

ADOPSI CASHLESS PAYMENT SYSTEM PADA INDUSTRI KULINER DI KOTA MAKASSAR: PENDEKATAN UTAUT MODEL

Astuty Hasti¹, Asriah Syam²

¹Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPUP Makassar

²Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ciputra Makassar

astuty.hasti@gmail.com, asriah.syam@ciputra.ac.id

Abstrak

Penelitian ini menggunakan model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) untuk mengukur kesiapan pelaku industri kuliner di Kota Makassar untuk mengadopsi *cashless payment system* pada usaha yang mereka jalankan. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan jumlah sampel sebanyak 183 pelaku usaha industri kuliner. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan AMOS dalam pengujian *structural equation modelling*. *Performance expectancy*, *social influence*, *facilitating condition* secara langsung berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention* dan *perceived risk*. Sedangkan *effort expectancy* secara langsung berpengaruh tidak signifikan terhadap *behavioral intention* dan *perceived risk*. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *perceived risk* mampu memediasi pengaruh *Performance expectancy*, *social influence*, *facilitating condition* terhadap *behavioral intention*. Namun, *perceived risk* tidak mampu memediasi pengaruh *effort expectancy* terhadap *behavioral intention*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dimensi UTAUT tingkat tinggi mampu menurunkan resiko yang dirasakan pelaku usaha industri kuliner dan meningkatkan penggunaan *cashless payment system* dalam bertransaksi.

Kata kunci: UTAUT model, *perceived risk*, *behavioral intention*

Abstract

This research uses the *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) model to measure the readiness of culinary industry players in Makassar City to adopt a non-cash payment system in the businesses they run. This research is a quantitative research using a *purposive sampling technique*, with a total sample of 183 culinary industry entrepreneurs. Data analysis in this research uses AMOS in testing structural equation models. *Performance expectations*, *social influence*, *facilitation conditions* directly have a significant positive effect on *behavioral intentions* and *perceived risk*. Meanwhile, *effort expectations* directly have an insignificant effect on *behavioral intentions* and *perceived risk*. The results of statistical tests show that *perceived risk* is able to mediate the influence of *performance expectations*, *social influence*, and *facilitating conditions* on *behavioral intentions*. However, *perceived risk* was unable to mediate the effect of *effort expectations* on *behavioral intentions*. The results of this research show that high-level UTAUT dimensions are able to reduce the risks felt by culinary industry entrepreneurs and increase the use of *cashless payment systems* in transactions.

Keywords: UTAUT model, *perceived risk*, *behavioral intention*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digitalisasi mengalami kemajuan yang sangat pesat. Masyarakat cenderung memiliki gaya hidup baru yang sama sekali tidak terlepas dari perangkat elektronik. Dengan adanya perkembangan teknologi yang kian canggih, pembayaranpun semakin mudah dilakukan. Secara sadar maupun tidak sadar masyarakat didesak oleh perkembangan teknologi untuk *cashless*. *Cashless payment system* saat ini telah menjadi sangat populer dan permintaan e- wallet di seluruh dunia terus meningkat (Singh & Sinha, 2020). Penelitian menunjukkan bahwa konsumen mencari teknologi yang lebih cepat, hemat biaya dan waktu untuk transaksi keuangan pribadi sehari-hari

mereka. Untuk itu, e-wallet dianggap sebagai cara yang efektif untuk memenuhi kebutuhan tersebut (Nizam et al., 2019). Saat ini masyarakat melakukan transisi dari pembayaran konvensional ke pembayaran digital sehingga transaksi menjadi lebih cepat. *Cashless payment system* dilindungi oleh kata sandi yang berbeda dan dapat digunakan untuk membeli apa saja mulai dari bahan makanan kecil hingga komputer, tiket penerbangan, barang mewah secara online, dll (Karim et al., 2020).

