

672023053_Julian_Farrel_Damu la.docx

by student96 uksw96

Submission date: 01-Nov-2024 02:38PM (UTC+0700)

Submission ID: 2504752265

File name: 672023053_Julian_Farrel_Damula.docx (180.09K)

Word count: 3438

Character count: 22541

ANALISIS PENERIMAAN TEKNOLOGI MENGGUNAKAN THEORY OF INTERPERSONAL BEHAVIOR PADA PENGGUNA APLIKASI E-COMMERCE

Ariel Putra Wijaya Damula^{1*}, Penulis Kedua², dan seterusnya (Tanpa Gelar)

¹Sistem Informatika, Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga, Indonesia

²Prodi/Jurusan, Institusi (jika berbeda Prodi/Institusi)

e-mail penulis Utama, e-mail penulis Kedua, dan seterusnya

*e-mail Corresponding Author

11

Abstrak

E-commerce merupakan kegiatan jual beli atau transaksi yang dilakukan menggunakan sarana media electronic, berbagai aplikasi e-commerce hadir untuk memudahkan manusia dalam membeli barang yang diinginkan. Namun perkembangan e-commerce yang semakin pesat menimbulkan tantangan dalam penerimaan dan penggunaan aplikasi e-commerce. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berbagai aspek yang mempengaruhi seseorang dalam penggunaan aplikasi e-commerce menggunakan Theory of Interpersonal Behavior yang memiliki variabel attitude, social factors, emotional, habit, intention, facilitating condition dan behavior. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, dengan jumlah 100 responden. Sesuai dengan hasil analisis yang dilakukan dengan aplikasi SmartPLS diperoleh habit, social factors, dan facilitating condition berpengaruh signifikan terhadap behavior sebesar 83,6%. Attitude, emotional, intention tidak berpengaruh signifikan terhadap behavior.

Kata kunci: TIB (Theory of Interpersonal Behavior), Attitude, Social Factors, Emotional, Habit, Intention, Facilitating Condition, Behavior, E-commerce.

1. Pendahuluan

Dalam zaman modern ini, teknologi berkembang semakin pesat. Dengan bantuan dari teknologi, seluruh kegiatan yang dilakukan manusia dapat diselesaikan dengan efektif dan juga efisien. Selain dapat membantu mempermudah manusia dalam aktifitas kegiatannya, teknologi juga dimanfaatkan sebagai mobilitas untuk kemudahan akses yang dilakukan oleh manusia [1]. Penggunaan teknologi internet menjadi suatu terobosan yang diterapkan perusahaan untuk meningkatkan kinerja dan juga proses bisnis pada organisasi perusahaan [2]. E-commerce menjadi salah satu strategi bisnis dengan memanfaatkan teknologi internet sebagai media untuk menjangkau konsumen. E-commerce adalah platform yang digunakan untuk melakukan transaksi bisnis, dimana pertukaran nilai dilakukan pada media teknologi internet oleh individu maupun organisasi [3].

Pandemi covid-19 mempengaruhi perkembangan ekonomi digital di Indonesia, survei yang telah diselenggarakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) sejak tahun 2019 hingga 2023 dilaksanakan di 34 Provinsi dan 302 Kabupaten/Kota, mencatat bahwa pada tahun 2022 jumlah usaha e-commerce meningkat sebesar 4,46 persen menjadi 2.995.986 usaha [4]. Bisnis e-commerce di Indonesia semakin mengalami perkembangan, hal ini dapat dilihat ditengah pandemi, perdagangan digital diprediksi mengalami kenaikan sebesar 33,2 persen dari Rp253 triliun di tahun 2020 menjadi Rp337 triliun di tahun 2021. E-commerce mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan di Indonesia dan menjadi

Analisis Penerimaan Teknologi Menggunakan Theory of Interpersonal Behavior Pada Pengguna Aplikasi Behavior (Ariel Putra Wijaya Damula)

salah satu sektor utama dalam perdagangan online beberapa tahun terakhir dikarenakan kemudahan dan kenyamanan dalam melakukannya. Penggunaan aplikasi *e-commerce* semakin berkembang dan menjadi preferensi bagi banyak konsumen untuk melakukan pembelian barang dan jasa secara online, walaupun *e-commerce* memberikan kemudahan dan kenyamanan, *e-commerce* juga menghadirkan risiko keamanan. Itu sendiri dapat diartikan sebagai perlindungan terhadap sumber-sumber fisik dan konseptual dari ancaman yang berasal dari alam maupun manusia. Keamanan terhadap sumber konseptual mencakup perlindungan data dan informasi, isu yang paling sering dikhawatirkan banyak orang yaitu privasi dan masalah keamanan pada data pribadi [5].

