

**PENGARUH KEMUDAHAN TRANSAKSI, EFIKASI DIRI DAN GAYA HIDUP
TERHADAP PREFERENSI PEMBAYARAN MENGGUNAKAN CASHLESS
SOCIETY PADA MAHASISWA UIN DATOKARAMA PALU**
(Studi Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu)



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu*

Oleh:

DERIL BINTANG

21.5.15.0071

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI (UIN) DATOKARAMA PALU
2025**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri Dan Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan Cashless Society Pada Mahasiswa Uin Datokarama Palu (Studi Pada Mahasiswa Uin Datokarama Palu)”,** benar adalah karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 11 Agustus 2025 M
17 Safar 1447 H

Penulis,



Deril Bintang
21.5.15.0071

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul "Pengaruh Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri Dan Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless Society* Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu (Studi Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu)" oleh mahasiswa atas nama Deril Bintang, NIM 21.5.15.0071, Mahasiswi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan.

Palu, 11 Agustus 2025 M

17 Safar 1447 H

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembombing II

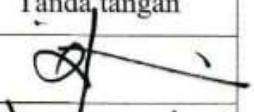
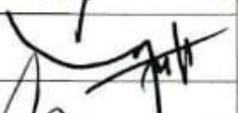
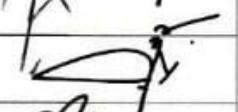
Dr. Syakir Sofyan, S.E., M.E
NIP. 19860204 201403 1 002

Rizki Amalia, S.Si.,M.Ak
NIP. 19910901 201903 2 019

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi saudara Deril' Bintang, NIM. 21.5.15.0071 dengan judul "**Pengaruh Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri Dan Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan Cashless Society Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu (Studi Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu)**" yang telah diujikan di hadapan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tanggal 11 Agustus 2025 M yang bertepatan dengan tanggal 17 Safar 1447 H, dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) Program Studi Perbankan Syariah dengan beberapa perbaikan.

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda tangan
Ketua	Ahmad Haekal, S.Hum.,M.Si	
Penguji I	Dr. Sitti Aisyah, S.E.I.,M.E.I	
Penguji II	Irham Pakkawaru, S.E.,MSA.,Ak	
Pembimbing I	Dr. Syaakir Sofyan, S.E.I.,M.E	
Pembimbing II	Rizki Amalia, S.Si.,M.Ak	

Mengetahui,

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I
NIP. 19650612 199203 1 004

Abdul Jalil, S.E., M.M
NIP.19871110201903 1 006

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT. atas segala nikmat dan karunia-NYA yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini sebagai salah satu syarat kelulusan Sarjana Strata-1 (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penulisan Skripsi ini tentunya jauh dari sempurna, hal ini sangat disadari karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang penulis miliki. Terselesaikannya skripsi ini, tentunya tak terlepas dari peranan begitu banyak pihak yang telah memberikan do'a, bantuan dan dukungan baik secara moril maupun materiil kepada penulis.

Penulis berterima kasih kepada semua pihak atas dukungan dan bantuannya yang tulus selama proses penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada segenap Mahasiswa UIN Datokarama Palu yang telah memberikan kesempatan penulis melakukan pengambilan data melalui kuesioner. Harapan penulis, semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk pembaca dan Universitas Islam Negeri Datokarama Palu khususnya. Tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada :

1. Patutnya penulis mengucapkan rasa terima kasih yang ikhlas secara khusus dan penuh hormat kepada kedua orang tua penulis Alm Bapak TN. Syaiful Arif dan Ibu Arsila Musa begitu banyak pengorbanan, doa, motivasi, dan selalu berusaha agar putranya mendapatkan pendidikan dari jenjang dasar hingga perguruan tinggi. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan ampunan dan

kasih sayang-Nya kepada almarhum Bapak TN. Syaiful Arif, menerangi alam kuburnya, melapangkan tempat peristirahatan beliau, dan menempatkannya di tempat terbaik di sisi-Nya. Semoga segala amal ibadahnya diterima, dihapuskan segala dosa dan kesalahannya, serta diberikan kedudukan mulia di surga. Aamiin ya Rabbal 'alamin. Aamiin.

2. Ucapan terima kasih yang tulus penulis sampaikan kepada kakak tercinta, Indri Safitri, dan adik tersayang, Shendy Salsa Oktav, atas segala dukungan, semangat, doa, serta kasih sayang yang telah diberikan selama proses penyusunan karya ini. Kehadiran kalian menjadi sumber motivasi dan kekuatan bagi penulis untuk terus melangkah hingga mencapai titik ini. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dan ketulusan hati kalian dengan limpahan rahmat dan keberkahan-Nya.
3. Prof. Dr. H Lukman S. Tahir, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, beserta segenap unsur pimpinan, yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam segala hal.
4. Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Dr. Syakir Sofyan, S.E.I.,M.E., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokrama Palu, Dr. Sitti Aisyah, S.E.I., M.E.I, selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Dr. Malkan, M.Ag. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama dan Raodhah, S.Ag., M.Pd.I. selaku Kabag Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

5. Abdul Jalil, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah dan Ahmad Haekal, S.Hum., M.Si selaku Sekertaris Jurusan Perbankan Syariah.
6. Dr. Syaakir Sofyan, S.EI.,M.E., selaku dosen pembimbing I, dan Rizki Amalia, S.Si.,M.Ak., selaku dosen pembimbing II, yang dengan sabar telah memberikan bimbingan, arahan, serta saran berharga dalam penyusunan skripsi ini, serta turut memberikan semangat hingga skripsi ini dapat diselesaikan.
7. Seluruh dosen dan tenaga pengajar yang ada di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu, Khusus Bapak dan Ibu Dosen yang setia, tulus, dan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan serta nasehat kepada penulis.
8. Seluruh staf akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan pelayanan yang sangat baik kepada penulis selama kuliah.
9. Kepala perpustakaan UIN Datokarama Palu dan segenap staf-nya yang telah melayani dan memberikan kemudahan kepada penulis dalam pencarian buku-buku selama proses penulisan skripsi.
10. Ucapan terima kasih yang mendalam juga penulis tujukan kepada teman-teman terbaik yang telah menjadi tempat berbagi suka dan duka, senantiasa memberikan semangat, serta tak henti menginspirasi penulis untuk terus maju menyelesaikan skripsi ini.
11. Penulis juga menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada seseorang yang istimewa, yang selalu hadir memberi semangat, dukungan, dan doa dalam

setiap proses perjuangan ini. Kehadiranmu menjadi sumber ketenangan dan kekuatan yang tak ternilai selama masa penulisan ini.

12. Seluruh keluarga besar Perbankan Syariah angkatan 2021, teman-KKP dan KKN yang telah bersama-sama menempuh pendidikan selama perkuliahan.
13. Terakhir kepada seluruh pihak yang ikut andil dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat kepada semua pihak yang membacanya. Aminn

Hormat Saya

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Deril Bintang", with a small five-pointed star at the end of the "g".

Deril Bintang

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
D. Garis-Garis Besar Isi	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Kajian Teori	10
1. Teori Minat Dalam Pendekatan <i>Theory of Planned Behavior</i>	10
2. Preferensi Pembayaran Menggunakan <i>Cashless society</i>	12
3. Gaya Hidup.....	16
4. Efikasi Diri	17
5. Kemudahan Transaksi	21
C. Model Penelitian	23
D. Hipotesis	23
BAB III METODE PENELITIAN	26
A. Pendekatan Dan Desain Penelitian	26
B. Populasi Dan Sampel Penelitian	26
C. Variabel Penelitian	29
D. Definisi Operasional	30
E. Instrumen Penelitian	31

F. Tekhnik Pengumpulan Data	32
G. Tekhnik Analisis Data	33
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Gambaran Umum Penelitian.....	40
1. Sejarah berdirinya UIN Datokarama Palu	40
2. Gambaran Geografis UIN Datokarama Palu	42
B. Hasil Penelitian	44
1. Deskripsi Responden dan Sampel Penelitian	44
2. Teknik Analisis Data	46
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	56
1. Pengaruh Kemudahan Terhadap Preferensi Pembayaran.....	57
2. Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Preferensi Pembayaran	59
3. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran.....	62
BAB V PENUTUP	65
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	68
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	101

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	9
Tabel 3. 1 Data Mahasiswa UIN Datokarama Palu	27
Tabel 3. 2 Perhitungan Jumlah Sampel Mahasiswa UIN Palu.....	29
Tabel 3. 3 Definisi Operasional Variabel.....	30
Tabel 3. 4 Skala Likert.....	32
Tabel 4. 1 Deskripsi Kuesioner.....	44
Tabel 4. 2 Jenis Kelamin.....	44
Tabel 4. 3 Fakultas	45
Tabel 4. 4 Telah Menggunakan Metode Pembayaran <i>Cashless society</i>	45
Tabel 4. 5 Memiliki Minat Menggunakan <i>Cashless society</i>	45
Tabel 4. 6 Transaksi Yang Dilakukan Dalam Pembayaran <i>Cashless society</i>	46
Tabel 4. 7 Uji Validitas Variabel (X ₁) Kemudahan Transaksi.....	47
Tabel 4. 8 Uji Validitas Variabel (X ₂) Efikasi Diri.....	47
Tabel 4. 9 Uji Validitas Variabel (X ₃) Gaya Hidup	48
Tabel 4. 10 Uji Validitas Variabel (Y) Preferensi Pembayaran.....	48
Tabel 4. 11 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen.....	49
Tabel 4. 12 Hasil Uji Normalitas	50
Tabel 4. 13 Hasil Uji Multikolinearitas.....	51
Tabel 4. 14 Uji Heteroskedastisitas.....	52
Tabel 4. 15 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	52
Tabel 4. 16 Hasil Uji Hipotesis T.....	54
Tabel 4. 17 Hasil Uji Hipotesis F.....	55
Tabel 4. 18 Hasil Uji Koefisien Determinan (R ²)	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Penelitian	23
------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN I KUESIONER PENELITIAN SKRIPSI**
- LAMPIRAN II KUESIONER ONLINE**
- LAMPIRAN III DATA TABULASI**
- LAMPIRAN IV METHODE OF SUCCESIVE INTERVAL (MSI)**
- LAMPIRAN V UJI VALIDITAS DAN REALIBILITAS**
- LAMPIRAN VI UJI ASUMSI KLASIK**
- LAMPIRAN VII REGRESI LINIER BERGANDA**
- LAMPIRAN VIII UJI HIPOTESIS**
- LAMPIRAN IX UJI KOEFISIEN DETERMINAN (R²)**
- LAMPIRAN X DOKUMENTASI**

ABSTRAK

Nama : Deril Bintang
NIM : 21.5.15.0071
Judul Skripsi : Pengaruh Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri, dan Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless Society* Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu

Perkembangan teknologi digital yang pesat telah mendorong transformasi dalam sistem pembayaran masyarakat modern, termasuk di kalangan mahasiswa. Salah satu bentuk perubahan tersebut adalah meningkatnya penggunaan sistem pembayaran non-tunai atau dikenal dengan istilah *cashless society*. Mahasiswa sebagai bagian dari generasi muda yang adaptif terhadap teknologi menjadi segmen yang signifikan dalam adopsi metode pembayaran ini. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kemudahan transaksi, efikasi diri, dan gaya hidup terhadap preferensi mahasiswa dalam menggunakan sistem pembayaran non-tunai di lingkungan Universitas Islam Negeri Datokarama Palu.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada mahasiswa lintas fakultas yang telah terbiasa menggunakan aplikasi digital payment seperti dompet digital dan *mobile banking*. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda untuk menguji hubungan antara variabel bebas (kemudahan transaksi, efikasi diri, dan gaya hidup) dengan variabel terikat yaitu preferensi pembayaran menggunakan sistem *cashless*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga variabel independen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi pembayaran secara non-tunai. Kemudahan transaksi memegang peran penting karena memungkinkan mahasiswa melakukan pembayaran secara cepat, praktis, dan aman tanpa perlu membawa uang tunai. Efikasi diri menjadi faktor pendukung utama di mana mahasiswa menunjukkan kepercayaan diri dalam memahami dan mengoperasikan teknologi keuangan digital. Sementara itu, gaya hidup modern mahasiswa yang dinamis dan dekat dengan tren digital turut mendorong mereka menjadikan sistem *cashless* sebagai bagian dari aktivitas harian dan simbol identitas sosial.

Temuan ini menyiratkan bahwa perubahan perilaku pembayaran mahasiswa tidak hanya didorong oleh aspek teknis semata, melainkan juga oleh keyakinan terhadap kemampuan diri dan tekanan sosial-budaya yang berkembang di era digital. Oleh karena itu, penting bagi institusi pendidikan dan penyedia layanan keuangan untuk mendorong literasi digital yang tidak hanya fokus pada penggunaan teknologi, tetapi juga membangun kesadaran kritis terhadap pengelolaan keuangan yang bertanggung jawab di tengah kemudahan sistem transaksi yang ditawarkan oleh *cashless society*.

BAB I

PENDAHULUAN

A. *Latar Belakang*

Kemajuan teknologi yang begitu pesat menjadi salah satu faktor pendukung utama dalam berbagai aspek kehidupan manusia. Salah satu tujuan utama yakni menciptakan sistem atau program yang mudah diakses dan efisien, sehingga mampu memberikan manfaat positif secara optimal bagi kehidupan manusia. Perkembangan teknologi ini juga tidak dapat dipisahkan dari dinamika revolusi industri yang terus mengalami transformasi dari waktu ke waktu. Di sisi lain, revolusi industri turut membawa perubahan signifikan dalam bidang layanan keuangan, khususnya dalam mendorong pertumbuhan inklusi keuangan.¹

Dalam mengatasi masalah inklusi keuangan diperlukan yang namanya *financial technology* yang memiliki fungsi untuk mendapatkan akses layanan dengan mudah serta dapat meningkatkan sistem agar lebih efisien. Salah satu bentuk perkembangan dari *financial technology* yaitu mampu menciptakan inovasi dengan sistem pembayaran non tunai yang berguna untuk memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi dengan menggunakan *e-money* yang menjadi salah satu pendorong terjadi *Cashless society*.²

Cashless Society juga didukung oleh Bank Indonesia melalui program yang dilaksanakan yaitu “Gerakan Nasional Non Tunai”. Hal ini disampaikan pada siaran

¹ Taruni Risla Hanifah and Imam Mukhlis, “Pengaruh Efektivitas, Hedonis, Kemanfaatan, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Negeri Malang Dalam Menggunakan Layanan Shopeepay: Pendekatan Technology Acceptance Model,” *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)* 9, no. 2 (2022): 70.

² Hanifah and Mukhlis. 71

pers No. 16/58/Dkom oleh Bank Indonesia pada tahun 2014.³ Dengan adanya financial technology yang berkembang di kehidupan masyarakat, maka banyak pelaku bisnis atau perusahaan *start up* dengan mengembangkan bisnisnya dan mendorong adanya *Cashless Society* dengan menciptakan inovasi uang elektronik yang praktis, aman, dan dapat digunakan secara luas di berbagai sektor, mulai dari transportasi, ritel, hingga pembayaran tagihan. Inovasi ini tidak hanya mempermudah proses transaksi, tetapi juga membantu mengurangi peredaran uang tunai, meminimalkan risiko kehilangan atau pencurian, serta mendukung efisiensi sistem pembayaran nasional. Dengan demikian, perkembangan financial technology menjadi katalisator penting dalam membangun ekosistem *Cashless Society* di Indonesia, yang pada akhirnya diharapkan mampu meningkatkan inklusi keuangan dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih merata.

Selain itu seiring dengan meningkatnya pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia masyarakat pun menjadikan dompet digital sebagai metode pembayaran terfavorit, hal ini dikarenakan perkembangan teknologi informasi dan keuangan yang ada saat ini memampukan toko-toko ritel untuk maju dan berkembang. Ada beragam faktor pendorong masyarakat dalam menggunakan dompet digital diantaranya yaitu, membuat transaksi menjadi lebih efektif dan efisien serta bisa membuat pengeluaran lebih hemat dengan adanya promo *cashback* sehingga *Cashless Society* lama kelamaan menjadi hal yang umum bagi masyarakat.⁴

³ Rahayu Setiani, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Alat Pembayaran Non Tunai (Studi Di Kota Purbalingga),” *Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta*, 2018, 1.

