

PENGAPLIKASIAN *THEORY OF PLANNED BEHAVIOUR*: PREDIKTOR NIAT TERHADAP PERILAKU PENGGUNAAN APLIKASI MOKA DI BAWAH MENTALITAS *LOVE OF MONEY*

Imelda Gondo

Program Studi Akuntansi, Universitas Pignatelli Triputra

Email: Imelda.gondo98@gmail.com

Abstrak: *Penelitian ini dilakukan dengan maksud tujuan untuk mengetahui predictor niat terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA dibawah mentalitas Love of Money (LOM) dibantu dengan dasar Theory of Planned Behavior dalam mengelompokan kategori UMKM berdasarkan umur usahanya, yaitu kurang dari satu tahun dan lebih dari satu tahun. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif yang datanya didapatkan berdasarkan hasil survei kuesioner. Populasi yang digunakan pada penelitian yaitu pelaku UMKM yang berada di wilayah Kota Surakarta. Untuk pengujian data dan hipotesis pada penelitian ini menggunakan Analisis Partial Lease Square (PLS). Berdasarkan hasil penelitian, factor-faktor yang menjadi pendukung seseorang menggunakan aplikasi MOKA yaitu hubungan kausalitas antara sikap terhadap perilaku penggunaan dan persepsi kontrol perilaku terhadap niat penggunaan. Dengan adanya variabel Love of Money ini tidak begitu mempengaruhi sikap dan perilaku individu untuk menggunakan aplikasi MOKA.*

Keywords: *Theory of Planned Behavior Niat, Aplikasi MOKA, Love of Money (LOM), Perilaku Penggunaan*

1. PENDAHULUAN

Ketatnya persaingan dalam dunia usaha membuat pemilik usaha harus menjalankan usahanya lebih efektif dengan memperhatikan tingkat produktivitas. Peningkatan produktivitas dapat dicapai dengan memperhatikan pemilihan sistem informasi yang baik. Hal ini dilakukan karena sistem informasi yang baik akan menghasilkan informasi yang bermanfaat, tepat pada waktunya dan dapat diandalkan. Salah satu sistem informasi yang dibutuhkan para pemilik usaha adalah sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi berfungsi menggolongkan, mengolah, menganalisis dan mengonfirmasi informasi keuangan yang relevan, supaya dapat memberikan kemudahan bagi pengguna dalam mengambil keputusan dan mengatasi permasalahan. Sebelum era globalisasi saat ini, informasi mengenai keuangan disajikan dalam bentuk yang sederhana dan penyajian secara manual. Pengelolaan data secara manual dinilai memiliki kelemahan, yang dalam hal ini adalah sistem pencatatan manual lebih beresiko hilang atau rusak dan tingkat validitas informasi juga beresiko terjadi kesalahan karena adanya *human error*. Sistem penjualan yang manual juga memperlambat proses pencarian data karena setiap pencarian data penjual harus mencari pada buku besar. Tidak ada informasi khusus yang menginformasikan tentang jumlah stok barang sehingga tidak jarang ketika stok sudah habis pemilik toko baru mengetahui ketika terjadi proses transaksi sehingga mengecewakan pelanggan. Adanya kelemahan dari sistem pencatatan manual tersebut, mendorong munculnya sistem pencatatan berbasis *online*.

MOKA menjadi salah satu contoh aplikasi pencatatan berbasis *online*. Aplikasi MOKA masuk peringkat atas aplikasi kasir *online* terbaik di Indonesia (Hanifah, 2021). Aplikasi yang dikembangkan oleh anak bangsa ini menawarkan sejumlah keunggulan. Kemudahan dalam

proses penjualan dan proses operasional merupakan fokus utama pengembangan aplikasi ini. Pengembangan aplikasi kasir ini dilakukan untuk meminimalisasi resiko kesalahan dalam pencatatan dan perhitungan. Tingkat validitas informasi juga akan dinilai lebih tinggi jika menggunakan aplikasi ini, karena semua data yang diinput akan terhitung secara otomatis dan dilindungi kata sandi, sehingga kesalahan input atau hilangnya data dapat terhindarkan.

Berdasarkan hasil wawancara antara tim media RRI Surakarta dengan Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kota Surakarta pada tahun 2019, data terakhir jumlah UMKM yang dibina oleh Dinas Koperasi dan UMKM kota Surakarta mencapai 3.200 UMKM khusus sektor produktif. Mengacu pada hasil analisis data tersebut, diketahui bahwa UKM di Surakarta yang menjadi binaan DINKOP mengalami peningkatan 10 persen per tahun (Fatimah, 2019). Peningkatan itu sejalan dengan program penumbuhan wirausaha baru, yang bergerak di bidang kerajinan maupun kuliner. Surakarta menjadi target penelitian ini. Hal ini yang mendasari peneliti untuk memilih UMKM di Kota Surakarta sebagai objek penelitian.