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antar faktor yang berpengaruh terhadap penerimaan aplikasi *e-commerce* oleh pengguna *e-commerce* di FTI UKSW menggunakan salah satu teori penerimaan teknologi yaitu TIB (*Theory of Interpersonal Behavior*) pada pengguna *e-commerce*. Teori ini dikembangkan oleh Harry Triandis pada tahun 1977, yang berfokus pada perilaku, kebiasaan dan kondisi yang memfasilitasi seseorang, peneliti menggunakan teori ini untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi seseorang dalam menerima teknologi *e-commerce*. Penelitian ini akan menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS). PLS merupakan metode analisis *powerful* dapat digunakan pada setiap jenis skala data serta syarat asumsi lebih fleksibel [6]. PLS mempunyai kelebihan dalam analisis yaitu model dapat tidak struktural maupun struktural [7]. *Partial Least Square* (PLS) merupakan metode analisis yang didesain untuk melakukan prediksi dengan kemampuan mengidentifikasi variabel-variabel yang berperan signifikan dalam memprediksi suatu hasil, metode ini tidak hanya mampu menjelaskan hubungan kausal antar konstruk, tetapi juga memberikan pemahaman komprehensif mengenai kekuatan dan signifikan hubungan tersebut [8].

2. Tinjauan Pustaka

2.1. E-Commerce

E-commerce adalah kegiatan perdagangan yang dilakukan melalui teknologi digital atau sistem elektronik. Perdagangan elektronik merupakan evolusi model bisnis dalam sistem perdagangan yang berkembang dari era konvensional hingga era yang didukung teknologi modern, bisnis yang dilakukan dengan menggunakan sistem digital membuka penjual dan pembeli menjadi lebih mudah dan praktis [9]

Ada beberapa jenis model bisnis *e-commerce* yang umum, antara lain:

- **Business-to-Customer(B2C)**
Bisnis yang menjual barang atau jasa kepada konsumen perorangan. Contohnya, adalah ketika konsumen membeli produk atau layanan dari situs web perusahaan ritel.
- **Business-to-Business(B2B)**
Bisnis yang menjual barang atau jasa ke bisnis lain. Misalnya, perusahaan pengadaan dapat membeli bahan baku dari pemasok melalui platform *e-commerce*.
- **Consumer-to-Consumer(C2C)**
Individu yang menjual barang atau jasa kepada individu lain. Contohnya, adalah platform lelang online.

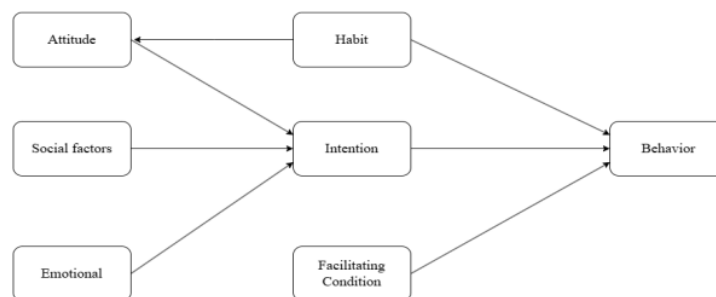
- **Consumer-to-Business(C2B)**

Individu yang menjual barang atau jasa mereka kepada perusahaan atau organisasi. Contohnya, adalah ketika konsumen memberikan ulasan atau konten kreatif kepada perusahaan sebagai bagian dari strategi pemasaran

