

# OKTAFIA NUR ANGGRAINI 182010200128 ARTIKEL.docx

*by*

---

**Submission date:** 17-Mar-2023 08:29AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2038975132

**File name:** OKTAFIA NUR ANGGRAINI 182010200128 ARTIKEL.docx (64.56K)

**Word count:** 4041

**Character count:** 27631

# Pengaruh Promosi, Kemudahan Penggunaan dan Risiko Terhadap Keputusan Penggunaan *E-Money* ShopeePay di Sidoarjo.

Oktafia Nur Anggraini <sup>1)</sup>, Dewi Komala Sari <sup>\*2)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Ilmu Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2)</sup> Program Studi Ilmu Manajemen, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: [dewikomalasari@umsida.ac.id](mailto:dewikomalasari@umsida.ac.id)

**Abstract.** *The purpose of this study is to determine the Effect of Promotion, Ease of Use and Risk on the Decision to Use ShopeePay E-money in Sidoarjo. This type of research is descriptive research using quantitative methods. Sampling using non probability sampling techniques and purposive sampling methods. There were 96 respondents involved in the study. Data collection using questionnaires distributed through google forms. As well as in its data processing used the SPSS Statistic 22 program. This research obtained the results that promotion does not have a significant effect on the decision to use, ease of use has a significant influence on the decision to use, and risk does not have a significant influence on the decision to use ShopeePay e-money in Sidoarjo.*

**Keywords** - Promotion; Ease of Use; Risk; Decision to Use.

**Abstrak.** *Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Promosi, Kemudahan Penggunaan dan Risiko Terhadap Keputusan Penggunaan E-money ShopeePay di Sidoarjo. Jenis penelitian adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kuantitatif. Pengambilan sampel menggunakan teknik non probability sampling serta metode purposive sampling. Terdapat sebanyak 96 responden yang terlibat dalam penelitian. Pengumpulan data menggunakan kuisioner yang disebarluaskan melalui google form. Serta dalam pengolahan datanya digunakan program SPSS Statistic 22. Penelitian ini memperoleh hasil bahwa promosi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan, kemudahan penggunaan memiliki pengaruh secara signifikan terhadap keputusan penggunaan, dan risiko tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo.*

**Keywords** – Promosi; Kemudahan Penggunaan; Risiko; Keputusan Penggunaan.

## I. PENDAHULUAN

Kecanggihan teknologi membuat kegiatan manusia yang semula berat menjadi ringan, yang semula rumit menjadi praktis. Seperti halnya kegiatan berbelanja yang dilakukan oleh konsumen. Hadirnya *e-commerce* sangat membantu masyarakat dalam kegiatan jual beli. Dalam melakukan transaksi pembelian konsumen tidak perlu lagi datang secara langsung menuju *outlet*. Pembelian dapat dilakukan secara langsung dengan menggunakan telepon genggam yang dimiliki. Terlebih di era pandemi di mana kegiatan transaksi jual – beli lebih dibatasi. Tidak dapat dipungkiri bahwa hadirnya *e-commerce* banyak menyita perhatian masyarakat. Selain karena kegiatan berbelanja dapat dilakukan kapanpun dan di manapun, hal tersebut juga didukung dengan kemudahan cara bertransaksi yang ditawarkan. Salah satunya yaitu dengan adanya uang elektronik (*e-money*). Metode pembayaran secara digital ini sangat membantu masyarakat dalam bertransaksi. Terdapat dua jenis uang digital atau *e-money* di Indonesia yaitu uang elektronik berbasis kartu atau *chip* dan uang elektronik berbasis aplikasi atau *server*. Uang elektronik berbasis aplikasi atau *server* ini juga sering disebut dengan *e-wallet*. Beberapa *e-wallet* yang sampai saat ini masih menjadi transaksi pilihan yang digunakan masyarakat yaitu di antaranya ShopeePay (dalam aplikasi Shopee), Gopay (dalam aplikasi Gojek), OVO, DANA, LinkAja dan lain-lain. Banyaknya aplikasi pilihan dalam bertransaksi membuat perusahaan pembuat aplikasi tersebut berlomba – lomba dalam memenangkan hati para konsumennya. Yang menjadi tujuan utama dari setiap perusahaan tersebut adalah membuat produk mereka digunakan bahkan digemari oleh penggunaanya.

