

Behavioral Intention Mahasiswa dalam Menggunakan QRIS Sebagai Alat Pembayaran Digital Dengan Pendekatan UTAUT 2

Rotzami¹

Institut Pemerintahan Dalam Negeri, Jatinangor, Indonesia

Email: rotzami@ipdn.ac.id

Elfadhli²

UIN Mahmud Yunus Batusangkar, Batusangkar, Indonesia

Email: elfadhli@uinmybatusangkar.ac.id

Izzati Tiara Ramadhani³

UIN Mahmud Yunus Batusangkar, Batusangkar, Indonesia

Email: Izzatytiara1112@gmail.com

Fatimah Setia Wardhani⁴

UIN Mahmud Yunus Batusangkar, Batusangkar, Indonesia

Email: fatum@uinmybatusangkar.ac.id

Revi Candra⁵

UIN Mahmud Yunus Batusangkar, Batusangkar, Indonesia

Email: revicandra@uinmybatusangkar.ac.id

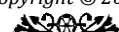
Corresponding Author

Email:
rotzami@ipdn.ac.id

Abstract

The research aims to determine the behavioral intention of students in using QRIS as a digital payment tool with the UTAUT 2 approach. The type of research used is field research with quantitative methods. The data collection technique used is a questionnaire by distributing questionnaires via google form to respondents. Sampling was 82 respondents who used QRIS from 119 students who became the population determined by purposive sampling technique. The results showed that partially, hedonic motivation and habit affect students' behavioral intention in using QRIS, while performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, and price value have no effect on students' behavioral intention in using QRIS. Simultaneously, the variables of performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, hedonic motivation, price value, and habit affect the behavioral intention of students in using QRIS as a digital payment tool with an influence level of 78.9% .

Copyright © 2026



How to Cite:

Rotzami., Elfadhli., Ramadhani, I. T., Wardhani, F. S., & Candra, R.. (2026). Behavioral Intention Mahasiswa dalam Menggunakan QRIS Sebagai Alat Pembayaran Digital Dengan Pendekatan UTAUT 2. *Al-Bank: Journal of Islamic Banking and Finance*, 6(2), 86-101 <https://doi.org/10.31958/ab.v6i2.16659>

INTRODUCTION

Pada era globalisasi ini, hampir semua kegiatan dalam kehidupan masyarakat berkaitan dengan internet dengan berbagai inovasi yang diciptakan untuk mempermudah kegiatan sehari-hari (Auliya & Aransyah, 2023). Menurut hasil survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), pengguna internet di Indonesia pada awal tahun 2024 mencapai 221,5 juta jiwa dari total populasi penduduk Indonesia sebesar 278,6 juta jiwa pada tahun 2023, di mana tingkat penetrasi internet di Indonesia mencapai 79,5%. Kemajuan teknologi yang didorong oleh revolusi internet telah mengubah wajah industri jasa keuangan yang berfokus pada perubahan layanan keuangan secara elektronik. Salah satu inovasi dalam perkembangan teknologi dan informasi di bidang jasa keuangan adalah *Financial Technology (Fintech)*. Fintech merupakan inovasi yang

menggabungkan teknologi yang sudah ada dengan fitur-fitur keuangan. Salah satu jenis perkembangan *fintech* adalah *digital payment* (pembayaran digital) (Pah & Kornelius, 2023).

Saat ini semakin banyak teknologi yang mempengaruhi sistem pembayaran dengan berbagai macam aplikasi yang digunakan masyarakat sebagai alat pembayaran non-tunai (Auliya & Aransyah, 2023). Dengan semakin meningkatnya akses teknologi dalam pembayaran digital, layanan baru berupa dompet digital (*e-wallet*) juga dikembangkan sebagai penerus uang elektronik (*e-money*). Keunggulan sistem pembayaran dompet digital terletak pada kemudahan, kenyamanan, dan keamanannya. (Pah & Kornelius, 2023). Nilai transaksi *e-money* di Indonesia terus menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini menunjukkan adanya minat yang kuat untuk menggunakan *e-money*. Sehingga pengguna *e-money* di Indonesia juga mengalami peningkatan yang pesat dari tahun ke tahun. Terkait hal ini, pemerintah berupaya meningkatkan penggunaan alat pembayaran elektronik dengan memantau perkembangannya melalui pemangku kepentingan terkait, yaitu Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (Gultom.dkk, 2023).

Oleh karena itu, pada tanggal 17 Agustus 2019, Bank Indonesia merilis standar kode Quick Response (QR) untuk pembayaran melalui aplikasi *e-money* berbasis server, *e-wallet*, atau *mobile banking* yang disebut *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS). QRIS adalah kode QR yang disediakan untuk semua jenis transaksi pembayaran digital. Dalam rangka memberikan masa transisi persiapan bagi Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP), implementasi QRIS secara nasional berlaku efektif pada 1 Januari 2020 (Auliya & Aransyah, 2023). QRIS yang dikembangkan oleh Bank Indonesia dan Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) berguna untuk memfasilitasi transaksi pembayaran berbasis server di Indonesia sesuai dengan peraturan Bank Indonesia yang mengatur GPN.

Menurut data Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI), per Januari 2020, volume transaksi QRIS secara nasional baru mencapai 5 juta transaksi dengan total nilai transaksi sebesar Rp 365 miliar. Kemudian, pada bulan-bulan berikutnya, tren penggunaan QRIS terus meningkat, sehingga pada Desember 2022 tercatat 128 juta transaksi menggunakan QRIS dengan nilai Rp 12,2 triliun (databoks.katadata.co.id, Juli 2023). Dengan tingginya penggunaan QRIS sebagai alat pembayaran menggambarkan tingginya jumlah pengguna yang menggunakan QRIS sebagai salah satu alat pembayaran berbasis teknologi digital yang ditunjukkan melalui perilaku konsumen (*behavioral intention*) tersebut (Pah & Kornelius, 2023). *E-money* memberikan pengaruh positif bagi sekelompok individu, terutama bagi mahasiswa. Mahasiswa merupakan representasi dari kaum terpelajar yang memiliki kecenderungan untuk terbuka terhadap informasi atau teknologi yang sedang berkembang. Tingginya tingkat pendidikan yang dimiliki mahasiswa membuat mereka mengidentifikasi dan mempertimbangkan bagaimana teknologi baru ini dapat diterapkan pada diri mereka sendiri untuk memudahkan suatu kegiatan transaksi.

