

## Determinan Niat Dan Perilaku Pengguna QRIS Pada Masyarakat Indonesia: Analisis Dengan Teori UTAUT2

Noval Christianto Adytia Sembiring<sup>a,1</sup>, Pradita Nindya Aryanda<sup>a,2</sup>, Anindita Imam Basri<sup>a,3\*</sup>

<sup>a</sup> Universitas PGRI Yogyakarta, Indonesia

<sup>1</sup> anindita@upy.ac.id\*

\*korespondensi penulis

---

### Informasi artikel

Received: 10 Desember 2025;

Revised: 17 Desember 2025 ;

Accepted: 29 Desember 2025.

---

### Kata-kata kunci:

Pembayaran Digital;

Perilaku Pengguna;

PLS-SEM;

QRIS;

UTAUT2.

---

### ABSTRAK

QRIS telah menjadi sistem pembayaran digital nasional Indonesia yang diadopsi secara masif, penelitian yang secara komprehensif menguji penerimaannya menggunakan model UTAUT2 masih terbatas, sehingga menciptakan kesenjangan dalam memahami faktor perilaku spesifik konteks Indonesia di tengah banyaknya studi serupa. Penelitian ini diperlukan untuk mengatasi inkonsistensi temuan sebelumnya dan memberikan bukti empiris terkini. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif melalui survei terhadap 252 pengguna aktif dan analisis PLS-SEM, studi ini bertujuan menguji pengaruh tujuh faktor UTAUT2 terhadap niat dan perilaku penggunaan QRIS. Hasilnya mengonfirmasi bahwa ekspektasi usaha, kondisi pendukung, motivasi hedonis, kebiasaan, dan niat perilaku berpengaruh signifikan, sementara ekspektasi kinerja, pengaruh sosial, dan nilai harga tidak signifikan. Secara teoretis, penelitian ini memperkuat aplikasi UTAUT2 dalam konteks ekonomi digital negara berkembang dan mengungkapkan pergeseran faktor dominan saat teknologi telah matang. Secara praktis, temuan ini memberikan implikasi penting bagi regulator dan penyedia layanan untuk lebih memfokuskan strategi pada peningkatan kemudahan penggunaan, infrastruktur pendukung, dan pengalaman pengguna yang menyenangkan guna memperdalam adopsi QRIS.

---

### ABSTRACT

**Determinants of QRIS Users' Behavioral Intention and Usage Behavior in Indonesian Society: An Analysis Using the UTAUT2 Theory.** Although QRIS has become Indonesia's nationally standardized digital payment system and has been widely adopted, comprehensive studies examining its acceptance using the UTAUT2 model remain limited, creating a gap in understanding behavioral factors specific to the Indonesian context amid the growing body of similar research. This study is therefore necessary to address inconsistencies in prior findings and to provide updated empirical evidence. Employing a quantitative approach through a survey of 252 active users and PLS-SEM analysis, this study aims to examine the effects of seven UTAUT2 factors on behavioral intention and actual use of QRIS. The results confirm that effort expectancy, facilitating conditions, hedonic motivation, habit, and behavioral intention have significant effects, whereas performance expectancy, social influence, and price value are not significant. Theoretically, this study strengthens the application of UTAUT2 within the digital economy context of a developing country and reveals a shift in dominant determinants as the technology reaches a mature stage. Practically, the findings offer important implications for regulators and service providers, highlighting the need to prioritize strategies that enhance ease of use, supporting infrastructure, and enjoyable user experiences to further deepen the adoption of QRIS.

---

### Keywords:

Digital Payment;

PLS-SEM;

QRIS;

User Behavior;

UTAUT2.

---

Copyright © 2025 (Noval Christianto Adytia Sembiring, dkk). All Right Reserved

How to Cite : Sembiring, N. C. A., Aryanda, P. N., & Basri, A. I. Determinan Niat Dan Perilaku Pengguna QRIS Pada Masyarakat Indonesia: Analisis Dengan Teori UTAUT2. *Aktiva : Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 5(1), 28–41. <https://doi.org/10.56393/aktiva.v5i1.3919>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Allows readers to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of its articles and allow readers to use them for any other lawful purpose. The journal hold the copyright.

## Pendahuluan

Di era globalisasi yang didominasi dunia digital saat ini, teknologi telah menjadi aspek penting dalam kehidupan sehari-hari. Revolusi digital telah mentransformasi kehidupan dengan mempermudah hampir semua aktivitas, mulai dari pencarian informasi, interaksi komunikasi, hingga berbagai bentuk transaksi (Reswari et al., 2025). Di era ekonomi digital, sektor keuangan menjadi salah satu bidang yang mengalami perubahan paling signifikan. Adopsi sistem pembayaran digital, seperti dompet digital dan teknologi finansial (fintech), telah merevolusi pola transaksi serta interaksi masyarakat dengan layanan keuangan. Perkembangan teknologi yang pesat membawa perubahan besar di bidang keuangan melalui metode pembayaran online (Fadhilah et al., 2021). Dalam sepuluh tahun terakhir, pembayaran seluler telah merubah perilaku transaksi masyarakat secara mendasar, dari ketergantungan pada uang fisik menjadi preferensi terhadap transaksi digital yang cepat, praktis, dan terintegrasi dalam kehidupan sehari-hari (Effendy et al., 2021). Lembaga keuangan terus berinovasi meningkatkan layanan guna mendukung ekosistem pembayaran yang melibatkan berbagai pihak. Salah satu metode pembayaran yang banyak dipakai adalah QRIS.

Standar pembayaran kode QR Bank Indonesia, QRIS BI, menyederhanakan, mempercepat, dan melindungi transaksi. Ada dua cara untuk menggunakan QRIS: Mode Disajikan oleh Merchant dan Mode Disajikan oleh Customer. (Wursan et al., 2021). Dengan menghilangkan penggunaan uang tunai fisik, teknik pembayaran tanpa uang tunai ini menurunkan kemungkinan pemalsuan uang. Bank Indonesia mengenkripsi dan mengamankan transaksi QRIS, memberikan keamanan dan transparansi kepada perusahaan. (Mahyuni & Setiawan, 2021). Kehadiran teknologi keuangan ini juga mempengaruhi perilaku penggunaan teknologi oleh masyarakat Indonesia. Penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran tidak terbatas pada pedagang yang saat ini menjalankan perusahaan besar; metode ini juga tersedia bagi mereka yang ingin memulai usaha kecil. (Carera et al., 2022)

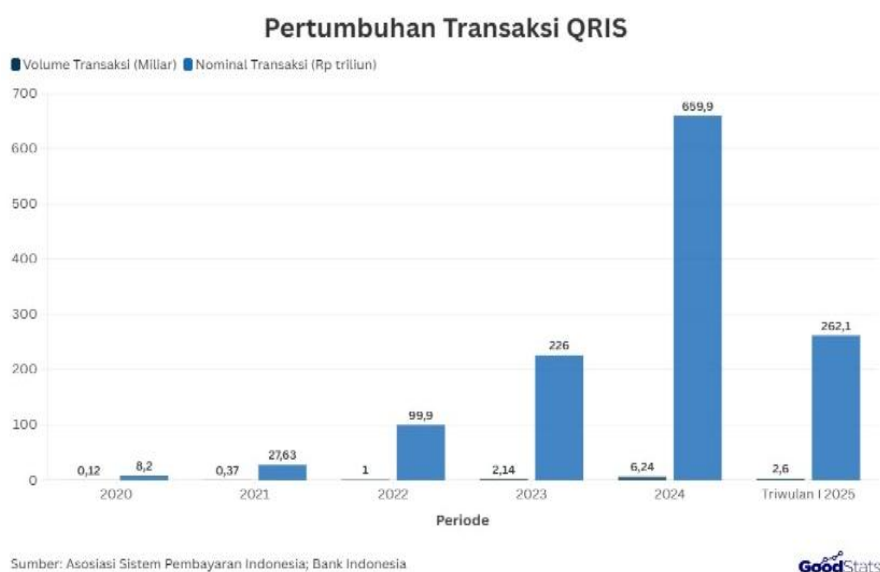


Diagram 1. Pertumbuhan Transaksi QRIS

Sumber: (<https://goodstats.id/>)