Salah satu aplikasi yang menghadirkan uang digital adalah Shopee yang di dalamnya terdapat ShopeePay sebagai alat pembayaran. ShopeePay adalah uang digital yang dapat digunakan dalam transaksi pembelian. Aplikasi Shopee pertama kali diluncurkan pada tahun 2015 tepatnya di negara Singapura. Dan semenjak itu jangkauannya meluas ke beberapa negara lain seperti Thailand, Malaysia, Taiwan, Indonesia, Filipina dan Vietnam. Hingga tahun 2019 Shopee juga telah aktif di negara Brazil yang menjadi negara pertama di luar asia. ShopeePay yang terdapat dalam aplikasi Shopee dapat digunakan sebagai alat pembayaran makanan, minuman, jasa, hiburan dan lain sebagainya. Hingga kini penggunaan ShopeePay telah menunjukkan kemajuan yang pesat jika dibanding dengan aplikasi uang digital lainnya.

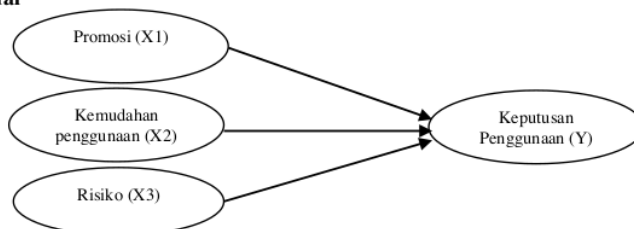
Setiap konsumen memiliki pertimbangan yang berbeda – beda di saat mereka memutuskan untuk menggunakan atau membeli sebuah produk. Keputusan pembelian ialah keikutsertaan secara nyata dalam upaya untuk mendapatkan, memutuskan barang ataupun layanan tak terkecuali keputusan yang diambil juga ikut menyertai berbagai upaya yang dilakukan[1]. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat konsumen dalam perilakunya ketika mengambil suatu keputusan pembelian terhadap produk. Faktor – faktor tersebut yaitu perbedaan akan pekerjaan, kondisi sosial ekonomi, kegemaran atau hobi dari masing-masing konsumen yang pastinya antar satu konsumen dengan yang lain tidaklah sama, perbedaan jenis kelamin serta usia juga turut menjadi faktornya[2].

Promosi merupakan persuasi satu arah dan arus informasi yang dirancang untuk mengarahkan perusahaan atau seseorang untuk melangkah dalam menghasilkan perubahan pemasaran[3]. Promosi penjualan adalah segala bentuk penawaran atau insentif jangka pendek yang ditujukan pada pembeli, pengecer atau pedagang grosir yang dirancang untuk mendapatkan respon secara spesifik dan segera[1]. Promosi ialah suatu proses untuk menginformasikan, membujuk, dan mempengaruhi suatu keputusan pembelian[4]. Penguatan strategi promosi salah satunya yaitu melalui periklanan yang disampaikan baik secara offline maupun online.[5]. Didukung dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan[6]. Sedangkan hasil penelitian lain menunjukkan bahwa variabel promosi tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan penggunaan[7]. Selain itu penelitian lainnya juga membuktikan bahwa variabel promosi tidak signifikan mempengaruhi keputusan penggunaan[8].

Hadirnya aplikasi dengan segala macam fitur dan layanan yang tersedia memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi pembelian yang mereka inginkan. Oleh karena itu kemudahan juga bisa menjadi alasan seseorang dalam menggunakan produk atau jasa. Kemudahan adalah sejauh mana seseorang percaya bahwa dalam menggunakan suatu teknologi akan bebas dari usaha. Kemudahan penggunaan adalah kemudahan untuk dipelajari, dipahami, sederhana dan mudah dalam pengoperasiannya[22]. Konsep kemudahan memberikan pengertian bahwa apabila sebuah teknologi mudah untuk digunakan, maka pengguna akan cenderung untuk menggunakannya[23]. Hal ini sesuai dengan penelitian yang menunjukkan hasil positif dan signifikan pada variabel kemudahan penggunaan terhadap keputusan penggunaan[6]. Pada penelitian lainnya juga menunjukkan bahwa variabel kemudahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan[8]. Namun, ada pula hasil penelitian yang menunjukkan bahwa variabel kemudahan berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan penggunaan[9].