Penelitian ini mengambil studi kasus mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar, dengan jumlah 119 mahasiswa dan telah dilakukan observasi awal dengan menyebarkan kuesioner kepada 30 orang mahasiswa sebagai data awal. Kuesioner dibagikan kepada beberapa mahasiswa yang mengetahui QRIS, memiliki aplikasi *mobile banking* atau *e-wallet*, dan pernah menggunakan QRIS. Berdasarkan hasil observasi awal tersebut, terdapat 16 mahasiswa yang telah menggunakan QRIS. Sebanyak 14 mahasiswa yang belum menggunakan QRIS mengemukakan beberapa alasan bahwa belum adanya keperluan menggunakan QRIS, lebih mudah melakukan pembayaran secara cash, belum mengerti dan belum terbiasa menggunakan QRIS, jaringan di lingkungan tempat tinggal tidak stabil, serta masih banyaknya tempat yang belum menerapkan QRIS seperti di warung kecil.

Meskipun penggunaan QRIS di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan, berbagai penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang belum konsisten terkait faktor-faktor yang memengaruhi niat perilaku (behavioral intention) pengguna dalam mengadopsi teknologi pembayaran digital. Penelitian Setiadi (2022) menemukan bahwa price value, facilitating conditions, dan habit berpengaruh terhadap behavioral intention penggunaan mobile banking, sedangkan performance expectancy, effort expectancy, social influence, dan hedonic motivation tidak berpengaruh. Sementara itu, penelitian Andrianto (2020) menunjukkan bahwa hanya variabel price value yang berpengaruh positif terhadap behavioral intention, sedangkan enam konstruk lainnya tidak berpengaruh. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya research gap mengenai faktor-faktor yang menentukan behavioral intention dalam penggunaan teknologi keuangan digital.

Selain itu, sebagian besar penelitian sebelumnya berfokus pada pengguna mobile banking, e-wallet, atau masyarakat umum, sedangkan penelitian yang secara khusus mengkaji behavioral intention penggunaan QRIS pada mahasiswa program studi Perbankan Syariah masih relatif terbatas. Padahal mahasiswa Perbankan Syariah merupakan kelompok yang memiliki pengetahuan dasar mengenai sistem keuangan dan pembayaran sehingga diharapkan memiliki tingkat penerimaan teknologi pembayaran digital yang lebih baik dibandingkan kelompok masyarakat lainnya. Namun, hasil observasi awal menunjukkan bahwa masih terdapat mahasiswa yang belum menggunakan QRIS meskipun telah memiliki smartphone dan akses terhadap layanan pembayaran digital. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan mengenai faktor-faktor apa saja yang memengaruhi niat mahasiswa dalam menggunakan QRIS.

Penelitian ini memiliki kebaruan (novelty) pada objek dan konteks penelitian, yaitu menguji model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (UTAUT 2) dalam menjelaskan behavioral intention penggunaan QRIS pada mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang banyak berfokus pada mobile banking atau e-wallet secara umum, penelitian ini secara spesifik menganalisis penerimaan QRIS sebagai instrumen pembayaran digital nasional pada kelompok mahasiswa yang memiliki latar belakang keilmuan perbankan syariah.

Penelitian ini juga memiliki signifikansi bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah. QRIS sebagai instrumen sistem pembayaran digital yang diselenggarakan berdasarkan regulasi Bank Indonesia dapat digunakan dalam transaksi keuangan syariah selama objek transaksi, mekanisme, dan akad yang mendasarinya sesuai dengan prinsip syariah. Penggunaan QRIS mendukung prinsip efisiensi (al-kafā'ah), kemudahan (taysīr), transparansi, dan keamanan transaksi yang sejalan dengan tujuan pengembangan ekonomi dan keuangan syariah di era digital. Oleh karena itu, pemahaman mengenai faktor-faktor yang memengaruhi penerimaan QRIS di kalangan mahasiswa Perbankan Syariah menjadi penting sebagai dasar pengembangan literasi dan inklusi keuangan syariah berbasis digital di masa mendatang.

Berdasarkan fenomena tersebut, pertanyaan penelitian yang ingin dijawab adalah: (1) apakah performance expectancy berpengaruh terhadap behavioral intention mahasiswa dalam menggunakan QRIS; (2) apakah effort expectancy berpengaruh terhadap behavioral intention mahasiswa dalam menggunakan QRIS; (3) apakah social influence berpengaruh terhadap behavioral intention mahasiswa dalam menggunakan QRIS; (4) apakah facilitating conditions berpengaruh terhadap behavioral intention mahasiswa dalam menggunakan QRIS; (5) apakah hedonic motivation berpengaruh terhadap behavioral intention mahasiswa dalam menggunakan QRIS; (6) apakah price value berpengaruh terhadap behavioral intention mahasiswa dalam

menggunakan QRIS; dan (7) apakah habit berpengaruh terhadap behavioral intention mahasiswa dalam menggunakan QRIS.

LITERATURE REVIEW

Behavioral Intention

Dharmamesta dalam (Purwiyanti & Tio, 2017) mendefinisikan bahwa *behavioral intention* adalah suatu perilaku atau sikap konsumen yang memiliki keinginan untuk menggunakan jasa secara terus menerus. Kemudian, menurut Venkatesh *et.al* (2003), minat perilaku (*behavioral intention*) didefinisikan sebagai keinginan seseorang untuk menggunakan teknologi informasi untuk tujuan yang telah ditetapkan. Minat menggunakan suatu sistem adalah niat pengguna untuk menggunakan sistem secara berkelanjutan dengan asumsi bahwa mereka memiliki akses terhadap sistem tersebut. Keinginan perilaku adalah ukuran sejauh mana seseorang bersedia untuk melakukan perilaku tertentu.

Keinginan untuk menggunakan teknologi dipengaruhi oleh keyakinan bahwa teknologi tersebut memberikan kegunaan untuk meningkatkan kinerja pengguna, mudah untuk dioperasikan, pengguna merasa aman dalam menggunakan teknologi tersebut, risiko yang mungkin dialami dapat ditoleransi oleh pengguna, dan dorongan dari lingkungan sosial pengguna yang mendukung penggunaan teknologi tersebut (Sudiatmika & Martini, 2022). Dengan demikian, penggunaan suatu teknologi akan terjadi ketika seseorang sudah berniat untuk menggunakannya.

Penelitian ini berlandaskan pada teori niat dari Crow and Crow (1989) yang menjelaskan penyebab timbulnya niat untuk menggunakan, salah satunya berasal dari faktor emosional, yaitu niat yang memiliki hubungan yang erat dengan emosi. Jika seseorang mencapai kesuksesan dalam suatu kegiatan, maka akan menimbulkan perasaan senang, dan hal ini akan memperkuat niat untuk melakukan kegiatan tersebut, sebaliknya kegagalan akan menghilangkan niat untuk melakukan kegiatan tersebut (Utami, 2020). Ada beberapa indikator *behavioral intention* menurut Venkatesh *et.al* (2012) dalam (Utami, 2020) antara lain: niat menggunakan di masa mendatang; niat menggunakan dalam kehidupan sehari-hari; dan niat menggunakan sesering mungkin.

Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (UTAUT 2)

UTAUT 2 merupakan bentuk pengembangan dari model UTAUT sebelumnya. UTAUT adalah sebuah model yang menjelaskan penerimaan penggunaan sistem informasi dan perilaku penggunaannya yang diusulkan oleh Venkatesh, *et.al* (2003). Model ini dikembangkan dengan menggabungkan delapan model sekaligus, yaitu *Theory of Reasoned Action* (TRA), *Technology Acceptance Model* (TAM), *Motivational Model*, *Theory of Planned Behavioral* (TPB), *Combined TAM* dan *TPB*, *Model of PC Utilization*, *Innovation Diffusion Theory*, dan *Social Cognitive Theory*.

Venkatesh, *et. al* (2003) menyimpulkan bahwa dari berbagai konstruk yang berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap niat dan penggunaan, terdapat empat konstruk yang berperan penting sebagai faktor yang secara signifikan mempengaruhi niat perilaku dan perilaku penggunaan, yaitu: *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating conditions* (Utami & Irwansyah, 2022). Teori ini memiliki beberapa moderator, yaitu gender, usia, kesukarelaan penggunaan dan pengalaman. Kemudian Venkatesh *et. al* pada tahun 2012 mengembangkan lebih lanjut model teori UTAUT dengan model penerimaan dan penggunaan teknologi dalam konteks konsumen. Model ini berfokus pada fungsi teknologi dan faktor penentu yang mempengaruhi niat dan penggunaan teknologi dari sisi pengguna dan dianggap lebih mampu memperkuat niat perilaku dan perilaku penggunaan yang lebih baik (Audina.dkk, 2021). Perluasan dari model teoritis baru UTAUT disebut dengan UTAUT 2. UTAUT 2 memperkenalkan tiga konstruk baru, yaitu *hedonic motivation*, *price value* dan *habit*. Secara keseluruhan, UTAUT 2

terdiri dari tujuh konstruk atau variabel independen, yaitu *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions*, *hedonic motivation*, *price value*, dan *habit*.

Performance Expectancy

Performance expectancy (ekspektasi kinerja) menurut Venkatesh *et. al* (2012) adalah keyakinan pengguna bahwa penggunaan suatu teknologi akan memberikan manfaat dalam melakukan aktivitas tertentu. Seseorang yang merasa pekerjaannya dimudahkan dengan penggunaan suatu sistem akan berniat untuk menggunakan sistem tersebut dan menggunakannya secara terus menerus (Audina. *et. al*, 2021). Indikator *performance expectancy*, yaitu: *perceived usefulness* (persepsi kebermanfaatan), *job fit* (kesesuaian pekerjaan), *relative advantage* (keuntungan relatif), *outcome expectations* (ekspektasi-ekspektasi hasil), dan *extrinsic motivation* (motivasi ekstrinsik).

Effort Expectancy

Effort expectancy (ekspektasi usaha) didefinisikan sebagai jika seseorang merasa bahwa penggunaan suatu teknologi dapat terbebas dari suatu usaha berupa tenaga dan waktu yang dirasakan pengguna (Audina.dkk, 2021). *Effort expectancy* terdiri dari beberapa indikator, yaitu *complexity* (jelas dan mudah dimengerti), *ease of use* (mudah dikembangkan dalam penggunaan), dan *perceived ease of use* (mudah digunakan).

Social Influence

Social influence (pengaruh sosial) adalah sejauh mana individu percaya bahwa kepercayaan orang lain penting bagi individu tersebut untuk menggunakan sistem yang baru (Venkatesh *et.al*, 2012). Indikator dari pengaruh sosial adalah *subjektive norm* (norma subjektif), *social factor* (faktor sosial), dan *image* (status).

Facilitating Conditions

Facilitating conditions (kondisi yang memfasilitasi) merupakan persepsi individu bahwa infrastruktur berupa perangkat/pengetahuan mendukung penggunaan suatu sistem atau teknologi. Jika dukungan infrastruktur operasional tersedia, seperti *smartphone* dan koneksi internet, maka dapat terjadi peningkatan niat perilaku untuk mengadopsi teknologi tersebut (Audina.dkk, 2021). *Facilitating conditions* terdiri dari beberapa indikator yaitu *perceived behavior control* (kontrol perilaku yang dipersepsikan), *facilitating conditions* (kondisi yang memfasilitasi), dan *compatibility* (kesesuaian).

Hedonic Motivation

Hedonic motivation (motivasi hedonis), yaitu saat menggunakan sebuah teknologi baru dapat menjadi salah satu sumber utama motivasi hedonis bagi seorang individu, yaitu kesenangan dan kegembiraan yang dirasakan (Chresentia & Suharto 2020). *Hedonic motivation* merupakan konstruk yang menonjol dalam proses adopsi transaksi keuangan antar individu (Audina.dkk, 2021). Dalam *hedonic motivation* terdapat tiga indikator, yaitu *fun* (kesenangan), *enjoyable* (kenikmatan), dan *entertain* (hiburan).

Price Value

Price value (nilai harga) adalah persepsi individu terhadap nilai yang dimiliki oleh teknologi yang digunakan dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan (Shafly, 2020). Indikator *price value* terdiri dari *quality* (kualitas), *price* (harga), dan *value* (nilai).

Habit

Habit (kebiasaan) menjelaskan bagaimana seseorang menggunakan suatu sistem dalam kehidupan sehari-hari (Mayanti, 2020). *Habit* menurut (Saibil.dkk, 2022) adalah pengulangan

tindakan tertentu yang didasarkan pada pengetahuan dan pengalaman individu. Indikator pada *habit* terdiri dari *habit* (kebiasaan), *addicted* (kecanduan), dan *natural*.