Lonjakan transaksi QRIS yang mencapai 2,6 miliar volume dan Rp659,93 triliun nilai secara sosial dan ekonomi mencerminkan transformasi mendasar di Indonesia: dari ekonomi tunai menuju ekonomi digital inklusif yang dipelopori oleh 38,1 juta UMKM. Pertumbuhan eksponensial ini bukan sekadar perubahan gaya hidup, tetapi bukti pemberdayaan transformasi nyata dalam cara bekerja, berjualan, dan tumbuhnya usaha mikro di mana digitalisasi telah menjadi alat strategis untuk

meningkatkan daya saing, memperluas akses keuangan, dan memperkuat ketahanan usaha mikro dalam ekosistem nasional. Pesatnya adopsi QRIS tidak selalu sejalan dengan kesiapan perilaku pengguna.

Meskipun adopsi QRIS meluas dengan cepat, kekhawatiran mendalam mengenai keamanan transaksi seperti pemalsuan kode QR dan serangan phishing tetap menjadi penghambat potensial bagi inklusi keuangan, khususnya bagi UMKM. Risiko ini tidak hanya mengancam kerugian finansial langsung, tetapi juga mengikis kepercayaan yang menjadi fondasi digitalisasi serta menjadi tantangan pengguna (Kristanty, 2024). Oleh karena itu, keberlanjutan QRIS sebagai penggerak inklusi UMKM bergantung pada kemampuan kolektif regulator, penyedia layanan, dan pedagang dalam memperkuat sistem keamanan, sekaligus mendorong edukasi literasi digital yang masif untuk menciptakan ekosistem pembayaran yang tidak hanya mudah, tetapi juga tangguh dan terpercaya. Berdasarkan penelitian terdahulu, penerapan QRIS terkendala ketergantungan internet tidak stabil yang menekan penerapan non-tunai, literasi rendah pada UMKM dan konsumen, serta kondisi pembayaran elektronik (Putri, 2022). Kekhawatiran keamanan transaksi QRIS meningkat seiring diadopsinya, dengan masalah data dan penipuan yang memerlukan kebijakan lebih kuat untuk ancaman digital serta perlindungan data (Kristanty 2024). Tantangan ini menuntut pendekatan perilaku bukan hanya teknologi.

Pengguna QRIS dan pelaku di sektor keuangan yang memanfaatkan QRIS sebagai instrumen transaksi pembayaran telah menjadi subjek beberapa studi sebelumnya. Gupta dan Arora (2020) Hasil penelitian mengkonfirmasi bahwa Performance Expectancy, Effort Expectancy, Habit, dan Facilitating Conditions secara signifikan mempengaruhi niat penggunaan mobile payment, namun temuan ini memiliki keterbatasan generalisasi karena sampelnya didominasi kaum muda dan hanya berasal dari satu wilayah di India. Tan & Lau (2016) menemukan bahwa *performance expectancy*, *effort expectancy*, dan *social influence* berpengaruh terhadap niat penggunaan, sementara *facilitating conditions* secara langsung memengaruhi perilaku aktual adopsi dompet digital, yang menegaskan pentingnya infrastruktur pendukung pada tahap implementasi. Baptista & Oliveira (2016) serta Mndzebele (2021) mengungkap variasi faktor adopsi fintech: kebiasaan dan motivasi hedonis dominan di kalangan muda (Portugal & Mozambik), sementara nilai harga justru signifikan di Afrika Selatan yang sensitif terhadap biaya, berbeda dengan tren di negara maju.

Li et al. (2020) menunjukkan bahwa *performance expectancy* dan *facilitating conditions* merupakan faktor utama adopsi, sementara *social influence* memiliki efek moderat yang kuat pada tahap awal adopsi, namun menurun seiring teknologi menjadi umum. Fenomena serupa diamati di Thailand, di mana *effort expectancy* dan *trust* (yang diintegrasikan ke dalam UTAUT2) menjadi penentu utama penggunaan QR payment (Sripongpun, 2021), (Carera et al., (2022) Hal ini menunjukkan bahwa penerapan QRIS di UMKM telah meningkatkan omset penjualan yang diterima oleh para pelaku bisnis. Syamsi & Nuraeni (2025) Kebiasaan yang kuat yang didukung oleh fasilitas yang memadai telah terbukti mendorong penggunaan QRIS yang lebih luas di kalangan generasi muda. Muniarty et al., (2023) Adopsi QRIS masih terhambat oleh hal-hal seperti koneksi internet yang tidak stabil, biaya, pembatasan transaksi, kehabisan paket data internet, dan pemadaman listrik. Hanya sedikit dari banyak investigasi QRIS yang dilakukan di Indonesia yang menggunakan teori UTAUT2. UTAUT2 penting karena model ini tepat untuk menganalisis adopsi teknologi konsumen seperti QRIS dengan menguji berbagai faktor penentu secara bersamaan.

Dengan menganalisis penerimaan QRIS di Indonesia menggunakan model UTAUT2 yang jarang digunakan, studi ini berupaya untuk menutup kesenjangan teoretis ini dan memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh tentang motivasi dan kesulitan yang terkait dengan implementasinya di era modern. Meskipun penelitian ini telah berhasil mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi adopsi QRIS di Indonesia menggunakan UTAUT2, masih terdapat beberapa pertanyaan mendalam yang belum terjawab dan membuka peluang untuk penelitian selanjutnya, seperti eksplorasi konteks pengguna yang lebih spesifik (misalnya UMKM sebagai merchant atau masyarakat pedesaan), integrasi

variabel khas Indonesia seperti kepercayaan dan literasi digital ke dalam model, serta penggunaan pendekatan longitudinal atau kualitatif untuk memahami alasan mendasar di balik temuan kuantitatif, khususnya mengenai tidak signifikannya pengaruh sosial dan nilai harga.