Pada setiap pengambilan keputusan selalu disertai dengan adanya risiko, begitu pula dengan keputusan pembelian. Ketika konsumen telah menetapkan minat dalam penggunaan produk maka akan muncul konsekuensi yang harus didapat[10]. Risiko adalah suatu keadaan tidak pasti yang dipertimbangkan oleh seseorang untuk memutuskan atau bertransaksi secara online[11]. Risiko adalah penghambat besar bagi seseorang ketika mempertimbangkan kemungkinan untuk bertransaksi atau tidak secara nyata[12]. Adanya risiko membuat konsumen mempertimbangkan kembali apakah harus menggunakan produk tersebut atau tidak. Dalam penggunaan ShopeePay beberapa kendala dapat terjadi seperti *cashback* yang belum diterima atau bahkan kendala dalam melakukan *top up* dan juga penarikan saldo ke rekening yang cukup lama. Akan tetapi, tidak semua konsumen mempertimbangkan kehadiran risiko tersebut. Pada sebagian konsumen risiko tidaklah berpengaruh karena keinginan mereka untuk menggunakan dan memiliki sebuah produk/jasa jauh lebih besar. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel risiko tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan penggunaan[10]. Sedangkan pada penelitian lainnya menunjukkan bahwa variabel persepsi resiko berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan penggunaan[13].

Banyak penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu terkait dengan variabel – variabel yang mempengaruhi keputusan penggunaan. Namun hasil yang didapatkan beragam dan tidak konsisten. *Evidence Gap* merupakan temuan penelitian baru yang hasilnya bertentangan karena adanya ketidakonsistenan hasil dari penelitian yang terdahulu. Berdasar hal tersebut maka perlu dilakukan penelitian ulang guna mengetahui bahwa variabel – variabel yang akan diteliti memiliki pengaruh atau tidak [14]. Berdasarkan hal tersebut maka dapat ditarik kesimpulan GAP dalam penelitian ini adalah *Evidence GAP*, yang menunjukkan bahwa adanya kesenjangan hasil penelitian terdahulu (*research gap*) antara variabel promosi, kemudahan dan risiko terhadap keputusan penggunaan. Berdasar hal tersebut, maka perlu dilakukan penelitian mengenai promosi, kemudahan dan risiko terhadap keputusan penggunaan *e-money* ShopeePay. Hal inilah yang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul : "Pengaruh Promosi, Kemudahan Penggunaan dan Risiko Terhadap Keputusan Penggunaan *E-Money* ShopeePay di Sidoarjo."

**Kerangka konseptual****Gambar 1. Kerangka Konseptual Secara Parsial****Hipotesis**

H1 = Promosi berpengaruh terhadap keputusan penggunaan.

H2 = Kemudahan penggunaan berpengaruh terhadap keputusan penggunaan.

H3 = Risiko berpengaruh terhadap keputusan penggunaan.

**I. METODE**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif yang merupakan metode penelitian dengan berlandaskan pada filsafat positivisme, dipergunakan untuk kepentingan penelitian pada populasi atau sampel tertentu[15]. Penelitian ini dianalisis menggunakan data statistik dengan dibantu program SPSS 22. Dalam penelitian ini terdapat dua jenis variabel yaitu variabel bebas (*independent*) dan variabel terikat (*dependen*). Variabel bebas (*independent*) yaitu variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel terikat (*dependen*), sedangkan yang dinamakan variabel terikat (*dependen*) yaitu variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat oleh karena adanya variabel bebas (*independent*) [16]. Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu variabel promosi (X1), kemudahan penggunaan (X2), dan risiko (X3), sedangkan untuk variabel terikatnya adalah keputusan penggunaan (Y).

Adapun indikator dalam penelitian ini, promosi indikatornya yaitu Frekuensi Promosi, Kualitas Promosi, Kuantitas Promosi, Waktu Promosi, Ketepatan/Kesesuaian Sasaran Promosi[17]. Kemudahan penggunaan indikatornya yaitu *Easy of learn*, *Controllable*, *Clear and understandable*, *Flexibility*, *Easy to become skinfull*, *Easy to use*[18]. Risiko indikatornya yaitu *Financial Risk*, *Social Risk*, *Performance Risk*, *Time and Convenience Risk*, *Physical Risk*, *Psychological Risk*[19].

Penelitian ini berlokasi di kota atau Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah masyarakat Sidoarjo yang pernah menggunakan ShopeePay. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *Non Probability Sampling* merupakan teknik dalam pengambilan sampel yang tidak memberi peluang yang sama untuk setiap anggota populasi yang dipilih dan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan menggunakan pertimbangan tertentu. Adapun kriteria sampel untuk pengambilan data kuisioner adalah responden yang pernah menggunakan *e-money* ShopeePay dan termasuk dalam masyarakat Sidoarjo. Dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah konsumen pengguna ShopeePay. Karena populasi pengguna *e-money* tidak diketahui dengan pasti, maka jumlah sampel dapat dihitung menggunakan rumus Wibisono. Dan didapatkan 96 responden. Apabila subjeknya kurang dari 100, maka lebih baik ambil semuanya, sehingga penelitiannya merupakan termasuk penelitian populasi[20]. Berdasarkan hal tersebut, maka sampel dalam penelitian ini berjumlah 96 orang yang merupakan pengguna ShopeePay di Sidoarjo.

