

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
MINAT UMKM DALAM PENGADOPSIAN APLIKASI
PENCATATAN KEUANGAN SI APIK**



SKRIPSI

Oleh:

Nama: Naziatul Asri

No. Mahasiswa: 16312209

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2020

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
UMKM DALAM PENGADOPSIAN APLIKASI PENCATATAN
KEUANGAN SI APIK**

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai
derajat Sarjana Stara-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan
Ekonomika UII

Oleh:

Nama: Naziatul Asri

No.Mahasiswa: 16312209

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2020

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 08 Mei 2020

Penulis,



(Naziatul Asri)

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
UMKM DALAM PENGADOPSIAN APLIKASI PENCATATAN
KEUANGAN SI APIK**

SKRIPSI

Diajukan Oleh:

Nama: Naziatul Asri

No.Mahasiswa: 16312209

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal.....

Acc Ujain
Dosen Pembimbing,

27 April 2020

(Muamar Nur Kholid, S.E., M.Ak. Akt.)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT UMKM DALAM
PENGADOPSIAN APLIKASI PENCATATAN KEUANGAN SI APIK**

Disusun Oleh : NAZIATUL ASRI

Nomor Mahasiswa : 16312209

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Selasa, tanggal: 16 Juni 2020

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Muamar Nur Kholid, SE., M.Ak., Akt.

Penguji : Neni Meidawati, Dra.,M.Si., Ak,CA.

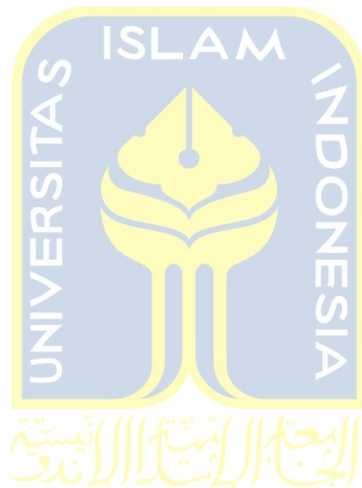
Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

HALAMAN PERSEMBAHAN



Teruntuk,

Allah SWT,

Kedua Orang Tua Tercinta,

Kedua Kakak-kakakku Tersayang,

Serta semua pihak yang telah memberikan dukunganya selama ini.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrahim

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji syukur Penulis panjatkan kepada Allah SWT atas berkah rahmat karuniatNya Penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat UMKM Dalam Pengadopsian Aplikasi Pencatatan Keuangan SI APIK**”. Tugas Akhir ini disusun dalam rangka memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Universitas Islam Indonesia.

Semasa studi dan penyusunan skripsi ini, tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak kepada Penulis. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati Penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Allah SWT atas segala rahmat dan kasih sayangNya yang senantiasa Ia limpahkan kepada Penulis.
2. Orang tua tercinta. Terimakasih atas dukungannya dan doanya selama ini kepada penulis. Terimakasih karena kalian selalu mengulurkan tangan kepada Penulis baik dalam keadaan suka maupun duka.
3. Kakak-kakakku. Terimakasih atas canda dan dukungannya selama ini.
4. Bapak Muamar Nur Kholid, S.E., M.Ak., Akt. selaku Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah memberikan bimbingan dengan penuh kesabaran, waktu, saran dan arahan yang sangat bermanfaat bagi Penulis.

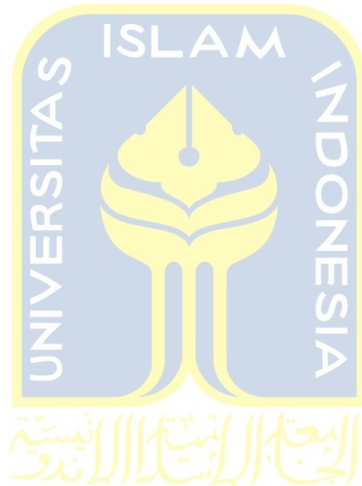
5. Bapak Fathul Wahid, S. T., M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
6. Bapak Jaka Sriyana, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.
7. Bapak Mahmudi, Dr. S.E., Ak., CMA., selaku selaku Ketua Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.
8. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu dan pembelajaran yang sangat bermanfaat.
9. *My Partner* retcehku, Salsabila Nur Aini S dan Triana Lingasari, terimakasih telah menjadi *partner* dalam segala hal.
10. Aulia Rahmah Said dan Sarach Respilia Sukma, terimakasih sudah banyak membantu dan mendengarkan keluh kesah penulis semasa perkuliahan.
11. Teman-teman Maroon. Salsa, Lingga, Kiki, Debi, Mahmud terimakasih telah menjadi teman semasa perkuliahan.
12. Teman-teman kostku Mba Ade, Mba Nurul, Sarach, Mba Diana, Mba Titis, Mba ayu, Bella, Nadhila terimakasih telah menjadi penghibur dan membantu Penulis selama ini.
13. Izzatul Zannah dan Hasna Ati Latifah terimakasih atas bantuannya selama ini.
14. Teman-teman KKN UII Angkatan 51 Unit 43. Terimakasih atas kebersamaan dan candaannya selama menjalani KKN.

15. Semua pihak yang terlibat yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Terimakasih banyak atas bantuannya selama ini. Semoga Allah membalas kebaikan kalian semua.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman Penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan untuk perbaikan kedepannya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Yogyakarta, 27 April 2020

Penulis,

(Naziatul Asri)

DAFTAR ISI

| | |
|---|----------|
| Halaman Sampul..... | i |
| Halaman Judul | ii |
| Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme | iii |
| Halaman Pengesahan | iv |
| Berita Acara Ujian Tugas Akhir | v |
| Halaman Persembahan | vi |
| Kata Pengantar..... | vii |
| Daftar Isi..... | x |
| Daftar Tabel..... | xiii |
| Daftar Gambar | xiv |
| Daftar Lampiran..... | xv |
| Abstrak..... | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 5 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 7 |
| 1.5 Sistematika Penulisan | 8 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 9 |
| 2.1 Landasan Teori | 9 |
| 2.1.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | 9 |
| 2.1.2 Peran Akuntansi Pada UMKM..... | 10 |

| | | |
|----------------------------------|--|----|
| 2.1.3 | Aplikasi Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (SI APIK) | 11 |
| 2.1.4 | <i>Technology Acceptance Model (TAM)</i> | 17 |
| 2.2 | Penelitian Terdahulu | 19 |
| 2.3 | Hipotesis Penelitian | 26 |
| 2.3.1 | <i>Awareness</i> | 26 |
| 2.3.2 | <i>Initial Trust</i> | 27 |
| 2.3.3 | <i>Relative Advantage</i> | 28 |
| 2.3.4 | <i>Perceived Risk</i> | 28 |
| 2.3.5 | <i>Perceived Ease of Use</i> | 29 |
| 2.3.6 | <i>Perceived Usefulness</i> | 30 |
| 2.4 | Model Penelitian..... | 31 |
| BAB III METODE PENELITIAN | | 31 |
| 3.1 | Populasi dan Sample Penelitian..... | 32 |
| 3.2 | Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data | 33 |
| 3.3 | Definisi dan Pengukuran Variabel..... | 34 |
| 3.3.1 | Variabel Terikat (<i>Dependent Variable</i>) | 34 |
| 3.3.2 | Variabel Bebas (<i>Independent Variable</i>)..... | 35 |
| 3.4 | Teknik Analisis Data | 38 |
| 3.4.1 | Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>) | 38 |
| 3.4.2 | Model Struktural (<i>Inner Model</i>) | 40 |
| BAB IV DATA DAN PEMBAHASAN | | 42 |
| 4.1 | Demografi Responden | 42 |
| 4.2 | Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>)..... | 44 |
| 4.2.1 | Uji Validitas | 44 |

| | | |
|-------------------------------|--|----|
| 4.2.2 | Uji Reliabilitas..... | 46 |
| 4.3 | Model Struktural (<i>Inner Model</i>)..... | 47 |
| 4.3.1 | Koefisien Determinan..... | 47 |
| 4.3.2 | Uji Signifikansi..... | 48 |
| 4.4 | Pembahasan..... | 50 |
| BAB V SIMPULAN DAN SARAN..... | | 53 |
| 5.1 | Kesimpulan..... | 53 |
| 5.2 | Keterbatasan Penelitian..... | 54 |
| 5.3 | Saran..... | 54 |
| DAFTAR REFERENSI..... | | 55 |
| LAMPIRAN..... | | 59 |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2-1 Kriteria UMKM | 9 |
| Tabel 2-2 Penelitian Terdahulu | 20 |
| Tabel 3-1 Pernyataan <i>Behavioral Intention</i> (BI) | 34 |
| Tabel 3-2 Pernyataan <i>Awareness</i> (AWR) | 35 |
| Tabel 3-3 Pernyataan <i>Initial Trust</i> (ITR) | 36 |
| Tabel 3-4 Pernyataan <i>Relative Advantage</i> (RA)..... | 36 |
| Tabel 3-5 Pernyataan <i>Perceived Risk</i> (PR) | 37 |
| Tabel 3-6 Pernyataan <i>Perceived Usefulness</i> (PU) | 37 |
| Tabel 3-7 Pernyataan <i>Perceived Ease Of Use</i> (PEOU) | 38 |
| Tabel 4-1 Demografi Responden..... | 42 |
| Tabel 4-2 Hasil Uji Validitas Konvegen..... | 44 |
| Tabel 4-3 <i>Fornell-Larcker Criterion</i> | 45 |
| Tabel 4-4 <i>Cross Loading</i> | 46 |
| Tabel 4-5 <i>Composite Reliability</i> | 47 |
| Tabel 4-6 Hasil Uji <i>R-Square</i> | 48 |
| Tabel 4-7 <i>Path Coefficient</i> | 48 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2-1 Tampilan Awal Aplikasi SI APIK | 13 |
| Gambar 2-2 Tampilan Menu Transaksi | 14 |
| Gambar 2-3 Tampilan Petunjuk Pencatatan Penjualan Tunai dan Kredit | 15 |
| Gambar 2-4 Tampilan Penyajian Laporan Keuangan..... | 16 |
| Gambar 2-5 <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM) | 17 |
| Gambar 4-1 Hubungan Antar Konstruk..... | 50 |



DAFTAR LAMPIRAN

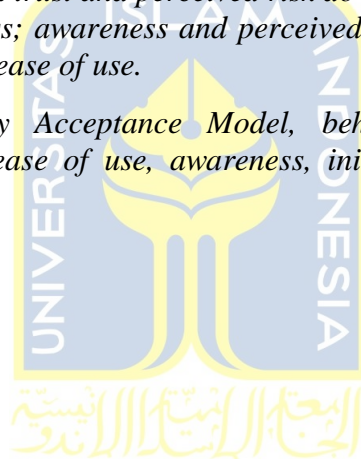
| | |
|---|----|
| LAMPIRAN 1 Tabulasi Data Penelitian | 60 |
| LAMPIRAN 2 Demografi Responden..... | 69 |
| LAMPIRAN 3 Hasil Penelitian..... | 84 |



Abstract

This study uses a quantitative method that aims to determine the factors that can influence the intention to adopt the application of SI APIK financial records using the Technology Acceptance Model (TAM). TAM is a theory that explains the factors that motivate individuals to use a system such as perceived usefulness and perceived ease of use, with the addition of external variables, awareness, initial trust, relative advantage and perceived risk. This study uses Structural Equation Modeling (SEM) to analyze the relationships between variables in a more complex way. This study uses purposive sampling and convenience sampling, with the criteria of Yogyakarta students that have businesses in any sector. Based on these criteria, 151 samples were collected. The result shows that relative advantage, and perceived ease of use significant effect on the perceived usefulness; initial trust, and relative advantage significant effect on the perceived ease of use; perceived usefulness and perceived ease of use significant effect on the behavioral intention. While awareness, initial trust and perceived risk do not have a significant effect on the perceived usefulness; awareness and perceived risk do not have a significant effect on the perceived ease of use.

Keywords: Technology Acceptance Model, behavioral intention, perceived usefulness, perceived ease of use, awareness, initial trust, relative advantage, perceived risk.



Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan metode kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi niat untuk mengadopsi aplikasi pencatatan keuangan SI APIK dengan menggunakan model *Technology Acceptance Model* (TAM). TAM merupakan teori yang menjelaskan tentang faktor-faktor yang memotivasi individu menggunakan suatu sistem seperti *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*, dengan tambahan variabel eksternal yaitu *awareness*, *initial trust*, *relative advantage* dan *perceived risk*. Penelitian ini menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM) untuk menganalisis hubungan antar variabel secara lebih kompleks. Pemilihan sample pada penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dan *convenience sampling* dengan kriteria sample mahasiswa Yogyakarta yang memiliki bisnis dalam sektor apapun. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh sample sebanyak 151 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *relative advantage* dan *perceived ease of use* berpengaruh signifikan terhadap *perceived usefulness*; *initial trust* dan *relative advantage* berpengaruh signifikan terhadap *perceived ease of use*; *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Sedangkan *awareness*, *initial trust* dan *perceived risk* tidak berpengaruh signifikan terhadap *perceived usefulness*; *awareness* dan *perceived risk* tidak berpengaruh signifikan terhadap *perceived ease of use*.

Kata Kunci: *Technology Acceptance Model*, *behavioral intention*, *perceived usefulness*, *perceived ease of use*, *awareness*, *initial trust*, *relative advantage*, *perceived risk*.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM RI (2020) pangsa Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Tahun 2018 mencapai 99,99% (64 juta unit) dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia. Usaha Mikro (UMi) menyerap 107,4 juta tenaga kerja (89,04%), Usaha Kecil (UK) 5,8 juta (4,84%) dan Usaha Menengah (UM) 3,7 juta (3,13%), artinya UMKM menyerap 97% tenaga kerja nasional. Meskipun jumlah tersebut tergolong besar, akan tetapi pelaku UMKM di Indonesia masih banyak yang mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Menurut Pengamat Ekonomi Digital Yadi Candra dalam Novalius (2019) ada beberapa faktor penyebab terlambatnya perkembangan UMKM diantaranya yaitu Sumber Daya Manusia (SDM), menembus pasar dan permodalan. Kesulitan mendapatkan modal juga diungkapkan oleh Ahmad Farid selaku Kepala Perwakilan Bank Indonesia Banda Aceh dalam Setyadi (2017) bahwa: “Suatu usaha tidak akan mencapai keberhasilan yang optimal apabila tidak didukung oleh struktur permodalan yang kuat.” Ahmad juga menambahkan untuk mengatasi permodalan, pelaku usaha dapat mengajukan kredit ke Bank. Namun, hal tersebut tidak mudah dilakukan oleh pelaku UMKM karena banyak dari mereka yang kesulitan dalam membuat pembukuan atau pencatatan keuangan dengan baik, sehingga tidak mudah bagi perbankan untuk melakukan pemberian kelayakan kredit dan *assesment* risiko.

Pembukuan yang baik dapat dilihat dari kualitas laporannya. Laporan keuangan merupakan informasi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pihak internal maupun eksternal sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan (Isnawan 2012). Salah satu pertimbangan tersebut digunakan oleh bank untuk mempertimbangkan pemberian kredit kepada pelaku usaha. Namun, dalam praktiknya banyak pelaku UMKM kesulitan dalam melakukan pencatatan keuangan karena keterbatasan ilmu, proses akuntansi yang rumit dan beranggapan bahwa laporan keuangan bukanlah hal yang penting (Savitri 2018).

Di era digital ini, kemampuan teknologi tidak diragukan lagi. Banyak *smartphone* yang dilengkapi dengan fitur-fitur yang canggih. Setiap harinya, jutaan pengguna *smartphone* menggunakan berbagai aplikasi seluler. Bahkan Bank Indonesia telah merilis Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (SI APIK) bagi UMKM yang tersedia di *appstore* atau *playstore* untuk memudahkan pencatatan keuangan bagi pelaku UMKM, sehingga tidak ada lagi alasan bagi pelaku usaha tidak melakukan pencatatan keuangan mereka. Hal ini juga disarankan oleh Kepala Perwakilan Bank Indonesia Banda Aceh dalam Setyadi (2017) bahwa: “Aplikasi SI APIK memudahkan pelaku usaha UMKM untuk dapat membuat pencatatan keuangan/pembukuan sederhana.” Untuk menggunakan SI APIK pelaku usaha hanya perlu memasukan transaksi berdasarkan kategori yang telah disediakan aplikasi tersebut, maka laporan keuangan akan *tergenerate* secara otomatis berdasarkan periode transaksi.