UTAUT2 diciptakan khusus untuk konteks teknologi konsumen sukarela seperti pembayaran digital, maka sangat relevan dengan analisis adopsi QRIS. Baik dari sudut pandang konsumen maupun UMKM, dinamika perilaku pengguna QRIS secara langsung ditangkap oleh faktor-faktor fundamentalnya, yang meliputi harapan kinerja, harapan upaya, pengaruh sosial, motivasi hedonis, kebiasaan, nilai harga, dan keadaan yang memungkinkan. Dengan kerangka ini, faktor pendorong seperti kemudahan, kebiasaan, dan nilai ekonomi, serta hambatan seperti keterbatasan jaringan atau biaya, dapat dianalisis secara terpadu untuk memberikan pemahaman yang holistik mengenai penerimaan QRIS di Indonesia. UTAUT2 dinilai cocok untuk menangkap kompleksitas penggunaan QRIS di Indonesia yang melibatkan aspek teknologis, sosial-ekonomi, dan perilaku penggunaan QRIS baik UMKM maupun konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi pendukung, motivasi hedonis, kebiasaan, dan nilai harga terhadap niat perilaku, serta dampak niat perilaku terhadap perilaku aktual penggunaan QRIS. Temuan penelitian diharapkan dapat memberikan pemahaman komprehensif tentang pendorong adopsi QRIS serta rekomendasi praktis bagi penyedia layanan, regulator, dan pelaku korporasi dalam meningkatkan penerimaan sistem pembayaran digital ini di masyarakat.

## Metode

Metode penelitian ini menggunakan teori UTAUT2 untuk menguji dampak tujuh variabel independen terhadap perilaku pengguna QRIS: ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi pendukung, motivasi hedonis, kebiasaan, dan nilai harga. Niat perilaku berfungsi sebagai variabel mediasi. Populasi penelitian terdiri dari orang-orang yang menggunakan QRIS di Indonesia. Sebanyak 252 partisipan dipilih menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria: (1) berusia minimal 17 tahun, dan (2) telah menggunakan QRIS minimal lima kali. Kriteria pengalaman penggunaan minimal lima kali diterapkan untuk memastikan partisipan telah memiliki pemahaman dan pengalaman yang memadai dengan sistem QRIS, sehingga respons yang diberikan dianggap lebih stabil dan reflektif terhadap perilaku penggunaan aktual. Namun, perlu diakui bahwa pendekatan ini berpotensi menimbulkan bias seleksi dan membatasi generalisasi temuan, karena sampel mungkin tidak mewakili pengguna pemula atau mereka yang frekuensi penggunaannya rendah. Teknik penelitian yang digunakan adalah kuesioner skala Likert dengan rentang 1 hingga 5. Instrumen kuesioner dikembangkan dengan mengadaptasi indikator UTAUT2 ke konteks QRIS melalui instrumen item pernyataan penelitian sebelumnya melalui penelitian yang dilakukan Gupta dan Arora (2020), disertai uji pretest terhadap 30 pengguna untuk memastikan validitas dan reliabilitas awal. Hasil pretest menunjukkan seluruh indikator memenuhi nilai *loading factor* > 0,7 dan *Cronbach's alpha* > 0,7, sehingga dinyatakan layak digunakan. Untuk analisis data utama, metode Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) digunakan dalam SmartPLS 4.1.1.5 (Hair dkk., 2022). Proses analitis terdiri dari dua bagian: (1) pengujian model internal dan hipotesis dan (2) pengujian model eksternal menggunakan reliabilitas, validitas diskriminan, dan validitas konvergen. Jika statistik *t* lebih besar dari 1,96 dan nilai *p* lebih kecil dari 0,05, hipotesis diterima. Untuk menguji hal ini, digunakan metode bootstrapping yang melibatkan 10.000 subsampel.

## Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil data profil 252 responden pengguna QRIS di Indonesia, penelitian ini didominasi oleh perempuan (66%), berusia 25–32 tahun (70,6%), berpendidikan S1 (55,6%), serta bekerja sebagai karyawan swasta (41,7%) dengan penghasilan rata-rata Rp4–5 juta per bulan (58,7%); secara geografis, sebagian besar responden berdomisili di Yogyakarta (19,9%) dan wilayah urban lainnya. Dalam penggunaan QRIS, frekuensi terbanyak adalah 8–10 kali per bulan (56%) dengan nominal transaksi umumnya Rp700.000–899.999 (45,6%), dan keperluan utama penggunaan QRIS

adalah untuk pembayaran belanja di toko atau supermarket (27%), diikuti transaksi e-wallet, donasi, serta pembayaran tagihan dan jasa.

**Tabel 1. Data Demografi Responden**

Kategori	Detail	Persentase
Jenis Kelamin	Laki – laki	44%
	perempuan	66%
Usia	17-24 Tahun	10,3%
	25-32 Tahun	70,6%
	33-40 Tahun	17,9%
	41-50 Tahun	1,2%
	> 50 Tahun	0%
Pendidikan	SMA/Sederajat	21,4%
	D3/Sederajat	22,6%
	S1/Sederajat	55,6%
	S2/Sederajat	0,4%
	S3/Sederajat	0%
pekerjaan	Pelajar/Mahasiswa	9,9%
	Pencari kerja	0%
	Wiraswasta	30,6%
	Karyawan swasta	41,7%
	Pegawai negeri sipil (PNS)	17,9%
Domisili	Bengkulu	1,6%
	Jakarta	7,2%
	Kalimantan	0,4%
	Meadan	4,8%
	Yogyakarta	19,9%
	Bekasi	4,8%
	Bogor	6,7%
	Cikarang	6%
	Cirebon	5,2%
	Depok	7,1%
	Karawang	6,7%
	Kuningan	4,4%
	Majalengka	6,3%
	Malang	7,1%
	Surabaya	6,3%
Penghasilan rata-rata Perbulan	< Rp 1.000.000	4,4%
	Rp 1000.000 - Rp 1.999.999	5,6%
	Rp 2.000.000 - Rp 2.999.999	1,6%
	Rp 3.000.000 - Rp 3.999.999	28,2%
	Rp 4. 000.000 - Rp 5.000.000	58,7%
	>5.000.000	1,6
Keperluan Utama QRIS	Transaksi dari e-wallet (GoPay, OVO, Dana, shopeePay, dll.)	21,8%
	Pembayaran belanja ditoko atau supermarket	27%
	pembayaran tagihan	13,1%
	donaasi atau sumbangan	14,7%
	pembayaran layanan jasa	12,3%
	Pembayaran transportasi (Grab, Gojek, Maxim, dll.)	11,1%

Untuk mengevaluasi hubungan antara variabel tersembunyi (atau laten) dan variabel yang terlihat (atau indikator), Pemodelan Persamaan Struktural Kuadrat Terkecil Parsial (PLS-SEM) menggunakan



pengukuran model eksternal. Termasuk di dalamnya adalah sejumlah aspek penting, salah satunya adalah nilai ideal keandalan indikator, yang didefinisikan oleh muatan eksternal dan lebih dari 0,70. Saat mengevaluasi reliabilitas konstruk, juga tepat untuk menggunakan reliabilitas komposit dan alpha Cronbach; nilai  $> 0,70$  dianggap memuaskan. Mengikuti proses ini sangat penting untuk memastikan indikator secara konsisten dan akurat mencerminkan variabel laten.

Validitas konvergen ditunjukkan oleh Rata-rata Varians yang Diekstrak (AVE) lebih besar dari 0,50, yang menunjukkan validitas konstruk. Cara lain untuk memastikan indikator valid secara diskriminatif adalah dengan mencari muatan silang dan kriteria Fornell-Larcker, yang menunjukkan bahwa indikator berkorelasi lebih baik dengan konstruksya sendiri daripada dengan konstruk lain. Validitas dan reliabilitas sangat penting dalam analisis PLS-SEM untuk memahami model eksternal. Akurasi pengukuran model eksternal sangat penting karena berdampak pada validitas keseluruhan model dan kesimpulan analitis yang ditampilkan pada Tabel 2 di bawah ini.

