



Peran *Social Influence* Dalam Memoderasi *Mobile Self Efficacy*, *Performance Expectancy* *Effort Expectancy* Terhadap *Behavior Intention E-Wallet* Pada UMKM Di Daerah Wisata Telaga Sarangan

Tegar Bangun Laksono¹, Liana Mangifera²

^{1,2}Prodi Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

Corresponding author: b100200605@student.ums.ac.id; lianamangifera@ums.ac.id

ARTICLE INFO

Article history

Received :

Accepted :

Published :

Kata Kunci:

Dompnet Digital;

Keuangan Digital;

UTAUT;

Minat Menggunakan

Keyword:

Digital Wallet;

Digital Finance;

UTAUT;

Interest In Using.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini ialah menganalisis *effort expectancy*, *performance expectancy*, *mobile self efficacy* dan *social influence* sebagai variabel moderasi terhadap niat pelaku UMKM di daerah Wisata Telaga Sarangan dalam mengadopsi *e-wallet*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, lebih 160 kuesioner dibagikan kepada pelaku UMKM di daerah Wisata Telaga Sarangan untuk menilai reliabilitas dan validitas instrumen. Pada penelitian ini teknik yang digunakan adalah dengan teknik Partial Least Square (PLS) dengan menggunakan aplikasi SMARTPLS. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwasanya nilai yang dihasilkan pada variabel *mobile self efficacy* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*, variabel *effort expectancy* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*, variabel *performance expectancy* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*, variabel *social influence* juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*.

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze effort expectancy, performance expectancy, mobile self-efficacy and social influence as moderating variables on the intention of MSME players in the Telaga Sarangan Tourism area to adopt e-wallets. This study uses quantitative research methods, more than 160 questionnaires were distributed to MSME players in the Telaga Sarangan Tourism area to assess the reliability and validity of the instrument. In this study, the technique used was the Partial Least Square (PLS) technique using the SMARTPLS application. The results of this study state that the value generated in the mobile self-efficacy variable has a significant influence on e-wallet behavior intention, the effort expectancy variable has a significant influence on e-wallet behavior intention, the performance expectancy variable has a significant influence on e-wallet behavior intention, the social influence variable also has a significant influence on e-wallet behavior intention.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi telah memberikan banyak manfaat terhadap kehidupan manusia. Seperti halnya fintech yang telah muncul lebih dari satu abad lalu menjadi semakin populer di era serba digital sekarang. Kemunculan fintech dengan cepat telah menjadi daya tarik bagi masyarakat, baik masyarakat di negara berkembang dan di negara maju dan telah lama memberi kontribusi penting dalam industri jasa keuangan, dengan memadukan komponen teknologi berbasis internet dan komputer dengan sistem keuangan untuk menggantikan kegiatan keuangan tradisional (Gupta et al., 2019). Hal ini ditandai dengan adanya penggunaan komputer dan penggunaan software pada bank-bank besar untuk melayani berbagai transaksi keuangan di seluruh penjuru dunia. Inovasi layanan keuangan mulai dari ATM (*automated teller machine*), kartu kredit, mobile banking, dan e-wallet yang sudah mulai berkembang di seluruh penjuru dunia. Fintech dengan cepat mendapatkan daya tarik bagi masyarakat baik di negara maju maupun negara berkembang yang telah lama memainkan peran penting dalam industri jasa keuangan dengan menjembatani kesenjangan antara komponen teknologi dan keuangan (Chen et al., 2018). Teknologi berubah dengan cepat, dan menghasilkan popularitas teknologi pembayaran baru yang menggantikan metode pembayaran tradisional dan semakin menarik perhatian untuk digunakan (Flavian et al., 2020).

Bank saat ini tak lagi menjadi satu-satunya pemain yang mendominasi dalam bidang finansial. Tumbuhnya perusahaan startup yang bergerak di bidang finansial telah mengeluarkan inovasinya dan mendobrak dominasinya untuk menarik perhatian masyarakat dunia. Fintech memiliki berbagai layanan inovasi, seperti e-wallet, payment apps hingga cryptocurrency yang telah memberikan banyak manfaat bagi kegiatan keuangan masyarakat di dunia. Sehingga masyarakat memiliki banyak pilihan untuk mendapatkan dan menggunakan layanan keuangan tersebut. Misalnya saja perubahan perilaku manusia yang diakibatkan oleh Pandemi COVID-19 telah mendorong kebiasaan pembayaran dari tradisional menjadi pembayaran yang berbasis teknologi untuk menjaga jarak sosial (Esawe, 2022)). Dengan adanya perkembangan teknologi seperti e-wallet, payment apps, dan mobile banking akan membuat semakin menarik perhatian bagi masyarakat untuk menggunakan teknologi tersebut. (Flavian et al., 2020) menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan teknologi seperti mobile wallet dan payment apps salah satunya adalah faktor psikologis dan tingkat rasionalitas masyarakat dalam membentuk niat mereka dalam menggunakan teknologi (*Behavior Intention*). Teori TAM (*Technology Acceptance Model*) ada dua keyakinan tertentu dalam teori ini, yaitu tentang pandangan bahwa menggunakan teknologi tersebut mudah dan memiliki manfaat untuk menentukan niat individu dalam menjalankan teknologi atau behavior intention (Haryati, 2021). TAM berasumsi bahwa rasionalitas individu yang bisa membentuk niat untuk menggunakan teknologi (Esawe, 2022).

Popularitas *e-wallet* dan *payment apps* yang sudah banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia yang berdampak pada sikap manajemen keuangan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah atau biasa disebut UMKM di berbagai daerah di Indonesia. Dengan adanya teknologi tersebut maka efek dari konstruksi teori UTAUT (*unified theory of acceptance and use of technology*) yaitu ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha atau harapan usaha akan mempengaruhi niat UMKM dalam menggunakan *e-wallet* dan *payment apps* (*Behavior Intention E-wallet*) (Raihan & Rachmawati, 2019). Tidak hanya itu tingkat penggunaan perangkat mobile atau smartphone (*Mobile Self Efficacy*) juga akan mempengaruhi niat pelaku UMKM dalam menggunakan *e-wallet* dan *payment apps*. Penelitian ini mencoba mengetahui tentang interaksi tingkat penggunaan perangkat mobile, harapan usaha, ekspektasi kinerja dalam menentukan niat untuk menggunakan teknologi *e-wallet* atau behavior intention *e-wallet*.