Sumber data dalam penelitian menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer berasal dari kuisioner, sedangkan data sekunder berasal dari jurnal penelitian terdahulu yang relevan. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner yang diukur menggunakan skala likert dengan bobot hitung mulai dari 1 hingga 5 yaitu : sangat tidak setuju (1), tidak setuju (2), netral (3), setuju (4), sangat setuju (5).

Teknik analisis data menggunakan uji kualitas data yang terdiri dari uji validitas serta uji reliabilitas, kemudian dilakukan uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, uji linieritas, uji autokorelasi, uji heteroskedastisitas, dan uji multikolinieritas. Selanjutnya dilakukan juga analisis regresi linier berganda, dan terakhir untuk pengujian hipotesis dilakukan uji t, koefisien korelasi berganda (R) dan koefisien determinasi berganda ( $R^2$ ) dengan bantuan program SPSS 22.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Teknik Analisis Data

##### Uji Validitas

Hasil uji validitas semua item pernyataan kuisioner dari semua variabel mempunyai hasil r-hitung yang lebih besar dari r-tabel ( $r\text{-hitung} > 0,200$ ), serta nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 ( $< 0,05$ ), sehingga pengujian dinyatakan valid serta dapat digunakan untuk mengukur variabel yang sedang diteliti.

##### Uji Reliabilitas

Nilai *cronbach alpha* menunjukkan hasil lebih besar dari 0,50 pada variabel promosi sebanyak 0,827, kemudahan penggunaan sebanyak 0,859, risiko sebanyak 0,903 dan keputusan penggunaan sebanyak 0,843. Dengan demikian instrument kuisioner pada tiap variabel dapat dikatakan memiliki reliabilitas.

##### Uji Asumsi Klasik

##### Uji Normalitas

Hasil dari pengujian menunjukkan nilai *Kolmogorov smimov* sebanyak 0,054 di mana nilai tersebut lebih dari 0,05. Maka disimpulkan bahwa data pada penelitian berdistribusi dengan normal.

##### Uji Linieritas

Berdasarkan hasil pengujian penelitian nilai *sig. Linearity* untuk variabel keputusan penggunaan dengan Promosi 0,000 ( $0,000 < 0,05$ ), variabel keputusan penggunaan dengan kemudahan penggunaan 0,000 ( $0,000 < 0,05$ ), dan variabel keputusan penggunaan dengan risiko 0,041 ( $0,041 < 0,05$ ). Dari semua variabel tersebut dengan nilai *Sig. Linearity*  $< 0,05$ , dapat disimpulkan bahwa hubungan antar variabel adalah linier. Bila skor pada variable independen meningkat maka akan diikuti dengan meningkatnya skor variabel dependen.

##### Uji Autokorelasi

Pada pengujian ini diperoleh nilai Durbin Watson dengan nilai 2,131 dengan  $dL < d < dU$  atau  $1,603 < 2,131 < 2,268$ , dapat diartikan bahwa dalam penelitian ini regresi berganda yang digunakan tidak terjadi autokorelasi

##### Uji Heterokedastisitas

Hasil olah data, memperlihatkan tidak adanya heteroskedastisitas di dalam penelitian. Karena tidak ada suatu pola tertentu dan *scatterplot* titik – titik juga menyebar acak dari bagian atas angka 0 atau di bagian bawah angka 0 dari sumbu vertikal (sumbu Y),

##### Uji Multikolinearitas

Didapat nilai VIF pada variabel Promosi sebanyak 1,760 ( $< 10$ ), variabel kemudahan penggunaan sebanyak 1,839 ( $< 10$ ), dan variabel risiko sebanyak 1,061 ( $< 10$ ). Berdasar hasil tersebut, maka disimpulkan bahwa regresi linier berganda dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas, dengan demikian antara variabel bebas dapat dikatakan tidak saling berpengaruh satu dengan yang lain.

#### Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 1. Regresi Linier Berganda

|       |                           | Coefficients <sup>a</sup>   |                           | t    | Sig.  |
|-------|---------------------------|-----------------------------|---------------------------|------|-------|
| Model |                           | Unstandardized Coefficients | Standardized Coefficients |      |       |
|       |                           | B                           | Std. Error                | Beta |       |
| 1     | (Constant)                | 2,834                       | 1,895                     |      | 1,496 |
|       | Promosi (X1)              | ,089                        | ,095                      | ,101 | ,935  |
|       | Kemudahan Penggunaan (X2) | ,447                        | ,092                      | ,536 | 4,844 |
|       | Risiko (X3)               | ,025                        | ,038                      | ,055 | ,653  |

Sumber : Hasil Olah Data SPSS 22

Berdasarkan tabel di atas diketahui terkait model persamaan regresi dari keempat variabel penelitian adalah berikut ini :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 2,834 + 0,089 + 0,447 + 0,025 + e$$

Berdasarkan pada model persamaan regresi tersebut di atas, dapat diinterpretasikan yaitu sebagai berikut :

a. A = konstanta = 2,834

Nilai konstanta positif 2,834 yang menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh variabel bebas yaitu promosi, kemudahan penggunaan, risiko, nilai variabel keputusan penggunaan tidak berubah konstan sebesar 2,834.

- b. Koefisien regresi untuk  $X_1 = 0,089$

Nilai koefisien 0,089 antara variabel promosi dengan keputusan penggunaan mempunyai hubungan yang positif. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jika variabel promosi meningkat satu satuan, maka variabel keputusan penggunaan akan mengalami peningkatan sebesar 0,089 satuan.

- c. Koefisien regresi untuk  $X_2 = 0,447$

Koefisien variabel kemudahan penggunaan dengan keputusan penggunaan adalah 0,447, artinya memiliki hubungan positif. Dengan demikian disimpulkan bahwa bila variabel kemudahan penggunaan mengalami peningkatan satu satuan, maka keputusan penggunaan akan meningkat sebanyak 0,447 satuan.

- d. Koefisien regresi untuk  $X_3 = 0,025$

Nilai koefisien 0,025 antara variabel risiko dengan keputusan penggunaan berada pada hubungan yang positif. Sehingga dapat disimpulkan bahwa bila variabel risiko meningkat satu satuan, maka variabel keputusan penggunaan akan meningkat sebanyak 0,025 satuan.

### Uji Hipotesis

#### Uji Parsial (Uji t)

Tabel 2. Uji t (parsial)

|              |                           | <i>Coefficients<sup>a</sup></i>    |                   |                                  |             |
|--------------|---------------------------|------------------------------------|-------------------|----------------------------------|-------------|
| <i>Model</i> |                           | <i>Unstandardized Coefficients</i> |                   | <i>Standardized Coefficients</i> | <i>t</i>    |
|              |                           | <i>B</i>                           | <i>Std. Error</i> | <i>Beta</i>                      | <i>Sig.</i> |
| 1            | (Constant)                | 2,834                              | 1,895             |                                  | 1,496       |
|              | Promosi (X1)              | ,089                               | ,095              | ,101                             | ,935        |
|              | Kemudahan Penggunaan (X2) | ,447                               | ,092              | ,536                             | 4,844       |
|              | Risiko (X3)               | ,025                               | ,038              | ,055                             | ,653        |

Sumber : Hasil Olah Data SPSS 22

Dengan menggunakan tingkat kepercayaan 5% (0,05) dan *degree of freedom*  $k = 3$  serta  $df2 = n - k - 1$  ( $96 - 3 - 1 = 92$ ) sehingga didapat nilai ttabel 1,986 maka disimpulkan,

1. Promosi (X1)

$H_0$ =Variabel Promosi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Penggunaan.

$H_1$ =Variabel Promosi secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Penggunaan.

Berdasarkan tabel uji t didapat thitung 0,935. Thitung < ttabel ( $0,935 < 1,986$ ). Dengan demikian  $H_1$  ditolak dan  $H_0$  diterima, hal ini diperkuat dengan nilai signifikansi ( $0,352 > (0,05)$ ), artinya variabel Promosi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Penggunaan pada pengguna e-money ShopeePay di Sidoarjo.

2. Kemudahan Penggunaan (X2)

$H_0$ =Variabel Kemudahan Penggunaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Penggunaan.

$H_1$ =Variabel Kemudahan Penggunaan secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Penggunaan.

Berdasar tabel uji t didapat thitung 4,844. Thitung > ttabel ( $4,844 > 1,986$ ). Dengan demikian  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak, hal ini diperkuat dengan nilai signifikansi ( $0,000 < (0,05)$ ), artinya variabel Kemudahan Penggunaan berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Penggunaan pada pengguna e-money ShopeePay di Sidoarjo.

3. Risiko (X3)

$H_0$ =Variabel Risiko secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Penggunaan.

$H_1$ =Variabel Risiko secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Penggunaan.