Hipotesis

- Ha₁** : *Performance expectancy* berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- H0₁** : *Performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- Ha₂** : *Effort expectancy* berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- H0₂** : *Effort expectancy* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- Ha₃** : *Social influence* berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- H0₃** : *Social influence* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- Ha₄** : *Facilitating conditions* berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- H0₄** : *Facilitating conditions* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS.
- Ha₅** : *Hedonic motivation* berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS.
- H0₅** : *Hedonic motivation* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS.
- Ha₆** : *Price value* berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- Ha₆** : *Price value* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- Ha₇** : *Habit* berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- H0₇** : *Habit* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- Ha₈** : *Performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, hedonic motivation, price value, dan habit* secara bersama-sama berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS
- H0₈** : *Performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, hedonic motivation, price value, dan habit* secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS

RESEARCH METHODS

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data primer yang diperoleh secara langsung dari responden melalui penyebaran kuesioner. Populasi penelitian adalah seluruh mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar yang berjumlah 119 mahasiswa. Penentuan ukuran sampel dilakukan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan (error tolerance) sebesar 5%, sehingga diperoleh jumlah sampel minimum sebanyak 92 responden. Namun, setelah dilakukan proses penyaringan berdasarkan kriteria penelitian, diperoleh 82 responden yang memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling dengan kriteria: (1)

mahasiswa mengetahui QRIS, (2) memiliki aplikasi mobile banking atau e-wallet yang mendukung QRIS, dan (3) pernah menggunakan QRIS dalam transaksi pembayaran. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan skala Likert lima poin (1 = sangat tidak setuju sampai 5 = sangat setuju).

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan dalam menginterpretasikan hasil penelitian. *Pertama*, penelitian hanya dilakukan pada mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar sehingga karakteristik responden relatif homogen. *Kedua*, penggunaan teknik purposive sampling membatasi kemampuan generalisasi hasil penelitian kepada populasi yang lebih luas, seperti mahasiswa dari perguruan tinggi lain, kelompok usia yang berbeda, maupun pengguna QRIS secara umum. Oleh karena itu, temuan penelitian ini lebih tepat dipahami sebagai gambaran perilaku kelompok responden yang diteliti daripada representasi seluruh pengguna QRIS di Indonesia. *Ketiga*, ukuran sampel yang relatif terbatas dapat mempengaruhi tingkat representativitas data. Penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan responden yang lebih beragam dari berbagai perguruan tinggi, wilayah, dan latar belakang pendidikan sehingga validitas eksternal serta kemampuan generalisasi hasil penelitian dapat ditingkatkan. Selain itu, penelitian mendatang dapat menggunakan metode Structural Equation Modeling (SEM) untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai hubungan antarkonstruksi UTAUT 2.

RESULT AND DISCUSSION

Result

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menentukan ketepatan alat ukur. Untuk menguji validitas kuesioner, angka hasil dapat digunakan untuk mengukur korelasi antara skor pernyataan responden dan skor keseluruhan pernyataan mereka terhadap informasi yang diberikan dalam kuesioner. Untuk menentukan tingkat validitas, uji signifikan dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dan nilai r_{tabel} untuk *degree of freedom* (df) = $n - 2$, di mana n adalah jumlah sampel. Dalam kasus ini, df data hitung $30 - 2$ atau $df = 28$ dengan α 0,05 sehingga diperoleh r_{tabel} 0,3610. Pertanyaan valid hanya jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan nilai *Corrected Item Total Correlation* lebih besar dari 0,3610. Hasil uji validitas data penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Variabel	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
<i>Performance Expectancy</i>	0,845	>0,3610	Valid
	0,836	>0,3610	Valid
	0,888	>0,3610	Valid
	0,816	>0,3610	Valid
	0,501	>0,3610	Valid
<i>Effort Expectancy</i>	0,916	>0,3610	Valid
	0,858	>0,3610	Valid
	0,917	>0,3610	Valid
<i>Social Influence</i>	0,796	>0,3610	Valid
	0,915	>0,3610	Valid
	0,768	>0,3610	Valid
<i>Facilitating Conditions</i>	0,904	>0,3610	Valid
	0,89	>0,3610	Valid

Variabel	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
	0,881	>0,3610	Valid
<i>Hedonic Motivation</i>	0,909	>0,3610	Valid
	0,857	>0,3610	Valid
	0,868	>0,3610	Valid
<i>Price Value</i>	0,907	>0,3610	Valid
	0,913	>0,3610	Valid
	0,904	>0,3610	Valid
<i>Habit</i>	0,879	>0,3610	Valid
	0,907	>0,3610	Valid
	0,923	>0,3610	Valid
<i>Behavioral Intention</i>	0,85	>0,3610	Valid
	0,804	>0,3610	Valid
	0,918	>0,3610	Valid

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan **Tabel 1**, terlihat bahwa hasil uji validitas masing-masing variabel menghasilkan koefisien korelasi > 0,3610, sehingga dapat dikatakan alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah hasil pengukuran suatu instrumen konsisten atau teratur saat digunakan lagi untuk mengukur objek atau responden. Uji reliabilitas dilakukan pada semua pernyataan atau pertanyaan kuesioner yang diberikan kepada 30 orang responden. Item pertanyaan variabel dianggap reliabel jika nilai *Alpha Cronbach* > 0,60. Hasil uji reliabilitas adalah sebagai :

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Kriteria	Ket.
<i>Performance expectancy</i>	0,838	>0,60	Reliabel
<i>Effort expectancy</i>	0,877	>0,60	Reliabel
<i>Social influence</i>	0,872	>0,60	Reliabel
<i>Facilitating conditions</i>	0,872	>0,60	Reliabel
<i>Hedonic motivation</i>	0,843	>0,60	Reliabel
<i>Price value</i>	0,893	>0,60	Reliabel
<i>Habit</i>	0,886	>0,60	Reliabel
<i>Behavioral intention</i>	0,848	>0,60	Reliabel

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa hasil uji reliabilitas masing- masing variabel menghasilkan *Cronbach's Alpha* > 0,60, sehingga dapat dikatakan alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini reliabel.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel penelitian terdistribusi normal dalam model regresi (Priyatno, 2014). Data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai

signifikansi lebih besar dari 0,05. Uji normalitas untuk masing-masing variabel penelitian disajikan sebagai berikut:

**Tabel 3. Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

N	Nilai Signifikan	Kesimpulan
82	0,172	Data terdistribusi Normal

Sumber: Data olahan SPSS 25 (2025)

Hasil uji normalitas pada Tabel 3 menunjukkan bahwa nilai signifikansi (Asymp.sig 2-Tailed) memiliki nilai sebesar 0,172 dan tingkat signifikansi $> 0,05$, yang menunjukkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui dan melihat hubungan korelasi antara variabel bebas (independen) dalam bentuk regresi. Untuk itu, maka dilakukan sebuah pengujian dengan melihat nilai *Tolerance* dan VIF (*Variance Inflation Factor*). Nilai yang direkomendasikan pada nilai *tolerance* ialah $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 . Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 maka terbebas dari multikolinearitas dan sebaliknya jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 , maka model yang diajukan mengalami multikolinearitas.