⁴ Deatri Arumsasi Agung Shellen Shellen, Margaretha Ardhanari, “Faktor Pembentuk Niat Perilaku Penggunaan Dompet Digital Pada Aplikasi Marketplace,” *Jurnal Manajemen Maranatha* 23, no. 1 (2023): 46.

Perkembangan budaya *Cashless Society* sendiri didukung oleh program yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia pada tahun 2014 yang diberi nama “Gerakan Non-Tunai” dengan tujuan mampu meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap penggunaan instrument non tunai. Yang dimana *Cashless Society* ini merupakan sistem pembayaran non tunai yang sistemnya lebih cepat dari pembayaran tunai. Selain itu perkembangan budaya *Cashless Society* ini juga memiliki beberapa kelebihan diantaranya dapat dilihat dari sisi keamanan yang dimana pembayaran non tunai dianggap pembayaran yang dapat menghindari masyarakat dari tindak kriminal, kelebihan selanjutnya dapat dilihat dari sisi kemudahan dimana seseorang tidak memerlukan usaha yang besar untuk melakukan pembayaran menggunakan teknologi.⁵

Bagi mahasiswa perkembangan budaya *Cashless Society* merupakan salah satu hal yang sangat berguna bagi kehidupan sehari-hari yang dimana penggunaan *Cashless Society* atau pembayaran non tunai berpengaruh pada preferensi mahasiswa dalam melakukan pembayaran, hal ini dikarenakan *Cashless Society* dapat memudahkan mahasiswa dalam mengefisienkan waktu serta memudahkan mahasiswa melakukan pembayaran secara cepat tanpa perlu menggunakan usaha yang besar dikarenakan penggunaan teknologi saat ini yang semakin berkembang secara pesat.

Preferensi sendiri adalah kecenderungan atau pilihan seseorang terhadap sesuatu yang dianggap lebih disukai dibandingkan dengan alternatif lain. Dalam

⁵ Mutiara Anggun Saputri, “Pengaruh Keamanan, Kemudahan, Dan Manfaat Terhadap Kepercayaan Santri Dalam Menggunakan Layanan Pembayaran Non-Tunai (Studi Kasus Pada Pondok Pesantren Al-Hidayah, Karangsuci, Kecamatan Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas,,” *Skripsi UIN Prof K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*, 2022.

konteks ekonomi, preferensi mencerminkan pilihan konsumen berdasarkan kebutuhan, keinginan dan tingkat kepuasan yang diharapkan dari suatu barang atau jasa. Banyak faktor-faktor lain yang dapat menjadi pertimbangan sehingga mempengaruhi preferensi mahasiswa dalam melakukan pembayaran menggunakan *Cashless Society* diantaranya yaitu, berkaitan dengan kemudahan yang dimana kemudahan pembayaran dengan menggunakan *Cashless Society* dapat dirasakan mahasiswa dikarenakan pembayaran non tunai tidak memerlukan usaha dan waktu yang banyak dalam melakukan transaksi, hal ini terbukti dengan mahasiswa dapat melakukan pembayaran langsung dari tempatnya saat ini berada tanpa perlu mendatangi toko ataupun *e-commerce* saat melakukan transaksi berkat adanya perkembangan teknologi.

Adapun faktor lainnya yaitu terletak pada efikasi diri dari masing-masing pribadi mahasiswa, sebagaimana yang kita ketahui bahwasannya efikasi diri merupakan suatu keyakinan atau kepercayaan diri individu mengenai kemampuannya untuk mengorganisasi, melakukan suatu tugas, mencapai suatu tujuan, menghasilkan sesuatu dan mengimplementasi tindakan untuk mencapai kecakapan tertentu.⁶ Yang dimana dengan kemampuannya dalam menggunakan teknologi dapat menjadi salah satu alasan mahasiswa menggunakan pembayaran dengan metode non tunai atau *Cashless Society* dikarenakan adanya kepercayaan diri yang tinggi dari mahasiswa yang mampu melakukan transaksi secara online tanpa memerlukan bantuan dari orang lain.

⁶ Novi Febriani, Tri Lestari, and Siti Rosyafah, “Pengaruh Persepsi, Motivasi, *Self Efficacy*, Pengaruh Orang Tua Terhadap Minat Mahasiswa Jurusan Akuntansi Sebagai Konsultan Pajak,” *EkoBis: Jurnal Ekonomi & Bisnis* 2, no. 1 (2021): 25.

Faktor lain juga terdapat pada gaya hidup mahasiswa, dimana gaya hidup menjadi salah satu alasan mahasiswa menggunakan pembayaran non tunai atau *Cashless Society* sebab mahasiswa menganggap bahwa pembayaran non-tunai menjadi sesuatu hal yang harus dan wajib diketahui oleh setiap mahasiswa pada era globalisasi saat ini. Hal ini dikarenakan gaya hidup yang dilakukan oleh mahasiswa saat ini dapat menentukan kesuksesan mahasiswa tersebut dimasa yang akan datang hal tersebut disebabkan karena jika para mahasiswa tidak mampu mengimbangi gaya hidup di era modernisasi saat ini maka mereka akan tergerus dalam zaman teknologi dimasa yang akan datang oleh sebab itulah gaya hidup juga menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi preferensi mahasiswa dalam melakukan pembayaran menggunakan *Cashless society*.

Selain itu maraknya peredaran uang palsu yang dilakukan oleh orang tidak bertanggung jawab juga menjadi alasan mahasiswa untuk beralih menggunakan uang non tunai, sebab mereka ingin menghindari diri mereka dari peredaran uang palsu yang dapat merugikan mereka sehingga penggunaan alat transaksi secara digital menjadi solusi bagi mereka para mahasiswa untuk menghindari serta menghentikan kasus peredaran uang palsu yang sering terjadi di kalangan mahasiswa saat ini.

Maka dari itu berdasarkan uraian di atas penulis ingin melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless Society* Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu” (Studi Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan di atas maka dapat diperoleh rumusan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah kemudahan transaksi berpengaruh terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu?
2. Apakah efikasi diri berpengaruh terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu?
3. Apakah gaya hidup berpengaruh terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu?
4. Apakah kemudahan transaksi, efikasi diri dan gaya hidup berpengaruh secara simultan terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah penulis uraikan diatas maka diperoleh tujuan dan kegunaan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk membuktikan kemudahan transaksi berpengaruh terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu.
2. Untuk membuktikan bahwa efikasi diri berpengaruh terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu.

3. Untuk membuktikan bahwa gaya hidup berpengaruh terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu.
4. Untuk membuktikan bahwa kemudahan transaksi, efikasi diri dan gaya hidup berpengaruh terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu.

Dengan dilakukannya penelitian terkait judul yang ada diharapkan hasil penelitian ini mampu memberikan manfaat diantaranya:

1. Secara Teoritis

Secara teoritis di harapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu teori untuk kepentingan di masa yang akan datang dan dapat bermanfaat bagi kepentingan perkembangan ilmu pengetahuan.

2. Secara Praktis

- a. Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan dapat membantu peneliti dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi di Kampus UIN Datokarama Palu.

- b. Bagi Pihak Kampus

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa di kampus UIN Datokarama Palu terkhusus mahasiswa FEBI agar dapat mengetahui hal-hal yang mempengaruhi preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu.

D. Garis-Garis Besar Isi

Untuk memudahkan pemahaman bagi pembaca, maka penelitian ini disusun dalam tiap-tiap bab agar memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan. Beberapa bab yang secara singkat dapat dijelaskan, sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, yang menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, serta garis-garis besar isi.

BAB II Kajian Pustaka, pada bab ini menguraikan tentang penelitian terdahulu, kajian teori, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III Metode Penelitian, yang menguraikan dan menjelaskan tentang desain dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel, variabel penelitian, definisi operasional, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV hasil dan pembahasan, bab ini berisi hasil penelitian dan pembahasan ini menjelaskan tentang deskripsi Bank Rakayt Indonesia, hasil penelitian dan hasil pembahasan.

Bab V penutup, menjelaskan tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan hasil penelitian yang dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya yang di uji hasil kebenarannya berdasarkan metode penelitian ini yang digunakan. Pada pembahasan mengenai penelitian ini, disajikan secara ringkas beberapa penelitian sebelumnya. Adapun penelitian terdahulu, sebagai berikut.

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Husnayetti, dkk. (2020) ¹ “Analisis Faktor Penentu Preferensi Masyarakat Milenial Dalam Menggunakan Sistem Pembayaran Secara Cashless di Tangerang Selatan	Menunjukkan bahwa faktor-faktor penentu penggunaan pembayaran <i>cashless</i> yakni: kemampuan keuangan, kenyamanan dalam pembayaran, kemudahan bertransaksi dan adanya promosi.	- Variabel kemudahan melakukan transaksi - Sistem pembayaran <i>cashless</i> - Metode Kuantitatif	Pada penelitian terdahulu yakni penawaran dengan promo, kemampuan finansial dan kenyamanan
2	(Nirmala, dkk 2020) ² “Analisis Gaya Hidup dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Mahasiswa dalam <i>Cashless society</i> ”	Menunjukkan gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku mahasiswa sementara literasi keuangan tidak berpengaruh terhadap perilaku mahasiswa.	- Gaya Hidup - Metode Penelitian - Objek penelitian <i>Cashless society</i> .	- Literasi Keuangan - Variabel Perilaku - Waktu dan lokasi penelitian

¹ Husnayetti, Ellya Sestri, and Irma Novida, “Analisis Faktor Penentu Preferensi Masyarakat Milenial Dalam Menggunakan Sistem Pembayaran Secara Cashless Di Tangerang Selatan,” *Jurnal Teknologi Informasi (JUTECH)* 1, no. 1 (2020): 33.

² S. Nirmala, Miftah, M., & Murtik, “Analisis Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Mahasiswa Dalam *Cashless Society*,” Dikutip melalui: <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:226129450>. (2020).

3	(Khotija Hadi Ningrum dan Muadjir Anwar 2024) ³ “Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Penggunaan Pembayaran Non-Tunai pada Generasi Z di Surabaya”	Menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh terhadap minat penggunaan pembayaran non-tunai di kalangan generasi Z di Surabaya	- Variabel Efikasi Diri - Metod penelitian	- Waktu dan lokasi penelitian - Variabel minat
4	(Rina Ridarana Sari, Zulfatun Ruscitasari dan Suhada 2022) ⁴ “Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup Terhadap Cashless Transaction Behavior”	Menunjukkan literasi keuangan dan gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>cashless transaction behavior</i> pada mahasiswa Aceh di Yogyakarta.	Sama-sama meneliti gaya hidup dan <i>cashless</i> serta sama-sama menggunakan metode kuantitatif.	Perbedaanya terletak pada waktu dan lokasi penelitian serta variabel literasi keuangan.

B. Kajian Teori

1. Teori Minat Dalam Pendekatan *Theory of Planned Behavior* (TPB)

a. Pengertian *Theory of Planned Behavior* (TPB)

Theory of Planned Behavior (TPB) atau Teori Perilaku yang Direncanakan merupakan teori yang menjelaskan tentang penyebab timbulnya intensi berperilaku yang dimana menurut TPB, intensi berperilaku ditentukan oleh 3 determinan utama yaitu, sikap, norma subjektif dan control perilaku yang dirasakan. TPB merupakan teori yang cukup kuat dan sederhana dalam memprediksi dan atau menjelaskan perilaku. TPB adalah teori yang menjelaskan tentang intensi yaitu seberapa keras

³ Khotija Hadi Ningrum dan Muadjir Anwar, “Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Penggunaan Pembayaran Non-Tunai Pada Generasi Z Di Surabaya,” *Management Studies and Entrepreneurship Journal* 5, no. 2 (2024).

⁴ Suhada Rina Ridarana Sari, Zulfatun Ruscitasari, “Pengaruh Literasi Keuangan Dan Gaya Hidup Terhadap Cashless Transaction Behavior,” *Valid Jurnal Ilmiah* 20, no. 1 (2022): 78.

individu mencoba dan seberapa besar usaha yang dikorbankan dalam melakukan sesuatu. Oleh karena itu, pada dasarnya konsep dasar TPB adalah presiksi intensi yang apabila tidak ada masalah serius, maka akan terwujud dalam bentuk actual behavior.⁵

b. Faktor-faktor Yang Menentukan Minat Perilaku

Dalam TPB minat perilaku ditentukan berdasarkan 3 faktor utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subyektif dan persepsi kontrol perilaku. Adapun penjelasan dari ketiga faktor tersebut yakni,

- 1) Menurut Fishbein dan Ajzen sikap merupakan keyakinan seseorang tentang hasil yang akan ditimbulkan dari keterlibatan dalam perilaku tertentu. Sedangkan sikap terhadap perilaku mengacu pada persepsi individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu.
- 2) Norma Subyektif adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi minat untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Norma subyektif ditentukan oleh kepercayaan-kepercayaan yang kuat tentang ekspektasi-ekspektasi normatif dari orang lain dan motivasi untuk menyetujui ekspektasi-ekspektasi tersebut yang disebut kepercayaan-kepercayaan normatif.
- 3) Ajzen menambahkan satu konstruk baru yaitu control perilaku persepsi yang mana sebagian besar timbul karena kepercayaan bahwa individu tersebut mampu melakukan suatu perilaku serta kepercayaan faktor-faktor

⁵ L. S.. Alimbudiono, *Konsep Pengetauan Akuntansi Manajemen Lingkungan*” (Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2020). 11

yang dirasakan akan memfasilitasi atau merintangi kinerja dari perilaku dan kekuatan persepsi dari faktor-faktor tersebut atau yang disebut kepercayaan-kepercayaan kontrol.⁶

2. Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*

a. Pengertian Preferensi Pembayaran

Preferensi secara umum adalah kecenderungan atau pilihan seseorang terhadap sesuatu yang dianggap lebih disukai dibandingkan dengan alternatif lain. Dalam konteks ekonomi, preferensi mencerminkan pilihan konsumen berdasarkan kebutuhan, keinginan dan tingkat kepuasan yang diharapkan dari suatu barang atau jasa. Sementara preferensi pembayaran adalah kecenderungan individu atau kelompok dalam memilih metode pembayaran tertentu yang dianggap paling sesuai dengan kebutuhan, kenyamanan dan tingkat kepercayaan, yang dimana preferensi pembayaran ini akan terus mengalami perkembangan dengan mengikuti perubahan gaya hidup, perkembangan teknologi dan kondisi sosial ekonomi masyarakat.⁷

Preferensi pembayaran sendiri semakin hari semakin modern yang dimana metode pembayarannya mulai bergeser kearah metode non-tunai yang dikenal dengan istilah *Cashless society*. Konsep ini mendorong masyarakat untuk mulai bertransaksi dengan menggunakan teknologi digital sebagai pengganti dari uang fisik. Pergeseran ini sendiri dilatarbelakangi oleh beberapa alasan yakni:

⁶ Lifatin Sakdiyah, Effendi, dan Kustono “Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory Of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember,” *Ekonomi Bisnis dan Akuntansi* 4, no. 1 (2019).

⁷ Septiana, “Pengaruh Cashless Society Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Di Kota Kediri,” *Skripsi IAIN Metro*, 2021, 35.

- 1) Kepraktisan, yakni transaksi menjadi lebih sederhana tanpa perlu membawa uang tunai
 - 2) Transparansi, yakni memudahkan pelacakan transaksi dan pencatatan keuangan.
 - 3) Keamanan, yakni mengurangi resiko kehilangan uang fisik atau pencurian.
- b. Karakteristik Preferensi
- Preferensi sendiri memiliki beberapa karakteristik yakni:
- 1) Subjektivitas yakni preferensi yang bersifat individual dan bergantung pada nilai, pengalaman serta kebutuhan masing-masing individu.
 - 2) Rasionalitas yakni preferensi yang mencerminkan perilaku rasional individu berhak memilih opsi yang memberikan manfaat terbesar atau biaya terkecil.
 - 3) Konsistensi yakni preferensi yang cenderung konsisten dalam jangka waktu tertentu, kecuali terjadinya perubahan yang signifikan dalam faktor eksternal ataupun internal.
- c. Pengertian *Cashless society*

Cashless Society adalah sebutan yang merujuk pada masyarakat yang dalam bertansaksi, tidak lagi menggunakan uang fisik, melainkan melalui perpindahan informasi finansial secara digital, yang dimana dalam bertransaksi sehari-hari masyarakat tidak lagi menggunakan uang nyata melainkan uang digital.⁸

Cashless Society adalah konsep yang dimana transaksi ekonomi dilakukan tanpa menggunakan uang tunai (fisik), melainkan dengan menggunakan

⁸ Windi Widiya Dharma, "Pengaruh Cashless Society Dan E-Money Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa," *Skripsi UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan*, 2023.

pembayaran digital seperti melalui kartu kredit, *e-wallet*, *mobile banking* serta sistem pembayaran elektronik lainnya.⁹ Dalam konsep *Cashless Society* peran uang fisik semakin berkurang karena telah digantikan dengan teknologi digital yang lebih cepat, efisien dan juga aman, ada beberapa keuntungan positif yang didapati dengan menggunakan konsep ini termasuk didalamnya kemudahan transaksi, transparansi keuangan serta dapat mengurangi resiko dari pencurian hingga pemalsuan uang.