Dengan adanya perkembangan sistem pembayaran di kalangan masyarakat, dari pembayaran tunai menjadi non-tunai menjadi tantangan baru bagi para pelaku usaha mikro kecil di Kota Makassar. Hal tersebut, menjadikan para pelaku usaha untuk ikut serta dalam menyediakan *cashless payment system* agar tetap kompetitif dan berkembang di dunia yang semakin digital. Usaha mikro kecil industri kuliner perlu memanfaatkan potensi pembayaran nontunai secara efektif dalam meningkatkan pengalaman konsumen, meningkatkan pendapatan, mengurangi beban administratif terkait pengelolaan kas, dan menurunkan biaya operasional. Berbagai manfaat yang dapat diperoleh pelaku industri kuliner ketika menyediakan sistem pembayaran non-tunai yaitu memberikan kemudahan bagi konsumen untuk bertransaksi dan pelaku usaha tidak kesusahan dalam mencari uang kembalian untuk pelanggan (Laywilla et al., 2020; Sihalohe et al., 2020).

Kegagalan penerapan teknologi sering terjadi karena ketidaksiapan pengguna dalam menerima teknologi. Hal tersebut tentunya mengakibatkan kerugian dalam banyak aspek pada perusahaan. Untuk menghindari adanya kegagalan penerapan teknologi perlu dilakukan pengukuran kesiapan pelaku usaha dalam menerima dan menggunakan teknologi *cashless payment system* sebagai upaya dalam peningkatan kompetensi usaha menawarkan model pembayaran tunai ataupun *cashless*. Penelitian ini menawarkan model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) untuk mengukur kesiapan pelaku usaha mikro kecil untuk mengadopsi *cashless payment system* pada usaha yang mereka jalankan.

UTAUT bertujuan untuk menyelidiki secara mendalam faktor-faktor aktual yang memprediksi niat perilaku yang selanjutnya mengarah pada adopsi sistem informasi apa pun, yang dalam konteks penelitian ini adalah *cashless payment system*. Terdapat empat konstruksi yang menentukan *behaviour intention to use*. Empat aspek yang dimaksud merupakan *performance expectancy* (PE), *effort expectancy* (EE), *social influence* (SI), *facilitating condition* (FC) diidentifikasi sebagai yang anteseden utama dalam model UTAUT.

Performance expectancy (PE) mewakili sejauh mana individu percaya bahwa *cashless payment system* akan meningkatkan kinerja dalam transaksi pembayaran. *Effort expectancy* (EE) menggambarkan tingkatan suatu kenyamanan yang diharapkan seseorang saat menggunakan *cashless payment system* akan meningkatkan kinerja dalam transaksi pembayaran. *Social influence* (SI) menjelaskan sejauh mana seseorang melihat orang lain bahwa penting baginya mempergunakan *cashless payment system* dalam transaksi pembayaran. *Facilitating condition* (FC) didefinisikan sejauh mana seseorang beranggapan bahwa suatu infrastruktur yang digunakan saat bertransaksi pembayaran menggunakan *cashless payment system* tersedia.

Penelitian sebelumnya telah banyak menguji UTAUT dalam mengukur kesiapterapan pengguna teknologi, namun hanya sedikit yang menghadirkan persepsi resiko sebagai variabel yang mempengaruhi individu berperilaku. Penelitian ini memasukkan variabel *perceived risk* sebagai variabel *intervening* untuk melihat bagaimana kesiapterapan dan niat untuk menggunakan *cashless payment system* pada industri kuliner di Kota Makassar. Beberapa penelitian telah membuktikan bahwa

perceived risk berperan penting dalam menjalankan bisnis (Marafon et al., 2018; Martins et al., 2014). Manajemen resiko yang efektif sangat penting untuk keberhasilan adopsi cashless payment system (Yang et al., 2015).