2. 2. Theory of Interpersonal Behavior

Theory of Interpersonal Behavior merupakan teori yang dikemukakan oleh Harry Triandis pada tahun 1977. Teori TIB diakui sebagai kerangka teoritis yang relevan untuk diterapkan dalam memahami dan memprediksi perilaku yang berorientasi pada lingkungan [10]. TIB dianggap menjadi model yang komprehensif karena mengintegrasikan seluruh aspek dari *theory of reasoned action* (TRA) dan *theory of planned behavior* (TPB), dan juga menggabungkan beberapa komponen tambahan yang memperkuat daya prediktifnya seperti, *habits*(kebiasaan), *facilitating condition*(kondisi yang memfasilitasi), *social norms*(norma sosial), dan *emotions*(emosi) [11]. Dalam formulasinya, Triandis(1977) menekankan pentingnya perilaku masa lalu sebagai “kebiasaan” dalam menjelaskan perilaku saat ini, pendekatan ini melampaui variabel psikografis dan berupaya memahami peran sikap, faktor sosial, dan afektif dalam membentuk niat berperilaku. Meskipun seseorang mungkin memiliki sikap positif dalam mengadopsi teknologi, sikap ini tidak selalu selaras dengan perilaku aktual, karena sikap hanya mencerminkan nilai yang dirasakan dari konsekuensi yang diharapkan(Triandis, 1977).

TIB berusaha menjelaskan bagaimana pola perilaku terbentuk dari interaksi antara respons internal(seperti keinginan dan kebiasaan) dan kondisi eksternal dalam lingkungan individu. Kondisi yang memfasilitasi mencerminkan adanya atau tidaknya hambatan situasional atau lingkungan, serta peluang mendorong atau menghalangi yang diinginkan (Gagnon et al., 2003). Norma sosial mengacu pada tekanan dan harapan dari lingkungan sekitar individu yang memengaruhi cara berperilaku atau mendorong individu untuk melakukan perilaku tertentu. Faktor mencerminkan respons emosional terhadap lingkungan, yang dianggap sebagai elemen penting dalam kondisi motivasional untuk menggunakan *e-commerce* [12]. Emosi yang terkait dengan keputusan perilaku dapat bergantung pada evaluasi rasional terhadap konsekuensi dan mencakup intensitas emosi positif atau negatif. Dengan demikian, emosi positif dan negatif menjadi peran dalam mengadopsi suatu teknologi.



Gambar 1. Model Theory of Interpersonal Behavior

TIB telah diterapkan dalam berbagai bidang, termasuk adopsi teknologi informasi. Thompson, Higgins, dan Howell (1991) menemukan bahwa norma sosial dan tiga komponen konsekuensi yang diharapkan menjelaskan 40% varians dalam perilaku pekerja terkait penggunaan komputer pribadi. Dalam studi lain mengenai adopsi telemedicine (Gangnon et al., 2003) menunjukkan bahwa TIB mampu menjelaskan 81% varians dalam niat dokter untuk menggunakan telehealth.

2.3. Partial Least Square (PLS)

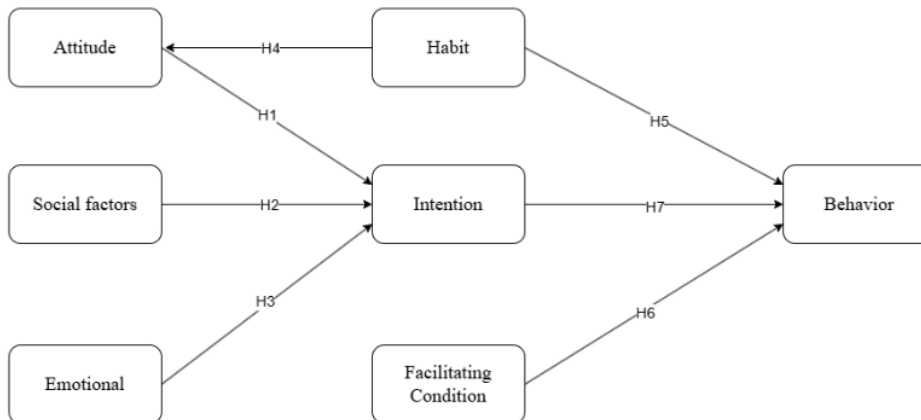
Partial Least Square (PLS) merupakan teknik analisis statistik yang melibatkan banyak variabel, berfungsi untuk menguji variabel terikat dengan variabel bebasnya. PLS dapat digunakan untuk membangun model prediksi, mengidentifikasi variabel yang paling berpengaruh terhadap hasil, dan mengurangi dimensi data. PLS juga dapat digunakan untuk mengatasi masalah multikolinearitas dan ukuran sampel yang kecil. PLS dikembangkan pada tahun 1960-an oleh Herman Wold sebagai alternatif untuk analisis regresi. PLS awalnya digunakan dalam bidang kimia untuk menganalisis spektrum inframerah, tetapi kemudian diterapkan dalam berbagai bidang, termasuk ilmu sosial, bisnis, dan teknik.

