

**ANALISIS METODE UTAUT UNTUK MENJELASKAN NIAT
BERKELANJUTAN DALAM MENGGUNAKAN LAYANAN
BUY NOW, PAY LATER DI INDONESIA**

ACC Tugas Akhir untuk diujikan:
21 Oktober 2025



Dr. Albari, M.Si



PROPOSAL SKRIPSI

Oleh:

Nama : Muhammad Athaya Dzaky

No. Mahasiswa: 21311196

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

2025

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul:

“ANALISIS METODE UTAUT UNTUK MENJELASKAN NIAT BERKELANJUTAN DALAM MENGGUNAKAN LAYANAN BUY NOW, PAY LATER DI INDONESIA”

adalah hasil karya saya sendiri. Seluruh sumber data dan informasi yang digunakan dalam penulisan ini telah disebutkan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah. Dengan ini saya menyatakan bahwa tidak terdapat karya orang lain yang saya ambil tanpa menyebutkan sumbernya, dan saya siap menanggung segala konsekuensi apabila di kemudian hari terbukti terdapat pelanggaran terhadap etika akademik, termasuk tindakan plagiarisme.

Yogyakarta, 5 November 2025



Muhammad Athaya Dzaky

NIM: 21311196

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

ANALISIS METODE UTAUT UNTUK MENJELASKAN NIAT BERKELANJUTAN
DALAM MENGGUNAKAN LAYANAN BUY NOW, PAY LATER DI INDONESIA

Diajukan oleh:

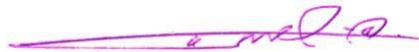
Nama : Muhammad Athaya Dzaky
Nomor Mahasiswa : 21311196
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Yogyakarta, 21 Oktober 2025

Telah disetujui dan disahkan untuk di uji oleh:

Dosen Pembimbing

ACC Tugas Akhir untuk diujikan:
21 Oktober 2025



Dr. Albari, M.Si

ABSTRAK

Perkembangan teknologi finansial (*fintech*) telah mendorong munculnya berbagai inovasi dalam sistem pembayaran digital, salah satunya layanan *Buy Now, Pay Later* (BNPL). Layanan ini memungkinkan konsumen melakukan pembelian dengan pembayaran yang dapat ditunda tanpa memerlukan kartu kredit, sehingga menjadi alternatif populer di Indonesia. Berdasarkan data OJK, pertumbuhan layanan BNPL mencapai 26,59% pada April 2025, menunjukkan peningkatan signifikan dalam adopsi masyarakat terhadap sistem pembayaran digital. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi niat berkelanjutan pengguna dalam menggunakan layanan BNPL di Indonesia dengan menggunakan model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT). Variabel yang diteliti meliputi ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi fasilitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan, dukungan fasilitas, dan pengaruh sosial berpengaruh lebih kuat terhadap niat pengguna untuk terus menggunakan layanan BNPL dibandingkan ekspektasi kinerja. Oleh karena itu, penyedia layanan BNPL disarankan untuk fokus pada peningkatan aksesibilitas, keandalan sistem, serta membangun kepercayaan melalui pendekatan berbasis komunitas.

Kata Kunci: *Buy Now Pay Later (BNPL)*, *Fintech*, UTAUT, Niat Berkelanjutan

ABSTRACT

The rapid growth of financial technology (fintech) has driven various innovations in digital payment systems, one of which is the Buy Now, Pay Later (BNPL) service. This service allows consumers to make purchases with deferred payments without requiring a credit card, making it a popular alternative in Indonesia. According to data from the Financial Services Authority (OJK), BNPL usage increased by 26.59% as of April 2025, reflecting significant adoption among Indonesian consumers. This study aims to analyze the factors influencing users' continuous intention to use BNPL services in Indonesia by applying the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) model. The variables examined include performance expectancy, effort expectancy, social influence, and facilitating conditions. The results indicate that ease of use, supporting facilities, and social influence have a stronger impact on users' continuous intention than performance expectancy. Therefore, BNPL service providers are advised to focus on improving accessibility, system reliability, and community-based trust-building strategies to enhance user loyalty and long-term engagement.

Keywords: *Buy Now Pay Later (BNPL), Fintech, UTAUT, Continuous Intention*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, karunia, dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul:

“Analisis Metode Utaut Untuk Menjelaskan Niat Berkelanjutan Dalam Menggunakan Layanan Buy Now, Pay Later Di Indonesia”

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Islam Indonesia di Yogyakarta. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa tanpa bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak, penyusunan skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Fathul Wahid, S.T., M. Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Johan Arifin S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Arif Hartono, SE., M.Ec., Ph.D., selaku Ketua Program Studi Manajemen.
4. Bapak kepada Dr. Albari, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Utama, yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi selama proses penyusunan skripsi ini. Berkat ilmu, masukan, dan dukungan beliau, penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik.
5. Kepada para dosen dan staf di Departemen Manajemen FBE UII, yang telah memberikan penulis berbagai ilmu, bimbingan, saran, dan pelayanan yang sangat membantu selama menjalani masa studi.
6. Kepada seluruh keluarga besar yang selalu memberikan dukungan moral maupun doa yang tiada henti, dan untuk kedua orang tua tercinta, Bapak Edi Supriadi dan Ibu Dwi Warti Sri Lestari, senantiasa menjadi sumber kasih sayang, semangat, serta dukungan tanpa henti hingga saat ini. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala pengorbanan, doa, serta bimbingan yang telah diberikan dalam setiap langkah kehidupan. Segala perhatian dan cinta yang tulus menjadi kekuatan utama bagi penulis untuk terus berjuang dan menjadi pribadi yang lebih baik.

7. Kepada seluruh teman-teman di Balikpapan yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan doa selama proses penulisan skripsi ini. Kebersamaan, perhatian, serta motivasi yang diberikan telah menjadi sumber kekuatan dan inspirasi bagi penulis untuk terus berjuang hingga tahap akhir penelitian dan penulisan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada teman-teman selama masa perkuliahan, yang telah menjadi rekan seperjuangan dalam menghadapi berbagai tantangan akademik. Terima kasih atas kebersamaan, kerja sama, dan semangat yang terjalin selama menjalani proses perkuliahan. Dukungan dan solidaritas yang diberikan telah memberikan banyak makna serta membantu penulis dalam menyelesaikan berbagai tahapan penelitian dan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan untuk penyempurnaan di masa yang akan datang. Besar harapan penulis agar karya ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang Manajemen.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Yogyakarta , 5 November 2025



Muhammad Athaya Dzaky

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	i
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Sistematika Penulisan	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori.....	6
2.1.1 The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT).....	6
2.1.2 Performance Expectancy (PE).....	6
2.1.3 Effort Expectancy (EE).....	7
2.1.4 Social Influence (SI).	8
2.1.5 Facilitating Condition (FC).....	9
2.1.6 Buy Now, Pay Later (BNPL).....	10
2.1.7 Continious Intention.....	12
2.2 Kerangka Teori	13
2.3 Penelitian Terdahulu	14
2.4 Pengembangan Hipotesis	16
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	20
3.1 Bentuk Penelitian	20
3.2 Lokasi Penelitian.....	20
3.3 Populasi dan Sampel.....	20
3.3.1 Populasi Penelitian.....	20
3.3.2 Teknik dan Sampel Penelitian.....	21
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	21
3.5 Metode Pengukuran Data.....	22
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	22
3.7 Metode Analisis Data	23
3.7.1 Model Pengukuran (Outer Model).....	23

3.7.2 Model Struktural (Inner Model).....	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	26
4.2 Analisis Karakteristik Responden	26
4.3 Hasil Analisis Data.....	27
4.3.1 Hasil Uji Validitas Kovergen	27
4.3.2 Hasil Uji Validitas Diskriminan	29
4.4 Hasil Pengukuran Model Struktural (Inner Model).....	31
4.4.1 Nilai R-Square	31
4.4.2 Pengujian Hipotesis.....	32
4.5 Pembahasan Hasil Penelitian	34
BAB V KESIMPULAN	37
5.1 Kesimpulan	37
5.2 Implikasi Manajerial	37
5.3 Keterbatasan dan Saran Penelitian.....	38
DAFTAR PUSTAKA	40
DAFTAR LAMPIRAN.....

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan dalam pembangunan berkelanjutan, industri finansial teknologi atau fintech (*financial technology*) menjadi salah satu industri yang mendapatkan bagian dari perkembangan berkelanjutan dan juga mengalami perkembangan yang begitu pesat. Pada abad ke-21 ini, layanan pembayaran yang merupakan salah satu keluaran dari industri fintech mengalami pertumbuhan besar yang dapat berkontribusi dalam mekanisme pembayaran yang dimana konsumen ditawarkan berbagai peluang dan mekanisme dalam melakukan pembayaran atas pembelian mereka. Metode pembayaran atau mekanisme mekanisme *Buy Now, Pay Later* yang selanjutnya disebut BNPL memungkinkan konsumen untuk melakukan pembelian pada saat itu juga dengan pembayaran yang dapat ditunda pada jangka waktu yang ditentukan (Gerrans et al., 2022). Layanan inovatif fintech seperti BNPL dapat memungkinkan konsumen untuk mengajukan dan menerima persetujuan untuk melakukan pinjaman dalam jangka pendek pada tempat yang mengizinkan atau menyediakan fitur BNPL. Setelah mendapat persetujuan, pelanggan dapat melakukan pembelian pada barang maupun jasa yang kemudian pembayaran dapat dilakukan melalui serangkaian angsuran yang telah disepakati pada awal perjanjian. Selain itu, mekanisme ini tidak diperlukan penilaian kredit bahkan tidak memerlukan kartu kredit, melainkan kelayakan konsumen untuk menggunakan mekanisme BNPL ditentukan dengan algoritma. Opsi pembayaran dengan mekanisme BNPL menjadi populer dalam kalangan masyarakat karena memiliki cicilan yang terstruktur, batasan pengeluaran dan beberapa juga memiliki transaksi bebas bunga. Kesamaan dengan layanan kredit lainnya yakni terdapat penalti bagi yang memiliki pembayaran yang terlewat. Dengan kemudahan yang ditawarkan pada layanan BNPL, membuat pelaku industri fintech pada layanan BNPL memiliki pangsa pasar yang besar.

Dalam pasar global, penggunaan layanan BNPL diproyeksikan dapat terus berumbuh hingga 26,1% pada rentang tahun 2023 dan 2030 (Abed & Alkadi, 2024). Dilansir dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), mencatat pertumbuhan utang masyarakat pada layanan BNPL meningkat sebesar IDR 21,35 triliun yang dimana merupakan pertumbuhan sebesar 26,59% pada bulan April 2025. Adapun OJK juga mencatat bahwa bersamaan dengan pertumbuhan pada layanan BNPL, pertumbuhan layanan kredit melalui perbankan dinilai melambat yakni sebesar 8,88% secara tahunan yang dimana angka ini merupakan penurunan dibanding sebelumnya yakni 9,16%. Adapun pada Siaran Pers oleh OJK (SP 60/DHMS/VIII/2020), Indonesia yang merupakan negara berkembang memanfaatkan fenomena ini sebagai bentuk pemulihan ekonomi nasional karena dapat membantu para pelaku usaha mikro, UMKM dan lainnya. Menurut Alfarizi et al (2023), fintech dapat berkontribusi secara signifikan dengan mendorong partisipasi ekonomi yang luas sehingga dapat membuat basis konsumen lebih kuat dan dapat memicu pertumbuhan lapangan pekerjaan baru melalui perkembangan usaha kecil dan menengah (UMKM).

Adanya permintaan pasar dinilai besar untuk layanan fintech seperti BNPL yang ditandai dengan munculnya berbagai macam platform penyedia layanan BNPL yang ada di Indonesia. Meskipun demikian, situasi ini menimbulkan pertanyaan bahwa dari sekian banyaknya platform penyedia layanan, faktor apakah yang paling efektif dalam mendorong minat pengguna untuk terus menggunakan layanan BNPL pada suatu platform atau aplikasi? Studi ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kecenderungan pengguna untuk terus menggunakan layanan BNPL pada suatu aplikasi penyedia layanan menggunakan menggunakan teori UTAUT dengan mempertimbangkan beberapa variabel yakni mulai dari ekspektasi performa, ekspektasi usaha, pengaruh sosial dan kondisi fasilitas yang merujuk pada keinginan untuk terus menggunakan aplikasi penyedia layanan BNPL. Hasil

penelitian ini dapat digunakan oleh perusahaan fintech dalam pengembangan strategi agar dapat mencapai tujuan bisnis mereka.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijabarkan oleh peneliti diatas, maka peneliti membuat rumusan masalah pada penelitian ini yakni:

1. Apakah Effort Expectancy berpengaruh positif terhadap Performace Expectancy pada aplikasi penyedia layanan BNPL?
2. Apakah Facilitating Condition berpengaruh positif terhadap Performance Expectancy pada aplikasi penyedia layanan BNPL?
3. Apakah Social Influence berpengaruh positif terhadap Continuance Intention untuk terus menggunakan aplikasi penyedia layanan BNPL?
4. Apakah Performance Expectancy berpengaruh positif terhadap Continuance Intention untuk terus menggunakan aplikasi penyedia layanan BNPL?

