

# Peran Literasi Keuangan Dalam Memoderasi Pengaruh *Effort Expectancy*, Pengaruh Sosial, dan *Performance Expectancy* Terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai (Studi Kasus Mahasiswa Akuntansi Kota Semarang)

<sup>1</sup>Erni Dewi Fitriani

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Semarang  
[erdefiernidewi@gmail.com](mailto:erdefiernidewi@gmail.com)

<sup>2</sup>Hardiwinoto, <sup>3\*</sup>Fatmasari Sukesti

<sup>2,3\*</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Semarang  
[hardiwinoto@unimus.ac.id](mailto:hardiwinoto@unimus.ac.id), [fatmasari@unimus.ac.id](mailto:fatmasari@unimus.ac.id)

**Abstract**— This study aims to analyze the influence of *Effort Expectancy*, *Social Influence*, and *Performance Expectancy* on the use of non-cash payment systems, as well as the role of *Financial Literacy* as a moderating variable. The background of this study is the rapid development of financial technology (*fintech*) in Indonesia, which has driven a significant increase in electronic money transactions. Using a quantitative approach and the Moderated Regression Analysis (MRA) method, data were collected through questionnaires from 396 undergraduate Accounting students in Semarang City. Data analysis used the SPSS Statistics 26 program. The results showed that *Effort Expectancy*, *Social Influence*, and *Performance Expectancy* had a positive and significant influence on the use of non-cash payment systems. However, *Financial Literacy* was found to be unable to moderate the relationship between the three variables and system usage. This indicates that ease of use, social encouragement, and practical benefits are more dominant in driving technology adoption than the level of user financial literacy. These results provide insights for service providers to focus on the aspects of ease and practical benefits in their product development strategies..

**Kata Kunci**— *Effort Expectancy*, *Social Influence*, *Performance Expectancy*, *Financial Literacy*, *Use of Non-Cash Payment*.

## I. INTRODUCTION

Dinamika kemajuan teknologi informasi telah merambah ke berbagai lini kehidupan, dengan dampak yang paling nyata terlihat pada modernisasi sektor keuangan. Perkembangan teknologi telah mengubah model bisnis dan membuka peluang yang luas bagi sistem pembayaran (Probowulan, 2022). Perkembangan teknologi finansial (*fintech*) yang pesat telah mendorong munculnya budaya transaksi baru yang bersifat *cashless*, di mana penggunaan mata uang fisik secara bertahap tergerus oleh adopsi platform pembayaran elektronik yang lebih adaptif terhadap mobilitas pengguna. Penggunaan pembayaran non-tunai menawarkan sejumlah keuntungan seperti efisiensi, keamanan, dan kemudahan transaksi. Namun, tidak semua individu beralih ke pembayaran non-tunai dengan kecepatan yang sama. Pembayaran non-tunai merujuk pada sistem pertukaran nilai yang meniadakan penggunaan uang kartal dalam bentuk fisik, seperti uang kertas atau koin, transaksi ini dilakukan menggunakan instrument atau sistem elektronik maupun kartu (Xue et al., 2021).

Penyebaran pembayaran non-tunai di seluruh dunia begitu cepat dan diperkirakan memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang (Suki, 2017). Masyarakat berusaha untuk menghindari kontak fisik secara langsung terhadap barang yang berpotensi dapat menyebarkan virus, salah satunya uang tunai, hal ini mendorong masyarakat beralih ke sistem pembayaran non-tunai. Menurut Irhamni (2024) pemanfaatan uang elektronik di Indonesia menunjukkan tren pertumbuhan yang pesat dalam kurun waktu setengah dekade terakhir. Fenomena ini berjalan selaras dengan semakin tingginya tingkat integrasi teknologi digital dalam aktivitas harian masyarakat. Nilai transaksi uang elektronik di

Indonesia mengalami lonjakan signifikan, terutama antara tahun 2021 dan 2022, di mana nilai transaksi meningkat dari 38,7 triliun rupiah menjadi 177,1 triliun rupiah. Lonjakan ini dipicu oleh peralihan masyarakat dari transaksi tunai ke pembayaran digital. Pada tahun 2023, nilai transaksi transfer antar uang elektronik terus menunjukkan peningkatan, mencapai 366,3 triliun rupiah, dan tumbuh lebih lanjut menjadi 303,0 triliun rupiah hanya dalam paruh pertama tahun 2024.

Volume transaksi non-tunai yang tinggi menunjukkan bahwa sistem pembayaran non-tunai memiliki peluang pasar yang besar. Hal ini membuka kesempatan sekaligus menjadi tantangan bagi penyelenggara sistem pembayaran non-tunai untuk terus berinovasi dalam pengembangan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan dan ekspektasi konsumen (Suki, 2017). Oleh karena itu, mereka berusaha untuk bersaing dengan menciptakan nilai tambah pada produk dan layanan mereka serta mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat menarik konsumen untuk memilih menggunakan produk dan layanan tersebut. Keuntungan dan kemudahan yang ditawarkan oleh sistem pembayaran non-tunai dapat mendorong masyarakat untuk lebih sering berbelanja secara online, bahkan cenderung menyebabkan pembelian impulsif (Lusardi & Mitchell, 2014). Hal ini terutama berlaku bagi generasi Z yang terampil dalam menggunakan pembayaran elektronik dan *e-commerce*, meskipun mereka belum terbiasa atau belum memiliki pengetahuan yang cukup dalam mengelola keuangan (Xue et al., 2021). Generasi Z cenderung memiliki pemahaman keuangan yang kurang, sehingga mereka kesulitan dalam memahami dan mengevaluasi keputusan-keputusan keuangan yang dapat mempengaruhi masa depan mereka.

Berdasarkan *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT), *effort expectancy* merupakan sejauh mana seseorang merasa bahwa penggunaan suatu teknologi atau sistem akan mudah atau tidak memerlukan usaha yang besar (Venkatesh et al., 2003). *Effort expectancy* terdiri dari tiga komponen utama, yaitu *perceived ease of use* (keyakinan akan minimnya usaha), *complexity* (beban kognitif dalam mempelajari teknologi), serta *ease of use* (tingkat kepraktisan sistem). Berdasarkan penelitian Bemby (2023); Ramadhan (2023); Gulo (2024) *effort expectancy* memiliki pengaruh positif terhadap keinginan untuk mengadopsi sistem pembayaran non-tunai. Sedangkan berdasarkan penelitian Wardani (2024) *effort expectancy* tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap niat untuk menggunakan pembayaran non-tunai.

