

Minat Penggunaan *Less Cash Society* Pada Generasi Millennial Di Kota Bengkulu Dengan Pendekatan TAM dan TPB

Sindy Monica Mazer¹⁾, Kamaludin²⁾, Husaini³⁾

Mahasiswa PS Magister Manajemen, Universitas Bengkulu¹⁾

Dosen PS Magister Manajemen, Universitas Bengkulu^{2),3)}

Corresponding Author : kamaludin@unib.ac.id

Abstract The purpose of this research to examine the effect of interest in using less cash on the millennial generation in the city of Bengkulu with the Technological Acceptance Model (TAM) and Theory of Planned Behavior (TPB) approaches. This research uses an explanatory quantitative approach and uses a survey method that is distributed to 100 respondents with a self-administered survey through distributing questionnaires online and offline. The results of the analysis show that the variables studied have a significant and positive effect. (1) The perceived ease of use variable has a significant effect on the attitude of using Less Cash, (2) the perceived ease of use variable has a significant effect on the perceived usefulness of the use of Less Cash, (3) the perceived usefulness variable has a significant effect on the attitude of using Less Cash, (4) the perceived usefulness variable has a significant effect on Interest in Less Cash Use, (5) Subjective Norm variable has a significant effect on Interest in Using Less Cash, (6) Perception of Behavioral Control has a significant effect on interest in using Less Cash, and (7) Attitude variable has a significant effect on Interests in using Less Cash. This research can be used as input for the management of cashless service providers in improving cashless services to pay attention to intentions, perceived usefulness, perceived convenience, trustworthiness, and service features in improving the quality of cashless services in accordance with the development and advancement of existing information technology.

Keywords : *Technology Acceptance Model, Theory of Planned Behavioral, Millennial, Less Cash.*

Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan informasi telah merubah pola perilaku masyarakat salah satunya berkaitan dengan sistem pembayaran. Sebagian besar negara maju di dunia sudah mulai bergeser dari instrumen pembayaran berbasis kertas ke berbasis elektronik, yang mana kartu pembayaran digunakan secara intensif. Penggunaan instrumen pembayaran elektronik di seluruh masyarakat, di sisi lain disebut sebagai instrumen pembayaran non tunai, sehingga memunculkan istilah *Less Cash Society* (sistem pembayaran non tunai) (Putri, Rahadi, & Murtaqi, 2017). Tahun 2014 Bank Indonesia telah mensosialisasikan adanya program Indonesia bebas uang fisik yang kini lebih dikenal dengan Gerakan Nasional Non-tunai (GNNT) yang merupakan salah satu program nyata untuk melakukan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat melalui praktik penggunaan instrumen non tunai secara langsung. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi membawa dampak pada semua aspek kehidupan termasuk perubahan dalam sistem pembayaran yang ada. Dengan semakin berkembangnya teknologi komputer, dan semakin meluasnya akses jaringan internet membuat industri perbankan ikut melakukan inovasi-inovasi dalam sistem pembayaran, khususnya sistem pembayaran non tunai/elektronik.

Generasi Millennial merupakan generasi yang lahir dari tahun 1981 sampai dengan 2000 (Howe & Strauss, 2000). Pada saat penelitian ini berarti rentang usianya adalah antara usia 20-40 tahun. Generasi Millennial merupakan generasi yang fasih dalam kecanggihan teknologi (Hutami & Septyarini, 2018). Generasi ini mewakili 50 persen konsumsi global pada 2017 (Moreno *et al.*, 2017). Pengetahuan generasi ini akan teknologi berdampak pada perilakunya dalam membeli dan menggunakan produk teknologi. Hal ini karena generasi ini memiliki beberapa karakteristik yang berbeda dengan generasi-generasi sebelumnya seperti, berpendidikan tinggi, mahir dalam menggunakan teknologi, dan tidak takut dalam mencoba hal baru ataupun produk baru, sehingga milenial dipandang sebagai inovator dan pengadopsi awal teknologi yang mengakibatkan generasi sebelum dan sesudah milenial memperoleh informasi dan ikut mengadopsi teknologi yang digunakan dan dipromosikan oleh milenial (Glady & Rantung, 2020).

Milenial merupakan generasi yang sudah tidak bisa lepas dari teknologi dan internet. Akan tetapi dalam hal penggunaan teknologi seperti *e-money*, ada beberapa faktor yang menjadi pertimbangan bagi para kaum millennial khususnya di Indonesia, yaitu; kenyamanan, jaringan yang cepat, biaya, serta ketersediaan informasi yang cukup sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh 238 responden disebar ke generasi millennial di wilayah Jabodetabek (Tan, Purba, & Widjaya, 2018). Hal ini didukung dengan penelitian yang mendapati bahwa kepercayaan masyarakat akan penggunaan teknologi seperti *e-money* masih terbilang rendah seperti penelitian Glady dan Rantung (2020) 54% dari total 422 generasi millennial di Sulawesi Utara belum menggunakan *e-money*, namun 98% memiliki niat menggunakan *e-money* di waktu mendatang. Uraian ini menunjukkan bahwa *trend* penggunaan *e-money* mengalami kenaikan tetapi belum didukung oleh pemahaman masyarakat mengenai cara kerja dan teknis penggunaannya, sebagian masyarakat beranggapan bahwa *e-money* tidak berbeda dengan kartu debit dan atau kartu kredit yang harus melakukan otorisasi menggunakan PIN setiap melakukan transaksi. Selain itu, masyarakat masih ragu dengan sistem keamanan yang menjamin transaksinya, sehingga memilih untuk tetap menggunakan sistem pembayaran tunai Glady & Rantung (2020).

Minat Generasi Millennial dalam penggunaan *Less Cash Society* mampu diukur menggunakan teori yang dapat mendeskripsikan tingkat penerimaan dan penggunaan terhadap suatu teknologi. Dalam penelitian ini teori penerimaan yang digunakan yaitu teori gabungan antara *Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikembangkan oleh Davis (1989) dan *Theory of Planned Behavioral* (TPB) yang dikembangkan oleh Ajzen (2012). Melalui teori gabungan TAM dan TPB, dapat dipahami bahwa reaksi dan persepsi pengguna

terhadap teknologi dapat mempengaruhi sikapnya dalam penerimaan penggunaan teknologi. Teori gabungan antara TAM dan TPB digunakan karena model TAM tidak memasukkan faktor norma subjektif (sosial) dan faktor kontrol dalam perilaku. Padahal faktor-faktor tersebut sebenarnya sudah ditemukan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat penggunaan *e-money* (Rahmatika & Fajar, 2019).