1.3 Tujuan Penelitian

Agar penelitian ini memiliki tujuan dan dapat terarah bagi para pembaca, maka peneliti membuat tujuan pada penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan pengaruh positif Effort Expectancy berpengaruh positif terhadap Performace Expectancy pada aplikasi penyedia layanan BNPL?
2. Untuk menjelaskan pengaruh positif Facilitating Condition terhadap Performance Expectancy pada aplikasi penyedia layanan BNPL?
3. Untuk menjelaskan pengaruh positif Social Influece terhadap Continuance Intention untuk terus menggunakan aplikasi penyedia layanan BNPL?
4. Untuk menjelaskan pengaruh positif Performance Expectancy terhadap Continuance Intention untuk terus menggunakan aplikasi penyedia layanan BNPL?

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis.

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen dan perilaku konsumen digital, khususnya terkait adopsi dan keberlanjutan penggunaan layanan fintech seperti Buy Now, Pay Later (BNPL). Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dalam mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi minat berkelanjutan dalam konteks teknologi keuangan.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini dapat memberikan masukan kepada penyedia layanan BNPL dan pelaku e-commerce untuk memahami faktor-faktor yang mendorong untuk terus menggunakan fitur BNPL. Dengan memahami peran *facilitating condition*, *performance expectancy*, *effort expectancy*, dan *social influence* agar perusahaan dapat menyusun strategi peningkatan layanan yang lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan pengguna.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai struktur penulisan proposal penelitian, maka digunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

- **BAB I: PENDAHULUAN**

Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan secara keseluruhan.

- **BAB II: LANDASAN TEORI**

Bab ini menyajikan dasar-dasar teoritis yang relevan dengan topik penelitian. Di dalamnya mencakup teori-teori utama yang digunakan, hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai referensi, serta pengembangan hipotesis yang menjadi landasan analisis.

- **BAB III: METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan secara rinci mengenai jenis penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, pengukuran variabel, serta model dan metode analisis data yang digunakan dalam penelitian.

1. **BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menyajikan hasil penelitian, meliputi analisis karakteristik responden, hasil analisis data, pengujian hipotesis, serta pembahasan terhadap setiap hipotesis yang telah diajukan.

- **BAB V: PENUTUP**

Bab terakhir ini memuat kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan penelitian, saran untuk penelitian selanjutnya, serta implikasi manajerial.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)

Kerangka kerja Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) yang dikembangkan oleh Venkatesh et al (2003) menggabungkan berbagai aspek yang berpengaruh terhadap penerimaan serta perilaku pengguna teknologi. Model ini memperhitungkan faktor kontekstual seperti organisasi, pengalaman pengguna, hingga karakteristik demografi. Dalam UTAUT terdapat empat konstruk utama yang menjadi dasar penerimaan serta pemanfaatan teknologi, yaitu: ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi. Ekspektasi kinerja berhubungan dengan sejauh mana seseorang meyakini bahwa penggunaan sistem dapat meningkatkan hasil kerjanya. Ekspektasi usaha mengacu pada tingkat kemudahan dalam mengoperasikan sistem tersebut. Selanjutnya, pengaruh sosial mencerminkan sejauh mana orang-orang di sekitar pengguna memberikan dorongan atau harapan agar sistem diadopsi. Sedangkan kondisi yang memfasilitasi merujuk pada ketersediaan infrastruktur organisasi maupun teknis yang mendukung penggunaan sistem. Oleh karena itu, penelitian ini akan menggunakan UTAUT dalam konteks layanan BNPL pada aplikasi penyedia layanan di Indonesia, dengan tujuan mengidentifikasi faktor-faktor yang paling relevan dalam memengaruhi penerimaan pengguna.

2.1.2 Performance Expectancy (PE).

Performance Expectancy merujuk pada sejauh mana pengguna percaya bahwa layanan BNPL memberikan manfaat nyata bagi aktivitas mereka sehari-hari. Dalam hal ini, pengguna melihat BNPL sebagai sarana yang dapat membantu memenuhi kebutuhan finansial secara lebih fleksibel, mempercepat proses pembayaran, serta meningkatkan efisiensi dalam bertransaksi.

Dalam penelitian dari Setyadi et al (2020), dalam konteks minat keberlanjutan, pengguna akan merasa nyaman ketika mendapatkan manfaat yang sesuai dengan apa yang di inginkan. Dalam hal ini adalah mobile payment pada aplikasi Go-Pay. Adapun penelitian dari Achiriani & Hasbi (2021), mengungkapkan bahwa pengguna dompet digital dana memberikan persepsi yang positif kepada aplikasi dan akan terus menggunakan karena memberikan layanan yang sangat membantu untuk para pengguna. Dengan ini keyakinan bahwa BNPL memberikan keuntungan praktis inilah yang kemudian mendorong persepsi positif terhadap layanan, sehingga berpotensi memperkuat niat pengguna untuk terus menggunakannya. Adapun konstruk pada variabel ini yakni:

1. Usefulness, yakni sejauh mana teknologi memberikan manfaat nyata bagi pengguna dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.
2. Quickness, menggambarkan kemampuan suatu teknologi dalam mempercepat penyelesaian tugas atau aktivitas sehingga waktu yang dibutuhkan menjadi lebih singkat.
3. Productivity, yaitu kontribusi teknologi terhadap peningkatan hasil dan efektivitas kerja pengguna ketika memanfaatkan teknologi tersebut.

2.1.3 Effort Expectancy (EE)

Effort Expectancy berhubungan dengan tingkat kemudahan penggunaan layanan BNPL. Konsumen yang merasa bahwa aplikasi BNPL mudah dipelajari, memiliki antarmuka yang sederhana, dan tidak membutuhkan usaha besar untuk mengoperasikannya akan lebih cenderung melanjutkan penggunaannya. Dalam penelitian dari Akwila (2021), menyoroti bahwa adanya pengaruh pada keinginan pengguna untuk tetap menggunakan aplikasi OVO sebagai dompet digital mereka karena dinilai mudah untuk digunakan. Adapun menurut Waliszewski et al (2024), mengungkapkan kemudahan dalam penggunaan aplikasi menjadi salah satu faktor para pengguna untuk menggunakan layanan. Kemudahan ini menjadi faktor penting karena

teknologi finansial pada dasarnya ditujukan untuk memberikan kenyamanan, dan apabila pengguna merasa terbebani, maka keberlanjutan penggunaan bisa menurun. Dengan ini adanya kemudahan dalam menggunakan atau mengoperasikan aplikasi dalam menjadi nilai dari pengguna untuk terus menggunakan aplikasi tersebut. Adapun konstruk pada variabel ini yakni sebagai berikut:

1. Complexity, yaitu persepsi mengenai tingkat kerumitan suatu teknologi, khususnya sejauh mana teknologi tersebut sulit dipelajari dan dipahami oleh pengguna baru.
2. Ease of use, yang menggambarkan kemudahan yang dirasakan saat mengoperasikan teknologi, mulai dari kemudahan navigasi, akses fitur, hingga kepraktisan dalam penggunaannya.

Dengan demikian, semakin rendah tingkat kerumitan dan semakin tinggi kemudahan yang dirasakan, maka semakin besar pula kemungkinan pengguna akan menerima dan terus menggunakan teknologi tersebut.

2.1.4 Social Influence (SI).

Social Influence menggambarkan pengaruh orang-orang di sekitar pengguna terhadap keputusan mereka menggunakan BNPL. Faktor ini bisa berasal dari keluarga, teman, komunitas, atau bahkan figur publik yang dianggap berpengaruh. Dalam konteks generasi muda, misalnya, tren penggunaan BNPL di kalangan teman sebaya atau promosi dari influencer di media sosial dapat mendorong persepsi positif bahwa BNPL adalah sesuatu yang bermanfaat dan layak digunakan secara berkelanjutan (Waliszewski et al., 2024). Dengan kata lain, pengaruh sosial mampu membentuk sikap kolektif yang memperkuat minat untuk tetap menggunakan layanan tersebut. Adapun penelitian dari Anugrah et al (2024), keinginan untuk terus menggunakan layanan jasa ojek online melalui aplikasi Gojek berasal dari lingkungan sekitar pengguna yang memberikan testimoni kepercayaan mereka terhadap aplikasi. Dengan

ini dapat disimpulkan pengaruh sosial dapat meningkatkan minat pengguna untuk terus menggunakan aplikasi. Adapun konstruk pada variabel ini yakni:

1. Social factor, yang merujuk pada pengaruh langsung dari lingkungan terdekat seperti teman, keluarga, atau komunitas terhadap keputusan seseorang dalam memanfaatkan teknologi.
2. Subjective norm, yakni persepsi individu mengenai harapan atau pandangan orang-orang penting bagi dirinya terhadap penggunaan teknologi tersebut.

Dengan demikian, semakin kuat pengaruh sosial dari lingkungan maupun figur yang dianggap signifikan, maka semakin besar kecenderungan seseorang untuk menerima dan menggunakan teknologi dalam kesehariannya.

2.1.5 Facilitating Condition (FC)

Facilitating Conditions berhubungan dengan ketersediaan dukungan infrastruktur, teknis, maupun sumber daya lain yang memungkinkan pengguna memanfaatkan layanan BNPL secara optimal. Hal ini dapat berupa keandalan aplikasi, kualitas layanan pelanggan, ketersediaan jaringan internet yang memadai, hingga adanya regulasi yang menjamin keamanan transaksi. Menurut Anugrah (2024) dalam penelitiannya menjelaskan adanya kemudahan dalam mengisi dana ke dalam dompet digital pada aplikasi gojek dan fasilitas lainnya seperti mencari makanan terdekat, termurah dan sebagainya menjadikan hal tersebut menjadi faktor pendorong pengguna untuk terus menggunakan aplikasi Gojek dalam kesehariannya. Dengan ini, apabila pengguna merasa bahwa kondisi pendukung tersebut tersedia dan dapat diandalkan, maka kepercayaan terhadap layanan akan meningkat, yang pada akhirnya memperbesar kemungkinan untuk terus menggunakan layanan tersebut di masa depan. Adapun konstruk pada variabel ini yakni sebagai berikut:

1. Resource, yaitu ketersediaan sumber daya eksternal yang dapat menunjang pemanfaatan teknologi, misalnya perangkat, akses internet, atau layanan pelanggan.
2. Knowledge, yakni adanya pengetahuan atau informasi yang diperoleh pengguna, baik melalui pengalaman pribadi maupun bantuan dari pihak lain, yang memudahkan dalam mengoperasikan teknologi.
3. Compatibility, yaitu tingkat kesesuaian atau kecocokan antara sistem baru dengan teknologi, kebiasaan, maupun kebutuhan yang sudah dimiliki pengguna.

Apabila ketiga aspek ini terpenuhi, maka pengguna akan lebih percaya diri dan cenderung berkelanjutan dalam memanfaatkan teknologi tersebut.

2.1.6 Buy Now, Pay Later (BNPL)

BNPL (Buy Now, Pay Later) didefinisikan sebagai varian proses dalam transaksi ekonomi yang memisahkan antara pembelian dan pembayaran (Foroughi et al., 2024). Selain itu, Alt and Huch (2022) mendefinisikan BNPL merupakan jenis transaksi yang memisahkan waktu antara pembelian dan pembayaran, seperti pada kredit, kartu kredit, atau cicilan. BNPL memungkinkan konsumen untuk melakukan pembelian secara langsung, namun pembayarannya dapat ditunda hingga jangka waktu tertentu yang telah ditetapkan (Abed & Alkadi, 2024). Berikut juga merupakan persyaratan agar dapat menggunakan fitur BNPL dari tiga platform yang memiliki pengguna terbanyak di Indonesia (GoodStats, 2025).

- Shopee Paylater, merupakan salah satu fitur dalam metode pembayaran dari perusahaan Shopee yang merupakan salah satu e-commerce di Indonesia. Persyaratan sebagai berikut:
 - Akun Shopee pengguna adalah akun yang terdaftar dan sudah verified oleh system shopee.
 - Akun Shopee sudah berusia minimal tiga bulan

- Akun Shopee sering digunakan untuk bertransaksi
- Aplikasi Shopee pengguna merupakan versi sudah terbaharukan
- GoPay Later, merupakan perkembangan fitur dari layanan GoPay dari GoTo Group yang memiliki fungsi layaknya BNPL. Adapun persyaratan untuk bisa menggunakan fitur GoPay Later yakni sebagai berikutL
 - Merupakan Warga Negara Indonesia (WNI) dan memiliki KTP sah
 - Berusia minimal 21 tahun
 - Memiliki akun GoPay aktif dan terverifikasi
 - Unggah foto KTP dan selfie sebagai tanda keaslian
 - Memiliki riwayat transaksi baik
- Traveloka Paylater, merupakan salah satu fitur metode pembayaran dari aplikasi Traveloka yang merupakan platform e-commerce yang menjual tiket pesawat, kapal, hotel dan sebagainya. Adapun syarat untuk menggunakannya sebagai berikut:
 - Berusia dalam rentang 21–70 tahun
 - Memiliki KTP yang sah dan masih berlaku
 - Memiliki pekerjaan tetap dengan penghasilan memadai
 - Telah mengunduh dan menggunakan aplikasi Traveloka
 - Mengisi formulir pendaftaran dengan data yang lengkap dan benar
 - Melakukan verifikasi dengan foto selfie bersama KTP

Kemudahan dalam menggunakan fitur BNPL dalam platform membuat akses dalam memiliki akun yang dapat menggunakan BNPL didapatkan dengan mudan. Selain itu, terdapat dimensi dalam BNPL yakni sebagai berikut:

- 1) Kemitraan luas, platform penyedia fitur BNPL bekerja sama dengan banyak pihak terpercaya sehingga dapat meningkatkan kepercayaan pengguna.
- 2) Bunga rendah, menawarkan suku bunga yang ringan bagi pengguna.