Menurut data statistik *Googleplay* dari tahun rilis 2016 hingga sekarang, aplikasi SI APIK telah didownload oleh lebih dari 50 ribu pengguna. Angka tersebut terbilang sangat kecil bila dibandingkan dengan jumlah unit usaha di Indonesia tahun 2018 yakni 64 juta unit usaha. Sehingga muncul pertanyaan, mengapa dari jumlah unit usaha yang ada hanya sedikit yang menggunakan aplikasi SI APIK dan apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi keberterimaan pengguna atas aplikasi SI APIK.

Banyak penelitian terdahulu yang telah melakukan penelitian terkait pengadopsian suatu teknologi dengan berbagai model penelitian sebagai faktor-faktor penentu individu dalam mengadopsi teknologi, diantaranya; *Theory of Reasoned Action* (TRA), *Technology Acceptance Model* (TAM), *Motivational Model* (MM), *Theory of Planned Behavior* (TPB), *Combined TAM and TPB* (C-TAM-TPB), *Model of PC Utilities* (MPCU), *Innovation Diffusion Theory* (IDT), *Social Cognitive Theory* (SCT) dan *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) (Venkatesh et al. 2003). Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini berfokus pada *Technology Acceptance Model* (TAM) dari penelitian yang dikembangkan oleh Venkatesh dan Davis (1996) sebagai landasan teori dalam adopsi aplikasi pencatatan SI APIK oleh para pelaku UMKM. Menurut Davis (1986), TAM merupakan suatu model yang memberikan penjelasan teoritis yang valid tentang apa yang memotivasi individu menggunakan suatu sistem. Model ini telah banyak digunakan untuk memprediksi penerimaan teknologi berdasarkan persepsi pengguna (Venkatesh dan Davis 1996).

Penelitian yang dilakukan oleh Siyal dan Ding (2019) tentang faktor penghambat dalam pengadopsian *m-banking* di Pakistan, menyatakan bahwa *awareness* dan *initial trust* secara positif dan signifikan dapat mempengaruhi *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*; dan *perceived risk* secara negatif dan signifikan dapat mempengaruhi *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dalam niat mengadopsi *m-banking*. Hasil yang sama diungkapkan dalam penelitian Mutahar et al. (2018) tentang faktor yang mempengaruhi pengadopsian *m-banking* di Yemen bahwa *awareness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*; dan *perceived risk* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dalam mempengaruhi niat pengadopsian *m-banking* di Yemen.

Penelitian ini menggunakan *Awareness* (AWR), *Initial Trust* (ITR) dan *Perceived Risk* (PR) sebagai variabel eksternal dan menambahkan *Relative Advantage* (RA) dari penelitian Gangwar, Date, dan Ramaswamy (2015) yang berpengaruh positif terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dalam niat mengadopsi *e-book*. Selain itu, variabel lain terdiri dari *Perceived Usefulness* (PU), *Perceived Ease of Use* (PEOU) dan *Behavioral Intention* (BI).

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis akan membahas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pelaku UMKM untuk mengadopsi aplikasi SI APIK sebagai pencatatan akuntansi, dengan menerapkan *Technology Acceptance Model* (TAM) sebagai model penelitian yang berjudul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT UMKM DALAM PENGADOPSIAN APLIKASI PENCATATAN KEUANGAN SI APIK”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Apakah *awareness* berpengaruh terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
2. Apakah *awareness* berpengaruh terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
3. Apakah *initial trust* berpengaruh terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
4. Apakah *initial trust* berpengaruh terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
5. Apakah *relative advantage* berpengaruh terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
6. Apakah *relative advantage* berpengaruh terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
7. Apakah *perceived risk* berpengaruh terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
8. Apakah *perceived risk* berpengaruh terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?
9. Apakah *perceived ease of use* berpengaruh terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi SI APIK?
10. Apakah *perceived ease of use* berpengaruh terhadap *behavioral intention* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?

11. Apakah *perceived usefulness* berpengaruh terhadap *behavioral intention* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris mengenai:

1. Pengaruh *awareness* terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
2. Pengaruh *awareness* terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
3. Pengaruh *initial trust* terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
4. Pengaruh *initial trust* terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
5. Pengaruh *relative advantage* terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
6. Pengaruh *relative advantage* terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
7. Pengaruh *perceived risk* terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
8. Pengaruh *perceived risk* terhadap *perceived ease of use* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
9. Pengaruh *perceived ease of use* terhadap *perceived usefulness* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.

10. Pengaruh *perceived ease of use* terhadap *behavioral intention* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.
11. Pengaruh *perceived usefulness* terhadap *behavioral intention* untuk mengadopsi aplikasi SI APIK.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini, diantaranya:

1. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait faktor-faktor yang mempengaruhi niat mengadopsi aplikasi akuntansi, khususnya SI APIK. Serta dapat menjadi bahan pertimbangan, pembanding dan pengembangan penelitian selanjutnya terkait topik yang sejenis.

2. Bagi Praktik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada Bank Indonesia (BI) selaku penyedia aplikasi SI APIK untuk pengembangan aplikasi tersebut dimasa yang akan datang, serta pihak-pihak yang berkepentingan yang akan menggunakan aplikasi SI APIK.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini disusun berdasarkan:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang masalah penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini membahas mengenai landasan teori, penelitian terdahulu, serta hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai metode yang digunakan dalam meneliti topik yang dibahas, diantaranya; populasi dan sample, sumber data dan metode pengumpulan data, definisi dan pengukuran variabel, dan teknik analisis data.

BAB IV DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan perolehan dari hasil pengolahan data dan pengujian hipotesis.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memaparkan kesimpulan dan saran yang diperoleh dari hasil penelitian.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-Undang No.20 Tahun 2008 Pasal 1 tentang ketentuan umum Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, definisi UMKM sebagai berikut:

“Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagai mana diatur dalam Undang-Undang ini.”

“Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.”

“Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.”

Dengan kriteria yang ditetapkan sebagai berikut;

Tabel 2-1 Kriteria UMKM

| Ukuran Usaha | Aset | Omzet |
|---------------------|---|--|
| Usaha Mikro | Maksimal Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) | Maksimal Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) |

| | | |
|----------------|--|--|
| Usaha Kecil | Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) | Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp.2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) |
| Usaha Menengah | Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp.1.000.000.000 (satu miliar rupiah) | Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp.50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah) |

Sumber: Undang-Undang No.20 Tahun 2008

2.1.2 Peran Akuntansi Pada UMKM

Pengelolaan keuangan dengan menggunakan akuntansi dapat memberikan manfaat bagi kelangsungan suatu perusahaan, bukan hanya memberikan laporan aktivitas keuangan saja, juga memberikan informasi yang berguna sebagai dasar pengambilan keputusan bagi pihak eksternal maupun internal (Isnawan 2012). Dalam proses akuntansi, suatu pencatatan harus mengikuti standar yang berlaku yang disebut dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

SAK merupakan prinsip berupa aturan atau petunjuk dalam melakukan pencatatan akuntansi (Isnawan 2012). Berdasarkan Ikatan Akuntansi Indonesia (2020) di Indonesia terdapat 4 (empat) pilar standar yang berlaku diantaranya; PSAK-IFRS, PSAK-Syariah, SAK ETAP dan SAK EMKM. Masing-masing standar memiliki fungsi yang berbeda-beda, PSAK-IFRS ditunjukkan bagi perusahaan yang memiliki akuntabilitas publik, PSAK-Syariah bagi entitas yang melakukan transaksi syariah, baik entitas lembaga syariah maupun non syariah, SAK ETAP bagi entitas tanpa akuntabilitas publik dan SAK EMKM bagi entitas mikro, kecil, dan menengah.

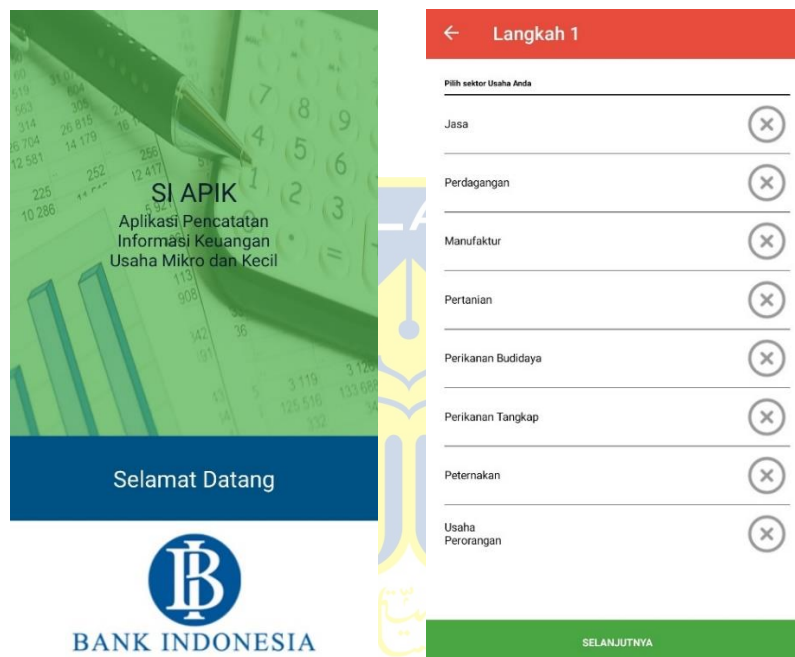
SAK EMKM ditujukan bagi entitas yang tidak atau belum memenuhi persyaratan akuntansi yang diatur dalam SAK ETAP. SAK ini tidak memuat definisi dan kriteria terkait UMKM, sehingga definisi dan kriteria UMKM mengikuti acuan yang ditetapkan oleh Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Penyusunan laporan keuangan entitas disusun berdasarkan asumsi dasar akrual dan kelangsungan usaha. Laporan keuangan UMKM minimal terdiri dari laporan posisi keuangan pada akhir periode, laporan laba rugi selama periode, dan catatan atas laporan keuangan yang berisi tambahan dan rincian akun-akun tertentu yang relevan (Ikatan Akuntansi Indonesia 2016). Ketiga laporan keuangan tersebut dapat disusun menggunakan aplikasi SI APIK, dimana pengguna cukup memasukan transaksi yang terjadi pada periode tersebut.

2.1.3 Aplikasi Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (SI APIK)

SI APIK merupakan suatu aplikasi pencatatan akuntansi keuangan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia (BI) pada tahun 2016 yang ditujukan bagi para pelaku UMKM dalam sektor jasa, perdagangan, pertanian maupun manufaktur. Aplikasi ini dapat mencatat jenis transaksi sesuai dengan standar yang disusun oleh Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI), sehingga pencatatannya sudah baku, diakui, dan diterima oleh perbankan maupun lembaga keuangan lainnya. Aplikasi ini mencatat secara *double entry* (debit-kredit) dengan sistem *input single entry* (menurut jenis-transaksinya), sehingga pengguna hanya perlu mengkategorikan apakah pencatatan masuk kedalam transaksi penerimaan atau pengeluaran. Dalam sektor

perdagangan, manufaktur dan pertanian aplikasi ini menggunakan metode FIFO (*Firts In First Out*) sebagai pencatatan persediaan barang (Bank Indonesia 2020).

Bagi pengguna baru, SI APIK akan menampilkan tampilan awal berupa pengisian identitas perusahaan, seperti; jenis usaha, nama usaha, alamat usaha, awal periode pencatatan, dan lain-lain. Seperti tampilan berikut ini:

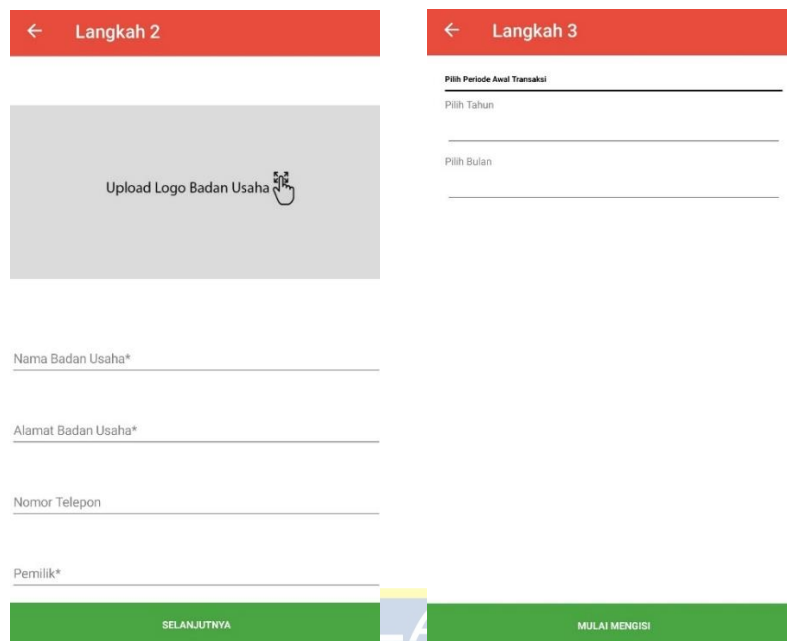


Langkah 1

Pilih sektor Usaha Anda

| | |
|--------------------|--------------------------|
| Jasa | <input type="checkbox"/> |
| Perdagangan | <input type="checkbox"/> |
| Manufaktur | <input type="checkbox"/> |
| Pertanian | <input type="checkbox"/> |
| Perikanan Budidaya | <input type="checkbox"/> |
| Perikanan Tangkap | <input type="checkbox"/> |
| Peternakan | <input type="checkbox"/> |
| Usaha Perorangan | <input type="checkbox"/> |

SELANJUTNYA



The image displays two sequential screens of a mobile application. The first screen, titled 'Langkah 2', features a red header with a back arrow and the text 'Langkah 2'. Below the header is a large grey box with the text 'Upload Logo Badan Usaha' and a camera icon. Underneath are four input fields labeled 'Nama Badan Usaha*', 'Alamat Badan Usaha*', 'Nomor Telepon', and 'Pemilik*'. At the bottom, there are two green buttons: 'SELANJUTNYA' and 'MULAI MENGISI'. The second screen, titled 'Langkah 3', also has a red header with a back arrow and the text 'Langkah 3'. It contains a section for 'Pilih Periode Awal Transaksi' with two sub-sections: 'Pilih Tahun' and 'Pilih Bulan', each followed by a horizontal line for input. The same two green buttons are at the bottom.

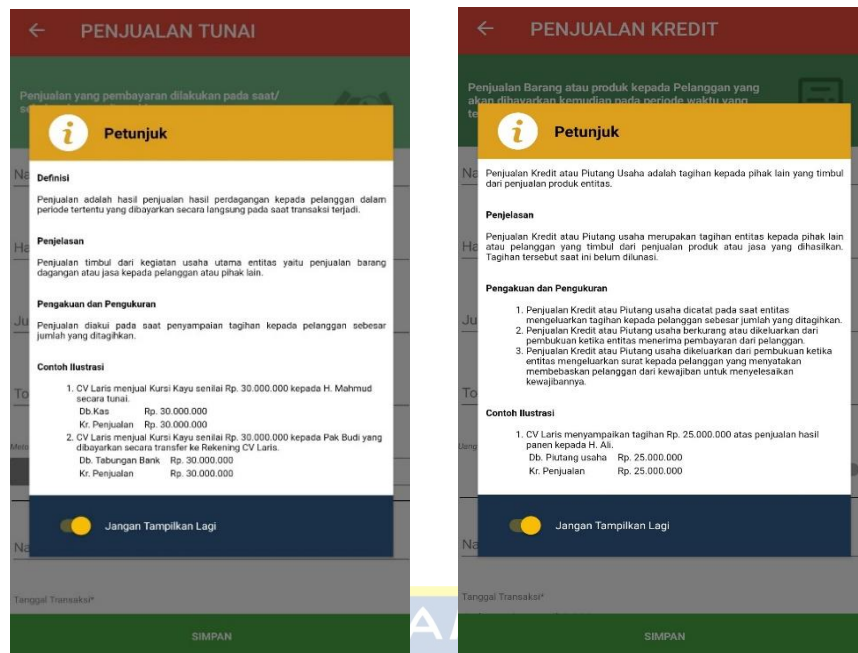
Gambar 2-1 Tampilan Awal Aplikasi SI APIK

Setelah pengisian identitas perusahaan, masukan semua nominal aset beserta persediaan yang dimiliki. Setelah itu, baru bisa mulai memasukan berbagai transaksi. Dalam menu transaksi ini, terdapat dua jenis transaksi yaitu penerimaan dan pengeluaran.