PLS didasarkan pada konsep komponen utama, yaitu kombinasi linear dari variabel independen yang paling berpengaruh terhadap variabel dependen. PLS membangun model prediksi dengan menggunakan komponen yang dihasilkan dari regresi parsial antara variabel independen dan dependen. PLS juga menggunakan teknik korelasi untuk mengidentifikasi variabel independen yang paling berpengaruh terhadap variabel dependen. PLS memiliki beberapa variasi, seperti Consistent PLS, Ordinal PLS, dan Robust PLS, yang dapat digunakan tergantung pada jenis data yang dianalisis dan masalah yang ingin dipecahkan. PLS juga dapat digunakan bersama dengan metode lain, seperti Structural Equation Modeling (SEM) dan Regression Analysis, untuk meningkatkan keakuratan model prediksi.

Dalam landasan teori, PLS dapat dianggap sebagai metode alternatif untuk analisis regresi dan dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara variabel independen dan dependen. PLS juga dapat digunakan untuk membangun model prediksi dan mengurangi dimensi data. PLS memiliki beberapa variasi yang dapat digunakan tergantung pada jenis data yang dianalisis dan masalah yang ingin dipecahkan.

3. Metodologi

1.1. Desain Penelitian



Gambar 2. Desain Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa hipotesis yang akan dijawab. Hipotesis merupakan dugaan sementara, menurut Ali dalam Tukiran *et al* (2011:24) mengartikan hipotesis sebagai rumusan jawaban sementara yang harus diuji melalui kegiatan penelitian. Berdasarkan desain penelitian yang telah dibuat maka dapat diajukan hipotesis sebagai berikut:

H1: Pengalaman, persepsi dan perasaan individu mempengaruhi keinginan untuk menggunakan aplikasi *e-commerce*

H2: Faktor sosial dapat mempengaruhi keinginan dalam menggunakan aplikasi *e-commerce*

H3: Kondisi emosi seseorang mempengaruhi keinginan menggunakan aplikasi *e-commerce*

H4: Kebiasaan dari individu berdampak dalam persepsi, pengalaman dan perasaan individu dalam menggunakan aplikasi *e-commerce*

H5: Kebiasaan dari individu dapat berdampak pada perilaku menggunakan aplikasi *e-commerce*

H6: Perilaku dalam menggunakan aplikasi *e-commerce* dipengaruhi oleh kondisi yang terfasilitasi

H7: Keinginan menggunakan aplikasi dapat mempengaruhi perilaku individu

1.2. Metode pengumpulan data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Jenis data yang digunakan adalah data primer. Dalam proses pengumpulan data metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menyebarkan kuesioner sebagai media penelitian kepada

responden. Untuk pengukuran data yang didapat dari pengisian kuesioner dengan menggunakan skala *Likert* dari skala 1 sampai dengan 5.

1.3. Populasi, sampel dan Teknik Sampling

Studi ini berfokus pada mahasiswa fakultas teknologi informasi di Universitas Kristen Satya Wacana sebagai objek penelitian. Metode pengambilan sampel yang diterapkan adalah *purposive sampling*, yang termasuk dalam kategori non-probability sampling, data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner beserta panduan pengisiannya kepada 100 mahasiswa yang menjadi responden.

4. Hasil dan Pembahasan

PLS-SEM

Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif dan pemodelan persamaan struktural dengan metode Partial Least Square (SEM-PLS). Kuesioner digunakan sebagai instrument dalam mengumpulkan data dengan skala likert lima poin untuk setiap pertanyaan. Selanjutnya, evaluasi terhadap setiap item pernyataan dilakukan melalui analisis persentase berdasarkan respon yang diperoleh dari para responden

Studi ini juga menerapkan metode analisis SEM yang berfokus pada varians, dengan menggunakan teknik statistik PLS (*Partial Least Square*). Analisis Partial Least Square (PLS) memungkinkan untuk menguji baik model pengukuran maupun model struktural dalam satu langkah. Pengujian validitas dan realibilitas dilakukan menggunakan model pengukuran, sedangkan untuk meneliti hubungan kausal melalui pengujian hipotesis dengan model prediksi digunakan model struktural[7]. Dalam penelitian ini, PLS digunakan karena metodenya dapat menguji model penelitian bahkan ketika dasar teorinya kurang kuat dan tidak mensyaratkan data terdistribusi secara normal [7].