Adapun dampak dalam menggunakan *Cashless Society* yakni:

1) Keuntungan

Adapun keuntungan dari menggunakan *Cashless Society* ialah:

- a) Dari segi efisiensi dan kecepatan: transaksi lebih cepat dan tidak perlu membawa uang fisik.
- b) Dari segi keamanan: mengurangi resiko pencurian uang tunai.
- c) Dari segi transparansi: memudahkan pencatatan transaksi, mengurangi korupsi dan pencucian uang.
- d) Inklusi keuangan: mempermudah akses ke layanan keuangan bagi masyarakat yang sebelumnya tidak memiliki rekening bank.

2) Kerugian

Adapun kerugian dari menggunakan *Cashless Society* ialah sebagai berikut:

- 1) Dari segi keamanan data dan privasi: rentan terhadap peretasan dan penyalahgunaan data.

⁹ Hermaya Ompusunggu and Poniman Poniman, “Dampak Cashless Dan Cardless Society Bagi Kaum Milenial,” *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Sosial dan Teknologi (SNISTEK)* 5, no. September (2023): 159.

- 2) Dari segi ketimpangan digital: tidak semua masyarakat memiliki akses ke teknologi atau memahami cara menggunakannya.
 - 3) Ketergantungan pada teknologi: jika sistem mengalami gangguan transaksi bisa mengalami keterhambatan.
- d. Alasan Perlu Menggunakan *Cashless society*

Ada beberapa alasan *Cashless Society* perlu diterapkan yakni:¹⁰

- 1) Berkaitan dengan daya saing yang dimana dengan *Cashless Society* proses yang terkait dengan sistem keuangan dapat diakses jauh lebih cepat.
- 2) Mencetak uang kartal memerlukan biaya yang sangat mahal.
- 3) Bank tidak hanya sebagai agen untuk menyimpan uang tetapi juga sebagai sarana bertransaksi.
- 4) Tren global yang terjadi saat ini cenderung mengarah pada budaya penggunaan *Cashless society*.
- 5) Konvergensi bank dan lembaga keuangan dengan industri lain.

- e. Indikator Preferensi Pembayaran

Ada beberapa indikator yang berkaitan dengan preferensi pembayaran dengan menggunakan *Cashless Society* diantaranya yaitu:

- 1) Kemudahan penggunaan meliputi tingkat kenyamanan dalam menggunakan metode pembayaran serta kesederhanaan dalam proses pembayaran.
- 2) Fleksibilitas meliputi pilihan pembayaran yang bisa disesuaikan dengan situasi pengguna.

¹⁰ Ahmad Khobidu, "Peran Bank Umum Syariah Dalam Membangun Less Cash Society," *Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2019.

- 3) Kecepatan Transaksi meliputi waktu untuk menyelesaikan pembayaran serta tingkat efisiensinya dibandingkan metode pembayaran lain.
- 4) Faktor sosial dan budaya meliputi pengaruh tren atau rekomendasi dari lingkungan sosial.¹¹

3. Gaya Hidup

a. Pengertian Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola hidup yang dilakukan oleh seseorang didunia yang tercermin dalam kegiatan, minat dan pendapat. Gaya hidup juga didefinisikan sebagai bagaimana seseorang hidup, termasuk bagaimana seseorang menggunakan uangnya, bagaimana dia mengalokasikan waktu dan lain sebagainya. Sedangkan menurut Kotler dan Amastrong gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam keadaan psikografisnya. Gaya hidup sendiri akan menampilkan profil pola tindakan dan interaksi seseorang selama hidup didunia. Sehingga dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapatnya dalam membelanjakan uang atau bagaimana dirinya mengalokasikan waktu kegiatannya.

b. Dimensi-Dimensi Gaya Hidup

Menurut Angel dalam jurnal Panggih dan Istriani dimensi-dimensi gaya hidup ada 4 dimensi yaitu:

- 1) *Activity* (Kegiatan) merupakan tindakan nyata dari individu.

¹¹ Alvita Tyas Dwi Aryani wafika Erininda, Drajat Stiawan, "Dinamika Perilaku Konsumen Pada Era Cashless Society: Kajian Literatur Tentang Preferensi Pembayaran," *Jurnal Sahmiyya* 2 (2023).

- 2) *Interest* (Minat) adalah tingkat kegairahan yang menyertai perhatian khusus maupun terus menerus kepadanya.
- 3) *Opinion* (Pendapat) adalah jawaban lisan ataupun tertulis yang diberikan sebagai respon terhadap situasi stimulus berupa pernyataan yang diajukan.
- 4) Demografi adalah ciri yang menggambarkan perbedaan masyarakat berdasarkan usia, jenis kelamin, pekerjaan, agama, suku dan bangsa.¹²
- c. Indikator Gaya Hidup
- 1) Perilaku Konsumtif yakni kebiasaan berbelanja akibat dari dorongan kemudahan akses pembayaran non tunai.
 - 2) Mobilitas Tinggi yakni gaya hidup yang aktif dan sering berpergian sehingga membutuhkan metode pembayaran yang fleksibel.
 - 3) Status Sosial yakni penggunaan metode pembayaran tertentu dapat mencerminkan status atau gaya hidup modern seseorang.¹³

4. Efikasi Diri

a. Pengertian Efikasi diri

Efikasi diri merupakan suatu keyakinan atau kepercayaan diri individu mengenai kemampuannya untuk mengorganisasi, melakukan suatu tugas, mencapai suatu tujuan, menghasilkan sesuatu dan mengimplementasi tindakan untuk mencapai kecakapan tertentu.¹⁴ Dimana semakin tinggi efikasi diri yang dimiliki

¹² D Istiarni dan P. Basuki Panggih R, “Analisis Pengaruh Persepsi Manfaat, Kemudahan Penggunaan Dan Kredibilitas Terhadap Minat Penggunaan Berulang Internet Banking Dengan Sikap Penggunaan Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris: Nasabah Layanan Internet Banking Di Indonesia),” *Diponegoro, Journal Of Accounting* 3, no. 2 (2014): 12.

¹³ S. & Marlina R Aisyah, “Gaya Hidup, Daya Beli Dan Tingkat Konsumsi,” *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2020.

¹⁴ Febriani, Lestari, and Rosyafah, “Pengaruh Persepsi, Motivasi, Self Efficacy, Pengaruh Orang Tua Terhadap Minat Mahasiswa Jurusan Akuntansi Sebagai Konsultan Pajak.”

seseorang maka semakin tinggi pula tujuan yang ditetapkan serta semakin kuat komitmen mereka pada tujuannya. Namun sebaliknya semakin rendah efikasi diri maka semakin rendah pula tujuan serta komitmen yang ia tetapkan.¹⁵

b. Dimensi-Dimensi Efikasi Diri

Keyakinan akan kemampuan dalam diri individu dapat bervariasi pada masing-masing dimensi. Dimensi-dimensi tersebut yaitu:

1) Level Magnitude

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan pekerjaan dimana individu merasa mampu atau tidak melakukannya, sebab kemampuan diri individu dapat berbeda-beda. Jika individu dihadapkan pada tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka keyakinanya individu akan terbatas pada tugas-tugas yang mudah, kemudian sedang hingga tugas-tugas yang paling sulit sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat.

2) Strength

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya. Meskipun, mungkin ditemukan pengalaman yang kurang mendukung.

¹⁵ Retno Widayastuti, "Pengaruh Self Efficacy Dan Dukungan Sosial Keluarga Terhadap Kemampuan Pengambilan Keputusan Karir Siswa," *Jurnal BK Unesa* 3, no. 1 (2013): 231.

3) Generality

Dimensi ini berkaitan dengan keyakinan individu akan kemampuannya melaksanakan tugas di berbagai aktivitas. Aktivitas yang bervariasi menuntut individu yakin atas kemampuannya dalam melaksanakan tugas atau aktivitas tersebut.¹⁶

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efikasi Diri

Perubahan tingkah laku kuncinya adalah perubahan ekspektasi efikasi diri atau keyakinan kemampuan diri tersebut dapat diperoleh, diubah, ditingkatkan atau diturunkan melalui salah satu atau kombinasi empat sumber diantaranya:

1) Pengalaman Performansi

Pengalaman performansi adalah prestasi yang pernah dicapai pada masa yang lalu. Sebagai sumber, performansi masa lalu menjadi pengubah efikasi diri yang paling kuat pengaruhnya. Prestasi yang bagus dapat meningkatkan ekspektasi kemampuan (*efficacy*) sedangkan kegagalan akan menurunkan ekspektasi kemampuan (*efficacy*) seseorang.

2) Pengalaman Orang Lain

Pengalaman orang lain diperoleh melalui model sosial. Yang dimana efikasi diri akan meningkat ketika mengamati keberhasilan orang lain, akan tetapi kebalikannya efikasi diri akan menurun jika mengamati orang-orang yang kemampuannya kira-kira sama dengan dirinya yang ternyata gagal. Sehingga melalui pengamatan terhadap orang lain, individu dapat meningkatkan persepsi diri

¹⁶ Woro Pinasti, “Pengaruh Self Efficacy, Locus Of Control Dan Faktor Demografis Terhadap Kematangan Karir Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta,” *Skripsi: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2018, 31.

tentang keberhasilan bahwa ia memiliki kemampuan dalam melakukan kegiatan yang serupa dengan orang lain.

3) Persuasi Sosial

Efikasi diri juga dapat diperoleh, diperkuat atau dilemahkan melalui persuasi sosial. Dampak dari sumber ini terbatas, namun pada kondisi yang tepat persuasi diri orang lain dapat mempengaruhi efikasi diri. Kondisi itu adalah rasa percaya kepada pemberi persuasi dan sifat realistic dari apa yang dipersuaskan.

4) Keadaan Emosi

Keadaan emosi yang mengikuti suatu kegiatan akan mempengaruhi Efikasi diri di bidang kegiatan itu. Emosi yang kuat, takut, cemas dan stress dapat mengurangi efikasi diri. Akan tetapi bisa terjadi peningkatan emosi dapat meningkatkan efikasi diri. Perubahan tingkah laku akan terjadi kalau sumber ekspektasi Efikasi diri akan berubah sehingga perubahan efikasi diri banyak digunakan untuk memperbaiki kesulitan dan adaptasi tingkah laku orang yang mengalami berbagai masalah behavioural.¹⁷

d. Indikator Efikasi Diri

Adapun hal-hal yang menjadi pengukuran terhadap efikasi diri sendiri yaitu:

- 1) Keyakinan individu akan kemampuannya terhadap tingkat penggunaan teknologi
- 2) Pemilihan tingkah laku.

¹⁷ Ibid, 34

- 3) Tingkat kekuatan atau keyakinan individu terhadap pemahaman melakukan pembayaran non tunai¹⁸

5. Kemudahan Transaksi

a. Pengertian Kemudahan

Kemudahan berasal dari kata mudah yang artinya tidak memerlukan banyak tenaga dan pikiran dalam mengerjakan sesuatu, sedangkan menurut KBBI kemudahan adalah sesuatu yang dapat mempermudah dan memperlancar usaha.

Ada beberapa ahli yang mendefinisikan pengertian terkait kemudahan diantaranya yaitu:

- 1) Menurut Davis kemudahan adalah suatu tingkat dimana seseorang perwaya bahwa teknologi dapat dengan mudah dipahami dan digunakan
- 2) Menurut Wen kemudahan adalah sejauh mana konsumen merasakan kemudahan interaksi dengan sistem dan dapat menerima informasi sesuai dengan yang dia butuhkan.

b. Pengertian Kemudahan Transaksi

Kemudahan transaksi adalah kemudahan yang dirasakan oleh seseorang dalam bertansaksi yang dimana dalam penggunaannya harus mudah digunakan, mudah dipahami, memiliki banyak pilihan metode pembayaran serta pengiriman barang yang dapat memberikan rasa nyaman dan aman pada konsumen.¹⁹

¹⁸ Bandura, "Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change," *Psychological Review* 84, no. 2 (1977).

¹⁹ Asri Nur Hidayah, "Pengaruh Tingkat Pemahaman, Kemudahan Dan Kemanfaatan Terhadap Minat Menggunakan BNI Syariah Tapcash IB Hasanah.," *Skripsi: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2020. 27

c. Faktor faktor yang mempengaruhi kemudahan

Menurut Panggi Rizki Dwi Istiarni kemudahan dalam menggunakan teknologi dipengaruhi beberapa faktor yaitu:

- 1) Faktor pertama berfokus pada teknologi itu sendiri, suatu teknologi yang baik dan digunakan secara terus menerus akan memberikan kemudahan bagi pengguna dalam menggunakannya.
- 2) Faktor kedua adalah reputasi akan teknologi yang diperoleh oleh pengguna. Reputasi yang baik yang didengar oleh pengguna akan mendorong keyakinan pengguna terhadap kemudahan penggunaan teknologi tersebut.
- 3) Faktor ketiga yang mempengaruhi persepsi pengguna terhadap kemudahan menggunakan teknologi adalah tersedianya mekanisme pendukung yang handal. Mekanisme pendukung yang terpercaya akan membuat pengguna merasa nyaman dan merasa yakin, bahwa terdapat mekanisme pendukung yang handal jika terjadi kesulitan dalam menggunakan teknologi, maka mendorong persepsi pengguna kearah yang lebih positif.²⁰

d. Indikator kemudahan transaksi

- 1) Kemudahan Penggunaan (*Usability*): Dalam konteks teknologi, kemudahan penggunaan mengacu pada sejauh mana suatu produk atau sistem dapat digunakan oleh pengguna untuk mencapai tujuan tertentu dengan efektif, efisien, dan memuaskan. Ini mencakup antarmuka yang intuitif, navigasi yang jelas, dan pengalaman pengguna yang positif.

²⁰ Panggih R, “Analisis Pengaruh Persepsi Manfaat, Kemudahan Penggunaan Dan Kredibilitas Terhadap Minat Pengguna Berulang Internet Banking Dengan Sikap Penggunaan Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris: Nasabah Layanan Internet Banking Di Indonesia”.