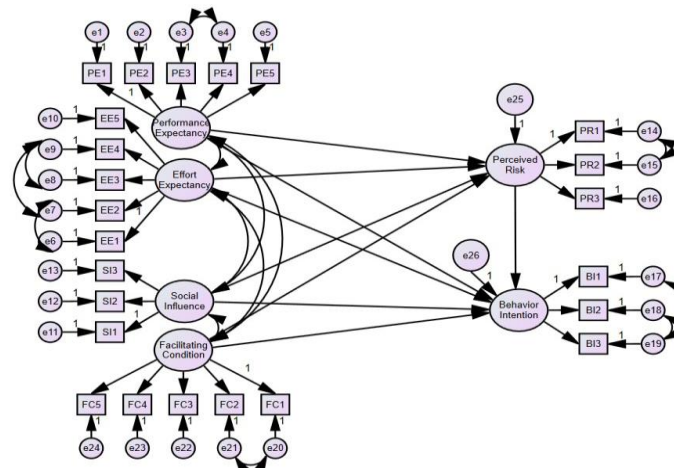
METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian survei. Desain penelitian survei yaitu prosedur penelitian kuantitatif yang dilakukan untuk memperoleh mendeskripsikan sikap, perilaku, dan karakteristik dari populasi yang diperoleh melalui sampel dalam populasi (Creswell & Creswell, 2018). Jenis survei yang digunakan adalah *cross sectional survey design* yaitu desain penelitian yang mengumpulkan data pada satu waktu pada sampel yang ditentukan. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku industri kuliner di Kota Makassar, dengan menggunakan Teknik *purposive sampling* dalam penentuan jumlah sampel. Adapun kriteria sampel yang digunakan yaitu, pelaku usaha telah menjalankan usahanya minimal dua tahun dan telah mengadopsi minimal satu *cashless payment system*. Penelitian ini terdiri dari variabel independen yang terdiri dari *performance expectancy (PE)*, *effort expectancy (EE)*, *social influence (SI)*, *facilitating condition (FC)* diidentifikasi sebagai yang antededen utama dalam model UTAUT. Variabel intervening, yaitu *perceived risk*, risiko yang dirasakan diperhitungkan untuk menentukan risiko spesifik mana yang dapat menghalangi pelaku usaha untuk akhirnya mengadopsi *cashless payment system*. Variabel dependen, yaitu *behavior intention to use* yang diukur untuk menilai minat pelaku usaha yang merangsang perilaku untuk mengadopsi *cashless payment system* sebagai bentuk kontribusi layanan. Analisis data dalam peneitian ini menggunakan AMOS dalam pengujian *structural equation modelling*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Gambar 1. Model Penelitian



Sumber: Penulis (2023)

Hair et al., (2019) menyatakan bahwa ukuran sampel yang ideal untuk pemodelan adalah 5 sampai 10 kali jumlah estimated parameter. Pada penelitian ini, jumlah estimated parameter sebanyak 24 dikalikan 5, maka minimum sampel seharusnya sebanyak 120 sampel. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 183 sampel, yang berarti telah memenuhi kriteria kecukupan sampel dalam pengujian kesesuaian model.

Tabel 1. Pengaruh Langsung

Pengaruh Langsung Antar Variabel			Estimate	S.E.	C.R.	P	Keterangan
Perceived_Risk	<--	Performance_Expectancy	0,481	0,11	4,367	***	Berpengaruh Signifikan
Perceived_Risk	<--	Effort_Expectancy	0,308	0,177	1,742	0,082	Berpengaruh Tidak Signifikan
Perceived_Risk	<--	Social_Influence	0,305	0,118	2,579	0,01	Berpengaruh Signifikan
Perceived_Risk	<--	Facilitating_Condition	-0,178	0,08	-2,228	0,026	Berpengaruh Signifikan
Behavior_Intention	<--	Performance_Expectancy	0,236	0,118	2,007	0,045	Berpengaruh Signifikan
Behavior_Intention	<--	Effort_Expectancy	0,04	0,173	0,233	0,816	Berpengaruh Tidak Signifikan
Behavior_Intention	<--	Social_Influence	0,624	0,133	4,689	***	Berpengaruh Signifikan
Behavior_Intention	<--	Facilitating_Condition	-0,195	0,082	-2,371	0,018	Berpengaruh Signifikan
Behavior_Intention	<--	Perceived_Risk	0,703	0,127	5,533	***	Berpengaruh Signifikan

