

Aplikasi TAM pada Kajian Pemakaian QRIS oleh Usaha Mikro Kuliner Jakarta Utara

Applying TAM to QRIS Usage by North Jakarta Culinary Micro Enterprises

Nicholas Andrew Tanimihardjo¹⁾

1) Program Studi Manajemen/Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Bunda Mulia

Diajukan 26 Februari 2026 / Disetujui 10 Juni 2026

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh persepsi manfaat, persepsi kemudahan penggunaan, serta persepsi risiko terhadap kinerja usaha mikro kuliner di wilayah Jakarta Utara melalui peran niat menggunakan QRIS sebagai variabel mediasi. Dalam konteks perkembangan digital saat ini, pemanfaatan teknologi menjadi kebutuhan penting bagi pelaku usaha agar mampu mempertahankan daya saing di tengah pesatnya kemajuan teknologi. Pendekatan yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner. Penentuan sampel dilakukan menggunakan metode nonprobability sampling dengan teknik purposive sampling, sehingga diperoleh 162 responden yang merupakan pelaku usaha mikro kuliner di Jakarta Utara. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan aplikasi SMART-PLS versi 4.0. Hasil analisis menunjukkan bahwa persepsi manfaat, persepsi kemudahan penggunaan, dan persepsi risiko memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat menggunakan QRIS. Selanjutnya, niat menggunakan juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis. Selain itu, niat menggunakan berperan sebagai variabel mediasi yang secara positif dan signifikan menyalurkan pengaruh persepsi manfaat, persepsi kemudahan penggunaan, serta persepsi risiko terhadap kinerja bisnis. Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa teknologi memiliki nilai strategis bagi keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, tingkat kegunaan, kemudahan dalam penggunaan, serta rendahnya risiko menjadi pertimbangan utama dalam proses adopsi teknologi. Apabila suatu teknologi dinilai memberikan manfaat besar, mudah dioperasikan, dan memiliki risiko yang rendah, maka akan muncul niat untuk menggunakannya, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja bisnis.

Kata Kunci: Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Risiko, Niat untuk Menggunakan, Kinerja Bisnis, QRIS, Usaha Mikro Kuliner, Jakarta Utara.

Abstract

*This study aims to examine the effect of Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and Perceived Risk on the performance of micro culinary businesses in North Jakarta through the role of intention to use QRIS as a mediating variable. In the context of current digital developments, the use of technology has become an important requirement for business actors to maintain their competitiveness amid rapid technological advances. The approach used is a quantitative method with data collection techniques through questionnaires. The sample was determined using a nonprobability sampling method with purposive sampling techniques, resulting in 162 respondents who are micro culinary business actors in North Jakarta. The collected data was then analyzed using the SMART-PLS version 4.0 application. The analysis results showed that perceived benefits, Perceived Ease of Use, and Perceived Risk had a positive and significant effect on the intention to use QRIS. Furthermore, the intention to use was also proven to have a positive and significant effect on Business Performance. In addition, the intention to use acted as a mediating variable that positively and significantly channeled the influence of perceived benefits, Perceived Ease of Use, and Perceived Risk on Business Performance. Based on these findings, it can be concluded that technology has strategic value for business continuity. Therefore, the level of usefulness, ease of use, and low risk are the main considerations in the technology adoption process. If a technology is considered to provide great benefits, is easy to operate, and has low risk, then there will be an intention to use it, which will ultimately have an impact on improving Business Performance. **Keywords:** Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived Risk, Behavioral Intention, Business Performance, QRIS, Culinary Micro Enterprises, North Jakarta.*

*Korespondensi Penulis:

E-mail: s12220150@ubm.ac.id

Pendahuluan

Berdasarkan ketentuan dalam diklasifikasikan sebagai kegiatan usaha dengan skala sangat kecil yang memiliki batasan modal atau kekayaan bersih paling tinggi sebesar Rp1 miliar, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan yang digunakan sebagai tempat usaha. Selain itu, usaha mikro juga ditandai dengan tingkat peredaran usaha tahunan yang dibatasi hingga maksimal Rp2 miliar. Usaha mikro dikenal memiliki ketahanan yang cukup baik, termasuk ketika menghadapi kondisi krisis seperti pandemi COVID-19 (Ameliana & Junaedi, 2024). Meskipun demikian, pola pengelolaan usaha yang masih bersifat perorangan dan didukung oleh sistem manajemen yang sederhana menyebabkan pelaku usaha mikro belum sepenuhnya siap dalam menghadapi perkembangan teknologi digital, terutama dalam penggunaan sistem pembayaran non-tunai seperti QRIS (Ameliana & Junaedi, 2024).

Provinsi DKI Jakarta, dengan persebaran terbanyak berada di Jakarta Barat, disusul oleh Jakarta Timur dan Jakarta Utara. Walaupun jumlah usaha mikro di Jakarta Utara tidak sebesar wilayah lainnya, kawasan ini tetap menunjukkan aktivitas ekonomi yang dinamis serta memiliki karakteristik wilayah yang beragam, sehingga dinilai representatif untuk dijadikan lokasi penelitian (Diskominfotik Pemprov DKI Jakarta, 2023).

Dalam ranah ekonomi kreatif, Subsektor kuliner tercatat sebagai bidang yang menyumbang peran paling dominan dibandingkan subsektor lainnya terhadap PDB, yakni sebesar Rp455,44 triliun (41%) dari total Rp1.134 triliun (Agmasari, 2021). Di Indonesia, perkembangan usaha kuliner turut meningkat sehubungan dengan hadirnya berbagai inovasi menu yang memadukan cita rasa lokal dan internasional (Astrilestari & Basuki, 2024). Di samping itu, kemajuan teknologi dan situasi pandemi COVID-19 turut mendorong percepatan digitalisasi kegiatan usaha serta mengubah perilaku konsumsi masyarakat ke arah transaksi daring dan pemanfaatan sistem pembayaran digital (Wijaya et al., 2023; Anggrenita & Sander, 2022; Micke et al., 2023; Aisyah et al., 2023).

Sebagai upaya modernisasi sistem pembayaran di Indonesia, Bank Indonesia secara resmi memperkenalkan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) pada 17 Agustus 2019 sebagai sistem kode pembayaran yang ditetapkan untuk berlaku secara nasional di Indonesia dengan berbasis kode QR (Bank Indonesia, 2020). Penggunaan QRIS menawarkan berbagai manfaat, seperti transaksi mudah dan cepat, keamanan yang tinggi, sampai keefisienan operasional bagi konsumen dan pedagang. Selain itu, sistem ini mendukung pencatatan transaksi secara otomatis dan berpotensi meningkatkan penjualan (Bank Indonesia, 2020; Christian et al., 2023; Christian et al., 2022; Nuraini et al., 2025; Alifia et al., 2024). Namun, implementasi QRIS masih dihadapkan pada sejumlah kendala, antara lain gangguan sistem, penyalahgunaan kode QR, serta kekhawatiran terhadap risiko penipuan, sehingga sebagian pelaku usaha mikro masih ragu untuk menggunakannya (Nasution et al., 2025; Dennis Destryawan, 2024).

Meningkatnya jumlah pedagang yang memanfaatkan QRIS menunjukkan adanya penerimaan teknologi yang semakin meluas. Untuk mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi penerimaan tersebut, pendekatan *Technology Acceptance Model* (TAM) dianggap sesuai karena menekankan pada tiga konstruk utama, yaitu *Perceived Usefulness*, *Perceived Ease of Use*, dan *Perceived Risk* (Putri & Ispriyahadi, 2025; Wardhani et al., 2023; Laloan et al., 2023).

Ketiga faktor tersebut menjadi dasar pertimbangan pelaku usaha mikro dalam membentuk minat perilaku (*Behavioral Intention*) untuk mengadopsi QRIS. Apabila manfaat dan kemudahan penggunaan dipersepsikan tinggi serta risiko dianggap rendah, maka kecenderungan untuk menggunakan QRIS akan meningkat. Sebaliknya, persepsi risiko yang tinggi dapat menjadi penghambat dalam pengambilan keputusan untuk mengadopsi teknologi pembayaran tersebut (Putri & Ispriyahadi, 2025; Fanani & Sari, 2025).