- 3) Proses cepat, pengajuan dilakukan dengan mudah dan diproses dalam waktu singkat.
- 4) Promo dan cashback, tersedia banyak penawaran menarik seperti diskon dan cashback.
- 5) Syarat ringan, persyaratan pendaftaran mudah dipenuhi.
- 6) Tenor panjang, menyediakan pilihan cicilan dengan jangka waktu yang fleksibel dan lama.

2.1.7 Continious Intention

Continuance intention merujuk pada niat atau keinginan konsumen untuk terus menggunakan suatu produk, layanan, atau teknologi dalam jangka waktu yang berkelanjutan. Konsep ini mencerminkan seberapa besar kemungkinan seseorang akan tetap menggunakan sesuatu berdasarkan faktor-faktor seperti kepuasan, persepsi terhadap manfaat (usefulness), kemudahan penggunaan, serta faktor-faktor lain yang memengaruhi keputusan tersebut (Abed & Alkadi, 2024). Continuance intention dipengaruhi oleh kepuasan dan kepercayaan pengguna. Continuance intention dapat dipahami sebagai keinginan atau niat seseorang untuk terus menggunakan suatu produk atau layanan secara berkelanjutan dalam jangka waktu tertentu. Suatu produk atau layanan tidak akan dianggap berhasil jika pengguna tidak terus menggunakannya dan tidak merasakan manfaat dari penggunaannya. Dengan kata lain, keberhasilan ditentukan oleh seberapa lama dan seberapa sering pengguna tetap menggunakan serta mendapatkan manfaat dari produk atau layanan tersebut (Bergmann et al., 2023). Adapun dimensi dari Continious intention yakni sebagai berikut:

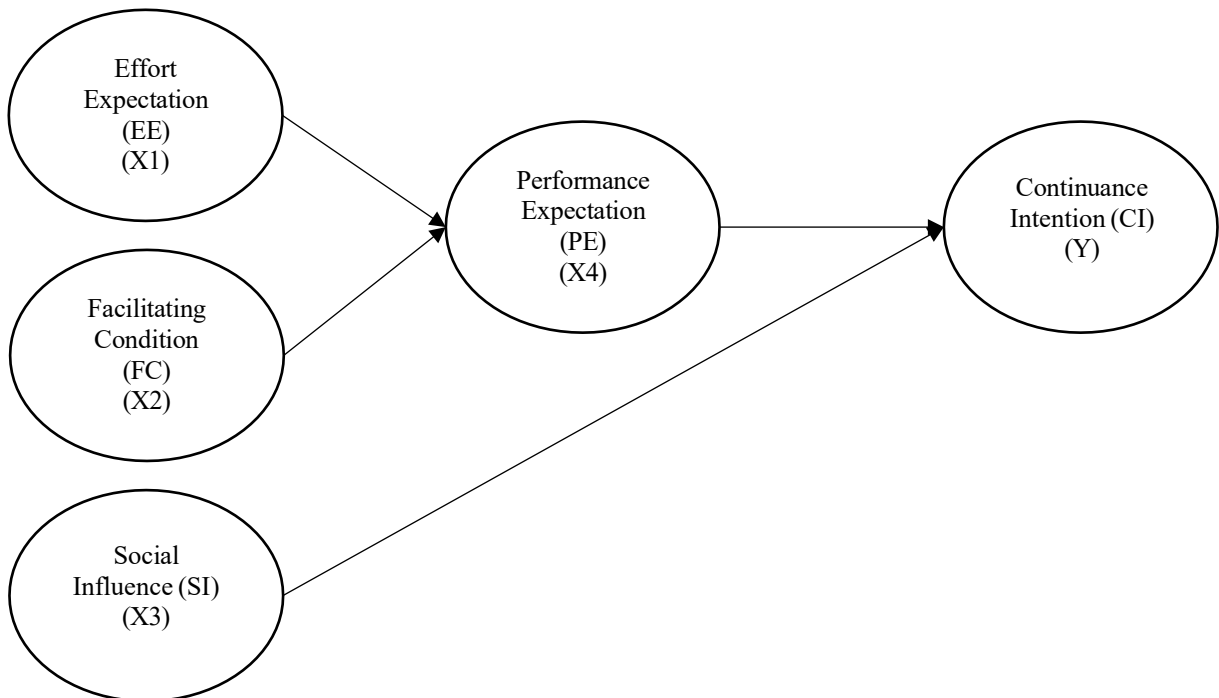
- a. Komitmen Pengguna, menunjukkan komitmen pengguna untuk tetap menggunakan layanan BNPL secara berkala, bukan hanya sesekali.
- b. Ekspektasi, menggambarkan ekspektasi jangka panjang pengguna dalam menjadikan BNPL sebagai bagian dari kebiasaan finansialnya.

- c. Niat Pengguna, mengindikasikan niat untuk tetap memanfaatkan layanan BNPL, meskipun hanya untuk transaksi dengan nilai kecil, yang mencerminkan kebiasaan penggunaan secara konsisten.

2.2 Kerangka Teori

Agar dapat menggambarkan teori yang digunakan dalam penelitian ini, peneliti menggambarkan kerangka teori sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Kerangka Teori



Sumber: (Abed & Alkadi, 2024); (Venkatesh et al., 2003)

Keterangan:

→ : Pengaruh / Hubungan

○ : Variabel Penelitian

2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu memberikan landasan penting dalam memahami topik dan variabel secara lebih mendalam. Dengan ini untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif, berikut ini disajikan ringkasan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik ini yakni sebagai berikut:

Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu

Judul (Penulis, Tahun)	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Penjelasan
Sustainable Development through Fintech: Understanding the Adoption of Buy Now Pay Later (BNPL) Applications by Generation Z in Saudi Arabia (Abed & Alkadi, 2024)	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei. Data dikumpulkan dari 380 responden Generasi Z di Arab Saudi yang merupakan pengguna fitur BNPL. Analisis data dilakukan menggunakan Structural Equation Modeling (SEM)	Hasil menunjukkan bahwa performance expectancy, effort expectancy, dan social influence berpengaruh positif terhadap niat berkelanjutan dalam menggunakan fitur BNPL. Selain itu, kualitas sistem, kualitas layanan, dan kualitas informasi memiliki hubungan signifikan dengan kepuasan pengguna. Temuan ini memberikan wawasan bagi pengembang aplikasi dan pembuat kebijakan dalam meningkatkan layanan fintech.	Dapat diartikan bahwa pengguna akan terus menggunakan fitur BNPL jika mereka merasa fitur tersebut bermanfaat, mudah digunakan, dan didukung oleh lingkungan sosial. Selain itu, kualitas sistem, layanan, dan informasi yang baik meningkatkan kepuasan pengguna, yang penting untuk keberlanjutan layanan fintech.
Apakah Faktor-Faktor dalam Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (UTAUT2) Mempengaruhi Penggunaan Aplikasi Pesan-Antar Makanan pada UMKM Coffee Shop. (Yutika, 2023)	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan penyebaran kuesioner kepada 70 pelaku usaha Coffee Shop UMKM di Kota Pontianak. Data dianalisis menggunakan metode Structural Equation Modeling (SEM) dengan bantuan SmartPLS.	Hasil menunjukkan bahwa variabel personal innovativeness berpengaruh positif secara signifikan terhadap adopsi layananantaran makanan (FDA) oleh pelaku UMKM Coffee Shop. Namun, pelaku usaha Coffee Shop di Pontianak cenderung tidak mempertimbangkan ekspektasi kinerja, infrastruktur pendukung, kebutuhan komunitas dan konsumen, tingkat keamanan teknologi, maupun biaya layanan sebagai faktor utama. Faktor-faktor tersebut berbeda dari bisnis F&B secara umum, sehingga disarankan untuk meneliti faktor di luar teori UTAUT2 dalam studi selanjutnya.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa inisiatif pribadi (personal innovativeness) pelaku UMKM Coffee Shop di Pontianak berperan penting dalam mengadopsi layanan pesan-antar makanan (FDA). Namun, berbeda dari bisnis F&B pada umumnya, mereka tidak terlalu memedulikan ekspektasi kinerja, infrastruktur, kebutuhan pasar, keamanan teknologi, atau biaya layanan. Hal ini menunjukkan bahwa faktor-faktor di luar kerangka UTAUT2 lebih relevan untuk konteks ini, sehingga perlu diteliti lebih lanjut dalam studi mendatang.

Judul (Penulis, Tahun)	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Penjelasan
<p>Factors Influencing the Use of Buy Now Pay Late(BNPL) Payments</p> <p>(Waliszewski et al., 2024)</p>	<p>Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan survei empiris terhadap sampel representatif masyarakat Polandia, yang dilakukan melalui teknik CAWI (Computer-Assisted Web Interviewing). Data dianalisis menggunakan model regresi logistik untuk mengidentifikasi pengaruh dan kekuatan masing-masing faktor terhadap keputusan menggunakan layanan BNPL.</p>	<p>Dari 7 variabel yang signifikan secara statistik, 3 di antaranya merupakan faktor sosiodemografis: tingkat pendidikan, pendapatan, dan jenis kelamin. Faktor lain yang meningkatkan kemungkinan penggunaan BNPL termasuk Personal innovativeness, Kecenderungan berutang, Riwayat keluarga dalam mengambil pinjaman, Penggunaan LendTech (memiliki pengaruh terbesar terhadap penggunaan BNPL). Beberapa variabel yang diduga berpengaruh ternyata tidak signifikan, seperti kecenderungan menabung, optimisme, konsumerisme, dan impulsivitas dalam belanja</p>	<p>Dari tujuh variabel yang terbukti signifikan secara statistik terhadap penggunaan BNPL, tiga di antaranya berasal dari faktor sosiodemografis, yaitu tingkat pendidikan, pendapatan, dan jenis kelamin. Sementara itu, faktor lain yang juga mendorong penggunaan BNPL adalah personal innovativeness, kecenderungan berutang, riwayat keluarga dalam mengambil pinjaman, serta penggunaan LendTech, yang menjadi faktor paling berpengaruh. Sebaliknya, beberapa faktor psikologis seperti kecenderungan menabung, optimisme, gaya hidup konsumtif, dan impulsivitas belanja tidak terbukti berpengaruh signifikan</p>
<p>Continuance intention in financial technology: a framework and meta-analysis</p> <p>(Bergmann et al., 2023)</p>	<p>Penelitian ini menggunakan analisis korelasi berbasis meta-analisis terhadap ukuran efek, analisis meta-regresi, dan model persamaan struktural meta-analitik, dengan melibatkan 247 ukuran efek dari 69 studi yang mencakup 26.140 responden.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa continuance intention dipengaruhi oleh kepuasan dan kepercayaan, yang didahului oleh kemudahan penggunaan dan manfaat. Kepuasan terbukti memediasi sebagian hubungan antara kemudahan penggunaan dan continuance intention, sementara kepercayaan memediasi penuh hubungan tersebut dan memediasi sebagian hubungan antara manfaat dan continuance intention.</p>	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa niat untuk terus menggunakan (continuance intention) dipengaruhi oleh kepuasan dan kepercayaan pengguna, yang terbentuk dari persepsi terhadap kemudahan penggunaan dan manfaat layanan. Kepuasan hanya sebagian memediasi pengaruh kemudahan penggunaan terhadap continuance intention, sedangkan kepercayaan memediasi sepenuhnya hubungan tersebut dan juga sebagian memediasi hubungan antara manfaat dan continuance intention. Artinya, kepercayaan pengguna menjadi kunci utama dalam mendorong keberlanjutan penggunaan layanan, bahkan lebih kuat dibanding kepuasan semata.</p>
<p>Exploring Role of Technology Performance Expectancy,</p>	<p>Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei eksplanatori. Data</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa harapan kinerja teknologi dan kemudahan</p>	<p>Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa GoFood mempermudah konsumen dan membentuk</p>

Judul (Penulis, Tahun)	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Penjelasan
Application Effort Expectancy, Perceived Risk and Perceived Cost On Digital Behavioral Intention of GoFood Users (Tannady et al., 2024)	dikumpulkan melalui kuesioner dari 100 pengguna aplikasi GoFood secara acak. Analisis dilakukan secara statistik untuk mengukur frekuensi dan persentase tanggapan responden.	penggunaan aplikasi berpengaruh positif terhadap niat pengguna GoFood secara digital. Sebaliknya, persepsi risiko dan biaya berpengaruh negatif, artinya semakin tinggi risiko dan biaya yang dirasakan, semakin rendah niat pengguna untuk terus menggunakan layanan GoFood.	budaya baru dalam memesan makanan online berkaitan erat dengan performance expectancy dan effort expectancy, karena kemudahan dan manfaat aplikasi mendorong niat penggunaan digital. Namun, kendala dalam pemesanan dapat dikaitkan dengan perceived risk dan perceived cost, yang dapat menghambat intensi perilaku digital pengguna GoFood.