Berdasar tabel uji t didapat thitung 0,653. Thitung < ttabel ( $0,653 < 1,986$ ). Dengan demikian  $H_1$  ditolak dan  $H_0$  diterima, hal ini diperkuat dengan nilai signifikansi ( $0,516 > (0,05)$ ), artinya variabel Risiko tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Penggunaan pada pengguna e-money ShopeePay di Sidoarjo.

**Koefisien Determinasi Berganda ( $R^2$ )****Tabel 3. Uji ( $R^2$ )**

| <i>Model Summary<sup>b</sup></i> |                   |                 |                          |                                   |
|----------------------------------|-------------------|-----------------|--------------------------|-----------------------------------|
| <i>Model</i>                     | <i>R</i>          | <i>R Square</i> | <i>Adjusted R Square</i> | <i>Std. Error of the Estimate</i> |
| 1                                | ,622 <sup>a</sup> | ,387            | ,367                     | 2,143                             |

Sumber : Hasil Olah Data SPSS 22

Pada tabel di atas dapat dijelaskan bahwa ( $R^2$ ) memiliki nilai 0,38 atau 38% sehingga disimpulkan bahwa variabel promosi, kemudahan penggunaan, dan risiko dapat menjelaskan mengenai variabel keputusan penggunaan dalam penelitian ini dan sisanya 62% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijadikan objek di dalam penelitian ini.

**Koefisien Korelasi Berganda ( $R$ )****Tabel 10. Uji ( $R$ )**

| <i>Model Summary<sup>b</sup></i> |                   |                 |                          |                                   |
|----------------------------------|-------------------|-----------------|--------------------------|-----------------------------------|
| <i>Model</i>                     | <i>R</i>          | <i>R Square</i> | <i>Adjusted R Square</i> | <i>Std. Error of the Estimate</i> |
| 1                                | ,622 <sup>a</sup> | ,387            | ,367                     | 2,143                             |

Sumber : Hasil Olah Data SPSS22

Nilai  $R$  memiliki jangkauan 0-1, artinya semakin mendekati angka 1 maka semakin kuat hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Namun jika semakin mendekati 0 maka hubungan akan semakin lemah atau bahkan tidak berhubungan sama sekali antara variabel bebas dengan terikat. Dalam penelitian diketahui bahwa nilai  $R$  0,622. Memperlihatkan bahwa hubungan cukup kuat antara variabel bebas dengan variabel terikat karena mendekati angka 1.

**Pembahasan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui seberapa besarnya pengaruh promosi, kemudahan penggunaan, dan risiko terhadap keputusan penggunaan dengan menggunakan aplikasi olah data SPSS versi 22:

**Hipotesis Pertama : Promosi berpengaruh terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo.**

Berdasarkan hasil analisis membuktikan bahwa promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo. Hal ini dapat diartikan bahwa promosi yang diberikan oleh ShopeePay tidak mempengaruhi konsumen secara signifikan dalam pengambilan keputusan penggunaan. Karena ada atau tidaknya promosi responden tetap memutuskan untuk menggunakan e-money ShopeePay. Responden beranggapan bahwa penerapan promosi tidak selalu menyebabkan terjadinya keputusan dalam hal menggunakan sebuah produk atau jasa. Sebagian responden dalam penelitian ini memutuskan menggunakan produk tanpa melihat adanya promosi. Promosi yang telah ditawarkan dalam e-money ShopeePay setiap waktu dengan sangat informatif baik melalui media iklan, radio dan lainnya, nyatanya masih belum dapat membujuk konsumen untuk melakukan keputusan dalam penggunaan produk. Hal ini juga dapat terjadi karena faktor kebutuhan dan keinginan mereka yang jauh lebih besar, sehingga promosi tidak menjadi hal penting bagi konsumen. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan teori yang mendefinisikan bahwa promosi adalah aktivitas yang dilakukan dengan mengkomunikasikan keunggulan produk serta membujuk pelanggan untuk membeli produk tersebut[21]. Selain itu didukung dengan penelitian yang membuktikan bahwa promosi tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan penggunaan[7].

**Hipotesis Kedua : Kemudahan Penggunaan berpengaruh terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo.**

Berdasarkan hasil analisis membuktikan bahwa kemudahan penggunaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo. Hal ini dapat diartikan bahwa kemudahan penggunaan yang diberikan oleh ShopeePay mempengaruhi konsumen secara signifikan dalam mengambil keputusan menggunakan e-money ShopeePay. Responden beranggapan bahwa Kemudahan Penggunaan mempunyai pengaruh terhadap Keputusan Penggunaan. Karena kemudahan yang ditawarkan dalam sistem membuat pengguna merasakan keuntungan. Karena simpel, mudah dan praktis dalam penggunaannya, sehingga membuat konsumen nyaman bahkan tidak menutup kemungkinan akan bergantung pada produk atau jasa tersebut. Hal ini didukung teori yang mendefinisikan bahwa kemudahan adalah seberapa jauhnya individu dapat yakin akan terbebas dari usaha nyata ketika menggunakan sebuah teknologi. Kemudahan dalam penggunaan yang dimaksud adalah mudah untuk dipelajari, dapat dipahami, tidak rumit dan mudah dalam pengoperasian[22]. Hasil penelitian ini didukung dengan

penelitian yang membuktikan bahwa kemudahan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan [6]. Penelitian lainnya juga membuktikan bahwa kemudahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan [8].