Sumber: Data Diolah (2023)

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis pertama terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar 4,367, nilai estimate sebesar 0,481 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *performance expectancy* berpengaruh secara langsung terhadap *perceived risk* diterima. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat sejauh mana pelaku usaha kuliner di Kota Makassar meyakini bahwa *cashless payment system* akan membantunya mencapai keuntungan berpengaruh terhadap tingkat penerimaan resiko yang mungkin terjadi.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis kedua terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar 1,742, nilai estimate sebesar 0,308 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar $0,082 > 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua yang menyatakan bahwa *effort expectancy* berpengaruh secara langsung terhadap *perceived risk* ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah tingkat usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kuliner, tidak mempengaruhi keberterimaan resiko yang akan dihadapi.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis ketiga terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar 2,579, nilai estimate sebesar 0,305 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar $0,01 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa *social influence* berpengaruh secara langsung terhadap *perceived risk* diterima. Hal ini menunjukkan bahwa semakin pelaku usaha kuliner di Kota Makassar mendapat pengaruh dari orang sekitar, maka akan semakin meningkat tingkat keberterimaan resiko yang akan dihadapi.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis keempat terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar -2,228, nilai estimate sebesar -0,178 memiliki arah negatif dengan nilai *probability* sebesar $0,026 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa *facilitating condition* berpengaruh secara langsung terhadap *perceived risk* diterima.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis kelima terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar 2,007, nilai estimate sebesar 0,236 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar $0,045 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kelima yang menyatakan bahwa *performance expectancy* berpengaruh secara langsung terhadap *behavior intention* diterima. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat sejauh mana pelaku usaha kuliner di Kota Makassar meyakini bahwa *cashless payment system* akan membantunya mencapai keuntungan berpengaruh terhadap niat pelaku usaha mengadopsi *cashless payment system*.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis keenam terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar 0,233, nilai *estimate* sebesar 0,04 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar 0,816 > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis keenam yang menyatakan bahwa *effort expectancy* berpengaruh secara langsung terhadap *behavior intention* ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah tingkat usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kuliner, tidak mempengaruhi niat pelaku usaha dalam mengadopsi *cashless payment system*.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis ketujuh terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar 4,689, nilai *estimate* sebesar 0,624 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar 0,018 < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketujuh yang menyatakan bahwa *social influence* berpengaruh secara langsung terhadap *behavior intention* diterima. Hal ini menunjukkan bahwa semakin pelaku usaha kuliner di Kota Makassar mendapat pengaruh dari orang sekitar, maka akan semakin meningkat niat mereka untuk mengadopsi *cashless payment system*.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis kedelapan terlihat pada tabel 1 yang menunjukkan nilai *critical ratio* sebesar -2,371, nilai *estimate* sebesar -0,195 memiliki arah negatif dengan nilai *probability* sebesar 0,000 < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedelapan yang menyatakan bahwa *facilitating condition* berpengaruh secara langsung terhadap *behavior intention* diterima.

Tabel 2. Pengaruh Tidak Langsung

Pengaruh Tidak Langsung	Estimat	P	CR	Keterangan
Behavior Intention <--- Perceived Risk <---	0,338	0,0003	3,431	Berpengaruh Signifikan
Behavior Intention <--- Perceived Risk <--- Effort	0,217	0,0484	1,66	Berpengaruh Signifikan
Behavior Intention <--- Perceived Risk <--- Social	0,214	0,009	2,342	Berpengaruh Signifikan
Behavior Intention <--- Perceived Risk <---	-0,125	0,019	-2,064	Berpengaruh Signifikan

Sumber: Data Diolah (2023)