**Tabel 2.** Uji validitas dan reabilitas

validity		Reability				
Variabel	items	Outer loadings	AVE	Chonbacht's Alpha	Composite Reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)
Performance expecancy	PE1	0.804	0.736	0.828	0.919	0.893
	PE2	0.862				
	PE3	0.905				
Effort expectancy	EE1	0.826	0.676	0.841	0.848	0.893
	EE2	0.846				
	EE3	0.831				
	EE4	0.784				
Social influence	SI1	0.853	0.731	0.819	0.836	0.891
	SI2	0.850				
	SI3	0.863				
Facilitating Conditions	FC1	0.796	0.728	0.815	0.840	0.889
	FC2	0.884				
	FC3	0.876				
Hedonic motivation	HM1	0.846	0.745	0.829	0.833	0.898
	HM2	0.879				
	HM3	0.864				
Habit	H1	0.885	0.747	0.832	0.853	0.898
	H2	0.887				
	H3	0.818				
Price value	PV1	0.835	0.740	0.825	0.836	0.895
	PV2	0.883				
	PV3	0.861				
Behavioral intention	BI1	0.839	0.708	0.793	0.794	0.879
	BI2	0.855				
	BI3	0.830				
Use behavior	UB1	0.861	0.743	0.828	0.831	0.897
	UB2	0.858				
	UB3	0.867				

Pendekatan bootstrapping digunakan dalam penelitian ini untuk menguji hipotesis pada model struktural. Proses bootstrapping dilakukan dengan menggunakan 10.000 sampel bootstrap, di mana setiap sampel memiliki jumlah observasi yang sama dengan data asli, sebagaimana direkomendasikan oleh Hair et al. (2022). Prosedur ini menghasilkan kesalahan standar bootstrap yang digunakan untuk menghitung nilai statistik t dan nilai p. Statistik tersebut berfungsi sebagai dasar dalam menilai signifikansi hubungan antarvariabel dalam model penelitian. Dengan demikian, pengujian hipotesis tidak hanya didasarkan pada estimasi koefisien jalur, tetapi juga pada tingkat keandalannya secara statistik. Pendekatan ini memungkinkan evaluasi yang lebih robust terhadap stabilitas dan konsistensi hasil estimasi parameter.

Dalam penelitian ini, statistik t dan nilai p digunakan untuk menentukan apakah hipotesis yang diajukan memiliki pengaruh positif dan signifikan secara statistik. Mengacu pada Hair et al. (2022), suatu hubungan antarvariabel dinyatakan signifikan apabila nilai statistik t lebih besar dari 1,96 dan nilai p kurang dari 0,05 pada tingkat signifikansi 5 persen. Kriteria ini digunakan sebagai acuan utama dalam pengambilan keputusan terhadap hipotesis yang diuji. Dengan menerapkan batasan tersebut, penelitian ini dapat memastikan bahwa hubungan yang teridentifikasi tidak terjadi secara kebetulan. Seluruh hasil pengujian hipotesis disajikan secara sistematis dalam Tabel 3 untuk memudahkan interpretasi. Penyajian ini memberikan gambaran komprehensif mengenai kekuatan dan signifikansi hubungan antar konstruk dalam model penelitian.

**Tabel 3.** Nilai R-squer

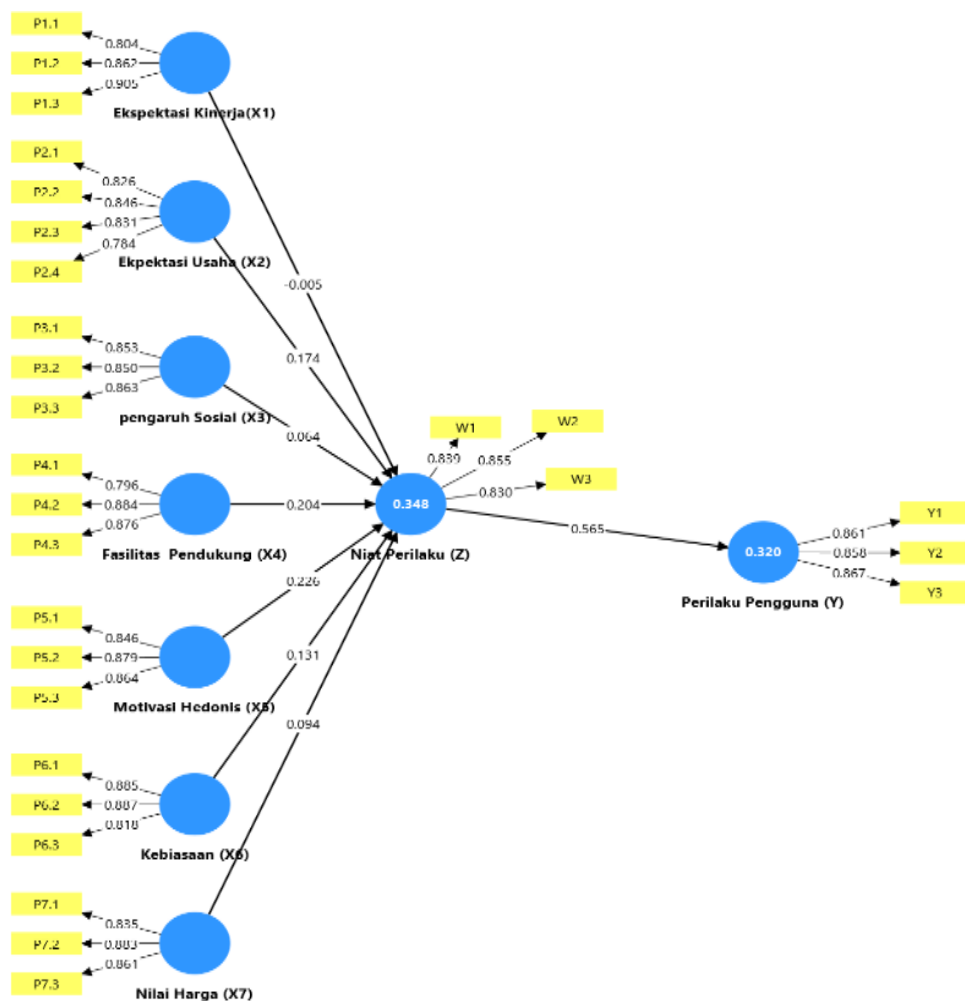
	<b>R-squer</b>	<b>R-squer adjusted</b>
Behavioral intention (Z)	0.384	0.329
Use behavior (Y)	0.320	0.317

Nilai R-squared sebesar 0,384 untuk *behavioral intention* menunjukkan bahwa variabel-variabel dalam model menjelaskan 38,4% varians niat perilaku, sedangkan R-squared 0,320 untuk *use behavior* mengindikasikan bahwa 32% varians perilaku aktual dipengaruhi oleh niat, dengan sisanya dijelaskan faktor lain di luar model.