Selain itu, untuk memperjelas keterkaitan antara penggunaan teknologi dan kinerja bisnis, penelitian ini turut mengacu pada pendekatan *Resource-Based View* (RBV). Pendekatan ini memandang bahwa keunggulan kompetitif suatu usaha tidak terlepas dari kemampuan dalam mengelola serta memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara optimal. Dalam konteks usaha mikro, teknologi digital seperti QRIS dapat diposisikan sebagai salah satu sumber daya strategis yang mendukung peningkatan kemampuan operasional, mempercepat proses transaksi, serta meningkatkan kualitas layanan kepada konsumen. Oleh karena itu, pemanfaatan sistem pembayaran digital tidak hanya memengaruhi minat penggunaan, tetapi juga berpotensi memberikan dampak terhadap peningkatan kinerja bisnis, baik dari sisi penjualan, efisiensi biaya, maupun daya saing usaha (Wardhani et al., 2023).

Meskipun berbagai penelitian sebelumnya telah mengkaji adopsi QRIS menggunakan pendekatan *Technology Acceptance Model* (TAM), sebagian besar penelitian tersebut masih berfokus pada sektor usaha secara umum atau pada pelaku usaha dengan tingkat kesiapan digital yang relatif lebih baik. Selain itu, penggunaan konstruk TAM dalam penelitian-penelitian terdahulu cenderung terbatas pada variabel dasar seperti *Perceived Usefulness* dan *Perceived Ease of Use*, tanpa mempertimbangkan secara mendalam faktor risiko yang dalam praktiknya menjadi salah satu pertimbangan utama dalam penggunaan sistem pembayaran digital.

Oleh karena itu, penelitian ini berupaya memberikan kontribusi dengan mengkaji kembali model TAM melalui penambahan variabel *Perceived Risk* sebagai faktor yang memengaruhi *Behavioral Intention* dalam penggunaan QRIS. Di samping itu, penelitian ini secara khusus difokuskan pada pelaku usaha mikro subsektor kuliner di Jakarta Utara yang memiliki karakteristik unik, seperti pengelolaan usaha yang masih sederhana, tingkat literasi digital yang beragam, serta intensitas transaksi yang tinggi. Pemilihan konteks tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih spesifik mengenai faktor-faktor yang memengaruhi penerimaan teknologi pembayaran digital pada segmen usaha mikro yang belum sepenuhnya terakomodasi dalam penelitian sebelumnya. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya menguji kembali model TAM dalam konteks yang berbeda, tetapi juga memberikan kontribusi empiris dalam memahami perilaku adopsi QRIS pada pelaku usaha mikro kuliner, khususnya di wilayah Jakarta Utara.

Penelitian yang dilaksanakan oleh Putri dan Ispriyahadi (2025) menemukan jika persepsi terhadap manfaat memiliki pengaruh signifikan terhadap minat penggunaan QRIS, khususnya pada pelaku usaha Jakpreneur di Kecamatan Tambora. Hal ini disebabkan oleh persepsi kegunaan yang merefleksikan sejauh mana suatu teknologi dianggap mampu memberikan nilai tambah dan membantu aktivitas usaha sehari-hari.

H1 : *Perceived Usefulness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention*.

Putri dan Ispriyahadi (2025) menjelaskan bahwa persepsi terhadap kemudahan pengoperasian suatu sistem memiliki pengaruh yang nyata terhadap minat untuk menggunakan QRIS, khususnya pada pelaku usaha Jakpreneur di Kecamatan Tambora. Konsep kemudahan penggunaan mencerminkan tingkat keyakinan pengguna bahwa suatu sistem dapat dioperasikan dengan sederhana dan tidak menuntut upaya yang signifikan.

Dengan demikian, apabila pelaku usaha menilai bahwa proses pembayaran melalui QRIS mudah dipahami dan tidak rumit untuk diterapkan, maka kecenderungan mereka untuk memanfaatkan QRIS sebagai sarana transaksi akan semakin meningkat.

H2 : *Perceived Ease of Use* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention*.

Temuan penelitian Putri dan Ispriyahadi (2025) mengungkapkan bahwa persepsi risiko berperan signifikan dalam memengaruhi minat pelaku usaha Jakpreneur di Kecamatan Tambora untuk memanfaatkan QRIS sebagai alat pembayaran. Persepsi risiko dapat dimaknai sebagai cara individu menilai peluang terjadinya dampak yang tidak diinginkan ketika mereka memutuskan untuk menggunakan atau mengadopsi suatu produk maupun layanan. Konsep tersebut mencerminkan adanya kesadaran akan unsur ketidakpastian yang dapat menimbulkan potensi kerugian.

Lebih lanjut, Putri dan Ispriyahadi (2025) mengemukakan bahwa persepsi risiko dalam penggunaan QRIS mencakup kekhawatiran terhadap potensi pencurian data, praktik penipuan, serta beban biaya yang mungkin timbul dalam proses transaksi.

H3 : *Perceived Risk* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention*.

Perceived Risk berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention*. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kesadaran pelaku usaha terhadap risiko dalam penggunaan QRIS, justru diikuti dengan meningkatnya niat untuk menggunakan teknologi tersebut. Hasil ini berbeda dengan sebagian besar literatur adopsi teknologi yang umumnya menemukan bahwa persepsi risiko berpengaruh negatif terhadap niat penggunaan.

Perbedaan temuan ini dapat dijelaskan melalui konteks penelitian pada pelaku usaha mikro, khususnya di subsektor kuliner. Dalam praktiknya, pelaku usaha yang memiliki pemahaman terhadap potensi risiko, seperti gangguan sistem, kesalahan transaksi, atau kemungkinan penipuan, cenderung lebih berhati-hati dan terdorong untuk mempelajari serta memahami penggunaan QRIS secara lebih mendalam. Dengan kata lain, persepsi risiko tidak selalu menjadi penghambat, tetapi dapat berperan sebagai faktor pendorong dalam meningkatkan kesiapan dan keseriusan pelaku usaha dalam mengadopsi teknologi.

Selain itu, perkembangan sistem keamanan QRIS yang semakin baik serta adanya dukungan dari lembaga seperti Bank Indonesia turut meningkatkan kepercayaan pelaku usaha terhadap penggunaan sistem pembayaran digital. Dalam kondisi tersebut, risiko tidak lagi dipersepsikan sebagai ancaman utama, melainkan

sebagai bagian dari konsekuensi penggunaan teknologi yang dapat dikelola. Hal ini sejalan dengan penelitian Wardhani et al. (2023) yang menunjukkan bahwa adopsi QRIS berpotensi memberikan dampak positif terhadap kinerja finansial UMKM, serta penelitian Isharyani et al. (2024) yang menegaskan bahwa *Behavioral Intention* memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha dalam kerangka *technology-to-performance chain*.

H4 : *Behavioral Intention* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Business Performance*.

Ketiga persepsi tersebut terbukti tidak memberikan pengaruh langsung terhadap *Business Performance*. Temuan ini selaras dengan hasil penelitian Putri dan Ispriyahadi (2025) yang menjadi acuan utama dalam penelitian ini, serta diperkuat oleh studi Herawati dan Mukhsin (2023).

Dengan demikian, dibutuhkan keberadaan variabel mediasi yang mampu menjelaskan keterkaitan antara ketiga persepsi tersebut dengan *Business Performance*, yaitu *Behavioral Intention* atau niat untuk menggunakan dan mengadopsi teknologi (Iskandar et al., 2024). Hasil penelitian Wardhani et al. (2023) juga berpendapat kalau *Behavioral Intention* berfungsi sebagai variabel intervening yang menghubungkan persepsi individu terhadap teknologi dengan kinerja bisnis. Merujuk pada temuan-temuan tersebut, hipotesis penelitian kemudian dirumuskan sebagai berikut:

H5 : *Behavioral Intention* memediasi positif dan signifikan hubungan antara *Perceived Usefulness* dengan *Business Performance*.