Tinjauan Pustaka

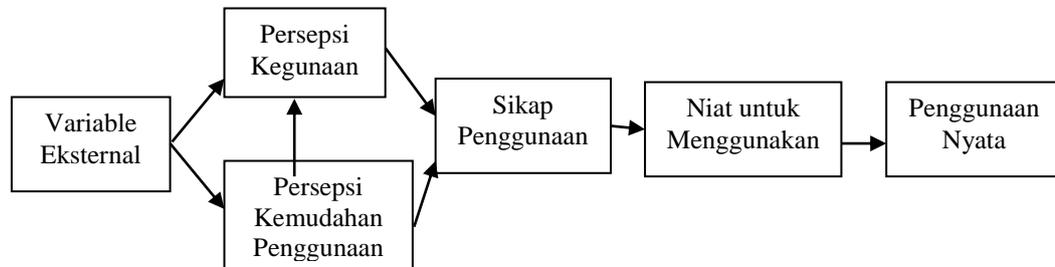
Lesscash society

Lesscash society merupakan suatu trend dalam perkembangan transaksi pembayaran yang tidak dapat dihindari. Bergesernya pembayaran konvensional yang selama ini menggunakan fisik uang sebagai instrumen pembayaran oleh teknologi pembayaran non tunai telah berkembang dengan sangat pesat, ditandai dengan adanya berbagai macam inovasi yang mengacu pada penggunaan alat pembayaran yang makin efektif dan efisien. Inovasi terjadi tidak hanya dengan berkembangnya penggunaan instrumen pembayaran *paper based* menjadi penggunaan alat pembayaran dengan *card based*, dan pembayaran secara *electronic based*, tetapi disertai juga dengan proses penyelesaiannya yang semakin pesat. Terkait dengan perkembangan tersebut, potensi perkembangan sistem pembayaran non tunai di Indonesia masih begitu besar. Adanya peningkatan penggunaan APMK dan *e-money* yang begitu signifikan di beberapa tahun terakhir serta mudahnya penggunaan dan pengembangan teknologi mengakibatkan masyarakat berkecenderungan untuk melakukan transaksi menggunakan instrumen yang lebih efisien dan aman. Keunggulan pembayaran non tunai dibandingkan penggunaan uang tunai menjadi latar belakang yang mendorong Bank Indonesia untuk menciptakan masyarakat yang berkecenderungan non-tunai atau yang disebut *lesscash society* dengan cara memetakan preferensi masyarakat, teknis operasional, menggali sisi makro ekonomi, legal dan perlindungan konsumen, serta menyusun arah ke depan penggunaan instrumen non tunai, dalam suatu Grand Desain Upaya Peningkatan Penggunaan Pembayaran Non Tunai di Indonesia.

Technology Acceptance Model (TAM)

Technology Acceptance Model (TAM) adalah adaptasi dari *Theory of Reasoned Action (TRA)* oleh Fishbein dan Ajzen (1975) dan terutama dirancang untuk memodelkan penerimaan pengguna terhadap teknologi informasi. TAM merupakan suatu relasi antara keyakinan dan perilaku yang menghasilkan sikap atau tindakan terhadap pengguna sistem informasi tersebut (Davis, 1989). Model ini berhipotesis bahwa penggunaan sistem secara langsung ditentukan oleh minat untuk menggunakan, yang pada gilirannya dipengaruhi oleh

sikap pengguna terhadap penggunaan sistem dan persepsi kegunaan dari sistem. Sikap dan persepsi kegunaan juga dipengaruhi oleh persepsi kemudahan penggunaan. Daya tarik model ini terletak pada bahwa ia bersifat spesifik dan menampilkan kekuatan prediksi tingkat tinggi dari penggunaan teknologi (Rahmatika & Fajar, 2019). Model TAM dapat digambarkan, sebagai berikut:



Gambar 2.1 Model *Technology Acceptance Model* (TAM)

Sumber: Davis (1989)

Berdasarkan gambar tersebut, dapat dilihat bahwa penerimaan terhadap teknologi ditentukan enam faktor, yakni, variabel eksternal (variabel dari luar), persepsi kegunaan (*perceived usefulness*), persepsi kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*), sikap ke arah pengguna (*attitude toward using*), kemudian niat untuk menggunakan (*behavioral intention*), dan penggunaan nyata (*actual usage*). Keenam faktor tersebut memiliki jalur kausalitas yang teratur, yang pada akhirnya mempengaruhi penggunaan teknologi informasi oleh pengguna.

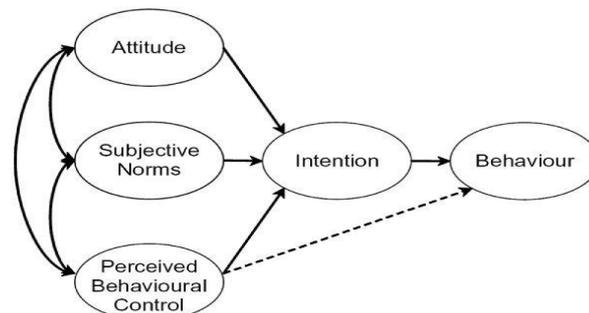
TAM merupakan model perilaku yang bermanfaat untuk menjawab pertanyaan mengapa banyak sistem teknologi informasi gagal diterapkan karena pemakainya tidak mempunyai minat untuk menggunakannya, dibangun dengan dasar teori yang kuat, telah diuji dengan banyak penelitian dan hasilnya sebagian besar mendukung dan menyimpulkan bahwa TAM merupakan model yang baik. Kelebihan TAM yang paling penting adalah model ini merupakan model yang sederhana tetapi valid. TAM menjelaskan secara sederhana hubungan sebab akibat antara perilaku dan keyakinan yaitu kegunaan suatu sistem informasi dan kemudahan, tujuan, serta penggunaan aktual dari pengguna sistem informasi (Jogiyanto, 2009).

Theory of Planned Behavior (TPB)

Theory of Planned Behavior (TPB) dikembangkan oleh Ajzen sebagai perluasan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). TPB merupakan kerangka konseptual yang digunakan untuk meneliti perilaku individu dimana melalui TPB memungkinkan dapat diketahui faktor yang mempengaruhi keputusan individu dalam berperilaku sehingga dapat dikatakan individu

dalam berperilaku didasarkan atas pertimbangan-pertimbangan rasional. TPB dikembangkan oleh Ajzen (1991). Teori ini berfokus pada niat untuk terlibat dalam perilaku contohnya yaitu niat untuk mengadopsi inovasi yang dapat dianggap sebagai prediktor terbaik seperti suatu perilaku. Dengan demikian bahwa niat ditentukan oleh tiga variabel utama sikap terhadap perilaku yaitu subjektif (positif atau negatif) terhadap kecenderungan seperti perilaku, norma subjektif yaitu persepsi sosial berupa tekanan untuk melakukan atau tidak seperti perilaku yang diberikan pada pembuat keputusan oleh orang lain yang relevan dan kontrol perilaku yang dirasakan, persepsi kemudahan atau kesulitan untuk melakukan seperti perilaku. Setiap prediktor dari niat perilaku didasarkan pada keyakinan, yang mengacu pada semua asosiasi antara sebuah objek atau perilaku dan atribut yang dirasakan.

Tujuan dari TPB adalah: (a) memprediksi dan memahami dampak niat untuk berperilaku pada perilaku, (b) mengidentifikasi strategi untuk mengubah perilaku, (c) menjelaskan perilaku nyata manusia. Dalam hubungan ini asumsi TPB bahwa: (a) manusia bersifat rasional dan menggunakan informasi yang ada secara sistematis, (b) manusia memahami dampak perilakunya sebelum memutuskan untuk mewujudkan atau tidak perilaku tersebut (Ajzen, 1991). Model TPB digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2.2. Model Theory of Planned Behavior

Sumber: Ajzen (1991)

Dari teori TPB diatas menunjukkan bahwa perilaku individu yang ternyata tidak selalu sejalan dengan sikapnya. Teori ini melibatkan niat untuk berperilaku sebagai komponen sikap dan perilaku. Menurut TPB, niat untuk berperilaku dipengaruhi oleh sikap dan norma subjektif. Makin kuat niat berperilaku akan makin besar kecenderungan perilaku itu dilaksanakan, demikian pula jika norma subjektif menjadi semakin kuat maka akan mungkin perilaku itu akan dilaksanakan.

Persepsi Kegunaan

Davis (1989) mendefinisikan persepsi kegunaan: *“The degree to which a person believes that using a particular system would enhance his or her job performance”*, yaitu tingkat kepercayaan pengguna dalam memenuhi kebutuhannya menggunakan teknologi

tertentu. Persepsi kegunaan merupakan salah satu penentu yang kuat terhadap penerimaan untuk menggunakan suatu teknologi informasi dan perilaku para pengguna.