Seiring dengan perkembangan zaman, penggunaan sistem aplikasi kasir di Indonesia mengalami peningkatan. Hal ini memberikan peluang kepada pelaku bisnis baik ritel maupun manufaktur untuk memajukan dan memperluas bisnis yang mereka jalankan. Peran aplikasi kasir dalam dunia bisnis sudah tidak bisa dipungkiri lagi, banyak peran penting aplikasi kasir bagi pemilik usaha. Namun, peneliti melihat ada banyak pemilik usaha yang belum menyadari pentingnya penggunaan aplikasi kasir *online*. Mereka beranggapan bahwa transaksi jual beli hanya sekedar menjual produk. Banyak pelaku usaha yang merasa nyaman dengan sistem pencatatan manual yang menggunakan pola sederhana dan tidak melihat dampak penggunaan sistem tersebut terhadap aktivitas jual beli, jika terjadi kesalahan dalam pengelolaan data. Kenyataannya, penggunaan sistem pencatatan manual hanya akan menurunkan efektivitas pengendalian internal penjualan. Fenomena ini membuat peneliti tertarik untuk mengeksplorasi lebih jauh prediktor niat pelaku usaha untuk menggunakan sistem pencatatan berbasis *online*, yang dalam hal ini adalah penggunaan aplikasi MOKA.

Selain membahas prediktor niat pelaku usaha untuk menggunakan aplikasi MOKA, peneliti menemukan adanya inkonsistensi hasil penelitian terdahulu terkait pengaruh niat terhadap perilaku penggunaan aplikasi. Beberapa penelitian tersebut adalah penelitian yang dilakukan oleh Ajeng (2018), Rahmatika & Fajar (2019) dan Santoso (2020). Mengacu pada Hartono (2008), apabila terdapat konflik atau inkonsistensi pada hasil penelitian terdahulu, maka terdapat kemungkinan adanya variabel lain yang memoderasi hubungan kausal pada penelitian sebelumnya. Untuk itu, peneliti memasukan variabel *love of money* sebagai moderasi dalam penelitian ini. Penggunaan *love of money* (LOM) sebagai variabel moderasi didasarkan pada fakta bahwa setiap individu memiliki ketertarikan akan uang. Ketertarikan akan uang membuat individu akan mengejar uang. Individu mengejar uang bukan karena mereka miskin tetapi karena secara psikologis mereka mendambakan uang (Wardana, 2018). Secara logis, individu dengan mentalitas LOM akan memiliki niat terhadap perilaku yang berorientasi pada uang dibandingkan dengan individu yang tidak memiliki mentalitas LOM. Dengan demikian, LOM dapat dianggap layak untuk menjadi moderator hubungan kausal antara niat dan perilaku penggunaan aplikasi MOKA.

Penelitian ini akan menyajikan gambaran yang komprehensif terkait prediktor niat terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA di bawah mentalitas LOM. Adapun rumusan masalah yang akan diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut. Pertama, mencari tahu apakah sikap berpengaruh terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA. Kedua, mencari tahu apakah norma subjektif berpengaruh terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA. Ketiga, mencari tahu apakah persepsi kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA. Keempat, mencari tahu apakah niat berpengaruh terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA. Kelima, mencari tahu apakah niat memediasi pengaruh sikap terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA. Keenam, mencari tahu apakah niat memediasi

pengaruh norma subjektif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA. Ketujuh, mencari tahu apakah niat memediasi pengaruh persepsi kontrol perilaku terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA. Kedelapan, mencari tahu apakah LOM memoderasi pengaruh niat terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA. Penelitian ini juga memiliki kontribusi. Kontribusi dalam penelitian merupakan kontribusi metodologis, yakni penggunaan variabel LOM sebagai variabel moderasi dan pengujian efek mediasi sesuai dengan model penelitian, yang mana masih cukup jarang diuji dalam penelitian-penelitian terdahulu.

Theory of Planned Behavior

Theory of Planned Behavior merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA), oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein. Teori tersebut dikembangkan dengan menambahkan satu konstruk yang belum ada di TRA dan disebut sebagai persepsi kontrol perilaku (*perceived behaviour control*). Konstruk ini ditambahkan untuk mengontrol perilaku individual yang dibatasi oleh keterbatasannya yang digunakan untuk melakukan perilakunya. Asumsi dasar teori perilaku perencanaan adalah banyak perilaku tidak semuanya di bawah kontrol penuh individual sehingga perlu ditambahkan konsep persepsi kontrol perilaku (Hartono, 2008).

MOKA POS

MOKA adalah perusahaan rintisan *software as a service* dari Indonesia dan bergerak di ranah aplikasi kasir. Produknya mengakomodasi tiga tipe bisnis utama, yaitu makanan dan minuman, ritel, dan layanan. Point of Sale (POS) atau mesin kasir MOKA yang memudahkan pencatatan transaksi penjualan usaha. MOKA memiliki banyak keunggulan untuk para penggunanya. MOKA memberikan kemudahan dalam administratif berupa laporan penjualan harian, stok barang dan perhitungan pajak. MOKA juga memiliki fitur manajemen karyawan di mana semua data aman diakses. Menurut Prasetyo (2016), sejak tahun 2015, MOKA sudah digunakan lebih dari 2000 UKM di Indonesia. Sistem kasir pemilik toko berskala UKM mayoritas masih menggunakan sistem tradisional dan sulit dipahami, sehingga jutaan UKM di Indonesia masih melakukan pencatatan manual menggunakan nota tulis berangkap. Besarnya kontribusi UKM terhadap Produk Domestik Bruto (GDP) sekitar 60 persen, dan hampir 90 persen ketenagakerjaan di Indonesia. MOKA diharapkan dapat memberikan dampak positif untuk perkembangan ekonomi Indonesia dengan mengadopsi solusi digital.