Pengaruh sosial merupakan sejauh mana individu dipengaruhi oleh pendapat, rekomendasi, atau norma-norma yang ada dalam kelompok sosial mereka dalam memutuskan untuk mulai mengimplementasikan atau justru mengabaikan sebuah produk digital (Venkatesh et al., 2003). Pengaruh sosial meliputi tiga komponen utama, yaitu bentuk subjektif, faktor sosial, dan citra (*image*) (Rooij et al., 2007). Berdasarkan penelitian Bemby (2023) pengaruh sosial memiliki dampak positif terhadap niat untuk menggunakan pembayaran nontunai. Sedangkan berdasarkan penelitian Wardani (2024) *pengaruh sosial* tidak memberikan pengaruh positif yang signifikan terhadap *niat* untuk menggunakan pembayaran non-tunai.

*Performance expectancy* adalah sejauh mana individu yakin bahwa suatu sistem akan berkontribusi pada peningkatan efektivitas kerja mereka (Laksono, 2024). Berdasarkan penelitian Wardani (2022); Saputri (2022); Sugiarto (2024) mengonfirmasi bahwa *performance expectancy* berperan sebagai determinan yang mengakselerasi pertumbuhan penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Menurut Hung (2019) justru menunjukkan temuan yang berlawanan, di mana *performance expectancy* ditemukan tidak memiliki korelasi yang bermakna secara statistik terhadap adopsi pembayaran non-tunai.

Literasi keuangan merupakan pemahaman, keterampilan, dan kemampuan individu untuk memahami data finansial serta menerapkannya secara efektif dalam penentuan kebijakan finansial yang baik terkait penganggaran, menabung, dan pengeluaran. Berdasarkan penelitian Widayat (2020), literasi keuangan bertindak sebagai fondasi utama yang mendasari dalam pengambilan keputusan keuangan yang efektif, termasuk dalam menentukan preferensi terhadap produk atau layanan keuangan. Sedangkan menurut penelitian Bemby (2023), Wardani (2024) literasi keuangan tidak memengaruhi (memperkuat) hubungan antara *effort expectancy* dan niat untuk menggunakan pembayaran non-tunai. Chan (2022) menjelaskan bahwa literasi keuangan memengaruhi cara individu memandang informasi eksternal yang dapat memengaruhi niat mereka untuk mengadopsi atau menggunakan teknologi. Sedangkan menurut Bemby (2023), Wardani (2024), mengungkapkan bahwa aspek literasi keuangan tidak memiliki kapasitas untuk bertindak sebagai variabel pemoderasi dalam keterkaitan antara pengaruh sosial dan niat untuk menggunakan pembayaran non-tunai. Berdasarkan penelitian Wardani (2022), literasi keuangan berperan sebagai moderator yang memperkuat korelasi positif antara *performance expectancy* dan penggunaan sistem pembayaran non-tunai.

## Literature Review

### *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT)

Penelitian ini menggunakan teori *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) yang dikembangkan oleh Venkatesh (2003). Teori ini merupakan model terbaru dan paling sesuai untuk memahami

bagaimana teknologi diterima dan digunakan. UTAUT mengintegrasikan delapan model sebelumnya, yaitu *Theory Reasoned Action* (TRA), *Technology Acceptance Model* (TAM), *Motivational Model* (MM), *Theory of Planned Behavior* (TPB), *Combined TAM and TPB* (C-TAM-TPB), *Model of PC Utilization* (MPCU), *Innovation Diffusion Theory* (IDT), dan *Social Cognitive Theory* (SCT).

UTAUT merupakan teori konseptual yang bertujuan untuk menjelaskan bagaimana seseorang mengambil keputusan dalam mengadopsi dan memanfaatkan suatu inovasi digital, dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti keyakinan, motivasi, dan pengalaman (Wardani, 2024). Model ini dinilai lebih unggul dibandingkan model lainnya karena merupakan reformulasi dan modifikasi berbagai teori penerimaan teknologi dan teori perilaku. Model ini berfokus untuk menjelaskan dan memprediksi niat pengguna untuk mengadopsi serta mengintegrasikan teknologi dan dampaknya terhadap perilaku mereka selanjutnya (Bemby, 2023).

### **Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Berdasarkan model UTAUT, perilaku konsumen dalam mengadopsi teknologi terdiri dari dua tahap berkesinambungan, yaitu *behavioral intention* (niat menggunakan) dan *actual usage* (penggunaan aktual) (Rooij, 2007). *Behavioral intention* merupakan persepsi subjektif dan kesediaan individu untuk menginvestasikan waktu serta usaha dalam menggunakan sistem pembayaran non-tunai dibandingkan uang tunai, yang kemudian menjadi pendorong utama bagi seseorang untuk memasuki tahap *actual usage*. Pada tahap penggunaan aktual ini, individu memutuskan untuk terus menggunakan teknologi tersebut dalam transaksi sehari-hari, di mana pengalaman positif yang dirasakan akan memperkuat motivasi mereka hingga penggunaan sistem pembayaran non-tunai tersebut menjadi sebuah kebiasaan atau perilaku yang konsisten.

### **Effort Expectancy**

Menurut UTAUT, *effort expectancy* merepresentasikan persepsi pengguna terhadap tingkat simplisitas dan efisiensi kognitif yang diperlukan saat menggunakan sistem teknologi (Rooij, 2007). *Effort expectancy* terdiri dari tiga komponen utama, yaitu *perceived ease of use* menggambarkan derajat keyakinan subjektif seseorang bahwa pengoperasian suatu teknologi tidak memerlukan banyak usaha; *complexity* yang menggambarkan tingkat kesulitan dalam mempelajari dan menggunakan teknologi; serta *ease of use* merepresentasikan persepsi subjektif mengenai tingkat kenyamanan operasional dan minimnya hambatan teknis yang dirasakan saat mengoperasikan suatu teknologi.

### **1. Pengaruh Sosial**

Pengaruh sosial merupakan sejauh mana individu dipengaruhi oleh pendapat, rekomendasi, atau norma-norma yang ada dalam lingkungan sekitar mereka dalam memutuskan untuk mengadopsi suatu teknologi atau produk (Rooij, 2007). Pengaruh sosial mencakup integrasi dari tiga elemen fundamental, yaitu bentuk subjektif, faktor sosial, dan citra. Bentuk subjektif mencerminkan tekanan sosial yang dirasakan seseorang dari figur otoritas atau lingkaran terdekat terkait ekspektasi mereka terhadap pelaksanaan suatu tindakan tertentu. Faktor sosial berkaitan dengan bagaimana individu menginternalisasi budaya subjektif dari suatu kelompok dalam konteks situasi sosial tertentu. Serta citra merepresentasikan besarnya pengaruh adopsi teknologi terhadap eskalasi prestise personal serta penguatan kedudukan sosial individu di mata komunitasnya.

