 3, p. 141, 2019.
- [4] T. K. P. Riza Hardianti Utari, “Persepsi Belanja menggunakan Aplikasi E-Wallet (Studi pada Pengguna E-Wallet DANA di Indonesia),” *J. Inf. Syst. Applied, Manag. Account. Res.*, vol. 5, p. 216, 2021.
- [5] L. S. P. Rini Sulistyowati, “Persepsi

Konsumen terhadap Penggunaan Dompot Digital,” *ISOQUANT J. Ekon. Manaj. dan Akunt.*, vol. 4, no. 1, p. 32, 2020.

- [6] D. I. Fatmawati, *Modul Metode Penelitian For SKP*. 2018.
- [7] G. L. Safira, “Perilaku Konsumen dalam Memilih DANA Sebagai Aplikasi Fintech Payment,” *J. E-Komunikasi Progr. Stud. Ilmu Komun.*, vol. 7, p. 2, 2019.
- [8] A. Prof. Dr. H. Imam Ghozali, M.Com, Ph.D and S. Hengky Latan, *Partial Least Squares Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2015.
- [9] Sudaryono, *Metodologi Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Mix Method*. Depok: Kharisma Putra Utama Offset, 2018.
- [10] Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: CV. Alfabeta, 2019.
- [11] S. K. L. Stanley Lemeshow, David W. Hosmer Jr, Janelle Klar, “Adequacy of Sample Size in Health Studies,” *John Wiley Sons*, 1990.
- [12] Siskiyya Febrin, “Analisis Pengaruh Penilaian Kesehatan Bank Melalui Komponen RGEC Terhadap Nilai Perusahaan Bank Umum Syariah di Indonesia,” *J. Ekon. dan Bisnis*, p. 108, 2022.