**Tabel 4.** Nilai f-square

	<b>f-square</b>
Performance expectancy (X1) -> behavioral intention (Z)	0.000
Effort expectancy (X2) -> behavioral intention (Z)	0.034
Social influence (X3) -> behavioral intention (Z)	0.005
Facilitating conditions (X4) -> behavioral intention (Z)	0.044
Hedonic motivation (X5) -> behavioral intention (Z)	0.058
Habit (X6)-> behavioral intention (Z)	0.021
Price value (X7)-> behavioral intention (Z)	0.011
behavioral intention (Z) -> use behavior (Y)	0.470

Nilai f-square mengukur kekuatan pengaruh setiap variabel independen, di mana niat perilaku (*behavioral intention*) memberikan efek besar terhadap perilaku penggunaan (0.470); motivasi hedonis (0.058) dan kondisi pendukung (0.044) memberikan efek kecil hingga sedang; sementara ekspektasi usaha (0.034), kebiasaan (0.021), nilai harga (0.011), dan pengaruh sosial (0.005) memberikan efek kecil; sedangkan ekspektasi kinerja (0.000) tidak memiliki pengaruh yang berarti, sesuai dengan temuan hipotesis yang tidak signifikan.



**Gambar 1.** Hasil Uji Model Struktural

**Tabel 5.** Hasil uji hipotesis

Hipotesis	Pengaruh Variabel	Original Sampel (O)	T Statistic (>1,96)	P Value (<0,05)	Keterangan
H1	Performance expectancy (X1) -> behavioral intention (Z)	-0.005	0.082	0.935	Tidak terdukung
H2	Effort expectancy (X2) -> behavioral intention (Z)	0.174	3.571	0.000	Terdukung
H3	Social influence (X3) -> behavioral intention (Z)	0.064	1.059	0.289	Tidak terdukung
H4	Facilitating conditions (X4) -> behavioral intention (Z)	0.204	3.061	0.002	Terdukung
H5	Hedonic motivation (X5) -> behavioral intention (Z)	0.226	4.384	0.000	Terdukung
H6	Habit (X6)-> behavioral intention (Z)	0.131	2.048	0.041	Terdukung
H7	Price value (X7)-> behavioral intention (Z)	0.094	1.468	0.142	Tidak terdukung
H8	behavioral intention (Z) -> use behavior (Y)	0.565	6.839	0.000	Terdukung



Tabel 5 diatas menunjukkan bahwa *performance expectancy* terhadap *behavioral intention* memiliki nilai statistik t Kurangnya signifikansi ditunjukkan oleh nilai p sebesar 0,935 (nilai  $p < 0,05$ ) dan koefisien korelasi (statistik t) sebesar 0,082 (statistik  $t > 1,96$ ). Nilai sampel pertama sebesar -0,005 menunjukkan bahwa korelasi tidak menguntungkan arahnya. Karena ekspektasi kinerja ditemukan memiliki efek negatif dan tidak signifikan terhadap niat perilaku, H1 tidak dapat dibuktikan. Hasil dari penelitian ini bertentangan dengan hasil penelitian lain. Menurut Gupta dan Arora (2020), hasil kinerja yang diharapkan memiliki dampak yang menguntungkan dan substansial terhadap niat perilaku. Ekspektasi kinerja memiliki efek yang menguntungkan terhadap niat perilaku, menurut Ayem dkk. (2024). Kumar dkk. (2024) menemukan bahwa kinerja yang diharapkan memiliki efek yang menguntungkan terhadap niat perilaku. Audina dkk. (2021) menemukan bahwa ekspektasi kinerja memiliki efek yang menguntungkan dan substansial terhadap niat perilaku. Diartikan bahwa *performance expectancy* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *behavioral intention* pengguna QRIS mengindikasikan bahwa persepsi manfaat fungsional seperti kecepatan dan kemudahan transaksi tidak lagi menjadi faktor pendorong utama dalam pembentukan niat penggunaan. Dalam konteks QRIS yang telah matang di Indonesia, fitur-fitur dasar ini telah menjadi standar ekspektasi yang melekat pada semua sistem pembayaran digital, bukan lagi diferensiasi yang memotivasi niat perilaku. Dengan kata lain, pengguna kini menganggap keunggulan kinerja QRIS sebagai sesuatu yang *given* (dianggap sudah sewajarnya).

*Effort expectancy* ditemukan memiliki pengaruh yang menguntungkan dan signifikan secara statistik terhadap *behavioral intention*. Semua angka menunjukkan kesimpulan ini: nilai sampel awal 0,174, statistik t 3,571 (statistik  $t > 1,96$ ), dan nilai p 0,000 (nilai  $p < 0,05$ ). Gupta dan Arora (2020) menemukan bahwa ekspektasi upaya berpengaruh positif terhadap niat perilaku, yang sejalan dengan temuan kami. Antisipasi upaya memiliki pengaruh yang menguntungkan terhadap niat perilaku, seperti yang ditunjukkan oleh Meiranto dkk. (2024). Menurut Purwanto dan Loisa (2020), ekspektasi upaya memiliki pengaruh yang menguntungkan terhadap niat perilaku. Dagnoush dan Khalifa (2021) menemukan bahwa ekspektasi upaya memiliki pengaruh yang menguntungkan dan substansial terhadap niat perilaku. Hasil tersebut memiliki arti Ekspektasi usaha juga dapat diartikan sebagai pandangan seseorang tentang seberapa mudah suatu sistem digunakan, yang kemudian berdampak pada keinginan mereka untuk memakai sebuah sistem teknologi. Menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan (*effort expectancy*) menjadi faktor kritis yang memengaruhi niat perilaku pengguna dalam mengadopsi teknologi. Pengguna cenderung menerima teknologi bukan karena fitur canggih atau manfaat performanya, tetapi karena teknologi tersebut mudah dipelajari, sederhana dalam pengoperasian, dan tidak memerlukan usaha besar untuk menguasainya.

Studi ini menemukan bahwa *social influence* memiliki pengaruh yang menguntungkan tetapi kecil terhadap *behavioral intention*. Temuan ini didukung oleh nilai sampel awal sebesar 0,064, statistik t sebesar 1,059 (statistik  $t > 1,96$ ), dan nilai p sebesar 0,289 (nilai  $p < 0,05$ ). Sejalan dengan kesimpulan ini, Gupta dan Arora (2020) menunjukkan bahwa pengaruh sosial memiliki efek kecil dan negatif terhadap niat perilaku. Hafifah dkk. (2022) menemukan bahwa pengaruh sosial memiliki efek kecil namun bermanfaat terhadap niat perilaku. Hal ini bertentangan dengan temuan Kaur dan Arora (2021), yaitu bahwa pengaruh sosial memiliki efek positif dan substansial terhadap niat perilaku. Dampak sosial memiliki efek yang menguntungkan dan substansial terhadap niat perilaku (Jaya dkk., 2020). Ketidakkonsistenan temuan mengenai pengaruh sosial ini menunjukkan perannya sangat bergantung pada tahap adopsi teknologi. Pada konteks QRIS di Indonesia yang telah menjadi norma dan kebiasaan, tekanan sosial berkurang signifikansinya, berbeda dengan fase awal adopsi di mana faktor sosial masih menjadi pendorong utama. Dengan kata lain, signifikansi pengaruh sosial akan melemah seiring dengan teknologi yang semakin membudaya.