Sumber: Data diolah Peneliti (2025)

2.4 Pengembangan Hipotesis

1. Hubungan *Effort Expectancy (EE)* terhadap *Performance Expectancy (PE)* dalam penguasaan aplikasi penyedia layanan BNPL.

Effort Expectancy mengacu pada persepsi pengguna tentang tingkat kemudahan dalam menggunakan aplikasi BNPL. Ini mencakup navigasi yang intuitif, fitur yang mudah diakses, serta kemudahan dalam proses transaksi. Sedangkan *Perceived Quality* mengacu pada penilaian kualitas keseluruhan dari aplikasi, termasuk keandalan sistem, kecepatan transaksi, serta aksesibilitas layanan. Dalam penelitian dari Winata (2021), menunjukkan bahwa effort expectancy memiliki pengaruh positif terhadap continuance intention dalam penggunaan aplikasi mobile payment selain itu, juga menunjukkan bahwa semakin tinggi effort expectancy, semakin besar pula kemungkinan pengguna menilai layanan secara positif. Dapat disimpulkan bahwa kemudahan penggunaan aplikasi BNPL (effort expectancy) memiliki hubungan positif dengan persepsi kualitasnya. Pengalaman yang mudah dan lancar memperkuat penilaian positif terhadap aplikasi, sementara hambatan teknis justru dapat merusak persepsi kualitas layanan. Dengan ini, peneliti merumuskan hipotesis pertama yakni sebagai berikut:

H_1 : *Effort Expectancy (X1)* memiliki pengaruh positif terhadap *Continuance Intention (Y)* dalam penggunaan aplikasi penyedia layanan BNPL.

2. Hubungan *Facilitating Condition (FC)* terhadap *Performance Expectancy (PE)* dalam penggunaan aplikasi penyedia layanan BNPL.

Facilitating Condition mencakup sarana pendukung penggunaan aplikasi seperti jaringan internet, perangkat yang kompatibel, serta layanan bantuan pelanggan. Sementara *Perceived Quality* tetap mengacu pada persepsi keseluruhan terhadap mutu layanan aplikasi BNPL. Dalam penelitian dari Kenny (2022), menjelaskan bahwa seseorang cenderung memilih aplikasi yang menawarkan manfaat dan efisiensi tinggi, mudah digunakan, mendapat dukungan atau rekomendasi dari lingkungan sekitarnya, serta sesuai dan kompatibel dengan perangkat yang dimilikinya. Kemudian dapat diartikan dari penelitian dari Bayumi (2023), kinerja aplikasi dari Bank Jambi dapat maksimal dengan faktor pendukung yang mendukung diantaranya jaringan internet, layanan pelanggan yang baik dan perangkat yang mendukung. Dengan ini fasilitas pendukung yang baik memainkan peran penting dalam membentuk persepsi kualitas layanan. Berdasarkan penjabaran ini, peneliti merumuskan hipotesis ketiga yakni:

H_2 : *Facilitating Condition (X2)* memiliki pengaruh terhadap *Perceived Quality (X4)* dalam penggunaan aplikasi penyedia layanan BNPL.

3. Hubungan *Social Influence (SI)* terhadap *Continuance Intention (CI)* untuk terus menggunakan fitur BNPL.

Social Influence mencakup pengaruh dari orang lain dalam lingkungan sosial pengguna baik keluarga, teman, maupun tokoh berpengaruh dalam keputusan penggunaan aplikasi. *Perceived Quality* tetap merujuk pada evaluasi subjektif pengguna terhadap mutu layanan aplikasi. Abed & Alkadi (2024) menunjukkan bahwa social

influence memiliki hubungan positif terhadap continuance intention untuk terus menggunakan fitur BNPL pada generasi Z di Arab Saudi. Adapun penelitian dari Akwila (2021) menyatakan bahwa dengan adanya kepercayaan yang didapatkan dari lingkungan sosial, pengguna dapat terdorong untuk terus menggunakan aplikasi. Dengan ini, Social influence dapat mempengaruhi minat keberlanjutan. Rekomendasi dari pihak yang dipercaya dapat meningkatkan perceived quality, sementara kritik atau keraguan dari lingkungan sosial justru bisa menghambat penerimaan aplikasi serta dapat mempengaruhi penggunaan berulang yang merujuk pada niat untuk terus menggunakan aplikasi tersebut. Dengan ini peneliti merumuskan hipotesis kedua yakni:

H₃ : Social Influence (X3) memiliki pengaruh positif terhadap Continuance Intention (Y) untuk terus menggunakan fitur BNPL.

4. Hubungan *Performance Expectancy (PE)* terhadap *Continuance Intention (CI)* untuk terus menggunakan fitur BNPL.

Performance Expectancy (PE) merujuk pada sejauh mana pengguna percaya bahwa penggunaan teknologi dalam hal ini fitur BNPL akan membantu mereka dalam mencapai efisiensi, kemudahan, dan efektivitas dalam bertransaksi (Prabhavathy et al., 2025). Dalam konteks BNPL, PE mencerminkan persepsi bahwa fitur ini memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian tanpa harus membayar langsung, sehingga meningkatkan daya beli dan fleksibilitas keuangan. Dalam penelitian dari Achiriani et al (2021), menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara Performance Expectancy terhadap niat perilaku pada pengguna Dompot Digital Dana di Indonesia. Adapun penelitian yang sejalan yakni penelitian dari Amaral (2021) menunjukkan bahwa Performance Expectancy merupakan prediktor penting dalam membentuk niat perilaku pengguna fintech yang pada penelitian ini adalah dompet digital dari OVO. Berdasarkan

penelitian sebelumnya yang telah dijabarkan, maka peneliti merumuskan hipotesis keempat yakni sebagai berikut:

H₄ : Performance Expectancy (X₄) memiliki pengaruh terhadap Continuance Intention (Y) untuk terus menggunakan fitur BNPL

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Bentuk Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh dari effort expectancy, facilitating condition dan performance expectation terhadap continuance intention. Penelitian ini berjenis kuantitatif, yakni penelitian yang menghasilkan temuan-temuan melalui penerapan prosedur statistik atau metode kuantitatif lainnya yang bersifat terukur (Sujarweni, 2021).

3.2 Lokasi Penelitian

Peneliti menentukan lokasi penelitian secara purposive, yaitu berdasarkan kesesuaian dengan karakteristik target populasi atau sampel yang menjadi fokus penelitian. Pemilihan berlokasi di Yogyakarta yang didasarkan pada pertimbangan bahwa Yogyakarta merupakan kota tempat mahasiswa/i Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Penelitian ini dilaksanakan dalam rentang waktu tertentu, yaitu pada bulan Juni hingga Juli tahun 2025.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa/i Strata 1 Fakultas Bisnis dan Ekonomi di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang tercatat berjumlah 1,140 orang per 15 September 2025 (Tata Usaha Universitas, 2025). Populasi ini dipilih karena kedekatan akses dengan peneliti, sehingga proses pengumpulan data dapat dilakukan dengan lebih efektif dan efisien. Kedekatan ini memungkinkan peneliti untuk menjalin komunikasi yang baik dengan responden, mempermudah koordinasi dalam penyebaran instrumen penelitian, serta meningkatkan kemungkinan memperoleh data yang akurat dan sesuai kebutuhan penelitian.

3.3.2 Teknik dan Sampel Penelitian

Peneliti memilih mahasiswa/i Strata 1 angkatan 2021 dan 2022 pada fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas Islam Indonesia Yogyakarta sebagai sampel dalam penelitian ini. Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel yang dilakukan dengan pertimbangan atau kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Kriteria dalam penentuan sampel yakni merupakan pengguna fitur *Buy Now, Pay Later (BNPL)* dan memiliki aplikasi layanan penyedia fitur BNPL. Dalam menentukan jumlah sampel, peneliti menggunakan rumus Slovin yakni:

$$n = N / (1 + N(e)^2)$$

Diketahui: n (Jumlah sampel), N (Ukuran Populasi), e (Tingkat kesalahan yakni 0.05 atau 5%).

Dengan demikian jumlah sampel pada penelitian ini yakni sebagai berikut:

$$n = N / (1 + N(0.05)^2)$$

$$n = 1,140 / (1 + 1,140(0.05)^2)$$

$$n = 1,140 / 1 + 1,140(0.0025)$$

$$n = 1,140 / 1 + 2,85$$

$$n = 1,140 / 3,85 = 296.1039 \text{ Orang} \rightarrow \text{Dibulatkan menjadi 300 orang}$$

Dengan ini, berdasarkan rumus slovin, maka jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 300 orang yang merupakan mahasiswa/i Strata 1 pada Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

3.4 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data, yang disebarakan secara online melalui Google Form. Kuesioner terdiri dari dua bagian: bagian pertama berisi pertanyaan penyaring dan identitas responden, sedangkan bagian kedua memuat pernyataan

terkait variabel penelitian yang dijawab menggunakan skala Likert (Sugiyono, 2019). Jawaban disediakan dalam bentuk pilihan tertutup untuk memudahkan analisis data.

3.5 Metode Pengukuran Data

Dalam penelitian ini, peneliti menerapkan skala pengukuran Likert sebagaimana. Setiap item pertanyaan dalam kuesioner diberikan bobot nilai yang berbeda, sesuai dengan tingkat persetujuan responden Sugiyono (2019). Adapun alternatif jawaban diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori penilaian yang merepresentasikan sikap atau persepsi responden terhadap pernyataan yang diajukan yakni sebagai berikut:

Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Netral (N)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Dalam metode pengukuran data ini, peneliti menyertakan pilihan jawaban netral sebagai salah satu alternatif respon. Tujuannya adalah untuk memberikan keleluasaan bagi responden yang merasa tidak condong pada pilihan yang tersedia.

3.6 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel berfungsi memberikan arahan kepada peneliti dalam memenuhi aspek penelitian, khususnya terkait cara mengukur suatu variabel terhadap variabel lain. Dalam penelitian ini, variabel yang digunakan meliputi Effort Expectation (X1), Facilitating Condition (X2), Social Influence (X3), Performance Expectation (X1), serta Continuance Intention (Y). Dengan adanya definisi operasional yang jelas, peneliti dapat memastikan bahwa proses pengukuran variabel-variabel tersebut sesuai dengan tujuan penelitian serta mampu menghasilkan data yang valid dan reliabel.

Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Dimensi	Sumber
1	Performance Expectation	Sejauh mana pengguna percaya bahwa layanan dapat memberikan manfaat nyata bagi aktivitas mereka sehari-hari	Usefulness	(Abed & Alkadi, 2024)
			Quickness	
			Productivity	
2	Effort Expectation	Tingkat kemudahan penggunaan layanan	Complexity	
			Ease of use	
3	Social Influence	Pengaruh orang-orang di sekitar pengguna terhadap pengambilan keputusan	Social factor	
			Subjective norm	
4	Facilitating Condition	Ketersediaan dukungan infrastruktur, teknis, maupun sumber daya lain yang memungkinkan pengguna memanfaatkan secara optimal	Resource	
			Knowledge	
			Compatibility	
5	Continuance Intention	Niat atau keinginan konsumen untuk terus menggunakan suatu produk, layanan, atau teknologi dalam jangka waktu yang berkelanjutan	Komitmen Pengguna	
			Ekspektasi	
			Niat Pengguna	

3.7 Metode Analisis Data

3.7.1 Model Pengukuran (Outer Model)

Model pengukuran outer model berfungsi untuk menjelaskan kaitan antara indikator-indikator dengan konstruk atau variabel laten yang diukur. Fokus utamanya adalah mengevaluasi validitas serta reliabilitas instrumen penelitian.

1. Uji Validitas

a. Validitas Konvergen

Uji ini didasarkan pada prinsip bahwa indikator-indikator dalam satu konstruk seharusnya saling berhubungan kuat. Penilaian dilakukan melalui indikator reflektif dengan memperhatikan nilai *loading factor* pada setiap item. Ketentuan umum yang berlaku adalah *loading factor* > 0,7 dan nilai *average variance extracted (AVE)* > 0,5. Akan tetapi, apabila *loading factor* berada pada kisaran 0,5–0,6, masih dianggap memadai dalam kondisi tertentu (Hair & Alamer, 2022).

b. Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan menekankan bahwa indikator dari konstruk yang berbeda tidak boleh menunjukkan korelasi tinggi. Pengujian dilakukan dengan cara meninjau nilai *cross loading* setiap variabel (harus $> 0,7$). Selain itu, dapat pula dibandingkan akar kuadrat AVE dari masing-masing konstruk dengan korelasi antar konstruk lainnya (Hair & Alamer, 2022).