Studi ini menambah literatur yang ada dengan mencoba mengidentifikasi tingkat kepercayaan terhadap pengguna perangkat mobile (*Mobile Self efficacy*), ekspektasi kinerja (*Performance Expectancy*), dan harapan usaha (*Effort Expectancy*) terhadap niat pelaku UMKM di daerah Wisata Sarangan dalam mengadopsi *e-wallet* (*Behavior Intention e-wallet*). Penelitian terdahulu (Esawe & Elwkeel, 2020) memiliki keterbatasan penelitian seperti tidak memasukkan faktor moderasi ke penelitian tersebut. Penulis penelitian terdahulu juga memiliki persepsi tentang konstruksi pelanggan yang mungkin berubah seiring waktu ketika mereka memperoleh pengetahuan dan pengalaman baru. Studi ini juga menambahkan pengaruh sosial sebagai variabel moderasi untuk mengetahui apakah pengaruh sosial akan memperlemah atau memperkuat tingkat kepercayaan terhadap penggunaan perangkat mobile, ekspektasi kinerja, dan harapan usaha terhadap niat pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM di daerah Wisata Sarangan dalam mengadopsi *e-wallet*. Dan studi ini juga akan memberi penjelasan baru karena dilaksanakan pada tahun yang berbeda, kebiasaan atau perilaku seseorang pada tempat yang berbeda dan kebudayaan pada suatu negara yang berbeda. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis peran *social influence* dalam memoderasi *mobile self efficacy*, *performance expectancy*, *effort expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet* pada umkm di daerah Wisata Telaga Sarangan.

KAJIAN LITERATUR

Mobile Self Efficacy

Mobile Self Efficacy mengacu pada keyakinan individu terhadap kemampuannya untuk berhasil menyelesaikan tugas dengan menggunakan teknologi seluler (Chawla & Joshi, 2019). Konsep ini merupakan perluasan dari teori *self-efficacy* umum Bandura, yang menekankan keyakinan diri yang optimis pada kompetensi seseorang untuk melakukan tindakan tertentu. Menurut (Fauziah & Ashfiasar, 2021), sebagai teori *self-efficacy* yang bersangkutan dengan kepercayaan individu atau tingkat keyakinan individu, mungkin melengkapi model terutama berkaitan dengan faktor teknologi. Menurut teori kemandirian diri, orang yang percaya pada kemampuan mereka akan bekerja dengan baik, dan membuat mereka memiliki predikat terbaik untuk menilai kemampuan mereka sendiri (Alfany et al., 2019)

Effort Expectancy

Harapan usaha (EE). *Effort Expectancy* adalah “Ukuran kemudahan yang dirasakan oleh individu dalam menggunakan suatu sistem (Wibowo et al., 2019). *Effort expectancy* adalah bagaimana individu mempercayainya mempelajari e-wallet itu sederhana, mereka akan terampil menggunakan e-wallet, dan bahwa interaksi dan kepekaan mereka dengan sistem e-wallet akan lebih sederhana, jelas dan efisien (Gupta et al., 2019). Menurut (Owusu Kwateng et al., 2019) *effort expectancy* adalah tingkat kemudahan dari sebuah usaha sebagai hasil dari penggunaan teknologi baru. Penggunaan teknologi informasi yang mudah dapat menimbulkan persepsi bahwa sistem itu berguna baginya dan menimbulkan kenyamanan bila menggunakannya sehingga timbul niat untuk menggunakan sistem. (Fauziah & Ashfiasar, 2021) menyimpulkan bahwa *effort expectancy* dapat mempengaruhi behavioral intention untuk menggunakan suatu teknologi teknologi.

Performance Expectancy

Harapan kinerja (PE). *Performance Expectancy* adalah “Sejauh mana seseorang percaya pada suatu sistem untuk membantu mereka dalam meningkatkan sebuah kinerja pekerjaan (Fagan, 2019). *Performance Expectancy* adalah bagaimana seseorang percaya bahwa menggunakan e-wallet akan memberikan kenyamanan, kemudahan, dan operasional yang lebih baik dan lebih efektif untuk transaksi bisa diselesaikan dalam waktu yang lebih cepat (Behr, 2017). Pengaruh positif *performance expectancy* pada minat menggunakan e-wallet telah didukung oleh penelitian sebelumnya (Marheni et al., 2022).

Social Influence

Pengaruh sosial atau *Social Influence* adalah “seberapa jauh seorang individu dalam mempersepsikan orang lain atau mempengaruhi pikiran orang lain untuk percaya dalam penggunaan sistem baru (Abbasi et al., 2022). *Social Influence* adalah persepsi individu tentang rekomendasi dan dukungan orang-orang kritis yang akan memengaruhi keputusan mereka untuk menggunakan dompet elektronik. (Alalwan et al., 2018) Apalagi, pemerintah juga telah mendorong penggunaan dompet elektronik untuk kegiatan transaksi.

Behavior Intention E-Wallet

Behavior Intention E-Wallet mengacu pada kesiapan dan kemauan individu untuk menggunakan layanan dompet elektronik untuk transaksi keuangan (Alfany et al., 2019). *Behavior Intention* adalah “Sejauh mana seorang individu telah merumuskan rencana dengan sadar mengenai apakah akan melakukan perilaku atau menentukan sikap tertentu di masa depan (Alfany et al., 2019). Niat menggambarkan keinginan pengguna untuk terlibat dalam perilaku tertentu (Flavian et al., 2020).