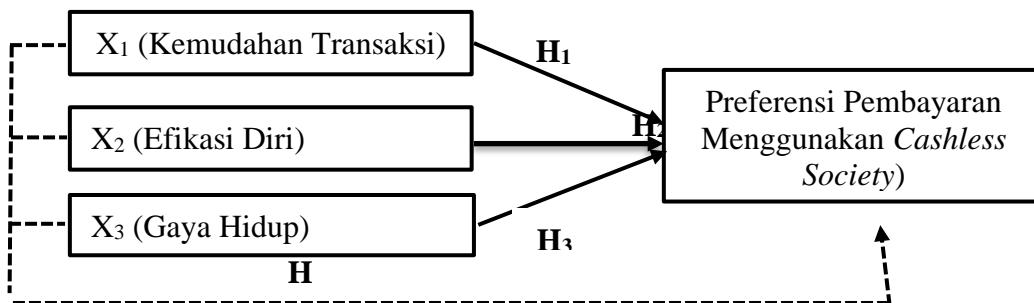
2) Kemudahan Akses: Mengacu pada sejauh mana layanan, informasi, atau fasilitas dapat diakses oleh orang yang membutuhkannya tanpa hambatan yang berarti. Misalnya, kemudahan akses terhadap layanan publik, informasi digital, atau fasilitas umum.²¹

C. Model Penelitian

Variabel dependen pada penelitian ini adalah preferensi pembayaran menggunakan *Cashless society*. Kemudahan transaksi, efikasi diri dan gaya hidup menjadi variabel yang mempengaruhi atau variabel independen. Model penelitian dalam penelitian ini dapat digambarkan secara sistematis sebagai berikut:

Gambar 2. 1

Model Penelitian



Keterangan:

→ : Secara Persial

→ : Secara Simultan

D. Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan sementara terhadap rumusan masalah yang diajukan yang selanjutnya akan dibuktikan pada hasil penelitian agar memberikan

²¹ Fred D. Davis, "Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology," *MIS Quarterly*, vol. 13, no. 3, 1989, pp. 319-320.

arah dan fokus yang jelas bagi penelitian yang berupaya melakukan verifikasi baik terhadap kesahihan maupun kesalahan suatu teori.²² Berdasarkan latar belakang dan masalah, maka hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Pengaruh Kemudahan Transaksi Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Husnayetti, dkk menunjukkan bahwa faktor paling dominan yang dipertimbangkan oleh kaum milenial dalam menggunakan pembayaran secara *cashless* adalah kemudahan dalam melakukan pembayaran.²³ Sehingga,

H1 Secara parsial Kemudahan Transaksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

2. Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless Society*

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Khotija Hadi Ningrum dan Muhamadir Anwar.²⁴ Ditemukan bahwa hasil pengujian variabel efikasi diri berpengaruh terhadap minat penggunaan pembayaran non-tunai di kalangan generasi Z di Surabaya. Sehingga,

²² Winda Armaryani, “Pengaruh Persepsi Dan Motivasi Terhadap Minat Berkirir Di Bidang Perbankan Syariah (Studi Empiris Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palu)”, *Skripsi Institusi Agama Islam Negeri Datokarama Palu*, 2020, 34.

²³ Husnayetti, Sestri, and Novida, “Analisis Faktor Penentu Preferensi Masyarakat Milenial Dalam Menggunakan Sistem Pembayaran Secara Cashless Di Tangerang Selatan.”

²⁴ Khotija Hadi Ningrum dan Muhamadir Anwar, Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Penggunaan Pembayaran Non-Tunai pada Generasi Z di Surabaya, *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, Vol. 5 No. 2 (2024).

H₂ Secara parsial Edikasi Diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

3. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless Society*

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Nirmala, Munasiron Miftah dan Sri Murtaik ditemukan bahwa hasil pengujian variabel gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku mahasiswa dalam *Cashless society*.²⁵ Sehingga,

H₃ Secara parsial Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

4. Pengaruh Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh seluruh peneliti yang ada pada penelitian terdahulu, bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel kemudahan transaksi, efikasi diri dan gaya hidup berpengaruh signifikan dan positif terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless society*. Sehingga,

H₄ Secara Simultan Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless Society* (Y).

²⁵ Munasiroh Miftah dan Sri Murtik Nirmala, “Analisis Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Mahasiswa Dalam Cashless Society,” Diakses Melalui: [Https://Api.Semanticscholar.Org/CorpusID:226129450.](https://api.semanticscholar.org/CorpusID:226129450.), n.d.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif dilakukan dengan mengumpulkan data yang berupa angka atau data berupa kata-kata atau kalimat yang dikonversi menjadi data yang berbentuk angka. Data yang berupa angka tersebut kemudian diolah dan dianalisis untuk mendapatkan suatu informasi ilmiah di balik angka-angka tersebut.¹

Desain penelitian merupakan kerangka kerja yang digunakan oleh peneliti dalam merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi suatu penelitian secara sistematis. Penelitian ini menggunakan desain penelitian asosiatif yaitu suatu desain yang bertujuan untuk mengukur hubungan dan pengaruh antar variabel yang telah ditentukan, dalam hal ini antara kemudahan transaksi (X_1), efikasi diri (X_2), dan gaya hidup (X_3) terhadap preferensi mahasiswa dalam menggunakan sistem pembayaran *Cashless Society* (Y).

B. Populasi Dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Di dalam populasi itulah tempat terjadinya masalah yang akan diteliti. Populasi itu bisa terdiri dari orang, badan, lembaga, institusi, wilayah, kelompok dan sebagainya yang akan dijadikan sumber informasi dalam penelitian yang dilakukan. Jadi populasi itu adalah keseluruhan objek yang dijadikan sasaran

¹ Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Revisi II (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016). 20

penelitian. Dalam proses penelitian penentuan populasi tidak dapat dilewatkan begitu saja, karena kesimpulan penelitian akan diberlakukan terhadap populasi itu.² Dengan demikian penulis Populasi penelitian ini adalah Seluruh Mahasiswa Universitas Islam Negeri Datokarama Palu yang berjumlah 7.519 mahasiswa.

Tabel 3. 1
Data Mahasiswa UIN Datokarama Palu

No	Fakultas	Jumlah Mahasiswa
1	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	1918
2	Fakultas Ushuludan Adab, dan Dakwah	873
3	Fakultas Syariah	1031
4	Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan	2632
5	Fakultas Sains dan Teknologi	418
6	Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam	647
Jumlah Penduduk		7.519

Sumber: Gedung ICT Tahun 2025

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Jadi dapat disimpulkan bahwa sampel merupakan bagian dari populasi yang diambil sebagai wakil dari keseluruhan populasi. Teknik pengambilan sampel yakni *Non Probability sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dimana semua populasi tidak berkesempatan menjadi sampel dengan cara *Purposive Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu.³

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah Peneliti memberikan kuesioner secara online kepada mahasiswa UIN Datokarama palu yang bersedia mengisi kuesioner. Adapun kriteria pengambilan sampel yakni :

² Moh Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* (UIN MALIK Malang, 2010). 108

³ Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, Cet. XXIX (Bandung: Alfabeta, 2017). 63

- a. Mahasiswa Universitas Islam Negeri Datokarama Palu
- b. Mahasiswa yang sudah menggunakan pembayaran non tunai melalui *Cashless society*.
- c. Mahasiswa yang memiliki akses terhadap layanan perbankan digital seperti *mobile banking* atau e-wallet.
- d. Mahasiswa yang bersedia berpartisipasi dalam penelitian dengan mengisi kuesioner melalui website yang dibagikan secara lengkap dan jujur.

Dalam penarikan penentuan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini ditentukan dengan rumus Slovin yaitu:

$$n = \frac{N}{1 + N \cdot e^2}$$

Keterangan

n : Ukuran sampel

N : Ukuran populasi

e : Batas toleransi kesalahan

Dengan menggunakan rumus slovin maka besaran sampel dalam penelitian ini, penjabarannya sebagai berikut :

Diketahui N : 7.519 jiwa, dengan tingkat kesalahan 10% maka:

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{N}{1+N \cdot e^2} = \frac{7.519}{1+7.519(0,01)} \\
 &= \frac{7.519}{1+76,19} \\
 &= \frac{7.519}{76,29} = 98,55 = 99
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil dari rumus tersebut maka diperoleh sampel untuk penelitian ini sebanyak 99 mahasiswa.

Tabel 3. 2
Perhitungan Jumlah Sampel Mahasiswa UIN Palu

No	Tahun	Populasi	Sampel
1	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	$\frac{1918}{7519} \times 99 = 25,25$	25
2	Fakultas Ushuludan Adab, dan Dakwah	$\frac{873}{7519} \times 99 = 11,49$	11
3	Fakultas Syariah	$\frac{1031}{7519} \times 99 = 13,57$	14
4	Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan	$\frac{2632}{7519} \times 99 = 34,65$	35
5	Fakultas Sains dan Teknologi	$\frac{418}{7519} \times 99 = 5,50$	5
6	Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam	$\frac{647}{7519} \times 99 = 8,51$	9
Total Keseluruhan			99

Total keseluruhan sampel yang diperoleh adalah 99 mahasiswa, sesuai dengan hasil perhitungan menggunakan rumus Slovin.

C. Variabel Penelitian

Variabel merupakan pusat perhatian dalam penelitian kuantitatif. Secara singkat variabel dapat didefinisikan sebagai konsep yang memiliki variasi atau memiliki lebih dari satu nilai.⁴ Jenis – jenis variabel dalam penelitian dapat dibedakan sebagai berikut:

1. Variabel Bebas (Independent Variabel)

Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi variabel lain atau menghasilkan akibat pada variabel lain. Variabel ini biasanya disimbolkan dengan

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif)* (Bandung: Alfabeta, 2009). 55

variabel “X”. Adapun variabel dalam penelitian ini yaitu Kemudahan Transaksi(X_1), Efikasi Diri (X_2), Gaya Hidup (X_3)

2. Variabel Terikat (Dependent Variabel)

Variabel terikat merupakan variabel yang diakibatkan atau dipengaruhi oleh variabel bebas. Variabel yang dipengaruhi yaitu Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless Society* Pada Mahasiswa UIN Datokarama Palu (Y).

D. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah definisi yang di dasarkan atas sifat – sifat hal yang di definisikan yang dapat diamati (diobservasi).⁵ Adapun definisi operasional dari masing – masing variabel adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 3
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
1.	Prefensi Pembayaran (Y)	Preferensi pembayaran adalah kecenderungan individu atau kelompok dalam memilih metode pembayaran tertentu yang dianggap paling sesuai dengan kebutuhan, kenyamanan dan tingkat kepercayaan, yang dimana preferensi pembayaran ini akan terus mengalami perkembangan dengan mengikuti perubahan gaya hidup, teknologi dan sosial ekonomi masyarakat.	1. Kemudahan Penggunaan 2. Fleksibilitas 3. Kecepatan Transaksi 4. Faktor Sosial dan Budaya ⁶	Likert 1-5

⁵ Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010). 29

⁶ Wafika. Erininda, Dinamika Perilaku Konsumen Pada Era Cashless Society: Kajian Literatur Tentang Preferensi Pembayaran. *Jurnal Sahmiya*, Vol. 2 No. 2 (2023).

2	Gaya Hidup (X ₃)	Gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya.	1. Perilaku Konsumtif 2. Mobilitas Tinggi 3. Status Sosial ⁷	Likert 1-5
3	Efikasi Diri (X ₂)	Efikasi Diri merupakan suatu keyakinan atau kepercayaan diri individu mengenai kemampuannya untuk mengorganisasi, melakukan suatu tugas, mencapai suatu tujuan, menghasilkan sesuatu dan mengimplementasi tindakan untuk mencapai kecakapan tertentu.	1. Keyakinan individu akan kemampuannya 2. Pemilihan tingkah laku 3. Tingkat kekuatan keyakinan individu ⁸	Likert 1-5
4	Kemudahan Transaksi (X ₁)	Kemudahan ialah suatu kondisi yang membuat sesuatu menjadi lebih sederhana, praktis, dan tidak memerlukan banyak usaha atau kesulitan untuk digunakan atau dipahami dari kemudahan dalam melakukan kegiatan rutin.	1. Kemudahan penggunaan (<i>usability</i>) 2. Kemudahan akses ⁹	Likert 1-5

E. Instrumen Penelitian

Pada penelitian ini instrument yang digunakan adalah kuesioner yaitu penyebaran angket dimana di dalamnya berisi pernyataan yang disebarluaskan secara online kepada seluruh mahasiswa Universitas Islam Negeri Datokarama Palu.

⁷ Aisyah, S. & Marlina R, Gaya Hidup, Daya Beli dan Tingkat Konsumsi, *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, (2020).

⁸ Bandura A, Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change, *Psychological Review*, Vol. 84 No. 2, (1977).

⁹ Fred D. Davis, "Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology," *MIS Quarterly*, vol. 13, no. 3, 1989, pp. 319-320.

Pertanyaan tersebut dibuat dengan skala likert. Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau kelompok orang terhadap suatu objek. Skala likert psikometrik dituangkan dalam bentuk responden tertulis (angket) dan digunakan dalam metode survey.¹⁰ Contoh kategori pernyataan dengan jawaban sangat tidak setuju sampai sangat setuju.

Tabel 3. 4

Skala Likert

Point	Keterangan
1	Sangat Tidak Setuju
2	Tidak Setuju
3	Kurang Setuju
4	Setuju
5	Sangat Setuju

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan informasi kuantitatif yang sumber datanya diperoleh dari responden baik berupa data primer dan data sekunder.¹¹ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Kuesioner merupakan daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis, kemudian dijawab oleh responden. Setelah itu, kuesioner dikembalikan ke peneliti.
2. Data sekunder merupakan materi ataupun data-data yang bersumber dari buku – buku, website, penelitian terdahulu baik jurnal ilmiah atau skripsi.

¹⁰ Haryadi Sarjono, “*SPSS vs Lisrel Sebuah Pengantar Aplikasi Untuk Riset*”, (Cet. III: Jakarta Salemba Empat, 2011), 6.

¹¹ V. Wiratna Sujarweni, “*Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis dan Mudah Dipahami*” (Yogyakarta: Pustaka Baru Pres, 2014), 73.

3. Wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak yang berhak memeberikan data/informasi secara sistematis untuk memeperoleh kejelasan mengenai data yang diperoleh di lapangan.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan proses analisa yang terdapat data-data berbentuk angka dengan cara perhitungan secara statistik untuk mengukur pengaruh kemudahan transaksi, efikasi diri, dan gaya hidup terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* Pada Mahasiswa UIN Datokarapa Palu.

1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui valid tidaknya suatu kuisioner. Untuk mendapatkan dari hasil uji validitas dilakukan dengan program computer SPSS (*Statistical Package for Sosial Science*). Uji validitas memiliki kriteria penilaian yaitu, apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ (pada taraf signifikansi $\alpha = 0,05$) maka dikatakan kuisioner tersebut valid. Apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ (pada taraf signifikansi $\alpha = 0,05$), maka dikatakan kuisioner tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan uji data yang diperoleh sebagai hasil dari jawaban kuisioner yang telah dibagikan. Jika kuesioner itu reliable, jawaban responden konsisten dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas diuji terhadap seluruh pertanyaan pada penelitian ini dan menggunakan program SPSS dengan uji statistic Cronbach Alpha (α). Suatu variabel dikatakan reliable jika memberikan nilai $> 0,60$.¹²

¹² Imam Ghozali, “*Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*”, (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 52.

3. Methode Of Succesive Interval (MSI)

Analisis *Methode Of Succesive Interval* (MSI) digunakan untuk mengubah data yang berskala ordinal menjadi skala interval. langkah-langkah dilakukan dalam MSI sebagai berikut:

- a. Perhatikan setiap butir jawaban responden dari angket yang disebar.
- b. Pada setiap butir ditentukan beberapa orang yang mendapatkan skor 1,2,3,4,5 dan dinyatakan dalam frekuensi.
- c. Setiap frekuensi dibagi dengan banyaknya responden dan hasilnya disebut proporsi.
- d. Tentukan nilai proporsi kumulatif dengan jalan menjumlahkan nilai proporsi secara berurutan perkolom skor.
- e. Gunakan tabel distribusi normal, dihitung nilai Z untuk setiap proporsi kumulatif yang diperoleh.
- f. Tentukan nilai tinggi densitas untuk setiap Z yang diperoleh (dengan menggunakan tabel densitas).
- g. Tentukan nilai skala dengan menggunakan rumus: $SV = \frac{\text{Kepadatan batas bawah} - \text{Kepadatan batas atas}}{\text{Daerah dibawah batas atas} - \text{Daerah dibawah batas bawah}}$

4. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik untuk menguji suatu model yang termasuk layak atau tidak layak digunakan dalam penelitian. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Dalam uji normalitas peneliti menggunakan *normal probability plot* (Normal P-Plot) untuk mengetahui apakah data yang digunakan oleh peneliti telah terdistribusi dengan normal atau tidak. Uji normalitas tidak hanya dilihat dari normal probability plot (Normal P-Plot) saja namun data tersebut akan diuji lebih lanjut dengan metode Kolomogrov Smirnov. Dalam uji Kolomogrov Smirnov menjelaskan bahwa variabel penelitian dikatakan berdistribusi normal jika memenuhi syarat nilai asymptotic significant (two tailed) $> 0,05^{13}$

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi. Ditemukan adanya korelasi antar variabel.¹⁴ Pada model regresi yang baik tidak ditemukan adanya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel independen. Jika terjadi korelasi, maka terdapat problem yang dinamakan multikolinearitas. Untuk melihat ada atau tidak multikolinearitas di dalam model regresi dapat dilihat dari besarnya VIF (Varian Inflation Factor) dan Tolerance yaitu nilai VIF <10 dan nilai TOL $<0,10$ maka tidak terjadi multiko.¹⁵

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji terjadi atau tidaknya ketidaksamaan varians dari variabel independen untuk keseluruhan pengamatan

¹³ Gregoriani Chinantia Masur dan Yuliastuti Rahayu “Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Kualitas Pelayanan dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor” *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 9 no. 3 (Maret 2022), 9-10.