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas digunakan untuk menilai sejauh mana instrumen mampu menghasilkan pengukuran yang konsisten, akurat, dan stabil ketika digunakan berulang kali. Dua metode yang lazim dipakai adalah Cronbach's Alpha dan Composite Reliability. Cronbach's Alpha menilai reliabilitas batas bawah suatu konstruk, sedangkan Composite Reliability dinilai lebih unggul untuk melihat konsistensi internal. Standar yang berlaku adalah Cronbach's Alpha $> 0,6$ dan Composite Reliability $> 0,6$ (Ghozali & Latan, 2020). Namun menurut Chin seperti yang dikutip oleh Imam Ghozali (2015;30), nilai outer loading antara 0,5 – 0,6 sudah dianggap cukup untuk memenuhi syarat convergent validity.

3.7.2 Model Struktural (Inner Model)

Inner model menjelaskan hubungan antar variabel laten dalam kerangka teori yang digunakan (Ghozali & Latan, 2020). Terdapat beberapa analisis yakni sebagai berikut:

a. Nilai R-Square

R-Square mengukur seberapa besar variabel laten eksogen mempengaruhi variabel laten endogen. Nilai R-Square yang tinggi mengindikasikan kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel endogen semakin baik

b. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui apakah hasil penelitian sesuai dengan dugaan atau pernyataan yang diajukan peneliti. Teknik yang digunakan adalah resampling bootstrapping, dengan alat uji utama berupa statistik t. Nilai uji ini selanjutnya dibandingkan dengan T-table untuk menentukan signifikansi. Perhitungan T-statistic berasal dari proses bootstrap dengan bantuan aplikasi SmartPLS. Batas signifikans T-statistic $\geq 1,96$ untuk tingkat signifikansi 5%. Apabila nilai T-statistic lebih besar dari nilai T-table, maka hipotesis dapat diterima. Hubungan antar variabel laten dalam model dapat dianalisis melalui koefisien jalur (path coefficients). Analisis pengaruh langsung (direct effect) dievaluasi berdasarkan nilai p-value. Jika p-value $< 0,05$, maka pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen dinyatakan signifikan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

Pada bab ini, peneliti menganalisis dan mengemukakan hasil penelitian. Data yang didapatkan dari penyebaran kuesioner yang telah terisi lengkap memiliki sebanyak 331 responden. Sebanyak 31 kuesioner telah di eliminasi oleh peneliti karena tidak sesuai dengan kriteria yang sudah peneliti tentukan. Sedangkan sebanyak 300 kuesioner akan dipakai pada penelitian ini karena memenuhi kriteria yang sudah peneliti tentukan. Kuesioner dibuat menggunakan Google Form yang kemudian disebarluaskan melalui sosial media, group chat dan kepada kenalan dan teman-teman peneliti. Kemudian pada penelitian ini variabel yang valid dan reliable adalah yang digunakan untuk penelitian. Adapun langkah-langkah dalam melakukan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Peneliti menganalisis karakteristik responden yang bertujuan untuk mengetahui karakteristik dari responden
2. Peneliti melakukan analisis outer model untuk menguji validitas dan reliabilitas
3. Peneliti melakukan uji t (Hipotesis) untuk mengetahui pengaruh secara parsial
4. Peneliti melakukan uji koefisien determinasi (R-square) untuk melihat seberapa besar variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen.

4.2 Analisis Karakteristik Responden

Pembahasan ini bertujuan untuk mengetahui deskripsi profil responden. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan analisis presentase dan chart. Berikut ini merupakan hasil dari analisis karakteristik responden:

Tabel 4. 1 Rekapitulasi Kuesioner Penelitian

Deskripsi	Total
Responden Yang Terkumpul	331 Responden
Responden Yang Memenuhi Kriteria	300 Responden
Responden Yang Tidak Memenuhi Kriteria	31 Responden
Mahasiswa/i Angkatan 21	154 Orang
Mahasiswa/i Angkatan 22	146 Orang

Sumber: Data diolah Peneliti (2025)

Tabel 4.1 diatas menyajikan hasil rekapitulasi jumlah responden yang terlibat dalam penelitian. Secara keseluruhan, terdapat 331 responden yang berhasil dikumpulkan. Dari jumlah tersebut, 300 responden dinyatakan memenuhi kriteria penelitian, sementara 31 responden tidak memenuhi kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti.

Selanjutnya, dari 300 responden yang memenuhi kriteria, terbagi menjadi dua kelompok berdasarkan angkatan. Tercatat 154 orang berasal dari angkatan 2021, sedangkan 146 orang berasal dari angkatan 2022. Dengan demikian, tabel ini menggambarkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian berasal dari angkatan 21 dan 22, dan jumlah responden yang memenuhi kriteria mencapai sekitar 90,6% dari total kuesioner yang terkumpul, menunjukkan tingkat kelayakan data yang tinggi untuk dianalisis lebih lanjut.

4.3 Hasil Analisis Data

4.3.1 Hasil Uji Validitas Kovergen

Penilaian dilakukan melalui indikator reflektif dengan memperhatikan nilai *loading factor* pada setiap item. Ketentuan umum yang berlaku adalah *outer loadings* > 0,7. Berikut adalah datanya:

Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Konvergen

	Outer loadings	Remarks
CI1 <- Continuance Intention (Y)	0.861	Valid
CI2 <- Continuance Intention (Y)	0.839	Valid
CI3 <- Continuance Intention (Y)	0.817	Valid
EE1 <- Effort Expectation (X1)	0.865	Valid
EE2 <- Effort Expectation (X1)	0.825	Valid

	Outer loadings	Remarks
FC1 <- Facilitating Condition (X2)	0.943	Valid
FC2 <- Facilitating Condition (X2)	0.793	Valid
PE1 <- Performance Expectation (X4)	0.859	Valid
PE2 <- Performance Expectation (X4)	0.867	Valid
SI1 <- Social Influence (X3)	0.734	Valid
SI2 <- Social Influence (X3)	0.895	Valid

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Konvergen menampilkan hasil pengujian terhadap setiap indikator pada variabel penelitian untuk memastikan bahwa indikator tersebut benar-benar mengukur konstruk atau variabel laten yang dimaksud. Pengujian validitas konvergen dilakukan dengan melihat nilai outer loadings, di mana suatu indikator dinyatakan valid apabila memiliki nilai di atas 0,70 (Hair et al., 2019).

Berdasarkan tabel, seluruh indikator yang digunakan dalam penelitian ini memiliki nilai outer loading di atas 0,70, sehingga semuanya dinyatakan valid. Variabel Continuance Intention (Y) menunjukkan nilai outer loading antara 0,817 hingga 0,861, sedangkan variabel Effort Expectation (X1) memiliki nilai 0,825 dan 0,865. Selanjutnya, variabel Facilitating Condition (X2) juga memenuhi kriteria validitas dengan nilai outer loading 0,793 dan 0,943. Pada variabel Performance Expectation (X4), nilai yang diperoleh adalah 0,859 dan 0,867, sementara variabel Social Influence (X3) memiliki nilai 0,734 dan 0,895.

Secara keseluruhan, hasil pengujian ini menunjukkan bahwa semua indikator telah memenuhi kriteria validitas konvergen, yang berarti setiap indikator memiliki konsistensi dan relevansi yang tinggi dalam mengukur konstraknya masing-masing. Dengan demikian, data yang digunakan dalam penelitian ini layak untuk dilanjutkan ke tahap analisis berikutnya karena telah memenuhi syarat keabsahan instrumen penelitian.

4.3.2 Hasil Uji Validitas Diskriminan

Berikut merupakan hasil uji validitas diskriminan, pengujian dilakukan dengan cara meninjau nilai cross loading setiap variabel (harus > 0,7). Selain itu, dapat pula dibandingkan akar kuadrat AVE dari masing-masing konstruk dengan korelasi antar konstruk lainnya (Hair & Alamer, 2022).

Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Diskriminan

	Continuance Intention	Effort Expectation	Facilitating Condition	Performance Expectation	Social Influence
CI1	0.861	0.187	0.053	0.123	0.381
CI2	0.839	0.221	0.069	0.168	0.379
CI3	0.817	0.22	0.085	0.188	0.347
EE1	0.22	0.865	0.312	0.789	0.322
EE2	0.2	0.825	0.463	0.702	0.614
FC1	0.105	0.49	0.943	0.509	0.286
FC2	0.013	0.244	0.793	0.277	0.112
PE1	0.152	0.764	0.324	0.859	0.335
PE2	0.173	0.762	0.503	0.867	0.558
SI1	0.278	0.769	0.455	0.76	0.734
SI2	0.424	0.243	0.049	0.216	0.895

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Pada tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Diskriminan menunjukkan hasil pengujian untuk memastikan bahwa setiap konstruk dalam penelitian ini memiliki kemampuan membedakan diri secara jelas dari konstruk lainnya. Nilai loading factor setiap indikator terhadap konstraknya sendiri terlihat lebih tinggi dibandingkan dengan nilai korelasi terhadap konstruk lain. Misalnya, indikator CI1, CI2, dan CI3 memiliki nilai korelasi tertinggi terhadap konstruk Continuance Intention dengan nilai masing-masing 0,861; 0,839; dan 0,817, yang lebih tinggi dibandingkan kolom lainnya. Hal yang sama terlihat pada indikator EE1 dan EE2 yang memiliki nilai tertinggi terhadap konstruk Effort Expectation, yaitu 0,865 dan 0,825. Demikian pula indikator FC1 dan FC2 menunjukkan nilai terbesar terhadap Facilitating Condition sebesar 0,943 dan 0,793. Indikator PE1 dan PE2 memiliki nilai tertinggi terhadap Performance

Expectation masing-masing 0,859 dan 0,867, sedangkan indikator SI1 dan SI2 menunjukkan nilai tertinggi terhadap Social Influence, yaitu 0,734 dan 0,895.

Hasil ini membuktikan bahwa setiap indikator lebih kuat berkorelasi dengan konstruk yang seharusnya diukurnya dibandingkan dengan konstruk lain. Dengan demikian, seluruh variabel dalam penelitian ini telah memenuhi kriteria validitas diskriminan, yang berarti bahwa setiap konstruk memiliki keunikan yang jelas dan tidak saling tumpang tindih dalam menjelaskan konsep yang diukur.

4.3.3 Hasil Uji Reliabilitas

Berikut merupakan hasil uji reliabilitas, dasar pengambilan keputusan diambil dari standar yang berlaku adalah Cronbach's Alpha > 0,6 dan Composite Reliability > 0,6 (Ghozali & Latan, 2020). Berikut merupakan hasil dari uji reliabilitas:

Tabel 4. 4 Hasil Uji Reliabilitas

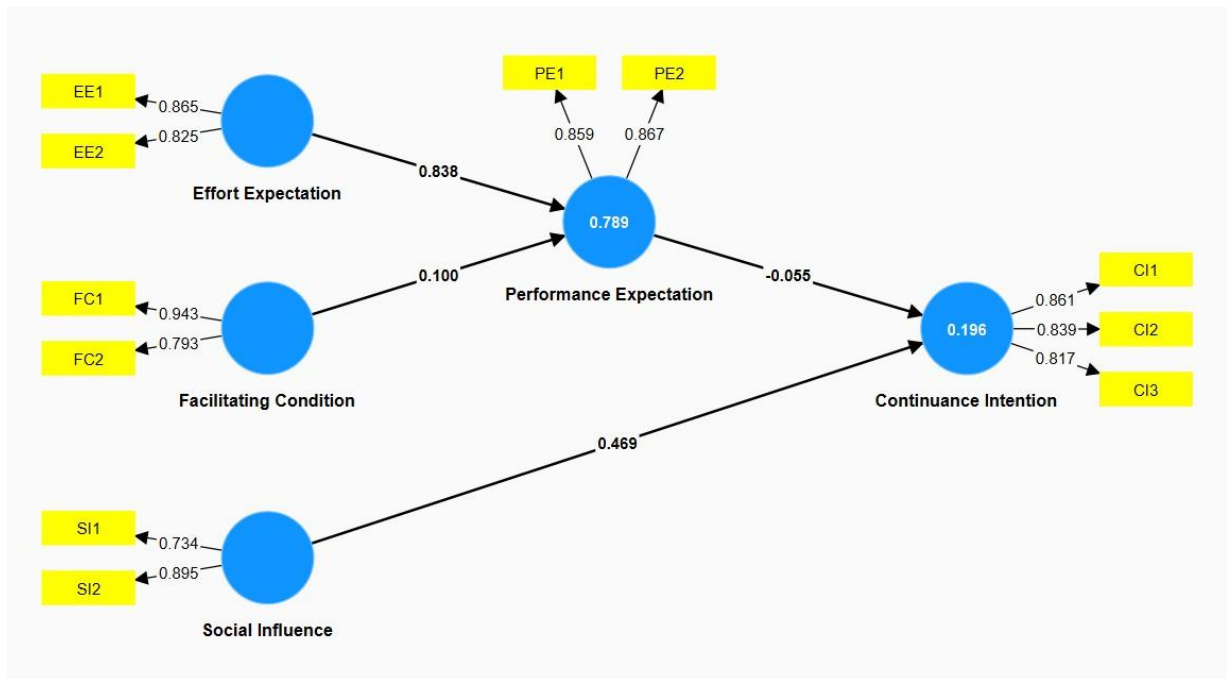
	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
Continuance Intention (Y)	0.791	0.794	0.877	0.705
Effort Expectation (X1)	0.602	0.892	0.862	0.715
Facilitating Condition (X2)	0.706	0.658	0.854	0.759
Performance Expectation (X4)	0.658	0.607	0.833	0.745
Social Influence (X3)	0.524	0.584	0.801	0.67

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Berdasarkan data dari tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas menampilkan hasil pengujian reliabilitas terhadap masing-masing variabel penelitian dengan menggunakan tiga parameter, yaitu Cronbach's Alpha, Composite Reliability (rho_a dan rho_c), serta Average Variance Extracted (AVE). Uji reliabilitas ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana instrumen penelitian memiliki konsistensi internal dalam mengukur konstruk yang dimaksud. Menurut Ghozali dan Latan (2020), suatu konstruk dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai Cronbach's Alpha > 0,6 dan Composite Reliability > 0,6. Secara keseluruhan, hasil uji reliabilitas ini

menunjukkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian memiliki tingkat keandalan yang baik, sehingga instrumen yang digunakan dapat dipercaya dan konsisten dalam mengukur konstruk penelitian.