Dalam analisis PLS, pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan nilai t-statistik dengan nilai yang tercantum dalam tabel t, sambil memperhatikan *p-value* dan koefisien [13]. *P-value* berguna untuk menentukan signifikansi suatu hipotesis; jika *p-value* < 0,05, maka variabel tersebut dianggap memiliki pengaruh yang signifikan, sedangkan jika *p-value* > 0,05, variabel tersebut dianggap tidak memiliki pengaruh yang signifikan (Hair et al., 2017). Selain itu, nilai koefisien jalur (*path coefficient*) digunakan untuk menentukan apakah suatu variabel memiliki pengaruh positif atau negatif (Hair et al., 2017).

Pengujian Model Struktural (*Outer Model*)

Model pengukuran (*outer model*) menyajikan hubungan antara indikator dengan variabel laten. Model ini digunakan untuk menguji bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian memiliki validitas dan reliabilitas yang memadai. Pengujian validitas konstruk menggunakan dua pendekatan, yakni validitas konvergen dan validitas diskriminan. Evaluasi validitas konvergen didasarkan pada nilai *loading factor* dan *Average Variance Extracted* (AVE). Nilai pada *loading factor* dianggap baik adalah diatas 0,7. Sedangkan untuk nilai pada AVE dianggap baik adalah diatas 0,5 yang menunjukkan bahwa suatu variabel memiliki *convergent validity*.

Dalam PLS uji reliabilitas memiliki dua metode, yaitu *Cronbach's alpha* yang mengukur mengenai batas bawah nilai reliabilitas suatu konstruk, dan *composite reliability* yang mengukur tentang nilai sesungguhnya reliabilitas suatu konstruk (Chinn dalam

Jogiyanto (2015)). Cronbach's alpha yang dianggap baik memiliki nilai diatas 0,7 dan composite reliability pada PLS untuk dapat diterima harus memiliki nilai > 0,7 [13].

Tabel 1. Hasil Convergent Validity

Variabel	AVE	Nilai Kritis	Evaluasi Model
Attitude	0.503	>0,5	Valid
Behavior	0.548		Valid
Emotional	0.518		Valid
Facilitating Condition	0.593		Valid
Habit	0.515		Valid
Intention	0.522		Valid
Social Factors	0.508		Valid

Tabel 2. Hasil Discriminant Validty

Indikator	Attitude	Social Factors	Emotional	Habit	Intention	Facilitating Condition	Behavior
A1	0.578	0.561	0.563	0.581	0.570	0.674	0.839
A2	0.561	0.580	0.518	0.551	0.549	0.304	0.472
A3	0.810	0.783	0.777	0.736	0.720	0.177	0.391
A4	0.729	0.680	0.689	0.633	0.621	0.144	0.272
A5	0.824	0.810	0.764	0.802	0.793	0.207	0.386
B1	0.542	0.550	0.528	0.578	0.568	0.593	0.809
B2	0.610	0.622	0.564	0.600	0.584	0.371	0.539
B3	0.794	0.806	0.797	0.749	0.751	0.159	0.391
B4	0.675	0.732	0.711	0.648	0.651	0.171	0.310
B5	0.808	0.815	0.769	0.785	0.775	0.210	0.392
C1	0.578	0.561	0.563	0.581	0.570	0.674	0.839
C2	0.582	0.628	0.623	0.592	0.575	0.323	0.502
C3	0.753	0.777	0.808	0.745	0.738	0.175	0.409
C4	0.698	0.704	0.769	0.678	0.673	0.224	0.347
C5	0.764	0.750	0.801	0.746	0.739	0.073	0.284
D1	0.501	0.511	0.512	0.606	0.587	0.649	0.881
D2	0.594	0.619	0.550	0.637	0.624	0.334	0.544
D3	0.712	0.726	0.734	0.776	0.769	0.211	0.421
D4	0.745	0.746	0.779	0.747	0.743	0.188	0.348
D5	0.814	0.799	0.765	0.800	0.791	0.209	0.385
E1	0.498	0.530	0.517	0.603	0.653	0.619	0.859
E2	0.594	0.619	0.550	0.637	0.624	0.334	0.544
E3	0.693	0.706	0.715	0.758	0.766	0.218	0.427
E4	0.764	0.764	0.797	0.764	0.765	0.192	0.360
E5	0.799	0.782	0.747	0.786	0.788	0.230	0.402
F1	0.338	0.326	0.306	0.398	0.374	0.879	0.769
F2	0.509	0.523	0.520	0.535	0.517	0.450	0.583

