

ABSTRAK

Jihan Nurhaliza, 2024, Analisis Penerimaan dan Penggunaan Shopee Paylater dengan Pendekatan UTAUT Model di Priangan Timur: Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Siliwangi

Perilaku menggunakan atau *use behavior* mengacu pada frekuensi penggunaan teknologi oleh individu. Intensitas penggunaan suatu teknologi dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, menurut studi pendahuluan yang dilakukan pada 30 responden memilih *effort expectancy*, *social influence* dan *facilitating condition* menjadi konstruk yang dapat mempengaruhi individu untuk menerima dan menggunakan teknologi. Maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji faktor apa saja yang relevan dengan individu dalam menerima dan menggunakan fitur shopee *paylater* yang kini banyak digunakan serta dinormalisasi oleh masyarakat.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui kuisioner. Kemudian populasi dan sampel pada penelitian ini adalah pengguna shopee *paylater* yang ada di wilayah Priangan Timur yang mencakup Kota Garut, Kab. Tasikmalaya, Kota Tasikmalaya, Kab. Ciamis, Kab. Pangandaran dan Kota Banjar dari berbagai kalangan sebanyak 215 responden. Teknik analisis data dan uji hipotesis yang digunakan adalah *Structural Equation Modelling-Partial Least Square* (SEM-PLS) dengan *software* SmartPLS 3.

Kesimpulan pada penelitian ini adalah *Effort Expectancy* (X_1), *Social Influence* (X_2) dan *Facilitating Condition* (X_3) berpengaruh signifikan terhadap *Behavior Intention* (Z), *Effort Expectancy* (X_1), *Social Influence* (X_2) dan *Facilitating Condition* (X_3) tidak berpengaruh signifikan terhadap *Use Behavior* (Y), kemudian *Behavior Intention* (Z) mampu memediasi *Effort Expectancy* (X_1), *Social Influence* (X_2) dan *Facilitating Condition* (X_3) terhadap *Use Behavior* (Y) sehingga menunjukkan pengaruh yang signifikan.

Penelitian ini diharapkan dapat memberi pertimbangan kepada para pengguna shopee *paylater* agar tidak mudah terpengaruh oleh kemudahan, pengaruh sosial serta kondisi fasilitas yang ada pada shopee *paylater*. Karena penggunaan shopee *paylater* diluar kemampuan pengguna dalam membayar akan mengganggu kondisi finansial atau pengelolaan keuangan suatu individu.

Kata Kunci: *Use Behavior, Effort Expectancy, Social Influence, Facilitating Condition, Behavior Intention, Shopee Paylater*

ABSTRACT

Jihan Nurhaliza, 2024, Analysis of Acceptance and Use of Shopee Paylater with the UTAUT Model Approach in East Priangan: Islamic Economics Study Program, Faculty of Islamic Religion, University of Siliwangi

Use behavior refers to the frequency of use of technology by individuals. The intensity of using a technology can be influenced by several factors, according to a preliminary study conducted on 30 respondents choosing effort expectancy, social influence and facilitating conditions which are constructs that can influence individuals to accept and use technology. So the purpose of this study is to examine what factors are relevant to individuals in accepting and using the shopee paylater feature which is now widely used and normalized by the community.

The method used in this research is descriptive quantitative method. Data collection techniques through questionnaires. Then the population and sample in this study were shopee paylater users in the East Priangan region which included Garut City, Tasikmalaya Regency, Tasikmalaya City, Ciamis Regency, Pangandaran Regency and Banjar City from various circles as many as 215 respondents. The data analysis technique and hypothesis testing used is Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS) with SmartPLS 3 software .

The conclusion in this study is that Effort Expectancy (X_1), Social Influence (X_2) dan Facilitating Condition (X_3) have a significant effect on Behavior Intention (Z), Effort Expectancy (X_1), Social Influence (X_2) dan Facilitating Condition (X_3) have no significant effect on Use Behavior (Y), then Behavior Intention (Z) is able to mediate Effort Expectancy (X_1), Social Influence (X_2) dan Facilitating Condition (X_3) on Use Behavior (Y) so that it shows a significant effect.

This research is expected to give consideration to shopee paylater users so that they are not easily influenced by the convenience, social influence and conditions of existing facilities at shopee paylater. Because the use of shopee paylater beyond the user's ability to pay will interfere with the financial condition or financial management of an individual.

Keywords: *Use Behavior, Effort Expectancy, Social Influence, Facilitating Condition, Behavior Intention, Shopee paylater*