HIPOTESIS PENELITIAN

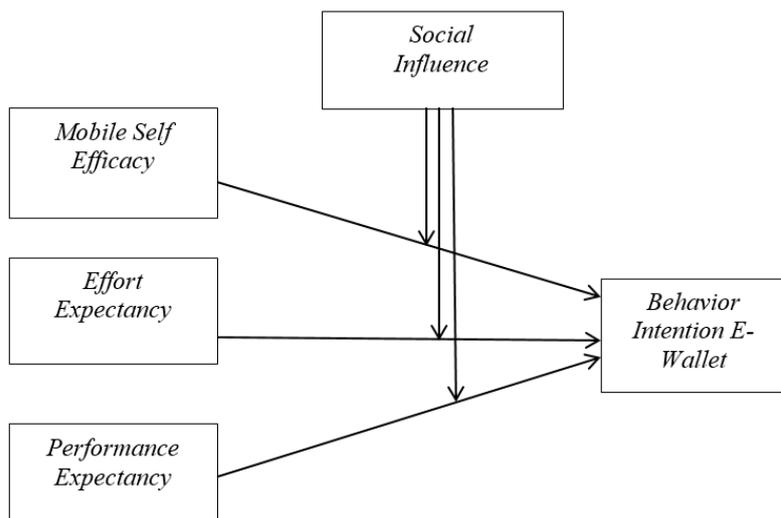
H1: Efikasi diri seluler memiliki pengaruh terhadap minat dalam penggunaan *e-wallet*.

H2: *Effort Expectancy* mempengaruhi minat individu dalam mengadopsi penggunaan *e-wallet* dalam melakukan suatu kegiatan usaha.

H3: *Performance expectancy* memiliki pengaruh terhadap pelaku UMKM untuk menggunakan *e-wallet*.

H4: Pengaruh Sosial (SI) memoderasi niat individu untuk mengadopsi penggunaan *e-wallet*

KERANGKA PEMIKIRAN



Gambar 1. Kerangka Penelitian

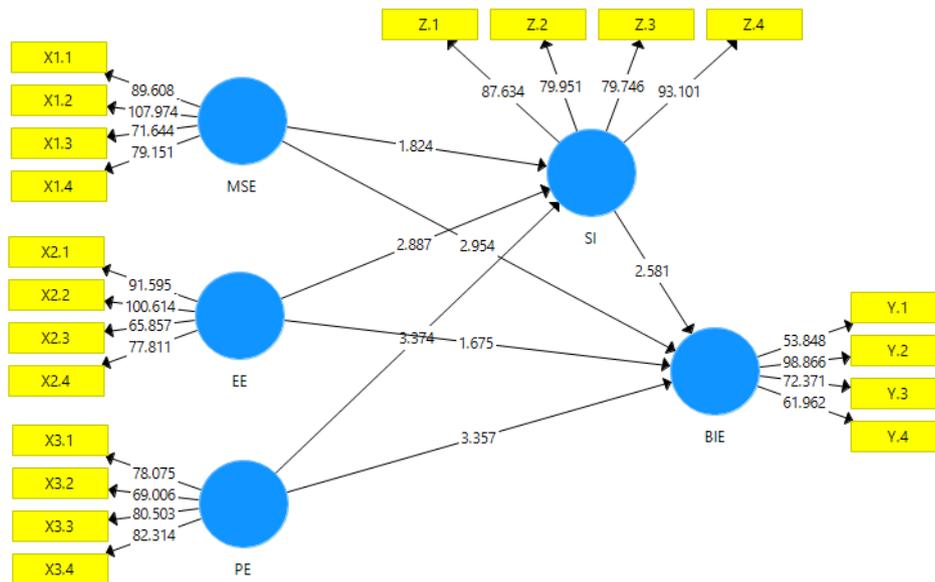
METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif menurut (Sugiyono, 2019), adalah suatu metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, sebagai metode ilmiah atau scientific karena telah memenuhi kaidah ilmiah secara konkrit atau empiris, obyektif, terukur, rasional, serta sistematis. Dalam penelitian populasi dibedakan menjadi dua yaitu populasi secara umum dan populasi target (*target population*). Populasi dalam penelitian ini adalah semua masyarakat di daerah Wisata Telaga Sarangan yang memiliki UMKM atau yang memiliki usaha mikro, kecil, dan menengah. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode *Nonprobability Sampling* dengan teknik sampling jenuh. Sampel diambil dari survei online yang dilakukan di daerah Wisata Telaga Sarangan pada bulan Juni sampai bulan Desember 2023. Dengan target sampel 150 tanggapan yang akan menjadi data penelitian ini. Data yang digunakan yaitu data primer dengan cara menyebar kuesioner ke pada para pelaku UMKN daerah Wisata Telaga Sarangan. Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah mencari, mencatat, dan mengumpulkan semua secara objektif dan apa adanya sesuai dengan hasil observasi dan wawancara di lapangan yaitu pencatatan data dan berbagai bentuk data yang ada di lapangan. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan *Partial Least Square* (PLS) dengan menggunakan bantuan *Software SMARTPLS*. Dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis PLS, yang terbagi menjadi 2 tahapan yaitu uji pengukuran model (*measurement model*) dan uji struktural model.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Skema Program PLS

Dalam penelitian ini, pengujian hipotesis dilakukan menggunakan metode analisis data *Partial Least Square* (PLS) dengan menggunakan Program Smart PLS 3.0. Berikut adalah diagram model program PLS yang menjadi objek pengujian:



Gambar 2. Outer Model

Evaluasi Pengukuran Model (Outer Model)

Outer Model menunjukkan bagaimana variabel manifest atau observed variabel mempresentasi variabel laten untuk diukur. Dalam analisa model ini menspesifikasi hubungan variabel laten dengan indikator – indikatornya.