Venkatesh dan Davis (2000) membagi dimensi persepsi kegunaan sebagai berikut: penggunaan sistem mampu meningkatkan kinerja individu (*improves job performance*); penggunaan sistem mampu menambah tingkat produktifitas individu (*increases productivity*); penggunaan sistem mampu meningkatkan efektifitas kinerja individu (*enhances effectiveness*); dan penggunaan sistem bermanfaat bagi individu (*the system is useful*).

Persepsi Kemudahan Penggunaan

Persepsi kemudahan penggunaan diartikan tingkat kemudahan pemahaman dan penggunaan. Semakin mudah penggunaan sistem, semakin tinggi tingkat pemanfaatan teknologi informasi. Model penerimaan teknologi menentukan kemudahan yang digunakan sebagai prasyarat untuk persepsi kegunaan dan penelitian lain mendukung bahwa penggunaan yang mudah akan memprediksi kemudahan yang dirasakan (Davis, 1989).

Persepsi kemudahan penggunaan juga mengacu pada seberapa jauh seseorang percaya penggunaan sistem akan mempermudah dirinya. Hal ini mengacu interaksi yang jelas dan mudah dimengerti atas sistem informasi yang digunakan, kemudahan mendapatkan sistem informasi untuk melakukan apa yang diperlukan, usaha mental yang diperlukan untuk berinteraksi dengan sistem dan kemudahan penggunaan sistem informasi (Venkatesh & Davis, 2000).

Venkatesh dan Davis (2000) membagi dimensi persepsi kemudahan penggunaan sebagai berikut: interaksi individu dengan sistem jelas dan mudah dimengerti (*clear and understandable*); tidak dibutuhkan banyak usaha untuk berinteraksi dengan sistem tersebut (*does not require a lot of mental effort*); sistem mudah digunakan (*easy to use*); dan mudah mengoperasikan sistem sesuai dengan apa yang ingin individu kerjakan (*easy to get the system to do what he/she wants to do*).

Norma Subjektif

Jogiyanto (2009) menyatakan bahwa norma subjektif berhubungan dengan normatif persepsian yakni hal-hal yang berkaitan dengan cara pandang atau sudut pandang seseorang dalam menilai kehidupan. Kedudukan norma subjektif menjadi bahan pertimbangan bagi individu dalam menentukan sikap dan perilaku sesuai minat yang dimiliki. Norma subjektif membatasi seseorang dalam berperilaku disebabkan adanya tekanan sosial bagi individu. Tekanan sosial merupakan bentuk kekuatan pengaruh sosial dalam penentuan sikap dan

perilaku seorang individu dalam masyarakat. Norma subjektif menunjukkan peran minat dalam kehidupan individu yang dipengaruhi oleh adanya keyakinan seseorang. Keyakinan yang berdasarkan norma subjektif tersebut akan membantu individu atau kelompok dalam menentukan keputusan berperilaku atau bertindak. Keyakinan juga dapat memberikan pengaruh seorang individu atau kelompok untuk melakukan hal yang belum pernah dikerjakan sebelumnya. Perilaku tersebut bisa dijadikan acuan bagi individu atau kelompok lain. Pelaku yang menjadi pelopor kegiatan ini disebut *referents*.

Norma subjektif berkaitan dengan kemungkinan yang penting rujukan individu atau kelompok menyetujui atau menolak melakukan perilaku yang diberikan kekuatan masing-masing kepercayaan normatif dikalikan dengan motivasi orang untuk mematuhi dengan rujukan yang bersangkutan (Ajzen, 1991). Norma subjektif didefinisikan pula sebagai persepsi atau opini individual mengenai apa yang penting bagi orang lain percaya untuk seharusnya dirinya lakukan (Hutami & Septyarini, 2018).

Pengukuran norma subjektif ditentukan oleh *normative belief* dan *motivation to comply*. *Normative belief* adalah keyakinan mengenai kesetujuan atau ketidaksetujuan yang berasal dari *referent*. *Motivation to comply* adalah motivasi individu untuk mematuhi harapan dari *referent*. Atas acuan di atas, Nugroho, Najib, & Simanjuntak (2018) mengukur norma subjektif meliputi anggota keluarga, teman, komunitas sosial, dan pemberi kuliah mempengaruhi perilaku penggunaan.

Persepsi Kontrol Perilaku

Persepsi kontrol perilaku didefinisikan sebagai kemudahan atau kesulitan persepsian untuk melakukan perilaku. Persepsi kontrol perilaku didasarkan pada *control beliefs*, yaitu mengenai ada atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku (Ajzen, 1991, 2005). *Belief* ini didasarkan pada pengalaman terdahulu individu tentang suatu perilaku, informasi yang dimiliki individu tentang suatu perilaku yang diperoleh dengan melakukan observasi pada pengetahuan yang dimiliki diri maupun orang lain yang dikenal individu, dan juga oleh berbagai faktor lain yang dapat meningkatkan ataupun menurunkan perasaan individu mengenai tingkat kesulitan dalam melakukan suatu perilaku. Semakin individu merasakan banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka lebih besar kontrol yang dirasakan atas perilaku tersebut dan begitu juga sebaliknya, semakin sedikit individu merasakan faktor pendukung dan banyak faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku (Jogiyanto, 2009).

Persepsi kontrol perilaku ditentukan oleh kombinasi antara *control belief* dan *perceived power control*. *Control belief* merupakan *belief* individu mengenai faktor pendukung atau penghambat untuk memunculkan sebuah perilaku. *Perceived power control* adalah kekuatan perasaan individu akan setiap faktor pendukung atau penghambat tersebut (Ajzen, 2005). Berdasarkan acuan tersebut Nugroho et al. (2018) mengukur persepsi kontrol perilaku meliputi manfaat/dapat digunakan untuk berbagai transaksi pembayaran, pengetahuan tentang uang elektronik, dan jaringan penggunaan uang elektronik mudah ditemukan.

Sikap

Sikap merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif suatu perilaku. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh *belief* tentang konsekuensi dari sebuah perilaku, yang disebut sebagai *behavioral beliefs*. Setiap *behavioral belief* menghubungkan perilaku dengan hasil yang bisa didapat dari perilaku tersebut. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh evaluasi individu mengenai hasil yang berhubungan dengan perilaku dan dengan kekuatan hubungan dari kedua hal tersebut. Secara umum, semakin individu memiliki evaluasi bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi positif maka individu akan cenderung bersikap *favorable* terhadap perilaku tersebut; sebaliknya, semakin individu memiliki evaluasi negatif maka individu akan cenderung bersikap *unfavorable* terhadap perilaku tersebut (Ajzen, 2005).

Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh kombinasi antara *behavioral belief* dan *outcome evaluation*. *Behavioral belief* adalah *belief* individu mengenai konsekuensi positif atau negatif dari perilaku tertentu dan *outcome evaluation* merupakan evaluasi individu terhadap konsekuensi yang akan didapatkan dari sebuah perilaku (Ajzen, 2005). Menurut Ajzen dan Fishbein (1975) sikap dalam penggunaan teknologi informasi meliputi kenyamanan dalam menggunakan, baik untuk digunakan, dan penting untuk digunakan.

Minat Untuk Menggunakan

Minat merupakan anteseden dari sebuah perilaku yang nampak. Niat dapat meramalkan secara akurat berbagai kecenderungan perilaku. Berdasarkan TPB, niat adalah fungsi dari tiga penentu utama, pertama adalah faktor personal dari individu tersebut, kedua bagaimana pengaruh sosial, dan ketiga berkaitan dengan kontrol yang dimiliki individu (Ajzen, 2005).