Sikap

Menurut Mueller (1992), sikap seseorang dapat diukur dengan menempatkan posisi seseorang dalam suatu kontinum afektif yang berkisar dari 'sangat positif' hingga ke 'sangat negatif' terhadap suatu obyek sikap. Sikap merupakan variabel pertama dari perilaku. Sikap adalah bentuk kepercayaan positif atau negatif untuk menunjukkan suatu perilaku tertentu. Kepercayaan atau *beliefs* ini dikenal sebagai *behavioral beliefs*. Ketika seseorang menilai secara positif, hal ini mendorong seorang individu akan berniat untuk menunjukkan suatu perilaku tertentu. Sikap ditentukan oleh kepercayaan individu mengenai konsekuensi dari menunjukkan suatu perilaku (*behavioral beliefs*), diukur berdasarkan hasil evaluasi terhadap konsekuensinya (*outcome evaluation*). Sikap memiliki pengaruh langsung terhadap perilaku dan dihubungkan dengan norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku.

Norma Subjektif

Ajzen (1991) menyatakan bahwa norma subjektif adalah keadaan lingkungan seorang individu yang setuju atau tidak setuju terhadap suatu perilaku yang ditunjukkan. Sehingga, seseorang akan menunjukkan perilaku yang dapat diterima secara positif oleh orang-orang atau lingkungan yang berada di sekitar individu tersebut. Seorang individu yang terpengaruh oleh orang di sekitarnya akan merasa terdorong atas suatu obyek yang diinginkan. Kontrol perilaku yang dipersepsikan berkaitan dengan kesempatan yang ada dan sumberdaya yang dimiliki (Tan & Teo, 2000).

Persepsi Kontrol Perilaku

Seseorang memiliki kendali sepenuhnya, ketika tidak terjadi hambatan apapun untuk menunjukkan suatu perilaku. Menurut Fishbein (2005), persepsi kontrol perilaku atau disebut dengan kontrol perilaku adalah mudah atau sulitnya perasaan seseorang untuk mewujudkan suatu perilaku tertentu. Perasaan yang berkaitan dengan perilaku kontrol dapat dibedakan dengan *locus of control* atau pusat kendali yang dikemukakan oleh Rotter. Pusat kendali berkaitan dengan keyakinan seseorang yang relatif stabil dalam segala kondisi. Persepsi kontrol perilaku dapat berubah tergantung dari situasi yang dihadapi dan jenis perilaku yang akan dilakukan. Namun dalam keadaan ekstrim hal ini akan berbalik, mungkin sama sekali tidak terdapat kemungkinan untuk mengendalikan suatu perilaku, karena tidak adanya kesempatan, sumber daya atau ketrampilan. Orang cenderung tidak akan membentuk suatu intensi yang kuat untuk menunjukkan suatu perilaku tertentu, jika tidak memiliki kesempatan untuk melakukannya, meskipun bersikap positif dan percaya bahwa orang lain di sekitar akan menyetujuinya.

Niat

Niat adalah perilaku yang menunjukkan keputusan seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu (Taylor & Todd, 1995). Konsep niat didefinisikan sebagai motivasi seseorang untuk terlibat dalam suatu perilaku didasarkan pada sikap yang mempengaruhi perilaku individu tersebut (Hill et al., 1977). Menurut Ajzen & Fishbein (1977), niat perilaku menunjukkan seberapa besar usaha yang dilakukan individu untuk berkomitmen dalam melakukan suatu tindakan. Terwujudnya suatu tindakan berasal dari besarnya komitmen individu tersebut.

Love of Money

Ukuran keberhasilan seseorang sering dikaitkan dengan banyak atau sedikit uang yang dimiliki. Tang (1988) memperkenalkan sebuah konsep yang diberi nama “*The Love of Money*” untuk mengukur perasaan subyektif atau hasrat seseorang tentang uang. *Love of money* mewakili arti dari keinginan dan nilai-nilai, bukan kebutuhan. Tang & Chen (2008) meringkas definisi *love of money* sebagai perilaku seseorang terhadap uang; pengertian seseorang cinta akan uang; aspirasi dan hasrat seseorang terhadap uang; variabel perbedaan multi-dimensional seseorang, dan sebuah gagasan dengan beberapa sub gagasan atau faktor.

Sikap dan Perilaku

Sikap terhadap perilaku adalah sebuah konstruk yang menggabungkan keyakinan seseorang mengenai kemungkinan *outcome* tertentu dari hasil perilaku (disebut juga sebagai keyakinan perilaku) dan evaluasi secara menyeluruh oleh seseorang atas *outcome* tersebut (Nurofik, 2013). Sikap dapat berpengaruh negatif pada perilaku (Ferinaldy et al., 2019). Apabila seseorang merasa kurang yakin atau terlalu yakin akan suatu perilaku demi suatu hasil, maka orang tersebut akan melakukan perilaku yang tidak sesuai, terutama apabila orang tersebut belum merasakan manfaat yang nyata dari perilaku tersebut. Dengan demikian, apabila seseorang meyakini bahwa aplikasi MOKA memberikan *outcome* yang baik baginya, tetapi ketika dalam penggunaan aplikasi MOKA, orang tersebut belum merasakan manfaat yang nyata dari menggunakan aplikasi tersebut, maka orang itu akan memilih untuk tidak menggunakan lagi aplikasi MOKA.