### **Performance Expectancy**

*Performance expectancy* (ekspektasi kinerja) adalah tingkat keyakinan seseorang bahwa penggunaan suatu sistem, teknologi, atau metode tertentu akan membantu mereka meningkatkan kinerja atau produktivitas dalam pekerjaannya. Kemudahan dan kecepatan transaksi mendorong penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Semakin yakin pengguna akan efisiensi sistem pembayaran non-tunai, semakin tinggi tingkat adopsinya. *Performance expectancy* merepresentasikan derajat kepercayaan subjektif seseorang bahwa pengadopsian suatu sistem mampu mengoptimalkan produktivitas serta efektivitas dalam penyelesaian tugas mereka (Venkatesh, 2003). *Performance expectancy* adalah sejauh mana individu yakin bahwa suatu sistem akan berkontribusi pada peningkatan efektivitas kerja mereka (Laksono, 2024).

### **Literasi Keuangan**

Literasi keuangan merupakan pemahaman, keterampilan, dan kemampuan individu untuk memahami data finansial serta menerapkannya secara efektif dalam penentuan kebijakan finansial yang baik terkait penganggaran, menabung, dan pengeluaran. Literasi keuangan juga dapat dipahami sebagai kapabilitas individu dalam menginterpretasikan data ekonomi serta mengambil keputusan keuangan dengan mempertimbangkan berbagai aspek, seperti perencanaan keuangan, kekayaan total, utang, dan persiapan untuk masa pensiun (Lusardi, 2014). Literasi

keuangan mengintegrasikan tiga pilar fundamental yang meliputi pengetahuan keuangan, sikap keuangan, dan perilaku keuangan.

## Hipotesis

### **Pengaruh *Effort Expectancy* terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Menurut UTAUT, *effort expectancy* merepresentasikan derajat simplisitas dan kenyamanan operasional yang dirasakan oleh pengguna ketika berinteraksi dengan suatu sistem teknologi (Rooij, 2007). UTAUT berasumsi bahwa tingginya *effort expectancy* akan mendorong individu untuk mengadopsi atau menggunakan teknologi baru. Hal ini karena teknologi tersebut dianggap mudah dipelajari, serta dapat dioperasikan secara efisien tanpa harus mengeluarkan energi atau upaya yang besar. Berdasarkan penelitian Bemby (2023); Bhuiyan (2024); Gulo (2024); Ramadhan (2023) menyatakan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif terhadap penggunaan pembayaran non-tunai. Hasil penelitian Bemby (2023) mengindikasikan bahwa semakin mudah dirasakan oleh konsumen dalam menggunakan sistem pembayaran tanpa uang tunai, semakin besar pula niat untuk menggunakannya. Ketika konsumen merasa bahwa sistem pembayaran tanpa uang tunai mudah dipahami dan diterapkan, maka *effort expectancy* konsumen terhadap sistem ini akan meningkat, yang pada gilirannya meningkatkan niat untuk menggunakannya. Oleh karena itu, hipotesis penelitiannya adalah:

**H1:** *Effort expectancy* berpengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai

### **Pengaruh Pengaruh Sosial terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Pengaruh sosial mencerminkan besarnya tekanan atau keyakinan yang dirasakan seseorang dari lingkungan sekitarnya. Hal ini berkaitan dengan bagaimana pandangan, saran, maupun aturan tidak tertulis dalam lingkaran sosial dapat mengarahkan pilihan individu untuk mengadopsi atau justru menolak suatu inovasi teknologi (Rooij, 2007). Menurut model UTAUT, faktor sosial seperti norma subjektif, internalisasi, dan tekanan status sosial dapat memotivasi individu untuk mengadopsi teknologi. Menurut teori UTAUT, pengaruh sosial dapat memperkuat niat individu untuk memanfaatkan suatu teknologi (Rooij, 2007). Hal ini menunjukkan bahwa semakin kuat pengaruh sosial di sekitar konsumen, seperti tren yang sedang populer serta dukungan dari keluarga, teman, dan lingkungan, semakin besar pula kecenderungan untuk menggunakan pembayaran non-tunai. Berdasarkan penelitian Bemby (2023); Pratama (2024) pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Pengaruh sosial diyakini mampu meningkatkan niat individu untuk mengadopsi teknologi baru melalui dorongan atau pandangan dari keluarga, teman, maupun orang-orang di sekitarnya mengenai penggunaan teknologi tersebut. Hal ini mengindikasikan bahwa individu mungkin merasa atau dianggap lebih modern dan profesional saat menggunakan teknologi terbaru, sehingga mendorong peningkatan niat untuk menggunakannya. Oleh karena itu, hipotesis penelitiannya adalah sebagai berikut:

**H2:** Pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai

### **Pengaruh *Performance Expectancy* terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

*Performance expectancy* adalah elemen dari model UTAUT yang merupakan parameter untuk mengevaluasi derajat keyakinan individu bahwa pengadopsian suatu sistem mampu membantu mereka menjadi lebih baik dalam pekerjaan atau tugasnya. Ini mencerminkan keyakinan pengguna bahwa integrasi teknologi mampu mengoptimalkan rasio *output* kerja serta ketepatan sasaran dalam setiap aktivitas yang dilakukan. *Performance expectancy* mencerminkan derajat keyakinan subjektif bahwa pemanfaatan suatu teknologi dapat memberikan nilai tambah bagi produktivitasnya (Laksono, 2024). Dalam hal ini, pengguna memandang sistem tersebut sebagai instrumen yang mampu mengakselerasi pencapaian hasil kerja secara lebih optimal. Konsep ini sangat penting dalam adopsi teknologi, karena persepsi terhadap manfaat sistem menjadi salah satu faktor utama dalam keputusan pengguna untuk mulai mengadopsi suatu inovasi teknologi. Dalam konteks sistem pembayaran non-tunai, pengguna cenderung mempertimbangkan sejauh mana sistem tersebut dapat mempermudah aktivitas mereka, seperti melakukan transaksi lebih cepat, praktis, dan efisien. Berdasarkan penelitian Wardani (2022) menyatakan bahwa *performance expectancy* menjadi determinan signifikan yang berkontribusi positif dalam penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Kemudahan dan kecepatan transaksi mendorong penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Semakin yakin pengguna akan efisiensi sistem pembayaran non-tunai, semakin tinggi tingkat adopsinya (Laksono, 2024). Oleh karena itu, hipotesis penelitiannya adalah sebagai berikut:

**H3:** *Performance expectancy* berpengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai

### **Pengaruh Moderasi Literasi Keuangan terhadap Pengaruh *Effort Expectancy* dan Penggunaan Sistem Pembayaran Non Tunai**

Teori UTAUT mengemukakan bahwa dampak *effort expectancy* terhadap keputusan individu dalam menggunakan teknologi dipengaruhi oleh pengalaman individu sebagai faktor moderasi (Rooij, 2007). Menurut Widayat (2020), literasi keuangan bertindak sebagai fondasi utama yang mendasari dalam pengambilan keputusan keuangan yang efektif, termasuk dalam menentukan preferensi terhadap produk atau layanan keuangan. Selain itu, literasi keuangan merupakan kekuatan utama yang memengaruhi kemampuan individu dalam memanfaatkan produk dan layanan keuangan. Kemahiran dalam aspek literasi keuangan menjadi faktor kunci yang memudahkan individu dalam mengadopsi produk finansial. Individu dengan literasi yang tinggi dipandang memiliki ketrampilan kognitif untuk menavigasi kompleksitas layanan keuangan dengan risiko yang lebih terkendali. Dengan literasi keuangan yang baik, mereka tidak mengalami kesulitan dalam menggunakan sistem pembayaran non-tunai, sehingga lebih mudah untuk mengadopsi teknologi tersebut. Dengan demikian, literasi keuangan dapat memperkuat atau meningkatkan pengaruh *effort expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Oleh karena itu, hipotesis penelitiannya adalah sebagai berikut:

**H4:** Literasi keuangan memperkuat pengaruh *effort expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai

### **Pengaruh Moderasi Literasi Keuangan terhadap Pengaruh Sosial dan Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Dalam model UTAUT, dampak sosial terhadap niat untuk menggunakan teknologi juga dipengaruhi oleh pengalaman individu sebagai faktor moderasi. Namun, Widayat (2020) menjelaskan bahwa literasi keuangan dapat memengaruhi keputusan finansial, termasuk dalam memilih produk dan layanan keuangan. Oleh karena itu, penelitian ini menempatkan literasi keuangan sebagai variabel moderasi. Chan (2022) menjelaskan bahwa literasi keuangan memengaruhi cara individu memandang informasi eksternal yang dapat memengaruhi niat mereka untuk mengadopsi atau menggunakan teknologi. Dengan literasi keuangan yang memadai, individu cenderung menyaring informasi yang diterima, mempertimbangkan berbagai aspek, dan menggunakan sistem pembayaran non-tunai secara efektif. Dalam pengambilan keputusan keuangan, individu dengan tingkat literasi keuangan yang tinggi diharapkan lebih mengandalkan pengetahuan dan informasi yang dimiliki daripada pengaruh sosial. Hal ini dapat melemahkan dampak pengaruh sosial terhadap niat untuk menggunakan sistem pembayaran non-tunai. Oleh karena itu, hipotesis penelitiannya adalah sebagai berikut:

**H5:** Literasi keuangan memperlemah pengaruh pengaruh sosial terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai

### **Pengaruh Moderasi Literasi Keuangan terhadap Pengaruh *Performance Expectancy* dan Penggunaan Sistem Pembayaran Non Tunai**

Berdasarkan penelitian Wardani (2022), literasi keuangan berperan sebagai moderator yang memperkuat korelasi positif antara *performance expectancy* dan *penggunaan sistem pembayaran non-tunai*. Dengan kata lain, semakin baik pemahaman keuangan seseorang, semakin besar pula pengaruh keyakinan akan manfaat sistem pembayaran non-tunai terhadap keinginan mereka untuk menggunakannya. Individu yang memiliki tingkat pemahaman finansial yang mumpuni lebih mengerti dan mengapresiasi keunggulan sistem pembayaran non-tunai, termasuk kemudahan dalam memantau transaksi serta berbagai keuntungan lainnya. Studi ini sejalan dengan temuan dari Alomari (2023) yang menunjukkan bahwa literasi keuangan berperan sebagai variabel moderasi antara *performance expectancy* dan *penggunaan sistem pembayaran non-tunai*. Penelitian tersebut mengindikasikan bahwa pemahaman yang lebih baik mengenai tingkat literasi keuangan berpengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Implikasinya, masyarakat dengan literasi finansial yang lebih matang cenderung mempunyai keinginan yang lebih kuat untuk mengadopsi sistem pembayaran

**H6:** Literasi keuangan memperkuat pengaruh *performance expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai

## **II. METHODS**

Metodologi kuantitatif diaplikasikan dalam studi ini dengan mengusung desain survei eksplanatori yang berfokus pada hubungan asosiatif kausal dan analisis peran moderasi, yang melibatkan analisis statistik (Ghozali, 2018). Proses pengumpulan informasi dilaksanakan dengan menyebarkan instrumen penelitian berbasis digital secara daring kepada seluruh partisipan yang terlibat. Informasi utama dalam riset ini bersumber dari data primer yang dihimpun secara langsung dari partisipan. **Lingkup populasi dalam penelitian ini difokuskan pada mahasiswa jenjang sarjana (S1) Jurusan Akuntansi yang tengah menempuh pendidikan di berbagai perguruan tinggi di wilayah Kota Semarang. Pemilihan mahasiswa akuntansi didasarkan pada asumsi bahwa mereka memiliki**

**tingkat pengetahuan keuangan yang komprehensif, sehingga diharapkan mampu menunjukkan kompetensi dalam pengelolaan dan pengambilan keputusan keuangan.**

Peneliti mengaplikasikan metode *purposive sampling* guna memperoleh data yang kredibel melalui kriteria tertentu (Sekaran & Bougie, 2017). Partisipan difokuskan pada mahasiswa aktif S1 Akuntansi di universitas yang berlokasi di Kota Semarang, dengan pertimbangan bahwa latar belakang pendidikan mereka menjamin kapasitas pemahaman yang mendalam mengenai tata kelola finansial serta adopsi teknologi keuangan digital.

Studi ini mengandalkan data primer sebagai basis analisis utama. Data tersebut merujuk pada informasi autentik yang dihimpun secara mandiri dari sumber pertama tanpa perantara. Dalam pelaksanaannya, peneliti mendistribusikan kuesioner digital kepada mahasiswa jenjang S1 Akuntansi di berbagai perguruan tinggi di Kota Semarang untuk menangkap respon langsung terkait fenomena yang dikaji.