Behavioral intention dipengaruhi secara menguntungkan dan signifikan oleh facilitating conditions, menurut temuan penelitian. Statistik t sebesar 3,061 dan nilai sampel awal sebesar 0,204 menunjukkan bahwa hal ini benar adanya. Statistik t lebih dari 1,96, dan nilai p kurang dari 0,05 dan nilai p adalah 0,002. Gupta dan Arora (2020) menemukan bahwa kondisi pendukung secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi niat perilaku, yang sejalan dengan temuan kami. Ningsih dan Hamid (2022) menemukan bahwa kondisi pendukung memiliki pengaruh yang menguntungkan dan substansial terhadap niat perilaku. Kondisi pendukung memiliki pengaruh yang menguntungkan dan substansial terhadap niat perilaku (Patil dkk., 2020). Hal ini sangat kontras dengan temuan Fitria dkk. (2024), yang menunjukkan bahwa kondisi pendukung memiliki dampak negatif dan tidak signifikan terhadap niat perilaku. Ketersediaan infrastruktur pendukung seperti smartphone, koneksi internet stabil, kemudahan akses aplikasi, serta pemahaman dalam mengoperasikan QRIS merupakan prasyarat kritis yang memperkuat niat adopsi sistem pembayaran digital ini. Temuan ini menegaskan bahwa dukungan teknis dan sumber daya yang memadai tetap menjadi fondasi esensial untuk mendorong niat penggunaan QRIS secara konsisten, terlepas dari faktor psikologis atau kebiasaan yang telah terbentuk.

Menurut penelitian ini, hedonic motivation berkorelasi positif dan kuat dengan behavioral intention. Semua bukti yang diperlukan diberikan oleh statistik t sebesar 4,384 (statistik  $t > 1,96$ ), nilai p sebesar 0,000 (nilai  $p < 0,05$ ), dan ukuran sampel asli sebesar 0,226. Hal ini menegaskan temuan Shafly (2020): bahwa motivasi hedonis memiliki pengaruh yang menguntungkan dan substansial terhadap niat perilaku. Prasetio dan Nursandi (2022) menunjukkan bahwa motivasi hedonis secara signifikan dan positif memengaruhi niat perilaku. Kesimpulan Gupta dan Arora (2020) bahwa imbalan hedonis tidak memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku bertentangan dengan penelitian ini. Pengaruh motivasi hedonis terhadap niat perilaku kecil dan negatif, seperti yang ditunjukkan dalam penelitian oleh Setiyani dkk. (2023). Aspek kesenangan dan kepuasan emosional seperti sensasi kepraktisan, tampilan visual menarik, serta pengalaman transaksi yang menyenangkan secara signifikan membentuk niat berkelanjutan pengguna QRIS. Temuan ini menunjukkan bahwa selain fungsi praktis, nilai hedonic atau pengalaman transaksi yang mengasyikkan menjadi pendorong psikologis yang kuat dalam mempertahankan intensi penggunaan di Indonesia.

Menurut hasil penelitian, habit memiliki pengaruh yang kecil namun menguntungkan terhadap behavioral intention. Kesimpulan ini didukung oleh nilai sampel awal sebesar 0,131, statistik t sebesar 2,048 (statistik  $t > 1,96$ ), dan nilai p sebesar 0,041 (nilai  $p < 0,05$ ). Khan dkk. (2022) menunjukkan bahwa kebiasaan memiliki pengaruh kecil dan negatif terhadap niat perilaku, yang sejalan dengan temuan kami. Kebiasaan juga memiliki pengaruh kecil dan merugikan terhadap niat perilaku, seperti yang ditunjukkan oleh Mayanti (2020). Sementara studi Gupta dan Arora (2020) menemukan pengaruh yang menguntungkan dan substansial dari kebiasaan terhadap niat perilaku, Suharsono dkk. (2023) menemukan hal yang sebaliknya. Kebiasaan menggunakan QRIS dalam transaksi harian menjadi penggerak utama niat berkelanjutan, di mana frekuensi penggunaan yang tinggi memperkuat kecenderungan untuk terus menggunakannya secara otomatis, sehingga meningkatkan adopsi dan loyalitas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa price value memengaruhi behavioral intention secara menguntungkan. Nilai p sebesar 0,142 ( $p\text{-value} < 0,05$ ), nilai sampel awal sebesar 0,094, dan statistik t sebesar 1,468 ( $t\text{-statistic} > 1,96$ ) semuanya mendukung temuan ini. Aisyah dkk. (2023) menemukan bahwa nilai harga memiliki pengaruh negatif dan dapat diabaikan terhadap niat perilaku, yang konsisten dengan kesimpulan kami. Sebaliknya, pengaruh positif dan substansial terhadap niat perilaku ditunjukkan dalam penelitian Sutrisno (2024). Selain itu, niat perilaku dipengaruhi secara positif dan signifikan (Daulay dkk., 2024). Temuan lebih lanjut dari Laksono & Darma (2023) menunjukkan bahwa variabel niat perilaku memiliki pengaruh positif dan substansial terhadap perilaku penggunaan. Ketidaksignifikanan pengaruh *price value* terhadap *behavioral intention* justru masuk akal karena QRIS

pada dasarnya adalah infrastruktur pembayaran. Konsumen mengadopsinya bukan karena pertimbangan harga, melainkan karena nilai utilitasnya seperti kemudahan, kecepatan, dan universalitas dalam bertransaksi, Manfaat tersebut jauh lebih diprioritaskan daripada faktor biaya.

Hubungan yang menguntungkan dan signifikan secara statistik ada antara behavioral intention dan use behavior, menurut hasil penelitian. Temuan ini didukung oleh nilai sampel awal sebesar 0,565, statistik t sebesar 6,839 (statistik  $t > 1,96$ ), dan nilai p sebesar 0,000 (nilai  $p < 0,05$ ). Temuan Gupta dan Arora (2020) bahwa niat perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku konsumsi sejalan dengan hasil kami. Niat perilaku memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan, seperti yang dinyatakan oleh Fauziah dkk. (2024). Paramita dan Cahyadi (2024) menyatakan bahwa tujuan perilaku memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan. Temuan ini membuktikan bahwa niat perilaku pengguna benar-benar terwujud dalam penggunaan nyata sistem QRIS. Ketika masyarakat sudah memiliki niat dan rencana untuk menggunakan QRIS baik karena kebiasaan, atau pertimbangan lainnya maka niat tersebut secara konsisten diikuti dengan tindakan aktual berupa penggunaan QRIS dalam transaksi sehari-hari. Membuktikan bahwa kesadaran dan niat pengguna menjadi prediktor yang akurat untuk perilaku penggunaan yang sebenarnya.

## Simpulan

Meskipun penelitian ini memberikan wawasan berharga mengenai faktor-faktor adopsi QRIS di Indonesia dengan mengonfirmasi relevansi model UTAUT2 khususnya signifikansi fasilitas pendukung, motivasi hedonis, dan kebiasaan. Temuan ini memiliki keterbatasan karena penggunaan *purposive sampling* terhadap pengguna yang sudah berpengalaman sehingga kurang merepresentasikan pengguna pemula dan bersifat *cross-sectional* yang tidak menangkap dinamika perilaku jangka panjang. Secara teoretis, penelitian ini mengindikasikan pergeseran motivasi adopsi saat teknologi telah matang, di mana aspek kinerja fungsional menjadi standar sementara motivasi emosional dan kemudahan menjadi pendorong utama. Secara praktis, bagi regulator seperti Bank Indonesia dan OJK, rekomendasi spesifik mencakup memperkuat infrastruktur keamanan dan kestabilan jaringan, serta menggalakkan kampanye literasi digital yang terfokus pada UMKM dan masyarakat pedesaan; bagi penyedia layanan, prioritas harus pada peningkatan *user experience* yang menyenangkan dan antarmuka yang intuitif; sedangkan bagi UMKM, tindakan konkret adalah memastikan akses terhadap perangkat dan pelatihan operasional QRIS serta mengintegrasikannya secara konsisten dalam transaksi harian untuk membangun kebiasaan pelanggan.