H1: Sikap berpengaruh negatif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA

Sikap dan Niat

Sikap merupakan kepercayaan positif atau negatif seseorang yang dapat mempengaruhi niat seseorang. Apabila seseorang memiliki perasaan positif, maka seseorang akan percaya dan niat juga akan sejalan dengan sikapnya. Penelitian terdahulu yang dilakukan Rahmatika &

Fajar (2019) tentang faktor - faktor yang mempengaruhi minat penggunaan e-money menemukan bahwa sikap berpengaruh positif terhadap minat menggunakan e-money.

H2: Sikap berpengaruh positif terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA

Norma Subyektif dan Niat

Norma subyektif adalah tekanan sosial yang didasari dari kepercayaan orang lain yang dapat mempengaruhi niat, sehingga akan dipertimbangkan kembali apakah akan melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut (Hartono, 2008). Apabila lingkungan seseorang meyakini bahwa suatu perilaku layak untuk dilakukan, maka niat orang tersebut untuk berperilaku akan semakin meningkat. Penelitian terdahulu yang dilakukan Muchlis H (2012) menyatakan bahwa norma subyektif nasabah bank berpengaruh signifikan dan positif terhadap keinginan menggunakan ATM.

H3: Norma subyektif berpengaruh positif terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA

Norma Subyektif dan Perilaku

Norma subyektif menunjukkan keyakinan individu terhadap tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku (Nurofik, 2013). Norma subyektif seseorang menjadi determinan perilakunya. Apabila seseorang memiliki keyakinan yang tinggi bahwa lingkungannya menginginkan suatu perilaku tertentu dan individu tersebut sangat patuh terhadap kaidah di lingkungannya, maka orang tersebut akan melakukan perilaku itu.

H4: Norma subyektif berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA

Persepsi Kontrol Perilaku dan Niat

Menurut Fishbein (2005) persepsi kontrol perilaku adalah kesulitan atau kemudahan seseorang untuk memutuskan suatu perilaku. Dalam hal ini, persepsi kontrol perilaku dimaknai sebagai tingkat kontrol seseorang atas suatu perilaku. Apabila seseorang memiliki tingkat kontrol atas perilaku yang baik, terutama dalam hal sulit tidaknya melakukan suatu perilaku, maka niat orang untuk melakukan perilaku tersebut juga akan dipengaruhi. Terkadang, ketika seseorang merasa bahwa perilaku tersebut sulit untuk dilakukan, orang tersebut cenderung akan tetap memiliki niat untuk melakukan perilaku tersebut. Hal ini dikarenakan lingkungan sekitar orang tersebut telah merasakan manfaat yang nyata dengan melakukan perilaku tersebut. Dengan demikian, apabila seseorang merasa kesulitan menggunakan aplikasi MOKA tetapi jika orang tersebut telah melihat lingkungannya sudah merasakan manfaat dari penggunaan aplikasi MOKA, maka orang tersebut akan tetap memiliki niat untuk menggunakan aplikasi MOKA. Penelitian terdahulu yang dilakukan Wiranita (2019) menemukan bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap niat *whistleblowing*.

H5: Persepsi kontrol perilaku berpengaruh negatif terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA

Persepsi Kontrol Perilaku dan Perilaku

Persepsi kontrol perilaku merupakan keyakinan seseorang tentang tingkat kesulitan/kemudahan dalam melakukan perilaku (Ajzen, 1991). Apabila seseorang memiliki keyakinan bahwa perilaku yang akan dilakukan tergolong mudah, maka perilaku tersebut akan dilakukan. Dengan demikian, apabila penggunaan aplikasi MOKA tergolong mudah, maka orang akan menggunakan aplikasi tersebut.

H6: Persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA

Niat dan Perilaku

Perilaku seseorang dapat ditentukan oleh niat. Niat adalah kesiapan seseorang untuk melakukan suatu tindakan (Fishbein & Ajzen, 2009). Apabila seseorang memiliki kesiapan yang baik untuk melakukan suatu tindakan atau dengan kata lain berperilaku tertentu, maka orang tersebut akan mengimplementasikan perilaku yang telah diniatkan tersebut. Penelitian terdahulu yang dilakukan (Heryanta, 2019) menemukan bahwa *behavioral intention to use* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *actual use*.

H7: Niat berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA

Niat Memediasi Pengaruh Sikap terhadap Perilaku

Perilaku penggunaan aplikasi MOKA akan terjadi ketika seseorang merasakan dampak positif untuk melakukan (Hartono, 2008). Apabila penggunaan aplikasi MOKA memberikan dampak positif bagi pengguna, maka niat pengguna untuk menggunakan aplikasi tersebut akan meningkat dan peningkatan niat tersebut juga akan memicu orang menggunakan aplikasi MOKA. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa niat dapat memediasi pengaruh sikap terhadap perilaku. Semakin tinggi niat seseorang untuk mengetahui pengaplikasian sistem, maka semakin tinggi kemungkinan seseorang menggunakan aplikasi MOKA. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Astria (2018) mengenai peran mediasi niat pembelian pada pengaruh norma subjektif dan persepsi kegunaan terhadap belanja *online* menyatakan bahwa niat pembelian berpengaruh positif terhadap perilaku belanja *online*.