Minat menggunakan mengacu pada tingkat seberapa kuat keinginan atau dorongan seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Minat ini telah dibuktikan secara luas dan berulang-ulang memiliki peran yang kuat dalam membentuk perilaku penggunaan teknologi dan sistem informasi aktual dan dalam mengadopsi sistem yang baru (Ajzen, 1991; Venkatesh & Davis, 2000). Minat menggunakan dapat diukur dengan niat menggunakan, mencoba menggunakan dan berencana menggunakan di masa depan (Nugroho et al., 2018).

Kerangka Pemikiran

Penelitian ini mengintegrasikan dua model persepsi dan perilaku penerimaan teknologi baru, yaitu TAM dan TPB. TAM memodelkan penerimaan pengguna terhadap teknologi informasi. TAM merupakan suatu relasi antara keyakinan dan perilaku yang menghasilkan sikap atau tindakan terhadap pengguna sistem informasi tersebut (Davis, 1989). TAM mempunyai konstruk persepsi kemudahan penggunaan dan persepsi kegunaan. Menurut Davis (1989) persepsi kemudahan penggunaan adalah persepsi yang menjelaskan tentang sejauh mana seseorang dapat percaya bahwa dengan menggunakan sebuah teknologi akan bebas dari usaha apapun. Kemudahan mempunyai arti tanpa kesulitan atau tidak memerlukan usaha yang banyak saat menggunakan TI. Persepsi kegunaan diartikan persepsi kepercayaan pengguna dalam memenuhi kebutuhannya menggunakan TI.

Model ini berhipotesis bahwa penggunaan sistem secara langsung ditentukan oleh minat untuk menggunakan, yang pada gilirannya dipengaruhi oleh sikap pengguna terhadap penggunaan sistem dan persepsi kegunaan dari sistem. Sikap dan persepsi kegunaan juga dipengaruhi oleh persepsi kemudahan penggunaan. Daya tarik model ini terletak pada bahwa ia bersifat spesifik dan menampilkan kekuatan prediksi tingkat tinggi dari penggunaan teknologi (Rahmatika & Fajar, 2019).

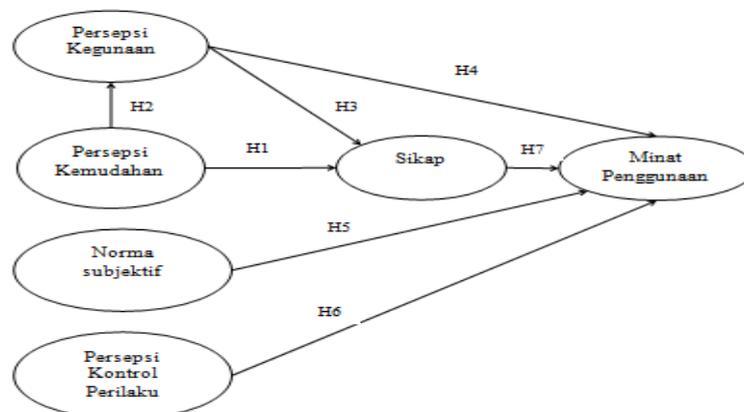
TPB digunakan karena minat penggunaan dipengaruhi oleh sikap, norma-norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. TPB menunjukkan bahwa perilaku individu yang ternyata tidak selalu sejalan dengan sikapnya. Teori ini melibatkan niat untuk berperilaku sebagai komponen antara sikap dan perilaku. (Jogiyanto, 2009).

Norma subjektif didefinisikan sebagai persepsi atau opini individual mengenai apa yang penting bagi orang lain percaya untuk seharusnya dirinya lakukan (Hutami & Septyarini, 2018). Persepsi kontrol perilaku didefinisikan sebagai kemudahan atau kesulitan persepsian untuk melakukan perilaku. Persepsi kontrol perilaku didasarkan pada *control beliefs*, yaitu mengenai ada atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku (Ajzen, 1991, 2005).

Sikap merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif suatu perilaku. Semakin individu memiliki evaluasi bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi positif maka individu akan cenderung bersikap *favorable* terhadap perilaku tersebut; sebaliknya, semakin individu memiliki evaluasi negatif maka individu akan cenderung bersikap *unfavorable* terhadap perilaku tersebut (Ajzen, 2005).

Minat merupakan anteseden dari sebuah perilaku yang nampak. Niat dapat meramalkan secara akurat berbagai kecenderungan perilaku. Berdasarkan TPB, niat adalah fungsi dari tiga penentu utama, pertama adalah faktor personal dari individu tersebut, kedua bagaimana pengaruh sosial, dan ketiga berkaitan dengan kontrol yang dimiliki individu (Ajzen, 2005).

Kerangka penelitian ini memodifikasi teori perilaku pengguna terhadap penerimaan teknologi baru melalui gabungan teori TAM dan TPB dengan acuan kombinasi variabel penelitian terdahulu. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan mengetahui minat penggunaan *Less Cash Society* pada Generasi Millennial di Bengkulu dengan Pendekatan TAM dan TPB, melalui variabel persepsi kemudahan penggunaan, persepsi kegunaan, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku terhadap sikap, yang nantinya berdampak pada minat penggunaan *Less Cash Society* pada Generasi Millennial di Bengkulu.



Gambar 2.3
Kerangka Analisis

Sumber:

(Ajzen, 1991, 2005; Davis, 1989; Hutami & Septyarini, 2018; Jogiyanto, 2009; Rahmatika & Fajar, 2019)

Hipotesis Penelitian

Sekaran dan Bougie (2016) mengatakan bahwa hipotesis adalah pernyataan sementara dan belum diuji kebenarannya yang mana hal tersebut masih merupakan prediksi. Hipotesis dalam penelitian ini akan dijelaskan sebagai berikut:

- H1 : Persepsi kemudahan penggunaan memiliki pengaruh terhadap sikap penggunaan
- H2 : Persepsi kemudahan penggunaan memiliki pengaruh terhadap persepsi
- H3 : Persepsi kegunaan memiliki pengaruh terhadap sikap penggunaan
- H4 : Persepsi kegunaan memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan
- H5 : Norma subjektif memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan
- H6 : Persepsi kontrol perilaku memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan
- H7 : Sikap memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan

Metode

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *self-administred*, yaitu metode pengumpulan data dengan melakukan penyebaran kuesioner. Penyebaran secara *online* yaitu metode alternatif dengan menggunakan media teknologi informasi berbasis internet yang dapat memberikan fasilitas komunikasi dan interaksi antar manusia lintas batas (Abdillah & Jogiyanto, 2015). Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh dari tangan pertama untuk menganalisis data dan menemukan solusi atau masalah yang diteliti (Sekaran & Bougie, 2016). Kuesioner disebar secara langsung ke beberapa tempat berkumpul anak muda, tempat kuliner, Universitas Bengkulu, dan kuesioner yang disebar secara *online* ke beberapa Grup *Whatsapp*, *Line* dan *Social Media* lainnya. Kuesioner yang dikembalikan sebanyak 100, sehingga respon rate-nya sebanyak 100,0%. Kuesioner yang terjawab lengkap dan layak dianalisis dalam penelitian ini sebanyak 100 kuesioner.