¹⁴ Ghozali. I, “*Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*”. (Cet. IV; Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro (UNDIP) (2006), 91.

¹⁵ Putri Zafirah Nabila Amro Dan Nur Fadrijah Asyik “Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan” *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 10 No. 7, (Juli 2021), 9.

dalam model regresi. Cara mendeteksi terjadi atau tidaknya heteroskedastisitas dengan melakukan metode uji Glejser. Uji Glejser dilakukan dengan cara meregresi nilai absolut residual dari model yang diestimasi terhadap variabel-variabel penjelas. Jika Probabilitas $> 0,05$ berarti tidak terjadi heteroskedastisitas, sebaliknya jika Probabilitas $< 0,05$ berarti terjadi heteroskedastisitas.¹⁶

5. Analisis Regresi Liniear Berganda

Analisis regresi liniear berganda yaitu analisis untuk mengukur besarnya pengaruh antara satu variabel independen dengan satu variabel dependen. Dalam penelitian ini, kemudahan transaksi (X_1), efikasi diri (X_2), gaya hidup (X_3) dan preferensi pembayaran menggunakan *Cashless Society* Pada seluruh mahasiswa UIN Datokarama Palu variabel dependen (Y). Adapun regresi linier berganda dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e_i$$

Keterangan:

Y	=	Preferensi Pembayaran Menggunakan <i>Cashless society</i>
X_1	=	Kemudahan Transaksi
X_2	=	Efikasi Diri
X_3	=	Gaya Hidup
a	=	Konstanta
$b_1 - b_2 - b_3$	=	koefisien regresi
e_i	=	faktor Kesalahan/eror

¹⁶ Ibid, 169

6. Uji Hipotesis

Uji hipotesis ini diartikan sebagai jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang telah dibuat. Hipotesis merupakan pernyataan alternatif tentang hubungan antara beberapa dua variabel atau lebih. Untuk menguji hipotesis menggunakan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$. Caranya untuk menguji hipotesis menggunakan uji T dan uji F.¹⁷

a. Uji T (Parsial)

Untuk mengetahui apakah variabel *Independen* yang diteliti secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel *Dependen*. Untuk mengetahui koefisien penentu yaitu dengan mengkuadratkan koefisien parsial yang akan menjadi koefisien penentu parsial yang artinya penyebab perubahan pada variabel Y yang datangnya dari variabel X_1 , X_2 dan X_3 . Cara untuk mengetahuinya yaitu dengan membandingkan nilai t hitung dengan nilai t tabel.

Sehingga dapat dirumuskan hipotesis untuk yang kedua dalam uraian kalimat, sebagai berikut:

H_1 = Terdapat pengaruh Kemudahan Transaksi secara parsial dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

H_2 = Terdapat pengaruh Efikasi Diri secara parsial dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

H_3 = Terdapat pengaruh Gaya Hidup secara parsial dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

¹⁷ V. Wiratna Sujarweni, “*Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis dan Mudah Dipahami*” (Yogyakarta: Pustaka Baru Pres, 2014).

H_a diterima apabila nilai t hitung lebih besar dibandingkan dengan nilai t tabel, artinya ada pengaruh yang signifikan secara parsial antara Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*. Selain itu, bisa juga dilakukan dengan melihat p -value dari masing-masing variabel. Hipotesis diterima apabila p -value $< 5\%$.

2. Uji F (Simultan)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel *Independen* atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel *Dependen*/terikat.¹⁸ Untuk mengetahui apakah variabel *Independen* berpengaruh signifikan terhadap variabel *Independen*, dilakukan perbandingan antar F_{hitung} dengan F_{tabel} pada tingkat kepercayaan 0,05.

Sehingga dapat dirumuskan hipotesis untuk yang pertama dalam uraian kalimat, sebagai berikut:

H_a = Terdapat pengaruh Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup secara simultan dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

H_a diterima apabila nilai F_{hitung} lebih besar dari pada nilai F_{tabel} . Artinya ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara variabel Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*. Selain itu juga dapat dilihat berdasarkan probabilitas.¹⁹ Jika probabilitas (signifikansi) lebih kecil dari 0,05 maka variabel Kemudahan

¹⁸ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21, Edisi 7*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro, (2013), 139.

¹⁹ Ibid, 468.

Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap Preferensi Pembayaran Menggunakan *Cashless society*.

7. Koefisien Determinan

Uji Koefisien Determinasi yaitu mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Dalam penelitian ini menggunakan nilai Adjusted R Square karena variabel independen lebih dari dua dan nilai Adjusted R Square dapat naik turun apabila variabel independen ditambahkan dalam model penelitian.²⁰ Jika koefisien determinan semakin besar (mendekati satu) menunjukkan semakin banyak kemampuan variabel X menerangkan variabel Y di mana $0 < R^2 < 1$. Sebaliknya jika R^2 (semakin kecil mendekati nol, maka akan dikatakan bahwa pengaruh variabel independen adalah kecil terhadap variabel dependen). Hal ini berarti model yang digunakan lemah atau belum kuat untuk menerangkan pengaruh variabel independen yang diteliti terhadap variabel dependen tersebut.²¹

- a. Besarnya nilai koefisien determinan terletak antara 0 sampai dengan 1 atau ($0 < R^2 < 1$).
- b. Nilai 0 menunjukkan tidak adanya hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.
- c. Nilai 1 menunjukkan adanya hubungan yang sempurna antara variabel independen dengan variabel dependen.

²⁰ Iman Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23, Eds.8*, (Cet. 8; Semarang: Badan Penelitian, Universitas Diponegoro, 2016), 96.

²¹ Wahid Sulaiman, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS* (Yogyakarta : Andi, 2018), 89.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. *Gambaran Umum Penelitian*

1. Sejarah berdirinya UIN Datokarama Palu

Secara historis, UIN Datokarama Palu lahir atas inisiatif beberapa tokoh intelektual muslim, baik dari kalangan akademisi, pemerintah, ulama maupun para pemimpin Islam di kota Palu. Pada bulan Mei 1966, sebuah panitia dibentuk yang dikenal dengan nama Panitia Persiapan Pendirian IAIN ‘Datokarama’ Palu. Adapun struktur dan personalia dari kepanitiaan tersebut adalah sebagai berikut:

- Ketua: Abidin Ma’ruf, SH,
- Wakil Ketua: KH. Zainal Abidin Betalembah
- Sekretaris: Abu Naim Syaar., BA,
- Wakil Sekretaris: Isma’un Dg. Marotja,
- BA Bendahara: Drs. H. M. Ridwan,
- Wakil Bendahara: H. Dg. Mangera Gagarannusu
- Anggota-Anggota: Pati Bidin, Drs. Andi Mattalata, S., Drs. H. F. Tangkilisan, Drs. Buchari, KH. Abd. Muthalib, Thahir Syahrul, Zainuddin, Abd. Rauf Muchtar Tadj, Rusdy Toana, Zuber S. Garupa, Arsyad Parampi.

Berkat jalinan kerja sama dengan IKIP Ujung Pandang Cabang Palu dan UNTAD Cabang UNHAS di Palu serta dukungan moril dan fasilitas materil yang diberikan pemerintah daerah, Panitia tersebut berhasil membuka dua fakultas sekaligus, yaitu: Sebagai wakilnya Fakultas Tarbiyah yang dipimpin oleh KH. Zainal Abidin Betalembah selaku Dekan dan Drs. Buchari selaku wakilnya;

Fakultas Ushuluddin yang dipimpin oleh KH. M Qasim Maragau dan Drs. H. fakultas tersebut merupakan pilar awal persiapan dan perjuangan mewujudkan berdirinya IAIN "Datokarama" Palu. Respon masyarakat sangat positif, terbukti pada tahun akademik 1966/1967 sebagai penerimaan mahasiswa baru perdana, tercatat sebanyak 125 orang mendaftar pada kedua fakultas tersebut.¹

Upaya pendirian IAIN di Palu dimulai sejak tahun 1966 melalui pembentukan Panitia Persiapan dan pendirian dua fakultas: Tarbiyah dan Ushuluddin, yang awalnya berstatus filial dari IAIN "Alauddin" Ujung Pandang. Pada 8 Mei 1969, kedua fakultas ini ditingkatkan menjadi fakultas cabang. Perkembangannya terus berlanjut hingga tahun 1984 saat status menjadi Fakultas Madya dengan kewenangan menyelenggarakan pendidikan hingga tingkat S1. Namun, berdasarkan Keppres No. 9 Tahun 1987, status Fakultas Ushuluddin diturunkan kembali menjadi filial, sebelum akhirnya dipulihkan sebagai cabang melalui KEPMENAG tahun 1993. Jumlah mahasiswa yang terus meningkat dan dukungan dari pemerintah daerah mendorong keinginan kuat untuk mendirikan IAIN yang mandiri.²

Harapan itu mulai terwujud dengan terbitnya Keppres No. 11 Tahun 1997, yang mengubah status fakultas cabang menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Palu. Nama "Datokarama" pun diresmikan sebagai nama STAIN, untuk menghargai peran tokoh penyebar Islam di Palu. Melalui perjuangan panjang

¹ UIN Datokarama Palu, "Sejarah berdiri UIN Datokarama Palu," Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, diakses pada 31 Juli 2025, melalui <https://uindatokarama.ac.id/sejarah-uin/>

² Lihat Keputusan Presiden No 61 Tahun 2021, Tentang Universitas Datokarama Palu, <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/172515/perpres-no-61-tahun-2021> (Di akses pada tanggal 15 Mei 2025), 1.

lintas kepemimpinan, STAIN akhirnya bertransformasi menjadi IAIN, dan kemudian secara resmi berubah status menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu berdasarkan Perpres No. 61 Tahun 2021.³

2. Gambaran Geografis UIN Datokarama Palu

Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu yang secara geografis dapat digambarkan sebagai berikut:

- a. Sebelah Timur, berbatasan dengan taman budaya dan sekolah Darud Dakwah Walirsyad (DDI) Palu.
- b. Sebelah Barat berbatasan dengan masjid Baiturrahman, taman kanak-kanak dan grand mall.
- c. Sebelah Selatan, berbatasan dengan Jl. Diponegoro dan Apotik Faris.
- d. Sebelah Utara, berbatasan dengan Jl. Cumi-Cumi

3. Visi dan Misi

- a. Visi: Mengembangkan Kajian Islam Moderat yang berbasis pada integrase ilmu, spiritualitas, dan kearifan local.
- b. Misi:
 - 1) Menyelenggarakan Pendidikan tinggi Islam yang berbasis pada integrase keilmuan.
 - 2) Mengembangkan kajian Islam Moderat melalui pendekatan inter multidisipliner.

³ Muhammad Hajiji, "IAIN Palu Resmi Alih Status Jadi Universitas Islam Negeri Datokarama," disunting oleh Andi Jauhary, **ANTARA News**, 19 Juli 2021, diakses 30 Juli 2025, <https://www.antaranews.com/berita/2265862/iain-palu-resmi-alih-status-jadi-universitas-islam-negeri-datokarama>.

- 3) Menyelenggarakan penguatan karakter berbasis pada nilai-nilai, seni, budaya dan kearifan local.
 - 4) Mengembangkan penelitian yang berorientasi kepada pengembangan keilmuan Islam dan masyarakat muslim.
 - 5) Menyelenggarakan pengabdian masyarakat dan bimbingan spiritual Islam.
- c. Tujuan:
- 1) Menghasilkan intelektual muslim yang bermanfaat dan terbentuknya potensi insani yang unggul dengan berkearifan lokal
 - 2) Mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi anggota masyarakat yang memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, kematangan profesional dan keluasan ilmu dan teknologi yang berbasis Islam moderat;
 - 3) Mengembangkan dan menyebarluaskan pengetahuan Islam, seni yang berbasis Islam dan teknologi serta berusaha untuk menerapkannya dalam rangka meningkatkan pemberdayaan potensi, dan memperkaya kultur nasional;
 - 4) Terciptanya sistem manajemen, kepemimpinan, dan kelembagaan yang sehat serta terwujudnya tata kelola administrasi yang prima;
 - 5) Terwujudnya iklim kampus yang Islami sebagai pusat pendidikan, penelitian, dan pengabdian pada masyarakat yang berbasis Islam moderat;
 - 6) terciptanya jaringan kerja sama dengan lembaga lokal, nasional, dan internasional.⁴

⁴ Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, "Visi, Misi, dan Tujuan," diakses 30 Juli 2025, <https://uindatokarama.ac.id/visi-misi-dan-tujuan/>.

B. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Responden dan Sampel Penelitian

Data penelitian yang diperoleh menggunakan instrument kuesioner dalam bentuk kuesioner online yang kemudian disebarluaskan atau dibagikan kepada mahasiswa UIN Datokarama Palu sebagai sampel penelitian. Adapun perincian kuesioner yang peneliti bagikan kepada sampel yang diteliti sebagai berikut:

Tabel 4. 1
Deskripsi Kuesioner

Jumlah Sampel	Kuesioner Disebar	Kuesioner Kembali	Kuesioner Diolah	Presentase
99	99	99	99	100%

Sumber: Data Primer, 2025

Dalam tabel 4.1 dijelaskan bahwa jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 99 mahasiswa Universitas Islam Negeri Datokarama Palu. Adapun data responden dalam penelitian ini dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4. 2
Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Peresentase %
Laki-laki	46	46,5%
Perempuan	53	53,5%
Total	99	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2025

Pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa dari 99 orang responden berdasarkan jenis kelamin. Sebagian besar merupakan responden perempuan berjumlah 53 orang dengan persentase sebesar (53,5%), sedangkan untuk responden laki-laki berjumlah 46 orang dengan persentase sebesar (46,5%).

Tabel 4. 3
Fakultas

Fakultas	Frekuensi	Peresentase %
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	25	25,3%
Fakultas Ushuludin Adab dan Dakwah	11	11,1%
Fakultas Syariah	14	14,1%
Fakultas Tarbiah dan Ilmu Keguruan	35	35,4%
Fakultas Sains dan Teknologi	5	5,0%
Fakultas Dakwah dan Komunikasi Islam	9	9,1%
Total	99	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2025

Pada tabel 4.3 menunjukkan jumlah responden dari setiap fakultas, dimana responden terbanyak berasal dari Fakultas Tarbiah dan Ilmu Keguruan berjumlah 35 orang dengan persentase sebesar (35,4%) dan yang terendah berasal dari Fakultas Sains dan Teknologi berjumlah 5 orang dengan persentase sebesar (5,0%).

Tabel 4. 4
Mahasiswa Telah Menggunakan Metode Pembayaran *Cashless society*

Keterangan	Frekuensi	Peresentase %
Sudah	99	100%
Belum	0	0%
Total	99	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2025

Pada tabel 4.4 menunjukkan jumlah responden yang telah menggunakan metode pembayaran *Cashless society*, yang dimana diketahui bahwa seluruh responden yang berjumlah 99 orang dengan persentase sebesar (100%) telah menggunakan meode pembayaran *Cashless society*.

Tabel 4. 5
Memiliki Minat Menggunakan *Cashless society*

Keterangan	Frekuensi	Peresentase %
Sudah	99	100%
Belum	0	0
Total	99	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2025

Pada tabel 4.5 menunjukkan jumlah responden yang telah memiliki minat menggunakan *Cashless Society* adalah seluruh responden yang berjumlah 99 orang dengan persentase sebesar (100%).

Tabel 4. 6
Transaksi Yang Sering Dilakukan Dalam Pembayaran *Cashless society*

Keterangan	Frekuensi	Peresentase %
Pembayaran UKT	61	61,6%
Pembayaran Belanja Online	22	22,2%
Pembayaran Tagihan	5	5,1%
Pembayaran Pesanan Makanan Online	11	11.1%
Total	99	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2025

Pada tabel 4.6 menunjukkan jumlah transaksi yang sering dilakukan responden dalam pembayaran *Cashless Society* dimana kebanyakan responden melakukan pembayaran UKT dengan jumlah responden sebesar 61 orang dengan persentas yakni (61,6%) dan transaksi yang paling sedikit dilakukan oleh responden yakni pembayaran tagihan yakni sebesar 5 orang dengan persentase sebesar (5,1%).