#### **Hipotesis Ketiga : Risiko berpengaruh terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo.**

Berdasarkan hasil analisis membuktikan bahwa risiko tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo. Hal ini dapat diartikan bahwa risiko yang ada pada ShopeePay tidak mempengaruhi konsumen secara signifikan dalam pengambilan keputusan penggunaan. Responden beranggapan bahwa mereka tidak merasakan rugi karena adanya risiko dari penggunaan e-money ShopeePay. Seperti risiko yang akan didapat secara financial, hilangnya waktu karena menggunakan produk/jasa, tersebarnya data pribadi, penilaian buruk dari orang lain hingga dicap boros. Ada atau tidaknya risiko responden tetap memutuskan untuk menggunakan e-money ShopeePay. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori yang mendefinisikan bahwa risiko adalah rasa yakin yang dimiliki seseorang tentang kemungkinan adanya rugi yang akan didapat dari sebuah aktivitas. Bagi seseorang, risiko merupakan penghambat besar ketika melakukan pertimbangan mengenai mungkinkah melakukan transaksi atau tidak [12]. Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang membuktikan bahwa risiko tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan penggunaan [10].

### **IV. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa variabel promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo. Variabel kemudahan penggunaan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo dan variabel risiko tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan penggunaan e-money ShopeePay di Sidoarjo.

Adapun saran yang dapat diberikan oleh peneliti yaitu untuk variabel promosi, perlu diperhatikan agar dapat meningkatkan keyakinan konsumen dalam penggunaan e-money ShopeePay. Shopee dapat lebih meminimalisir kesulitan dalam pengoperasian fitur e-money ShopeePay. Serta dapat mengurangi faktor – faktor risiko agar masyarakat semakin tertarik untuk menggunakannya. Melakukan perbaikan sistem secara tepat dan meminimalisir gangguan pada layanan agar konsumen semakin merasakan aman dan nyaman ketika menggunakan e-money ShopeePay.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat. Bapak dan Ibu serta keluarga tercinta yang senantiasa memberi dukungan baik materil maupun do'a dan kasih sayang serta teman-teman seperjuangan yang turut memberi semangat dan motivasi yang selalu menyertai peneliti.

### **REFERENSI**

- [1] Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Edisi 4 : ANDI.
- [2] Sari, Mia Andika, Rodiana Listiawati, Novitasari dan Rahmanita Vidyasari. (2020). Analisa Pengaruh Daya Tarik Promosi, Persepsi Kemudahan, Persepsi Manfaat, Persepsi Keamanan Terhadap Minat Penggunaan E-Wallet. *Ekonomi & Bisnis*, 18(2), 126–134. <https://jurnal.pnj.ac.id/index.php/ekbis/article/view/2493>
- [3] Saharani, Andina dan Llik Indayani. (2023). Pengaruh Kualita Produk, Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik di Sidoarjo. *Indonesian Journal of Innovation Studies*. 21(2023). <https://doi.org/10.21070/ijins.v21i.778>
- [4] Ernestivita, Gesty. (2016). Analisis Pengaruh Place, Promotion, Dan People Terhadap Keputusan Konsumen Melakukan Pembelian Produk Pasar Modal Dengan Menggunakan Jasa Equity Brokerage Di Pt Sucoriners Central Gani Cabang Kediri. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 1(2), 10–20. <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/manajemen/article/view/455>
- [5] Miilenia, Arum dan Rita Ambarwati Sukmono. (2023). Penguatan Strategi Promosi Brand Umama Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hijab Instan pada Kalangan Mahasiswa di Wilayah Sidoarjo. *Indonesian Journal of Innovation Studies*. 21(2023). <https://doi.org/10.21070/ijins.v21i.766>
- [6] Widiyanti, Wiwik. (2020). Pengaruh Kemudahan, Kemudahan Penggunaan dan Promosi terhadap Keputusan Penggunaan E-Wallet OVO di Depok. *Moneter - Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 7(1), 54–68. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejournal/index.php/moneter/article/view/7567>
- [7] Jaya, Andri dan Suharto. (2021). Pengaruh Kemudahan Penggunaan dan Promosi terhadap Keputusan Penggunaan Uang Elektronik (Studi Kasus di Gopay pada Mahasiswa S1 dan D3 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro). *Jurnal Manajemen Diversifikasi*, 1(3), 574-584. <https://eprints.ummmetro.ac.id/1282/>