Gambar 4. 1 Model Struktural Pengujian PLS-Algorithm



Sumber: Data diolah peneliti (2025)

4.4 Hasil Pengukuran Model Struktural (Inner Model)

4.4.1 Nilai R-Square

Berikut merupakan Nilai R-Square yang menampilkan hasil analisis koefisien determinasi yang digunakan untuk mengukur seberapa besar variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen dalam model penelitian. Nilai R-square (R^2) menunjukkan proporsi variasi dari variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen, sedangkan R-square adjusted merupakan penyesuaian terhadap jumlah variabel dalam model agar hasilnya lebih akurat (Hair et al., 2019).

Tabel 4. 5 Hasil Uji R-Square

	R-square	R-square adjusted	Remarks
Continuance Intention (X4)	0.196	0.191	Rendah
Performance Expectation (Y)	0.789	0.788	Tinggi

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Berdasarkan tabel 4.5, nilai R-square untuk Continuance Intention (X4) adalah sebesar 0,196 dengan nilai R-square adjusted 0,191. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel-variabel independen hanya mampu menjelaskan sekitar 19,6% variasi yang terjadi pada variabel Continuance Intention, sedangkan sisanya sebesar 80,4% dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Nilai ini tergolong rendah, yang berarti pengaruh variabel bebas terhadap variabel Continuance Intention masih terbatas. Sementara itu, variabel Performance Expectation (Y) memiliki nilai R-square sebesar 0,789 dengan nilai R-square adjusted 0,788, yang termasuk dalam kategori tinggi. Artinya, sekitar 78,9% variasi yang terjadi pada variabel Performance Expectation dapat dijelaskan oleh variabel independen dalam model, sedangkan hanya 21,1% yang dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Dengan demikian, hasil uji R-square ini menunjukkan bahwa model penelitian memiliki tingkat kemampuan penjelasan yang bervariasi antar variabel dependen. Model dengan variabel Performance Expectation menunjukkan kekuatan penjelasan yang kuat, sedangkan model dengan variabel Continuance Intention masih memerlukan pengembangan untuk meningkatkan daya jelaskan terhadap fenomena yang diteliti.

4.4.2 Pengujian Hipotesis

Berikut merupakan nilai dari Pengujian Hipotesis, pada tabel berikut menampilkan hasil analisis hubungan antarvariabel menggunakan nilai T-statistics dan P-values dengan acuan T-table sebesar 1,968 pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Pengujian ini bertujuan untuk menentukan apakah hipotesis yang diajukan dalam penelitian diterima atau ditolak. Suatu hipotesis dinyatakan signifikan apabila nilai T-statistics > T-table (1,968) dan P-values < 0,05.

Tabel 4. 6 Hasil Uji-t (Hipotesis)

	T-Table	T statistics	P values
Effort Expectation (X1) → Performance Expectation (X4)	1,968	18.606	0,000
Facilitating Condition (X2) → Performance Expectation (X4)		2.522	0.012
Performance Expectation (X4) → Continuance Intention (Y)		0.97	0.332
Social Influence (X3) → Continuance Intention (Y)		8.302	0,000

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

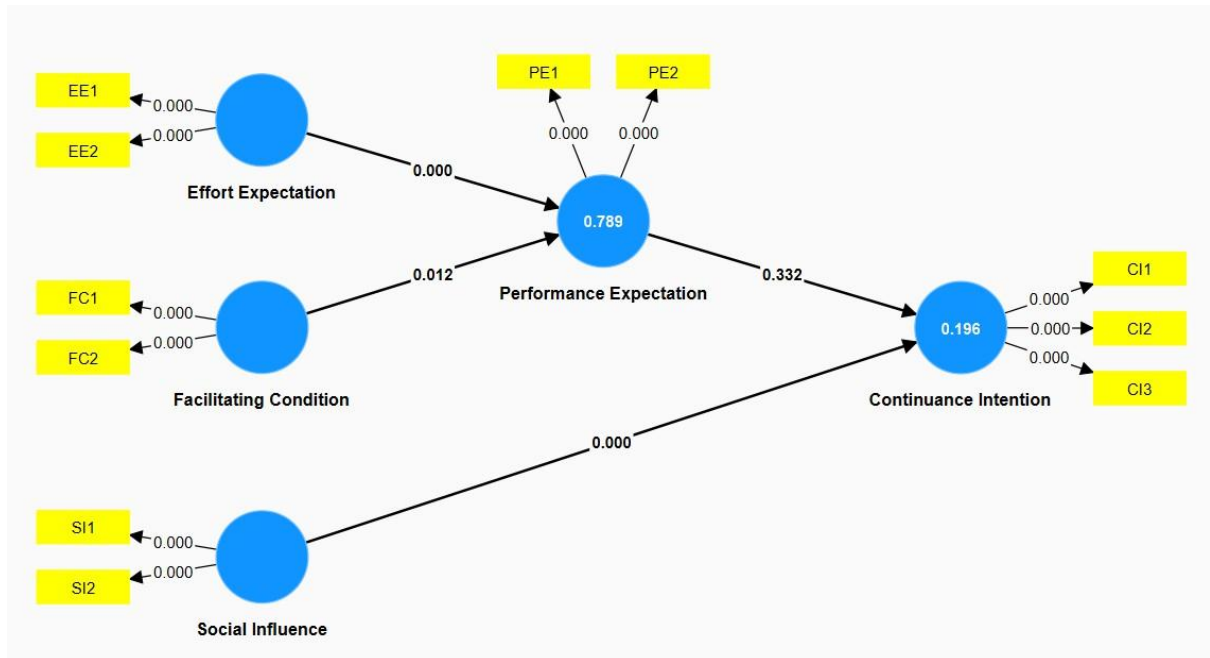
Berdasarkan tabel 4.6, hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel Effort Expectation (X1) berpengaruh signifikan terhadap Performance Expectation (X4) dengan nilai T-statistics sebesar 18,606 dan P-value 0,000, yang jauh di atas batas nilai T-table dan di bawah 0,05. Hal ini berarti hipotesis pertama diterima, dan dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi ekspektasi usaha, semakin besar pula ekspektasi kinerja yang dirasakan oleh responden.

Selanjutnya, variabel Facilitating Condition (X2) juga memiliki pengaruh signifikan terhadap Performance Expectation (X4) dengan nilai T-statistics 2,522 dan P-value 0,012, sehingga hipotesis kedua juga diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa kondisi pendukung yang memadai akan meningkatkan ekspektasi kinerja pengguna. Berbeda dengan dua hubungan sebelumnya, variabel Performance Expectation (X4) terhadap Continuance Intention (Y) menunjukkan hasil yang tidak signifikan, dengan nilai T-statistics 0,97 (lebih kecil dari 1,968) dan P-value 0,332 (lebih besar dari 0,05). Dengan demikian, hipotesis ketiga ditolak karena ekspektasi kinerja tidak terbukti berpengaruh langsung terhadap niat berkelanjutan. Sementara itu, variabel Social Influence (X3) terhadap Continuance Intention (Y) memiliki pengaruh yang signifikan, dengan nilai T-statistics 8,302 dan P-value 0,000. Artinya, pengaruh sosial memiliki peranan penting dalam mendorong individu untuk mempertahankan niat menggunakan suatu sistem atau layanan secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa tiga hubungan variabel (X1→X4, X2→X4, dan X3→Y) terbukti signifikan, sedangkan satu hubungan (X4→Y) tidak

signifikan. Hasil ini menegaskan bahwa faktor ekspektasi usaha, kondisi pendukung, dan pengaruh sosial menjadi determinan utama dalam pembentukan niat berkelanjutan responden.

Gambar 4. 2 Model Struktural Pengujian Hipotesis



Sumber: Data diolah peneliti (2025)

4.5 Pembahasan Hasil Penelitian

4.5.1 Effort Expectation (X1) berpengaruh signifikan terhadap Performance Expectation (X4).

Berdasarkan hasil pengujian, variabel effort expectation terbukti berpengaruh signifikan terhadap performance expectation dengan nilai T-statistics sebesar 18,606 dan P-value 0,000, yang menunjukkan pengaruh yang sangat kuat dan signifikan. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi persepsi kemudahan penggunaan layanan BNPL, semakin besar pula harapan pengguna terhadap kinerja dan manfaat yang akan diperoleh. Dalam konteks BNPL, pengguna yang merasa bahwa proses pendaftaran, verifikasi, dan pembayaran dapat dilakukan dengan cepat dan sederhana akan memiliki ekspektasi lebih tinggi terhadap kemampuan layanan

tersebut dalam membantu mereka bertransaksi secara efisien. Temuan ini konsisten dengan teori UTAUT yang dikemukakan oleh Venkatesh et al. (2003), yang menyatakan bahwa persepsi kemudahan penggunaan sistem akan meningkatkan ekspektasi kinerja karena individu merasa bahwa upaya yang dikeluarkan relatif kecil dibandingkan dengan manfaat yang didapatkan.

4.5.2 Facilitating Condition (X2) berpengaruh signifikan terhadap Performance Expectation (X4)

Berdasarkan hasil pengujian, variabel facilitating condition juga menunjukkan pengaruh signifikan terhadap performance expectation dengan nilai T-statistics sebesar 2,522 dan P-value 0,012. Hasil ini mengindikasikan bahwa tersedianya dukungan teknis, infrastruktur digital yang memadai, serta kemudahan akses menjadi faktor penting yang memengaruhi persepsi pengguna terhadap kinerja layanan BNPL. Kondisi yang mendukung, seperti jaringan internet yang stabil, aplikasi yang mudah diakses, serta ketersediaan layanan pelanggan yang responsif, akan memperkuat keyakinan pengguna bahwa BNPL mampu memberikan manfaat nyata dalam kegiatan transaksi mereka. Dengan demikian, lingkungan yang memfasilitasi penggunaan teknologi mendorong pengguna untuk lebih percaya terhadap kinerja sistem. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyebutkan bahwa facilitating condition berperan penting dalam membangun persepsi positif terhadap kinerja sistem keuangan digital di era transformasi digital saat ini.

4.5.3 Performance Expectation (X4) tidak berpengaruh signifikan terhadap Continuance Intention (Y)

Pada hasil penelitian menunjukkan bahwa performance expectation tidak berpengaruh signifikan terhadap continuance intention, dengan nilai T-statistics sebesar 0,97 dan P-value sebesar 0,332. Artinya, meskipun pengguna memiliki ekspektasi tinggi terhadap kinerja layanan BNPL, hal tersebut tidak selalu mendorong mereka untuk terus menggunakannya secara

berkelanjutan. Dalam konteks Indonesia, hal ini dapat disebabkan oleh munculnya faktor lain yang lebih dominan dalam membentuk niat berkelanjutan, seperti persepsi risiko, tingkat kepercayaan terhadap penyedia layanan, atau kondisi keuangan pribadi. Beberapa pengguna mungkin merasa bahwa meskipun BNPL memberikan kemudahan dalam bertransaksi, risiko keterlambatan pembayaran atau bunga tambahan dapat menurunkan keinginan mereka untuk terus mememanfaatkannya. Temuan ini memperlihatkan bahwa ekspektasi kinerja bukan satu-satunya faktor yang menentukan keberlanjutan penggunaan teknologi finansial, terutama dalam layanan berbasis kredit konsumtif seperti BNPL yang masih memerlukan kepercayaan dan manajemen risiko yang kuat.