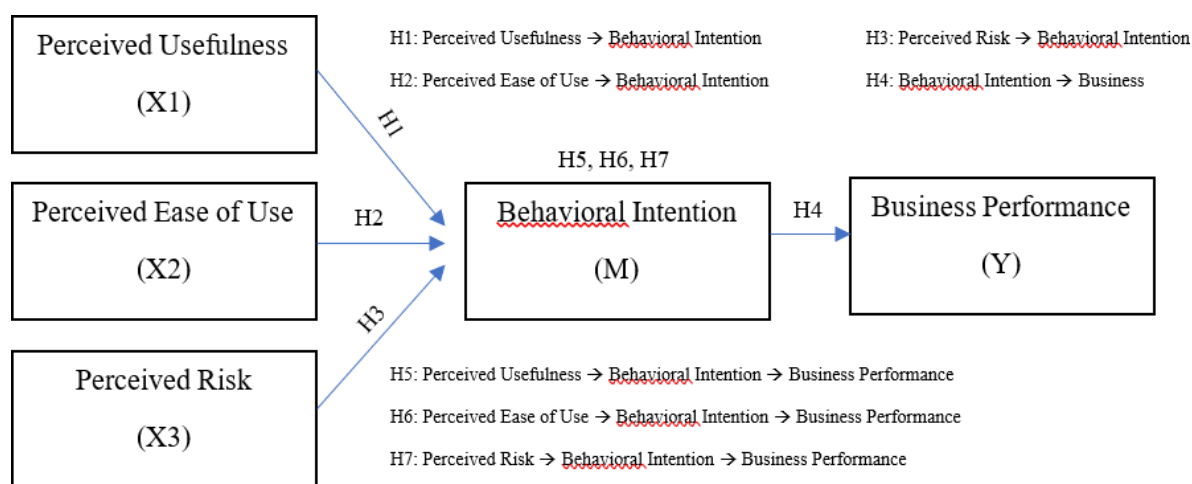
H6 : *Behavioral Intention* memediasi positif dan signifikan hubungan antara *Perceived Ease of Use* dengan *Business Performance*.

H7 : *Behavioral Intention* memediasi positif dan signifikan hubungan antara *Perceived Risk* dengan *Business Performance*.

Paradigma Penelitian

Berlandaskan pada Gambar 1 yang menggambarkan kerangka pemikiran penelitian, dapat dipahami bahwa studi ini bertujuan untuk menguji pengaruh tiga variabel bebas, yaitu *Perceived Usefulness* (X1), *Perceived Ease of Use* (X2), dan *Perceived Risk* (X3), terhadap variabel terikat berupa *Business Performance* (Y). Hubungan pengaruh tersebut dianalisis dengan melibatkan *Behavioral Intention* (M) sebagai variabel mediasi yang menjembatani keterkaitan antara variabel-variabel persepsi dengan kinerja usaha.

Gambar 1. Paradigma Penelitian



Sumber: Putri & Ispriyahadi (2025) & Wardhani et al. (2023).

Metode Penelitian

Model Penelitian

Penelitian ini mengimplementasikan pendekatan kuantitatif sebagai metode utama dalam pelaksanaannya. Mufidah (2022) menjelaskan bahwa penelitian kuantitatif merupakan suatu metode yang berfokus pada pengukuran data yang diperoleh melalui kegiatan pengumpulan data. Proses analisis dilakukan dengan menerapkan teknik statistik terhadap sampel yang dipandang mampu merepresentasikan populasi. Secara metodologis, pendekatan ini bersifat deduktif dengan menekankan objektivitas sebagai landasan epistemologis. Selain itu, penelitian kuantitatif menggunakan sudut pandang etik serta dilaksanakan melalui tahapan penelitian yang disusun secara sistematis dan terstruktur.

Karakter utama dari pendekatan kuantitatif terletak pada penggunaan data berbentuk angka serta kemampuannya untuk direplikasi. Secara khusus, terdapat empat ciri yang membedakan penelitian kuantitatif, yaitu penerapan alur berpikir linier yang terorganisasi, pemanfaatan data numerik sebagai dasar analisis, berlandaskan paradigma positivistik yang menekankan pengukuran variabel serta pengujian hipotesis, dan bertujuan untuk mengonfirmasi hipotesis atau pola hubungan yang telah dirumuskan sebelumnya.

Pemilihan metode kuantitatif dalam penelitian ini didasarkan pada beberapa pertimbangan. Salah satu keunggulannya dibandingkan metode kualitatif adalah kemampuannya menghasilkan pengukuran yang bersifat objektif dan terukur. Pendekatan ini menyediakan kerangka kerja yang terstruktur serta memungkinkan pengumpulan data secara sistematis melalui instrumen yang telah distandardisasi, seperti kuesioner. Data numerik yang diperoleh kemudian dapat digunakan untuk menganalisis keterkaitan antarvariabel secara statistik.

Selain itu, metode kuantitatif memiliki kelebihan dari segi efisiensi waktu dalam pengumpulan data. Melalui penggunaan kuesioner, peneliti dapat menjaring responden dalam jumlah besar dalam waktu relatif singkat. Data yang disajikan dalam bentuk angka juga mempermudah proses pengolahan dan analisis. Dalam penelitian kuantitatif, sumber data yang digunakan dapat berasal dari data primer maupun data sekunder.

Keunikan pendekatan ini terletak pada pemanfaatan data dalam bentuk angka serta kemampuannya untuk diterapkan kembali pada konteks penelitian lain dengan desain yang sama. Secara lebih rinci, penelitian kuantitatif memiliki empat karakteristik utama, yakni penggunaan pola pikir yang runtut dan terstruktur, pemakaian data numerik sebagai dasar analisis, berlandaskan paradigma positivistik yang menekankan proses pengukuran variabel dan pengujian hipotesis, serta diarahkan untuk menguji kebenaran hipotesis atau pola hubungan yang telah dirumuskan sebelumnya. Pemilihan metode kuantitatif dalam penelitian ini didasari oleh sejumlah pertimbangan.

Dibandingkan dengan metode kualitatif, pendekatan ini memiliki keunggulan dalam menghasilkan data yang bersifat objektif dan terukur. Metode kuantitatif menyediakan kerangka kerja yang sistematis serta memungkinkan proses pengumpulan data dilakukan secara terstandarisasi melalui instrumen penelitian seperti kuesioner. Data numerik yang diperoleh selanjutnya dapat dimanfaatkan untuk menganalisis hubungan antarvariabel menggunakan teknik statistik.

Populasi dan Sampel

Penelitian ini terdiri atas pelaku Usaha Mikro pada bidang kuliner yang menjalankan aktivitas usahanya di wilayah Jakarta Utara. Berdasarkan populasi tersebut, penelitian ini diarahkan untuk menganalisis persepsi pelaku usaha mikro kuliner terhadap manfaat, kemudahan penggunaan, serta risiko QRIS, yang selanjutnya memengaruhi keputusan mereka dalam memanfaatkan QRIS dan implikasinya terhadap kinerja usaha.

Sampel dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan teknik nonprobability sampling melalui pendekatan purposive sampling. Dengan teknik ini, tidak seluruh anggota populasi memiliki peluang yang sama untuk dijadikan responden. Pemilihan responden dilakukan secara selektif berdasarkan kriteria tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian (Asrulla et al., 2023).

Kriteria responden yang digunakan dalam penelitian ini meliputi pelaku usaha mikro pada subsektor kuliner yang beroperasi di wilayah Jakarta Utara, serta telah menggunakan atau setidaknya memiliki pengetahuan mengenai sistem pembayaran QRIS dalam aktivitas usahanya.

Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner, baik secara langsung maupun secara daring dengan memanfaatkan platform seperti Google Form, agar dapat menjangkau responden secara lebih efektif dan luas. Kuesioner diberikan kepada pelaku usaha yang memenuhi kriteria, baik melalui kunjungan langsung ke tempat usaha maupun melalui relasi atau komunitas pelaku usaha mikro. Melalui penerapan teknik purposive sampling, penelitian ini diharapkan mampu memperoleh responden yang sesuai dengan kebutuhan penelitian,

sehingga data yang diperoleh dapat menggambarkan kondisi yang diteliti secara lebih tepat.

Melalui rumus Hair banyaknya sampel ditetapkan, yaitu dengan mengalikan jumlah indikator penelitian dengan jumlah responden minimum sebesar lima sampai sepuluh orang (Hair et al., 2019). Sehingga, diperoleh total sampel sebanyak 162 responden ($9 \times 18 = 162$). Sejalan dengan penggunaan *purposive sampling*, bagian dalam responden ini yaitu pelaku Usaha Mikro di sektor kuliner yang telah mengimplementasikan QRIS sebagai alat pembayaran dan berlokasi di Jakarta Utara.

Penentuan jumlah sampel pada penelitian ini didasarkan pada pedoman dalam analisis *Structural Equation Modeling* berbasis *Partial Least Squares* (SEM-PLS) Hair et al. (2019) menyarankan bahwa jumlah sampel yang digunakan sebaiknya berada pada kisaran 5 hingga 10 kali dari jumlah indikator penelitian. Mengacu pada hal tersebut, dengan total 18 indikator yang digunakan, maka jumlah sampel yang direkomendasikan berada pada rentang 90 hingga 180 responden.