H8: Niat memediasi pengaruh sikap terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA

Niat Memediasi Pengaruh Norma Subjektif terhadap Perilaku

Perilaku seseorang ditentukan oleh niat, dan niat dijelaskan oleh sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku (Hartono, 2008). Apabila norma subjektif seseorang menyatakan bahwa penggunaan aplikasi MOKA harus dilakukan, maka niatnya untuk menggunakan aplikasi tersebut akan meningkat, dan pada akhirnya perilaku seseorang akan mencerminkan niatnya tersebut, yakni menggunakan aplikasi MOKA.

H9: Niat memediasi pengaruh norma subjektif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA

Niat Memediasi Pengaruh Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Perilaku

Perilaku seseorang ditentukan oleh niat, dan niat dijelaskan oleh sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku (Hartono, 2008). Persepsi kontrol perilaku menjadi dasar pertimbangan seseorang terkait mudah sulitnya suatu perilaku kegiatan dilakukan (Fishbein, 2005). Persepsi ini dirasakan oleh individu itu sendiri, apabila dirasa mudah kemungkinan besar niat seseorang untuk berperilaku akan meningkat dan orang tersebut akan benar-benar melakukan perilaku tersebut. Dengan demikian, apabila penggunaan aplikasi MOKA tergolong mudah, maka niat orang untuk menggunakannya akan meningkat, dan pada akhirnya orang akan benar-benar menggunakan aplikasi tersebut.

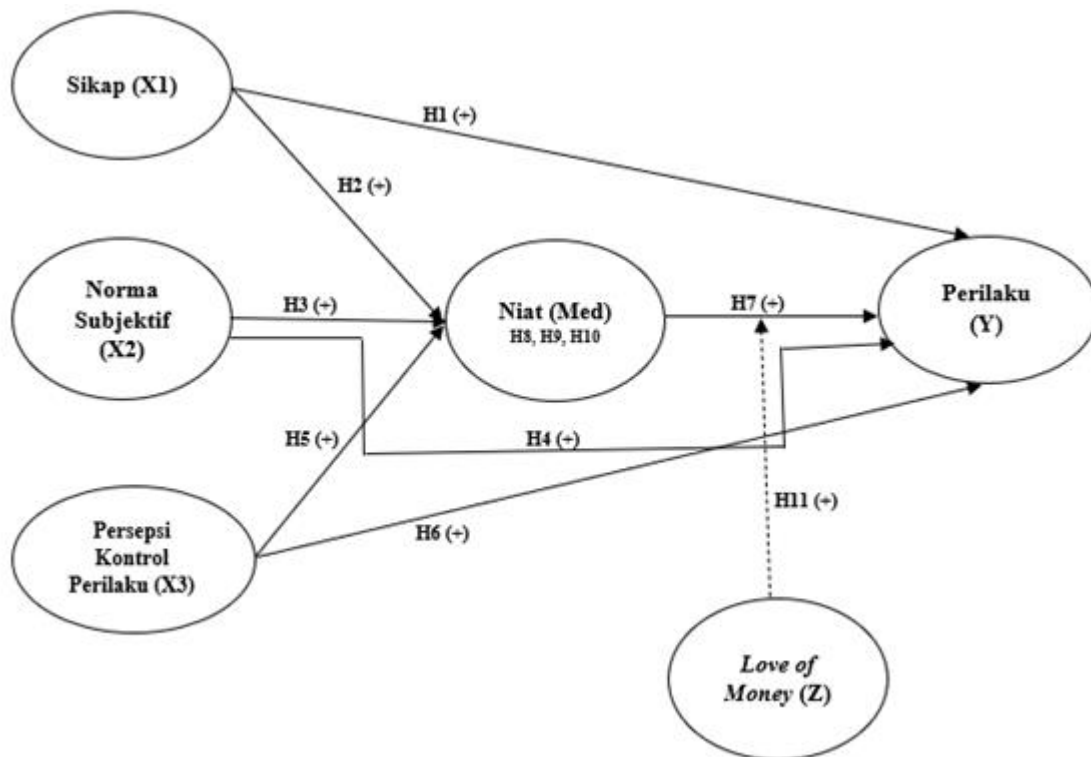
H10: Niat memediasi pengaruh persepsi kontrol perilaku secara positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA

Love of Money memoderasi Pengaruh Niat terhadap Perilaku

Love of money adalah kecintaan seseorang terhadap uang (Tang & Chiu, 2003). Mentalitas ini yang mendorong atau menjadi sebab seseorang melakukan suatu perilaku yang berorientasi pada uang atau keuntungan. Apabila seseorang memiliki mentalitas *love of money*, maka mentalitas tersebut akan memperkuat pengaruh niat seseorang atas perilaku yang hendak dilakukan, yang dalam hal ini perilaku tersebut menguntungkan buatnya (orientasi uang). Penggunaan aplikasi MOKA memberikan keuntungan tersendiri bagi penggunanya, terutama dalam hal uang. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa, seseorang

yang memiliki mentalitas *love of money*, akan cenderung memperkuat niatnya untuk menggunakan aplikasi MOKA tersebut.