Analisis Uji Validitas

Dalam melakukan penelitian, uji ini sebagai pengukuran apakah setiap pertanyaan yang diajukan dalam bentuk kuesioner mampu mewakili variabel yang diteliti. Dalam penggunaan Smart PLS pengukuran validitas dilakukan dengan 2 cara dan hasil analisis yang sudah dilakukan adalah:

Convergent Validity

Nilai convergent Validity adalah nilai loading faktor pada variabel laten dengan indikator-indikatornya. Digunakan untuk menguji validitas tiap indicator di suatu variabel. Ukuran refleksif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi > 0,7 dengan konstruk yang ingin diukur, artinya indikator tersebut valid mengukur konstruk yang dibuat (Ghozali, 2019). Namun demikian untuk tahap pengembangan skala pengukuran nilai loading > 0,5 dianggap cukup yang artinya memenuhi syarat.

Tabel 1. Hasil Analisis Converget Validity

Item Pertanyaan	Behavior Intention E- Wallet (Y)	Effort Expectancy (X.2)	Mobile Self Efficacy (X.1)	Performance Expectancy (X.3)	Social Influence (Z)
X1.1			0,927		
X1.2			0,939		
X1.3			0,915		
X1.4			0,926		
X2.1		0,930			
X2.2		0,939			
X2.3		0,912			
X2.4		0,926			
X3.1				0,918	
X3.2				0,907	
X3.3				0,917	
X3.4				0,907	
Y.1	0,90				

Y.2	0,927
Y.3	0,911
Y.4	0,900
Z.1	0,934
Z.2	0,921
Z.3	0,924
Z.4	0,933

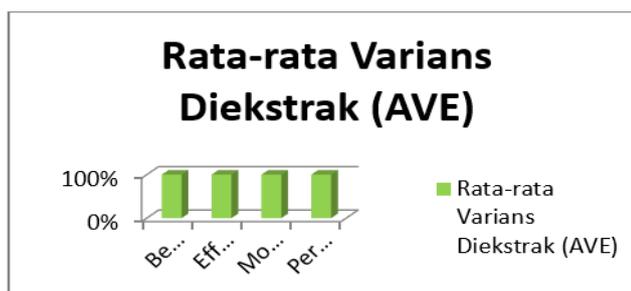
Hasil temuan pada tabel 1, maka menunjukkan bahwa 5 variabel yang digunakan dalam penelitian ini seperti *mobile self efficacy*, *effort expectancy*, *performance expectancy*, *social influence*, dan *behavior intention e-wallet* dalam setiap pertanyaan yang mewakili masing-masing variabel memiliki nilai *loading* > 0,6, maka dapat dinyatakan pertanyaan yang mewakili setiap variabel memenuhi syarat untuk diteliti.

Discriminant Validity

Kriteria pengujian jika nilai AVE yang dihasilkan setiap variabel yang digunakan lebih besar dari 0,5 maka dapat dikatakan memenuhi syarat(Ghozali, 2019).

Tabel 2. Hasil Analisis Avarage Variance Extruted (AVE)

Variabel	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,828
Effort Expectancy (X.2)	0,858
Mobile Self Efficacy (X.1)	0,859
Performance Expectancy (X.3)	0,832
Social Influence (Z)	0,861



GAMBAR 1. DIAGRAM AVE

Dari nilai AVE yang ada pada tabel 2, maka dapat diketahui hasil dari variabel *behavior intention e-wallet* > 0,5 atau sebesar 0,828 untuk hasil dari *effort expectancy* > 0,5 atau menghasilkan nilai 0,858, untuk nilai variabel *mobile self efficacy* > 0,5 atau sebesar 0,859, untuk variabel *Performance expectancy* > 0,5 atau sebesar 0,832, dan untuk variabel *social influence* > 0,5 atau sebesar 0,861. Pada hasil ini menunjukkan bahwasanya setiap variabel telah memiliki *discriminant validity* yang baik.

Tabel 3. Hasil Analisis Cross Loading

Item Pertanyaan	Behavior Intention E-wallet (Y)	Effort Expectancy (X.2)	Mobile Self Efficacy (X.1)	Performance Expectancy (X.3)	Social Influence (Z)
X1.1	0,806	0,855	0,927	0,816	0,593
X1.2	0,826	0,870	0,939	0,830	0,631
X1.3	0,765	0,828	0,915	0,809	0,565

X1.4	0,810	0,896	0,926	0,846	0,650
X2.1	0,822	0,930	0,866	0,835	0,640
X2.2	0,827	0,939	0,866	0,838	0,671
X2.3	0,811	0,912	0,849	0,847	0,693
X2.4	0,827	0,926	0,869	0,892	0,673
X3.1	0,843	0,858	0,824	0,918	0,674
X3.2	0,787	0,810	0,805	0,907	0,680
X3.3	0,843	0,857	0,818	0,917	0,661
X3.4	0,780	0,835	0,804	0,907	0,661
Y.1	0,903	0,789	0,764	0,765	0,645
Y.2	0,927	0,829	0,806	0,829	0,706
Y.3	0,911	0,827	0,801	0,833	0,722
Y.4	0,900	0,783	0,779	0,817	0,710
Z.1	0,687	0,641	0,571	0,659	0,934
Z.2	0,695	0,660	0,597	0,665	0,921
Z.3	0,726	0,666	0,626	0,682	0,924
Z.4	0,730	0,713	0,649	0,714	0,933

Hasil yang sudah diperoleh pada tabel 3 menunjukkan bahwa nilai setiap item pertanyaan baik *behavior intention e-wallet*, *effort expectancy*, *mobile self efficacy*, *performance expectancy*, *social influence* menghasilkan nilai cross loading > besar dalam melakukan perbandingan antara variabel pada pertanyaan yang digunakan untuk mewakilinya.