## Referensi

- A'ini, F. N., Maghfiroh, Eris, I. S., Mursityo, & Tyroni, Y. (2024). Analisis Faktor yang Memengaruhi Niat dan Perilaku Penggunaan ChatGPT pada Mahasiswa Menggunakan Model Utaut2 Termodifikasi. *Jurnal Sistem Informasi, Teknologi Informasi, Dan Edukasi Sistem Informasi*, 5(1), 1–12. <https://doi.org/10.25126/justsi.v5i1.279>
- Audina, M., Isnurhadi, & Andriana, I. (2021). Faktor yang Mempengaruhi Behavioral Intention Transaksi Keuangan Digital (E-Wallet) pada Generasi Milenial di Kota Palembang. *Media Riset Bisnis & Manajemen*, 21(2), 99–116.
- Ayem, S., Cahyaning, E. K., Ramadhan, I., Nurlitawati, M., Langkodi, H., & Trasno, F. A. (2024). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Behavior Intention Terhadap Penggunaan Digital Payment : Systematic Literature Review. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)*, 12(2), 196–206. <https://doi.org/10.26740/jupe.v12n2.p196-206>
- Baptista, G., & Oliveira, T. (2016). A weight and a meta-analysis on mobile banking acceptance research. *Computers in Human Behavior*, \*63\*, 480–489. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2016.05.074>
- Ayuningtyas, A. D. (2025). *Transaksi QRIS Tumbuh Hampir 600% pada Kuartal I 2025*. GoodStats. <https://goodstats.id/article/transaksi-qr-is-tumbuh-hampir-600-pada-kuartal-i-2025-Wo7Cm>
- Carera, W. B., Gunawan, D. S., & Fauzi, P. (2022). Analisis Perbedaan Omset Penjualan Umkm

- 
- Sebelum Dan Sesudah Menggunakan QRIS di Purwokerto. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Akuntansi (JEBA)*, 24(1), 48–57
- Dagnoush, S. M. M., & Khalifa, G. S. A. (2021). the Effect of Users' Effort Expectancy on Users' Behavioral Intention To Use M-Commerce Applications: Case Study in Libya. *International Journal on Recent Trends in Business and Tourism*, 5(4), 1–7. <https://doi.org/10.31674/ijrtbt.2021.v05i04.001>
- Damayanti, K. P., Lavianto, S., & Dwi Putri, I. G. A. P. (2022). Analisis Behavioral Intention Dan Use Behavior Terhadap Pengguna Fintech Dana Menggunakan Metode Utaut 2. *JTKSI (Jurnal Teknologi Komputer Dan Sistem Informasi)*, 5(3), 191. <https://doi.org/10.56327/jtksi.v5i3.1226>
- Daulay, N. S., Rasyid, A., Cahyani, U. E., & Lubis, R. M. (2024). Implementation of the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) 3 on the Sharia Bank Customer Behavior in Using Mobile Banking. *Al-Tijary*, 10(1), 79–101.
- Effendy, F., Gaffar, V., Hurriyati, R., & Hendrayati, H. (2021). Analisis Bibliometrik Perkembangan Penelitian Penggunaan Pembayaran Seluler Dengan Vosviewer. *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 16(1), 10–17. <https://doi.org/10.35969/interkom.v16i1.83>
- Fadhilah, J., Layyinna, C. A. A., Khatami, R., & Fitroh, F. (2021). Pemanfaatan Teknologi Digital Wallet Sebagai Solusi Alternatif Pembayaran Modern: Literature Review. *Journal of Computer Science and Engineering (JCSE)*, 2(2), 89–97. <https://doi.org/10.36596/jcse.v2i2.219>
- Fauziah, A., Juwita Ermawati, W., & Hidayati, N. (2024). Analisis Penerapan Model UTAUT 2 Behavioral Intention dan Use Behavior Penggunaan Aplikasi Pedulilindungi. *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 15(3), 318–335. <https://doi.org/10.29244/jmo.v15i3.54638>
- Febriani, N. K. D., Utami, N. W., & Putri, I. G. A. P. D. (2023). Analisis Behavioral Intention dan Use Behavior Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) Pada UMKM Dengan Metode UTAUT 2 di Kota Denpasar. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, 17(1), 67. <https://doi.org/10.32815/jitika.v17i1.890>
- Fitria, N., Nurdin, R., & Amri, K. (2024). Perilaku Muzakki Menggunakan Layanan M-Banking dengan Behavior Intention Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Sekretari*, 9(2), 72–82. <https://doi.org/10.35870/jemensri.v9i2.2978>
- Gupta, K., & Arora, N. (2020). Investigating consumer intention to accept mobile payment systems through unified theory of acceptance model: An Indian perspective. *South Asian Journal of Business Studies*, 9(1), 88–114. <https://doi.org/10.1108/SAJBS-03-2019-0037>
- Hafifah, L. L., Utami, N. W., & Dwi Putri, I. G. A. P. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Behavioral Intention Dan User Behavior Pada Fintech Shopeepay Menggunakan Model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (Utaut). *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 15(2), 102–117. <https://doi.org/10.30813/jab.v15i2.3574>
- Hair, J. F. J., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2022). A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling. In *Long Range Planning* (Vol. 46, Issues 1–2). <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2013.01.002>
- Jaya, R. S., Udayana, I. N., & Cahyani, P. D. (2020). Pengaruh Social Influence Dan Personal Innovativeness Terhadap Perceived Usefulness ( Studi Kasus : Pada Mahasiswa UST Yogyakarta ) Buletin Ekonomi. *Buletin Ekonomi*, 1(1), 35–44.
- Kaur, S., & Arora, S. (2021). Role of perceived risk in online banking and its impact on behavioral intention: trust as a moderator. *Journal of Asia Business Studies*, 15(1), 1–30. <https://doi.org/10.1108/JABS-08-2019-0252>
- Khan, M. S., Rabbani, M. R., Hawaldar, I. T., & Bashar, A. (2022). Determinants of Behavioral Intentions to Use Islamic Financial Technology: An Empirical Assessment. *Risks*, 10(6). <https://doi.org/10.3390/risks10060114>
- Kristanty, D. N. (2024). Tren dan Tantangan Keamanan Bertransaksi dengan Qris dalam Era Transformasi Sistem Pembayaran Digital. *Jurnal Syntax Admiration*, 5(10), 3923–3933. <https://doi.org/10.46799/jsa.v5i10.1538>
- Kumar, A., Ahmad, P., Venkata, D., & Kumar, S. (2024). Customer adoption of smartwatches – a privacy calculus perspective. <https://doi.org/10.1108/RAMJ-03-2024-0062>
- Laksono, L. A. P. B., & Darma, G. S. (2023). Intention to Sell on E-Marketplace: Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Facilitating Conditions, Price Value.
-