Dengan mempertimbangkan rentang tersebut, penelitian ini menetapkan jumlah sampel sebanyak 162 responden yang diperoleh dari hasil perkalian 9 kali jumlah indikator (9×18). Pemilihan jumlah tersebut dilakukan agar ukuran sampel yang digunakan tidak terlalu minimum, sehingga diharapkan mampu memberikan hasil estimasi yang lebih konsisten dan dapat dipercaya dalam pengolahan data menggunakan SEM-PLS. Sesuai dengan teknik *purposive sampling* yang diterapkan, responden yang dilibatkan dalam penelitian ini merupakan pelaku usaha mikro di subsektor kuliner yang beroperasi di Jakarta Utara dan telah memanfaatkan QRIS sebagai metode pembayaran dalam kegiatan usahanya.

Pengumpulan Data

Penghimpunan data dalam penelitian ini dilaksanakan dengan memanfaatkan kuesioner sebagai instrumen penelitian. Prawiyogi et al. (2021) menyatakan bahwa kuesioner ialah cara pengumpulan data yang memanfaatkan daftar pertanyaan atau pernyataan sesuai dengan fokus permasalahan penelitian. Data yang dihimpun melalui kuesioner tergolong data primer (Mufidah, 2022).

Instrumen kuesioner memuat pertanyaan terkait karakteristik singkat pelaku Usaha Mikro serta pernyataan-pernyataan penelitian yang dirancang menggunakan Skala Likert sebagai alat ukur respons. Skala ini menggunakan rentang nilai dari 1 (terendah) hingga 5 (tertinggi) (Arviyanda et al., 2023). Pernyataan yang disajikan disusun berdasarkan indikator-indikator yang digunakan untuk menggambarkan operasionalisasi masing-masing variabel.

Definisi Operasionalisasi Variabel

Tabel 1. Definisi Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Kuesioner
Perceived Usefulness (PU)	Adalah persepsi individu dimana individu percaya dan yakin bahwa dengan memanfaatkan sistem teknologi kapasitas suatu pekerjaan akan	Meningkatkan peforma kinerjapebisnis.	PU1. Penggunaan QRIS dapat meningkatkan peforma kinerja saya dalam memproses pembayaran.
	meningkat (A. Gunawan, 2023). Persepsi ini menjadi salah satu aspek krusial yang berpengaruh terhadap proses penerimaan, urgensi, serta pemanfaatan (Restu Nadia Putri, Heri Ispriyahadi, 2025).	b. Meningkatkan produktivitas pebisnis.	PU2. Penggunaan QRIS dapat membantu meningkatkan produktivitas pemrosesan pembayaran, seperti tidak perlu
		c. Meningkatkan efektivitas pelayanan.	PU3. Penggunaan QRIS meningkatkan efektivitas pelayanan.

		d. Memberikan keunggulan lebih.	PU4. Penggunaan QRIS memberikan keunggulan lebih, dibandingkan hanya menerima tunai.
Perceived Ease of Use (PEOU)	Pandangan tentang tingkat kemudahan bagi pengguna untuk mengoperasikan (Restu Nadia Putri, Heri Ispriyahadi, 2025) dan mempelajari cara menggunakan QRIS (A.T. Lee, 2025). Sehingga membuat pengguna merasa yakin dan nyaman dalam menggunakan teknologi tersebut (A. Gunawan, 2023).	a. Mudah untuk mempelajari cara penggunaan QRIS.	PEOU1. Saya merasa mudah untuk mempelajari cara penggunaan QRIS dalam pembayaran di kedai.
		b. Mudah dalam mengakses dan memperoleh informasi.	PEOU2. Penggunaan QRIS mempermudah kami mengakses dan memperoleh informasi penjualan, seperti melihat saldo, riwayat transaksi, melihat mutasi, dsb.
		c. Menggunakan QRIS adalah hal yang mudah.	PEOU3. Saya merasa bahwa menggunakan QRIS sangat mudah.
		d. Seberapa percaya diri pengguna dalam menggunakan QRIS.	PEOU4. Saya merasa percaya diri dalam menggunakan QRIS.
Perceived Risk (PR)	Merupakan penilaian pribadi konsumen, apakah dengan menggunakan teknologi tersebut terdapat potensi hilangnya informasi pribadi mereka yang sensitif. (Restu Nadia Putri, Heri Ispriyahadi, 2025).	a. Apakah dengan menggunakan QRIS data mereka ada kemungkinan akan disalahgunakan?	PR1. Saya merasa bahwa dengan menggunakan QRIS data saya aman dan tidak akan disalahgunakan.
		b. Apakah dengan menggunakan QRIS data mereka berpotensi dicuri?	PR2. Saya merasa bahwa dengan menggunakan QRIS identitas/data pribadi saya tidak berpotensi dicuri.
		c. Apakah dengan menggunakan QRIS bisa mengurangi risiko penipuan?	PR3. Mengurangi potensi risiko penipuan dengan kemudahan pengecekan.
Behavioral Intention (BI)	Merupakan tingkat kesiediaan seseorang untuk tetap menggunakan (M.Y. Ping Peng, 2022) dan lebih sering memilih untuk menggunakan teknologi baru tersebut (N.S. Verdalla, 2025).	a. Ingin untuk terus menggunakan teknologi baru tersebut.	BI1. Saya ingin terus menggunakan QRIS sebagai sistem pembayaran untuk bisnis saya.
		b. Akan lebih sering untuk menggunakan teknologi baru tersebut.	BI2. Saya sering memilih penggunaan pembayaran QRIS dibandingkan metode transfer atau cara bayar lainnya.

Business Performance (BP)	Kinerja bisnis adalah seberapa baik pebisnis menjalankan operasionalnya sehingga mampu menghasilkan hasil yang diharapkan, dengan digitalisasi pembayaran, diharapkan produktivitas	a. Meningkatkan produktivitas dalam membuat catatan penjualan .	BP1. Penggunaan QRIS membantu membuat catatan penjualan dengan lebih cepat.
	pebisnis dalam hal pembayaran mengalami peningkatan, seperti dalam hal membuat pencatatan penjualan nilai serta frekuensi transaksi penjualan, total omzet, dan pergerakan arus kas bisnis bergerak cepat sehingga menjadi lebih produktif (Anindita, 2023).	b. Meningkatkan produktivitas dalam membuat perhitungan jumlah dan nominal transaksi penjualan.	BP2. Penggunaan QRIS membuat perhitungan jumlah dan nominal transaksi penjualan dengan lebih cepat.
		c. Melihat perputaran uang dalam penjualan menjadi mudah, sehingga produktivitas meningkat.	BP3. Saya merasa bahwa dengan penggunaan QRIS saya dapat dengan mudah melihat perputaran uang saya dalam penjualan.
		d. Arus kas bisnis bergerak lebih cepat.	BP4. Saya merasa bahwa dengan penggunaan QRIS arus kas bisnis saya bergerak lebih cepat.
		e. Menjadi lebih produktif.	BP5. Saya merasa bahwa dengan penggunaan QRIS saya bisa melayani lebih banyak pelanggan dengan cepat dan tepat.

Metode Analisis

Structural Equation Modeling–Partial Least Square (SEM-PLS) dan SmartPLS versi 4.0. merupakan dua alat bantu yang digunakan untuk melakukan teknik analisis data yang menunjang penelitian ini. Hal ini didukung dari pernyataan Purwanto dan Sudargini (2021) yang mengatakan bahwa dua perangkat lunak itu berfungsi untuk menguji keterkaitan antarvariabel sekaligus menganalisis model penelitian.

Dalam hal pengujian *outer model*, metode yang digunakan adalah dengan menilai validitas konvergen melalui indikator nilai *loading factor* dengan syarat $> 0,7$; *Average Variance Extracted* $> 0,5$. Selanjutnya, uji validitas diskriminan, yaitu Fornell-Larcker dengan syarat $< 0,9$ dan mengambil nilai tertinggi, *cross loading* $> 0,7$, serta HTMT $< 0,9$. Tahapan berikutnya adalah uji reliabilitas dengan *Composite Reliability* dan *Cronbach's Alpha* dengan syarat $> 0,7$ (Pardede et al., 2025).