F3	0.250	0.262	0.270	0.298	0.317	0.844	0.621
F4	0.130	0.119	0.101	0.168	0.166	0.716	0.426
F5	0.257	0.241	0.207	0.301	0.308	0.873	0.643
G1	0.501	0.511	0.512	0.606	0.587	0.649	0.881
G2	0.594	0.619	0.550	0.637	0.624	0.334	0.544
G3	0.498	0.530	0.517	0.603	0.653	0.619	0.859
G4	0.338	0.326	0.306	0.398	0.374	0.879	0.769
G5	0.509	0.523	0.520	0.535	0.517	0.450	0.583

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Composite Reliability	Nilai Kritis	Cronbach's alpha	Nilai Kritis	Evaluasi Model
Attitude	0.831	>0,7	0.743	>0,6	Reliabel
Behavior	0.854		0.782		Reliabel
Emotional	0.840		0.760		Reliabel
Facilitating Condition	0.874		0.811		Reliabel
Habit	0.840		0.759		Reliabel
Intention	0.844		0.767		Reliabel
Social Factors	0.835		0.749		Reliabel

Berdasarkan hasil yang analisis yang disajikan pada Tabel 1, seluruh tujuh variabel menunjukkan nilai *Average Variance Extracted* (AVE) di atas nilai kritis 0.5, mengindikasikan terpenuhinya kriteria *Convergent Validity*. Selanjutnya, hasil pengujian pada Tabel 2 memperlihatkan bahwa masing-masing indikator mempunyai nilai *cross loading* yang lebih tinggi pada konstruk asalnya dibandingkan dengan konstruk lainnya. Sehingga dapat mengkonfirmasi validitas indikator-indikator yang digunakan dalam penelitian.

Hasil pengujian reliabilitas yang tersaji pada Tabel 3 menunjukkan bahwa seluruh variabel mempunyai nilai *Composite Reliability* melebihi 0,7 dan *Cronbach's Alpha* di atas nilai 0,6. Nilai-nilai tersebut mengindikasikan Tingkat reliabilitas yang memadai. Dengan terpenuhinya kriteria validitas dan reliabilitas instrument penelitian, analisis dapat dilanjutkan ke tahap berikutnya.

Pengujian Model Struktural (Inner Model)

Model struktural atau inner model digunakan untuk mengidentifikasi hubungan sebab-akibat antara variabel laten yang dibangun berdasarkan landasan teori [7]. Untuk menguji model struktural, proses dimulai dengan mengukur *R-square* untuk konstruk dependen dan menghitung koefisien jalur untuk menilai signifikansi hubungan antara konstruk dalam model struktural [7]. Perubahan *R-square* digunakan untuk mengevaluasi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen [14]. Sementara itu, nilai koefisien jalur menggambarkan tingkat signifikansi dalam pengujian hipotesis.

R-square yang merupakan nilai koefisien determinasi pada konstruk endogen menunjukkan bahwa semakin tinggi nilainya, maka model penelitian yang diusulkan memiliki kemampuan prediksi yang lebih baik [15]. Nilai *R-square* pada variabel *behavior* adalah 0,836. Yang mengindikasikan bahwa nilai *R-square* pada *behavior*

dipengaruhi sebesar 83,6% oleh *attitude*, *social factors*, *emotion*, *habbit*, *intention*, *facilitating condition* dan sisanya 16,4% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

Tabel 4. *Path Coefficient*

Variabel	Sampel asli (O)	Rata-rata sampel (M)	Standar deviasi	T-statistik	Nilai P
<i>Attitude -> Intention</i>	0.128	0.111	0.244	0.525	0.600
<i>Emotional -> Intention</i>	0.216	0.240	0.227	0.954	0.340
<i>Facilitating Condition -> Behavior</i>	0.611	0.612	0.069	8.904	0.000
<i>Habit -> Attitude</i>	0.942	0.946	0.021	44.310	0.000
<i>Habit -> Behavior</i>	0.296	0.271	0.312	0.947	0.344
<i>Intention -> Behavior</i>	0.164	0.182	0.288	0.570	0.569
<i>Social Factors -> Intention</i>	0.611	0.607	0.291	2.101	0.036