- 
- Quantitative Economics and Management Studies*, 5(1), 61–81.  
<https://doi.org/10.35877/454ri.gems2147>
- Li, Y., Yang, S., Zhang, S., & Zhang, W. (2020). Mobile payment with QR code: A customer adoption perspective. *Journal of Advanced Management Science*, \*8\*(1), 1–6.  
<https://doi.org/10.18178/joams.8.1.1-6>
- Mahyuni, L. P., & Setiawan, I. W. A. (2021). Bagaimana QRIS menarik minat UMKM? Sebuah model untuk memahani intensi UMKM menggunakan QRIS. *Forum Ekonomi*, 23(4), 735–747.  
<https://doi.org/10.30872/jfor.v23i4.10158>
- Mayanti, R. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan User Terhadap Penerapan Quick Response Indonesia Standard Sebagai Teknologi Pembayaran Pada Dompot Digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 25(2), 123–135. <https://doi.org/10.35760/eb.2020.v25i2.2413>
- Meiranto, W., Farlyagiza, F., Faisal, F., Nur Afri Yuyetta, E., & Puspitasari, E. (2024). The mediating role of behavioral intention on factors influencing user behavior in the E-government state financial application system at the Indonesian Ministry of Finance. *Cogent Business and Management*, 11(1).
- Muniarty, P., Dwiriansyah, M. S., Wulandari, W., Rimawan, M., & Ovriyadin, O. (2023). Efektivitas Penggunaan QRIS Sebagai Alat Transaksi Digital Di Kota Bima. *Owner*, 7(3), 2731–2739.  
<https://doi.org/10.33395/owner.v7i3.1766>
- Mndzebele, N. (2021). Factors influencing the adoption of mobile payment in South Africa: A UTAUT2 perspective. *International Journal of Business and Management Studies*, \*13\*(1), 45–62.
- Ningsih, A., & Hamid, R. S. (2022). Peran Effort Expectancy Facilitating Conditions Price Value dalam Menentukan Behavioural Intentions Pada Nasabah Pengguna Mobile Banking. *Owner*, 7(1), 322–332. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i1.1263>
- Paramita, E. D., & Cahyadi, E. R. (2024). The Determinants of Behavioral Intention and Use Behavior of QRIS as Digital Payment Method Using Extended UTAUT Model. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 10(1), 132–145.
- Patil, P., Tamilmani, K., Rana, N. P., & Raghavan, V. (2020). Understanding consumer adoption of mobile payment in India: Extending Meta-UTAUT model with personal innovativeness, anxiety, trust, and grievance redressal. *International Journal of Information Management*, 54(February), 102144. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102144>
- Prasetyo, A., & Nursandi, W. (2022). Analisis Minat Pengguna Layanan Online Travel Agent (OTA) Pada Tiket.com di Indonesia Menggunakan Model Pendekatan Modifikasi UTAUT 2. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 11(1), 36–54. <https://doi.org/10.33059/jmk.v11i2.3432>
- Purwanto, E., & Loisa, J. (2020). The Intention and Use Behaviour of the Mobile Banking System in indonesia: UTAUT Model. *Technology Reports of Kansai University*, 6(62), 2757–2767.  
<https://www.researchgate.net/publication/343230847>
- Putri, S. (2022). Peluang dan Tantangan Financial Technology (Fintech) dalam Sistem Pembayaran Berbasis QRIS Pada UMKM di Kecamatan Medan Kota. *AGHNIYA: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2).  
<https://doi.org/10.30596/aghniya.v4i2.11734>
- Rachmadi, A., & Dwi Herlambang, A. (2020). Pengaruh Facilitating Conditions dan Behavioral Intention terhadap Use Behavior pada Pengguna Aplikasi BNI Mobile Banking. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 4(9), 3201–3208. <http://j-ptiik.ub.ac.id>
- Rauf, R., Idris, F. P., Baharuddin, A., Yusriani, Amelia, R., & Ahri, R. A. (2025). Pengaruh Motivasi Hedonis dan Kebiasaan Terhadap Perilaku Pengguna Melalui Niat Pengguna Rekam Medis Elektronik Berbasis Model UTAUT 2 di RSUD Lamadukkelleng. *Journal of Aafiyah Health Research (JAHR) 2025*, 6(1), 1–14. <http://pascaumi.ac.id/index.php/jahr/index>
- Reswari, F. A., Zahra, C. A., Rizqi, M. B., & Widhiandono, D. (2025). *Qris Go Global: Analisis Komunikasi Internasional Dan Tantangan Geopolitik Digital Terhadap Hegemoni Amerika*. 05(03), 83–100. <https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.69957/relasi.v5i03.2120>
- Rohmatulloh, I. H., & Nugraha, J. (2022). Penggunaan Learning Management System di Pendidikan Tinggi Pada Masa Pandemi Covid-19: Model UTAUT. *Jurnal Pendidikan Administrasi Perkantoran (JPAP)*, 10(1), 48–66. <https://doi.org/10.26740/jpap.v10n1.p48-66>
- Setiyani, L., Natalia, I., & Liswadi, G. T. (2023). Analysis of Behavioral Intentions of E-Commerce Shopee Users in Indonesia Using UTAUT2. *Management and Sustainability*, 4(2), 160–171.
-

<https://doi.org/10.34306/ajri.v4i2.861>

- Shafly, N. A. (2020). Penerapan Model UTAT2 Untuk Menjelaskan Behavioral Intention dan Use Behavior Penggunaan Mobile Banking Di Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 8, 1–22.
- Shellen, S., Ardhanari, M., & Agung, D. A. (2023). Faktor pembentuk niat perilaku penggunaan dompet digital pada aplikasi marketplace. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 23(1), 45–56. <https://doi.org/10.28932/jmm.v23i1.7666>
- Sripongpun, K. (2021). Factors influencing the adoption of QR code payment in Thailand: An extension of UTAUT2. *Journal of Science and Technology*, \*23\*(2), 123–135.
- Suharsono, A. A., Hariadi, S., & Ariani, M. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Penggunaan Aplikasi Atome Dikalangan Mahasiswa Universitas Surabaya. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi (JMBI UNSRAT)*.
- Sutrisno, S. (2024). Analysis of factor Leading to Mobile Commerce Adoption in Semarang City. *JURNAL IPTEKKOM Jurnal Ilmu Pengetahuan & Teknologi Informasi*, 25(2), 205–224. <https://doi.org/10.17933/iptekkom.25.2.2023.205-224>
- Syamsi, S. F., & Nuraeni, Y. (2025). *Pengaruh Facilitating Conditions dan Habit Terhadap Minat Menggunakan Quick Response Code Indonesian Standard ( QRIS )*. 4(2), 6892–6901.
- Tan, E., & Lau, J. L. (2016). Behavioural intention to adopt mobile banking among the millennial generation. *Young Consumers*, \*17\*(1), 18–31. <https://doi.org/10.1108/YC-07-2015-00537>
- Venkatesh, Viswanath, Michael G. Morris, Gordon B. Davis, and Fred D. Davis. 2003. “User Acceptance of Information Technology: Toward A Unified View.” *International Encyclopedia of Ergonomics and Human Factors*, Second Edition -3 Volume Set 27(3):425–78. <https://doi.org/10.1201/9780849375477.ch230>.
- Vilka Intani, Suhaidar, & Firman Rahmadoni. (2024). Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Manfaat Dan Persepsi Risiko Terhadap Niat Pelaku UMKM Kota Pangkalpinang Menggunakan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS). *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 4(4), 3330–3340.