

## INTISARI

Pada era *digitalisasi* semakin dipermudah dengan adanya beberapa *e-commerce* yang menyediakan layanan uang elektronik sebagai alat untuk melakukan transaksi, selain *mobile payment* ada pula yang dinamakan *paylater* yang keduanya bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam menggunakan fitur-fitur baru yang disediakan oleh masing-masing *e-commerce*. *Shopee paylater* hadir sebagai salah satu bentuk transaksi uang elektronik non tunai yang dapat membantu masyarakat mempermudah transaksi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang membuat seseorang memiliki niat menggunakan *Shopeepay Later*.

Penelitian ini menggunakan metode survei yang dilakukan dengan menyebarkan kuisioner melalui Google Form untuk mengumpulkan data. Metode yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan kriteria tertentu. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 214 responden dengan kriteria responden adalah pengguna aplikasi *shopee* berusia 18 tahun ke atas dan belum menggunakan *shopee paylater*. Penelitian menggunakan Model UTAUT dengan analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja dan pengaruh sosial memberikan pengaruh terhadap niat perilaku penggunaan *shopee paylater*. Sementara ekspektasi usaha dan fasilitas pendukung tidak berpengaruh terhadap niat perilaku penggunaan *shopee paylater*

Kata kunci: Ekspektasi Kinerja, Ekspektasi Usaha, *Shopee paylater*, Niat Perilaku

## **ABSTRACT**

In the era of digitalization, it is increasingly facilitated by the existence of several e-commerce services that provide electronic money services as a tool for conducting transactions, in addition to cellular payments there are also those that result in paylater, both of which aim to make it easier for the public to use the new features provided by each e-commerce platform trade. ShopeePay Later is present as a form of non-cash electronic money transactions that can help the public make transactions easier. This study aims to find out what factors make someone have the intention of using ShopeePay Later.

This study uses a survey method conducted by distributing questionnaires through Google Forms to collect data. The method used is purposive sampling with certain criteria. The number of samples in this study were 214 respondents with the criteria of respondents being shopee application users aged 18 years and over and not using shopeepay later. The study used the UTAUT model with multiple linear regression analysis.

The results of this study indicate that performance expectancy and the social influence on the intention to use shopeepay later. Meanwhile, effort expectancy and facilitating condition have no effect on behavioral intentions to use shopeepay later

Keywords: Performance Expectations, Effort Expectancy, ShopeePay Later,  
Behavioral Intentions