Uji Validitas dan Realibilitas

Metode SEM-PLS, pengujian validitas dan reliabilitas instrumen penelitian masuk ke dalam tahap *measurement model* atau *outer model*. Hasil pengukuran dan pengujian dipaparkan berikut ini. Uji Validitas dalam PLS menunjukkan seberapa baik hasil yang diperoleh dari penggunaan suatu pengukuran sesuai dengan teori-teori yang digunakan untuk mendefinisikan suatu konstruk (Hartono, 2008). Suatu kuesioner dikatakan valid jika item-item pertanyaan pada kuesioner mampu untuk menunjukkan sesuatu yang akan diukur oleh peneliti. Korelasi yang kuat antara konstruk dan item-item pertanyaan dan hubungan yang lemah dengan variabel lainnya merupakan salah satu cara untuk menguji validitas konstruk (*construct validity*) (Abdillah & Hartono, 2015). Validitas konstruk terdiri dari validitas konvergen, dan validitas diskriminan.

Validitas konvergen yaitu *outer loading* atau indikator (*loading* > 0,5 dianggap signifikan) semakin tinggi nilai faktor loading maka semakin penting peranan loading dalam menginterpretasikan matrik faktor. *Rule of Thumb* yang digunakan dalam validitas

konvergen adalah *outer loading* > 0,7, *communality* > 0,5 dan *Average Variance Extracted* (AVE) > 0,5 (Chin, 1955). Validitas diskriminan dinilai berdasarkan *cross loading* pengukuran dengan konstruknya yaitu dengan cara membandingkan nilai *loading* dengan konstruk yang lain. Nilai *cross loading* dianggap valid apabila diperoleh nilai > 0,7. Validitas Konvergen Validitas ini berhubungan dengan prinsip bahwa pengukur atau indikator dari suatu konstruk seharusnya berkorelasi tinggi.

Uji reliabilitas dalam PLS bisa menggunakan dua metode yaitu melihat nilai *cronbach alpha* dan nilai *composite reliability*. *Cronbach alpha* mengukur batas bawah nilai reliabilitas suatu konstruk, sedangkan *composite reliability* mengukur nilai sesungguhnya reliabilitas suatu konstruk (Chin, 1955). Penelitian ini menggunakan nilai *composite reliability* dan *Rule of thumb* nilai *alpha* atau *composite reliability* harus lebih besar dari 0,7 meskipun nilai 0,6 masih bisa diterima (Hair *et al.*, 2008).

Analisis Structural Equation Model Partial Least Square (SEM-PLS)

Statistik inferensial dalam penelitian ini menggunakan analisis *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan metode *Partial Least Square* (PLS). Adapun langkah-langkah analisis SEM-PLS sebagai berikut:

Merancang Model Pengukuran (*Outer Model*)

Outer Model merupakan model yang menghubungkan antara indikator dengan variabel latennya, disebut juga dengan *outer relation* atau *measurement model*, yang mendefinisikan karakteristik konstruk dengan variabel manifestnya.

Untuk mengukur validitas suatu *latent variable*, maka dilakukan dua uji validitas yang disebut *convergent validity* dan *discriminant validity*. *Convergent validity* dilihat berdasarkan *individual item reliability* dan nilai *average variance extracted* (AVE) yang didapat melalui *partial least square regression*. Pemeriksaan *individual item reliability* dapat dilihat dari nilai *standardized loading factor*. Nilai *loading factor* yang dipakai dalam penelitian ini yaitu > 0.7. Nilai AVE harus lebih besar dari 0.50 agar dapat dikatakan valid.

Merancang Model Struktural (*Inner Model*)

Inner model atau model struktural merupakan model yang menghubungkan antar variabel laten. Dalam penelitian ini, model struktural dibentuk berdasarkan teori dan hasil-hasil penelitian empiris (penelitian terdahulu). Untuk menilai *inner model* atau model struktural dilakukan untuk melihat koefisien determinasi, *predictive relevance*, estimasi koefisien jalur dan koefisien parameter (Ghozali & Latan, 2012).

Estimasi *Path Coefficient* dan *Coefficient of Determination*

Model *structural* atau *inner model* dievaluasi untuk melihat adanya seberapa kuat pengaruh variabel independen pada variabel dependen dengan melihat nilai *path coefficient* antara angka 0 sampai 1. Semakin kuat angka *path coefficient* mendekati angka 1, artinya pengaruh variabel independen tersebut semakin kuat mempengaruhi variabel dependen.

Uji Hipotesis

Uji hipotesis menggunakan uji t-test, yang digunakan untuk mendapatkan nilai *t-statistics*, sehingga dapat ditemukan pengaruh sebuah variabel memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak. Sementara itu, untuk melihat apakah pengaruh tersebut positif dan negatif, peneliti dapat melihat nilai *original sample* yang juga merupakan nilai *path coefficient*. Nilai *bootstrap* $\geq 1,96$ menunjukkan bahwa pengaruh variabel tersebut signifikan, sedangkan apabila nilainya dibawah 1,96, maka pengaruhnya lemah. Kriteria penerimaan ataupun penolakan hipotesis adalah H_a diterima dan H_0 ditolak ketika t-statistik menunjukkan $> 1,96$, dan untuk menolak ataupun menerima hipotesis menggunakan nilai probabilitas, maka H_a akan diterima jika $p\text{-value} < 0,05$.

Hasil Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner pada penelitian ini kemudian di analisis menggunakan *Partial Least Square* (PLS). PLS bersifat predictive model dengan tujuan prediksi memiliki konsekuensi bahwa pengujian dapat dilakukan tanpa teori yang kuat. Pengujian model struktural dalam PLS dilakukan dengan software SmartPLS (v.3.0). Langkah awal yang dilakukan dalam pengujian model *structural* mengevaluasi model *outer* (*outer measurement model*). Langkah berikutnya adalah melakukan pengujian model struktural (*inner model*) dan pengujian hipotesis. Hasil-hasil pengujian dipaparkan berikut ini.

Pengujian *Inner Model* atau *Struktural Model*

Kelayakan *model structural* (*inner model*) diukur atau dievaluasi dengan nilai koefisien determinasi (R^2). Nilai tersebut menunjukkan kemampuan konstruk eksogen variabel menjelaskan konstruk *endogen variabel* dalam *model structural*. Dalam hal ini, nilai determinasi menunjukkan kemampuan variabel terhadap minat penggunaan *Less Cash*. Dari hasil analisis data, diketahui nilai *R-square* konstruk dependen (endogen) sebagaimana terangkum pada Tabel 4.12 berikut

Tabel 4.12

Nilai R-Square Model Structural

Variabel	R Square (R^2)
Persepsi Kegunaan	0,430
Sikap	0,605
Niat Menggunakan	0,700