H11: *Love of Money* memperkuat pengaruh terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA



Gambar 1.
Model Penelitian

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan suatu pendekatan secara kuantitatif, yaitu metode survei kuesioner. Populasi yang digunakan pada penelitian yaitu pelaku UMKM yang berada di wilayah Kota Surakarta. Pemilihan sampel menggunakan *convenience sampling* atau dikenal sampel aksidental (*accidental sampling*). Pengambilan sampel didasarkan pada ketersediaan anggota populasi untuk memberikan informasi. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel independen, satu variabel dependen, satu variabel mediasi dan satu variabel moderasi. Variabel independen pada penelitian ini yaitu sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku. Kemudian untuk variabel dependennya adalah perilaku penggunaan aplikasi MOKA. Variabel mediasi pada penelitian ini adalah niat, yang menjadi dasar seseorang berperilaku. Variabel moderasi pada penelitian ini adalah *love of money* sebagai pendorong seseorang untuk berperilaku. Jenis data pada penelitian ini menggunakan data primer yang berupa respon setiap individu pelaku UMKM tentang niat untuk menggunakan aplikasi MOKA, yang diperoleh melalui survei kuisisioner.

Prediktor niat penggunaan aplikasi MOKA diukur menggunakan kuesioner yang dimodifikasi dari beberapa peneliti terdahulu. Kuesioner terdiri atas enam variabel dengan beberapa pernyataan yang sudah ditetapkan secara spesifik. Pengukuran tingkat persetujuan diukur menggunakan skala Likert yang terdiri dari 5 poin. Responden diminta menentukan keyakinan terhadap setiap pernyataan dari sangat setuju hingga sangat tidak setuju.

Tabel 1
Pengukuran Variabel

Jenis Variabel	Nama Variabel	Indikator	Sumber
Variabel Dependen	Perilaku	Tingkat rutinitas menggunakan SI	Lupita (2017)
Variabel Independen	Sikap	Kenyamanan menggunakan SI	Lupita (2017)
	Norma Subjektif	Saran orang lain	Husniyati (2018)
	Persepsi Kontrol Perilaku	Dapat dikendalikan mempunyai pengetahuan dan kemampuan untuk bertransaksi <i>online</i>	(Lupita, 2017)
Variabel Mediasi	Niat	Menggunakan SI untuk transaksi	(Lupita, 2017)
		Berniat menggunakan SI untuk transaksi	
		Punya Rencana menggunakan SI untuk transaksi	
Variabel Moderasi	<i>Love of Money</i>	Kepentingan	(T. L. P. Tang & Chiu, 2003)
		Kesuksesan	
		Motivasi	
		Kekayaan	

Teknik analisis yang akan digunakan pada penelitian ini adalah uji validitas dan uji reliabilitas, serta uji hipotesis. Menurut Ghazali (2009) uji validitas memiliki peran mengukur sejauh mana derajat ketepatan alat ukur penelitian terhadap objek yang diteliti, sedangkan uji reliabilitas sebagai alat pengumpul data untuk mengukur jawaban seseorang terhadap suatu pernyataan yang reliabel. Uji validitas menggunakan parameter *loading factor* dan uji reliabilitas menggunakan parameter *cronbach's alpha*. Pengujian hipotesis penelitian ini menggunakan metode *structural equation modelling* (SEM). SmartPLS menjadi alat analisis pada penelitian ini. SmartPLS adalah alternatif yang baik untuk metode analisis regresi berganda dan regresi komponen utama. Metode ini memiliki sifat lebih *robust* atau kebal. Kebal memiliki arti parameter model tidak banyak berubah ketika sampel baru diambil dari total populasinya.

3. HASIL PENELITIAN

3.1. Karakteristik Responden

Tabel 2
Karakteristik Reponden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	47	47%
Perempuan	53	53%

Pada tabel 2 dapat diperoleh gambaran mengenai jumlah jenis kelamin responden. Data ini digunakan untuk mengetahui besarnya persentase responden. Dapat ditarik kesimpulan bahwa besarnya responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 47%, sedangkan responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 53%. Artinya, responden berjenis kelamin perempuan lebih besar daripada responden berjenis kelamin laki-laki.

Tabel 3
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
Di bawah 20 tahun	8	8%
20-30 tahun	71	71%
31-40 tahun	15	15%
41-50 tahun	6	6%

Pada tabel 3 dapat diperoleh gambaran mengenai persentase usia para responden. Dari data pada tabel, dapat kita lihat bahwa responden yang berusia dibawah 20 tahun sebanyak 8%, responden dengan usia sekitar 20 hingga 30 tahun sebanyak 71%, responden dengan usia sekitar 31 hingga 40 tahun sebanyak 15%, dan responden usia sekitar 41 hingga 50 tahun sebanyak 6%. Artinya, responden terbanyak penelitian ini berusia sekitar 20 hingga 30 tahun.

Tabel 4
Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SMA/SMK Sederajat	15	15%
Diploma-3 (D3)	10	10%
Strata-1 (S1)	73	73%
Strata-2 (S2)	2	2%

Pada tabel 4 dapat diperoleh gambaran mengenai persentase tingkat pendidikan para responden. Tingkat pendidikan ini dibagi menjadi 4 tingkat, yaitu lulusan SMA/SMK sederajat, Diploma (D3), Strata-1 (S1), dan Strata-2 (S2). Dari data pada tabel, dapat kita lihat bahwa responden dengan tingkat pendidikan SMA/SMK sederajat sebesar 15 %, responden dengan tingkat pendidikan Diploma (D3) sebesar 10%, responden dengan tingkat pendidikan Strata-1 (S1) sebesar 73%, dan responden dengan tingkat pendidikan Strata-2 (S2) sebesar 2%. Artinya, responden terbanyak penelitian ini merupakan lulusan Strata-1 (S1).