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

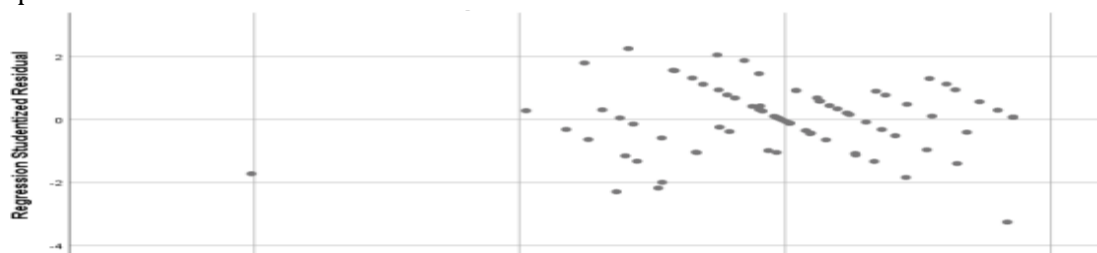
Variabel	Tolerance	VIF
<i>Performance expectancy</i>	0,233	4,293
<i>Effort expectancy</i>	0,331	3,019
<i>Social influence</i>	0,457	2,186
<i>Facilitating conditions</i>	0,231	4,326
<i>Hedonic motivation</i>	0,303	3,297
<i>Price value</i>	0,243	4,110
<i>Habit</i>	0,354	2,823

Sumber: Data diolah (2025)

Hasil uji multikolinearitas pada Tabel 4 menunjukkan bahwa setiap variabel memiliki nilai *tolerance* $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 , maka model pada penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual antara satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas (Duli, 2019). Salah satu cara untuk melihat problem heteroskedastisitas adalah dengan melihat grafik *Scatterplot* antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residualnya (SRESID) (Febry & Teofilus, 2020). Berikut hasil heteroskedastisitas dalam penelitian ini:



Gambar 1. Grafik Scatterplot

Sumber: Data olahan SPSS 25 (2025)

Berdasarkan Gambar 1, dapat ditarik kesimpulan bahwa titik-titik data menyebar di atas dan di bawah angka 0, tidak hanya mengumpul di atas atau di bawah, dan sebaran titik-titik tidak membentuk pola tertentu, sehingga pada penelitian ini tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengukur seberapa besar pengaruh yang ada antara variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Ini memungkinkan kita untuk menganggap bahwa peningkatan atau penurunan tingkat variabel terikat terkait dengan kualitas variabel bebas dan sebaliknya. Berikut ini adalah hasil uji regresi linear berganda:

Tabel 5. Hasil Regresi Linear Berganda

Variabel	Koefesien Regresi	T-statistik	Tingkat Singnifikansi	Hasil Uji Hipotesis
Konstanta	0.788	-	-	-
<i>Performance Expectancy</i>	0.074	1.035	0.304	Tidak Berpengaruh
<i>Effort Expectancy</i>	0.075	0.749	0.456	Tidak Berpengaruh
<i>Social Influence</i>	0.098	1.470	0.146	Tidak Berpengaruh
<i>Facilitating Conditions</i>	-0.143	-1.261	0.211	Tidak Berpengaruh
<i>Hedonic Motivation</i>	0.276	2.970	0.004	Berpengaruh
<i>Price Value</i>	0.192	1.655	0.102	Tidak Berpengaruh
<i>Habit</i>	0.321	4.450	0.000	Berpengaruh
F-Statistik	39.634		0.000 ^b	Berpengaruh
Adjust R ²	0.789			

Sumber: Data olahan SPSS 25 (2025)

Berdasarkan tabel 5, disusunlah formulasi persamaan regresilinear berganda yang disajikan dibawah ini:

$$Y = 0,788 + 0,276 X_5 + 0,321 X_7 + e$$

Nilai konstanta (a) = 0,788 diartikan bahwa variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating condition*, *hedonic motivation*, *price value*, dan *habit* dalam keadaan konstan atau 0, maka *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS juga sebesar 0,788 satuan. Koefisien *hedonic motivation* (X₅) = 0,276 satuan, berarti jika *hedonic motivation* meningkat sebesar 1% maka akan menyebabkan kenaikan terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS sebagai alat pembayaran digital sebesar 0,276 satuan. Koefisien *habit* (X₇) = 0,321 satuan, berarti jika *habit* meningkat sebesar 1% maka akan menyebabkan kenaikan terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS sebagai alat pembayaran digital sebesar 0,321 satuan.

Discussion

Pengaruh *Performance Expectancy* Terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan Tabel 5 hasil regresi linear berganda, dapat diketahui bahwa untuk uji parsial *performance expectancy* (X₁) diperoleh nilai sig sebesar 0,304 > 0,05 dan nilai thitung 1,035 < t_{tabel} 1,992 yang berarti **terima H₀₁** artinya tidak ada pengaruh *performance expectancy* terhadap *behavioral intention* menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Temuan ini mengindikasikan bahwa persepsi mengenai kegunaan dan peningkatan kinerja yang ditawarkan oleh QRIS bukan merupakan faktor utama yang menstimulasi minat mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar dalam mengadopsi teknologi pembayaran tersebut. Penjelasan logis atas fenomena ini terletak pada karakteristik responden yang merupakan mahasiswa perbankan syariah, di mana

literasi keuangan digital dan pemahaman akan kegunaan QRIS sudah dianggap sebagai hal yang lumrah dan mendasar (*given*). Manfaat fungsional QRIS yang universal di lingkungan kampus membuat variabel ini tidak lagi sensitif dalam memengaruhi fluktuasi niat perilaku konsumen. Minat mahasiswa telah bergeser dari motif fungsional-utilitarian menuju motif psikologis emosional yang tercermin dari signifikansi motivasi hedonis serta faktor kebiasaan (*habit*) harian mereka. Hasil penelitian ini mendukung riset terdahulu oleh Setiadi (2022) yang menyatakan bahwa ekspektasi kinerja tidak menjadi determinan utama dalam intensi penggunaan teknologi keuangan digital pada generasi yang melek teknologi.