Metode Pengumpulan Data. Prosedur pengumpulan data primer diimplementasikan melalui pendistribusian instrumen survei digital yang ditargetkan kepada mahasiswa aktif program studi S1 Akuntansi pada universitas di Kota Semarang. Kuesioner yang disebarakan berisi pertanyaan tentang *effort expectancy*, pengaruh sosial, literasi keuangan, niat menggunakan pembayaran non-tunai, serta penggunaan aktual pembayaran non-tunai.

### III. RESULTS AND DISCUSSION

#### Gambaran Umum dan Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain survei eksplanatori dengan data yang diperoleh melalui penebaran kuesioner daring kepada mahasiswa akuntansi di kota semarang. Dari proses pengumpulan data, diperoleh sampel sebanyak 396 partisipan yang seluruhnya telah memenuhi kriteria kualifikasi riset. Dari total 396 subjek yang terlibat, kelompok perempuan mendominasi populasi penelitian dengan jumlah 293 individu atau setara dengan 74%. Sementara itu, kelompok laki-laki terwakili oleh 103 responden yang memberikan kontribusi sebesar 26% dari keseluruhan data sampel. Berdasarkan asal universitas, jumlah responden terbanyak berasal dari universitas negeri semarang (unnes), yakni 64 orang atau 16.2% dari total responden. Sedangkan responden yang paling sedikit adalah universitas 17 agustus (untag) dengan 7 responden (1.8%).

#### Uji Validitas

Merujuk pada kriteria yang dipaparkan oleh Ghazali (2018), suatu instrumen dikatakan memenuhi syarat validitas apabila koefisien *r* hitung yang diperoleh melampaui angka 0,099, sedangkan nilai yang berada di bawah standar tersebut akan dikategorikan sebagai butir yang tidak valid. Penentuan ambang batas validitas dalam studi ini bersandar pada distribusi nilai *r* tabel yang disesuaikan dengan ukuran sampel ( $n=396$ ). Dengan menerapkan tingkat signifikansi 5%, diperoleh derajat kebebasan (*df*) sebesar 394 melalui kalkulasi  $n-2$ . Berdasarkan parameter tersebut, nilai kritis *r* tabel yang ditetapkan adalah 0,099.

**Tabel 1. Hasil Uji Validitas**

Variabel	No. Item	r hitung	r table 5%	Keterangan
<i>Effort Expectancy</i> (X1)	X1.1	0,665	0,099	Valid
	X1.2	0,538	0,099	Valid
	X1.3	0,666	0,099	Valid
	X1.4	0,664	0,099	Valid
	X1.5	0,625	0,099	Valid
Pengaruh Sosial (X2)	X2.1	0,665	0,099	Valid
	X2.2	0,605	0,099	Valid
	X2.3	0,597	0,099	Valid
	X2.4	0,635	0,099	Valid
	X2.5	0,692	0,099	Valid
<i>Performance Expectancy</i> (X3)	X3.1	0,696	0,099	Valid
	X3.2	0,628	0,099	Valid
	X3.3	0,675	0,099	Valid
	X3.4	0,552	0,099	Valid
	X3.5	0,620	0,099	Valid

Variabel	No. Item	r hitung	r table 5%	Keterangan
Literasi Keuangan (Z)	Z1	0,585	0,099	Valid
	Z2	0,579	0,099	Valid
	Z3	0,539	0,099	Valid
	Z4	0,693	0,099	Valid
	Z5	0,714	0,099	Valid
Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai (Y)	Y1	0,600	0,099	Valid
	Y2	0,639	0,099	Valid
	Y3	0,731	0,099	Valid
	Y4	0,591	0,099	Valid
	Y5	0,734	0,099	Valid

Berdasarkan Tabel 1, seluruh item pengukuran untuk setiap variabel penelitian telah memenuhi kriteria validitas empiris. Keabsahan ini didasarkan pada pencapaian koefisien korelasi (r-hitung) dari setiap pertanyaan ditemukan lebih besar dari nilai r-tabel (r-hitung > 0,099).

### Uji Reliabilitas

Merujuk pada kriteria yang ditetapkan oleh Ghozali (2018), sebuah perangkat riset dikategorikan andal apabila koefisien *Cronbach's Alpha* yang dihasilkan melampaui angka 0,60, yang mengindikasikan bahwa instrumen tersebut memberikan hasil yang ajek saat digunakan berulang kali.

**Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Nilai Aplha	Keterangan
<i>Effort Expectancy</i> ( $X_1$ )	0,624	0,600	Reliabel
Pengaruh Sosial ( $X_2$ )	0,635	0,600	Reliabel
<i>Performance Expectancy</i> ( $X_3$ )	0,629	0,600	Reliabel
Literasi Keuangan (Z)	0,608	0,600	Reliabel
Penggunaan Pembayaran Non-Tunai (Z)	0,674	0,600	Reliabel

Berdasarkan Tabel 2, semua variabel yang diuji menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* di atas 0,600. Angka tersebut membuktikan bahwa instrumen penelitian telah memenuhi standar keandalan yang dipersyaratkan.

### Uji Normalitas

**Tabel 3. Hasil Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		396
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	2,45708144
Most Extreme Differences	Absolute	0,044
	Positive	0,022
	Negative	-0,044
Test Statistic		0,044
Asym. Sig. (2-tailed)		0,069 <sup>c</sup>

Hasil evaluasi melalui prosedur *Kolmogorov-Smirnov* memberikan konfirmasi bahwa model regresi ini telah memenuhi prasyarat distribusi data yang normal, karena perolehan koefisien signifikansi berada pada ambang batas 0,05. Hasil perolehan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,069 membuktikan secara statistik bahwa residu penelitian tidak menyimpang dari pola normalitas.

## Uji Multikolinieritas

**Tabel 4. Hasil Uji Multikolinieritas**

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Effort Expectancy	0,847	1,181
	Pengaruh Sosial	0,911	1,098
	Performance Expectancy	0,787	1,271

Berdasarkan Tabel 4, temuan empiris membuktikan bahwa model regresi ini memenuhi prasyarat independensi antarvariabel bebas. Hal ini terlihat dari nilai *Tolerance* untuk semua variabel independen, yaitu *effort expectancy* (0,847), *pengaruh sosial* (0,911), dan *performance expectancy* (0,787), yang semuanya lebih besar dari 0,10. Hal ini dipertegas dengan perolehan koefisien VIF (*Variance Inflation Factor*) untuk ketiga variabel tersebut, yaitu *effort expectancy* (1,181), *pengaruh sosial* (1,098), dan *performance expectancy* (1,271), semuanya jauh di bawah 10.

## Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 5. Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Coefficients <sup>a</sup>	
Model	Sig.
(Constant)	0,006
Effort Expectancy	0,173
Pengaruh Sosial	0,417
Performance Expectancy	0,506

Berdasarkan Tabel 5, model regresi ini terbukti telah memenuhi asumsi homoskedastisitas. Hal ini didasarkan pada nilai signifikansi (Sig.) dari setiap variabel independen yang semuanya lebih besar dari 0,05. Secara rinci, nilai Sig. untuk *effort expectancy* adalah 0,173, untuk *pengaruh sosial* adalah 0,417, dan untuk *performance expectancy* adalah 0,506. Karena semua nilai tersebut melampaui ambang batas 0,05, dapat disimpulkan bahwa varians dari residual bersifat homogen atau konstan, sehingga asumsi heteroskedastisitas terpenuhi.

## Uji Regresi Parsial (Uji T)

**Tabel 6. Hasil Uji Regresi Parsial (Uji T)**

Coefficients <sup>a</sup>		
Model	t	Sig.
(Constant)	4,183	0,000
Effort Expectancy	5,240	0,000
Pengaruh Sosial	2,085	0,038
Performance Expectancy	6,898	0,000

Hasil pengujian secara parsial mengonfirmasi bahwa seluruh variabel prediktor memberikan kontribusi nyata terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai. Hal ini dibuktikan dengan perolehan nilai signifikansi (p-value) kurang dari 0,05 (<0,05), sehingga dapat disimpulkan bahwa secara statistik, seluruh dugaan awal atau hipotesis yang dirumuskan dalam studi ini memperoleh dukungan empiris sehingga dinyatakan terbukti.

## Uji Simultan (Uji F)

**Tabel 7. Hasil Uji Simultan (Uji F)**

ANOVA <sup>a</sup>		
Model	F	Sig.
Regression	48,599	0,000 <sup>b</sup>
Residual		
Total		

Hasil uji F mengonfirmasi bahwa model regresi ini memiliki tingkat kelayakan yang tinggi untuk memproyeksikan Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai. Hal ini terlihat dari F hitung senilai 48,599 yang lebih besar dari F tabel senilai 2,63. Selain itu, nilai signifikansi (Sig.) sebesar 0,000 juga lebih kecil dari 0,05, yang memperkuat kesimpulan bahwa variabel independen secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

### Uji Koefisien Determinasi

**Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,521 <sup>a</sup>	0,271	0,266	2,466

Hasil perhitungan koefisien determinasi mencatatkan nilai  $R^2$  sebesar 0,271 serta *Adjusted R<sup>2</sup>* sebesar 0,266. Temuan ini memberikan indikasi bahwa kombinasi variabel *effort expectancy*, pengaruh sosial, serta *performance expectancy* memiliki kapasitas untuk menjelaskan variasi penggunaan sistem pembayaran non-tunai sebesar 26,6%. Sementara itu, mayoritas proporsi sebesar 73,4% merupakan kontribusi dari faktor-faktor eksternal lain yang berada di luar ruang lingkup amatan model penelitian ini.

### Uji Regresi Linear Berganda

**Tabel 9. Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>		
Model	Unstandardized B	Sig.
(Constant)	5,482	0,000
Effort Expectancy	0,266	0,000
Pengaruh Sosial	0,107	0,038
Performance Expectancy	0,347	0,000

Dari Tabel 9, dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut:  
 $Y = 5,482 + 0,266 + 0,107 + 0,347 + \epsilon$

### Uji Moderated Regression Analysis (MRA)

**Tabel 10. Hasil Uji Moderate Regression Analysis (MRA)**

Coefficients <sup>a</sup>		
Model	Unstandardized B	Sig.
(Constant)	17,146	0,074
Effort Expectancy	0,206	0,638
Pengaruh Sosial	-0,627	0,109
Performance Expectancy	0,361	0,402
Literasi Keuangan	-0,474	0,311
Effort Expectancy_Literasi Keuangan	0,002	0,937
Pengaruh Sosial_Literasi Keuangan	0,035	0,078
Performance Expectancy_Literasi Keuangan	-0,004	0,858

Dari Tabel 10, dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut:  
 $Y = 17,146 + 0,206 + (-0,627) + 0,361 + (-0,474) + 0,002 + 0,035 + (-0,004)$

### Pengaruh *Effort Expectancy* terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai

Berdasarkan hasil analisis, variabel *effort expectancy* (X1) terbukti memiliki pengaruh positif signifikan terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Hal ini divalidasi oleh nilai t hitung sebesar 5,240 yang melampaui nilai t tabel sebesar 1,966, serta didukung oleh tingkat signifikansi sebesar 0,000 (<0,05). Dengan demikian H1 diterima, di mana koefisien regresi senilai 0,266 mengindikasikan bahwa setiap terjadi peningkatan satu satuan dalam variabel *effort expectancy* (X1) maka akan menyebabkan peningkatan sebesar 26,6% terhadap penggunaan

sistem pembayaran non-tunai (Y). Maka semakin tinggi *effort expectancy* semakin tinggi pula tingkat penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Teori UTAUT mengatakan, tingginya *effort expectancy* akan mendorong individu untuk mengadopsi atau menggunakan teknologi baru. Hal ini karena teknologi tersebut dianggap mudah sederhana, mudah diinternalisasi, serta dapat dioperasikan tanpa menuntut penerahan tenaga maupun waktu yang signifikan (Rooij, 2007). Hasil pengujian ini menunjukkan adanya konsistensi dengan temuan Bemby (2023); Bhuiyan (2024); Gulo (2024); Ramadhan (2023) menyatakan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif terhadap penggunaan pembayaran non-tunai. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa semakin mudah dirasakan oleh konsumen dalam menggunakan sistem pembayaran tanpa uang tunai, semakin besar pula niat untuk menggunakannya. Ketika konsumen merasa bahwa sistem pembayaran tanpa uang tunai mudah dipahami dan diterapkan, maka *effort expectancy* konsumen terhadap sistem ini akan meningkat, yang pada gilirannya meningkatkan niat untuk menggunakannya.