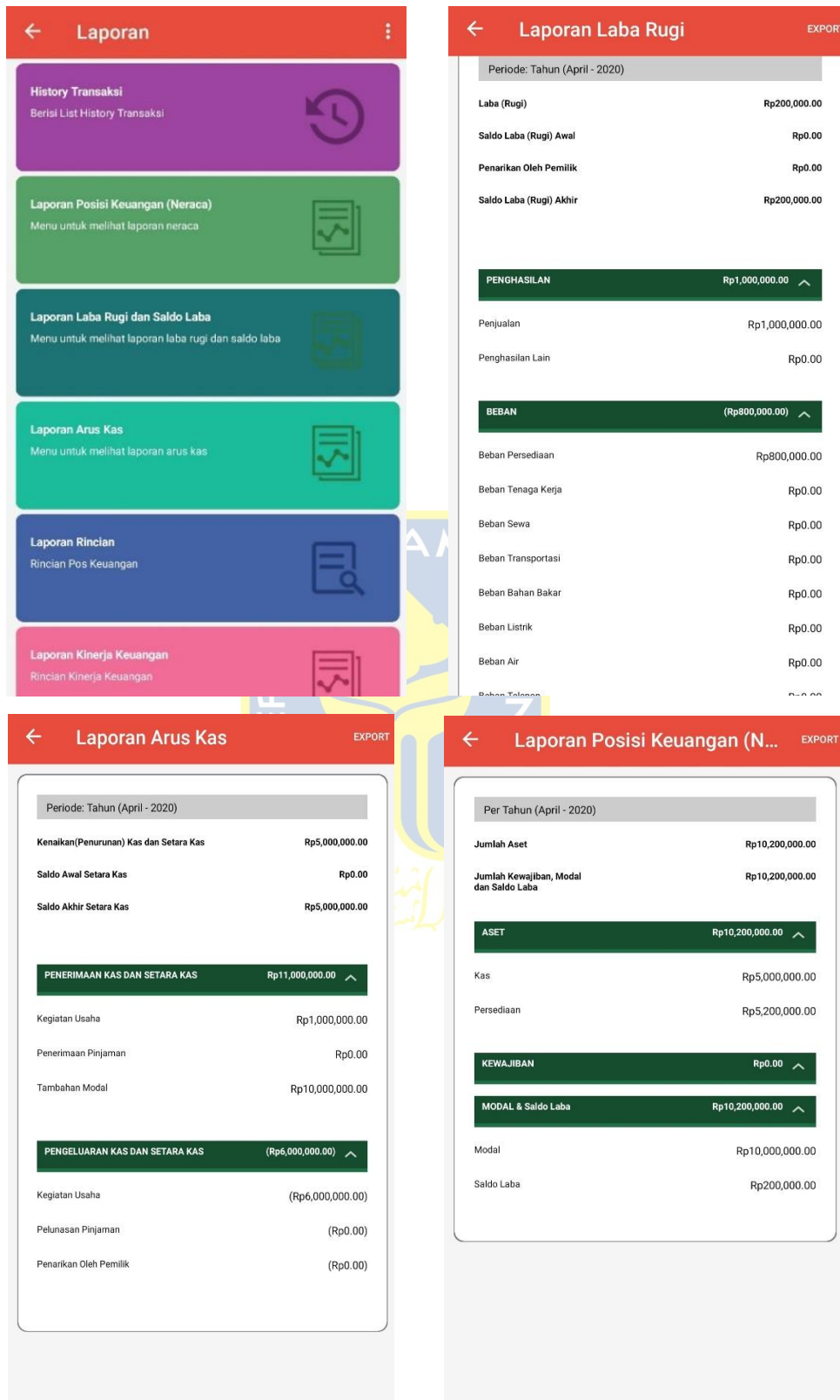
Gambar 2-2 Tampilan Menu Transaksi

Dalam masing-masing jenis transaksi terdapat beberapa submenu. Pada transaksi penerimaan terdiri dari submenu penjualan, utang, modal, dan lain sebagainya. Pada transaksi pengeluaran terdiri dari submenu pembelian persediaan, kewajiban, pembelian aset, dan lain sebagainya. Masing-masing submenu akan menampilkan pertunjuk cara pencatatan yang baik dan benar, seperti berikut ini:



Gambar 2-3 Tampilan Petunjuk Pencatatan Penjualan Tunai dan Kredit

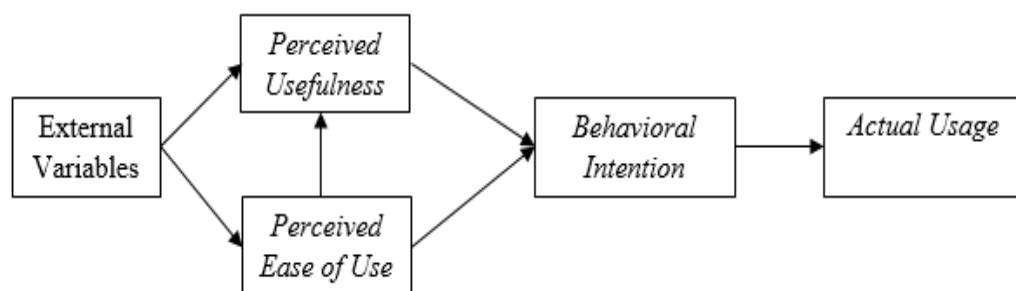
Untuk memperoleh laporan keuangan, pengguna hanya perlu memilih menu laporan kemudian pilih jenis laporan dan masukan periode yang diinginkan, maka SI APIK akan menampilkan laporan keuangan sesuai dengan periode yang telah dipilih. Laporan keuangan tersebut bisa disimpan dalam bentuk *pdf* maupun *xls*. Berikut contoh laporan keuangan yang dihasilkan oleh aplikasi SI APIK:



Gambar 2-4 Tampilan Penyajian Laporan Keuangan

2.1.4 *Technology Acceptance Model (TAM)*

Menurut Davis (1986) *Technology Acceptance Model (TAM)* merupakan suatu model yang memberikan penjelasan teoritis yang valid tentang apa yang memotivasi individu menggunakan suatu sistem. Model ini telah banyak digunakan untuk memprediksi penerimaan pengguna teknologi berdasarkan *perceived ease of use* dan *perceived usefulness* (Venkatesh dan Davis 1996). Davis (1986) mendefinisikan *perceived ease of use* sebagai tingkat dimana individu percaya bahwa penggunaan sistem akan bebas dari upaya dan *perceived usefulness* sebagai tingkat dimana individu percaya bahwa menggunakan sistem dapat meningkatkan kinerjanya. Kedua indikator tersebut merupakan penentu niat individu untuk menggunakan sistem (Venkatesh dan Davis 1996). Ketika kedua indikator tersebut menjadi penentu niat individu dalam pengadopsian sistem lain, harapannya kedua indikator tersebut pun dapat mempengaruhi niat pelaku UMKM dalam mengadopsi aplikasi SI APIK.



sumber: Venkatesh dan Davis (1996)

Gambar 2-5 *Technology Acceptance Model (TAM)*

Penelitian ini menggunakan model dari pengembangan teori yang dilakukan oleh Venkatesh dan Davis (1996) tanpa menambahkan konstruk *actual usage*

dengan beberapa variabel eksternal, diantaranya; *awareness*, *initial trust*, *relative advantage* dan *perceived risk*.

a. *Awareness* (Kesadaran)

Menurut Sathye (1999), *awareness* merupakan sejauh mana individu memperoleh informasi beserta kelebihan dan kekurangan yang diberikan suatu layanan. Dengan adanya kesadaran individu akan suatu sistem, berarti individu tersebut menyadari keberadaan dan mengetahui manfaat yang akan diberikan oleh sistem tersebut (Mutahar et al. 2018). Ketika pelaku UMKM memiliki *awareness* terhadap aplikasi SI APIK, setidaknya mereka akan menyadari keberadaan dan manfaat yang akan dirasakan ketika menggunakan aplikasi tersebut.

b. *Initial Trust* (Kepercayaan Awal)

Trust (kepercayaan) terbagi menjadi dua bagian yaitu, *initial trust* (kepercayaan awal) dan *ongoing trust* (kepercayaan berkelanjutan) (Gefen et al. 2003; Kim 2012). (Mcknight, Cummings, dan Charvany 1998) mendefinisikan *initial trust* sebagai keyakinan dan ketergantungan pengguna teknologi kepada pihak lain untuk memenuhi kebutuhan tanpa pengalaman sebelumnya. Ketika pelaku UMKM memiliki kepercayaan terhadap aplikasi SI APIK, hal tersebut bisa meyakinkan pelaku UMKM akan manfaat dan kemudahan yang akan dirasakan ketika menggunakan aplikasi SI APIK.

c. *Relative Advantage* (Keuntungan Relatif)

Relative Advantage merupakan sejauh mana inovasi dianggap lebih baik dari pada ide yang sebelumnya dan dapat diukur dari segi ekonomi, kenyamanan

dan kepuasan. Beragam inovasi menentukan jenis keuntungan relatif seperti ekonomi, sosial, dan lain sebagainya. Dalam hal pengadopsian, keuntungan relatif biasanya mencakup keefektifan dan efisiensi waktu dan biaya (Rogers et al. 2019). Ketika pelaku UMKM merasakan akan adanya keuntungan seperti beralihnya pencatatan keuangan menggunakan SI APIK dapat menghemat biaya dan waktu, maka bisa saja hal tersebut dapat meningkatkan kinerja bisnisnya dan memudahkan mereka dalam pembuatan laporan keuangan.

d. *Perceived Risk* (Risiko yang Dirasakan)

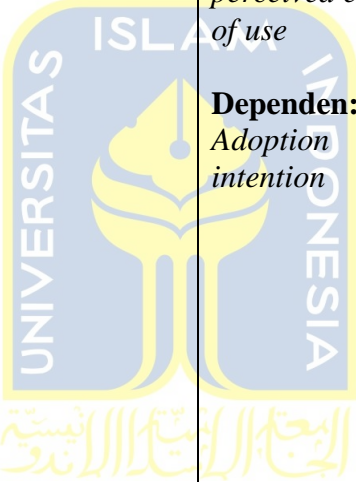
Perceived risk pertama kali dikenalkan oleh Raymond Bauer Tahun 1960 yang digunakan untuk menentukan perilaku individu dan faktor-faktor yang mempengaruhi saat individu mengambil keputusan (Taylor 1974). Pavlou (2003) menjelaskan *perceived risk* sebagai interpretasi penting ketika ketidakpastian hadir dan faktor penting terhadap penerimaan suatu sistem. *Perceived risk* menjadi faktor penting individu dalam berhati-hati menggunakan suatu sistem. Selain itu, individu akan berpikir bahwa menggunakan suatu sistem memungkinkan mereka memperoleh kerugian baik secara *financial* maupun tersebar data pribadi (Siyal dan Ding 2019). Dengan minimnya informasi dan pengalaman dalam menggunakan aplikasi SI APIK, memungkinkan pelaku UMKM memiliki rasa khawatir akan aplikasi tersebut.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut merupakan penelitian terdahulu yang dijadikan acuan oleh penulis:

Tabel 2-2 Penelitian Terdahulu

| No | Penelitian dan Tahun | Judul Penelitian | Variabel | Hasil |
|----|-----------------------|--|--|--|
| 1. | (Siyal dan Ding 2019) | <i>M-banking barriers in Pakistan: a customer perspective of adoption and continuity intention</i> | <p>Independen: <i>Awareness, Initial Trust, Compatibility, Perceived Risk, Perceived usefulness, Perceived ease of use, Attitude</i></p> <p>Dependen: <i>Intention</i></p> | <p><i>Awareness, Initial Trust, Compatibility</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Perceived Usefulness</i> dan <i>Perceived ease of use</i> dalam menggunakan m-banking di Pakistan.</p> <p>Sedangkan <i>Perceived Risk</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>Perceived Usefulness</i> dan <i>Perceived ease of use</i> dalam menggunakan m-banking di Pakistan.</p> <p><i>Perceived ease of use</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>perceived usefulness, perceived usefulness</i> dan <i>perceived ease of use</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>attitude</i> dalam menggunakan m-banking di Pakistan.</p> <p><i>Attitude</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat menggunakan dan</p> |

| | | | | |
|----|-------------------------------------|--|--|--|
| | | | | mengadopsi m-banking di Pakistan. |
| 2. | (Gangwar, Date, dan Ramaswamy 2015) | <i>Understanding Determinant of Cloud Computing Adoption Using an Integrated TAM-TOE Model</i> | <p>Independen: <i>Relative advantage, Compatibility, Complexity, Organizational Readiness, Top Management, Training and education, perceived usefulness, perceived ease of use</i></p> <p>Dependen: <i>Adoption intention</i></p>  | <p><i>Relative advantage, Compatibility, Organizational Readiness, Top Management, Training and education</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap PU dan PEOU.</p> <p><i>Complexity</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap PU dan PEOU.</p> <p>PEOU berpengaruh positif dan signifikan terhadap PU, dan PEOU, PU berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Adoption Intention</i>.</p> |
| 3. | (Jin 2014) | <i>Adoption of e-book among college students: The perspective of an integrated TAM</i> | <p>Independen: <i>Compatibility, Relative Advantage, Self Efficacy, Subjective Norm, Perceived usefulness, perceived ease of use dan Satisfaction with e-book.</i></p> <p>Dependen:</p> | <p><i>Compatibility, self efficacy dan subjective norm</i> secara positif mempengaruhi <i>perceived ease of use</i> dan <i>perceived usefulness</i> dalam penggunaan berkelanjutan pada e-book.</p> <p><i>Relative advantage</i> secara positif dan signifikan berpengaruh terhadap <i>perceived usefulness</i>,</p> |

| | | | | |
|----|-----------------------|---|---|---|
| | | | <i>E-book Continuance use.</i> | <p>tetapi tidak terhadap <i>perceived ease of use</i>.</p> <p>Selain itu, <i>perceived ease of use</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>perceived usefulness</i>.</p> <p><i>perceived usefulness</i> dan <i>perceived ease of use</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan penggunaan <i>ebook</i> (<i>Satisfaction with e-book</i>)</p> <p>Dan <i>Satisfaction with e-book</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>intention continuance use</i>.</p> |
| 4. | (Buabeng-Andoh 2018) | <i>Predicting students' intention to adopt mobile learning. A combination of theory of reasoned action and technology acceptance model.</i> | <p>Independen: <i>Perceived usefulness, Subjective Norm, Perceived Ease of Use, Attitudes toward use</i></p> <p>Dependen: <i>Behavior Intention</i></p> | <p><i>Perceived usefulness, Subjective Norm, Perceived Ease of Use</i> terhadap <i>Attitudes toward use</i> berpengaruh secara positif dan signifikan dalam mempengaruhi <i>Behavioral Intention</i> siswa untuk menggunakan pembelajaran mobile.</p> |
| 5. | (Alalwan et al. 2018) | <i>Examining Adoption of Mobile Internet in Saudi Arabia:</i> | <p>Independen: <i>Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived</i></p> | <p><i>Perceived usefulness, perceived enjoyment, trust, and innovativeness</i> berpengaruh positif dan signifikan pada</p> |

| | | | | |
|----|------------------------------------|---|---|--|
| | | <i>Extending TAM with Perceived Enjoyment, Innovativeness and trust.</i> | <i>Enjoyment, Trust, Innovativeness</i> Dependen: <i>Behavioural Intention</i> | pelanggan Saudi Arabia untuk mengadopsi <i>Mobile Internet</i> . |
| 6. | (Haider et al. 2016) | <i>Does gender differences play any role in intention to adopt islamic mobile banking? An empirical study</i> | Independen: <i>Perceived financial cost, Perceived usefulness, Social norms, Perceived credibility, Perceived self-expressiveness,</i> Dependen: <i>adoption</i> | <i>Perceived usefulness</i> dan <i>Perceived self-expressiveness</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>gender</i> laki-laki dalam mengadopsi M-banking Sedangkan <i>Perceived credibility</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>gender</i> perempuan dalam niat mengadopsi M-Banking. Namun, faktor <i>Perceived financial cost</i> dan <i>Social norms</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap kedua <i>gender</i> tersebut dalam mempengaruhi niat mengadopsi M-Banking. |
| 7. | (Schierz, Schilke, dan Wirtz 2010) | <i>Understanding consumer acceptance of mobile payment services: An empirical analysis</i> | Independen: <i>Perceived Compatibility, Perceived Security, Perceived usefulness, Perceived ease of use,</i> | <i>Perceived usefulness, perceived ease of use, perceived security, Perceived compatibility, subjective norm, individual mobility,</i> dan <i>attitude</i> berpengaruh |