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis kesembilan terlihat pada tabel 2 yang menunjukkan nilai Sobeltest sebesar 3,431 > 1,97, nilai *estimate* $\alpha_1\beta_1$ sebesar 0,338 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar 0,0003 < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kesembilan yang menyatakan *perceived risk* memediasi hubungan *performance expectancy* terhadap *behavior intention* diterima.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis kesepuluh terlihat pada tabel 2 yang menunjukkan nilai Sobeltest sebesar 1,66 < 1,97, nilai *estimate* $\alpha_2\beta_1$ sebesar 0,217 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar 0,0484 < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kesepuluh yang menyatakan *perceived risk* memediasi hubungan *effort expectancy* terhadap *behavior intention* ditolak.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis kesebelas terlihat pada tabel 2 yang menunjukkan nilai Sobeltest sebesar 2,343 > 1,97, nilai *estimate* $\alpha_3\beta_1$ sebesar 0,214 memiliki arah positif dengan nilai *probability* sebesar 0,009 < 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kesebelas yang menyatakan *perceived risk* memediasi hubungan *social influence* terhadap *behavior intention* diterima.

Hasil pengujian statistik untuk hipotesis kedua belas terlihat pada tabel 2 yang menunjukkan nilai Sobeltest sebesar $-2,064 < 1,97$, nilai *estimate* $\alpha\beta_1$ sebesar $-0,125$ memiliki arah negatif dengan nilai *probability* sebesar $0,019 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua belas yang menyatakan *perceived risk* memediasi hubungan *facilitating condition* terhadap *behavior intention* diterima.

Pembahasan

Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *performance expectancy* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Eneizan et al., (2019) dan Merhi et al., (2019) yang mengemukakan bahwa dengan *cashless payment system*, transaksi dapat lebih cepat dan lebih efisien. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *behavioral intention*. Hasil penelitian ini sejalan dengan Merhi et al., (2019) yang mengemukakan bahwa kemudahan penggunaan *cashless payment system* tidak signifikan mempengaruhi *behavioral intention* pelaku usaha untuk mengadopsi *cashless payment system* karena penggunaan uang tunai dianggap lebih mudah dalam semua situasi.

Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *social influence* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention*. Hasil penelitian ini sejalan dengan (Eneizan et al., (2019) dan Hidayat et al., (2020) yang mengemukakan bahwa ajakan dan perilaku orang-orang sekitar mampu mempengaruhi *behavioral intention* pelaku usaha untuk mengadopsi *cashless payment system*. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *facilitating condition* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention*. Hasil penelitian ini sejalan dengan Hidayat et al., (2020) yang mengemukakan bahwa sumber daya seperti akses internet dan *smartphone* berperan dalam keinginan pelaku usaha dalam mengadopsi *cashless payment system*.

Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *performance expectancy* berpengaruh positif signifikan terhadap *perceived risk*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Namahoot & Jantasri (2023) yang mengemukakan bahwa harapan atas peningkatan kinerja usaha mampu mempengaruhi penerimaan resiko yang mungkin terjadi pada penggunaan *cashless payment system*. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *perceived risk*. Hasil penelitian ini sejalan dengan Patil et al., (2020) yang mengemukakan bahwa *cashless payment system* harus memiliki desain dan proses yang komprehensif.

Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *social influence* berpengaruh positif signifikan terhadap *perceived risk*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Tarhini et al., (2016) yang mengemukakan bahwa pendapat orang-orang sekitar sangat penting dalam mengadopsi inovasi teknologi, pendapat dan saran orang lain menjadi bahan pertimbangan pelaku usaha dalam mengadopsi *cashless payment system*. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *facilitating condition* berpengaruh signifikan terhadap *perceived risk*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Prasetyo & Wardhani, 2022) yang mengemukakan bahwa ketersediaan sarana, pengetahuan, dan bantuan yang diperlukan mempengaruhi perilaku pelaku usaha dalam penerimaan resiko *cashless payment system*.

Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *perceived risk* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention* pelaku usaha kuliner dalam mengadopsi *cashless payment system*. Hasil penelitian ini sejalan dengan (Monilakshmane & Rajeswari, 2018) yang mengemukakan bahwa resiko dalam penggunaan *cashless*

payment system tidak mampu menurunkan keinginan pelaku usaha kuliner dalam mengadopsi *cashless payment system* karena mereka sadar bahwa setiap jenis transaksi keuangan yang dilakukan secara tunai maupun non tunai tidak terlepas dari resiko keuangan.

Hasil uji statistik menunjukkan bahwa *perceived risk* mampu memediasi pengaruh *performance expectancy*, *social influence*, dan *facilitating condition* terhadap *behavioral intention* pelaku usaha industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*. Namun, hasil uji statistik menunjukkan bahwa *perceived risk* tidak mampu memediasi pengaruh *effort expectancy* terhadap *behavioral intention* pelaku usaha industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.

Cashless payment system memerlukan informasi keuangan dan keamanan yang cermat tanpa rasa khawatir, jika tidak, adopsi *cashless payment system* akan terhambat (Duane et al., 2014). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dimensi UTAUT tingkat tinggi mampu menurunkan resiko yang dirasakan pelaku usaha industri kuliner dan meningkatkan kepercayaan penggunaan *cashless payment system* dalam bertransaksi. (Hampshire, 2017) menyatakan bahwa orang-orang yang memiliki persepsi risiko yang kuat akan memiliki pandangan negatif tentang *behavioral intention* pelaku usaha dalam mengadopsi *cashless payment system*. Namun, ketika keuntungan yang jelas bagi pelaku usaha ditemukan, kekhawatiran ini dapat diatasi. Artinya, tingkat risiko yang dirasakan akan berkurang jika bank mendukung sistem pembayaran non-tunai, dan *behavioral intention* pelaku usaha untuk menggunakan *cashless payment system* akan meningkat.

KESIMPULAN

1. *Performance expectancy* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
2. *Effort expectancy* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
3. *Social influence* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
4. *Facilitating condition* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
5. *Performance expectancy* berpengaruh positif signifikan terhadap *perceived risk* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
6. *Effort expectancy* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *perceived risk* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
7. *Social influence* berpengaruh positif signifikan terhadap *perceived risk* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
8. *Facilitating condition* berpengaruh positif signifikan terhadap *perceived risk* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
9. *Perceived risk* berpengaruh positif signifikan terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.
10. *Perceived risk* mampu memediasi pengaruh *performance expectancy* terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment system*.

11. *Perceived risk* tidak mampu memediasi pengaruh *effort expectancy* terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment sytem*.
12. *Perceived risk* mampu memediasi pengaruh *social influence* terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment sytem*.
13. *Perceived risk* mampu memediasi pengaruh *facilitating condition* terhadap *behavioral intention* pelaku industri kuliner di Kota Makassar dalam mengadopsi *cashless payment sytem*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang terlibat dalam penelitian ini, khususnya kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah mendanai penelitian ini melalui Hibah Penelitian Dosen Pemula Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Masyarakat Tahun 2023.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* - John W. Creswell, J. David Creswell - Google Books. In *SAGE Publications, Inc.*
- Duane, A., O'Reilly, P., & Andreev, P. (2014). Realising M-Payments: Modelling consumers' willingness to M-pay using Smart Phones. *Behaviour and Information Technology*, 33(4). <https://doi.org/10.1080/0144929X.2012.745608>
- Eneizan, B., Mohammed, A. G., Alnoor, A., Alabboodi, A. S., & Enaizan, O. (2019). Customer acceptance of mobile marketing in Jordan: An extended UTAUT2 model with trust and risk factors. *International Journal of Engineering Business Management*, 11. <https://doi.org/10.1177/1847979019889484>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis* (Eight Edition). Cengage Learning EMEA. www.cengage.com/highered
- Hampshire, C. (2017). A mixed methods empirical exploration of UK consumer perceptions of trust, risk and usefulness of mobile payments. *International Journal of Bank Marketing*, 35(3). <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2016-0105>
- Karim, W., Haque, A., Ulfy, M. A., & Hossain, A. (2020). Factors Influencing the Use of E-wallet as a Payment Method among Malaysian Young Adults. *Journal of International Business and Management*. <https://doi.org/10.37227/jibm-2020-2-21/>
- Laywilla, E., Kartar Singh, J. S., & Yin Fah, B. C. (2020). Drivers of Intention to Adopt Mobile Wallet: A Quantitative Study Among Females in Jakarta. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(11). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v10-i11/8061>
- Marafon, D. L., Basso, K., Espartel, L. B., de Barcellos, M. D., & Rech, E. (2018). Perceived risk and intention to use internet banking: The effects of self-confidence and risk acceptance. *International Journal of Bank Marketing*, 36(2). <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2016-0166>
- Martins, C., Oliveira, T., & Popović, A. (2014). Understanding the internet banking adoption: A unified theory of acceptance and use of technology and perceived risk application. *International Journal of Information Management*, 34(1). <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2013.06.002>