Adapun model lain yang digunakan, yakni *inner model*, bertujuan untuk mengkaji hubungan kausalitas antara variabel laten eksogen dan endogen, sehingga dapat diketahui besaran pengaruh yang terjadi antarvariabel dalam model penelitian (Gracya, 2023). Evaluasi *inner model* ini juga dilakukan dengan cara menguji koefisien determinasi menggunakan *R Square Adjusted*, dikategorikan ke angka- angka 0,75 berindikasi kuat, 0,50 berindikasi sedang, dan 0,25 berindikasi lemah. Pengujian hipotesis selanjutnya didasarkan pada nilai *direct effects*, sedangkan pengujian efek mediasi dianalisis melalui *specific indirect effects*. Keputusan penerimaan hipotesis ditentukan berdasarkan kriteria *p-value* $< 0,05$ dan *t-statistic* $> 1,96$. Sebaliknya, suatu hipotesis dapat dinyatakan tidak diterima apabila tidak memenuhi kriteria tersebut.

Hasil Dan Pembahasan

Hasil Responden

Tabel 2 memuat informasi mengenai profil responden penelitian yang mencakup jenis kelamin, lokasi tempat usaha, serta jenis bidang usaha yang ditekuni. Sementara itu, Tabel 3 menyajikan data terkait lama responden menjalankan usaha perdagangan serta jangka waktu penggunaan QRIS sebagai sarana pembayaran dalam kegiatan usahanya.

Tabel 2. Profil Responden (N = 162)

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase	Area Lokasi Usaha	Frekuensi
Laki-laki	97	59,9%	Pademangan	7
Perempuan	62	41,1%	UBM	16
Total	162	100%	Sunter	68
Jenis Usaha Mikro Kuliner	Frekuensi		Lodan	1
Makanan Berat	111		Jalan Nusa Indah	1
Makanan Ringan	28		Kelapa Gading	4
Es dan Minuman	25		MOI	17
Total	162		Pejagalan	7
			Pluit	41
			Total	162

Sumber: Data primer diolah, 2025

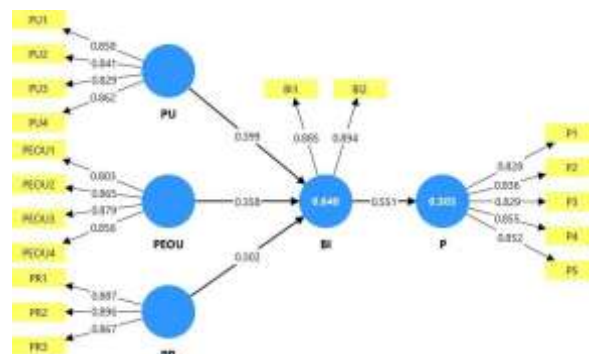
Tabel 3. Lama Berdagang & Menggunakan QRIS

Lama Berdagang	Frekuensi	Persentase	Lama Menggunakan QRIS	Frekuensi	Persentase
Kurang dari 6 bulan	5	3,1%	Kurang dari 6 bulan	9	5,6%
Kurang dari 1 tahun	8	4,9%	Kurang dari 1 tahun	14	8,6%
Lebih dari 1 tahun	54	33,3%	Lebih dari 1 tahun	81	50,0%
Lebih dari 3 tahun	94	58,0%	Lebih dari 3 tahun	58	35,8%
Lainnya	1	0,6%	Lainnya	-	-
Total	162	100,0%	Total	162	100,0%

Sumber: Data primer diolah, 2025

Hasil Analisis

Gambar 2. Outer Model



Sumber: Data primer diolah, 2025

Uji reliabilitas dan validitas yang diperoleh dari hasil penilaian outer model disajikan pada Tabel 3. Adapun hasil pengujian HTMT ditampilkan pada Tabel 4. Berdasarkan seluruh temuan tersebut, dapat dinyatakan bahwa instrumen yang digunakan reliabel.

Gambar 3. Outer Model

Variabel/Indikator	Average Variance Extracted	Outer Cross Loading	df Fornell Larcker	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	Kesimpulan
Perceived Usefulness (PU)	0,719			0,869	0,911	Reliabel
- PU1		0,858				Valid
- PU2		0,841				Valid
- PU3		0,829				Valid
- PU4		0,862				Valid
Perceived Ease of Use (PEOU)	0,725		0,851	0,873	0,913	Reliabel
- PEOU1		0,803				Valid
- PEOU2		0,865				Valid
- PEOU3		0,879				Valid
- PEOU4		0,856				Valid
Perceived Risk (PR)	0,780		0,883	0,859	0,914	Reliabel
- PR1		0,887				Valid
- PR2		0,896				Valid
- PR3		0,867				Valid
Behavioral Intention (BI)	0,792		0,890	0,737	0,884	Reliabel
- BI1		0,885				Valid
- BI2		0,894				Valid
Business Performance	0,706		0,840	0,896	0,923	Reliabel
- BP1		0,828				Valid
- BP2		0,836				Valid
- BP3		0,829				Valid
- BP4		0,855				Valid
- BP5		0,852				Valid

Sumber: Data primer diolah, 2025

Tabel 4. HTMT (Heterotrait Monotrait Ratio)

Variabel	BI	BP	PEOU	PR	PU
BI					
BP	0.675				
PEOU	0.754	0.481			
PR	0.760	0.408	0.533		
PU	0.749	0.531	0.314	0.400	

Sumber: Data primer diolah, 2025

Berdasarkan hasil pengujian, indikator yang memiliki nilai *outer loading* di atas 0,7 menunjukkan bahwa setiap pernyataan mampu merepresentasikan konstruk yang diukur secara kuat. Selain itu, nilai *Average Variance Extracted* (AVE) pada variabel yang tercatat melebihi 0,5 dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel telah memenuhi kriteria validitas konvergen. Evaluasi validitas diskriminan menggunakan pendekatan Fornell-Larcker dilakukan dengan membandingkan nilai akar kuadrat *Average Variance Extracted* (AVE) pada setiap konstruk dengan nilai korelasi antar konstruk lainnya. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai akar kuadrat AVE pada masing-masing konstruk lebih besar dibandingkan dengan korelasi antar konstruk, sehingga mengindikasikan bahwa setiap konstruk mampu membedakan dirinya dari konstruk lain.

Selain itu, hasil cross loading menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai loading di atas 0,7 dan lebih tinggi pada konstruk yang diukurnya dibandingkan dengan konstruk lainnya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa persyaratan discriminant validity dalam penelitian ini telah terpenuhi. Selanjutnya, pengujian menggunakan metode HTMT pada semua variabel menghasilkan skor <0,9 menandakan masing-masing konstruk telah memenuhi ketentuan validitas diskriminan. Dari sisi reliabilitas, *Composite Reliability* > 0,7 yang mencerminkan tingkat konsistensi internal yang memadai dan memungkinkan uji lebih lanjut pada inner model. Di samping itu, fakta bahwa *Cronbach's Alpha* juga melampaui batas 0,7 menunjukkan indikator-indikator ini bersifat reliabel.

Tabel 5. *R Square & R Square Adjusted*

Variabel	<i>R-Square</i>	<i>R-Square Adjusted</i>
BI	0,640	0,633
BP	0,303	0,299

Sumber: Data primer yang diolah, 2025

Hasil pengujian koefisien determinasi yang selanjutnya disebut *R Square* menunjukkan variabel *Behavioral Intention* (BI) bernilai 64,0%, sehingga kategorinya moderat. Temuan ini mengindikasikan sebesar 64,0% perubahan pada BI dapat diterangkan oleh variabel lain dalam model penelitian, sedangkan sebesar 36,0% dipengaruhi faktor lain.

Selanjutnya, nilai *R Square* pada variabel *Business Performance* (BP) tercatat 30,3% sehingga kategorinya moderat. Maka variabel pada model penelitian dapat menjelaskan sebesar 30,3% variasi yang terjadi pada BP, sementara sebesar 69,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

Tabel 6. Uji Hipotesis (*Direct Effects*)

Hipotesis	Variabel	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Sample Mean (M)</i>	<i>Standard Deviation (STDEV)</i>	<i>T Statistics ((O/STDEV))</i>	<i>P Values</i>
H1	PU → BI	0,399	0,400	0,057	7,032	0,000
H2	PEOU → BI	0,358	0,358	0,062	5,731	0,000
H3	PR → BI	0,302	0,302	0,062	4,836	0,000
H4	BI → BP	0,551	0,553	0,067	8,244	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2025

Hasil menunjukkan seluruh nilai *p-value* diindikasikan < 0,05, sementara itu *t-statistic* masing-masing hubungan melampaui angka 1,96. Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan seluruh hipotesis dalam penelitian memperoleh dukungan secara empiris. Kemudian, terdapat uraian lengkap hasil pengujian hipotesis yang dapat dilihat sebagai berikut:

Hasil analisis statistik menunjukkan bahwa seluruh nilai *p-value* berada di bawah tingkat signifikansi 0,05 dan nilai *t-statistic* lebih besar dari 1,96. Dengan demikian, dapat dinyatakan bahwa semua hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini terbukti secara empiris. Adapun rincian hasil pengujian hipotesis adalah

sebagai berikut:

- H1 diterima, yang berarti *Perceived Usefulness* terbukti memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention*.
- H2 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa *Perceived Ease of Use* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention*.
- H3 diterima, yang menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari *Perceived Risk* terhadap *Behavioral Intention*.
- H4 diterima, yang menandakan bahwa *Behavioral Intention* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Business Performance*.