Pengaruh *Effort Expectancy* Terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan tabel 5, variabel *effort expectancy* (X_2) diperoleh nilai sig sebesar $0,456 > 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 0,749 < t_{tabel} 1,992$ yang berarti **terima H_{02}** artinya tidak ada pengaruh *effort expectancy* terhadap *behavioral intention* menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Temuan empiris ini mengindikasikan bahwa tingkat kemudahan atau minimnya usaha yang diperlukan dalam mengoperasikan QRIS tidak menjadi faktor penentu fluktuasi minat perilaku mahasiswa dalam bertransaksi nontunai. Fenomena ini dapat dijelaskan melalui profil responden yang merupakan bagian dari generasi *digital native*. Bagi kelompok mahasiswa aktif, berinteraksi dengan aplikasi gawai seperti melakukan pemindaian (*scanning*) kode QR, memverifikasi data transaksi, dan memasukkan PIN keamanan sudah merupakan aktivitas harian yang sangat biasa dan mekanis. Kemudahan operasional QRIS yang bersifat universal membuat aspek ini dinilai sebagai kelayakan standar (*baseline*) dari sebuah aplikasi, sehingga tidak lagi memicu dorongan psikologis yang signifikan untuk memperkuat minat konsumsi mereka. Fokus motivasi mahasiswa telah bertransformasi dari orientasi prosedural teknis (mudah atau sulitnya sistem) ke arah motif fungsional ekosistem yang didorong oleh faktor kebiasaan (*habit*) serta kepuasan emosional harian (*hedonic motivation*). Temuan ini konsisten dan mendukung penelitian dari Setiadi (2022) yang menegaskan bahwa ekspektasi usaha tidak lagi menjadi determinan utama dalam pembentukan intensi perilaku penggunaan teknologi finansial bagi kelompok masyarakat yang melek teknologi digital.

Pengaruh *Social Influence* Terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan tabel 5, Variabel *social influence* (X_3) diperoleh nilai sig sebesar $0,146 > 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 1,470 < t_{tabel} 1,992$ yang berarti **terima H_{03}** artinya tidak ada pengaruh *social influence* terhadap *behavioral intention* menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Temuan empiris ini mengindikasikan bahwa rekomendasi, opini, maupun tekanan dari lingkungan sosial (seperti teman sebaya, keluarga, atau dosen) tidak menjadi faktor penggerak yang memengaruhi minat perilaku mahasiswa dalam menggunakan QRIS. Fenomena ini terjadi karena QRIS telah menjadi instrumen pembayaran digital yang sangat masif, bersifat universal, dan lumrah digunakan dalam ekosistem transaksi harian di lingkungan kampus maupun luar kampus. Mahasiswa Angkatan 2020 sebagai kelompok konsumen yang mandiri secara kognitif memilih menggunakan QRIS atas dasar kebutuhan personal untuk efisiensi transaksi, bukan demi mencari pengakuan sosial atau sekadar meniru perilaku kelompok referensinya. Lemahnya dorongan eksternal (*social influence*) ini digantikan secara kuat oleh motivasi internal yang melekat pada diri mahasiswa, yaitu faktor kebiasaan rutin (*habit*) dan kepuasan emosional pribadi (*hedonic motivation*) saat bertransaksi. Hasil penelitian ini sejalan dan mendukung riset dari Setiadi (2022) yang menegaskan bahwa pengaruh sosial tidak lagi menjadi determinan yang krusial dalam pembentukan intensi perilaku penggunaan teknologi finansial bagi generasi konsumen yang memiliki kemandirian adopsi teknologi tingkat lanjut.

Pengaruh *Facilitating Conditions* Terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan tabel 5, variabel *facilitating conditions* (X_4) diperoleh nilai sig sebesar $0,211 > 0,05$ dan nilai $t_{hitung} -1,261 < t_{tabel} 1,992$ yang berarti **terima H_{04}** artinya tidak ada pengaruh *facilitating conditions* terhadap *behavioral intention* menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Temuan empiris ini menggambarkan bahwa persepsi mengenai ketersediaan dukungan sumber daya fisik, perangkat gawai, maupun aksesibilitas jaringan internet tidak menjadi faktor penentu tinggi rendahnya minat perilaku mahasiswa dalam menggunakan QRIS. Hal ini terjadi karena bagi mahasiswa Angkatan 2020, kepemilikan *smartphone* berspesifikasi memadai dan pemanfaatan koneksi internet sudah menjadi prasyarat hidup fundamental (*baseline kebutuhan*) dalam aktivitas akademik maupun personal mereka. Ketersediaan fasilitas pendukung yang sudah merata di lingkungan kampus membuat variabel ini kehilangan daya diferensiasinya dalam menstimulasi minat konsumen. Menariknya, koefisien yang bernilai negatif menunjukkan bahwa adanya gangguan teknis minor pada fasilitas atau jaringan di lapangan tidak serta-merta menurunkan intensi mahasiswa Perbankan Syariah untuk tetap bertransaksi menggunakan QRIS, karena orientasi tindakan mereka telah bergeser pada faktor kebiasaan otomatis (*habit*) dan pemenuhan gaya hidup digital (*hedonic motivation*). Hasil penelitian ini didukung oleh riset terdahulu dari Andrianto (2020) yang mengonfirmasi bahwa kondisi yang memfasilitasi tidak lagi menjadi variabel penentu krusial bagi minat adopsi teknologi finansial pada kelompok masyarakat yang telah berada di dalam lingkungan dengan inklusi digital yang matang.

Pengaruh *Hedonic Motivation* Terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan tabel 5, variabel *hedonic motivation* (X_5) diperoleh nilai sig sebesar $0,004 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 2,970 > t_{tabel} 1,992$ yang berarti **terima H_{a5}** artinya terdapat pengaruh *hedonic motivation* terhadap *behavioral intention* menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Temuan empiris ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi rasa kesenangan, kepuasan emosional, dan kegembiraan yang dirasakan mahasiswa saat bertransaksi menggunakan QRIS, maka akan semakin kuat pula minat perilaku mereka untuk mengadopsi teknologi pembayaran tersebut secara berkelanjutan. Fenomena ini memperlihatkan adanya pergeseran orientasi nilai di kalangan mahasiswa Angkatan 2020, di mana penggunaan teknologi finansial tidak lagi dinilai dari aspek utilitas mekanis semata, melainkan dari sensasi psikologis yang ditimbulkannya. Bertransaksi menggunakan fitur pindai QRIS memberikan kesan modern, praktis, dan menyenangkan bagi mahasiswa yang berada di fase usia pencarian identitas gaya hidup digital. Dorongan ini diperkuat oleh banyaknya stimulus eksternal berupa promo belanja maupun *cashback* interaktif yang memicu kepuasan emosional konsumen. Hasil ini selaras dengan teori niat Crow and Crow (1989) yang menyatakan bahwa aspek emosional yang menyenangkan menjadi penguat utama bertahannya suatu intensi perilaku. Penelitian ini juga mendukung perluasan model UTAUT 2 dari Venkatesh et al. (2012) serta riset terdahulu oleh Chresientia & Suharto (2020) yang menegaskan bahwa motivasi hedonis merupakan determinan krusial dalam memengaruhi niat perilaku konsumen dalam mengadopsi ekosistem keuangan digital harian.