| | | | | |
|----|-----------------------|--|---|---|
| | | | <p><i>individual mobility, subjective norm, attitude towards use.</i></p> <p>Dependen: <i>Intention to use</i></p> | <p>signifikan dan positif terhadap niat menggunakan (<i>intention to use</i>) <i>mobile payment service</i>.</p> |
| 8. | (Mutahar et al. 2018) | <p><i>The effect of awareness and perceived risk on the technology acceptance model (TAM): mobile banking in Yemen</i></p> | <p>Independen: <i>Perceived risk, Awareness, Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use.</i></p> <p>Dependen: <i>Intention</i></p> | <p><i>Perceived risk</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>perceived usefulness</i> dan <i>perceived ease of use</i> dalam penggunaan M-banking di Yemen.</p> <p><i>Awareness</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>perceived risk</i> dan berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>perceived usefulness</i> dan <i>perceived ease of use</i> dalam penggunaan M-banking di Yemen.</p> <p><i>Perceived usefulness</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat menggunakan m-banking di Yemen.</p> <p><i>Perceived ease of use</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>perceived usefulness</i> dan niat menggunakan m-banking di Yemen.</p> |

| | | | | |
|-----|------------------------------|--|---|--|
| 9. | (Bashir dan Madhavaiah 2015) | <i>Consumer attitude and behavioral intention towards internet banking adoption in India</i> | <p>Independen: Trust, Perceived Risk To Use, Perceived Website Design, Perceived Enjoyment, Social Influence, Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Attitude Towards</p> <p>Dependen: Intention to use</p> | <p><i>Attitude, perceived website design, trust, perceived enjoyment, social influence, perceived usefulness dan perceived ease of use berpengaruh positif dan signifikan terhadap intention to use.</i></p> <p><i>Perceived risk to use, berpengaruh negatif dan signifikan terhadap intention to use.</i></p> |
| 10. | (Salloum dan Al-Emran 2018) | <i>Factors affecting the adoption of e-payment system by university students: extending the TAM with trust</i> | <p>Independen: Trust, Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use</p> <p>Dependen: Intention to Adopt</p> | <p><i>Trust berpengaruh signifikan terhadap perceived usefulness, perceived ease of use dan intention to adopt.</i></p> <p><i>Perceived ease of use berpengaruh positif dan signifikan terhadap intention to adopt, tetapi tidak dengan perceived usefulness tidak berpengaruh signifikan terhadap intention to adopt.</i></p> |
| 11. | (Matemba dan Li 2018) | <i>Consumers' willingness to adopt and use WeChat wallet: an</i> | <p>Independen: Security, Trust, Ease of Use, Privacy Concern, Relative Advantage</p> | <p><i>Relative advantage, Privacy concern, trust dan security berpengaruh positif dan signifikan terhadap behavioral intention.</i></p> |

| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| | | <i>empirical studi in South Africa</i> | Dependen: <i>Behavioral Intention</i> | |
|--|--|--|---|--|

2.3 Hipotesis Penelitian

2.3.1 *Awareness*

Menurut Sathye (1999), *awareness* yaitu sejauh mana individu memperoleh informasi, beserta kelebihan dan kekurangan yang diberikan suatu layanan. Jika suatu individu memiliki *awareness* akan suatu sistem, maka individu tersebut sedikitnya akan memiliki informasi tentang manfaat dan kemudahan yang dirasakan ketika menggunakan sistem tersebut. Hal ini didukung oleh (Siyal dan Ding 2019; Mutahar et al. 2018) bahwa *awareness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dalam niat mengadopsi suatu sistem.

Yang artinya, semakin tinggi *awareness* (kesadaran) individu akan suatu sistem, maka semakin tinggi pula *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dalam mengadopsi suatu sistem. Oleh karena itu, semakin tinggi *awareness* para pelaku UMKM terhadap aplikasi SI APIK, maka semakin tinggi pula *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK. Sehingga dapat disimpulkan hipotesis variable *awareness* sebagai berikut:

H1: *Awareness* berpengaruh positif terhadap *Perceived Usefulness* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

H2: *Awareness* berpengaruh positif terhadap *Perceived Ease of Use* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

2.3.2 *Initial Trust*

Initial trust merupakan keyakinan dan ketergantungan pengguna teknologi kepada pihak lain untuk memenuhi kebutuhan tanpa pengalaman sebelumnya (Mcknight, Cummings, dan Charvany 1998). Secara konsisten penelitian (Alalwan et al. 2018; Bashir dan Madhavaiah 2015; Salloum dan Al-Emran 2018; Matemba dan Li 2018) menyatakan bahwa *trust* mempengaruhi *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* secara positif dan signifikan.

Tingginya *initial trust* seseorang mempengaruhi kepercayaan akan manfaat dan kemudahan yang dirasakan oleh pengguna suatu sistem. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Siyal dan Ding (2019) bahwa *initial trust* mempengaruhi *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*, dan secara tidak langsung mempengaruhi niat menggunakan suatu sistem. Oleh karena itu, apabila semakin tinggi *initial trust* pelaku UMKM akan aplikasi SI APIK, maka *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* pun akan meningkat. Sehingga penulis berhipotesis bahwa:

H3: *Initial Trust* berpengaruh positif terhadap *Perceived Usefulness* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

H4: *Initial Trust* berpengaruh positif terhadap *Perceived Ease of Use* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

2.3.3 *Relative Advantage*

Menurut Rogers, Singhal, dan Quinlan (2019), *Relative Advantage* merupakan sejauh mana inovasi dianggap lebih baik daripada ide yang sebelumnya dan dapat diukur dari segi ekonomi, kenyamanan dan kepuasan. Dengan adanya inovasi, setiap individu akan mempertimbangkan *relative advantage* yang didapatkan sebelum beralih ke sistem. Sehingga semakin tinggi *relative advantage* yang ditawarkan suatu sistem, akan semakin tinggi pula manfaat yang dirasakan (*perceived usefulness*) dan kemudahan yang dirasakan (*perceived ease of use*).

Teori tersebut didukung oleh penelitian (Gangwar, Date, dan Ramaswamy 2015) bahwa *relative advantage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Karenanya, tingginya *relative advantage* yang diberikan aplikasi SI APIK akan berpengaruh besar terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Sehingga penulis berhipotesis bahwa:

H5: *Relative Advantage* berpengaruh positif terhadap *Perceived Usefulness* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

H6: *Relative Advantage* berpengaruh positif terhadap *Perceived Ease of Use* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

2.3.4 *Perceived Risk*

Perceived risk merupakan interpretasi penting ketika ketidakpastian hadir dan faktor penting terhadap penerimaan suatu sistem (Pavlou 2003). *Perceived risk* menjadi faktor penting dalam penentuan individu untuk mengadopsi suatu sistem,

karena *perceived risk* memungkinkan penyebab individu cemas dan tidak nyaman dalam menggunakan suatu sistem (Mutahar et al. 2018). Rendahnya *perceived risk* (risiko yang dirasakan) individu, maka *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* akan semakin besar.

Hal ini dibuktikan dalam penelitian (Siyal dan Ding 2019; Mutahar et al. 2018) bahwa *perceived risk* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Oleh karena itu, rendahnya *perceived risk* dalam aplikasi SI APIK akan meningkatkan manfaat dan kemudahan yang dirasakan oleh pelaku UMKM. Sehingga hipotesis yang digunakan penulis sebagai berikut:

H7: *Perceived Risk* berpengaruh negatif terhadap *Perceived Usefulness* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

H8: *Perceived Risk* berpengaruh negatif terhadap *Perceived Ease Of Use* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

2.3.5 *Perceived Ease of Use*

Model TAM yang digunakan oleh Venkatesh dan Davis (1996) menunjukkan bahwa *behavioral intention* dipengaruhi *perceived ease of use* dan *perceived usefulness*. *Perceived ease of use* yaitu sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan sistem tertentu akan bebas dari upaya (Davis 1989).

Jika suatu sistem mudah digunakan, maka pengguna akan merasakan manfaat yang dihasilkan oleh sistem tersebut. Selain itu, *perceived ease of use* akan mempengaruhi *behavioral intention* dalam mengadopsi suatu sistem. Hal ini selaras

dengan penelitian Siyal dan Ding (2019) bahwa *perceived ease of use* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived usefulness* dan *behavioral intention*. Oleh karena itu, jika tingkat *perceived ease of use* tinggi, maka *perceived usefulness* dan *behavioral intention* para pelaku UMKM dalam mengadopsi aplikasi SI APIK akan tinggi juga. Sehingga penulis berhipotesis sebagai berikut:

H9: *Perceived Ease of Use* berpengaruh positif terhadap *Perceived Usefulness* dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

H10: *Perceived Ease of Use* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* dalam mengadopsi aplikasi SI APIK.

2.3.6 *Perceived Usefulness*

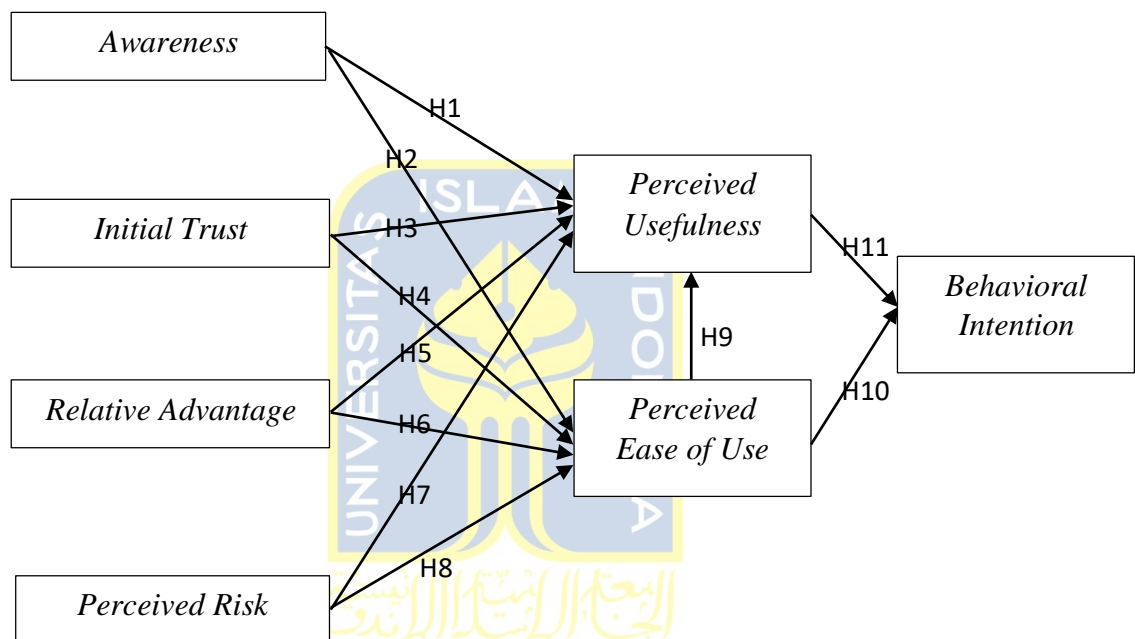
Perceived Usefulness yaitu sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan sistem tertentu akan meningkatkan kinerja pekerjaannya (Davis 1989). Model TAM oleh Venkatesh dan Davis (1996) menjelaskan bahwa *perceived usefulness* berpengaruh pada *behavioral intention*. Yang mana jika *perceived usefulness* tinggi maka *behavioral intention* individu dalam mengadopsi suatu sistem pun akan tinggi.

Teori tersebut didukung oleh penelitian Siyal dan Ding (2019) bahwa *perceived usefulness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention*. Karenanya, semakin tinggi *perceived usefulness*, maka *behavioral intention* dalam pengadopsian aplikasi SI APIK pun akan semakin tinggi. Sehingga berdasarkan penjelasan diatas hipotesis yang digunakan penulis sebagai berikut:

H11: *Perceived Usefulness* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* dalam mengadopsi aplikasi SI APIK..

2.4 Model Penelitian

Berdasarkan penjelasan hipotesis diatas, maka model penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut:



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sample Penelitian

Populasi yang digunakan yaitu pemilik atau manajer UMKM yang ada di Yogyakarta. Teknik pengambilan sample menggunakan *purposive sampling* dan *convenience sampling*. *Purposive Sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan atau kriteria tertentu sesuai dengan tujuan penelitian sehingga dapat mewakili populasi penelitian. Sedangkan *Convenience Sampling* merujuk pada ketersediaan subjek yang mudah dan memungkinkan diperoleh oleh penulis (Setyosari 2016).

Berdasarkan kedua teknik tersebut, kriteria yang ditetapkan penulis yaitu pemilik atau manajer UMKM yang masih berstatus sebagai mahasiswa dari berbagai jenjang studi di Yogyakarta. Alasan penetapan kriteria tersebut karena banyak mahasiswa Yogyakarta dari berbagai latar belakang studi yang membuka usaha dan meraup banyak keuntungan, salah satu contohnya yaitu mahasiswa tingkat akhir STPMD Yogyakarta berhasil membangun bisnis dibidang *fashion* hingga kuliner, dan mahasiswa Amikom Yogyakarta yang berhasil memperoleh penghargaan wirausaha terbaik dalam KMI Award (Mandasari 2018; Suryana dan Assidiq 2019). Selain itu, penggunaan kriteria tersebut sebagai pembeda dari penelitian terdahulu (Alvian 2019).

Penentuan jumlah sample dalam penelitian ini dilakukan dengan cara penghitungan statistik yaitu dengan menggunakan rumus solvin (Sevilla et al. 2007) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot e^2 + 1}$$

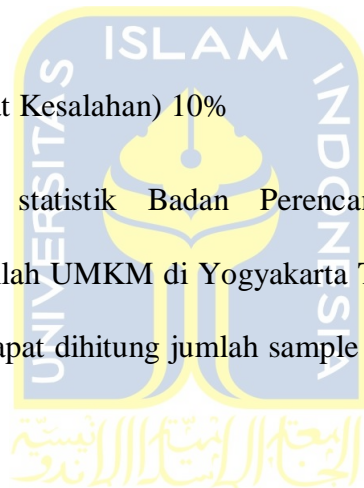
Keterangan:

n : Jumlah Sample/ Jumlah Responden

N : Jumlah Populasi

e^2 : Error Level (Tingkat Kesalahan) 10%

Menurut data statistik Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Yogyakarta (2020) jumlah UMKM di Yogyakarta Tahun 2019 sebanyak 248.499 unit usaha. Sehingga dapat dihitung jumlah sample yang harus terkumpul sebagai berikut:



$$n = \frac{248.499}{248.499 \cdot 0.1^2 + 1}$$

$n = 99.9$ dibulatkan menjadi 100

Berdasarkan penghitungan diatas, jumlah sample yang harus terkumpul minimal sebanyak 100 responden.

3.2 Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya dan baru pertama kali dikumpulkan oleh penulis

(Duli 2019). Data yang diperoleh berasal dari kuesioner yang disebar secara *online* menggunakan *google form*. Kuesioner yang disebar menerapkan skala dengan menyediakan 6 (enam) jawaban, yaitu 1 = Sangat Tidak Setuju; 2 = Tidak Setuju; 3 = Agak Tidak Setuju; 4 = Agak Setuju; 5 = Setuju; 6 = Sangat Setuju.

3.3 Definisi dan Pengukuran Variabel

Penelitian ini menggunakan variabel *behavioral intention* sebagai variabel terikat (*dependent variable*) dan *awareness*, *initial trust*, *relative advantage*, *perceived risk*, *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* sebagai variabel bebas (*independent variable*).