Tabel 7. Uji Mediasi (*Specific indirect effects*)

Hipotesis	Variabel	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
H5	PU → BI → BP	0,220	0,221	0,042	5,203	0,000
H6	PEOU → BI → BP	0,197	0,198	0,041	4,772	0,000
H7	PR → BI → BP	0,166	0,167	0,040	4,207	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2025

Berdasarkan temuan pengolahan data, seluruh nilai *p-value* berada di bawah ambang signifikansi 0,05 dan nilai *t-statistic* melebihi angka 1,96. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa hipotesis mediasi memperoleh dukungan secara empiris. Uraian hasil pengujian masing-masing hipotesis adalah sebagai berikut:

- H5 diterima, yang menunjukkan bahwa *Perceived Usefulness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Business Performance* melalui peran *Behavioral Intention* sebagai variabel mediasi.
- H6 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa *Perceived Ease of Use* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Business Performance* dengan *Behavioral Intention* berperan sebagai mediator.
- H7 diterima, yang menegaskan bahwa *Perceived Risk* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap *Business Performance* dengan *Behavioral Intention* bertindak sebagai variabel perantara.

Pembahasan

Pengaruh *Perceived Usefulness* Terhadap *Behavioral Intention*

Hasil pengujian menunjukkan bahwa *Perceived Usefulness* (PU) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention* (BI), yang ditunjukkan oleh nilai *original sample* sebesar 0,399, *t-statistic* sebesar 7,032, serta *p-value* sebesar 0,000 yang berada di bawah tingkat signifikansi yang ditetapkan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi persepsi pelaku usaha terhadap manfaat QRIS, maka semakin besar pula kecenderungan mereka untuk menggunakannya dalam kegiatan usaha.

Dalam penelitian ini, manfaat dipahami sebagai keyakinan pelaku usaha bahwa penggunaan QRIS mampu membantu meningkatkan efektivitas operasional serta mendukung pencapaian tujuan usaha. QRIS dinilai dapat mempermudah proses transaksi, mempercepat pelayanan kepada konsumen, serta mengurangi penggunaan uang tunai dalam aktivitas bisnis sehari-hari. Kondisi tersebut membuat pelaku usaha mikro melihat QRIS sebagai solusi yang praktis dan relevan untuk mendukung kegiatan usahanya.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa persepsi manfaat merupakan faktor penting dalam mendorong minat penggunaan teknologi. Semakin besar manfaat yang dirasakan, maka semakin tinggi pula keinginan individu untuk mengadopsi teknologi tersebut. Dalam hal ini, pelaku usaha mikro cenderung mempertimbangkan nilai guna yang diperoleh sebelum memutuskan untuk menggunakan QRIS.

Implikasi dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya untuk meningkatkan penggunaan QRIS dapat dilakukan dengan menekankan manfaat yang diperoleh, seperti kemudahan transaksi, efisiensi operasional, serta potensi peningkatan penjualan. Dengan demikian, semakin jelas manfaat yang dirasakan oleh pelaku usaha, maka semakin besar kemungkinan QRIS akan terus digunakan secara berkelanjutan.

Pengaruh *Perceived Ease of Use* Terhadap *Behavioral Intention*

Perceived Ease of Use (PEOU) terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention* (BI), yang ditunjukkan oleh nilai *original sample* sebesar 0,358, *t-statistic* sebesar 5,731, serta *p-value* sebesar 0,000. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat kemudahan yang dirasakan dalam penggunaan QRIS, maka semakin besar pula kecenderungan pelaku usaha untuk menggunakannya dalam aktivitas bisnis.

PEOU dalam penelitian ini menggambarkan persepsi pelaku usaha terkait kemudahan dalam memahami dan mengoperasikan teknologi, serta keyakinan bahwa penggunaannya tidak memerlukan usaha yang kompleks. Temuan penelitian menunjukkan bahwa QRIS dinilai mudah dipelajari dan digunakan, bahkan oleh pelaku usaha mikro dengan tingkat literasi digital yang beragam. Kemudahan ini menjadi faktor penting yang mendorong pelaku usaha untuk mengadopsi dan terus memanfaatkan QRIS sebagai metode pembayaran.

Hasil ini juga sejalan dengan berbagai penelitian sebelumnya yang menegaskan bahwa kemudahan penggunaan merupakan salah satu determinan utama dalam penerimaan teknologi. Semakin sederhana suatu sistem untuk digunakan, maka semakin kecil hambatan yang dirasakan oleh pengguna dalam proses adopsi. Dalam konteks ini, QRIS mampu memberikan pengalaman penggunaan yang praktis, sehingga meningkatkan minat pelaku usaha untuk menggunakannya secara berkelanjutan.

Implikasi dari temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan adopsi QRIS dapat dilakukan dengan memastikan sistem tetap mudah digunakan, serta didukung oleh edukasi yang sederhana dan mudah dipahami. Dengan demikian, kemudahan penggunaan tidak hanya menjadi faktor pendorong awal, tetapi juga berperan dalam menjaga keberlanjutan penggunaan teknologi di kalangan pelaku usaha mikro.

Pengaruh *Perceived Risk* Terhadap *Behavioral Intention*

Perceived Risk (PR) terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavioral Intention* (BI), yang ditunjukkan oleh nilai *original sample* sebesar 0,302, *t-statistic* sebesar 4,836, serta *p-value* sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa persepsi risiko tidak menjadi penghambat utama, melainkan tetap diikuti dengan meningkatnya niat pelaku usaha untuk menggunakan QRIS. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha mikro kuliner di Jakarta Utara memandang risiko penggunaan QRIS relatif rendah dan masih dalam batas yang dapat diterima.

Secara konseptual, PR mencerminkan penilaian individu terhadap potensi kerugian yang mungkin timbul dari penggunaan suatu teknologi, seperti risiko penyalahgunaan data, kesalahan transaksi, maupun ancaman keamanan lainnya. Biasanya, persepsi risiko yang tinggi cenderung menurunkan minat penggunaan. Namun, dalam konteks penelitian ini, persepsi tersebut tidak sepenuhnya berperan sebagai penghambat, melainkan menjadi bagian dari pertimbangan yang tetap dapat dikelola oleh pelaku usaha.

Temuan ini menunjukkan bahwa QRIS telah dipersepsikan sebagai sistem pembayaran yang cukup aman dan terpercaya. Kepercayaan tersebut didukung oleh anggapan bahwa QRIS merupakan sistem resmi yang berada di bawah pengawasan otoritas, sehingga memberikan rasa aman dalam penggunaannya. Selain itu, pengalaman penggunaan yang relatif stabil juga dapat meminimalkan kekhawatiran pelaku usaha terhadap risiko yang mungkin timbul.

Implikasi dari hasil ini menunjukkan bahwa meskipun risiko tetap menjadi perhatian, tingkat kepercayaan terhadap sistem mampu mengurangi dampak negatifnya terhadap niat penggunaan. Oleh karena itu, upaya peningkatan adopsi QRIS dapat dilakukan dengan terus memperkuat aspek keamanan, transparansi sistem, serta edukasi terkait pengelolaan risiko kepada pelaku usaha mikro.

Pengaruh *Behavioral Intention* terhadap *Business Performance*

Behavioral Intention (BI) terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Business Performance*

(BP), yang ditunjukkan oleh nilai *original sample* sebesar 0,551, *t-statistic* sebesar 8,244, serta *p-value* sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat niat dan konsistensi pelaku usaha dalam menggunakan QRIS, maka semakin besar pula kontribusinya terhadap peningkatan kinerja usaha. Dengan kata lain, penggunaan QRIS yang berkelanjutan mampu memberikan dampak nyata terhadap perkembangan usaha mikro kuliner di Jakarta Utara.

