

RINGKASAN

Penelitian ini berjudul “Analisis Determinan Niat Serta Perilaku Penggunaan Bank Dan Dompet Digital”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat minat dan perilaku penggunaan aplikasi bank digital dan dompet digital pada masyarakat Purwokerto terhadap ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi yang memfasilitasi, motivasi hedonis, nilai harga, risiko yang dirasakan dan kebiasaan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling dengan jumlah responden yang diperoleh 116 responden, namun setelah dilakukan *outlier* hanya 102 data responden yang dapat diolah lebih lanjut. Hasil penelitian ini menunjukkan: (1) ekspektasi usaha tidak berpengaruh terhadap niat perilaku, (2) pengaruh sosial tidak berpengaruh terhadap niat perilaku, (3) kondisi yang memfasilitasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku, (4) motivasi hedonis berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku, (5) nilai harga berpengaruh negatif terhadap niat perilaku, (6) risiko yang dirasakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku, (7) kebiasaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku penggunaan, (8) niat perilaku berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku penggunaan.

Berdasarkan hasil penelitian ini, implikasinya adalah sebaiknya penyedia layanan bank digital dan dompet digital dapat meningkatkan minat penggunanya dengan memperhatikan faktor nilai harga yang diberikan kepada pengguna. Selain itu, penyedia layanan bank digital dan dompet digital juga dapat memanfaatkan faktor kondisi yang memfasilitasi dan kebiasaan pengguna untuk meningkatkan layanannya dengan menjangkau pasar yang lebih luas.

SUMMARY

This research is entitled "Analysis of Determinants of Intention and Use Behaviour of Banking and Digital Wallets". This study aimed to determine the level of interest and behaviour in using digital banking applications and digital wallets in the Purwokerto community towards effort expectancy, social influence, facilitating condition, hedonic motivation, price value, perceived risk, and habit.

The research method used in this research is quantitative research. The sampling technique used is purposive sampling, with the number of respondents obtained by 116 who can process respondents, but only 102 respondents' data further after *outliers*. The results of this study indicate: (1) effort expectancy hasn't effect on behavioural intentions, (2) social influence hasn't significant effect on behavioural intention, (3) facilitating condition have a positive and significant effect on behavioural intention, (4) hedonic motivation has a positive and significant effect on behavioural intention. (5) price value has negative effect on behavioural intention, (6) perceived risk has a positive and significant effect on behavioural intention, (7) habit has a positive and significant effect on use behaviour, (8) behaviourlan intention has a positive and significant effect on use behaviour.

Based on the results of this study, the implication is that digital bank and digital wallet service providers should be able to increase user interest by paying attention to the price value factor given to users. In addition, digital banking and digital wallet service providers can also take advantage of facilitating condition and user habits to improve their services by reaching a broader market.