Pengaruh *Price Value* Terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan tabel 5, variabel *price value* (X_6) diperoleh nilai sig sebesar $0,102 > 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 1,655 < t_{tabel} 1,992$ yang berarti **terima H_{06}** artinya tidak ada pengaruh *price value* terhadap *behavioral intention* menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Temuan empiris ini mengindikasikan bahwa penilaian kognitif konsumen mengenai perbandingan antara manfaat ekonomi dengan pengeluaran biaya

finansial tidak menjadi faktor penentu tinggi rendahnya minat perilaku mahasiswa dalam menggunakan QRIS. Kondisi ini dapat dijelaskan secara logis melalui kebijakan regulasi Bank Indonesia yang membebaskan konsumen akhir dari biaya administrasi tambahan (zero surcharge) saat melakukan transaksi pembayaran menggunakan QRIS. Selain itu, biaya tidak langsung berupa kuota internet telah diposisikan oleh mahasiswa Angkatan 2020 sebagai pengeluaran rutin wajib (sunk cost) untuk kebutuhan akademik dan komunikasi sehari-hari, bukan biaya spesifik untuk operasional pembayaran digital. Akibatnya, mahasiswa tidak lagi mempertimbangkan aspek pengorbanan finansial secara sensitif. Minat perilaku mereka bertransaksi nontunai lebih didominasi oleh kenyamanan psikologis, estetika gaya hidup modern (hedonic motivation), dan pola kebiasaan otomatis (habit) harian mereka. Hasil riset ini sejalan dengan analisis Setiadi (2022) yang menunjukkan bahwa pada layanan teknologi keuangan yang menawarkan skema bebas biaya bagi penggunaannya, variabel nilai harga cenderung tidak memiliki daya determinasi yang kuat terhadap pembentukan intensi perilaku adopsi teknologi konsumen.

Pengaruh *Habit* Terhadap *Behavioral Intention*

Berdasarkan tabel 5, variabel *habit* (X_7) diperoleh nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t_{hitung} $4,450 > t_{tabel}$ $1,992$ yang berarti **terima H_{a7}** artinya terdapat pengaruh *habit* terhadap *behavioral intention* menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Temuan empiris ini mengindikasikan bahwa semakin kuat pola kebiasaan harian yang telah terbentuk pada diri mahasiswa dalam menggunakan instrumen pembayaran nontunai, maka akan semakin tinggi pula minat perilaku mereka untuk terus mengadopsi QRIS dalam jangka panjang. Variabel kebiasaan ini mencatatkan nilai t_{hitung} tertinggi, yang menandakan bahwa *habit* merupakan determinan paling utama dan dominan dalam model penelitian ini. Fenomena tersebut mencerminkan bahwa aktivitas pembayaran menggunakan QRIS telah mencapai tahap otomatisasi perilaku (*automaticity*) pada mahasiswa Angkatan 2020. Transaksi digital lewat metode pemindaian barcode tidak lagi diposisikan sebagai sebuah pilihan alternatif teoretis, melainkan telah melekat menjadi bagian integral dari rutinitas dan gaya hidup harian mereka. Akumulasi pengalaman masa lalu yang menyenangkan saat bertransaksi nontunai telah mengikis ketergantungan mahasiswa terhadap uang kartal (tunai). Hasil riset ini mendukung perluasan teori UTAUT 2 dari Venkatesh et al. (2012) serta selaras dengan temuan empiris Setiadi (2022) dan Saibil dkk. (2022) yang menegaskan bahwa kebiasaan bertransaksi digital secara konsisten merupakan prediktor paling kuat dalam mempertahankan intensi perilaku penggunaan teknologi finansial di kalangan generasi muda.

Pengaruh *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy*, *Social Influence*, *Facilitating Conditions*, *Hedonic Motivation*, *Price Value*, Dan *Habit* Terhadap *Behavioral Intention* Dalam Menggunakan QRIS

Berdasarkan Tabel 5, terdapat dasar pengambilan keputusan hasil uji f yaitu jika nilai sig $< 0,05$ atau $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka terdapat pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y dan sebaliknya. Dengan ketentuan $f_{tabel} = f(k; n-k-1) = (7; 82-7-1) = (7; 74) = 2,136$. Pada uji f di atas diperoleh hasil f_{hitung} sebesar $39,634 > f_{tabel}$ $2,136$ dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa **H_{a8} diterima**. Artinya terdapat pengaruh *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating condition*, *hedonic motivation*, *price value*, dan *habit* secara simultan terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan QRIS pada mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar.

Hasil pengujian simultan (Uji F) membuktikan secara empiris bahwa kerangka kerja *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2* (UTAUT 2) yang dikembangkan oleh Venkatesh et al.

(2012) memiliki tingkat validitas dan relevansi yang sangat tinggi jika diterapkan untuk mengukur adopsi teknologi keuangan di kalangan mahasiswa. Meskipun secara parsial beberapa variabel independen tidak memperlihatkan pengaruh nyata akibat karakteristik responden yang homogen, namun ketika seluruh variabel tersebut diintegrasikan ke dalam satu kesatuan sistem makro, mereka mampu membentuk satu kekuatan prediktor yang kuat dalam menjelaskan intensi perilaku pengguna. Nilai koefisien determinasi sebesar 78,9% tergolong ke dalam kategori **sangat kuat** (*substantial*) untuk sebuah penelitian rumpun perilaku sosial dan ekonomi. Angka ini mengindikasikan bahwa variasi naik-turunnya minat mahasiswa Perbankan Syariah dalam menggunakan QRIS mampu dijelaskan secara komprehensif hingga 78,9% oleh kombinasi ketujuh variabel independen dalam model UTAUT 2.

Sementara itu, sisa proporsi sebesar 21,1% dijelaskan oleh variabel-variabel luar lain yang tidak dimasukkan ke dalam model penelitian ini. Variabel luar potensial tersebut dalam konteks perbankan syariah antara lain dapat berupa *Islamic religiosity* (tingkat religiusitas), *perceived trust* (persepsi kepercayaan/keamanan), atau kepatuhan syariah (*sharia compliance*) dalam transaksi digital. Lebih lanjut, hasil analisis Koefisien Determinasi (R^2) mencatatkan nilai *R Square* sebesar 0,789 atau 78,9%. Temuan empiris ini mengindikasikan bahwa seluruh variabel bebas dalam model UTAUT 2 secara bersama-sama memiliki kemampuan sebesar 78,9% dalam memengaruhi dan menjelaskan variasi minat perilaku (*behavioral intention*) mahasiswa dalam mengadopsi QRIS sebagai alat pembayaran digital harian mereka. Adapun sisa proporsi sebesar 21,1% lainnya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain di luar model penelitian ini yang memerlukan eksplorasi lebih lanjut.