3.3.1 Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Behavioral intention merupakan probabilitas utama bahwa seseorang akan melakukan perilaku tertentu (Davis 1986). Dalam variabel ini, penulis menggunakan 4 (empat) pernyataan yang sesuai dengan topik penelitian:

Tabel 3-1 Pernyataan *Behavioral Intention* (BI)

| Kode | <i>Behavioral Intention</i> (BI) | Sumber |
|------|---|------------------------------------|
| BI1 | Saya akan menggunakan SI APIK untuk pencatatan akuntansi. | (Schierz, Schilke, dan Wirtz 2010) |
| BI2 | Saya akan menggunakan SI APIK dalam waktu dekat. | |
| BI3 | Saya bersedia menggunakan SI APIK dalam waktu dekat. | |
| BI4 | Saya berniat menggunakan SI APIK. | |

3.3.2 *Variabel Bebas (Independent Variable)*

3.3.2.1 *Awareness*

Awareness yaitu sejauh mana individu memperoleh informasi, beserta kelebihan dan kekurangan yang diberikan suatu layanan (Sathye 1999). *Awareness* menjadi salah satu faktor penentu pengguna dalam mengadopsi suatu teknologi. Dalam variabel ini, penulis menggunakan 3 (tiga) pernyataan yang sesuai dengan topik penelitian:

Tabel 3-2 Pernyataan *Awareness* (AWR)

| Kode | <i>Awareness</i> (AWR) | Sumber |
|-------------|--|-----------------------|
| AWR1 | Saya mendapatkan informasi yang cukup tentang SI APIK | (Siyal dan Ding 2019) |
| AWR2 | Saya menerima informasi yang cukup mengenai manfaat SI APIK. | |
| AWR3 | Secara umum saya memiliki informasi yang cukup tentang SI APIK | |

3.3.2.2 *Initial Trust*

Initial Trust merupakan keyakinan dan ketergantungan pengguna teknologi kepada pihak lain untuk memenuhi kebutuhan tanpa pengalaman sebelumnya (Mcknight, Cummings, dan Charvany 1998). Dalam variabel ini, penulis menggunakan 4 (empat) pernyataan yang sesuai dengan topik penelitian:

Tabel 3-3 Pernyataan *Initial Trust* (ITR)

| Kode | <i>Initial Trust</i> (ITR) | Sumber |
|-------------|---|-----------------------|
| ITR1 | Menurut saya SI APIK dapat diandalkan. | (Siyal dan Ding 2019) |
| ITR2 | SI APIK dapat membantu pencatatan akuntansi | |
| ITR3 | SI APIK menawarkan pencatatan dan penyimpanan data yang aman. | |
| ITR4 | SI APIK mampu melakukan pencatatan akuntansi dengan baik. | |

3.3.2.3 *Relative Advantage*

Relative Advantage adalah sejauh mana inovasi dianggap lebih baik daripada ide sebelumnya dan dapat diukur dari segi ekonomi, kenyamanan, dan kepuasan (Rogers, Singhal, dan Quinlan 2019). Dalam variabel ini, penulis menggunakan 4 (empat) pernyataan yang sesuai dengan topik penelitian:

Tabel 3-4 Pernyataan *Relative Advantage* (RA)

| Kode | <i>Relative Advantage</i> | Sumber |
|-------------|---|---------------|
| RA1 | SI APIK lebih baik dari pencatatan akuntansi secara manual. | (Jin 2014) |
| RA2 | SI APIK berpengaruh positif dalam pencatatan akuntansi. | |
| RA3 | SI APIK lebih efisien daripada pencatatan manual. | |
| RA4 | SI APIK sangat membantu dalam pencatatan akuntansi. | |

3.3.2.4 *Perceived Risk*

Perceived Risk merupakan interpretasi penting ketika ketidakpastian hadir, dan faktor penting terhadap penerimaan suatu sistem (Pavlou 2003). Dalam variabel ini penulis menggunakan 3 (tiga) pernyataan yang sesuai dengan topik penelitian:

Tabel 3-5 Pernyataan *Perceived Risk* (PR)

| Kode | <i>Perceived Risk</i> (PR) | Sumber |
|-------------|---|-----------------------|
| PR1 | Saya khawatir dengan sistem keamanan SI APIK. | (Mutahar et al. 2018) |
| PR2 | SI APIK dapat menyalahgunakan informasi bisnis saya. | |
| PR3 | SI APIK dapat membagikan informasi bisnis saya kepada pihak lain. | |

3.3.2.5 *Perceived Usefulness*

Perceived Usefulness yaitu sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan sistem tertentu akan meningkatkan kinerja pekerjaannya (Davis 1989). Dalam variabel ini, penulis menggunakan 4 (empat) pernyataan yang sesuai dengan topik penelitian:

Tabel 3-6 Pernyataan *Perceived Usefulness* (PU)

| Kode | <i>Perceived Usefulness</i> (PU) | Sumber |
|-------------|--|-----------------------|
| PU1 | SI APIK membuat pencatatan akuntansi lebih cepat. | (Siyal dan Ding 2019) |
| PU2 | SI APIK memberikan kemudahan dalam pencatatan akuntansi. | |
| PU3 | SI APIK bermanfaat dalam pencatatan akuntansi. | |
| PU4 | Pencatatan akuntansi dengan SI APIK lebih praktis. | |

3.3.2.6 *Perceived Ease of Use*

Perceived Ease of Use merupakan sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan sistem tertentu akan bebas dari upaya (Davis 1989). Dalam variabel ini, penulis menggunakan 5 (lima) pernyataan yang sesuai dengan topik penelitian:

Tabel 3-7 Pernyataan *Perceived Ease Of Use* (PEOU)

| Kode | <i>Perceived Ease of Use</i> (PEOU) | Sumber |
|-------------|--|------------------------------|
| PEOU1 | SI APIK sangat mudah digunakan. | (Bashir dan Madhavaiah 2015) |
| PEOU2 | SI APIK mudah untuk dipelajari. | |
| PEOU3 | Instruksi penggunaan SI APIK jelas dan mudah. | |
| PEOU4 | Sangat mudah untuk mengingat cara menggunakan SI APIK. | |
| PEOU5 | Secara umum, menggunakan SI APIK itu mudah. | |

3.4 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data *Structural Equation Modeling* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS) dengan alat bantu *software* SmartPLS 3.0. alasan penggunaan analisis PLS-SEM yaitu untuk menentukan hubungan antara konstruk dan indikator yang dipilih untuk mencapai konstruk tersebut. Analisis PLS-SEM terdiri dari 2 submodel yaitu; model pengukuran dan model struktural (Hair et al. 2015; Latan dan Ghazali 2013).

3.4.1 Model Pengukuran (*Outer Model*)

Model pengukuran menguji hubungan antara variabel laten dengan variabel manifes atau disebut dengan analisis faktor konfirmatori. Variabel laten yaitu variabel yang tidak dapat diukur secara langsung dengan memerlukan indikator lain sebagai proksi. Sedangkan, variabel manifes yaitu variabel yang digunakan dalam pengukuran tersebut (Sarjono dan Julianita 2015). Variabel laten dalam penelitian ini yaitu: *awareness*, *initial trust*, *relative advantage perceived risk*, *perceived usefulness*, *perceived ease of use* dan *behavioral intention*. Sedangkan variabel manifesnya terdiri dari pernyataan-pernyataan pada masing-masing variabel laten

yang terdapat didalam kuesioner. Uji yang dilakukan pada model ini yaitu uji validitas dan uji reliabilitas.

3.4.1.1 Uji validitas

Menurut Sarwono dan Narimawati (2015) uji validitas yaitu menguji sejauh mana tingkat kemampuan variabel manifes dalam mengukur variabel laten. Uji validitas dapat diuji dengan konvergen (*Convergency Validity*) dan validitas diskriminan (*Discriminant Validity*).

- 1) Validitas Konvergen (*Convergency Validity*) adalah uji validitas yang mengukur tingkat indikator yang berkorelasi positif dengan indikator alternatif lain dari variabel atau konstruk yang sama (Hair et al. 2015). Validitas konvergen meninjau *Average Variance Extracted* (AVE) dan indikator *outer loadings*. Yang mana nilai AVE setidaknya harus bernilai $> 0,5$ dan *outer loadings* $> 0,7$. Hal ini menggambarkan bahwa variabel laten mampu menjelaskan lebih dari setengah varian dari indikator-indikatornya.
- 2) Validitas Diskriminan (*Discriminant Validity*) adalah uji validitas yang mengukur tingkat perbedaan antara konstruk berdasarkan standar empirisnya (Hair et al. 2015). Uji ini diukur dengan cara membandingkan akar kuadrat AVE dengan korelasi variabel laten dan membandingkan nilai korelasi konstruk terkait dengan nilai korelasi konstruk lain. Pengukuran validitas diskriminan menggunakan 2 (dua) kriteria yaitu kriteria *Fornell-Lacker* dan *Crossloading*.

- a) Kriteria *Fornell-Lacker* yaitu nilai akar kuadrat AVE harus lebih besar dari nilai variabel laten lainnya.
- b) Kriteria *Crossloading* yaitu ketika suatu indikator mempunyai korelasi yang lebih tinggi dari variabel laten lainnya dibandingkan dengan variabel latennya sendiri, maka kecocokan model penelitian harus dipertimbangkan ulang.

3.4.1.2 Uji Realibilitas

Uji reliabilitas yaitu menguji seberapa akurat dan konsisten variabel manifes dalam mengukur variabel laten. Penilaian uji reliabilitas dapat menggunakan *Composite Reliability* (CR) dengan nilai ideal $CR > 0.7$ (Sarwono dan Narimawati 2015).

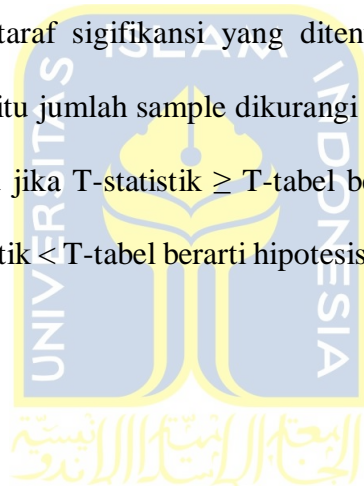
3.4.2 Model Struktural (*Inner Model*)

Model struktural menguji hubungan antar variabel laten satu dengan variabel laten lainnya. Sarwono dan Narimawati (2015) menyebutkan beberapa kriteria dalam pengujian model struktural, diantaranya;

- 1) Koefisien Determinasi atau *R-square* (R^2). Pengujian ini bertujuan untuk mengukur sejauh mana variabel laten *independent* dapat dijelaskan oleh variabel laten *dependent*. Kriteria dalam pengujian ini yaitu semakin tinggi nilai R^2 , maka semakin baik model strukturalnya dalam menjelaskan pengaruh variabel laten *dependent* terhadap variabel laten *independent*. Selain pengujian *R-Square*, bisa juga mengevaluasi nilai *Q-Square*. *Q-*

Square digunakan untuk mengukur seberapa baik hasil observasi yang dihasilkan dari model dan estimasi parameternya.

- 2) Uji Signifikansi. Pengujian ini bertujuan untuk mengindikasikan apakah hipotesis akan diterima atau ditolak. Tingkat signifikansi yang digunakan yaitu 5%. Penentuan hipotesis diterima atau ditolak yaitu apabila $P_{value} < 5\%$ maka hipotesis akan diterima, sebaliknya apabila $P_{value} > 5\%$ maka hipotesis ditolak. Selain itu pengujian hipotesis bisa dilihat dari perbandingan antara nilai T-statistik dengan T-tabel. Nilai T-tabel dapat diperoleh dari taraf signifikansi yang ditentukan dengan nilai *defree of freedom* (df) yaitu jumlah sample dikurangi jumlah variabel. Kriteria yang ditetapkan yaitu jika T-statistik \geq T-tabel berarti ada pengaruh signifikan dan jika T-statistik $<$ T-tabel berarti hipotesis tersebut tidak signifikan (Hair et al. 2015).



BAB IV

DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Demografi Responden

Berdasarkan data yang terkumpul, jumlah responden yang memenuhi kriteria sebanyak 151 responden dengan jumlah responden perempuan mendominasi demografi yaitu sebesar 72,8% dan jumlah responden laki-laki sebesar 27,2%. Dengan rentang umur 18 tahun hingga 25 tahun keatas. Selain itu, jenjang studi responden didominasi dengan tingkat strata S1 yaitu sebesar 97,4% dan sisanya strata S2 yaitu 2,6%.

Rata-rata umur perusahaan milik responden yaitu kurang dari 1 tahun sebesar 43,7%, 1 - 2 tahun sebesar 33,8%, dan sisanya kisaran umur 3 hingga 10 tahun keatas. Jenis usaha yang dimiliki responden didominasi oleh jenis usaha perdagangan sebesar 74,2%, sisanya jenis usaha jasa (12,6%), manufaktur (3,3%) dan lain-lainnya (9,9%) dengan omzet yang cukup beragam, mulai dari Rp.100.000.000 kebawah hingga lebih dari Rp.2.500.000.000. Adapun sarana penjualan yang digunakan secara *offline* yaitu sebesar 61%, *online* sebesar 23,8% dan kombinasi keduanya sebesar 15,2%. Untuk informasi yang lebih detail dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 4-1 Demografi Responden

| Kategori | Frekuensi | Persentase |
|----------------------|-----------|------------|
| Jenis Kelamin | | |
| - Laki-laki | 41 | 27,2% |
| - Perempuan | 110 | 72,8% |

| | | |
|---------------------------------------|-----|-------|
| Usia | | |
| - 18 – 19 Tahun | 3 | 2% |
| - 19 – 20 Tahun | 7 | 4,6% |
| - 20 – 21 Tahun | 26 | 17,2% |
| - 21 – 22 Tahun | 57 | 37,7% |
| - 22 – 23 Tahun | 36 | 23,8% |
| - 23 – 24 Tahun | 7 | 4,6% |
| - 24 – 25 Tahun | 9 | 6% |
| - Lebih dari 25 Tahun | 6 | 4% |
| Jenjang Studi | | |
| - Strata S1 | 147 | 97,4% |
| - Strata S2 | 4 | 2,6% |
| Umur Perusahaan | | |
| - Kurang dari 1 Tahun | 66 | 43,7% |
| - 1 – 2 Tahun | 51 | 33,8% |
| - 3 – 4 Tahun | 19 | 12,6% |
| - 5 – 6 Tahun | 9 | 6% |
| - Lebih dari 10 Tahun | 6 | 4% |
| Jenis Usaha | | |
| - Perdagangan | 112 | 74,2% |
| - Jasa | 19 | 12,6% |
| - Manufaktur | 5 | 3,3% |
| - Lain-lain | 15 | 9,9% |
| Omzet Usaha (Pertahun) | | |
| - Kurang dari Rp.100.000.000 | 85 | 56,3% |
| - Rp.100.000.000 – Rp.200.000.000 | 16 | 10,6% |
| - Rp.200.000.000 – Rp.300.000.000 | 3 | 2% |
| - Rp.300.000.000 – Rp.400.000.000 | 3 | 2% |
| - Rp.400.000.000 – Rp.500.000.000 | 6 | 4% |
| - Rp.500.000.000 – Rp.600.000.000 | 8 | 5,3% |
| - Rp.600.000.000 – Rp.700.000.000 | 4 | 2,6% |
| - Rp.700.000.000 – Rp.800.000.000 | 2 | 1,3% |
| - Rp.800.000.000 – Rp.900.000.000 | 2 | 1,3% |
| - Rp.900.000.000 – Rp.1000.000.000 | 6 | 4% |
| - Rp.1.000.000.000 – Rp.1.300.000.000 | 6 | 4% |
| - Rp.1.300.000.000 – Rp.1.600.000.000 | 1 | 0,7% |
| - Rp.1.600.000.000 – Rp.1.900.000.000 | 1 | 0,7% |
| - Lebih dari Rp.2.500.000.000 | 8 | 5,3% |
| Sarana Penjualan | | |
| - Online | 36 | 23,8% |
| - Offline | 92 | 61% |
| - Online dan Offline | 23 | 15,2% |

Sumber: data diolah, 2020

4.2 Model Pengukuran (*Outer Model*)

4.2.1 Uji Validitas

Pada tabel 4.2 dapat dilihat bahwa nilai *outer loading* dan nilai AVE seluruh variabel lebih dari 0,7 dan lebih dari 0,5, artinya keberadaan korelasi antar instrumen yang berbeda dapat dikatakan valid, sehingga uji validitas konvergen sudah terpenuhi atau berhasil. Salah satu contohnya yaitu nilai *outer loading awareness* (AWR1) sebesar 0,959 yang mana hal tersebut lebih besar dari nilai idealnya yaitu 0,7 dan nilai AVE *awareness* lebih besar dari nilai idealnya yaitu $0,912 > 0,5$.