Secara konseptual, *Behavioral Intention* mencerminkan kesiapan individu untuk terus memanfaatkan suatu teknologi, sekaligus menggambarkan kemungkinan realisasi penggunaan tersebut dalam aktivitas nyata. Dalam penelitian ini, tingginya niat penggunaan menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak hanya menerima QRIS secara konseptual, tetapi juga benar-benar mengintegrasikannya dalam proses transaksi sehari-hari.

Temuan ini mengindikasikan bahwa berbagai keunggulan yang ditawarkan QRIS, seperti kemudahan transaksi, efisiensi operasional, serta peningkatan kenyamanan bagi konsumen, mampu memberikan nilai tambah bagi pelaku usaha. Pemanfaatan teknologi tersebut tidak hanya mempermudah proses bisnis, tetapi juga berpotensi meningkatkan volume transaksi dan kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja usaha secara keseluruhan.

Implikasi dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mendorong niat penggunaan teknologi saja tidak cukup, tetapi perlu diikuti dengan pemanfaatan yang konsisten dalam praktik usaha. Oleh karena itu, dukungan terhadap keberlanjutan penggunaan QRIS, baik melalui edukasi, pendampingan, maupun peningkatan kualitas sistem, menjadi faktor penting dalam mengoptimalkan dampaknya terhadap kinerja bisnis pelaku usaha mikro.

Behavioral Intention memediasi Perceived Usefulness terhadap Business Performance

Hasil pengujian *specific indirect effect* menunjukkan bahwa *Behavioral Intention* (BI) berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara *Perceived Usefulness* (PU) dan *Business Performance* (BP), dengan nilai *original sample* sebesar 0,220, *t-statistic* sebesar 5,203, serta *p-value* sebesar 0,000. Temuan ini mengindikasikan bahwa persepsi pelaku usaha terhadap manfaat QRIS tidak secara langsung berdampak pada kinerja usaha, melainkan melalui terbentuknya niat untuk menggunakan teknologi tersebut secara berkelanjutan.

Peran mediasi BI menunjukkan bahwa PU tidak serta-merta meningkatkan kinerja bisnis tanpa adanya dorongan untuk mengimplementasikan teknologi dalam praktik usaha. Dengan kata lain, meskipun pelaku usaha menyadari manfaat QRIS, peningkatan kinerja baru akan tercapai ketika manfaat tersebut diikuti oleh niat yang kuat untuk menggunakan dan mengintegrasikan QRIS dalam aktivitas operasional sehari-hari.

Temuan ini menegaskan bahwa BI berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan persepsi manfaat dengan hasil kinerja yang diperoleh. Semakin tinggi persepsi manfaat yang dirasakan, maka semakin besar pula kecenderungan pelaku usaha untuk menggunakannya secara konsisten, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja usaha.

Implikasi dari hasil ini menunjukkan bahwa upaya untuk meningkatkan kinerja bisnis melalui adopsi teknologi tidak cukup hanya dengan menekankan manfaatnya saja, tetapi juga perlu mendorong terbentuknya niat penggunaan yang kuat. Oleh karena itu, strategi yang dapat dilakukan antara lain dengan meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap manfaat QRIS sekaligus memberikan pengalaman penggunaan yang positif agar mendorong penggunaan secara berkelanjutan.

Behavioral Intention memediasi Perceived Ease of Use terhadap Business Performance

Berdasarkan hasil pengujian *specific indirect effect*, *Behavioral Intention* (BI) terbukti berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara *Perceived Ease of Use* (PEOU) dan *Business Performance* (BP), dengan nilai *original sample* sebesar 0,197, *t-statistic* sebesar 4,772, serta *p-value* sebesar 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa persepsi pelaku usaha terhadap kemudahan penggunaan QRIS tidak secara langsung meningkatkan kinerja usaha, melainkan melalui terbentuknya niat untuk menggunakan teknologi tersebut secara berkelanjutan.

Peran mediasi BI mengindikasikan bahwa kemudahan penggunaan yang dirasakan oleh pelaku usaha perlu diikuti dengan adanya keinginan untuk benar-benar memanfaatkan QRIS dalam aktivitas usaha sehari-hari. Meskipun QRIS dianggap mudah untuk dipelajari dan dioperasikan, peningkatan kinerja usaha baru dapat tercapai apabila kemudahan tersebut mendorong terbentuknya niat penggunaan yang konsisten.

Temuan ini menegaskan bahwa *Behavioral Intention* menjadi penghubung penting antara persepsi

kemudahan dan hasil kinerja yang diperoleh. Semakin tinggi tingkat kemudahan yang dirasakan, maka semakin besar kemungkinan pelaku usaha untuk menggunakan QRIS secara berkelanjutan, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja bisnis.

Implikasi dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya peningkatan kinerja usaha melalui adopsi teknologi tidak cukup hanya dengan menghadirkan sistem yang mudah digunakan, tetapi juga perlu mendorong terbentuknya niat penggunaan yang kuat. Oleh karena itu, selain menjaga kemudahan sistem, diperlukan juga upaya untuk meningkatkan kenyamanan dan pengalaman penggunaan agar pelaku usaha terdorong untuk terus menggunakan QRIS dalam jangka panjang.

Behavioral Intention memediasi Perceived Risk terhadap Business Performance

Hasil pengujian specific indirect effect menunjukkan bahwa Behavioral Intention (BI) berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara Perceived Risk (PR) dan Business Performance (BP), dengan nilai original sample sebesar 0,166, t-statistic sebesar 4,207, serta p-value sebesar 0,000. Temuan ini mengindikasikan bahwa persepsi risiko terhadap penggunaan QRIS tidak secara langsung memengaruhi kinerja usaha, melainkan melalui terbentuknya niat pelaku usaha untuk menggunakan teknologi tersebut secara berkelanjutan.

Peran BI sebagai variabel perantara menunjukkan bahwa persepsi terhadap tingkat risiko yang rendah perlu diikuti dengan adanya kemauan untuk benar-benar mengadopsi dan memanfaatkan QRIS dalam aktivitas usaha sehari-hari. Meskipun QRIS dipandang sebagai sistem yang relatif aman, peningkatan kinerja usaha tidak akan tercapai secara optimal apabila pelaku usaha tidak memiliki niat yang kuat untuk menggunakannya secara konsisten.

Temuan ini menegaskan bahwa Behavioral Intention menjadi penghubung penting antara persepsi risiko dan hasil kinerja yang diperoleh. Ketika pelaku usaha merasa bahwa risiko penggunaan QRIS dapat dikendalikan, maka kepercayaan terhadap sistem akan meningkat, yang selanjutnya mendorong niat penggunaan dan berdampak pada peningkatan kinerja bisnis.

Implikasi dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya untuk meningkatkan kinerja usaha tidak hanya bergantung pada persepsi keamanan teknologi, tetapi juga pada sejauh mana persepsi tersebut mampu membentuk niat penggunaan yang kuat. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk terus meningkatkan kepercayaan pelaku usaha terhadap keamanan sistem, serta memberikan edukasi terkait pengelolaan risiko agar penggunaan QRIS dapat dilakukan secara optimal dan berkelanjutan.

Simpulan

PU, PEOU, dan PR terbukti memengaruhi BI. Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif, indikator *Perceived Usefulness* yang paling dominan menunjukkan bahwa pelaku usaha merasakan QRIS mampu meningkatkan kinerja bisnis dalam proses pembayaran, memperbaiki efektivitas layanan kepada pelanggan, serta meningkatkan produktivitas transaksi karena tidak lagi memerlukan perhitungan dan penyediaan uang kembalian. Dari sisi *Perceived Ease of Use*, pelaku usaha menilai bahwa mereka memiliki keyakinan dalam menggunakan QRIS, mudah mempelajari tata cara pengoperasiannya, serta menganggap sistem pembayaran tersebut sederhana untuk diterapkan. Sementara itu, pada variabel *Perceived Risk*, responden menilai bahwa penggunaan QRIS dapat menekan potensi terjadinya penipuan melalui kemudahan dalam melakukan pengecekan transaksi, serta memberikan rasa aman karena identitas dan data pribadi mereka tidak mudah disalahgunakan.

Dengan adanya persepsi mengenai manfaat yang dirasakan, kemudahan penggunaan, serta rendahnya tingkat risiko, pelaku usaha membentuk niat untuk mengadopsi dan terus memanfaatkan QRIS sebagai salah satu alternatif sistem pembayaran dalam aktivitas usahanya. Hasil analisis statistik deskriptif juga menunjukkan bahwa para pelaku usaha cenderung memilih QRIS sebagai metode pembayaran utama dibandingkan dengan transfer atau cara pembayaran lainnya. Pemanfaatan teknologi tersebut pada akhirnya berdampak pada kinerja usaha. Berdasarkan hasil analisis deskriptif, pelaku usaha merasakan bahwa penggunaan QRIS membantu

mempercepat proses pencatatan penjualan, mempermudah perhitungan jumlah dan nominal transaksi, serta memungkinkan mereka melayani konsumen lebih dengan cepat dan tepat.