4.4.4 Social Influence (X3) berpengaruh signifikan terhadap Continuance Intention (Y)

Berdasarkan hasil uji terhadap variabel social influence menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap continuance intention, dengan nilai T-statistics sebesar 8,302 dan P-value 0,000. Temuan ini menegaskan bahwa faktor sosial memiliki peranan penting dalam membentuk niat berkelanjutan pengguna BNPL di Indonesia. Pengaruh dari teman, keluarga, komunitas, maupun figur publik di media sosial dapat mendorong individu untuk terus menggunakan layanan BNPL. Dalam budaya kolektif seperti di Indonesia, norma sosial dan opini lingkungan memiliki peran besar dalam menentukan perilaku konsumen terhadap adopsi dan keberlanjutan penggunaan teknologi finansial. Semakin kuat dorongan sosial atau semakin banyak pengguna di sekitar yang memanfaatkan BNPL, maka semakin besar pula kemungkinan seseorang untuk mempertahankan penggunaannya. Hasil ini konsisten dengan teori UTAUT yang menekankan bahwa social influence menjadi salah satu determinan utama dalam niat perilaku, terutama pada teknologi baru yang masih membutuhkan legitimasi sosial.

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa niat berkelanjutan pengguna dalam menggunakan layanan Buy Now, Pay Later (BNPL) di Indonesia lebih banyak dipengaruhi oleh faktor kemudahan penggunaan, dukungan fasilitas, dan pengaruh sosial dibandingkan oleh ekspektasi kinerja semata. Dengan kata lain, keputusan pengguna untuk terus menggunakan layanan BNPL tidak hanya bergantung pada seberapa besar manfaat atau hasil yang diharapkan dari penggunaan layanan tersebut, tetapi juga pada sejauh mana layanan tersebut mudah digunakan, didukung oleh infrastruktur yang memadai, serta mendapat dorongan atau rekomendasi dari lingkungan sosialnya. Oleh karena itu, penyedia layanan BNPL di Indonesia sebaiknya memprioritaskan strategi pengembangan yang berfokus pada peningkatan kemudahan akses, keandalan sistem, serta pendekatan berbasis komunitas dan kepercayaan sosial. Langkah ini penting untuk membangun pengalaman pengguna yang positif, memperkuat rasa aman dan percaya terhadap layanan, serta menumbuhkan loyalitas pengguna dalam jangka panjang.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa faktor Effort Expectation (kemudahan penggunaan), Facilitating Condition (dukungan fasilitas), dan Social Influence (pengaruh sosial) memiliki pengaruh signifikan terhadap Continuance Intention (niat berkelanjutan) dalam penggunaan layanan Buy Now, Pay Later (BNPL), sedangkan Performance Expectation (ekspektasi kinerja) tidak berpengaruh signifikan. Temuan ini memberikan beberapa implikasi manajerial bagi penyedia layanan BNPL di Indonesia sebagai berikut:

1. Peningkatan Kemudahan Penggunaan (Effort Expectation)

Penyedia layanan BNPL perlu memfokuskan upaya pada penyederhanaan proses penggunaan aplikasi mulai dari pendaftaran, verifikasi, hingga transaksi. Antarmuka yang intuitif, navigasi yang jelas, serta kecepatan pemrosesan transaksi akan meningkatkan persepsi kemudahan pengguna. Upaya ini tidak hanya meminimalkan hambatan penggunaan, tetapi juga memperkuat loyalitas dan niat untuk terus menggunakan layanan BNPL.

2. Optimalisasi Dukungan Fasilitas (Facilitating Condition)

Keberhasilan BNPL sangat bergantung pada ketersediaan dukungan teknis dan infrastruktur digital yang andal. Penyedia layanan perlu memastikan kestabilan sistem, keamanan data, serta dukungan pelanggan yang responsif. Selain itu, perluasan kerja sama dengan berbagai merchant, e-commerce, dan lembaga keuangan akan memperkuat kondisi pendukung yang mendorong kenyamanan dan kepercayaan pengguna.

3. Pemanfaatan Pengaruh Sosial (Social Influence)

Faktor sosial terbukti berperan penting dalam membentuk niat berkelanjutan. Oleh karena itu, penyedia BNPL perlu mengoptimalkan strategi pemasaran berbasis komunitas dan sosial media, termasuk kerja sama dengan influencer, testimoni pengguna, serta kampanye yang menonjolkan nilai kepercayaan dan tren gaya hidup digital. Strategi ini efektif dalam memperkuat citra positif dan mendorong pengguna baru maupun lama untuk tetap menggunakan layanan BNPL.

5.3 Keterbatasan dan Saran Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, jumlah responden masih terbatas dan sebagian besar berasal dari kampus peneliti, sehingga hasilnya belum sepenuhnya mewakili seluruh pengguna layanan BNPL di Indonesia. Kedua, penelitian hanya menggunakan variabel utama dari model UTAUT tanpa mempertimbangkan faktor lain seperti kepercayaan,

persepsi risiko, dan kepuasan pengguna yang juga dapat memengaruhi niat berkelanjutan. Ketiga, metode yang digunakan bersifat kuantitatif sehingga belum mampu menggali secara mendalam pengalaman dan motivasi pengguna.

Berdasarkan keterbatasan tersebut, penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan responden dengan karakteristik yang lebih beragam, menambahkan variabel eksternal seperti kepercayaan dan kepuasan pengguna, serta menggunakan pendekatan campuran agar hasilnya lebih komprehensif. Selain itu, penelitian di masa depan dapat mempertimbangkan pengaruh faktor waktu dan perubahan tren penggunaan layanan BNPL agar analisis yang dihasilkan lebih relevan dengan perkembangan pasar digital di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Abed, S. S., & Alkadi, R. S. (2024). Sustainable Development through Fintech: Understanding the Adoption of Buy Now Pay Later (BNPL) Applications by Generation Z in Saudi Arabia. *Sustainability (Switzerland)*, 16(15).
- Achiriani, P., & Hasbi, I. (2021). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Perceived Risk, Perceived Cost Terhadap Behavioral Intention Pada Pengguna Dompot Digital Dana di Indonesia. *E-Proceeding of Management*, 8(1), <http://doi.org/10.5614/sostek.itbj.2022.21.1.2>
- Alfarizi, M., Kamila Hanum, R., Andriana Firmansyah, A., & Wusqo, U. (2023). Digital Banking dalam Akselerasi Pemberdayaan Ekonomi Womenpreneur Indonesia : Eksplorasi Sosial-Ekonomi dan Peran LPS Berbasis PLS-SEM. *Jurnal Magister Ekonomi Syariah*, 2(2 Desember), 1–32. <https://doi.org/10.14421/jmes.2023.022-01>
- Amaral, M. A. L., & Watu, E. G. C. (2021). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence Dan Trust Terhadap Niat Berkelanjutan Menggunakan Fdas Pada Masa Pandemi Covid-19. *Sebatik*, 25(2), 562–570. <https://doi.org/10.46984/sebatik.v25i2.1510>
- Bergmann, M., Maçada, A. C. G., de Oliveira Santini, F., & Rasul, T. (2023). Continuance intention in financial technology: a framework and meta-analysis. *International Journal of Bank Marketing*, 41(4), 749–786. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2022-0168>
- Fitri Yutika. (2023). Apakah Faktor-Faktor dalam Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (UTAUT2) Mempengaruhi Penggunaan Aplikasi Pesan-Antar Makanan pada UMKM Coffee Shop? *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 14(1), 46–56. <https://doi.org/10.29244/jmo.v14i1.44604>
- Foroughi, B., Senali, M. G., Iranmanesh, M., Khanfar, A., Ghobakhloo, M., Annamalai, N., & Naghmeh-Abbaspour, B. (2024). Determinants of Intention to Use ChatGPT for Educational Purposes: Findings from PLS-SEM and fsQCA. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 40(17), 4501–4520. <https://doi.org/10.1080/10447318.2023.2226495>
- Gerrans, P., Baur, D. G., & Lavagna-Slater, S. (2022). Fintech and responsibility: Buy-now-pay-later arrangements. *Australian Journal of Management*, 47(3), 474–502. <https://doi.org/10.1177/03128962211032448>
- Hair, J., & Alamer, A. (2022). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) in second language and education research: Guidelines using an applied example. *Research Methods in Applied Linguistics*, 1(3). <https://doi.org/10.1016/j.rmal.2022.100027>
- Richard Andrew, Februa P. Akwila, Z. H. I. N. S. (2021). Effect Of Performance Expectancy And Social Influence On Continuance Intention In OVO. *Jurnal Manajemen*, 25(1), 125. <https://doi.org/10.24912/jm.v25i1.707>
- Sujarweni, W. (2021). *Manajemen Keuangan Teori: Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Pustaka Baru Press. ISBN: 978-602-6237-55-2
- Tannady, H., Dewi, C. S., & Gilbert. (2024). Exploring Role of Technology Performance

- Expectancy, Application Effort Expectancy, Perceived Risk and Perceived Cost On Digital Behavioral Intention of GoFood Users. *Jurnal Informasi Dan Teknologi*, 6, 80–85. <https://doi.org/10.60083/jidt.v6i1.477>
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 27(3), 425–478. <https://doi.org/10.2307/30036540>
- Venny Setyadi, E., Suarly, R., Handoko, R., & Ali, A. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Continuance Intention dari Pengguna Pada Layanan M-Payment (Studi Kasus Go-Pay). *Kajian Branding Indonesia*, 2(2), 162–200. <https://doi.org/10.21632/kbi.2.2.162-200>
- Waliszewski, K., Solarz, M., & Kubiczek, J. (2024). Factors Influencing the Use of Buy Now Pay Late (BNPL) Payments. *Contemporary Economics*, 18(4), 444–457. <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.548>
- Zakiy Anugrah, Lilis Suhaebah, Pramudita, T. R., & Ramayani Yusuf. (2024). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence pada Behavioral Intention Aplikasi Gojek di Kabupaten Garut. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 2(1), 31–42. <https://doi.org/10.56855/analysis.v2i1.908>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Rekapitulasi Jumlah Mahasiwa/i

2021													
Program studi	Total	Aktif	Periksa	DO	Passing out	Pindah	Undur diri	meninggal dunia	Cuti	Lulus	Selesai	Status lainnya	
D3 - Manajemen	5	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	1	
D3 - Akuntansi	6	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	
D3 - Perbankan Dan Keuangan	6	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	1	
D4 - Bisnis Digital	89	53	0	0	0	0	2	0	0	16	0	1	
D4 - Akuntansi Perpajakan	46	21	0	0	0	0	5	0	0	19	0	0	
D4 - Analisis Keuangan	23	7	0	0	0	0	3	0	0	13	0	0	
S1 - Manajemen	587	226	0	28	0	0	167	0	0	150	0	1	
S1 - Akuntansi	302	63	0	1	0	1	90	0	0	132	0	4	
S1 - Ekonomi Pembangunan	147	55	0	0	0	0	18	0	0	64	0	0	
S1 - Manajemen Program Internasional	55	21	0	0	0	0	21	0	0	10	0	0	
S1 - Akuntansi Program Internasional	13	3	0	0	0	0	4	0	0	3	0	0	
S1 - Ekonomi Pembangunan Program Internasional	11	5	0	0	0	0	3	0	0	2	0	1	
S2 - Manajemen	64	18	0	0	0	0	8	0	0	37	0	1	
S2 - Ilmu Ekonomi	14	5	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	
S2 - Akuntansi	54	16	0	0	0	0	5	0	0	31	0	2	
S3 - Ilmu Ekonomi	25	21	0	0	0	0	2	0	0	2	0	0	
S3 - Ilmu Manajemen	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	
2022													
Program studi	Total	Aktif	Periksa	DO	Passing out	Pindah	Undur diri	meninggal dunia	Cuti	Lulus	Selesai	Status lainnya	
D3 - Manajemen	8	0	0	0	0	0	8	0	0	0	0	0	
D3 - Akuntansi	3	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	
D3 - Perbankan Dan Keuangan	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
D4 - Bisnis Digital	131	104	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	
D4 - Akuntansi Perpajakan	41	32	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	
D4 - Analisis Keuangan	29	28	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
S1 - Manajemen	458	326	0	0	0	0	126	0	0	0	0	0	
S1 - Akuntansi	260	182	0	14	0	0	61	0	0	0	0	0	
S1 - Ekonomi Pembangunan	86	61	0	4	0	0	17	0	1	0	0	0	
S1 - Manajemen Program Internasional	51	27	0	0	0	0	24	0	0	0	0	0	
S1 - Akuntansi Program Internasional	26	19	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	

S1 - Ekonomi Pembangunan Program Internasional	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S2 - Manajemen	71	19	0	0	0	0	9	0	0	43	0	0
S2 - Ilmu Ekonomi	27	20	0	0	0	0	0	0	0	7	0	0
S2 - Akuntansi	53	24	0	0	0	0	0	0	0	29	0	0
S3 - Ilmu Ekonomi	18	15	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0
S3 - Ilmu Manajemen	16	12	0	0	0	0	1	0	0	3	0	0

Lampiran 2. Hasil Kuesioner

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
				EE1	EE2	FC1	FC2	SI1	SI2	PE1	PE2	CI1	CI2	CI3
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	2	4	4	2	2	4
	YA	22	YA	4	3	4	4	3	3	4	5	3	4	3
	YA	22	YA	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5
	YA	22	YA	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3
	YA	21	YA	5	5	5	5	4	3	5	5	4	3	5
	YA	22	YA	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3	3
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
	YA	22	YA	2	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
	YA	22	YA	4	3	4	5	3	2	4	4	1	2	4
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	22	YA	4	5	4	4	3	4	3	4	4	5	4