Tabel 4-2 Hasil Uji Validitas Konvergen

| Variable | Indikator | Outer Loading | AVE |
|------------------------------|-----------|---------------|-------|
| <i>Awareness</i> | AWR1 | 0,959 | 0,912 |
| | AWR2 | 0,955 | |
| | AWR3 | 0,952 | |
| <i>Initial Trust</i> | ITR1 | 0,913 | 0,828 |
| | ITR2 | 0,907 | |
| | ITR3 | 0,894 | |
| | ITR4 | 0,925 | |
| <i>Relative Advantage</i> | RA1 | 0,859 | 0,815 |
| | RA2 | 0,910 | |
| | RA3 | 0,911 | |
| | RA4 | 0,929 | |
| <i>Perceived Risk</i> | PR1 | 0,948 | 0,859 |
| | PR2 | 0,946 | |
| | PR3 | 0,885 | |
| <i>Perceived Usefulness</i> | PU1 | 0,932 | 0,899 |
| | PU2 | 0,946 | |
| | PU3 | 0,954 | |
| | PU4 | 0,959 | |
| <i>Perceived Ease of Use</i> | PEOU1 | 0,942 | 0,895 |
| | PEOU2 | 0,950 | |
| | PEOU3 | 0,957 | |
| | PEOU4 | 0,936 | |

| | | | |
|-----------------------------|-------|-------|-------|
| | PEOU5 | 0,945 | |
| <i>Behavioral Intention</i> | BI1 | 0,936 | 0,875 |
| | BI2 | 0,954 | |
| | BI3 | 0,917 | |
| | BI4 | 0,933 | |

Sumber: data diolah, 2020

Hasil uji diskriminan untuk kriteria *Fornell-Lacker* sudah terpenuhi atau berhasil, karena nilai akar kudrat AVE masing-masing variabel lebih besar daripada nilai korelasi variabel laten lainnya. Seperti nilai akar kuadrat *awareness* (AWR) lebih besar dibanding nilai *behavioral intention* (BI) yaitu $0,955 > 0,546$, begitu pula dengan indikator lainnya. Informasi lebih lanjut disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4-3 *Fornell-Larcker Criterion*

| | AWR | BI | ITR | PEOU | PR | PU | RA |
|------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| AWR | 0,955 | | | | | | |
| BI | 0,546 | 0,935 | | | | | |
| ITR | 0,648 | 0,699 | 0,910 | | | | |
| PEOU | 0,529 | 0,728 | 0,743 | 0,946 | | | |
| PR | -0,190 | 0,032 | 0,032 | -0,016 | 0,927 | | |
| PU | 0,494 | 0,791 | 0,791 | 0,856 | 0,061 | 0,948 | |
| RA | 0,582 | 0,854 | 0,854 | 0,716 | -0,027 | 0,802 | 0,903 |

Sumber: data diolah, 2020

Untuk kriteria *Cross Loading* juga sudah terpenuhi atau berhasil, karena nilai korelasi indikator konstruk lebih tinggi daripada nilai korelasi indikator konstruk lainnya. Salah satu contohnya yaitu nilai *cross loading* pada indikator *awareness* (AWR1) (0,959) lebih besar dibandingkan dengan nilai *cross loading* pada konstruk lain (0,485; 0,590; 0,474; -0,174; 0,420; 0,536). Untuk informasi yang lebih detail dapat dilihat pada tabel 4.4.

Tabel 4-4 *Cross Loading*

| | AWR | BI | ITR | PEOU | PR | PU | RA |
|-------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| AWR1 | 0.959 | 0.485 | 0.590 | 0.474 | -0.174 | 0.420 | 0.536 |
| AWR2 | 0.955 | 0.499 | 0.625 | 0.474 | -0.156 | 0.471 | 0.535 |
| AWR3 | 0.952 | 0.572 | 0.638 | 0.558 | -0.211 | 0.514 | 0.591 |
| BI1 | 0.462 | 0.936 | 0.629 | 0.688 | -0.064 | 0.678 | 0.610 |
| BI2 | 0.519 | 0.954 | 0.692 | 0.749 | -0.062 | 0.736 | 0.660 |
| BI3 | 0.554 | 0.917 | 0.644 | 0.648 | -0.081 | 0.645 | 0.600 |
| BI4 | 0.512 | 0.933 | 0.648 | 0.626 | -0.107 | 0.630 | 0.613 |
| ITR1 | 0.648 | 0.644 | 0.913 | 0.653 | 0.009 | 0.705 | 0.778 |
| ITR2 | 0.546 | 0.608 | 0.907 | 0.668 | 0.075 | 0.753 | 0.782 |
| ITR3 | 0.587 | 0.672 | 0.894 | 0.641 | -0.016 | 0.673 | 0.754 |
| ITR4 | 0.582 | 0.626 | 0.925 | 0.738 | 0.043 | 0.746 | 0.796 |
| PEOU1 | 0.523 | 0.674 | 0.681 | 0.942 | -0.101 | 0.788 | 0.676 |
| PEOU2 | 0.445 | 0.679 | 0.668 | 0.950 | 0.018 | 0.814 | 0.657 |
| PEOU3 | 0.544 | 0.717 | 0.747 | 0.957 | -0.001 | 0.828 | 0.725 |
| PEOU4 | 0.514 | 0.669 | 0.687 | 0.936 | -0.017 | 0.794 | 0.658 |
| PEOU5 | 0.476 | 0.701 | 0.727 | 0.945 | 0.025 | 0.825 | 0.670 |
| PR1 | -0.167 | -0.084 | 0.047 | -0.033 | 0.948 | 0.064 | -0.007 |
| PR2 | -0.188 | -0.058 | 0.026 | 0.015 | 0.946 | 0.066 | -0.035 |
| PR3 | -0.193 | -0.111 | -0.017 | -0.039 | 0.885 | 0.011 | -0.060 |
| PU1 | 0.414 | 0.667 | 0.737 | 0.784 | 0.015 | 0.932 | 0.757 |
| PU2 | 0.481 | 0.671 | 0.749 | 0.831 | 0.063 | 0.946 | 0.732 |
| PU3 | 0.484 | 0.684 | 0.746 | 0.812 | 0.090 | 0.954 | 0.761 |
| PU4 | 0.491 | 0.711 | 0.769 | 0.820 | 0.063 | 0.959 | 0.789 |
| RA1 | 0.513 | 0.543 | 0.668 | 0.606 | -0.100 | 0.642 | 0.859 |
| RA2 | 0.531 | 0.601 | 0.803 | 0.631 | 0.045 | 0.725 | 0.910 |
| RA3 | 0.500 | 0.609 | 0.766 | 0.621 | -0.050 | 0.713 | 0.911 |
| RA4 | 0.557 | 0.642 | 0.836 | 0.719 | -0.001 | 0.803 | 0.929 |

Sumber: data diolah, 2020

4.2.2 Uji Reliabilitas

Nilai *Composite Reliability* pada semua variabel sudah memenuhi nilai idealnya yakni lebih dari 0,7. Sehingga dapat dinyatakan bahwa penelitian ini sudah reliable atau dapat diandalkan. Salah satu contohnya yaitu nilai CR pada *initial trust*

lebih besar dibandingkan dengan nilai idealnya yaitu $0,951 > 0,7$. Berikut hasil dari nilai *Composite Reliability* pada semua variable:

Tabel 4-5 Composite Reliability

| Variabel | <i>Composite Reliability</i> |
|------------------------------|------------------------------|
| <i>Awareness</i> | 0.969 |
| <i>Behavioral Intention</i> | 0.965 |
| <i>Initial Trust</i> | 0.951 |
| <i>Perceived Ease of Use</i> | 0.977 |
| <i>Perceived Risk</i> | 0.948 |
| <i>Perceived Usefulness</i> | 0.973 |
| <i>Relative Advantage</i> | 0.946 |

Sumber: data diolah, 2020

4.3 Model Struktural (*Inner Model*)

4.3.1 Koefisien Determinan

Hasil uji *R-Square* pada tabel 4.6 menunjukkan bahwa tingkat *R-Square* pada *behavioral intention* sebesar 55,9%, *R-Square perceived ease of use* sebesar 56,8% dan *R-Square perceived usefulness* sebesar 81,2%. Yang artinya besar pengaruh *awareness, initial trust, relative advantage, perceived risk, perceived ease of use, dan perceived usefulness* terhadap *behavioral intention* sebesar 55,9%, pengaruh *awareness, initial trust, relative advantage dan perceived risk* terhadap *perceived ease of use* sebesar 56,8% dan pengaruh *awareness, initial trust, relative advantage, perceived risk dan perceived ease of use* terhadap *perceived usefulness* sebesar 81,2%.

Tabel 4-6 Hasil Uji R-Square

| | <i>R-Square</i> |
|------------------------------|-----------------|
| <i>Behavioral Intention</i> | 0,559 |
| <i>Perceived Ease of Use</i> | 0,568 |
| <i>Perceived Usefulness</i> | 0,812 |

Sumber: data diolah, 2020

4.3.2 Uji Signifikansi

Tabel 4-7 Path Coefficient

| | Sampel Asli (O) | T Statistik (O/STDEV) | P Values | Keterangan |
|-------------|------------------------|----------------------------------|-----------------|-------------------|
| AWR -> PU | -0.073 | 1.451 | 0.147 | Ditolak (H1) |
| AWR -> PEOU | 0.064 | 0.831 | 0.407 | Ditolak (H2) |
| ITR -> PU | 0.154 | 1.778 | 0.076 | Ditolak (H3) |
| ITR -> PEOU | 0.451 | 4.249 | 0.000 | Diterima (H4) |
| RA -> PU | 0.317 | 4.219 | 0.000 | Diterima (H5) |
| RA -> PEOU | 0.294 | 2.703 | 0.007 | Diterima (H6) |
| PR -> PU | 0.060 | 1.793 | 0.074 | Ditolak (H7) |
| PR -> PEOU | -0.010 | 0.180 | 0.857 | Ditolak (H8) |
| PEOU -> PU | 0.554 | 9.320 | 0.000 | Diterima (H9) |
| PEOU -> BI | 0.413 | 2.742 | 0.006 | Diterima (H10) |
| PU -> BI | 0.368 | 2.380 | 0.018 | Diterima (H11) |

Sumber: data diolah, 2020

Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai T-statistik dengan T-tabel. Nilai T-tabel dari penelitian ini yaitu 1,96 dengan taraf signifikansi 5%. Jika nilai T-statistik lebih besar dari nilai T-tabel, maka hal tersebut membuktikan adanya pengaruh signifikan antar variabel tersebut.

Hasil pengujian hipotesis pertama menyatakan bahwa *awareness* tidak berpengaruh terhadap *perceived usefulness* karena nilai T-statistik pada *awareness* kurang dari nilai T-tabel ($1,451 < 1,96$) dan hipotesis kedua juga menyatakan bahwa

awareness tidak berpengaruh terhadap *perceived ease of use*, karena nilai T-statistik pada *awareness* kurang dari nilai T-tabel ($0,831 < 1,96$) yang mana hal tersebut tidak sesuai dengan yang dihipotesiskan oleh penulis.

Hasil pengujian hipotesis ketiga juga tidak sesuai dengan yang dihipotesiskan oleh penulis, yakni *initial trust* tidak berpengaruh terhadap *perceived usefulness*. Hal tersebut dikarenakan nilai T-statistik *initial trust* terhadap *perceived usefulness* kurang dari nilai T-tabel ($1,778 < 1,96$). Lain halnya dengan hasil pengujian hipotesis keempat, H4 sesuai dengan yang dihipotesiskan oleh penulis bahwa *initial trust* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived ease of use*. Karena nilai T-statistik *initial trust* terhadap *perceived usefulness* lebih besar daripada nilai T-tabel ($4,249 > 1,96$).

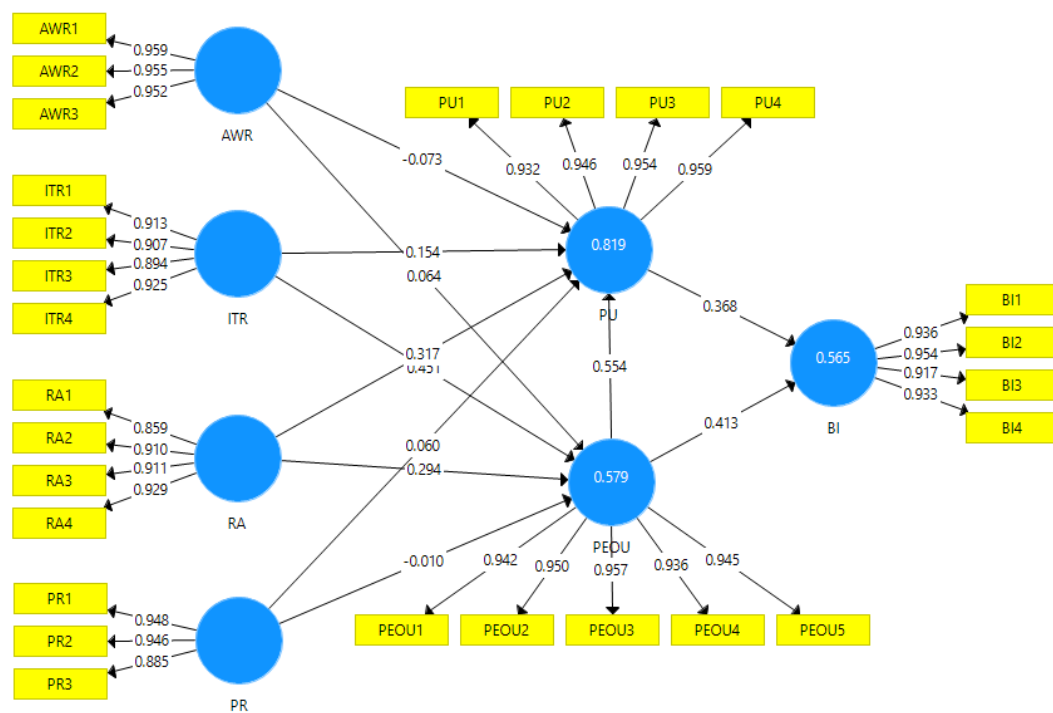
Hasil pengujian hipotesis kelima dan keenam sesuai dengan yang dihipotesiskan oleh penulis, yakni *relative advantage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Karena nilai T-statistik keduanya lebih besar dibandingkan dengan nilai T-tabel ($4,219 > 1,96$; $2,703 > 1,96$).

Hasil pengujian hipotesis ketujuh dan kedelapan tidak sesuai dengan yang dihipotesiskan oleh penulis, yakni *perceived risk* tidak berpengaruh terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*, karena nilai T-statistik keduanya kurang dari nilai T-tabel ($1,793 < 1,96$; $0,180 < 1,96$).

Selanjutnya hasil pengujian hipotesis yang kesembilan, sepuluh dan sebelas sudah sesuai dengan yang dihipotesiskan oleh penulis. Bahwa *perceived ease of use*

dinyatakan memiliki hubungan yang signifikan terhadap *perceived usefulness*. Selain itu *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* memiliki hubungan yang signifikan terhadap *behavioral intention*. Hal tersebut dikarenakan ketiga nilai T-statistik lebih besar dari nilai T-tabel ($9,320 > 1,96$; $2,742 > 1,96$; $2,380 > 1,96$).

Penjelasan diatas juga dapat dilihat pada gambar 4.1 yang menggambarkan hasil dari pengujian hubungan antar konstruk.



Sumber: data diolah, 2020

Gambar 4-1 Hubungan Antar Konstruk

4.4 Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *awareness* tidak berpengaruh terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Hal ini tidak sesuai dengan yang

dihipotesiskan, sehingga H1 dan H2 ditolak dan juga tidak selaras dengan hasil penelitian dari (Siyal dan Ding 2019; Mutahar et al. 2018). Hasil yang sama dinyatakan dalam penelitian Dwitama (2014) dengan konteks yang sama yaitu *awareness*. Dalam penelitian Dwitama (2014), *awareness* tidak berpengaruh terhadap minat adopsi pada *internet banking*. Hal ini dikarenakan kurangnya sosialisasi kepada setiap pengguna tentang *internet banking* sehingga pengguna kurang mengetahui manfaat dan kemudahan yang akan dirasakan ketika menggunakan *internet banking*. Sama halnya dengan penelitian ini, bahwa arti *awareness* disini yaitu informasi yang dimiliki suatu individu terhadap aplikasi SI APIK. Sehingga jika para pelaku UMKM tidak mengetahui tentang manfaat dan kemudahan yang dirasakan akan penggunaan aplikasi SI APIK, maka mereka akan enggan untuk menggunakan aplikasi tersebut.

Hasil selanjutnya menunjukkan bahwa *initial trust* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived ease of use* artinya H4 diterima. Hasil ini sesuai dengan yang dihipotesiskan oleh penulis dan sesuai dengan penelitian (Siyal dan Ding 2019). Akan tetapi hasil menyatakan bahwa H3 ditolak, yang mana hasil ini sesuai dengan penelitian dari Wong (2018) bahwa *initial trust* tidak berpengaruh terhadap *perceived usefulness*. Dikarenakan kurangnya kesadaran (*awareness*) terhadap informasi SI APIK memungkinkan para pelaku UMKM kurang percaya akan manfaat yang dirasakan ketika akan menggunakan aplikasi SI APIK.