Berdasarkan nilai t-statistic pada tabel 4, maka hasil uji untuk masing-masing hipotesis adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh *Attitude terhadap Intention* menunjukan nilai t-statistik $0.525 < \alpha = 1.660$, mengindikasikan penerimaan H0 dan penolakan H1. Hasil ini menegaskan tidak adanya pengaruh signifikan *Attitude* terhadap *Intention*.
2. Hubungan *Emotional* terhadap *Intention* menghasilkan nilai t-statistik $0.954 < \alpha = 1.660$, menunjukan penerimaan H0 dan penolakan H1, yang mengkonfirmasi tidak adanya pengaruh signifikan *Emotional* terhadap *Intention*.
3. Analisis *Facilitating Condition* terhadap *Behavior* memperoleh nilai t-statistik $8.904 > \alpha = 1.660$, menghasilkan penolakan H0 dan penerimaan H1, menunjukan adanya pengaruh signifikan *Facilitating Condition* terhadap *Behavior*.
4. Pengujian *Habit* terhadap *Attitude* menghasilkan nilai t-statistik $44.310 > \alpha = 1.660$, menyebabkan penolakan H0 dan penerimaan H1, membuktikan adanya pengaruh signifikan *Habit* terhadap *Attitude*.
5. Evaluasi *Habit* dan *Behavior* menunjukan nilai t-statistik $0.947 < \alpha = 1.660$, mengindikasikan penerimaan H0 dan penolakan H1, menegaskan tidak adanya pengaruh signifikan *Habit* terhadap *Behavior*.
6. Analisis *Intention* terhadap *Behavior* menghasilkan nilai t-statistik $0.570 < \alpha = 1.660$, menunjukan penerimaan H0 dan penolakan H1, mengonfirmasi tidak adanya pengaruh signifikan *Intention* terhadap *Behavior*.

7. Pengujian *Social Factors* terhadap *Intention* memperoleh nilai t-statistik 2.101 > $t_{\alpha} = 1.660$, menghasilkan penolakan H_0 dan penerimaan H_1 , membuktikan adanya pengaruh signifikan *Social Factors* terhadap *Intention*.

Pembahasan

Nilai *R-square* yang dimiliki variabel *behavior* sebesar 0,836 yang berarti bahwa variabel *behavior* sebesar 83,6% dan 16,4% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat pada penelitian. Berdasarkan hal tersebut, terindikasi bahwa variabel *attitude*, *social factors*, *emotion*, *habbit*, *intention*, *facilitating condition* dapat menjelaskan sebesar 83,6% sebagai faktor *behavior*. Dari analisis SEM yang dilakukan, dapat dilihat dari hasil uji pada *path coefficient* dari variabel *attitude* dan *emotion* yang di analisis menggunakan metode PLS tidak mempengaruhi *intention* penggunaan aplikasi e-commerce pada mahasiswa fakultas teknologi informasi Universitas Kristen Satya Wacana dengan nilai $t_a < t_{\alpha}$ sebesar 1.660. Juga untuk *habbit* dan *intention* yang sudah di analisis menggunakan metode PLS tidak mempengaruhi *behavior* dengan nilai $t_a < t_{\alpha}$ sebesar 1.660 menurut hasil pengolahan yang SmartPLS dengan prosedur *Bootstrapping*.

5. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, ditemukan bahwa faktor *social factors*, *facilitating condition*, dan *habit* memiliki pengaruh yang signifikan dalam penggunaan, dan aplikasi e-commerce. *Social factors* berpengaruh terhadap niat penggunaan, *facilitating condition* mempengaruhi perilaku penggunaan, dan *habit* mempengaruhi sikap pengguna. Sedangkan faktor *attitude*, *emotion*, dan *intention* tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku penggunaan e-commerce. Sehingga dapat disimpulkan bahwa penggunaan e-commerce di kalangan mahasiswa lebih dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti lingkungan sosial dan kondisi fasilitas, dibandingkan faktor internal seperti emosi dan niat penggunaan.