Tabel 5
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha

Umur Usaha	Frekuensi	Persentase
Kurang dari 1 tahun	24	24%
Lebih dari 1 tahun	76	76%

Pada tabel 5 dapat diperoleh gambaran mengenai persentase umur usaha para responden berdasarkan pengalaman di bisnis UMKM. Pengelompokan dibagi menjadi 2, yaitu responden dengan umur usaha pengalaman di bisnis UMKM kurang dari 1 tahun dan responden dengan umur usaha pengalaman di bisnis UMKM lebih dari 1 tahun. Didapatkan hasil bahwa responden dengan umur usaha pengalaman di bisnis UMKM lebih dari 1 tahun persentasenya 76%, sedangkan responden dengan umur usaha pengalaman di bisnis UMKM kurang dari 1 tahun memiliki persentase sebesar 24%. Hal ini menunjukkan bahwa responden penelitian ini pada umumnya memiliki umur usaha pengalaman di bisnis UMKM lebih dari 1 tahun.

3.2. Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Tabel 6
Hasil Uji Validitas

Indikator	<i>Outer Loading</i>
X1.3	0,868
X1.4	0,806
X2.5	0,792

X2.8	0,800
X2.10	0,826
X2.11	0,728
X3.1	0,841
X3.2	0,858
X3.3	0,743
X3.4	0,742
MED1	0,725
MED4	0,849
MED6	0,744
Y1	0,944
Y2	0,777
Y4	0,897
Z1	0,835
Z10	0,804
Z11	0,712
Z15	0,873

Kuisisioner dikatakan valid apabila setiap pertanyaan mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur. Dari tabel hasil uji validitas, nilai outer loading di atas menunjukkan bahwa semua item atau indikator nilainya telah melebihi 0,5. Hasil ini telah memenuhi syarat dan dapat disimpulkan bahwa semua item atau indikator penelitian ini telah lulus pengujian validitas.

Tabel 7
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>
X1	0,577
X2	0,799
X3	0,809
MED	0,676
Y	0,860
Z	0,839

Reliabilitas berguna untuk mengukur kehandalan dari setiap kuisisioner, ketepatan atau konsistensi data dari seluruh pertanyaan adalah kunci. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan indikator Cronbach Alpha. Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa semua variabel penelitian ini memiliki nilai Cronbach Alpha lebih dari 0,5. Apabila nilai Cronbach Alpha dari suatu item atau indikator semakin tinggi nilainya (lebih dari 0,5), maka reliabilitas data akan semakin baik dan handal. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa uji reliabilitas telah terpenuhi.

3.3. Pengujian Hipotesis

Tabel 8
Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Koefisien	Signifikansi	Keputusan
H1: Sikap berpengaruh negatif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	-0,237	0,022	Terdukung
H2 : Sikap berpengaruh positif terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA	-0,101	0,385	Tidak Terdukung
H3 : Norma subjektif berpengaruh positif terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA	0,068	0,666	Tidak Terdukung

H4: Norma subjektif berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	0,233	0,051	Tidak Terdukung
H5 : Persepsi kontrol perilaku berpengaruh negatif terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA	-0,246	0,004	Terdukung
H6: Persepsi kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	-0,056	0,674	Tidak Terdukung
H7 : Niat berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	-0,055	0,672	Tidak Terdukung
H8 : Niat memediasi pengaruh sikap terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	0,006	0,782	Tidak Terdukung
H9 : Niat memediasi pengaruh norma subjektif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	-0,004	0,885	Tidak Terdukung
H10 : Niat memediasi pengaruh persepsi kontrol perilaku secara positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	0,013	0,696	Tidak Terdukung
H11 : <i>Love of Money</i> memperkuat pengaruh niat terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA	0,015	0,906	Tidak Terdukung

Berdasarkan Tabel 8 diatas menunjukkan bahwa hanya dua hipotesis saja yang terdukung, dua hipotesis ini adalah sikap berpengaruh negatif terhadap perilaku penggunaan aplikasi MOKA dengan nilai signifikansi 0.022 dan persepsi kontrol perilaku berpengaruh negatif terhadap niat penggunaan aplikasi MOKA dengan nilai signifikansi 0,004. Sedangkan Sembilan hipotesis lain tidak terdukung atau ditolak.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan yang dapat membantu menjawab rumusan masalah dalam penelitian. Faktor – faktor yang menjadi pendukung seseorang menggunakan aplikasi MOKA, yaitu hubungan kausalitas antara sikap terhadap perilaku penggunaan dan persepsi kontrol perilaku terhadap niat penggunaan. Dengan adanya variabel *love of money*, dapat dilihat bahwa variabel ini tidak begitu mempengaruhi sikap dan perilaku individu untuk menggunakan aplikasi MOKA.