- [8] Latief, Fitriana dan Dirwan. 2020. Pengaruh Kemudahan, Promosi, dan Kemanfaatan terhadap Keputusan Penggunaan Uang Digital. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*. 20200428 (1). 3(April), 16–30. <https://doi.org/10.35326/jiam.v3i1.612>
- [9] Ambarwati, Dian. (2019). Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan dan Persepsi Kepercayaan Terhadap Keputusan Penggunaan Go-Pay Pada Mahasiswa Stie Aub Surakarta. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 6(1), 88–103. <https://e-journal.stie-aub.ac.id/index.php/kelola/article/view/531>
- [10] Anggono, Buyung Nova Tri, Istiatin, dan Solichul Hadi. (2020). Persepsi Kemudahan, Resiko dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Penggunaan Gopay. *Fokus Ekonomi : Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 144–153. <https://ejournal.stiepena.ac.id/index.php/fe/article/view/290>
- [11] Yudha, Hafid Nur. (2015). “Analisis Pengaruh Persepsi Nasabah Perbankan Terhadap Internet Banking Adoption (Studi Pada Nasabah Perbankan Yang Pengguna Internet Banking Di Kota Surakarta)”. Vol 4, No 4., <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/accounting/article/view/9568>
- [12] Kim, Ferrin dan Rao. (2008). A trust consumer decision making model in e-commerce: Role of trust, perceived risk, and their attendents. *Decissions support systems*, 44(2), 544-564 <https://doi.org/10.1016/j.dss.2007.07.001>
- [13] Adella dan Rosdiana Sijabat. (2021). Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran dan Persepsi Resiko Terhadap Keputusan Konsumen Pada Penggunaan Kartu Kredit Cimb Niaga. *Jurnal Transaksi*, 13(1), 116–133. <https://mx2.atmajaya.ac.id/index.php/transaksi/article/view/3187>
- [14] Lira, Agustina. (2020). *Pengantar Metode Penelitian Manajemen*. Cetakan 1. Surabaya: Jakad Media Publishing,
- [15] Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif dan kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- [16] Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- [17] Senggetang, Vania, Silvy Mandey dan Moniharapon. (2019). Pengaruh Lokasi, Promosi Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Perumahan Kawanua Emerald City Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1), 881–890. <https://doi.org/10.35794/emba.v7i1.22916>
- [18] Rakhmadian, Miftah, Putri Vina Sefaverdiana, Nur Rahman. (2019). Analisis Persepsi Kemanfaatan dan Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Penggunaan Sistem Informasi Akademik. *Indonesian Journal on Computer and Information Technology* 4 (2) : 155 – 161. <https://doi.org/10.31294/ijcit.v4i2.5833>
- [19] Haryani, Dwi Septi. (2019). Pengaruh Persepsi Risiko Terhadap Kputusan Pembelian Online di Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi* 8(2), 198-209. <https://doi.org/10.33373/dms.v8i2.2155>
- [20] Arikunto, Suharsimi. (2010). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek Cetakan Kedua Belas*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- [21] Argitama. (2020). Pengaruh E-Service Quality Dan Promosi Terhadap Keputusan Penggunaan Produk Gopay (Studi Pada Pengguna Aplikasi Gojek Di Kota Semarang). *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53m(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.14710/jiab.2020.26224>
- [22] Hartono, Jogiyanto. (2007). *Sistem Informasi Keperilakuan (Revisi)*. Yogyakarta: Andi.
- [23] Mafulah, Farikha Nur dan Dewi Komala Sari. (2022). The Effect of Lifestyle, Ease and Trust on User Satisfaction of the Eletronic Wallet Application in Sidoarjo. *Academia Open*. 7(2022). <https://doi.org/10.21070/acopen.7.2022.3186>

**Conflict of Interest Statement:**

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

ORIGINALITY REPORT

8%

SIMILARITY INDEX

8%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

[ijins.umsida.ac.id](http://ijins.umsida.ac.id)

Internet Source

4%

2

[ejournal.stiepena.ac.id](http://ejournal.stiepena.ac.id)

Internet Source

2%

3

[eprints.iain-surakarta.ac.id](http://eprints.iain-surakarta.ac.id)

Internet Source

2%

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%