Analisis Uji Reliabilitas

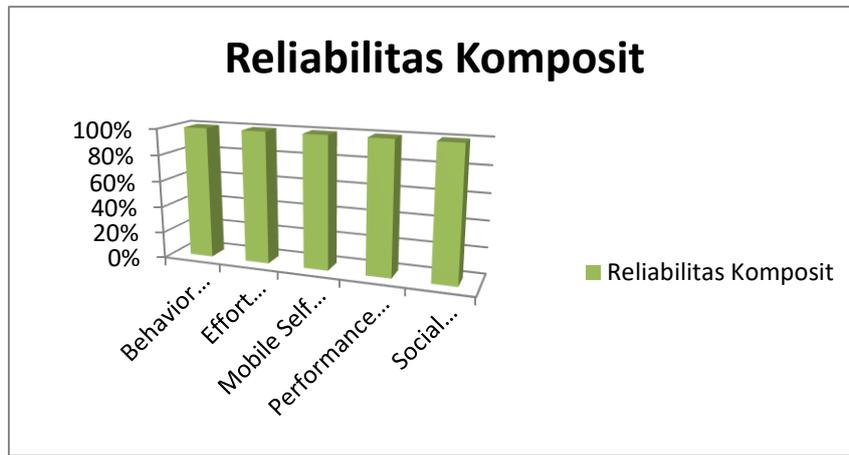
Pengukuran Reliabilitas akan menunjukkan sebesar akuratnya konsistensi jawaban responden dalam variabel yang digunakan untuk menentukan apakah responden konsisten dalam menjawab personal yang diteliti. Dalam pengukuran ini ada 2 cara yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Composite Reliability

Composite reliability merupakan bagian yang digunakan untuk menguji nilai reliabilitas indikator variabel, suatu konstruk dikatakan reliabel jika nilai *composite reliability* > 0,7 mempunyai reliabilitas yang tinggi meskipun 0,6 masih dapat diterima penyajian tabel 4 dan untuk memperkuat dengan menggunakan gambar 4 sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Analisis Composite Reliability

Variabel	Reliabilitas Komposit
Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,951
Effort Expectancy (X.2)	0,960
Mobile Self Efficacy (X.1)	0,961
Performance Expectancy (X.3)	0,952
Social Influence (Z)	0,961



Gambar 2. Diagram Composite Reliability

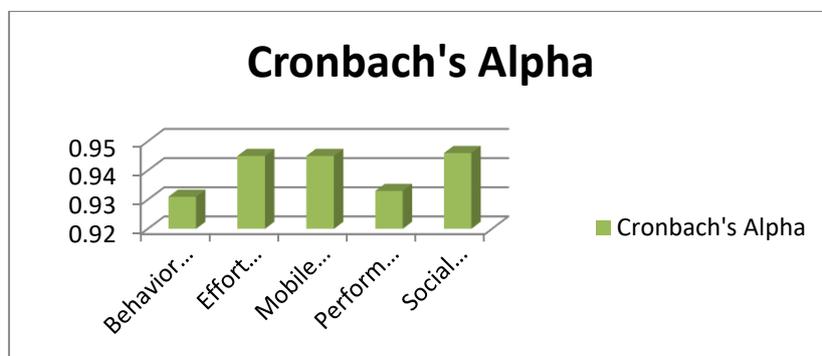
Nilai *Composite reliability* yang dihasilkan pada setiap variabel *behavior intention e-wallet*, *effort expectancy*, *mobile self efficacy*, *performance expectancy*, dan *social influence* > 0,7 dimana nilai *composite reliability* dari variabel *behavior intention e-wallet* > 0,7 yaitu sebesar 0,951, *effort expectancy* > 0,7 yaitu sebesar 0,960, *mobile self efficacy* > 0,7 yaitu sebesar 0,961, *performance expectancy* > 0,7 yaitu sebesar 0,952, dan *social influence* > 0,7 yaitu sebesar 0,961. Dilihat dari nilai *composite reliability* pada masing-masing variabel yang besarnya > 0,7 menunjukkan bahwa keempat variabel tersebut reliable.

Cronbach's Alpha

Uji reliabilitas dengan *composite reliability* dapat diperkuat dengan menggunakan nilai *cronbach's alpha* kriteria penilaian variabel apabila nilai *cronbach's alpha* tiap variabel > 0,7 maka dikatakan reliabel (Ghozali, 2019). Berikut ini penyajian tabel 5 yang diperkuat dengan gambar 5 nilai *cronbach's alpha* dari masing-masing variabel.

Tabel 5. Cronbach's Alpha

Variabel	Cronbach's Alpha
Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,931
Effort Expectancy (X.2)	0,945
Mobile Self Efficacy (X.1)	0,945
Performance Expectancy (X.3)	0,933
Social Influence (Z)	0,946



Gambar 5. Diagram Cronbach's Alpha

Berdasarkan tabel 5, maka hasil dari *Cronbach's Alpha* variabel *behavior intention e-wallet* > 0,7 yaitu sebesar 0,931, *effort expectancy* > 0,7 yaitu sebesar 0,945, *mobile self efficacy* > 0,7 yaitu sebesar 0,945, *performance expectancy* 0,933, *social influence* > 0,7 yaitu sebesar 0,946. Dengan demikian hasil ini dapat menunjukkan bahwa masing-masing variabel penelitian telah memenuhi persyaratan nilai *Cronbach's Alpha*, sehingga dapat disimpulkan bahwa keseluruhan variabel memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi. Pada Penelitian akan dijelaskan mengenai hasil uji *path coefficient*, uji *goodness of fit* dan uji hipotesis. Dalam menilai model struktural dengan PLS dengan cara antara lain:

Analisis Kelayakan Model (*Goodness of Fit*)

Pengujian ini untuk menentukan model yang dibentuk layak untuk diteliti atau tidak dengan melihat hasil penelitian yang dilakukan adalah:

Tabel 6. Hasil R Square

Model	R Square	Adjusted R Square
Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,849	0,846
Social Influence (Z)	0,559	0,553

Tabel 6 digunakan untuk melihat pengaruh variabel *effort expectancy*, *mobile self efficacy*, *performance expectancy*, variabel *social influence* sebagai variabel moderasi, dan *behavior intention e-wallet* sebagai variabel Y. Berdasarkan data pada tabel diatas, diketahui bahwa besar pengaruh variabel *mobile self efficacy*, *effort expectancy*, *performance expectancy terhadap behavior intention e-wallet* sebesar 0,849 atau 84,9% dan besarnya pengaruh variabel *mobile self efficacy*, *effort expectancy*, *performance expectancy terhadap social influence* sebesar 0,559 atau 55,9%. Kemudian

penilaian *goodness of Square* dengan $Q-Square = 1 - \frac{1 - (0,401 \times 1 - 0,060)}{0,94}$