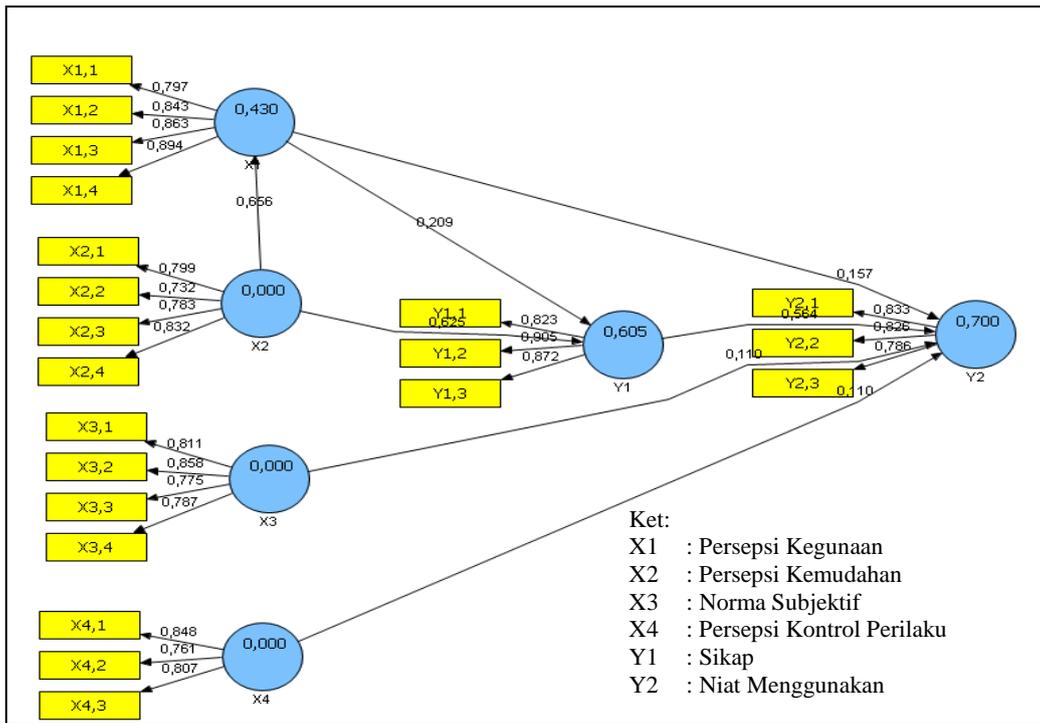
Sumber: Hasil penelitian, 2020

Hasil estimasi memperlihatkan bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) pertama sebesar 0,430, yang berarti akurasi atau ketepatan model persepsi kemudahan *less cash* dalam mempengaruhi persepsi penggunaan *less cash* adalah sebesar 43%, sementara selebihnya 57,8% dijelaskan oleh faktor lain. Pada nilai koefisien determinasi (R^2) kedua sebesar 0,605 menunjukkan bahwa sikap generasi millennial terhadap *less cash* di Kota Bengkulu dipengaruhi oleh persepsi kegunaan dan persepsi kemudahan sebesar 60,5%, sedangkan sisanya 39,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Pada nilai koefisien determinasi (R^2) ketiga sebesar 0,700 menunjukkan bahwa niat generasi millennial menggunakan *less cash* di Kota Bengkulu dipengaruhi oleh persepsi kegunaan, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku sebesar 70%, sedangkan sisanya 30% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Dari hasil evaluasi model structural secara keseluruhan, diketahui bahwa variabel persepsi kegunaan, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku, dan sikap memiliki tingkat prediksi yang baik terhadap minat menggunakan *less cash* oleh generasi millennial di Kota Bengkulu.

Hasil Pengujian Hipotesis

Langkah analisis selanjutnya dalam SEM-PLS adalah melakukan pengujian hipotesis. Untuk menguji tingkat signifikansi variabel konstruk dilihat dari nilai *t-statistic* pada jalur *structural*. Guna memperoleh nilai *t-statistic* dilakukan dengan teknik *bootstrapping*. Pada penelitian ini pengujian *bootstrapping* digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku terhadap sikap, dan pengaruh sikap terhadap minat penggunaan *less cash* pada generasi millennial di Kota Bengkulu. Hasil *bootstrapping* dapat dilihat pada Gambar 4.1 berikut.



Gambar 4.1

Gambar Nilai Analisis Jalur Partial Least Square (PLS)

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2020

Berdasarkan hasil pengujian seperti ditampilkan pada Gambar 4.1, selanjutnya dapat dirangkum nilai koefisien, nilai standar error dan nilai t-statistik seperti tertera pada Tabel 4.13 berikut.

Tabel 4.13

Hasil Partial Least Square (PLS)

Variabel	Koefisien Regresi	t-statistic	t-tabel	Hasil
Persepsi Kemudahan → Sikap	0,624948	6,249400	1,980	H1 diterima
Persepsi Kemudahan → Persepsi Kegunaan	0,655750	4,892205	1,980	H1 diterima
Persepsi Kegunaan → Sikap	0,208619	2,337116	1,980	H1 diterima
Persepsi Kegunaan → Minat Penggunaan	0,157280	2,025316	1,980	H1 diterima
Norma Subjektif → Minat Penggunaan	0,109577	2,317177	1,980	H1 diterima
Persepsi Kontrol Perilaku → Minat Penggunaan	0,109974	2,120717	1,980	H1 diterima
Sikap → Minat Penggunaan	0,563873	4,331677	1,980	H1 diterima

Sumber: Hasil Penelitian 2020, diolah.

1. Pengujian Pengaruh Persepsi Kemudahan terhadap Sikap.

Nilai t-statistic variabel persepsi kemudahan terhadap sikap generasi millennial (jalur Persepsi Kemudahan → Sikap) sebesar 6,239400. Nilai tersebut lebih besar dari nilai t-tabel 1,980. Hasil ini memberi bukti bahwa persepsi kemudahan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap sikap generasi millennial terhadap *less cash*.

2. Pengujian Persepsi Kemudahan terhadap Persepsi Kegunaan.

Nilai t-statistic variabel persepsi kemudahan terhadap persepsi kegunaan *less cash* (jalur Persepsi Kemudahan → Persepsi Kegunaan) sebesar 4,892205. Nilai tersebut lebih besar dari nilai t-tabel 1,980. Hasil ini memberi bukti bahwa persepsi kemudahan berpengaruh signifikan terhadap persepsi kegunaan *less cash*.

3. Pengujian Pengaruh Persepsi Kegunaan terhadap Sikap.

Nilai t-statistic variabel persepsi kegunaan terhadap sikap generasi millennial (jalur Persepsi Kegunaan → Sikap) sebesar 2,337116. Nilai tersebut lebih besar dari nilai t-tabel 1,980. Hasil ini memberi bukti bahwa persepsi kegunaan berpengaruh signifikan terhadap sikap generasi millennial terhadap *less cash*.

4. Pengujian Pengaruh Persepsi Kegunaan terhadap Minat Penggunaan.

Nilai t-statistic variabel persepsi kegunaan terhadap minat generasi millennial menggunakan *less cash* (jalur Persepsi Kegunaan → Minat Menggunakan) sebesar 2,025316. Nilai tersebut lebih besar dari nilai t-tabel 1,980.

5. Pengujian Pengaruh Norma Subjektif terhadap Minat Penggunaan.

Nilai t-statistic variabel norma subjektif terhadap minat generasi millennial menggunakan *less cash* (jalur Norma Subjektif → Minat Menggunakan) sebesar 2,317177. Nilai tersebut lebih besar dari nilai t-tabel 1,980. Hasil ini memberi bukti bahwa norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap minat generasi millennial menggunakan *less cash*.

6. Pengujian Pengaruh Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Minat Penggunaan.

Nilai t-statistic variabel persepsi kontrol perilaku terhadap minat generasi millennial menggunakan *less cash* (jalur Persepsi Kontrol Perilaku → Minat Menggunakan) sebesar 2,120717. Nilai tersebut lebih besar dari nilai t-tabel 1,980. Hasil ini memberi bukti bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh signifikan terhadap minat generasi millennial menggunakan *less cash*.

7. Pengujian Pengaruh Sikap terhadap Minat Penggunaan.

Nilai t-statistic variabel sikap terhadap minat generasi millennial menggunakan *less cash* (jalur Sikap → Minat Menggunakan) sebesar 4,331677. Nilai tersebut lebih besar dari nilai t-tabel 1,980. Hasil ini memberi bukti bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap minat generasi millennial menggunakan *less cash*.

Jadi, dari hasil pengujian hipotesis secara keseluruhan, diketahui bahwa seluruh hipotesis penelitian diterima. Artinya, sikap dan minat generasi millennial menggunakan *less cash* di Kota Bengkulu dipengaruhi oleh persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku.