2. Teknik Analisis Data

a. Uji Instrumen Penelitian

1) Uji Validitas

Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan pada mahasiswa/I Universitas Islam Negeri Datokarama Palu dengan menggunakan uji korelasi *pearsonproduct moment* pada software SPSS. Adapun kriteria uji validitas yakni:

Jika $r_{hitung} \geq r_{kritis}$ maka pernyataan (indikator) tersebut dinyatakan valid.

Jika $r_{hitung} < r_{kritis}$ maka pernyataan (indikator) tersebut dinyatakan tidak valid.

Korelasi *Product Moment* yaitu uji untuk membandingkan hasil *Output Corrected Item Total Correlation* (r hitung) dengan r tabel (nilai kritis) pada *degree*

of freedom yang rumusnya adalah $(df) = n-2$, dimana n merupakan jumlah sampel pada penelitian. Dalam penelitian ini jumlah sampelnya adalah 99 responden. Maka $df = 99 - 2 = 97$. Sebagaimana pada r tabel *degree of freedom* untuk urutan ke 97 diperoleh 0,1975 yang dibulatkan menjadi 0,198.

Berikut ini hasil uji validitas terhadap butir-butir pernyataan kuesioner yakni:

Tabel 4. 7
Uji Validitas Variabel (X₁) Kemudahan Transaksi

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Kemudahan Transaksi (X ₁)	Pernyataan 1	0,839	≥0,198	Valid
	Pernyataan 2	0,834		
	Pernyataan 3	0,827		
	Pernyataan 4	0,767		

Sumber: Data Output SPSS.23, 2025

Pada tabel 4.7 menunjukkan bahwa semua indikator variabel X₁ dinyatakan valid. Karena data dinyatakan valid ketika nilai $r_{hitung} \geq r_{kritis}$. Hal ini menunjukkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada masing-masing pernyataan lebih besar dari 0,198 terhadap nilai syarat minimum yang telah ditetapkan.

Tabel 4. 8
Uji Validitas Variabel (X₂) Efikasi Diri

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Efikasi Diri (X ₂)	Pernyataan 1	0,768	≥0,198	Valid
	Pernyataan 2	0,785		
	Pernyataan 3	0,769		
	Pernyataan 4	0,799		
	Pernyataan 5	0,851		

Sumber: Data Output SPSS.23, 2025

Pada tabel 4.8 menunjukkan bahwa semua indikator variabel X₂ dinyatakan valid. Karena data dinyatakan valid ketika nilai $r_{hitung} \geq r_{kritis}$. Hal ini menunjukkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada masing-masing pernyataan lebih besar dari 0,198 terhadap nilai syarat minimum yang telah ditetapkan.

Tabel 4. 9
Uji Validitas Variabel (X₃) Gaya Hidup

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Gaya Hidup (X ₃)	Pernyataan 1	0,770	$\geq 0,198$	Valid
	Pernyataan 2	0,837		
	Pernyataan 3	0,808		
	Pernyataan 4	0,831		
	Pernyataan 5	0,872		
	Pernyataan 6	0,841		

Sumber: Data Output SPSS.23, 2025

Pada tabel 4.9 menunjukkan bahwa semua indikator variabel X₃ dinyatakan valid. Karena data dinyatakan valid ketika nilai $r_{hitung} \geq r_{kritis}$. Hal ini menunjukkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada masing-masing pernyataan lebih besar dari 0,198 terhadap nilai syarat minimum yang telah ditetapkan.

Tabel 4. 10
Uji Validitas Variabel (Y) Preferensi Pembayaran

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Preferensi Pembayaran (Y)	Pernyataan 1	0,791	$\geq 0,198$	Valid
	Pernyataan 2	0,847		
	Pernyataan 3	0,875		
	Pernyataan 4	0,857		
	Pernyataan 5	0,855		
	Pernyataan 6	0,894		

Sumber: Data Output SPSS.23, 2025

Pada tabel 4.10 menunjukkan bahwa semua indikator variabel Y dinyatakan valid. Karena data dinyatakan valid ketika nilai $r_{hitung} \geq r_{kritis}$. Hal ini menunjukkan nilai *Corrected Item-Total Correlation* pada masing-masing pernyataan lebih besar dari 0,198 terhadap nilai syarat minimum yang telah ditetapkan.

2) Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas diuji terhadap seluruh pertanyaan ataupun pernyataan yang ada pada penelitian ini dan diuji dengan menggunakan program SPSS (*Statistical Packaged For Social Sciences*) for windows dengan uji statistic *Cronbach's Alpha* (α). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai lebih dari 0,60. Dasar pengambilan keputusan untuk pengujian reliabilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 11
Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

<i>Reliability Statistics</i>		
Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Kemudahan Transaksi (X_1)	0,831	4
Efikasi Diri (X_2)	0,853	5
Gaya Hidup (X_3)	0,907	6
Preferensi Pembayaran (Y)	0,925	6

Sumber: Data Output SPSS.23, 2025

Pada tabel 4.11 diatas menunjukkan bahwa variabel X_1 nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,831, variabel X_2 nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,853, variabel X_3 nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,907 dan variabel Y nilai *cronbach's alpha* bernilai 0,925 maka kuesioner yang diuji pada penelitian ini dinyatakan reliabel. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa masing-masing variabel memiliki *cronbach's alpha* lebih dari 0,60 yang artinya bahwa variabel X dan Y adalah reliabel. Dengan demikian pengelolaan data dapat dilanjutkan ke jenjang selanjutnya.

b. *Methode Of Succesive Interval* (MSI)

Analisis *Methode Of Succesive Interval* (MSI) digunakan untuk mengubah data yang berskala ordinal menjadi skala interval. Adapun data hasil proses transformasi dapat dilihat pada lampiran.

c. Uji Asumsi Klasik

Adapun uji asumsi klasik pada penelitian ini sebagai berikut:

1) Uji Normalitas

Uji normalitas pada penelitian ini ialah metode *Kolmogrov-sminov* untuk mengetahui apakah sampel merupakan jenis distribusi normal. Uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov* pada taraf signifikansi 0,05. Yang dimana dasar pengambilan keputusan melalui analisis dimana data dinyatakan berdistribusi normal jika signifikansi lebih besar dari 5% atau 0,05.⁵ Adapun hasil uji Normal metode *Kolmogrov-sminov* penelitian ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4. 12
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		99
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,28866177
Most Extreme Differences	Absolute	,054
	Positive	,048
	Negative	-,054
Test Statistic		,054
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

Sumber: Data Output SPSS.23,2025

Berdasarkan tabel 4.12, terlihat metode *Kolmogrov-sminov* diatas menunjukkan data berdistribusi normal dimana diperoleh bahwa seluruh data *Sig. (2-tailed)* menunjukkan nilai $0,2 > 0,05$ hasil tersebut menunjukkan bahwa data penelitian diatas berdistribusi normal.

⁵ Imam Gozali, Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21 2013 (Semarang: Universitas Diponegoro, 2018), 160.

2) Uji Multikolinearitas

Adapun adanya korelasi ataupun tidaknya dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Variance Inflance Factor (VIF)*. Koefisien korelasi antar variable haruslah berada di bawah 0,10. Jika korelasi kuat maka hal tersebut terdapat masalah multikolonearitas. Adapun cara untuk mendeteksi hal tersebut, yakni:

Tabel 4. 13
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Kemudahan Transaksi	0,720	1,388
Efikasi Diri	0,719	1,390
Gaya Hidup	0,976	1,024

Sumber: Data Output SPSS 23, 2025

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *Tolerance* pada variabel independen memiliki nilai lebih dari 0,10 dan nilai *VIF* dari masing-masing variabel menunjukkan kurang dari 10,00 sehingga hal dinyatakan bahwa pada penelitian ini tidak terdapat gejala multikolonearitas.

3) Uji Heteroskedastisitas

Cara mendeteksi terjadi atau tidaknya heteroskedastisitas dengan melakukan metode uji Glejser. Uji Glejser dilakukan dengan cara meregresi nilai absolut residual dari model yang diestimasi terhadap variabel-variabel penjelas. Jika Probabilitas $> 0,05$ berarti tidak terjadi heteroskedastisitas, sebaliknya jika Probabilitas $< 0,05$ berarti terjadi heteroskedastisitas.⁶ Adapun uji heteroskedastisitas dalam data penelitian ini menggunakan teknik Glejser yakni.

⁶ Ibid,

Tabel 4. 14
Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	5,975	1,264		4,728	,000
Kemudahan Transaksi	-,044	,077	-,066	-,563	,575
Efikasi Diri	-,077	,064	-,140	-1,205	,231
Gaya Hidup	-,080	,047	-,171	-1,712	,090

Sumber: Data Output SPSS. 23, 2025

Hasil dari tabel 4.14 Glejser diperoleh bahwa seluruh data *Sig. (2-tailed)* menunjukkan nilai Probabilitas > 0,05 hasil tersebut menunjukkan bahwa data penelitian dengan jumlah sampel 99 tidak memiliki masalah heteroskedastisitas.

d. Analisis Regresi Linier Berganda

Penelitian ini bertujuan untuk melihat adanya pengaruh, baik secara parsial maupun simultan variabel penelitian. Berikut ini adalah hasil uji data yang dilakukan oleh peneliti berupa data output SPSS 23.

Tabel 4. 15
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,002	,142		,468	,641
Kemudahan Transaksi	,405	,131	,264	3,084	,003
Efikasi Diri	,463	,108	,368	4,291	,000
Gaya Hidup	,388	,079	,360	4,887	,000

Sumber: Data Output SPSS. 23, 2025

Berdasarkan tabel 4.15, maka didapati bentuk persamaan regresi dari model tersebut adalah sebagai berikut:

$$Y = a + \beta X_1 + \beta X_2 + \beta X_3 + e_i$$

$$Y = 1,002 + 0,405X_1 + 0,463X_2 + 0,388X_3 + e_i$$

Dari persamaan diatas menunjukkan bahwa ketiga variabel yang mana Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan memiliki arah positif, terhadap Preferensi Pembayaran, hasil perhitungan diatas dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nilai konstantan persamaan linear menunjukkan angka 1,002 ini diartikan jika variabel independen yaitu Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup diasumsikan (0), maka Preferensi sebesar 1,002.
- 2) Nilai koefisien regresi Kemudahan sebesar 0,405 dan bernilai positif. Hal ini menunjukkan jika Kemudahan mempunyai hubungan yang baik, maka Preferensi Pembayaran akan meningkat 0,405.
- 3) Nilai koefisien Efikasi Diri sebesar 0,463 dan bernilai positif. Hal ini menunjukkan arti bahwa jika Efikasi Diri mempunyai hubungan yang baik, maka Preferensi Pembayaran akan meningkat 0,463.
- 4) Nilai koefisien Gaya Hidup sebesar 0,388 dan bernilai positif. Hal ini menunjukkan arti bahwa jika Gaya Hidup mempunyai hubungan yang baik, maka Preferensi Pembayaran akan meningkat 0,388.

e. Uji Hipotesis

- 1) Uji T Digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu (X_1), (X_2) dan (X_3) benar-benar memberikan kontribusi secara parsial terhadap variabel dependen (Y) atau tidak. Adapun perhitungan dalam uji t adalah:

$$\begin{aligned}
 t \text{ tabel} &= t(\alpha/2; n-k-1) \\
 &= (0,05/2; 99-3-1) \\
 &= (0,025; 95) \\
 &= 1,985
 \end{aligned}$$

Keterangan:

n = jumlah responden

k = jumlah variabel independent

Adapun hasil data uji T pada penelitian ini dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 4. 16
Hasil Uji Hipotesis T
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,002	,142		,468	,641
Kemudahan Transaksi	,405	,131	,264	3,084	,003
Efikasi Diri	,463	,108	,368	4,291	,000
Gaya Hidup	,388	,079	,360	4,887	,000

Sumber: Data Output SPSS. 23, 2025

Pada tabel 4.16 hasil perhitungan statistik diatas, apabila uji T dari variabel dimasukkan dalam regresi terlihat sebagai berikut.

- a) Diketahui bahwa Kemudahan diperoleh $t_{hitung} 3,084 > t_{tabel} 1,985$ dan nilai signifikansi (sig) 0,003 lebih kecil dari nilai alpha (α) 0,05 artinya $0,003 < 0,05$ dengan ini menunjukkan bahwa Kemudahan Transaksi berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran.
- b) Diketahui bahwa Efikasi Diri diperoleh $t_{hitung} 4,291 > t_{tabel} 1,985$ dan nilai signifikansi (sig) 0,000 lebih kecil dari nilai alpha (α) 0,05 artinya $0,000 < 0,05$ dengan ini menunjukkan bahwa Efikasi Diri berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran.
- c) Diketahui bahwa Gaya Hidup diperoleh $t_{hitung} 4,887 > t_{tabel} 1,985$ dan nilai signifikansi (sig) 0,000 lebih kecil dari nilai alpha (α) 0,05 artinya $0,000 < 0,05$

dengan ini menunjukkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran.

- 2) Uji F Digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen yaitu (X_1), (X_2) dan (X_3) benar-benar memberikan kontribusi secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel dependen (Y) atau tidak.

Adapun cara untuk menghitung F tabel yakni:

$$\begin{aligned} F_{\text{tabel}} &= F(kn-k-1) \\ &= F(3;99-3-1) \\ &= F(3;95) \\ &= 2,700 \end{aligned}$$

Keterangan:

n = jumlah responden

k = jumlah variabel independent

Hasil datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini,

Tabel 4. 17
Hasil Uji Hipotesis F
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3	350,122	31,382	,000 ^b
	Residual	95	11,157		
	Total	98			

Sumber: Data Output SPSS 23,2025

Pada tabel 4.17 hasil uji Anova (*Analysis Of Varians*) atau F test diketahui bahwa nilai $F_{\text{hitung}} 31,382 > F_{\text{tabel}} 2,700$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, disimpulkan bahwa Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri dan Gaya Hidup berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran.

f. Uji Koefisien Determinasi

Dilakukan untuk mengetahui bagaimana persentase dari keberpengaruhannya variabel-variabel penelitian yaitu variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil perhitungan statistik oleh SPSS versi 23 menunjukkan persentase keberpengaruhannya variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut:

Tabel 4. 18
Hasil Uji Koefisien Determinan (R2)

Model Summary^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,706 ^a	,498	,482	3,34018	1,759

Sumber: Data Output SPSS 23,2025.

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai *R Square* (R2) sebesar 0,482 ini artinya sebagai persentase atau variasi kontribusi variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) sebesar 48,2%. Sedangkan sisanya yaitu 51,8% merupakan variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi Preferensi Pembayaran yang tidak digunakan ataupun diteliti pada penelitian ini.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kemudahan transaksi, efikasi diri, dan gaya hidup terhadap preferensi mahasiswa UIN Datokarama Palu dalam menggunakan metode pembayaran *Cashless society*. Berikut penjelasan masing-masing hasil penelitian yang dikaitkan dengan teori, tujuan penelitian, dan penelitian terdahulu:

1. Pengaruh Kemudahan Terhadap Preferensi Pembayaran

Kemudahan transaksi merupakan salah satu faktor kunci yang mendorong penggunaan sistem pembayaran digital, khususnya di kalangan mahasiswa UIN Datokarama Palu. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Kemudahan (X_1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi penggunaan *Cashless Society* terbukti dengan nilai t_{hitung} 3,084 lebih besar dari t_{tabel} 1,985, serta signifikansi (sig) sebesar 0,003 lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji sejauh mana kemudahan transaksi berpengaruh terhadap preferensi pembayaran *cashless* di kalangan mahasiswa. Berdasarkan hasil pengujian statistik, hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa “Kemudahan transaksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless society*” diterima. Artinya, semakin tinggi persepsi mahasiswa terhadap kemudahan penggunaan aplikasi pembayaran digital, maka semakin besar kecenderungan mereka untuk memilih dan mempertahankan penggunaan metode pembayaran tersebut.

Temuan ini mencerminkan bahwa faktor yang paling menentukan bukan hanya kemudahan secara teknis, tetapi juga seberapa besar sistem mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan fungsional mahasiswa. Mahasiswa UIN Datokarama Palu cenderung memilih sistem pembayaran non tunai karena faktor kepraktisan dan efisiensinya. Banyak mahasiswa yang berasal dari luar daerah dan tinggal di kos atau asrama, sehingga menggunakan aplikasi dompet digital seperti DANA, OVO, ShopeePay, atau Gopay lebih memudahkan mereka dalam

melakukan pembayaran kebutuhan harian seperti makan, transportasi, pembelian buku, pulsa, hingga transaksi e-commerce.