Model Saturated	Model Estimasi
SRMR	0,033
d_ ULS	0,235
d_ G	0,424
Chi-Square	564,398
NFI	0,905

fit menggunakan Q -perhitungan: $[(1-R^2_1) \times (1-R^2_2)]$ $[(1-0,599) \times (1-0,849)]$ 0,151)

Artinya dari hasil analisis ini menunjukkan bahwa nilai *Q-square* sebesar 0,94 artinya tingkat keberagaman model yang ditunjukkan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependennya sebesar 0,94 atau 94% dan sisanya 0,060 atau 6% masih dipengaruhi faktor-faktor lainnya. Dengan demikian, dari hasil tersebut maka model penelitian ini dapat dinyatakan telah memiliki *goodness of fit* yang baik.

Tabel 7. Hasil Analisis NFI

Berdasarkan tabel 7, maka dalam indikator model fit menunjukkan bahwa nilai $NFI > 0,1$ atau lebih tinggi maka model dapat dikatakan jauh lebih baik.

Analisa Uji Hipotesis

Untuk melihat hasil dari uji hipotesis pada penelitian ini dapat dilakukan dengan melihar hasil dari *t Statistic* dan *P Values* ,0,05. Dalam penelitian ini juga memiliki pengaruh langsung dan tidak langsung terhadap masing-masing variabel karena di dalamnya terdapat variabel independen, variabel dependen, dan variabel moderasi. Untuk hasil dari pengolahan hipotesis pengaruh langsung dapat dilihat dari tabel *patch coefficient* yang berada pada bootstrapping SmartPLS. Hasil uji dapat dilihat dari tabel uji bootstrapping sebagai berikut:

Pengujian Pengaruh Langsung

Pada uji *patch coefficient* ini akan menunjukkan seberapa kuat pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan skema *inner model* yang telah ditampilkan pada tabel *patch coefficient* yang dapat menjelaskan pengaruh terbesar sampai terkecil.

Tabel 1. Hasil Patch Coefficient

Model	Sampel Asli (O)	T Statistik (O/STDEV)	P Values
Effort Expectancy (X2) > Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,302	2,650	0,004
Effort Expectancy (X2) > Social Influence (Z)	0,476	2,887	0,002
Mobile Self Efficacy (X1) > Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,183	1,992	0,023
Mobile Self Efficacy (X1) > Social Influence (Z)	-0,229	1,824	0,034
Performance Expectancy (X3) > Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,451	3,733	0,000
Performance Expectancy (X3) > Social Influence (Z)	0,499	3,374	0,000
Social Influence (Z) > Behavior Intention E-Wallet (Y)	0,217	2,581	0,005

Berdasarkan tabel 8 dijelaskan bahwa pengaruh terbesar ditunjukkan pada pengaruh variabel *performance expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan nilai sebesar 3,733. Kemudian pengaruh terbesar kedua adalah *performance expectancy* terhadap *social influence* dengan nilai sebesar 3,374. Pengaruh terbesar ketiga adalah pengaruh variabel *effort expectancy* terhadap *social influence* dengan nilai sebesar 2,887. Pengaruh terbesar keempat adalah *effort expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan nilai sebesar 2,650. Pengaruh terbesar kelima adalah *social influence* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan nilai sebesar 2,581. Pengaruh terbesar keenam adalah *mobile self efficacy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan nilai sebesar 1,992. Kemudian pengaruh yang terkecil adalah variabel *mobile self efficacy* terhadap *social influence* dengan nilai sebesar 1,824. Berdasarkan hasil dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa keseluruhan model dalam variabel ini memiliki *patch coefficient* yang positif. Dari hasil tersebut dapat diketahui semakin besar nilai *patch coefficient* maka semakin kuat juga pengaruh atau hubungan variabel independen dan variabel dependen tersebut.

Untuk menentukan signifikan atau tidaknya pada tabel 8 dilihat dengan p value dimana hasil analisis yang diperoleh adalah: Model 2 (Pengaruh Variabel Independent terhadap *Behavior Intention E- Wallet*)

- a) nilai yang dihasilkan pada variabel *mobile self efficacy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan p values 0,023 dapat dijelaskan $p\ values\ 0,023 < 0,5$ dapat dijelaskan H1 diterima atau variabel *mobile self efficacy* berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*
- b) nilai yang dihasilkan pada variabel *effort expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan p values 0,002 dapat diartikan $p\ values\ 0,002 < 0,5$ dapat dijelaskan H2 diterima atau variabel *effort expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*
- c) nilai yang dihasilkan dari variabel *performance expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan p values 0,000 dapat dijelaskan $p\ values\ 0,000 < 0,5$ dapat dijelaskan H3 diterima atau variabel *performance expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*
- d) nilai yang dihasilkan dari variabel *social influence* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan p values 0,005 dapat diartikan $p\ values\ 0,005 < 0,5$ yang berarti H4 diterima atau berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*

Pengaruh Pengujian Tidak Langsung

Analisis ini untuk lebih menjelaskan hasil pengaruh signifikan secara tidak langsung atau menggunakan mediasi. Hasil analisis yang diperoleh adalah:

Tabel 9. Hasil Analisis Indirect Effect

Variabel	Sampel Asli (O)	T Statistik (O/STDEV)	P Values
Effort Expectancy -> Behavior Intention E-Wallet	0,104	1,881	0,030
Effort Expectancy -> Social Influence			

Mobile Self Efficacy -> Behavior Intention E-Wallet	-0,050	1,443	0,075
Mobile Self Efficacy -> Social Influence			
Performance Expectancy -> Behavior Intention E-Wallet	0,108	2,044	0,021
Performance Expectancy -> Social Influence			
Social Influence -> Behavior Intention E-Wallet			

