

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis niat konsumen pada penggunaan sistem pembayaran seluler, menggunakan sebuah model penelitian dari Venkatesh et al., (2003) dan di modifikasi oleh Kanishk Gupta dan Nupur Arora., (2019) yang merupakan model penerimaan teknologi, *Unified Theory of Acceptance Model* (UTAUT). Penelitian ini menjadikan sistem pembayaran seluler yang diterbitkan oleh perusahaan rintisan sebagai obyek penelitian.

Sebanyak 250 pengguna sistem pembayaran seluler berpartisipasi dalam penelitian kuantitatif ini sebagai responden. Pengumpulan data dilakukan dengan metode *non probability sampling* dan dalam proses pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Hasil penelitian menggunakan perangkat lunak SPSS dan menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja, ekspektasi kinerja upaya, pengaruh sosial, kondisi yang memfasilitasi, motivasi hedonis, kebiasaan, dan nilai harga berpengaruh positif pada niat berperilaku pada penggunaan sistem pembayaran seluler. Niat berperilaku teridentifikasi memiliki pengaruh positif pada perilaku penggunaan sistem pembayaran seluler. Penelitian ini juga memberikan saran pada pengembangan sistem pembayaran seluler agar dapat meningkatkan jumlah pengguna dengan efektif.

Kata kunci : Venkatesh; Kanishk Gupta; Nupur Arora; *unified theory of acceptance model*; UTAUT; ekspektasi kinerja; ekspektasi upaya; pengaruh sosial; kondisi yang memfasilitasi; motivasi hedonis; kebiasaan; nilai harga; niat berperilaku; perilaku penggunaan sistem pembayaran seluler.

## **ABSTRACT**

This study aims to analyze consumer intentions to use mobile payment systems, using a research model from Venkatesh et al., (2003) and modified by Kanishk Gupta and Nupur Arora., (2019) which is a technology acceptance model, *Unified Theory of Acceptance Model* (UTAUT). This research uses a mobile payment system published by a startup company as the object of research.

A total of 250 mobile payment system users participated in this quantitative study as respondents. The data was collected by method *non probability sampling* and in the sampling process using *purposive sampling*. The results of the study using SPSS software show that performance expectancy, effort expectancy, social influences, facilitating conditions, hedonic motivation, habits, and price values have a positive effect on behavioral intentions on the use of cellular payment systems. Behavioral intentions are identified as having a positive influence on the behavior of using mobile payment systems. This research also provides suggestions on the development of a mobile payment system in order to increase the number of users effectively.

**Keywords:** Venkatesh; Kanishk Gupta; Napur Arora; mobile payments; unified theory of acceptance model; UTAUT; performance expectancy; effort expectancy; social influence; facilitating conditions; hedonic motivation; habit; price value; behavioral intentions; behavior of using mobile payment systems.