Hasil Pembahasan dan Penelitian

Pengaruh Persepsi Kemudahan terhadap Sikap

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Persepsi Kemudahan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Sikap. Hal ini dapat diartikan, jika fasilitas *less cash* semakin dipersepsikan mudah, maka sikap generasi millennial akan semakin positif. Jika dikaitkan dengan model kesuksesan teknologi informasi (*Technology Acceptance Model/TAM*) oleh Davis (1989), maka hasil ini sangat sesuai. Dalam model TAM tersebut dijelaskan bahwa seseorang individu akan memiliki sikap positif (sikap untuk menggunakan) teknologi informasi jika teknologi informasi tersebut dipersepsikan mudah untuk digunakan.

Pengaruh Persepsi Kemudahan terhadap Persepsi Kegunaan

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel persepsi kemudahan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap persepsi kegunaan. Hal ini dapat diartikan, jika fasilitas *less cash* semakin dipersepsikan mudah, maka akan dipersepsikan mudah oleh generasi millennial, sehingga akan mendorong untuk memahami terhadap tingkat pentingnya suatu TI. Dalam konsep model teknologi TAM dan *Theory of Reasoned Action* (TRA), persepsi kemudahan dan persepsi kegunaan merupakan faktor kehandalan suatu TI sebelum diadopsi oleh seseorang pengguna. Jika TI dipersepsikan mudah dan bermanfaat, maka mereka cenderung akan menggunakannya. Seperti halnya fasilitas *less cash* yang saat ini telah menjadi satu bentuk layanan finansial yang telah diselenggarakan oleh semua lembaga perbankan, jasa keuangan dan sektor-sektor lainnya.

Pengaruh Persepsi Kegunaan terhadap Sikap

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel persepsi kegunaan mempunyai pengaruh signifikan terhadap sikap. Hal ini dapat diartikan, jika fasilitas *less cash* semakin dipersepsikan memiliki manfaat bagi generasi millennial, maka sikap generasi millennial akan semakin positif. Hal tersebut sejalan dengan konseptual model kesuksesan teknologi informasi TAM (Davis, 1989) dan teori TRA (*Theory of Reasoned Action*) di mana sikap cenderung positif apabila persepsi mengenai suatu hal juga positif, Dalam kaitan dengan dua teori ini, seseorang individu akan memiliki sikap positif terhadap suatu teknologi informasi jika teknologi informasi tersebut memiliki manfaat (kegunaan) pada setiap aktivitas yang dilakukannya.

Pengaruh Persepsi Kegunaan terhadap Minat Penggunaan

Berdasarkan hasil analisis data diketahui persepsi kegunaan fasilitas *less cash* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat generasi millennial menggunakan layanan *less cash* tersebut. Artinya, jika generasi millennial mempersepsi bahwa fasilitas *less cash* semakin sesuai dengan kebutuhannya, maka akan meningkatkan niat generasi millennial untuk menggunakan layanan *less cash* tersebut. *Less cash* sebagai salah satu bentuk layanan *electronic* jasa keuangan yang ditawarkan melalui fasilitas teknologi dan internet di mana para pengguna dapat melakukan dan bertransaksi jasa keuangan dalam suatu lingkungan semu (*virtual environment*). TAM menjelaskan bahwa proses adopsi teknologi informasi dimulai dengan adanya persepsi kegunaan dari teknologi informasi tersebut. Model TAM menganggap bahwa dua keyakinan individual, yaitu *perceived ease of use* dan *perceived usefulness* merupakan determinan utama perilaku adopsi (perilaku untuk menggunakan), termasuk fasilitas *less cash* ini.

Pengaruh Norma Subjektif terhadap Minat Penggunaan

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Norma Subjektif mempunyai pengaruh signifikan terhadap Minat Penggunaan. Hal ini dapat diartikan, jika Norma Subjektif meningkat, maka Minat Penggunaan akan mengalami peningkatan. *Theory of Planned Behavior* (TPB) menjelaskan bahwa perilaku individu akan terbentuk dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, seperti pertimbangan-pertimbangan rasional (Ajzen, 1991).

Pengadopsian suatu system informasi (teknologi) seorang individu akan mempertimbangkan tiga aspek utama, yakni subjektif (positif atau negatif) terhadap kecenderungan seperti perilaku, norma subjektif yaitu persepsi sosial berupa tekanan untuk melakukan atau tidak seperti perilaku yang diberikan pada pembuat keputusan oleh orang lain

yang relevan dan kontrol perilaku yang dirasakan, persepsi kemudahan atau kesulitan untuk melakukan seperti perilaku (Ajzen, 1991).

Pengaruh Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Minat Penggunaan

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Persepsi Kontrol Perilaku mempunyai pengaruh signifikan terhadap Minat Penggunaan. Hal ini dapat diartikan, jika Persepsi Kontrol Perilaku meningkat, maka Minat Penggunaan akan mengalami peningkatan. Seperti telah dijelaskan bahwa mengadopsi suatu system informasi (teknologi) seorang individu akan mempertimbangkan tiga aspek utama, yakni subjektif (positif atau negatif) terhadap kecenderungan seperti perilaku, norma subjektif yaitu persepsi sosial berupa tekanan untuk melakukan atau tidak seperti perilaku yang diberikan pada pembuat keputusan oleh orang lain yang relevan dan kontrol perilaku yang dirasakan, persepsi kemudahan atau kesulitan untuk melakukan seperti perilaku (Ajzen, 1991).

Pengaruh Sikap terhadap Minat Penggunaan

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Sikap mempunyai pengaruh signifikan terhadap Minat Penggunaan. Hal ini dapat diartikan, jika sikap perilaku meningkat, maka minat penggunaan akan mengalami peningkatan. *Theory of Planned Behavior* (TPB) menjelaskan bahwa perilaku individu akan terbentuk dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, seperti pertimbangan-pertimbangan rasional (Ajzen, 1991). Individu dalam mengadopsi suatu teknologi seperti yang telah dijelaskan sebelumnya akan mempertimbangkan tiga aspek utama, yakni subjektif (positif atau negatif), norma subjektif dan kontrol perilaku (Ajzen, 1991). *Attitude toward using* dalam penggunaan teknologi merupakan bentuk penerimaan atau penolakan sebagai dampak bila seseorang menggunakan suatu teknologi dalam aktivitasnya. *Actual usage* merupakan adopsi nyata penggunaan sistem, dikonsepsikan dalam bentuk pengukuran terhadap frekuensi dan durasi waktu penggunaan teknologi (Jahangir & Begum, 2008).

Penutup

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Persepsi Kemudahan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Sikap penggunaan *Less Cash Society*. Hal ini dapat diartikan, jika Persepsi Kemudahan meningkat, maka Sikap penggunaan *Less Cash Society* akan mengalami peningkatan.