### **Pengaruh Pengaruh Sosial terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Hasil pengujian secara parsial mengonfirmasi bahwa H2 diterima, yang berarti variabel pengaruh sosial (X2) memiliki pengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai (Y). Hal ini dibuktikan oleh nilai t hitung sebesar 2,085 yang melampaui ambang batas nilai t tabel sebesar 1,966, didukung oleh nilai signifikansi sebesar 0,000 ( $<0,05$ ). Dengan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,107, dapat diproyeksikan setiap terjadi peningkatan satu satuan dalam variabel pengaruh sosial (X2) maka akan menyebabkan peningkatan sebesar 10,7% terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai (Y). Maka semakin tinggi pengaruh sosial semakin tinggi pula tingkat penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Menurut teori UTAUT, pengaruh sosial dapat memperkuat niat individu untuk memanfaatkan suatu teknologi (Rooij, 2007). Hal ini menunjukkan bahwa semakin kuat pengaruh sosial di sekitar konsumen, seperti tren yang sedang populer serta dukungan dari keluarga, teman, dan lingkungan, semakin besar pula kecenderungan untuk menggunakan pembayaran non-tunai. Temuan dalam studi ini menunjukkan adanya konsistensi hasil dengan penelitian yang dilakukan oleh (Bemby 2023; Pratama 2024) pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Pengaruh sosial diyakini mampu meningkatkan niat individu untuk mengadopsi teknologi baru melalui dorongan atau pandangan dari keluarga, teman, maupun orang-orang di sekitarnya mengenai penggunaan teknologi tersebut. Hal ini mengindikasikan bahwa individu mungkin merasa atau dianggap lebih modern dan profesional saat menggunakan teknologi terbaru, sehingga mendorong peningkatan niat untuk menggunakannya.

### **Pengaruh Performance Expectancy terhadap Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Melalui pengujian secara parsial mengonfirmasi bahwa H3 diterima, yang berarti variabel *performance expectancy* (X3) terbukti memberikan kontribusi yang signifikan terhadap intensitas penggunaan sistem pembayaran non-tunai (Y). Hal ini divalidasi oleh perolehan nilai t hitung sebesar 6,989 yang melampaui nilai t tabel sebesar 1,966, dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 ( $<0,05$ ). Dengan koefisien regresi bernilai positif sebesar 0,347, hal tersebut dapat diartikan setiap terjadi peningkatan satu satuan dalam variabel *performance expectancy* (X3) maka akan menyebabkan peningkatan sebesar 34,7% terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai (Y). Maka semakin tinggi *performance expectancy* semakin tinggi pula tingkat penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Menurut teori UTAUT, *performance expectancy* menitikberatkan pada level keyakinan individu bahwa pengadopsian suatu teknologi mampu memberikan nilai tambah dalam meningkatkan efektivitas serta kualitas hasil dari aktivitas atau tanggung jawab profesionalnya (Rooij, 2007). Ini mencerminkan keyakinan pengguna bahwa teknologi tersebut akan meningkatkan efisiensi dan efektivitas mereka. Dalam konteks sistem pembayaran non-tunai, pengguna cenderung mempertimbangkan sejauh mana sistem tersebut dapat mempermudah aktivitas mereka, seperti melakukan transaksi lebih cepat, praktis, dan efisien (Laksono, 2024). Hasil analisis yang diperoleh menunjukkan keselarasan dengan proposisi yang diajukan oleh Wardani (2022), dimana variabel *performance expectancy* berpengaruh positif terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Kemudahan dan kecepatan transaksi mendorong penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Semakin yakin pengguna akan efisiensi sistem pembayaran non-tunai, semakin tinggi tingkat adopsinya (Laksono, 2024).

### **Pengaruh Moderasi Literasi Keuangan terhadap Pengaruh Effort Expectancy dan Penggunaan Sistem Pembayaran Non Tunai**

Hasil pengujian statistik mengonfirmasi bahwa literasi keuangan tidak mampu memoderasi pengaruh *effort expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Hal ini divalidasi dengan nilai t sebesar 0,079 dan nilai signifikansi sebesar 0,937 (melampaui ambang batas 0,05), sehingga H4 ditolak. Dengan kata lain, literasi keuangan tidak memoderasi hubungan antara *effort expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Hasil pengujian ini menunjukkan adanya konsistensi dengan temuan Bemby (2023); Wardani (2024) yang menyatakan

literasi keuangan tidak dapat memoderasi pengaruh *effort expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Tingkat literasi keuangan pengguna tidak menjadi faktor yang memoderasi dalam menentukan kemudahan penggunaan sistem ini. Baik individu dengan literasi keuangan yang memadai maupun yang rendah tetap dapat mempelajari dan memanfaatkan sistem tersebut tanpa kendala. Dengan demikian, hubungan *effort expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai tidak dipengaruhi oleh literasi keuangan.

#### **Pengaruh Moderasi Literasi Keuangan terhadap Pengaruh Sosial dan Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Hasil pengujian statistik mengonfirmasi bahwa literasi keuangan tidak mampu memoderasi pengaruh pengaruh sosial terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Temuan ini didasarkan pada perolehan nilai  $t$  sebesar 1,769 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,078 ( $>0,05$ ), sehingga  $H_5$  ditolak. Dengan kata lain, literasi keuangan tidak memoderasi hubungan antara pengaruh sosial terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Hasil pengujian ini menunjukkan adanya konsistensi dengan temuan (Bemby (2023); Pratama (2024); Wardani (2024) yang menyatakan bahwa literasi keuangan tidak dapat memoderasi pengaruh sosial terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Meskipun pengaruh sosial mendorong penggunaan sistem pembayaran non-tunai, tingkat literasi keuangan seseorang tidak menjadi faktor penentu. Temuan ini mengindikasikan bahwa apabila seseorang memiliki literasi keuangan yang baik, hal tersebut tidak mengubah bagaimana pengaruh sosial memengaruhi keputusan mereka untuk menggunakan sistem pembayaran non-tunai.

#### **Pengaruh Moderasi Literasi Keuangan terhadap Pengaruh *Performance Expectancy* dan Penggunaan Sistem Pembayaran Non-Tunai**

Hasil estimasi statistik mengonfirmasi bahwa literasi keuangan tidak mampu memoderasi pengaruh *performance expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Hal ini divalidasi oleh perolehan nilai  $t$  sebesar -0,179 dan nilai signifikansi sebesar 0,858 ( $>0,05$ ), sehingga  $H_6$  ditolak. Dengan kata lain, literasi keuangan tidak memoderasi hubungan antara *performance expectancy* terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai. Hasil pengujian ini menunjukkan adanya konsistensi dengan temuan Fauziah (2021) yang menyimpulkan bahwa literasi keuangan tidak memoderasi pengaruh antara *performance expectancy* terhadap adopsi sistem pembayaran non-tunai. Sistem pembayaran non-tunai dirancang mudah digunakan, sehingga manfaatnya lebih dirasakan melalui pengalaman praktis daripada pemahaman keuangan yang mendalam. Bagi seseorang dengan literasi keuangan yang rendah maupun tinggi dapat langsung merasakan manfaat sistem pembayaran non-tunai, seperti efisiensi dan kecepatan transaksi, tanpa harus memahami aspek keuangan yang kompleks.