Hasil Tabel 9, maka menunjukkan bahwa *p values* 0,030 dan serta nilai koefisiennya 0,104 pada *effort Expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan moderasi *social influence* ternyata nilai *p values* 0,030 < 0,5 serta koefisien menunjukkan arah positif 0,104 artinya *social influence* dapat memperkuat pengaruh secara signifikan antara variabel *effort expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet*. Nilai *p values* 0,075 serta nilai koefisiennya -0,050 pada *mobile Self Efficacy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan moderasi *social influence* ternyata *p values* 0,075 < 0,5 serta koefisien menunjukkan arah negative -0,050 artinya *social influence* tetap memperkuat pengaruh antara *mobile self efficacy* terhadap *behavior intention e-wallet*. Nilai *p values* 0,021 serta nilai koefisien 0,108 pada *performance expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet* dengan variabel moderasi *social influence* ternyata *p values* 0,021 < 0,5 serta nilai koefisien memberikan arah positif 0,108 yang berarti *social influence* bisa memperkuat pengaruh secara signifikan antara variabel *performance expectancy* terhadap *behavior intention e-wallet*.

Pembahasan

Pengaruh *Mobile Self Efficacy* terhadap *Behavior Intention E-Wallet*

Berdasarkan analisis data diperoleh bahwa *mobile self efficacy* berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*. Jadi dalam penelitian ini pengetahuan seseorang tentang perangkat mobile berpengaruh terhadap minat mereka untuk menggunakan sistem keuangan digital atau dompet digital. *mobile self efficacy* atau efikasi diri seluler sangat penting dalam adopsi dompet elektronik. Maka dalam penelitian ini tanpa kemandirian seluler, seseorang tidak akan menerapkan teknologi inovatif seperti *e-wallet*. Menurut hasil penelitian (Fauziah & Ashfiyar, 2021) juga menghasilkan bahwa Self-efficacy memiliki pengaruh pada minat penggunaan pembayaran non tunai pada aplikasi pengguna transportasi online. Sama halnya dengan dua penelitian sebelumnya, penelitian yang dilakukan oleh (Alfany et al., 2019) menyatakan bahwa adanya pengaruh computer Self-efficacy pada intention to use digital payment.

Pengaruh *Effort Expectancy* terhadap *Behavior Intention E-Wallet*

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh bahwa *effort expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*. Maka harapan usaha seseorang mempengaruhi signifikan terhadap minat dalam menggunakan dompet digital. Hasil ini didukung oleh hasil penelitian dari (Raihan & Rachmawati, 2019; Syifa & Tohang, 2020). Selain itu, sebagian besar responden berusia di bawah 30 tahun, yang kemungkinan masih fleksibel dan adaptif bagi fintech. Akibatnya, para pelaku UMKM tidak akan mempertimbangkan apakah menggunakan dompet elektronik itu rumit atau mudah. Penyedia dompet digital atau *e-wallet* berusaha untuk menciptakan layanan yang ramah bagi pengguna aplikasi untuk mempertahankan niat perilaku positif di kalangan masyarakat atau pelaku UMKM.

Pengaruh *Performance Expectancy* terhadap *Behavior Intention E-Wallet*

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa *performance expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*. *Performance expectancy* didefinisikan tingkat kepercayaan pengguna bahwa dalam menggunakan sistem informasi akan dapat meningkatkan kinerja pekerjaannya. Menurut temuan penelitian ini, *e-wallet* berkembang pesat dan efektif untuk transaksi pelanggan. Harapan kinerja memberi dampak yang signifikan terhadap minat menggunakan dompet digital. Selain itu, ekspektasi kinerja ditemukan secara signifikan mempengaruhi niat para pelaku UMKM terhadap penggunaan *e-wallet*. Hasil ini kontras dengan (Syifa & Tohang, 2020) bahwa *performance expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *behavior intention e-wallet*. Dengan mempertimbangkan manfaat, motivasi, dan keuntungan yang diperoleh dari penggunaan teknologi informasi, minat untuk mengadopsi teknologi informasi sebagai sarana untuk meningkatkan kinerja individu semakin meningkat.

Pengaruh *Social Influence* terhadap *Behavior Intention E-Wallet*

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh bahwa *social influence* berpengaruh terhadap *behavior intention e-wallet*. Pengaruh sosial (*social influence*) adalah pengaruh orang-orang penting yang menyarankan penggunaan system (Fauziah & Ashfiyar, 2021). Oleh karena itu dalam penelitian ini pengaruh sosial