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	21	YA	3	3	5	5	4	4	5	5	3	3	3
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	3
	YA	21	YA	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
	YA	22	YA	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	3
	YA	21	YA	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
	YA	21	YA	4	5	5	5	4	4	4	5	4	2	3
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	3	3	4
	YA	21	YA	4	4	4	4	5	5	4	4	5	2	5
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	2	4	4	2	2	4
	YA	22	YA	4	3	4	4	3	3	4	5	3	4	3
	YA	22	YA	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5
	YA	22	YA	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3
	YA	22	YA	5	5	5	5	4	3	5	5	4	3	5
	YA	22	YA	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3	3
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
	YA	22	YA	2	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	3	4	5	3	2	4	4	1	2	4
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	22	YA	4	5	4	4	3	4	3	4	4	5	4
	YA	21	YA	3	3	5	5	4	4	5	5	3	3	3
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	3
	YA	21	YA	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
	YA	21	YA	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	3
	YA	21	YA	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
	YA	22	YA	4	5	5	5	4	4	4	5	4	2	3
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	3	3	4
	YA	22	YA	4	4	4	4	5	5	4	4	5	2	5
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	2	4	4	2	2	4
	YA	22	YA	4	3	4	4	3	3	4	5	3	4	3
	YA	21	YA	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5
	YA	22	YA	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3
	YA	22	YA	5	5	5	5	4	3	5	5	4	3	5
	YA	22	YA	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3	3
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
	YA	21	YA	2	3	3	4	2	2	2	2	2	2	2
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	3	4	5	3	2	4	4	1	2	4
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	5	4	4	3	4	3	4	4	5	4
	YA	21	YA	3	3	5	5	4	4	5	5	3	3	3
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	5	5	4	3	4	3
	YA	21	YA	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
	YA	22	YA	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	3
	YA	21	YA	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
	YA	21	YA	4	5	5	5	4	4	4	5	4	2	3
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	3	3	4
	YA	22	YA	4	4	4	4	5	5	4	4	5	2	5
	YA	21	YA	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
	YA	22	YA	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	3
	YA	22	YA	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5
	YA	21	YA	4	5	5	5	4	4	4	5	4	2	3
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	3	3	4
	YA	21	YA	4	4	4	4	5	5	4	4	5	2	5
	YA	21	YA	3	4	4	5	5	5	3	5	4	4	4
	YA	21	YA	3	4	5	4	4	3	3	4	3	3	3

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	22	YA	2	3	3	4	3	3	2	3	4	3	3
	YA	21	YA	3	4	4	5	4	5	3	4	5	5	5
	YA	21	YA	4	3	3	4	3	5	4	3	5	5	5
	YA	21	YA	3	4	3	3	4	4	3	4	2	2	3
	YA	21	YA	5	4	4	5	4	3	5	4	5	4	3
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	3
	YA	22	YA	4	2	2	2	2	3	4	2	4	4	4
	YA	22	YA	3	4	3	4	4	5	3	4	4	4	5
	YA	22	YA	4	4	3	5	4	4	4	4	2	1	1
	YA	21	YA	5	4	4	5	4	4	5	4	5	3	4
	YA	21	YA	5	5	4	5	5	4	5	5	4	3	3
	YA	22	YA	1	1	1	2	1	5	1	1	5	4	5
	YA	22	YA	3	4	4	5	4	5	3	4	4	4	3
	YA	21	YA	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4
	YA	22	YA	2	2	4	4	2	3	2	2	4	4	4
	YA	22	YA	2	3	4	4	3	5	2	3	5	5	4
	YA	21	YA	4	4	4	4	4	3	4	4	3	1	1
	YA	21	YA	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5	4
	YA	21	YA	4	5	4	5	5	3	4	5	4	4	4
	YA	21	YA	4	3	2	2	3	4	4	3	4	5	4
	YA	22	YA	5	5	3	2	5	5	5	5	4	4	3
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5
	YA	22	YA	4	5	5	4	5	3	4	5	4	3	5
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4
	YA	21	YA	4	5	4	3	5	4	4	5	4	4	5
	YA	21	YA	5	4	4	3	4	4	5	4	4	3	5

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5
	YA	21	YA	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4
	YA	21	YA	5	3	3	4	3	3	5	3	4	3	4
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4
	YA	22	YA	5	5	4	5	5	3	5	5	4	5	4
	YA	21	YA	4	4	3	5	4	5	4	4	4	3	3
	YA	21	YA	3	5	4	5	5	5	3	5	5	4	5
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	5	3	3	4	3	4	5	3	4	4	5
	YA	21	YA	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	4
	YA	21	YA	4	5	5	4	5	3	4	5	5	4	3
	YA	21	YA	5	5	4	3	5	5	5	5	4	3	5
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5
	YA	22	YA	4	4	5	3	4	4	4	4	5	4	5
	YA	22	YA	4	5	4	3	5	5	4	5	4	4	5
	YA	22	YA	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	5
	YA	21	YA	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4
	YA	21	YA	5	4	3	4	4	5	5	4	4	3	5
	YA	21	YA	4	5	5	4	5	3	4	5	3	4	4
	YA	21	YA	3	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5
	YA	21	YA	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	5	4	4	4	4	3	5	4	5	4	5
	YA	22	YA	4	5	4	3	5	5	4	5	5	4	3
	YA	21	YA	5	5	5	3	5	4	5	5	4	5	4
	YA	22	YA	5	5	5	3	5	3	5	5	4	5	4
	YA	21	YA	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	5
	YA	22	YA	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	22	YA	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4
	YA	22	YA	5	4	4	5	4	4	5	4	3	5	3
	YA	21	YA	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
	YA	21	YA	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4
	YA	21	YA	3	4	5	5	4	3	3	4	3	4	4
	YA	22	YA	4	5	4	4	5	3	4	5	3	3	2
	YA	22	YA	5	5	5	4	5	3	5	5	4	3	5
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	4
	YA	22	YA	4	4	3	2	4	5	4	4	4	3	5
	YA	22	YA	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4
	YA	22	YA	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	5
	YA	21	YA	4	5	4	4	5	3	4	5	4	5	4
	YA	21	YA	5	3	5	5	3	3	5	3	5	4	5
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	3	4	5	3	4	4
	YA	21	YA	5	5	5	4	5	3	5	5	3	3	3
	YA	21	YA	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4
	YA	22	YA	4	5	4	3	5	3	4	5	4	4	3
	YA	21	YA	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3
	YA	22	YA	4	3	3	4	3	5	4	3	4	5	4
	YA	22	YA	4	5	4	5	5	5	4	5	3	4	5
	YA	22	YA	4	3	3	4	3	5	4	3	4	4	5
	YA	22	YA	4	3	5	4	3	3	4	3	4	5	4
	YA	21	YA	5	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4
	YA	21	YA	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5
	YA	22	YA	4	5	4	5	5	3	4	5	4	5	4

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	21	YA	4	5	5	4	5	5	4	5	4	3	4
	YA	22	YA	5	4	4	3	4	3	5	4	4	4	5
	YA	22	YA	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5
	YA	21	YA	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	4
	YA	22	YA	3	5	5	4	5	4	3	5	5	4	5
	YA	22	YA	4	5	4	3	5	4	4	5	4	4	5
	YA	22	YA	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
	YA	21	YA	3	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3
	YA	22	YA	5	4	5	4	4	5	5	4	3	5	4
	YA	21	YA	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	4
	YA	22	YA	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5
	YA	22	YA	3	4	4	3	4	3	3	4	5	2	5
	YA	21	YA	5	4	4	4	4	3	5	4	5	4	4
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5
	YA	22	YA	3	5	4	5	5	3	3	5	4	4	4
	YA	21	YA	3	4	5	4	4	5	3	4	4	5	4
	YA	21	YA	2	3	3	4	3	3	2	3	4	3	3
	YA	21	YA	3	4	4	5	4	4	3	4	3	4	4
	YA	22	YA	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3
	YA	22	YA	3	4	3	3	4	3	3	4	5	5	5
	YA	22	YA	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
	YA	22	YA	4	2	2	2	2	3	4	2	3	4	4
	YA	21	YA	3	4	3	4	4	3	3	4	2	2	2
	YA	21	YA	4	4	3	5	4	3	4	4	4	5	5
	YA	21	YA	5	4	4	5	4	3	5	4	4	4	4
	YA	22	YA	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
	YA	21	YA	1	1	1	2	1	3	1	1	5	5	5

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	22	YA	3	4	4	5	4	4	3	4	4	5	4
	YA	21	YA	3	4	3	3	4	4	3	4	5	5	5
	YA	21	YA	4	5	4	5	5	5	4	5	3	4	4
	YA	21	YA	2	2	4	4	2	3	2	2	5	5	3
	YA	21	YA	2	3	4	4	3	3	2	3	5	4	4
	YA	22	YA	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4
	YA	21	YA	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5
	YA	22	YA	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	3	2	2	3	5	4	3	4	5	4
	YA	22	YA	5	5	3	2	5	5	5	5	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	5	4	4	3	4	3
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	3	4	5	4	4	4
	YA	21	YA	4	5	4	3	5	5	4	5	4	4	4
	YA	22	YA	5	4	4	3	4	3	5	4	5	5	5
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4
	YA	21	YA	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4
	YA	21	YA	5	3	3	4	3	3	5	3	4	3	3
	YA	22	YA	5	5	5	5	5	4	5	5	3	4	4
	YA	21	YA	5	5	4	5	5	5	5	5	3	3	3
	YA	22	YA	4	4	3	5	4	5	4	4	5	5	5
	YA	21	YA	3	5	4	5	5	5	3	5	4	5	4
	YA	21	YA	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4
	YA	21	YA	5	3	3	4	3	3	5	3	3	4	4
	YA	21	YA	4	4	4	5	4	3	4	4	2	2	2
	YA	22	YA	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5
	YA	22	YA	5	5	4	3	5	4	5	5	4	4	4

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5
	YA	22	YA	4	4	5	3	4	4	4	4	5	5	5
	YA	21	YA	4	5	4	3	5	3	4	5	4	5	4
	YA	21	YA	4	4	3	4	4	5	4	4	5	5	5
	YA	21	YA	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4
	YA	22	YA	5	4	3	4	4	4	5	4	5	5	3
	YA	22	YA	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4
	YA	21	YA	3	4	4	4	4	5	3	4	3	3	4
	YA	21	YA	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5
	YA	22	YA	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5
	YA	22	YA	4	5	4	3	5	3	4	5	4	5	4
	YA	21	YA	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	4
	YA	22	YA	5	5	5	3	5	4	5	5	3	4	3
	YA	21	YA	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	3	4	5	4	4	4
	YA	22	YA	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4
	YA	21	YA	5	4	4	5	4	3	5	4	5	5	5
	YA	22	YA	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4
	YA	22	YA	3	4	5	5	4	3	3	4	4	3	3
	YA	22	YA	4	5	4	4	5	3	4	5	3	4	4
	YA	21	YA	5	5	5	4	5	4	5	5	3	3	3
	YA	22	YA	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5
	YA	22	YA	4	4	3	2	4	4	4	4	4	5	4
	YA	22	YA	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4
	YA	21	YA	4	5	4	4	5	3	4	5	3	4	4
	YA	21	YA	5	5	5	5	5	4	5	5	2	2	2

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)		
	YA	21	YA	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5
	YA	22	YA	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4
	YA	21	YA	5	3	5	5	3	5	5	3	5	5	5
	YA	21	YA	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5
	YA	22	YA	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4
	YA	21	YA	4	3	4	4	3	5	4	3	5	5	5
	YA	21	YA	4	5	4	3	5	5	4	5	3	4	4
	YA	22	YA	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	3
	YA	22	YA	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4
	YA	22	YA	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	4
	YA	21	YA	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5
	YA	21	YA	4	3	3	4	3	5	4	3	5	5	5
	YA	22	YA	4	3	5	4	3	5	4	3	4	5	4
	YA	22	YA	5	4	4	3	4	3	5	4	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3
	YA	22	YA	4	5	4	5	5	3	4	5	4	4	4
	YA	21	YA	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4
	YA	22	YA	5	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4
	YA	22	YA	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4
	YA	21	YA	5	5	5	4	5	4	5	5	3	3	4
	YA	21	YA	3	5	5	4	5	4	3	5	4	5	5
	YA	22	YA	4	5	4	3	5	5	4	5	5	5	5
	YA	21	YA	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4
	YA	22	YA	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
	YA	21	YA	5	4	5	4	4	4	5	4	3	4	3
	YA	22	YA	5	5	4	3	5	4	5	5	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
	YA	21	YA	3	4	4	3	4	5	3	4	4	4	4

Inisial	Apakah Anda Mahasiswa/I Universitas Islam Indonesia (Fakultas FBE)?	Angkatan	Apakah Anda mengetahui / pernah menggunakan aplikasi dengan fitur Buy Now Pay Later?	Effort Expectation (X1)		Facilitating Condition (X2)		Social Influence (X3)		Performance Expectation (X4)		Continuance Intention (Y)			
	YA	22	YA	5	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4
	YA	22	YA	4	4	5	5	4	5	4	4	3	5	3	