Fitur-fitur seperti QRIS yang tersedia di banyak warung sekitar kampus, ditambah lagi dengan kemudahan top-up saldo melalui *mobile banking*, menjadi nilai tambah yang memperkuat preferensi mereka terhadap *Cashless society*. Mahasiswa tidak perlu lagi membawa uang tunai dalam jumlah besar, cukup dengan satu sentuhan di smartphone, mereka bisa menyelesaikan transaksi. Antarmuka yang sederhana, navigasi yang intuitif, serta proses transaksi yang cepat menjadi faktor utama keberhasilan sebuah platform digital karena berkaitan langsung dengan efisiensi dan mobilitas yang dibutuhkan mahasiswa dalam keseharian mereka.

Jika dikaitkan dengan *grand theory* yang digunakan dalam penelitian ini, yakni *Theory of Planned Behavior* (TPB), maka kemudahan transaksi dapat dilihat sebagai bagian dari persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*), yang memengaruhi intensi mahasiswa dalam memilih suatu perilaku, dalam hal ini perilaku menggunakan *cashless payment*. Semakin mahasiswa merasa mampu dan mudah dalam mengakses serta menggunakan sistem pembayaran digital, maka semakin besar kemungkinan mereka membentuk intensi dan aktualisasi perilaku tersebut. Dengan kata lain, kemudahan transaksi meningkatkan persepsi bahwa mereka memiliki kontrol atas tindakan tersebut, sehingga memperkuat preferensi mereka terhadap sistem *cashless*.

Secara kritis, hasil ini memperkuat pemahaman bahwa keberhasilan adopsi sistem pembayaran digital di kalangan mahasiswa tidak cukup hanya dengan

menyediakan teknologi, tetapi harus ditunjang dengan desain sistem yang adaptif terhadap kebutuhan dan kebiasaan pengguna. Temuan ini konsisten dengan penelitian Husnayetti dkk., yang menyatakan bahwa kaum milenial cenderung mempertimbangkan aspek kemudahan dalam memutuskan metode pembayaran.⁷ Oleh karena itu, lembaga keuangan, pengembang aplikasi, dan penyedia layanan digital perlu fokus tidak hanya pada inovasi teknologi, tetapi juga pada peningkatan *user experience* yang konkret dan relevan dengan konteks pengguna, khususnya generasi muda di lingkungan akademik.

2. Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Preferensi Pembayaran

Efikasi diri merupakan keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam mengatur dan menjalankan tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan tertentu. Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel Efikasi Diri (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi pembayaran cashless, terbukti nilai t_{hitung} 4,291 lebih besar dari t_{tabel} 1,985, serta nilai signifikansi (sig) sebesar 0,000 yang lebih kecil dari nilai signifikansi $\alpha = 0,05$.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah efikasi diri berkontribusi secara signifikan terhadap preferensi penggunaan *Cashless Society* pada mahasiswa UIN Datokarama Palu. Berdasarkan hasil analisis statistik, hipotesis kedua (H_2) yang menyatakan bahwa “Efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless society*” diterima. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan mahasiswa terhadap

⁷ Husnayetti, Ellya Sestri dan Irma Novida, Analisis Faktor Penentu Preferensi Masyarakat Milenial Dalam Menggunakan Sistem Pembayaran Secara Cashless di Tanggerang Selatan, *Jurnal Ilmiah Teknologi dan Informasi*, Vol. 1 No. 1 (2020).

kemampuan dirinya dalam mengoperasikan aplikasi atau teknologi digital, maka semakin besar kecenderungan mereka untuk menggunakan dan mempertahankan keputusan penggunaan metode pembayaran cashless.

Temuan ini menunjukkan bahwa mahasiswa Efikasi diri atau kepercayaan mahasiswa terhadap kemampuannya dalam menggunakan teknologi, sangat berperan dalam mendorong preferensi pembayaran digital. Berdasarkan kenyataan di lapangan, mahasiswa UIN Datokarama Palu relatif sudah terbiasa menggunakan aplikasi-aplikasi teknologi finansial. Hal ini diperkuat dengan adanya program perkuliahan yang berbasis teknologi seperti penggunaan *e-learning*, *presensi online*, dan *platform* akademik seperti SIAKAD. Sebagian besar mahasiswa telah menggunakan smartphone sebagai alat utama dalam mengakses informasi dan layanan keuangan. Mereka dengan percaya diri mengatur keuangan, melakukan transfer antar rekening, melakukan pembayaran tagihan, hingga membeli barang secara online tanpa memerlukan bantuan orang lain.

Kemampuan untuk menyelesaikan transaksi mandiri ini menunjukkan bahwa efikasi diri mereka cukup tinggi. Terlebih lagi, mahasiswa yang aktif dalam organisasi atau bisnis kecil-kecilan (seperti jualan online) semakin terbiasa menggunakan aplikasi *cashless* untuk menerima maupun melakukan pembayaran. Dengan kata lain, efikasi diri menjadi salah satu faktor penting yang mendukung transisi budaya pembayaran tunai ke non-tunai di kalangan mahasiswa UIN Datokarama Palu.

Jika ditinjau dari perspektif *Theory of Planned Behavior* (TPB), efikasi diri secara teoritis berkaitan erat dengan perceived behavioral control, yakni sejauh

mana individu merasa dirinya mampu untuk mengendalikan dan melaksanakan suatu perilaku. Dalam hal ini, mahasiswa yang memiliki efikasi diri tinggi merasa memiliki kontrol penuh atas penggunaan aplikasi pembayaran digital, sehingga niat mereka untuk menggunakan sistem *cashless* semakin kuat. Efikasi diri juga memperkuat hubungan antara niat dan perilaku aktual, di mana keyakinan terhadap kemampuan pribadi mendorong mahasiswa untuk bertindak konsisten dengan niat tersebut.

Dengan demikian, efikasi diri bukan hanya menjadi aspek psikologis yang mendasari perilaku teknologi, tetapi juga menjadi kekuatan internal yang berperan penting dalam keberhasilan implementasi sistem pembayaran digital. Mahasiswa yang memiliki kepercayaan tinggi terhadap kemampuannya cenderung lebih berani mencoba, mengeksplorasi, dan mengandalkan transaksi *cashless* dalam kehidupan sehari-hari. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Khotija dan Muhadjir yang menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan pembayaran non-tunai di kalangan generasi Z.⁸ Oleh karena itu, dalam mendorong perluasan sistem *cashless*, penting bagi institusi maupun pengembang layanan digital untuk tidak hanya menyediakan sistem yang canggih, tetapi juga meningkatkan kapasitas pengguna melalui edukasi dan pendampingan teknologi yang membangun rasa percaya diri mahasiswa dalam bertransaksi.

⁸ Khotija Hadi Ningrum dan Muhadjir Anwar, Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Penggunaan Pembayaran Non-Tunai pada Generasi Z di Surabaya, *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, Vol. 5 No. 2 (2024).

3. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Preferensi Pembayaran

Gaya hidup merupakan representasi dari pola perilaku, minat, dan preferensi individu dalam menjalani kehidupan sehari-hari, termasuk dalam hal memilih metode pembayaran. Berdasarkan hasil penelitian, variabel Gaya Hidup (X3) terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi penggunaan *Cashless Society* di kalangan mahasiswa UIN Datokarama Palu. Hal ini ditunjukkan oleh nilai t_{hitung} 4,887 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,985 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari $\alpha = 0,05$.

Penelitian ini secara khusus bertujuan untuk menguji pengaruh gaya hidup terhadap preferensi penggunaan sistem pembayaran digital. Hasil pengujian statistik mendukung hipotesis ketiga (H_3) yang menyatakan bahwa “Gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap preferensi pembayaran menggunakan *Cashless society*”, yang berarti hipotesis tersebut diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin kuat orientasi gaya hidup modern yang dimiliki oleh mahasiswa, maka semakin besar kecenderungan mereka untuk memilih sistem pembayaran non-tunai sebagai bagian dari keseharian mereka.

Temuan ini mengindikasikan bahwa orientasi Gaya hidup mahasiswa saat ini sangat dipengaruhi oleh perkembangan teknologi dan tren sosial. Mahasiswa UIN Datokarama Palu tidak hanya menyesuaikan diri dengan perkembangan digital, tetapi juga menjadikan penggunaan aplikasi *cashless* sebagai bagian dari lifestyle. Misalnya, saat nongkrong di kafe, membeli kopi kekinian, atau memesan makanan via ojek online, metode pembayaran non-tunai menjadi pilihan utama. Oleh karena itu, gaya hidup bukan hanya sekadar kebiasaan, tetapi telah menjadi

penentu dalam membentuk pola perilaku konsumsi dan sistem pembayaran yang digunakan.

Jika ditinjau dari perspektif *Theory of Planned Behavior (TPB)*, gaya hidup berkaitan erat dengan konstruk *attitude toward behavior* (sikap terhadap perilaku). Mahasiswa yang memiliki gaya hidup modern dan digital menunjukkan sikap yang lebih positif terhadap penggunaan *Cashless Society* karena sesuai dengan nilai, norma, dan aktivitas keseharian mereka. Sikap ini kemudian memperkuat intensi dan kecenderungan aktual untuk menggunakan metode pembayaran non-tunai secara konsisten. Dengan demikian, gaya hidup berperan sebagai faktor yang membentuk sikap positif terhadap teknologi pembayaran digital, yang pada akhirnya berkontribusi dalam membentuk perilaku aktual.

Secara kritis, hasil penelitian ini memperkuat kesimpulan bahwa gaya hidup digital mahasiswa bukan hanya menjadi tren semata, tetapi sudah bertransformasi menjadi kebutuhan dan preferensi nyata dalam sistem pembayaran. Kesadaran akan efisiensi waktu, kenyamanan transaksi, serta citra modern yang melekat pada *Cashless Society* menjadikan gaya hidup sebagai faktor kuat dalam pengambilan keputusan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nirmala, Munasiron Miftah dan Sri Murtaiq yang menunjukkan bahwa gaya hidup memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku mahasiswa dalam *Cashless society*⁹. Selain itu penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rina Ridarana Sari dkk yang menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap *cashless*

⁹ Nirmala, Miftah, M., & Murtik, S. *Analisis Gaya Hidup dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Mahasiswa dalam Cashless Society*. Dikutip melalui: <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:226129450>.

transaction behavior pada mahasiswa Aceh di Yogyakarta.¹⁰ Oleh karena itu, pendekatan pengembangan sistem pembayaran di kalangan generasi muda perlu memperhatikan dinamika gaya hidup, dengan menghadirkan solusi digital yang tidak hanya efisien, tetapi juga sesuai dengan karakter, minat, dan kebiasaan generasi digital-native.

¹⁰ Rina Ridarana Sari, Zulfatun Ruscitasari dan Suhada, “Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup Terhadap Cashless Transaction Behavior. *Valid Jurnal Ilmiah*, Vol. 20 No. 1 (2022).

BAB V

PENUTUP

A. *Kesimpulan*

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, serta melalui uji statistik yang dilakukan menggunakan analisis regresi linier berganda, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Kemudahan Transaksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran menggunakan *Cashless society*.

Temuan ini menunjukkan bahwa mahasiswa UIN Datokarama Palu lebih memilih sistem pembayaran non-tunai karena merasa transaksi menjadi lebih cepat, praktis, dan mudah dilakukan. Faktor seperti kemudahan akses aplikasi, *user interface* yang sederhana, serta tersedianya berbagai metode pembayaran (QRIS, e-wallet, *mobile banking*) mendorong mahasiswa beralih dari transaksi tunai ke transaksi digital. Hal ini membuktikan bahwa persepsi terhadap kemudahan berperan penting dalam membentuk preferensi digital mereka.

2. Efikasi Diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran menggunakan *Cashless society*.

Mahasiswa memiliki tingkat kepercayaan diri yang tinggi terhadap kemampuan mereka dalam menggunakan teknologi, terutama aplikasi keuangan digital. Mereka mampu memahami proses transaksi non-tunai, mengelola akun e-wallet, hingga menyelesaikan kendala teknis tanpa bantuan pihak lain. Semakin tinggi efikasi diri mahasiswa dalam mengoperasikan sistem digital, semakin besar

kecenderungan mereka untuk memilih cashless sebagai metode pembayaran utama.

3. Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran menggunakan *Cashless society*.

Budaya konsumtif modern yang identik dengan efisiensi, kecepatan, dan penyesuaian terhadap tren sosial telah mempengaruhi pola pikir dan perilaku mahasiswa. Mereka tidak hanya menggunakan cashless demi kepraktisan, tetapi juga sebagai simbol gaya hidup modern. Kegiatan sehari-hari seperti berbelanja online, nongkrong di kafe, hingga mengikuti tren promo digital menjadi bagian dari gaya hidup yang mendorong penggunaan sistem non-tunai secara rutin.

4. Kemudahan Transaksi, Efikasi Diri, dan Gaya Hidup secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Preferensi Pembayaran menggunakan *Cashless society*.

Ketiga variabel tersebut saling mendukung satu sama lain dan secara kolektif memberikan kontribusi terhadap meningkatnya kecenderungan mahasiswa untuk meninggalkan transaksi tunai. Keterhubungan antara kenyamanan sistem, keyakinan diri pengguna, dan tekanan gaya hidup modern menjadikan cashless bukan sekadar alternatif, melainkan kebutuhan utama dalam menjalani kehidupan akademik dan sosial mereka.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa saran yang ditujukan kepada pihak-pihak terkait sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa diharapkan dapat terus meningkatkan literasi digital dan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi keuangan, khususnya sistem pembayaran non-tunai (*cashless*). Penggunaan metode pembayaran ini tidak hanya mendukung efisiensi transaksi, tetapi juga mencerminkan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi era digital.
2. Bagi Universitas Islam Negeri Datokarama Palu penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi kampus dalam merancang program edukasi atau pelatihan *digital finance* bagi mahasiswa lintas fakultas. Mengingat *Cashless Society* telah menjadi bagian penting dari ekonomi modern, maka peningkatan literasi keuangan digital berbasis syariah sangat relevan untuk mendukung visi kampus dalam mencetak lulusan yang adaptif terhadap perubahan teknologi dan sistem keuangan.
3. Penelitian ini memberikan kontribusi secara teoritis terhadap pengembangan kajian perilaku konsumen digital, khususnya dalam bidang *Cashless society*. Untuk itu, peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain seperti literasi keuangan, keamanan digital, atau pengaruh media sosial terhadap preferensi pembayaran.
4. Kemudahan penggunaan dan gaya hidup modern memengaruhi preferensi mahasiswa dalam transaksi digital. Penyedia layanan seperti bank syariah, fintech, dan e-wallet disarankan meningkatkan kualitas fitur, antarmuka, kecepatan, dan keamanan agar sesuai dengan kebutuhan generasi muda.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Khobidu. "Peran Bank Umum Syariah Dalam Membangun Less Cash Society." *Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2019.
- Aisyah, S. & Marlina R. "Gaya Hidup, Daya Beli Dan Tingkat Konsumsi." *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2020.
- Alimbudiono, L. S.. *Konsep Pengetauan Akuntansi Manajemen Lingkungan*. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2020.
- Bandura. "Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change." *Psychological Review* 84, no. 2 (1977).
- Febriani, Novi, Tri Lestari, and Siti Rosyafah. "Pengaruh Persepsi, Motivasi, Self Efficacy, Pengaruh Orang Tua Terhadap Minat Mahasiswa Jurusan Akuntansi Sebagai Konsultan Pajak." *EkoBis: Jurnal Ekonomi & Bisnis* 2, no. 1 (2021): 24–31. <https://doi.org/10.46821/ekobis.v2i1.209>.
- Gozali, Imam. *Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21 2013*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2018.
- Hanifah, Taruni Risla, and Imam Mukhlis. "Pengaruh Efektivitas, Hedonis, Kemanfaatan, Dan Kepercayaan Terhadap Minat Mahasiswa Universitas Negeri Malang Dalam Menggunakan Layanan Shopeepay: Pendekatan Technology Acceptance Model." *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)* 9, no. 2 (2022): 69–83. <https://doi.org/10.36987/ecobi.v9i2.2711>.
- Hidayah, Asri Nur. "Pengaruh Tingkat Pemahama, Kemudahan Dan Kemanfaatan Terhadap Minat Menggunakan BNI Syariah Tapcash IB Hasanah." *Skripsi: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2020.
- Husnayetti, Husnayetti, Ellya Sestri, and Irma Novida. "Analisis Faktor Penentu Preferensi Masyarakat Milenial Dalam Menggunakan Sistem Pembayaran Secara Cashless Di Tangerang Selatan." *Jurnal Teknologi Informasi (JUTECH)* 1, no. 1 (2020): 33–47. <https://doi.org/10.32546/jutech.v1i1.851>.
- Imam Ghozali. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21, Edisi 7*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013.
- Khotija Hadi Ningrum dan Muhamdijir Anwar. "Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Minat Penggunaan Pembayaran Non-Tunai Pada Generasi Z Di Surabaya." *Management Studies and Entrepreneurship Journal* 5, no. 2 (2024).