mendukung variabel independent dalam memberi pengaruh signifikan terhadap variabel dependent. Pengaruh sosial memperkuat bahwa *mobile self efficacy*, *effort expectancy*, *performance expectancy* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat dalam menggunakan dompet digital. Hasil yang telah diperoleh juga sejalan dengan model UTAUT, sedangkan kondisi yang memfasilitasi dianggap penentu langsung konstruksi “UB” dari pada “niat perilaku.” (Wibowo et al., 2019). Hal ini juga sejalan dengan temuan Raihan & Rachmawati, 2019) dan (Fauziah & Ashfiyar, 2021) bahwa *social influence* berpengaruh terhadap *behavior intention e-wallet*.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan diperoleh bahwa efikasi diri seluler, ekspektasi usaha, efikasi diri seluler, dan pengaruh sosial secara signifikan mempengaruhi niat para pelaku UMKM di daerah Wisata Telaga Sarangan untuk menggunakan dompet digital. Apalagi kondisi pada saat ini yang semua sudah serba digital akan sangat berpengaruh positif secara signifikan terhadap perilaku penggunaan layanan dompet elektronik. Selain itu, temuan penelitian ini menambah literatur mengenai hubungan antara harapan upaya, harapan kinerja, efikasi diri seluler, dan pengaruh sosial untuk menjelaskan potensi perilaku masyarakat khususnya pelaku UMKM dalam penggunaan dompet elektronik. Temuan ini memperluas pemahaman penyedia dompet elektronik dengan memasukkan faktor-faktor ini ke dalamnya meningkatkan penggunaan dompet digital yang sangat berfungsi sesuai keinginan masyarakat. Apalagi sebagai negara-negara berkembang beralih ke inklusi keuangan, transformasi digital akan berdampak pada masa depan, mengharuskan dunia usaha dan masyarakat untuk memiliki kesadaran dan pengetahuan digital karena kondisi seperti ini tidak dapat dihindari untuk peningkatan transaksi nontunai dalam pembelian produk dan jasa. Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, pertama penelitian ini berfokus ke pelaku UMKM daerah Wisata Telaga Sarangan. Kedua, hal ini tidak dapat memastikan sebab akibat jangka panjang hubungan antar faktor karena merupakan studi cross-sectional. Persepsi masyarakat tentang konstruksi mungkin berubah seiring waktu ketika mereka memperoleh pengetahuan dan pengalaman baru atau perkembangan teknologi yang baru. Ketiga, karena penelitian dilakukan di daerah wisata telaga sarangan, maka kemampuan generalisasi penelitian terbatas. Namun, penelitian di masa depan dapat meniru kerangka kerja kami dengan sampel yang lebih besar dan lebih beragam secara geografis. Keempat, kelompok umur yang paling umum di antara responden berusia di bawah 30 tahun (85,4%). Karena kelompok umur ini mengadopsi teknologi lebih dari kelompok umur lainnya, penelitian di masa depan harus melihat kelompok umur lain dan usia rata-rata.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbasi, G. A., Sandran, T., Ganesan, Y., & Iranmanesh, M. (2022). Go cashless! Determinants of continuance intention to use e-wallet apps: a hybrid approach using PLS-SEM and fsQCA. *Technology in Society*, 68.
- Alalwan, A. A., Baabdullah, A. M., Rana, N. P., Tamilmani, K., & Dwivedi, Y. K. (2018). Examining adoption of mobile internet in Saudi Arabia: Extending TAM with perceived enjoyment, innovativeness and trust. *Technology in Society*, 55, 100–110.
- Alfany, Z., Saufi, A., & Mulyono, L. E. H. (2019). The impact of social influence, self-efficacy, perceived enjoyment, and individual mobility on attitude toward use and intention to the use mobile payment of OVO. *Global Journal of Management and Business Research: E Marketing*, 19(7), 1–8.
- Behr, D. (2017). Assessing the use of back translation: The shortcomings of back translation as a quality testing method. *International Journal of Social Research Methodology: Theory & Practice*, 20(6), 573–584.
- Chawla, D., & Joshi, H. (2019). Consumer attitude and intention to adopt mobile wallet in India – an empirical study. *International Journal of Bank Marketing*, 37(7), 1590–1618.
- Chen, Y. M. Y., Hsu, T. T. H., & Lu, Y. Y. J. (2018). Impact of flow on mobile shopping intention”, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 41, 281–287.
- Esawe, A. T. (2022a). Exploring Retailers’ Behavioural Intentions Towards Using M-payment: Extending UTAUT with Perceived Risk and Trust. *Paradigm: A Management Research Journal*, 26(1), 8–28. <https://doi.org/10.1177/09718907221091717>
- Esawe, A. T. (2022b). Understanding mobile e-wallet consumers’ intentions and user behavior. *Spanish Journal of Marketing - ESIC*, 26(3), 363–384. <https://doi.org/10.1108/SJME-05-2022-0105>
- Esawe, A. T., & Elwkeel, E. M. (2020). Managing the digital transformation, strategic management, and tactical actions to implement GFMS: an Egyptian case study. *Journal of Management Research*, 38(3), 63–83.

- Fagan, M. H. (2019). Factors Influencing Student Acceptance of Mobile Learning in Higher Education. *Computers in the Schools*, 36(2), 105–121.
- Fauziah, S. A., & Ashfiassar, S. (2021). Pengaruh Social Influence dan Self-efficacy Terhadap Intention to Use Mobile Payment System Pada Pengguna E-wallet. *EMBISS: JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS DAN SOSIAL*, 1(4), 307–317. <https://embiss.com/index.php/embiss>
- Flavian, C., Guinaliu, M., & Lu, Y. (2020). Mobile payments adoption – introducing mindfulness to better understand consumer behavior. *International Journal of Bank Marketing*, 38(7), 1575–1599.
- Ghozali, I. (2019). *Aplikasi Analisis Multivariete*. Universitas Diponegoro.
- Gupta, K. P., Manrai, R., & Goel, U. (2019). Factors influencing adoption of payments banks by Indian customers: extending UTAUT with perceived credibility. *Journal of Asia Business Studies*, 13(2), 173–195.
- Haryati, D. (2021). Fenomena Cashless Society Pada Generasi Milenial dalam Menghadapi COVID19. *Business Innovation and Entrepreneurship Journal*, 3(1), 33–39.
- Marheni, D. K., Candy, Putri, J. R., Marcelino, & Widyasari D.A. (2022). Factors Determining College Students' Intention to use E-Wallets. *Almana: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 6(2).
- Owusu Kwateng, K., Osei, K. A., & Appiah, C. (2019). Acceptance and use of mobile banking: an application of UTAUT2. *Journal of Enterprise Information Management*, 32(1).
- Raihan, T., & Rachmawati, I. (2019). Analyzing Factors Influencing Continuance Intention Of E-wallet Adoption Using Utaut 2 Model (a Case Study Of Dana In Indonesia). *EProceedings of Management*.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV Alfabeta.
- Syifa, N., & Tohang, V. (2020). The Use Of E-Wallet System. *International Conference on Information Management and Technology*, 342–347.
- Wibowo, A. H., Mursityo, Y. T., & Herlambang, A. D. (2019). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy dan Social Influence terhadap Behavioral Intention dalam Implementasi Aplikasi SIMPG PT Perkebunan Nusantara XI Surabaya. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 3(9), 9047–9053.