2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Persepsi Kemudahan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Persepsi Kegunaan penggunaan *Less Cash Society*. Hal ini dapat diartikan, jika Persepsi Kemudahan meningkat, maka Persepsi Kegunaan penggunaan *Less Cash Society* akan mengalami peningkatan.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Persepsi Kegunaan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Sikap penggunaan *Less Cash Society*. Hal ini dapat diartikan, jika Persepsi Kegunaan meningkat, maka Sikap penggunaan *Less Cash Society* akan mengalami peningkatan.
4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Persepsi Kegunaan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Penggunaan *Less Cash Society*. Hal ini dapat diartikan, jika Persepsi Kegunaan meningkat, maka Minat Penggunaan *Less Cash Society* akan mengalami peningkatan.
5. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Norma Subjektif mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Penggunaan *Less Cash Society*. Hal ini dapat diartikan, jika Norma Subjektif meningkat, maka Minat Penggunaan *Less Cash Society* akan mengalami peningkatan.
6. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Persepsi Kontrol Perilaku mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Penggunaan *Less Cash Society*. Hal ini dapat diartikan, jika Persepsi Kontrol Perilaku meningkat, maka Minat Penggunaan *Less Cash Society* akan mengalami peningkatan.
7. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Sikap mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Penggunaan *Less Cash Society*. Hal ini dapat diartikan, jika Sikap Perilaku meningkat, maka Minat Penggunaan *Less Cash Society* akan mengalami peningkatan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, saran yang akan dilakukan sebagai berikut:

1. Sehubungan dengan besarnya dominan nilai koefisien beta pengaruh Sikap terhadap Minat Penggunaan *Less Cash Society*, maka meskipun saat ini teknologi sudah baik tetapi untuk meningkatkan sikap pengguna perusahaan yang membuat *Less Cash Society* harus dapat membuat inovasi teknologi *Less cash* yang lebih baik dan dapat memudahkan para pengguna karena *Less cash* dirasakan sangat penting untuk digunakan konsumen dimasa yang akan datang. Dengan demikian, maka Minat Penggunaan *Less Cash Society* akan lebih meningkat lagi.

2. Penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pihak manajemen penyedia jasa *less cash* dalam meningkatkan layanan *less cash* untuk memperhatikan niat, persepsi kegunaan, persepsi kenyamanan, kepercayaan, dan fitur layanan dalam meningkatkan kualitas layanan *less cash* sesuai dengan perkembangan dan kemajuan teknologi informasi yang ada.

Referensi

- Abdillah, W., & Jogiyanto, H. (2015). *Partial least square (PLS): Alternatif structural equation modelling (SEM) dalam penelitian bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Adiyanti, A. I. (2015). Pengaruh Pendapatan, Manfaat, Kemudahan Penggunaan, Daya Tarik Promosi, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menggunakan Layanan *E-money* (Studi Kasus : Mahasiswa Universitas Brawijaya). *Jurnal Ilmiah*.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior: *Organizational Behaviour and Human Decidion Processes*. 50, 179–211.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality and behavior* (2 ed.). New York: Open University Press.
- Akdon & Riduwan. (2013). *Rumus dan Data dalam Aplikasi Statistika*. Bandung: Alfabeta.
- Ayudya, A.C., & Wibowo, A. (2018). The intention to use *e-money* using theory of planned behavior and locus of control. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 22(2), 335–349.
- Bank Indonesia. (2014). Bank Indonesia Menganangkan Gerakan Nasional Non Tunai. Diakses dari https://www.bi.go.id/id/ruang-media/siaran-pers/pages/sp_165814.aspx
- Bencsik, A. dan Machova, R. (2016). Knowledge Sharing Problems from the Viewpoint of Intergeneration Management. *Academic Conferences and Publishing Limited*, 42-49
- Chin, Wynne W., Abhijit Gopal, W. & David Salisbury. (1997). *Advancing the Theory of Adaptive Structuration: The Development of a Scale to Measure Faithfulness of Appropriation*. *Information Systems Research*, 8(4): 342-367.
- Davis, F.D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340.
- Filona & Misdiyono. (2019). Factors affecting the adoption of electronic money using technology acceptance model and theory of planned behavior. *Journal of Business Economics*, 24(1), 100–113.
- Fishbein, M & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Reading, MA: Addison-Welsey.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivarians Dengan Program IBM SPSS 23, Cetakan III*. Semarang: Badan Penerbit Undip.
- Ghozali, I., & Latan, H. (2012). *Partial least square : konsep, teknik dan aplikasi. smartPLS 2.0 M3*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Glady, J.E., & Rantung, R. (2020). Determinan analysis of intention to use *e-money* among millennials using UTAUT. *Klabat Journal of Management*, 1(1), 90–104.
- Goleman, D. (2005). *Kecerdasan Emosi: Untuk Mencapai Puncak Prestasi*. (terjemahan: Alex Tri Kantjono). Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Hair, Joseph. F., Barry J, Babin., & James S, Boles. (2008) Publishing Research in Marketing Journals Using Structural Equation Modeling. *Journal Of Marketing Theory and Practice*, 16(4): 279-286
- Hanggono, A.A., Handayani, S.R., & Susilo, H. (2015). Analisis atas praktek TAM (technology acceptance model) dalam mendukung bisnis online dengan memanfaatkan jejaring sosial instagram. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 26(1), 1–9.

- Hidayati, S., Nuryanti, I., Firmansyah, A., Fadly, A., & Darmawan, I. Y. (2006). *Operasional EMoney*.
- Hutami, L.T.H., & Septyarini, E. (2018). Intensi penggunaan electronic wallet generasi millennial pada tiga startup “Unicorn” Indonesia berdasarkan modifikasi TAM. *Jurnal Manajemen*, 8(2), 136–145.
- Howe, N. & Strauss, W. (2002). *Millennials Rising: The Next Great Generation*. New York: Vintage Books.
- Indrawati. (2015). *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis Konvergensi Teknologi Komunikasi dan Informasi*, Bandung : Aditama.
- Jahangir, N. & Begum, N. (2008). The Role of Perceived usefulness, Perceived ease of use, Security and Privacy, and Customer Attitude to Engender Customer Adaptation in the Context of Electronic Banking. *African Journal of Business Management*, 2, 1.
- Jogiyanto, H. (2009). *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Jonathan, S. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Kusuma & Susilowati. (2007). Determinasi Pengadopsian Layanan Internet Banking Perspektif Konsumen Perbankan DIY. *Jurnal Akuntansi dan Auditing*, 11, 2.
- Momani, A.M., & Jamous, M.M. (2017). The evolution of technology acceptance theories. *International Journal of Contemporary Computer Research (IJCCR)*, 1(1), 51–58.
- Moreno, F.M., Lafuente, J.G., Carreón, F.Á., & Moreno, S.M. (2017). The characterization of the millennials and their buying behavior. *International Journal of Marketing Studies*, 9(5), 135–144.
- Nugroho, A., Najib, M., & Simanjuntak, M. (2018). Factors affecting consumer interest in electronic money usage with theory of planned behavior (TPB). *Journal of Consumer Sciences*, 3(1), 15.
- Pikkarainen, T., Pikkarainen, K., Karjaluoto, H. & Pahnla, S. (2004). Consumer acceptance of online banking: an extension of the technology acceptance model. *Internet Research*, 14, 224-35.
- Prasastyo, K.W. (2015). Aplikasi theory of planned behavior (TPB) dalam intensi pembelian apartemen di wilayah jakarta dengan domisili. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 17(2), 134–142.
- Priyambodo, L., Tjiptono, F., & Suyoto. (2016). M-Commerce in Indonesia : Problems and Prospects. *International Journal of Computer Applications & Information Technology*, I
- Putri, N.R.R., Rahadi, R.A., & Murtaqi, I. (2017). A conceptual study on the use of electronic payment instruments among generation Z in bandung city. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)*, 3(9), 32–40.
- Rahmatika, U., & Fajar, M.A. (2019). Faktor - faktor yang mempengaruhi minat penggunaan electronic money: integrasi model tam–tpb dengan perceived risk. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 8(2), 274–284.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: a skill building approach*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tan, J.D., Purba, J.T., & Widjaya, A.E. (2018). Financial technology as an innovation strategy for digital payment services in the millennial generation. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 292(Age), 364–373.
- Venkatesh, V., & Davis, F.D. (2000). Theoretical extension of the technology acceptance model: four longitudinal field studies. *Management Science*, 46(2), 186–204.
- Wulandari, D. ., Soseco, T., & Narmaditya, B. S. (2016). Analysis of the Use of Electronic Money in Efforts to Support the Less Cash Society. *International Finance and Banking*, 3(1), 1.