

ABSTRAK

PENGARUH *EFFORT EXPECTANCY*, *SOCIAL INFLUENCE*, DAN *FACILITATING CONDITION* TERHADAP *BEHAVIOR INTENTION* SISTEM PEMBAYARAN QRIS

(Studi Kasus di Pasar Beringharjo Yogyakarta)

Benedicta Devi Herlina

NIM: 212114070

Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

2025

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating conditions* terhadap *behavior intention* dalam menggunakan sistem pembayaran QRIS di Pasar Beringharjo Yogyakarta. Alasan dipilihnya Pasar Beringharjo sebagai objek penelitian karena pedagang Pasar Beringharjo yang mulai beralih ke pembayaran digital dengan QRIS.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Pengumpulan data menggunakan kuesioner. Jumlah responden penelitian ini adalah 61 responden. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *social influence* berpengaruh terhadap *behavior intention* dalam menggunakan sistem pembayaran QRIS. Sedangkan *effort expectancy* dan *facilitating conditions* tidak berpengaruh terhadap *behavior intention* dalam menggunakan sistem pembayaran QRIS.

Kata kunci: QRIS, *Social Influence*, *Behavior Intention*

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF EFFORT EXPECTANCY, SOCIAL INFLUENCE, AND FACILITATING CONDITIONS ON BEHAVIOR INTENTION OF QRIS PAYMENT SYSTEM

(Case Study in Beringharjo Market Yogyakarta)

Benedicta Devi Herlina

NIM: 212114070

Sanata Dharma University Yogyakarta

2025

This study aims to determine the effect of effort expectancy, social influence, and facilitating conditions on behavior intention in using the QRIS payment system at Beringharjo Market, Yogyakarta. The reason for choosing Beringharjo Market as the object of research is because Beringharjo Market traders are starting to switch to digital payments with QRIS.

The type of research was quantitative research. Data collection using a questionnaire. The number of respondents in this study was 61 respondents. The data analysis technique used was a multiple regression analysis.

The research results showed that social influence have an effect on behavior intention in using the QRIS payment system. While effort expectancy and facilitating conditions do not affect behavior intention in using the QRIS payment system.

Keywords: QRIS, Social Influence, Behavior Intention