- Merhi, M., Hone, K., & Tarhini, A. (2019). A cross-cultural study of the intention to use mobile banking between Lebanese and British consumers: Extending UTAUT2 with security, privacy and trust. *Technology in Society*, 59. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.101151>
- Monilakshmane, A., & Rajeswari, B. (2018). The Impact of Perceived Risks on Users' Behavioural Intention on Using Financial Services Mobile Applications: Extending UTAUT Model. *RESEARCH REVIEW International Journal of Multidisciplinary*, 3085.
- Muhammad Taufik Hidayat, Qurrotul Aini, & Elvi Fetrina. (2020). Penerimaan Pengguna E-Wallet Menggunakan UTAUT 2 (Studi Kasus). *Jurnal Nasional Teknik Elektro Dan Teknologi Informasi*, 9(3), 239–247. <https://doi.org/10.22146/v9i3.227>
- Namahoot, K. S., & Jantasri, V. (2023). Integration of UTAUT model in Thailand cashless payment system adoption: the mediating role of perceived risk and trust. *Journal of Science and Technology Policy Management*, 14(4). <https://doi.org/10.1108/JSTPM-07-2020-0102>
- Nizam, F., Hwang, H. J., & Valaei, N. (2019). Measuring the effectiveness of E-wallet in Malaysia. In *Studies in Computational Intelligence* (Vol. 786). https://doi.org/10.1007/978-3-319-96803-2_5
- Patil, P., Tamilmani, K., Rana, N. P., & Raghavan, V. (2020). Understanding consumer adoption of mobile payment in India: Extending Meta-UTAUT model with personal innovativeness, anxiety, trust, and grievance redressal. *International Journal of Information Management*, 54. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102144>
- Prasetyo, A., & Wardhani, A. M. N. (2022). Analisis Pengaruh Perceived Risk dan Trust terhadap Pengujian Behavioral Intention Mahasiswa Pengguna GoPay. *EXERO: Journal of Research in Business and Economics*, 5(1), 36–63. <https://doi.org/10.24071/exero.v5i1.5038>
- Sihaloho, J. E., Ramadani, A., & Rahmayanti, S. (2020). Implementasi Sistem Pembayaran Quick Response Indonesia Standard Universitas Sumatera Utara (1)(2)(3). *Manajemen Bisnis*, 17(2).
- Singh, N., & Sinha, N. (2020). How perceived trust mediates merchant's intention to use a mobile wallet technology. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 52. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.101894>
- Tarhini, A., El-Masri, M., Ali, M., & Serrano, A. (2016). Extending the utaut model to understand the customers' acceptance and use of internet banking in lebanon a structural equation modeling approach. *Information Technology and People*, 29(4). <https://doi.org/10.1108/ITP-02-2014-0034>
- Yang, Q., Pang, C., Liu, L., Yen, D. C., & Michael Tarn, J. (2015). Exploring consumer perceived risk and trust for online payments: An empirical study in China's younger generation. *Computers in Human Behavior*, 50. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2015.03.058>