Hasil pengujian H5 dan H6 menunjukkan bahwa kedua hipotesis tersebut diterima. Hal ini sesuai dengan penelitian dari (Gangwar, Date, dan Ramaswamy 2015; Matemba dan Li 2018) bahwa *relative advantage* berpengaruh signifikan

terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Hal ini memungkinkan para pelaku UMKM memahami bahwa penggunaan aplikasi SI APIK akan membuat kinerja mereka lebih produktif dan menganggap bahwa akan adanya manfaat dan kemudahan yang dirasakan dalam niat menggunakan aplikasi SI APIK.

Berbeda dengan hasil H5 dan H6, hasil pengujian H7 dan H8 menunjukkan bahwa kedua hipotesis tersebut ditolak, yang berarti bahwa *perceived risk* tidak berpengaruh terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Hasil ini selaras dengan penelitian dari Loanata dan Tileng (2016) bahwa *perceived risk* tidak berpengaruh terhadap manfaat yang dirasakan dalam pengadopsian Traveloka sebagai situs pencarian dan pembelian tiket. Dan bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Siyal dan Ding (2019) bahwasannya *perceived risk* berpengaruh signifikan terhadap manfaat dan kemudahan yang dirasakan dalam adopsi *m-banking*. Dalam penelitian ini memungkinkan bahwa para pelaku UMKM lebih mementingkan keuntungan yang dirasakan dibandingkan dengan risiko yang dirasakan dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

Hasil penelitian lainnya menyatakan bahwa H9, H10, dan H11 diterima. Hal ini sesuai dengan penelitian (Siyal dan Ding 2019; Gangwar, Date, dan Ramaswamy 2015; Jin 2014; Alalwan et al. 2018) bahwa *perceived ease of use* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *perceived usefulness*; *perceived ease of use* dan *perceived usefulness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention*. Hal ini berarti manfaat dan kemudahan yang dirasakan para pelaku UMKM terhadap aplikasi SI APIK mempengaruhi mereka dalam niat mengadopsi aplikasi SI APIK.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan karena minimnya para pelaku UMKM dalam menggunakan aplikasi SI APIK sebagai pencatatan keuangan usaha mereka. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan tentang aplikasi SI APIK sehingga banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan aplikasi tersebut.

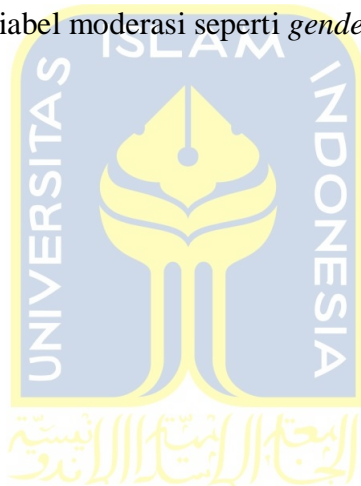
Tujuan penelitian ini untuk membuktikan apakah *awareness*, *initial trust*, *relative advantage* dan *perceived risk* memiliki pengaruh terhadap *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* dalam niat mengadopsi aplikasi pencatatan keuangan SI APIK. Penelitian ini menggunakan model *Technology Acceptance Model* (TAM) untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi para pelaku UMKM untuk mengadopsi aplikasi SI APIK. Model penelitian diuji secara empiris dengan 11 (sebelas) hipotesis. Hasilnya menunjukkan bahwa *relative advantage* dan *perceived ease of use* berpengaruh signifikan terhadap *perceived usefulness*; *initial trust* dan *relative advantage* berpengaruh signifikan terhadap *perceived ease of use*; *perceived usefulness* dan *perceived ease of use* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Sedangkan *awareness*, *initial trust* dan *perceived risk* tidak berpengaruh terhadap *perceived usefulness*; *awareness* dan *perceived risk* tidak berpengaruh terhadap *perceived ease of use*.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini yaitu hanya menjelaskan niat (*behavioral intention*) untuk menggunakan aplikasi pencatatan keuangan SI APIK, belum sampai pada tahap *actual usage*.

5.3 Saran

Adapun saran yang diberikan penulis yaitu penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian hingga tahap *actual usage* dan mempertimbangkan variabel moderasi seperti *gender*, usia, dan lain-lain.



DAFTAR REFERENSI

- Alalwan, Ali Abdallah, Abdullah Baabdullah, Nripendra P Rana, Kuttimani Tamilmani, dan Yogesh K Dwivedi. 2018. "Examining adoption of mobile internet in Saudi Arabia: Extending TAM with perceived enjoyment, innovativeness and trust." *Technology in Society* 55: 100–110. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2018.06.007>.
- Alvian, Shani. 2019. "Analisis Determinan Minat UMKM Dalam Adopsi Aplikasi SI APIK Sebagai Sistem Pencatatan Akuntansi Berbasis Teknologi." *dspaceuii*. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.126.1.78>.
- Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Yogyakarta. 2020. "Koperasi dan UKM." http://bappeda.jogjaprovo.go.id/dataku/data_dasar?id_skpd=18#6.
- Bank Indonesia. 2020. "SI APIK." Google play. 2020. <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ptk&hl=en>.
- Bashir, Irfan, dan Chendragiri Madhavaiah. 2015. "Consumer attitude and behavioural intention towards Internet banking adoption in India." *Journal of Indian Business Research* 7 (1): 67–102. <https://doi.org/10.1108/JIBR-02-2014-0013>.
- Buabeng-Andoh, Charles. 2018. "Predicting students' intention to adopt mobile learning." *Journal of Research in Innovative Teaching & Learning* 11 (2): 178–91. <https://doi.org/10.1108/jrit-03-2017-0004>.
- Davis, Fred D. 1986. "A Technology Acceptance Model For Empirically Testing New End-User Information Systems: Theory And Results." *the sloan school of management*.
- Davis, Fred D. 1989. "Perceived Usefulness , Perceived Ease of Use , and User Acceptance of Information Technology." *Management Information Systems Research Center, University of Minnesota Stable* 13 (3): 319–40. <https://doi.org/10.2307/249008>.
- Duli, Nikolause. 2019. *Metodelogi Penelitian kuantitatif*. Yogyakarta: Deepublish.
- Dwitama, Faramita. 2014. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menggunakan Internet Banking Dengan Menggunakan Technology Acceptance Model (TAM) Pada Bank Mandiri." *Jurnal Ilmiah Impormatika Komputer* 19 (3). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.35760/ik.2014.v19i3.1099>.
- Gangwar, Hemlata, Hema Date, dan R Ramaswamy. 2015. "Understanding Determinants of Cloud Computing Adoption Using an Integrated TAM-TOE Model." *Enterprise Information Management* 28 (1): 107–30.
- Gefen, David, Elena Karahanna, dan W. Straub, Detmar. 2003. "Management

- Information Systems Research Center, University of Minnesota.” *MIS Quarter* 27 (1): 51–90.
- Haider, Muhammad Jamal, Gao Changchun, Tayyaba Akram, dan Syed Talib Hussain. 2016. “Journal of Islamic Marketing Does gender differences play any role in intention to adopt Islamic mobile banking? An empirical study For Authors Does gender differences play any role in intention to adopt Islamic mobile banking? An empirical study.” *Journal of Islamic Marketing*. <https://doi.org/10.1108/JIMA-11-2016-0082>.
- Hair, Joseph F, G Tomas M Hult, Crhristian M Ringle, dan Marko Sarstedt. 2015. *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. *International Journal of Research & Method in Education*. Vol. 38. <https://doi.org/10.1080/1743727x.2015.1005806>.
- Ikatan Akuntansi indonesia. 2020. “Standar Akuntansi Keuangan.” Institute of Indonesia Charered Accountants. 2020. <http://www.iaiglobal.or.id/v03/standar-akuntansi-keuangan/home>.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2016. “Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah.” *Sak Emkm*, no. 4: 2017–19. [http://russellbedford.co.id/foto/Newsletter Russell Bedford SBR Edisi No. 4, 2017.pdf](http://russellbedford.co.id/foto/Newsletter%20Russell%20Bedford%20SBR%20Edisi%20No.%204,%202017.pdf).
- Isnawan, Ganjar. 2012. *Akuntansi Praktis untuk UMKM*. Diedit oleh Dini Handayani Hasan. Jakarta Timur: Laskar Aksara.
- Jin, Chang Hyun. 2014. “Adoption of e-book among college students: The perspective of an integrated TAM.” *Computers in Human Behavior* 41: 471–77. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.09.056>.
- Kementrian Koperasi dan UMKM RI. 2020. “Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB).” 2020. <http://www.depkop.go.id/data-umkm>.
- Kim, Jin Baek. 2012. “An empirical study on consumer first purchase intention in online shopping: Integrating initial trust and TAM.” *Electronic Commerce Research* 12 (2): 125–50. <https://doi.org/10.1007/s10660-012-9089-5>.
- Latan, H, dan I Ghozali. 2013. *Partial Least Squares: Konsep Teknik dan Aplikasi SmartPLS 2.0 M3*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Loanata, Tirta, dan Kartika Gianina Tileng. 2016. “Pengaruh Trust dan Perceived Risk pada Intention To Use Menggunakan Technology Acceptance Model (Studi Kasus Pada Situs E-Commerce Traveloka).” *Juisi* 2 (1): 1–10. <https://journal.uc.ac.id/index.php/JUISI/article/view/117/110>.
- Mandasari, Rizky. 2018. “Masih Muda, Mahasiswa Ini Sukses Bangun 4 Bisnis Kekinian.” *liputan6.com*, 2018. <https://www.liputan6.com/citizen6/read/3375548/masih-muda-mahasiswa-ini-sukses-bangun-4-bisnis-kekinian>.

- Matemba, Elizabeth D, dan Guoxin Li. 2018. "Consumers' willingness to adopt and use WeChat wallet: An empirical study in South Africa." *Technology in Society*. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2017.12.001>.
- Mcknight, D Harrison, Larry L Cummings, dan Norman L Charvany. 1998. "Initial trust formation in new organizational relationships." *Academy of Management* 23 (3): 473–90. <https://doi.org/10.5465/AMR.1998.926622>.
- Mutahar, Ahmed M, Norzaidi Mohd Daud, T Ramayah, Osama Isaac, dan Adnan H Aldholay. 2018. "The effect of awareness and perceived risk on the technology acceptance model (TAM): mobile banking in Yemen." *International Journal of Services and Standards* 12 (2): 180–204. <https://doi.org/10.1504/IJSS.2018.091840>.
- Novalius, Febi. 2019. "Penyebab UMKM Sulit Berkembang." *okezone*, 2019. <https://economy.okezone.com/read/2019/02/12/320/2017033/penyebab-umkm-sulit-berkembang>.
- Pavlou, Paul A. 2003. "Consumer Acceptance of Electronic Commerce: Integrating Trust and Risk with the Technology Acceptance Model Author (s): Paul A . Pavlou Reviewed work (s): Integrating Trust and Risk with the Technology Acceptance Model Commerce :” *International Journal of Electronic Commerce* 7 (3): 101–34. <http://www.jstor.org/stable/27751067> .
- Rogers, Everett M., Arvind Singhal, dan Margaret M. Quinlan. 2019. *Diffusion of innovations. An Integrated Approach to Communication Theory and Research, Third Edition*. <https://doi.org/10.4324/9780203710753-35>.
- Salloum, Said A., dan Mostafa Al-Emran. 2018. "Factors affecting the adoption of e-payment systems by university students: Extending the tam with trust." *International Journal of Electronic Business* 14 (4): 371–89. <https://doi.org/10.1504/ijeb.2018.10019536>.
- Sarjono, Haryadi, dan Winda Julianita. 2015. *Structural Equation Modeling (SEM)*. Diedit oleh Rudy Aryanto. Jakarta: Salemba Empat.
- Sarwono, Jonathan, dan Umi Narimawati. 2015. *Membuat Skripsi. Tesis, dan Disertasi dengan Partial Least Square SEM (PLS-SEM)*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sathye, Milind. 1999. "Adoption of Internet banking by Australian consumers : an empirical investigation." *International Journal of Bank Marketing* 17 No. 7: 324–34. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/02652329910305689>.
- Savitri, Rosita Vega. 2018. "Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Pada UMKM MR.Pelangi Semarang)." *Jurnal Manajemen Bisnis dan Inovasi* 5 (2): 117–25.
- Schierz, Paul Gergardt, Oliver Schilke, dan Bernd W. Wirtz. 2010. "Electronic Commerce Research and Applications Understanding consumer acceptance of mobile payment services : An empirical analysis." *Electronic Commerce*

- Research and Applications* 9 (3): 209–16.
<https://doi.org/10.1016/j.elerap.2009.07.005>.
- Setyadi, Agus. 2017. “UMKM Sulit Dapat Modal Usaha, Ini Solusi BI.” *detikFinance*, 2017. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3502490/umkm-sulit-dapat-modal-usaha-ini-solusi-bi>.
- Setyosari, Punaji. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan & Pengembangan*. Diedit oleh Rendy. Keempat. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Sevilla, Consuelo G, Ochave Jesus A, Punsalam Twila G, Regala Bella P, dan Uriarte Gabriel G. 2007. *Research Methods*. Quezon City: Rex Printing Company.
- Siyal, Abdul Waheed, dan Donghong Ding. 2019. “M-banking barriers in Pakistan: a customer perspective of adoption and continuity intention.” *Data Technologies and Applications* 53 (1): 58–84. <https://doi.org/10.1108/DTA-04-2018-0022>.
- Suryana, Wahyu, dan Yusup Assidiq. 2019. “Mahasiswa Amikom Jadi Wirausaha Terbaik KMI Award.” *republika.co.id*, 2019. <https://republika.co.id/berita/q1ohp7399/mahasiswa-amikom-jadi-wirausaha-terbaik-kmi-award>.
- Taylor, W. 1974. “The Role of Risk In.” *Journal of Marketing* 38 (April 1957): 54–60.
- Venkatesh, Viswanath, dan Fred D. Davis. 1996. “A Model of the Antecedents of Perceived Ease of Use: Development and Test.” *Decision Sciences* 27 (3): 451–81. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5915.1996.tb00860.x>.
- Venkatesh, Viswanath, Michael G Morris, Gordon B Davis, dan Fred D Davis. 2003. “User Acceptance Of Information technology: Toward A Unified View.” *MISQuarterly* 27 (3): 425–78. <https://doi.org/10.1006/mvre.1994.1019>.
- Wong, Anthony. 2018. “A Study of Consumer Acceptance of Mobile Payment Services in Hong Kong.” *Journal of Economics, Management and Trade* 21 (3): 1–14. <https://doi.org/10.9734/jemt/2018/39472>.



LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Tabulasi Data Penelitian

| Responden | AWR1 | AWR2 | AWR3 | ITR1 | ITR2 | ITR3 | ITR4 | RA1 | RA2 | RA3 | RA4 | PR1 | PR2 | PR3 | PU1 | PU2 | PU3 | PU4 | PEOU1 | PEOU2 | PEOU3 | PEOU4 | PEOU5 | B11 | B12 | B13 | B14 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|
| 33 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | |
| 36 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 43 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 47 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 48 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| 50 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 5 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 55 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 57 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 |
| 59 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 61 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 63 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| 66 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 2 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 |
| 70 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 6 | 5 |
| 71 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 2 | 2 | 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 75 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 82 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 |

| Responden | AWR1 | AWR2 | AWR3 | ITR1 | ITR2 | ITR3 | ITR4 | RA1 | RA2 | RA3 | RA4 | PR1 | PR2 | PR3 | PU1 | PU2 | PU3 | PU4 | PEOU1 | PEOU2 | PEOU3 | PEOU4 | PEOU5 | BI1 | BI2 | BI3 | BI4 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|
| 85 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 89 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 93 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 | 6 |
| 94 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 96 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 98 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 99 | 4 | 4 | 4 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 4 | 4 | 4 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 4 | 5 |
| 101 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 102 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 110 | 2 | 3 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 1 | 6 | 6 | 6 | 6 | 1 | 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 5 | 5 | 4 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 116 | 4 | 4 | 4 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 2 | 2 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 120 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 121 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 |
| 123 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 124 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 2 | 2 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 125 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 126 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 |

| Responden | AWR1 | AWR2 | AWR3 | ITR1 | ITR2 | ITR3 | ITR4 | RA1 | RA2 | RA3 | RA4 | PR1 | PR2 | PR3 | PU1 | PU2 | PU3 | PU4 | PEOU1 | PEOU2 | PEOU3 | PEOU4 | PEOU5 | BI1 | BI2 | BI3 | BI4 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|
| 127 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 |
| 128 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 5 | 5 | 6 | 3 | 5 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 129 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 2 | 2 | 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 |
| 130 | 2 | 1 | 2 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 131 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 132 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 3 | 2 | 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 133 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 134 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 2 | 2 | 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 135 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 |
| 136 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 137 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 6 | 5 |
| 138 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 139 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 |
| 140 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 |
| 141 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 144 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| 147 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 6 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 |

| Responden | AWR1 | AWR2 | AWR3 | ITR1 | ITR2 | ITR3 | ITR4 | RA1 | RA2 | RA3 | RA4 | PR1 | PR2 | PR3 | PU1 | PU2 | PU3 | PU4 | PEOU1 | PEOU2 | PEOU3 | PEOU4 | PEOU5 | BI1 | BI2 | BI3 | BI4 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|
| 149 | 5 | 6 | 4 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 3 | 1 | 1 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 152 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 153 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 4 | 5 | 5 | 6 | 4 | 3 | 2 | 6 | 6 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 | 6 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 154 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 155 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 156 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 3 | 3 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 164 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 170 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 4 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 |
| 174 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 175 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 176 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 177 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 180 | 6 | 5 | 6 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 4 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 183 | 2 | 3 | 3 | 4 | 6 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 5 |
| 184 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 2 | 2 | 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 185 | 6 | 5 | 4 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 |
| 186 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 |

| Responden | AWR1 | AWR2 | AWR3 | ITR1 | ITR2 | ITR3 | ITR4 | RA1 | RA2 | RA3 | RA4 | PR1 | PR2 | PR3 | PU1 | PU2 | PU3 | PU4 | PEOU1 | PEOU2 | PEOU3 | PEOU4 | PEOU5 | BI1 | BI2 | BI3 | BI4 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|
| 187 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 |
| 189 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 190 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 191 | 2 | 3 | 3 | 4 | 6 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 5 |
| 194 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 195 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 197 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 198 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 199 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 2 | 2 | 2 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 200 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 | 4 | 2 | 1 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 201 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 |
| 202 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 1 | 1 | 1 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 |
| 203 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 6 | 5 |
| 206 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 3 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 |
| 211 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 212 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 |
| 213 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 6 | 6 | 6 | 4 | 4 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 |

| Responden | AWR1 | AWR2 | AWR3 | ITR1 | ITR2 | ITR3 | ITR4 | RA1 | RA2 | RA3 | RA4 | PR1 | PR2 | PR3 | PU1 | PU2 | PU3 | PU4 | PEOU1 | PEOU2 | PEOU3 | PEOU4 | PEOU5 | BI1 | BI2 | BI3 | BI4 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|
| 235 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 236 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 237 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 |
| 238 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 239 | 4 | 5 | 3 | 6 | 6 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 3 | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 240 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 241 | 6 | 6 | 4 | 6 | 6 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 4 | 5 | 4 |
| 242 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 243 | 4 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 4 | 2 | 2 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 244 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 245 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 246 | 4 | 5 | 4 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 247 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 248 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 249 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 250 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 251 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |

LAMPIRAN 2

Demografi Responden

| Resp | Jenis Kelamin | Kelompok Usia | Pendidikan | Umur Perusahaan | Omzet Usaha (pertahun) | Sarana Pemasaran | Jenis Usaha |
|------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------------------------|--------------------|-------------|
| 33 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | |
| 36 | Perempuan | 23+ s/d 24 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Online | |
| 43 | Perempuan | Lebih dari 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | |
| 47 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Lebih dari 10 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | |
| 48 | Laki-laki | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | |
| 50 | Laki-laki | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 1 (S1) | Lebih dari 10 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | |
| 55 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | |

| | | | | | | | |
|----|-----------|---------------------|---------------|---------------------|-----------------------------------|--------------------|-------------|
| 57 | Laki-laki | 23+ s/d 24 Tahun | Strata 1 (S1) | 5 - 6 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Online | |
| 58 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | |
| 59 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 300.000.000 - Rp. 400.000.000 | Offline | |
| 61 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | |
| 63 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | |
| 66 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 600.000.000 - Rp. 700.000.000 | Offline | |
| 70 | Perempuan | Lebih dari 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Online | |
| 71 | Perempuan | Lebih dari 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | |
| 75 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 82 | Laki-laki | 23+ s/d 24 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 85 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 400.000.000 - Rp. 500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|-----------------------------------|--------------------|-------------|
| 89 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 93 | Perempuan | 19+ s/d 20 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 94 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 400.000.000 - Rp. 500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 96 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 98 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 99 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 101 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 102 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Manufaktur |
| 110 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Jasa |
| 116 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 120 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|---------------------------------|--------------------|-------------|
| 121 | Laki-laki | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 123 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 124 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 125 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 126 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 5 - 6 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 127 | Laki-laki | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 2 (S2) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 128 | Perempuan | 19+ s/d 20 Tahun | Strata 2 (S2) | 5 - 6 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | Manufaktur |
| 129 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 130 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 131 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 132 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|---------------------|---------------|---------------------|-----------------------------------|--------------------|-------------|
| 133 | Perempuan | Lebih dari 25 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 134 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 135 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 1.300.000.000 - 1.600.000.000 | Offline | Jasa |
| 136 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 300.000.000 - Rp. 400.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 137 | Perempuan | 23+ s/d 24 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 138 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 139 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 140 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 5 - 6 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 141 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Manufaktur |
| 144 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|--------------------------------------|--------------------|-------------|
| 147 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 149 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp.900.000.000 - Rp. 1.000.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 152 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Lebih dari 10 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 153 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp.900.000.000 - Rp. 1.000.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 154 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 5 - 6 Tahun | Rp. 400.000.000 - Rp. 500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 155 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 156 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 164 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 170 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.1.000.000.000 - Rp. 1.300.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 174 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp. 200.000.000 - Rp. 300.000.000 | Offline | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|--------------------------------------|--------------------|-------------|
| 175 | Laki-laki | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Online | Perdagangan |
| 176 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 177 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 180 | Laki-laki | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 183 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 184 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 185 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 186 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 187 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp.900.000.000 - Rp. 1.000.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 189 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.1.000.000.000 - Rp. 1.300.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 190 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | Jasa |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|--------------------------------------|--------------------|-------------|
| 191 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 194 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 195 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp.1.000.000.000 - Rp. 1.300.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 197 | Perempuan | 19+ s/d 20 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 198 | Perempuan | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 2 (S2) | 1 - 2 Tahun | Rp.1.000.000.000 - Rp. 1.300.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 199 | Perempuan | 19+ s/d 20 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 200 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 201 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Online | Perdagangan |
| 202 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 400.000.000 - Rp. 500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 203 | Perempuan | 23+ s/d 24 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|-----------------------------------|--------------------|-------------|
| 206 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 211 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 212 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 213 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 214 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 215 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 216 | Laki-laki | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 217 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 400.000.000 - Rp. 500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 218 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 600.000.000 - Rp. 700.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 220 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|-----------------------------------|--------------------|-------------|
| 221 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp. 700.000.000 - Rp. 800.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 222 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 5 - 6 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 224 | Laki-laki | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 226 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 227 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 229 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Online | Perdagangan |
| 230 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Jasa |
| 231 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Online | Perdagangan |
| 232 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp. 600.000.000 - Rp. 700.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 233 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|--------------------------------------|--------------------|-------------|
| 234 | Perempuan | 19+ s/d 20 Tahun | Strata 2 (S2) | 5 - 6 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | Manufaktur |
| 235 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Lebih dari 10 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 236 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 237 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 238 | Perempuan | 18+ s/d 19 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 300.000.000 - Rp. 400.000.000 | Online | Perdagangan |
| 239 | Perempuan | 19+ s/d 20 Tahun | Strata 1 (S1) | 5 - 6 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Jasa |
| 240 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 241 | Laki-laki | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp.1.000.000.000 - Rp. 1.300.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 242 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 243 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|---------------------|---------------|---------------------|------------------------------------|--------------------|-------------|
| 244 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 245 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 246 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 247 | Perempuan | Lebih dari 25 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 500.000.000 - Rp. 600.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 248 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Manufaktur |
| 249 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Jasa |
| 250 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp.900.000.000 - Rp. 1.000.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 251 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp. 700.000.000 - Rp. 800.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 252 | Perempuan | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 5 - 6 Tahun | Rp. 200.000.000 - Rp. 300.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 253 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|------------------------------|--------------------|-------------|
| 254 | Perempuan | 18+ s/d 19 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 256 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 257 | Perempuan | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 258 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 259 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Jasa |
| 260 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 261 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |
| 262 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Jasa |
| 263 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Jasa |
| 264 | Laki-laki | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 265 | Perempuan | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 1 (S1) | Lebih dari 10 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|------------------|---------------|---------------------|---------------------------------------|--------------------|-------------|
| 268 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Lebih dari 10 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 269 | Perempuan | 23+ s/d 24 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp.900.000.000 - Rp. 1.000.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 270 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.900.000.000 - Rp. 1.000.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 271 | Laki-laki | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp. 600.000.000 - Rp. 700.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 272 | Perempuan | 24+ s/d 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 1.600.000.000 - Rp. 1.900.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 273 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp. 400.000.000 - Rp. 500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 274 | Laki-laki | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 275 | Laki-laki | 23+ s/d 24 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 800.000.000 - Rp. 900.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 276 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Rp. 800.000.000 - Rp. 900.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |

| | | | | | | | |
|-----|-----------|---------------------|---------------|---------------------|--------------------------------------|--------------------|-------------|
| 277 | Perempuan | 22+ s/d 23 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp. 200.000.000 - Rp. 300.000.000 | Online | Perdagangan |
| 278 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Rp.1.000.000.000 - Rp. 1.300.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 279 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 280 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Lebih dari Rp. 2.500.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 281 | Perempuan | 20+ s/d 21 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 282 | Perempuan | Lebih dari 25 Tahun | Strata 1 (S1) | 3 - 4 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Perdagangan |
| 283 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline dan Online | Perdagangan |
| 284 | Perempuan | 21+ s/d 22 Tahun | Strata 1 (S1) | 1 - 2 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Online | Jasa |
| 286 | Perempuan | 18+ s/d 19 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Rp.100.000.000 - Rp.200.000.000 | Online | Perdagangan |
| 287 | Perempuan | 19+ s/d 20 Tahun | Strata 1 (S1) | Kurang dari 1 Tahun | Kurang dari Rp. 100.000.000 | Offline | Perdagangan |

Construct Reliability and Validity

| | Cronbach's Alpha | rho_A | Reliabilitas Komposit | Rata-rata Varians Diekstrak (AVE) |
|-------------|-------------------------|--------------|------------------------------|--|
| AWR | 0.952 | 0.960 | 0.969 | 0.912 |
| BI | 0.952 | 0.957 | 0.965 | 0.875 |
| ITR | 0.931 | 0.933 | 0.951 | 0.828 |
| PEOU | 0.971 | 0.971 | 0.977 | 0.895 |
| PR | 0.926 | 1.039 | 0.948 | 0.859 |
| PU | 0.962 | 0.963 | 0.973 | 0.899 |
| RA | 0.924 | 0.930 | 0.946 | 0.815 |

Fornell-Larcker Criterion

| | AWR | BI | ITR | PEOU | PR | PU | RA |
|-------------|------------|-----------|------------|-------------|-----------|-----------|-----------|
| AWR | 0.955 | | | | | | |
| BI | 0.546 | 0.935 | | | | | |
| ITR | 0.648 | 0.699 | 0.910 | | | | |
| PEOU | 0.529 | 0.728 | 0.743 | 0.946 | | | |
| PR | -0.190 | -0.083 | 0.032 | -0.016 | 0.927 | | |
| PU | 0.494 | 0.721 | 0.791 | 0.856 | 0.061 | 0.948 | |
| RA | 0.582 | 0.665 | 0.854 | 0.716 | -0.027 | 0.802 | 0.903 |

Cross Loading

| | AWR | BI | ITR | PEOU | PR | PU | RA |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| AWR1 | 0.959 | 0.485 | 0.590 | 0.474 | -0.174 | 0.420 | 0.536 |
| AWR2 | 0.955 | 0.499 | 0.625 | 0.474 | -0.156 | 0.471 | 0.535 |
| AWR3 | 0.952 | 0.572 | 0.638 | 0.558 | -0.211 | 0.514 | 0.591 |
| BI1 | 0.462 | 0.936 | 0.629 | 0.688 | -0.064 | 0.678 | 0.610 |
| BI2 | 0.519 | 0.954 | 0.692 | 0.749 | -0.062 | 0.736 | 0.660 |
| BI3 | 0.554 | 0.917 | 0.644 | 0.648 | -0.081 | 0.645 | 0.600 |
| BI4 | 0.512 | 0.933 | 0.648 | 0.626 | -0.107 | 0.630 | 0.613 |
| ITR1 | 0.648 | 0.644 | 0.913 | 0.653 | 0.009 | 0.705 | 0.778 |
| ITR2 | 0.546 | 0.608 | 0.907 | 0.668 | 0.075 | 0.753 | 0.782 |
| ITR3 | 0.587 | 0.672 | 0.894 | 0.641 | -0.016 | 0.673 | 0.754 |
| ITR4 | 0.582 | 0.626 | 0.925 | 0.738 | 0.043 | 0.746 | 0.796 |
| PEOU1 | 0.523 | 0.674 | 0.681 | 0.942 | -0.101 | 0.788 | 0.676 |
| PEOU2 | 0.445 | 0.679 | 0.668 | 0.950 | 0.018 | 0.814 | 0.657 |
| PEOU3 | 0.544 | 0.717 | 0.747 | 0.957 | -0.001 | 0.828 | 0.725 |
| PEOU4 | 0.514 | 0.669 | 0.687 | 0.936 | -0.017 | 0.794 | 0.658 |

| | | | | | | | |
|--------------|--------|--------|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| PEOU5 | 0.476 | 0.701 | 0.727 | 0.945 | 0.025 | 0.825 | 0.670 |
| PR1 | -0.167 | -0.084 | 0.047 | -0.033 | 0.948 | 0.064 | -0.007 |
| PR2 | -0.188 | -0.058 | 0.026 | 0.015 | 0.946 | 0.066 | -0.035 |
| PR3 | -0.193 | -0.111 | -0.017 | -0.039 | 0.885 | 0.011 | -0.060 |
| PU1 | 0.414 | 0.667 | 0.737 | 0.784 | 0.015 | 0.932 | 0.757 |
| PU2 | 0.481 | 0.671 | 0.749 | 0.831 | 0.063 | 0.946 | 0.732 |
| PU3 | 0.484 | 0.684 | 0.746 | 0.812 | 0.090 | 0.954 | 0.761 |
| PU4 | 0.491 | 0.711 | 0.769 | 0.820 | 0.063 | 0.959 | 0.789 |
| RA1 | 0.513 | 0.543 | 0.668 | 0.606 | -0.100 | 0.642 | 0.859 |
| RA2 | 0.531 | 0.601 | 0.803 | 0.631 | 0.045 | 0.725 | 0.910 |
| RA3 | 0.500 | 0.609 | 0.766 | 0.621 | -0.050 | 0.713 | 0.911 |
| RA4 | 0.557 | 0.642 | 0.836 | 0.719 | -0.001 | 0.803 | 0.929 |

R-Square

| | R Square | Adjusted R Square |
|-------------|----------|-------------------|
| BI | 0.565 | 0.559 |
| PEOU | 0.579 | 0.568 |
| PU | 0.819 | 0.812 |

Path Coefficients

| | Sampel Asli (O) | Rata-rata Sampel (M) | Standar Deviasi (STDEV) | T Statistik (O/STDEV) | P Values |
|-----------------------|-----------------|----------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|
| AWR -> PEOU | 0.064 | 0.074 | 0.077 | 0.831 | 0.407 |
| AWR -> PU | -0.073 | -0.077 | 0.050 | 1.451 | 0.147 |
| ITR -> PEOU | 0.451 | 0.455 | 0.106 | 4.249 | 0.000 |
| ITR -> PU | 0.154 | 0.145 | 0.087 | 1.778 | 0.076 |
| PEOU -> BI | 0.413 | 0.412 | 0.151 | 2.742 | 0.006 |
| PEOU -> PU | 0.554 | 0.560 | 0.059 | 9.320 | 0.000 |
| PR -> PEOU | -0.010 | -0.011 | 0.055 | 0.180 | 0.857 |
| PR -> PU | 0.060 | 0.056 | 0.033 | 1.793 | 0.074 |
| PU -> BI | 0.368 | 0.375 | 0.154 | 2.380 | 0.018 |
| RA -> PEOU | 0.294 | 0.281 | 0.109 | 2.703 | 0.007 |
| RA -> PU | 0.317 | 0.323 | 0.075 | 4.219 | 0.000 |