Daftar Referensi

- [1] B. G. Ferdira, A. P. N. Gulo, Y. I. D. Nugroho and J. F. Andry, "ANALISIS PERILAKU PENGGUNA APLIKASI MOBILE MATAHARIMALL.COM MENGGUNAKAN TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL (TAM)," *JURNAL SISTEM INFORMASI DAN TENOLOGI*, vol. 1, no. 2, pp. 107-116, 2018.
- [2] Y. Oktapiani, M. Rosario and A. Nehemia, "Analisis minat Penggunaan Aplikasi Brimo Dengan Pendekatan Technology Acceptance Model (TAM)," *INSOLOGI: Jurnal Sains dan Teknologi*, vol. 2, no. 3, 2020.
- [3] R. A. Gunawan, "ANALISIS TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL (TAM) TERHADAP PENERAPAN E-COMMERCE DI UKM KOTA SEMARANG," <http://repository.unika.ac.id/id/eprint/20248>, 2019.
- [4] A. L. Kusumatriana, K. Amri, L. Anggraini, T. Sutarsih and V. C. Wulandari, Statistik e-commerce 2022/2023, Badan Pusat Statistik, 2023.
- [5] R. Yazdinafard, N. A.-H. Edres and A. P. Seyedi, "Security and Privacy Issues as a Potential Risk for Further E-commerce Development," *International Conference on Information Communication and Management*, vol. 16, pp. 23-27, 2011.
- [6] S. Yamin and H. Kurniawan, Generasi Baru Mengolah Data Penelitian dengan Partial Least Square Path Modeling : Aplikasi dengan Software XLSTAT, SmartPLS, dan Visual PLS, Jakarta: Salemba Infotek, 2011.
- [7] W. Abdillah and J. Hartono, Partial Least Square(PLS) : alternatif SEM dalam penelitian bisnis, Yogyakarta : Andi, 2015.
- [8] O. A. Faizal, S. and A. Hoyyi, "ANALISIS TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL PADA APLIKASI PLATFORM DENGAN PENDEKATAN PARTIAL LEAST SQUARE(STUDI KASUS PADA MAHASISWA UNDIP)," *Jurnal Gaussian*, vol. 10, no. 3, pp. 423-434, 2021.
- [9] E. E. S. d. goleman, R. boyatzis and A. Mckee, "Journal e-commerce," *Journal of Chemical Information and Modeling*, vol. 53, no. 9, pp. 1689-1699, 2019.
- [10] R. M. R. Turaga, R. B. Howarth and M. E. Borsuk, "Pro-environmental behavior," *Annals of the new york Academy of Sciences*, vol. 1185, pp. 211-224, 2010.
- [11] M. Limayem, M. Khalifa and W. W. Chin, "Factors motivating software piracy: A longitudinal study," *IEEE Transactions on Engineering Management*, vol. 55, no. 4, pp. 414-425, 2004.
- [12] J. A. P. de Miranda Coelho, V. V. Gouveia, G. H. S. de Souza, T. L. Milfont and B. N. R. Barros, "Emotions toward water consumption: Conservation and wastage," *Revista Latinoamericana de Psicologia*, vol. 48, pp. 117-126, 2015.
- [13] J. F. Hair, G. T. M. Hult, C. M. Ringle and M. Sarstedt, "A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)," *SAGE*, 2021.
- [14] I. Ghozali, "Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square (PLS)," *Universitas Diponegoro*, 2014.
- [15] I. Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis : Konvergensi Teknologi Komunikasi dan Informasi, Bandung: Refika aditama, 2015.

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

jurnal.polibatam.ac.id

Internet Source

5%

2

Submitted to Sekolah Tinggi Sandi Negara

Student Paper

1%

3

Submitted to Colegio San Patricio

Student Paper

1%

4

openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id

Internet Source

1%

5

portaldata.org

Internet Source

1%

6

repository.unika.ac.id

Internet Source

1%

7

eprints.walisongo.ac.id

Internet Source

1%

8

dosen.upi-yai.ac.id

Internet Source

1%

9

repository.uin-suska.ac.id

Internet Source

1%

10 etheses.uin-malang.ac.id 1 %
Internet Source

11 Herman Sjahrudin, Ade Putra Akbar, Abdul Rauf Alhayra, Ade Cahyaprandy Saputra, Andi Nazalia Ramadhani, Jumsiani Jumsiani. "Eksplorasi Model Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology Sebagai Pemediasi Dan Dampaknya Terhadap Minat Dan Perilaku Dalam Menggunakan Livin' By Mandiri", Jurnal Maneksi, 2023 1 %
Publication

12 ejournal.itn.ac.id 1 %
Internet Source

13 www.konsultanstatistik.com 1 %
Internet Source

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On