Daftar Pustaka

- Aisyah, S., Rahmadyah, N., Andriani, N., Novriansyah, D., Putri, A., Mayori, E., Negeri, U. I., & Utara, S. (2023). Implementasi Teknologi Finansial dalam QRIS Sebagai Sistem Pembayaran Digital pada Sektor UMKM di Kota Binjai. In *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* (Vol. 3, Issue 1). https://jurnalkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index
- Alfira, M. T. B., & Susilo. (2023). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan UMKM Menggunakan QRIS dan Pengaruhnya terhadap Penghasilan UMKM di Pasar Rakyat Kota Malang. *Contemporary Studies in Economic, Finance and Banking*, 2(4), 544–558. <https://doi.org/10.21776/csefb.2023.02.4.1>
- Alifia, N., Permana, E., & Harnovinsah, D. (2024). Analisis Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM. In *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis* (Vol. 25, Issue 1).
- Anggrenita, E., & Sander, O. A. (2022). Pengaruh Social Media Marketing terhadap Purchase Intention yang Dimediasi Customer Trust Produk MS Glow. *Journal of Business & Applied Management*, 15(2), 143. <https://doi.org/10.30813/jbam.v15i2.3774>
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. In *Journal of Management* (Vol. 17, Issue 1).
- Christian, M., Yulita, H., Sander, O. A., Sunarno, S., Leonardo, M. C., & Arifin, P. (2023). *The Use of Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) in Jakarta: Are Usefulness and Resistance to Technology Stronger Than Perceived Security and Technological Anxiety?* 3, 258–266. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-031-54019-6_25
- Davis, F. D. (1989). *Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use*, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 13(3), 319–339. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Dennis Destryawan. (2024, August 23). *Apmiso: Penggunaan QRIS Oleh Pedagang Mie Bakso Segmen Bawah Masih di Bawah 50 Persen*. <https://www.tribunnews.com/Bisnis/2024/08/23/Apmiso-Penggunaan-Qris-Oleh-Pedagang-Mie-Bakso-Segmen-Bawah-Masih-Di-Bawah-50-Persen>.
- Fanani, M. I., & Sari, A. F. K. (2025). *Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan dan Persepsi Risiko terhadap Preferensi Penggunaan Layanan Quick Response Code Indonesian Standard Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Generasi Z di Kota Malang)*. 8(1).
- Gracya, R. (2023). Analisis Penggunaan Aktual Sistem Informasi Manajemen barang Milik Daerah Dengan Pendekatan Technology Acceptance Model di Pemerintah Daerah Kabupaten Kepulauan Yapen. *Journal of Social and Economics Research*, 5(1). <https://idm.or.id/JSER/inde>
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. In *European Business Review* (Vol. 31, Issue 1, pp. 2–24). Emerald Group Publishing Ltd. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Herawati, M., & Mukhsin, M. (2023). Pengaruh *Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use*, dan *Perceived Risk* Terhadap Continuance Intention Pada Penggunaan Digital Payment di Provinsi Bengkulu. In *BISNIS dan MANAJEMEN* (Vol. 13). <http://ejournal.utmj.ac.id/index.php/ekobis>
- Isharyani, M. E., Sopha, B. M., Wibisono, M. A., & Tjahjono, B. (2024). Retail technology adaptation in traditional retailers: A technology-to-performance chain perspective. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 10(1). <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100204>

- Iskandar, Y., Badru Jaman, U., & Ardhiyansyah, A. (2024). *Analyzing the Relationship Between Technology Adoption and Business Performance in the Digital Age in SMEs in Indonesia 1**. <https://asj.eastasouth-institute.com/index.php/epnst>
- K, P. K., & Vedala, N. S. (2025). Exploring *Behavioral Intentions* of Consumers Towards Different Digital Payment Services Through the Interplay of *Perceived Risks* and Adoption Factors. *Humanities and Social Sciences Communications*, 12(1). <https://doi.org/10.1057/s41599-025-05468-6>
- Lee, A. T., Ramasamy, R. K., & Subbarao, A. (2025). Understanding Psychosocial Barriers to Healthcare Technology Adoption: A Review of TAM Technology Acceptance Model and Unified Theory of Acceptance and Use of Technology and UTAUT Frameworks. In *Healthcare (Switzerland)* (Vol. 13, Issue 3). Multidisciplinary Digital Publishing Institute (MDPI). <https://doi.org/10.3390/healthcare13030250>.
- Nuraini, A., Supendi, M., & Ramadanty, A. (2025). *Transformasi Pembayaran Digital Dengan QRIS: Tingkatkan Transaksi, Permudah Pembayaran.* 65–77. <https://doi.org/https://doi.org/10.47776/rb896091>.
- Pardede, R., Thaib, D., Christian, M., & Hinsia, D. P. (2025). *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis Analisis Structural Equation Modelling Dengan Aplikasi Smart PLS-4.*
- Peng, M. Y. P., & Yan, X. (2022). Exploring the Influence of Determinants on Behavior Intention to Use of Multiple Media Kiosks Through Technology Readiness and Acceptance Model. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.852394>.
- Purwanto, A., & Sudargini, Y. (2021). Partial Least Squares Structural Suation Modeling (PLS-SEM) Analysis for Social and Management Research : A Literature Review. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 2(4). <https://doi.org/10.7777/jiemar.v2i4>.
- Putri, R. N., & Ispriyahadi, H. (2025). Analysis of the Influence of Technology Acceptance Model on Interest in Using Qris: Study on Jakpreneur in Tambora Subdistrict. *International Journal of Business and Applied Economics*, 4(4), 1881–1898. <https://doi.org/10.55927/ijbae.v4i4.197>.
- Ramadanti, F. G., Tantriana, D., Putranto, H. A., Samsuri, A., & Saifuddin, M. (2024). Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Kompetitif sebagai Faktor Pendorong Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Surabaya. *EKOMABIS: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 5(01), 113–130. <https://doi.org/10.37366/ekomabis.v5i01.865>.
- Rintalla, M., & Samsudin, A. (2024). Resource-Based View Analysis As A Strategy To Enhance Competitive Advantage In CV Mubarakfood Cipta Delicia Analisis Resource-Based View Sebagai Strategi Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Pada CV Mubarakfood Cipta Deliciaid 2
*Corresponding Author. In *Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur* (Vol. 5, Issue 1).
- Rizky Wicaksono, S. (2022). *Teori Dasar Technology Acceptance Model.* <https://doi.org/10.5281/zenodo.7754254>
- Schierz, P. G., Schilke, O., & Wirtz, B. W. (2010). Understanding consumer acceptance of mobile payment services: An empirical analysis. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(3), 209–216. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2009.07.005>
- Susila, H., Suyaman, D. J., Gw, S. H., Ekonomi, F., Bisnis, D., & Karawang, U. S. (2023). The Effect of Organizational Capabilities on *Business Performance* (Study at PT. Sanjaya Rezeki Mas Karawang) Pengaruh Kapabilitas Organisasi Terhadap Kinerja Bisnis (Studi Pada PT. Sanjaya Rezeki Mas Karawang). *Journal of Economic, Business and Accounting*, 151–158.

Wardhani, R. A., Arkeman, Y., & Ermawati, W. J. (2023). The Impact of Quick Response Adoption of Payment Code on MSMEs' Financial Performance in Indonesia. *International Journal of Social Service and Research*, 3(3), 869–878. <https://doi.org/10.46799/ijssr.v3i3.294>

Wijaya, A., Susilo, S. R., Christin, L., Valencia, V., Salim, S. J., Angeline, M., & Vondrea, C. (2023). Digital Leadership Style on Employee Cohesiveness in Service Sector at Pandemic Era. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 7(1), 114–125. <https://doi.org/10.24912/jmieb.v7i1.22751>

Wimbo Raksadigiri, M., & Wahyuni, S. (2020). *Perceived Ease of Use* Effect on *Perceived Usefulness* and Attitude Towards Use and Its Impact on *Behavioral Intention To Use*. *International Journal of Advanced Research*, 8(12), 439–444. <https://doi.org/10.21474/IJAR01/12167>