Keberadaan pengaruh simultan yang sangat kuat ini mengonfirmasi keandalan model teoretis UTAUT 2 dari Venkatesh et al. (2012) ketika diaplikasikan pada segmen konsumen akhir mahasiswa. Meskipun beberapa variabel secara parsial tidak menunjukkan dampak yang signifikan akibat tingginya tingkat literasi digital dan homogenitas responden, secara kolektif seluruh variabel tersebut berinteraksi membentuk satu kesatuan ekosistem pendorong yang utuh. Minat perilaku mahasiswa dalam menggunakan QRIS lahir dari perpaduan sinergis antara prasyarat fungsional sistem yang andal, ketersediaan fasilitas gawai yang mapan, tidak adanya beban biaya finansial tambahan, serta diperkuat secara masif oleh dorongan motivasi hedonis dan pembentukan pola kebiasaan harian (*habit*) yang sudah mengakar dalam aktivitas transaksional mereka di lingkungan kampus.

CONCLUSION

Penelitian ini berhasil mengeksplorasi faktor-faktor determinan adopsi teknologi finansial nontunai menggunakan kerangka kerja *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2* (UTAUT 2) pada segmen konsumen mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2020 UIN Mahmud Yunus Batusangkar. Hasil pengujian parsial membuktikan bahwa motivasi hedonis (*hedonic motivation*) dan kebiasaan (*habit*) merupakan dua faktor internal utama yang berpengaruh positif dan signifikan dalam menggerakkan minat perilaku (*behavioral intention*) mahasiswa untuk menggunakan QRIS. Sebaliknya, variabel ekspektasi kinerja (*performance expectancy*), ekspektasi usaha (*effort expectancy*), pengaruh sosial (*social influence*), kondisi yang memfasilitasi (*facilitating conditions*), dan nilai harga (*price value*) terbukti tidak memiliki pengaruh parsial yang signifikan. Namun demikian, secara simultan seluruh variabel UTAUT 2 ini berinteraksi membentuk satu kesatuan ekosistem pendorong yang kuat, dengan kontribusi pengaruh sebesar 78,9% terhadap minat perilaku mahasiswa, sementara 21,1% sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar model.

REFERENCES

- Andrianto, A. 2020. Faktor yang Mempengaruhi *Behavioral Intention* Untuk Penggunaan Aplikasi Dompet Digital Menggunakan Model UTAUT2. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*. 25(2).
- Anggraini, E. L., and Rachmawati, I. 2019. Analysis Factors Influencing the Adoption of Mobile Payment Using the UTAUT2 Model (A Case Study of OVO in Indonesia). *International Journal of Scientific Research and Engineering Development*. 2(2).
- Audina, M., Isnurhadi., dan 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).
- Auliya, P. N dan Aransyah, M. F. 2023. Penerapan Model UTAUT untuk Mengetahui Minat Perilaku Konsumen dalam Penggunaan QRIS. *Jurnal Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)*. 4(3).
- Chresentia, S., dan Suharto, Y. 2020. Assessing Consumer Adoption Model on *E-wallet*: An Extended UTAUT 2 Approach. *International Journal of Economics, Business and Management Research*. 4(06).
- Faridhal, M. 2019. Analisis Transaksi Pembayaran Nontunai Melalui *E- Wallet*: Perspektif dari Modifikasi Model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2*. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*. 7(2).
- Febry C, T., dan Teofilus. 2020. *SPSS: Aplikasi pada Penelitian Manajemen Bisnis*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Gultom, M. S., Salsabila, H., dan Amri, A. 2023. Preferensi Generasi Milenial dalam Menggunakan QRIS sebagai Alat Pembayaran Digital. *Jurnal Inovasi Pendidikan Ekonomi*. 13(1).
- Hidayat, M. T., Aini, Q., dan Fetrina, E. 2020. Penerimaan Pengguna *E- Wallet* Menggunakan UTAUT 2 (Studi Kasus). *Jurnal Nasional Teknik Elektro dan Teknologi Informasi*. 9(3).
- Mooduto, W. P. A., dan Mariam, I. 2020. Penerimaan dan Penggunaan OVO *Paylater* dengan Menggunakan Model UTAUT. *Jurnal Administrasi Profesional*. 1(2)
- Pah, V. C dan Kornelius. 2023. Pengaruh *Behavioral Intention* dan Penerapan Model UTAUT terhadap *User Acceptance Digital Payment in Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS)*. *Journal of Economics and Business UBS*. 12(1).
- Pertiwi, N. W. D. M.Y., dan Ariyanto, D. 2017. Penerapan Model UTAUT2 Untuk Menjelaskan Minat dan Perilaku Penggunaan *Mobile Banking* di Kota Denpasar. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*. 18(2).
- Purwiyanti, L., dan Tio, K. 2017. Faktor- faktor yang Mempengaruhi *Behavioral Intention*. *Jurnal Manajemen Maranatha*. 17(1).
- Putri, N. K. R. D., dan Suardikha, I. M. S. 2020. Penerapan Model UTAUT 2 Untuk Menjelaskan Niat dan Perilaku Penggunaan *E-money* di Kota Denpasar. *Jurnal Akuntansi*. 30(2).
- Saibil, D. I., Sodik, F., dan Mardiah, A. A. 2022. Faktor Mempengaruhi Niat Menggunakan QRIS pada Sharia Mobile Banking saat Pandemi Covid-19 (Modifikasi Model UTAUT 2). *Jurnal Nisbah*. 8(2).
- Setiadi, H. 2022. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penerimaan dan Penggunaan Aplikasi *Mobile Banking* pada Bank Buku 4 di Indonesia dengan Menggunakan Model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2*. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*. 5(1).

- Shafly, N. A. 2020. Penerapan Model UTAUT 2 untuk Menjelaskan *Behavioral Intention* dan *Use Behavior* Penggunaan *Mobile Banking* di Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*. 8(2).
- Sudiatmika, N. B. S., dan Martini, I. A. O. 2022. Faktor-faktor Mempengaruhi Niat Pelaku UMKM Kota Denpasar Menggunakan QRIS. *Jurnal Magister Manajemen Unram*. 11(3).
- Sugiyono, 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: CV Alfabeta.
- Utami, R. A., dan Irwansyah. 2022. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Aplikasi *E-wallet* Dana di Kota Samarinda. *Jurnal Bisnis dan Pembangunan*. 11(2).
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., dan Davis, F. D. 2003. User Acceptance of Information Technology: Toward A Unified View. *MIS Quarterly*. 27(3).
- Venkatesh, V., Thong, J. Y., dan Xin Xu. 2012. *Consumer Acceptance and Use of Information Technology: Extending The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*. *MIS Quarterly*. 36(1).