#### **IV. CONCLUSION**

Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menyimpulkan bahwa *effort expectancy*, pengaruh sosial, dan *performance expectancy* masing-masing memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai, yang menunjukkan bahwa kemudahan operasional, dukungan lingkungan sosial, serta persepsi manfaat nyata menjadi faktor pendorong utama adopsi teknologi tersebut. Namun, literasi keuangan ditemukan tidak mampu memoderasi hubungan antara ketiga variabel independen tersebut terhadap penggunaan sistem pembayaran non-tunai, yang mengindikasikan bahwa kuatnya pengaruh kemudahan dan manfaat sistem membuat dampaknya tetap konsisten terlepas dari tingkat pemahaman finansial pengguna. Meskipun demikian, model ini memiliki keterbatasan dengan nilai *adjusted R-square* sebesar 26,6%, sehingga disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk mengeksplorasi variabel tambahan seperti persepsi keamanan, gaya hidup, atau pengalaman teknologi guna memperluas cakupan prediksi faktor-faktor yang memengaruhi penggunaan sistem pembayaran non-tunai.

#### **REFERENCES**

- Alomari, A. S. A., & Abdullah, N. L. (2023). Factors influencing the behavioral intention to use Cryptocurrency among Saudi Arabian public university students: Moderating role of financial literacy. *Cogent Business and Management*, 10(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2178092>
- Bemby, F. A. W., & Qomariyah, A. (2023). Does Financial Literacy Matter in Cashless Payment Usage? *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 25(2), 117–128. <https://doi.org/10.9744/jak.25.2.117-128>
- Bhuiyan, M. R. I., Akter, M. S., & Islam, S. (2024). How does digital payment transform society as a cashless society? An empirical study in the developing economy. *Journal of Science and Technology Policy Management*. <https://doi.org/10.1108/JSTPM-10-2023-0170>

- Chan, R., Troshani, I., Rao Hill, S., & Hoffmann, A. (2022). Towards an understanding of consumers' FinTech adoption: the case of Open Banking. *International Journal of Bank Marketing*, 40(4), 886–917. <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2021-0397>
- Fauziah, S. A., & Ashfiasari, S. (2021). Pengaruh Social Influence dan Self-efficacy Terhadap Intention to Use Mobile Payment System Pada Pengguna E-wallet. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial (EMBISS)*, 1(4), 307. <https://embiss.com/index.php/embiss>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gulo, I. P., & Khoiri, M. (2024). Pengaruh Kemudahan, Fitur Layanan, Dan Promosi Terhadap Keputusan Penggunaan E-Wallet Dana Di Kota Batam. In *YUME : Journal of Management* (Vol. 7, Number 3).
- Hung, D. N., Tham, J., Azam, S. M. F., & Khatibi, A. A. (2019). An Empirical Analysis of Perceived Transaction Convenience, Performance Expectancy, Effort Expectancy and Behavior Intention to Mobile Payment of Cambodian Users. *International Journal of Marketing Studies*, 11(4), 77. <https://doi.org/10.5539/ijms.v11n4p77>
- Irhamni, M. A. F. (2024, October 20). *Nilai Transaksi Transfer Uang Elektronik Indonesia Capai Rp303 Triliun di 2024*. Good Stats.
- Laksono, T. B., & Mangifera, L. (2024). Manajemen dan Bisnis Peran Social Influence Dalam Memoderasi Mobile Self Efficacy, Performance Expectancy Effort Expectancy Terhadap Behavior Intention E-Wallet Pada UMKM Di Daerah Wisata Telaga Sarangan. In *Manajemen dan Bisnis* (Vol. 6, Number 1). <https://jurnal.uisu.ac.id/index.php/MdB>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Pratama, S. (2024). *Pengaruh Social Influence Dan Keamanan Terhadap Keputusan Penggunaan Dengan Literasi Keuangan Digital Sebagai Variabel Pemoderasi*. repository.uinsaizu.ac.id
- Probowulan, D. (2022). The Sustainability of Pervasive Learning in Accounting Education: Strategy in the Transition of “Merdeka Belajar-Kampus Merdeka.” *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 24(1), 33. <https://doi.org/10.9744/jak.24.1.24-33>
- Ramadhan, D., Asri, R. H., Gisijanto, A. H., Hartanti, D. N., & Setyarini, E. (2023). Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Manfaat, Gaya Hidup dan Literasi Keuangan Digital Terhadap Keputusan Penggunaan QRIS pada Generasi Muda. *Lentera Bisnis Manajemen*, 01. <https://lenteranusa.id/>
- Rooij, M. Van, Lusardi, A., & Alessie, R. (2007). *Financial Literacy and Stock Market Participation*. <http://www.nber.org/papers/w13565>
- Sekaran, U. & Bougie, R. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis: Pendekatan Pengembangan Keahlian* Edisi 6 Buku 1, Jakarta, Salemba Empat.
- Suki, N. M., & Suki, N. M. (2017). Determining students' behavioural intention to use animation and storytelling applying the UTAUT model: The moderating roles of gender and experience level. *International Journal of Management Education*, 15(3), 528–538. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2017.10.002>
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 27(3), 425–478. <https://doi.org/10.2307/30036540>
- Wardani, V. K., Wardoyo, C., & Wulandari, D. (2022). *Investigasi variabel-variabel yang memengaruhi minat penggunaan QRIS oleh mahasiswa: financial literacy sebagai variabel moderasi*. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jim>
- Wardani, V. K., Wardoyo, C., & Wulandari, D. (2024). *Investigasi variabel-variabel yang memengaruhi minat penggunaan QRIS oleh mahasiswa: financial literacy sebagai variabel moderasi*. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jim>
- Widayat, W., Masudin, I., & Satiti, N. R. (2020). E-Money payment: Customers' adopting factors and the implication for open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(3). <https://doi.org/10.3390/JOITMC6030057>
- Xue, R., Gepp, A., O'Neill, T. J., Stern, S., & Vanstone, B. J. (2021). Financial literacy and financial strategies: The mediating role of financial concerns. *Australian Journal of Management*, 46(3), 437–465. <https://doi.org/10.1177/0312896220940762>