4.2. Saran

Penelitian ini memiliki keterbatasan antara lain aplikasi yang digunakan adalah MOKA, yang dalam hal ini kurang proporsional komposisi responden beberapa kategori, misalnya kategori bisnis UMKM, kategori pengalaman dan pengetahuan terkait aplikasi kasir, serta pengambilan data yang dilakukan melalui kuesioner saja. Terkait dengan keterbatasan ini, peneliti ingin memberi saran bagi peneliti selanjutnya, yakni sebagai berikut:

- Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan analisis lebih general untuk masing-masing aplikasi dengan komposisi responden yang tepat.
- Kategori untuk responden lebih representatif agar hasil penelitiannya dapat digeneralisasi.
- Pengambilan data dapat dilakukan secara periodik. Hal ini dikarenakan adanya data yang diambil secara berkala lebih dapat menggambarkan pengaruh keterlibatan variabel baru yang lebih terkini dan sesuai dengan kondisi yang terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajeng, N. (2018). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Penggunaan T-Cash Pada Mahasiswa Universitas Islam Indonesia SKRIPSI Oleh : Nama No Mahasiswa: Ajeng Nurmalasari Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta*. 84.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888–918. <https://doi.org/10.1037//0033-2909.84.5.888>
- Astria, N. (2018). Peran Mediasi Niat Pembelian Pada Pengaruh Norma Subjektif dan Persepsi Kegunaan terhadap Perilaku Belanja Online. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 7(1).
- Fatimah, S. (2019). *UMKM Solo Digelontor Dana 5,8 M, Ini Perkembangannya*. RRI EKONOMI. <https://rri.co.id/surakarta/ekonomi/632981/umkm-solo-digelontor-dana-5-8-m-ini-perkembangannya>
- Ferinaldy, F., Muslikh, M., & Huda, N. (2019). Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik. *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan Dan Akuntansi*, 11(2), 211–222. <https://doi.org/10.35313/ekspansi.v11i2.1531>
- Fishbein, M. (2005). The Influence of Attitudes on Behavior. *The Handbook of Attitudes*, January 2005, 187–236. <https://doi.org/10.4324/9781410612823-13>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2009). *Predicting Changing Behavior and Predicting Behavior*.
- Ghozali, I. (2009). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* (4th ed.). UNDIP.
- Hanifah. (2021). *5 Aplikasi Kasir Android Gratis Terbaik 2021 untuk UKM*. <https://www.99.co/blog/indonesia/aplikasi-kasir-android-gratis/>
- Hartono, J. (2008). *Sistem Informasi Keperilakuan*.
- Heryanta, J. (2019). Pengaruh Behavioral Intention Terhadap Actual Use Pengguna GO-JEK Indonesia dengan Pendekatan Technology Acceptance Model dan Innovation Diffusion Theory. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 7(2).
- Hill, R. J., Fishbein, M., & Ajzen, I. (1977). Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research. *Contemporary Sociology*, 6(2), 244. <https://doi.org/10.2307/2065853>
- Husniyati, A. (2018). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Mahasiswa Akuntansi Untuk Melakukan Pengungkapan Kecurangan*.
- Lupita, R. (2017). *Universitas Sumatera Utara* 6. 1(2), 6–38.
- Muchlis H, M. (2012). *Pengaruh Sikap, Norma-Norma Subyektif dan Kontrol Perilaku Yang Dipersepsikan Nasabah Bank Terhadap Keinginan Untuk Menggunakan Automatic Teller Machine (Atm) Bank Bca di Kota Malang*. 1, 13–28.
- Mueller, D. J. (1992). *Mengukur Sikap Sosial*. Bumi Aksara.
- Nurofik, N. (2013). Pengaruh sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku pada

- pengungkapan tanggung jawab sosial. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 17(1), 43–56. <https://doi.org/10.20885/jaai.vol17.iss1.art4>
- Prasetyo, W. B. (2016). *Ribuan UKM Gunakan Aplikasi Sistem Kasir Moka POS*. <https://www.beritasatu.com/ekonomi/403058/ribuan-ukm-gunakan-aplikasi-sistem-kasir-moka-pos>
- 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. <https://doi.org/10.21831/nominal.v8i2.26557>
- Santoso, B. (2020). Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Kecurangan Akademik (Pada Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta 2017-2018). *Electronic Theses and Dissertations*, 1-11.
- Tan, M., & Teo, T. S. H. (2000). Factors Influencing the Adoption of Internet Banking. *Journal of the Association for Information Systems*, 1(1), 1–44.
- Tang, T. L.-P. (1988). *Money Ethics Scale*.
- Tang, T. L. P., & Chen, Y. J. (2008). Intelligence vs. wisdom: The love of money, machiavellianism, and unethical behavior across college major and gender. *Journal of Business Ethics*, 82(1), 1–26. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9559-1>
- Tang, T. L. P., & Chiu, R. K. (2003). Income, Money Ethic, Pay Satisfaction, Commitment, and Unethical Behavior: Is the Love of Money the Root of Evil for Hong Kong Employees? *Journal of Business Ethics*, 46(1), 13–30. <https://doi.org/10.1023/A:1024731611490>
- Taylor, S., & Todd, P. A. (1995). Understanding information technology usage.pdf.crdownload.pdf. In *Information Systems Research* (Vol. 6, Issue 2, pp. 144–176). <https://www.jstor.org/stable/23011007>
- Wardana, L. K. (2018). *Pengaruh Love of Money Dan Iklim Etis Organisasi Terhadap Niat Melakukan Manajemen Laba*. 5(1), 32–44.
- Wiranita, I. (2019). Pengaruh sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku terhadap niat whistleblowing dengan persepsi dukungan organisasi sebagai variabel pemoderasi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.