- Lifatin Sakdiyah, Effendi, dan Kustono. "Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory Of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember." *Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi* 4, no. 1 (2019).
- Moh Kasiram. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. UIN MALIK Malang, 2010.
- Nanang Martono. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Revisi II. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016.
- Nirmala, Miftah, M., & Murtik, S. "Analisis Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Mahasiswa Dalam *Cashless society*." *Dikutip Melalui: Https://Api.Semanticscholar.Org/CorpusID:226129450.*, 2020.
- Nirmala, Munasiroh Miftah dan Sri Murtik. "Analisis Gaya Hidup Dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Mahasiswa Dalam *Cashless society*." *Diakses Melalui: Https://Api.Semanticscholar.Org/CorpusID:226129450.*, n.d.
- Ompusunggu, Hermaya, and Poniman Poniman. "Dampak Cashless Dan Cardless Society Bagi Kaum Milenial." *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Sosial Dan Teknologi (SNISTEK)* 5, no. September (2023): 157–62. <https://doi.org/10.33884/psnistek.v5i.8077>.
- Panggih R, D Istiarni dan P. Basuki. "Analisis Pengaruh Persepsi Manfaat, Kemudahan Penggunaan Dan Kredibilitas Terhadap Minat Penggunaan Berulang Internet Banking Dengan Sikap Penggunaan Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris: Nasabah Layanan Internet Banking Di Indonesia)." *Diponegoro, Journal Of Accounting* 3, no. 2 (2014): 12.
- Pinasti, Woro. "Pengaruh Self Efficacy, Locus Of Control Dan Faktor Demografis Terhadap Kematangan Karir Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta." *Skripsi: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, 2018, 31.
- Rahayu Setiani. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Alat Pembayaran Non Tunai (Studi Di Kota Purbalingga)." *Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta*, 2018, 1.
- Rina Ridarana Sari, Zulfatun Ruscitasari, Suhada. "Pengaruh Literasi Keuangan Dan Gaya Hidup Terhadap Cashless Transaction Behavior." *Valid Jurnal Ilmiah* 20, no. 1 (2022): 78–87.
- Saputri, Mutiara Anggun. "Pengaruh Keamanan, Kemudahan, Dan Manfaat Terhadap Kepercayaan Santri Dalam Menggunakan Layanan Pembayaran Non-Tunai (Studi Kasus Pada Pondok Pesantren Al-Hidayah, Karangsuci, Kecamatan Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas)." *Skripsi UIN Prof K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*, 2022.

Septiana. "Pengaruh *Cashless Society* Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Di Kota Kediri." *Skripsi IAIN Metro*, 2021, 35.

Shellen Shellen, Margaretha Ardhanari, Deatri Arumsasi Agung. "Faktor Pembentuk Niat Perilaku Penggunaan Dompet Digital Pada Aplikasi Marketplace." *Jurnal Manajemen Maranatha* 23, no. 1 (2023): 45–56. <https://doi.org/10.28932/jmm.v23i1.7666>.

Siregar, Sofian. *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2015.

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif)*. Bandung: Alfabeta, 2009.

———. *Statistika Untuk Penelitian*. Cet. XXIX. Bandung: Alfabeta, 2017.

Sulaiman, Wahid. *Analisis Regresi Menggunakan SPSS*. Yogyakarta: ANDI, 2008.

Sumardi Suryabrata. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010.

wafika Erininda, Drajat Stiawan, Alvita Tyas Dwi Ar. "Dinamika Perilaku Konsumen Pada Era *Cashless society*: Kajian Literatur Tentang Preferensi Pembayaran." *Jurnal Sahmiyya* 2 (2023): 385–92.

Widyastuti, Retno. "Pengaruh Self Efficacy Dan Dukungan Sosial Keluarga Terhadap Kemampuan Pengambilan Keputusan Karir Siswa." *Jurnal BK Unesa* 3, no. 1 (2013): 231–38.

Winda Armayani. "Pengaruh Persepsi Dan Movitasi Terhadap Minat Berkarir Di Bidang Perbankan Syariah (Studi Empiris Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palu)." *Skripsi Institusi Agama Islam Negeri Datokarama Palu*, 2020, 34–35.

Windi Widiya Dharma. "Pengaruh *Cashless Society* Dan E-Money Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa." *Skripsi UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidiimpuan*, 2023.

LAMPIRAN I KUESIONER PENELITIAN SKRIPSI

“PENGARUH KEMUDAHAN TRANSAKSI, EFIKASI DIRI DAN GAYA HIDUP TERHADAP PREFERENSI PEMBAYARAN MENGGUNAKAN CASHLESS SOCIETY PADA MAHASISWA FEBI UIN DATOKARAMA PALU”

(Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Datokarama Palu)

Kepada Yth. Mahasiswa/i UIN Datokarama Palu
Di Tempat

Assalammualaikum Wr. Wb. Dengan hormat,

Ijinkan perkenalkan nama saya Deril Bintang (21.5.15.0071) mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Datokarama Palu. Bersama ini saya memohon kesediaannya untuk mengisi daftar kuesioner yang diberikan. Informasi yang diberikan sebagai data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi pada Program Studi Sarjana Ekonomi Universitas Islam Negeri Datokarama Palu.

Saya menyadari permohonan ini sedikit mengganggu kegiatan Saudara/i dalam kuesioner ini tidak ada hubungannya dengan status atau kedudukan dalam instansi, maka jawaban yang benar adalah jawaban yang menggambarkan keadaan saudara/i. Penelitian ini diharapkan memberikan hasil yang bermanfaat, jawaban yang anda berikan akan saya jamin kerahasiaannya dan hanya akan saya gunakan untuk kepentingan ilmiah.

Saya mengucapkan banyak terimakasih atas kesediaan dan partisipasi saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dalam waktu singkat.

Hormat Saya



Deril Bintang

21.5.15.0071

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
 - a. Laki-Laki
 - b. Perempuan
3. Jurusan :
 - a. Ekonomi Syariah
 - b. Perbankan Syariah
4. *Cashless Society* merujuk pada masyarakat yang menggunakan sistem pembayaran tanpa uang tunai, seperti melalui aplikasi pembayaran digital, kartu kredit, atau metode elektronik lainnya.
Sudah Menggunakan Metode Pembayaran *Cashless society*?
 - a. Sudah
 - b. Belum
5. Apakah Anda tertarik menggunakan metode pembayaran tanpa uang tunai, seperti pembayaran digital, kartu kredit, atau metode non-tunai lainnya?
 - a. Iya
 - b. Tidak
6. Metode pembayaran cashless merujuk pada transaksi yang dilakukan tanpa menggunakan uang tunai, seperti melalui aplikasi pembayaran (GoPay, OVO, dll.), kartu kredit, atau sistem pembayaran lainnya yang berbasis elektronik.
Transaksi Yang Sering Dilakukan Dalam Pembayaran *Cashless society*:

a. Belanja Online	c. Pembayaran Tagihan
b. Pembayaran UKT	d. Pembayaran Pesan Makanan Online

B. PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda centang (✓) pada kolom jawaban yang tersedia. Tiap pertanyaan dan pernyataan hanya diperbolehkan ada satu jawaban.

***Skala yang digunakan dalam menjawab pertanyaan adalah sebagai berikut:**

Point	Keterangan
1	Sangat Tidak Setuju
2	Tidak Setuju
3	Kurang Setuju
4	Setuju
5	Sangat Setuju

C. DAFTAR PERNYATAAN

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5	
		STS	TS	KS	S	SS	
Kemudahan Transaksi (X₁)							
Kemudahan Penggunaan							
1.	Saya merasa penggunaan sistem pembayaran non-tunai sangat mudah dipahami						
2.	Saya merasa tidak mengalami kesulitan dalam mengoperasikan aplikasi pembayaran non-tunai						
Kemudahan Akses							
3.	Saya dapat menggunakan aplikasi pembayaran non-tunai kapan dan dimana saja.						
4.	Infrastruktur pembayaran non-tunai tersedia dengan baik di tempat-tempat yang sering saya kunjungi.						
Efikasi Diri (X₂)							
Keyakinan Individu Terhadap Tingkat Penggunaan Teknologi							
1.	Saya yakin dapat menggunakan pembayaran non-tunai tanpa bantuan orang lain.						
2.	Saya percaya diri dalam menggunakan berbagai fitur yang tersedia dalam aplikasi pembayaran non-tunai.						
Tingkah Laku							
3.	Saya lebih memilih menggunakan pembayaran non-tunai dibandingkan pembayaran tunai.						
4.	Saya memilih aplikasi pembayaran non-tunai yang sesuai dengan kebutuhan saya.						
Keyakinan Individu Terhadap Pemahaman Melakukan Pembayaran Non-Tunai							
5.	Saya yakin bahwa pembayaran non-tunai lebih praktis dibandingkan pembayaran tunai						
Gaya Hidup (X₃)							
Perilaku Konsumtif							
1.	Saya cenderung lebih sering berbelanja ketika menggunakan metode pembayaran non-tunai.						
2.	Saya merasa lebih nyaman berbelanja dengan menggunakan metode pembayaran non-tunai.						
Mobilitas Tinggi							
3.	Saya sering berpergian dan pembayaran non-tunai sangat membantu saya dalam melakukan transaksi.						
4.	Saya menggunakan pembayaran non-tunai karena tidak						

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
		STS	TS	KS	S	SS
	terlalu suka membawa uang tunai dalam jumlah besar ketika sedang berpergian.					
Status Sosial						
5.	Saya menggunakan pembayaran non-tunai karena mengikuti tren orang-orang disekitar saya					
6.	Saya merasa pembayaran non- tunai meningkatkan citra sosial saya.					
Preferensi Pembayaran (Y)						
Kemudahan Penggunaan						
1.	Saya merasa pembayaran non- tunai memberikan pengalaman transaksi yang lebih nyaman.					
Fleksibilitas						
2.	Saya dapat menggunakan pembayaran non-tunai untuk berbagai jenis transaksi.					
3.	Saya merasa pembayaran non- tunai lebih fleksibel dibandingkan metode pembayaran lainnya.					
Kecepatan Transaksi						
4.	Saya memilih pembayaran non- tunai karena transaksi lebih cepat dibandingkan dengan pembayaran tunai.					
Faktor Sosial dan Budaya						
5.	Saya lebih nyaman menggunakan pembayaran non-tunai karena banyak orang di sekitar saya menggunakan					
6.	Saya memilih pembayaran non-tunai karena mengikuti perkembangan teknologi dan gaya hidup modern.					

LAMPIRAN II KUESIONER ONLINE

00.09
◀ WhatsApp

● LTE

“PENGARUH KEMUDAHAN TRANSAKSI, EFIGASI DIRI DAN GAYA HIDUP TERHADAP PREFERENSI PEMBAYARAN MENGGUNAKAN CASHLESS SOCIETY PADA MAHASISWA UIN DATOKARAMA PALU” (Studi Pada Selurug Mahasiswa UIN Datokarama Palu)

Kepada Yth. Ma
Palu
Di Tempat

Minta akses pengeditan

docs.google.com

LAMPIRAN III DATA TABULASI

KEMUDAHAN TRANSAKSI (X1)				TOTAL X1
X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	
2	1	1	2	6
5	4	4	3	16
1	2	2	1	6
5	5	5	4	19
4	4	4	4	16
5	5	5	5	20
4	4	4	4	16
4	3	5	3	15
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	5	5	5	19
5	5	5	4	19
5	5	1	4	15
5	4	2	3	14
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
4	5	5	4	18
4	3	4	4	15
2	2	2	2	8
3	3	3	3	12
4	4	5	4	17
5	4	4	4	17
4	3	4	4	15
5	5	5	5	20
4	4	2	2	12
5	4	3	3	15
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
5	5	3	3	16
4	3	5	4	16
5	5	5	5	20
4	4	4	4	16
1	1	1	1	4
5	5	5	5	20
3	3	3	2	11

3	4	4	4	15
5	5	4	5	19
4	4	4	4	16
5	4	4	4	17
5	5	4	4	18
4	4	4	3	15
3	4	4	3	14
5	5	5	3	18
4	5	5	5	19
4	4	5	5	18
3	3	3	3	12
5	5	4	5	19
5	4	3	3	15
3	4	4	3	14
5	4	5	3	17
4	3	4	3	14
3	3	1	1	8
5	5	5	3	18
4	4	4	3	15
3	2	3	4	12
5	5	3	1	14
4	4	3	4	15
2	1	3	4	10
4	3	4	5	16
4	4	4	2	14
5	5	5	4	19
5	4	5	3	17
3	3	2	4	12
4	4	4	2	14
4	5	4	4	17
5	5	3	4	17
5	3	5	5	18
5	5	4	3	17
4	5	5	5	19
4	3	5	4	16
4	5	3	3	15
4	4	4	4	16
5	4	3	5	17
4	4	3	3	14

5	5	5	5	20
4	4	5	4	17
4	4	3	4	15
4	4	4	3	15
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
3	3	3	3	12
5	5	5	5	20
4	4	4	4	16
3	3	3	4	13
5	4	4	3	16
3	3	3	3	12
3	3	2	5	13
3	4	3	2	12
4	4	5	4	17
4	4	4	2	14
3	5	3	5	16
1	1	4	4	10
3	3	1	1	8
5	4	4	3	16
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
4	4	3	3	14

EFEKASI DIRI (X2)					TOTAL X2
X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	
1	1	2	1	2	7
3	4	3	4	4	18
3	3	3	3	3	15
5	5	4	5	5	24
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	4	3	3	3	17
3	4	4	4	5	20
4	4	4	3	3	18
3	4	2	5	4	18

5	5	5	5	5	25
2	5	3	4	4	18
4	2	1	5	4	16
4	4	3	4	3	18
4	5	5	5	4	23
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
2	3	2	2	2	11
4	4	2	2	2	14
4	5	4	4	5	22
4	3	4	4	4	19
3	4	3	4	2	16
5	5	5	5	5	25
3	3	2	3	3	14
4	4	4	3	5	20
4	4	3	5	3	19
5	5	4	4	5	23
4	5	4	5	4	22
5	5	4	5	5	24
4	4	3	4	3	18
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
1	1	3	2	2	9
1	3	4	5	4	17
2	2	3	3	3	13
4	4	4	4	4	20
5	5	3	5	5	23
4	4	5	5	4	22
4	4	5	5	5	23
5	5	5	4	4	23
3	4	4	4	3	18
3	3	2	4	2	14
5	5	5	5	3	23
5	5	5	4	5	24
5	3	5	5	5	23
4	4	3	4	4	19
5	5	3	4	5	22
3	4	3	4	4	18
4	4	2	3	2	15

4	4	4	4	4	20
4	3	4	3	3	17
2	1	3	2	3	11
5	3	5	5	5	23
5	5	4	3	4	21
3	3	1	2	3	12
3	4	5	5	5	22
4	5	4	5	4	22
5	4	5	4	4	22
3	5	4	4	5	21
5	4	4	5	4	22
4	5	5	5	4	23
5	4	5	4	5	23
4	5	4	5	4	22
4	4	5	4	5	22
3	1	2	3	2	11
4	3	4	3	3	17
5	4	3	3	4	19
5	5	4	4	5	23
4	5	3	3	4	19
3	2	3	4	3	15
4	5	4	3	4	20
4	4	1	3	3	15
4	3	4	4	3	18
3	4	5	5	5	22
5	3	5	3	4	20
4	5	2	3	4	18
3	3	4	4	3	17
4	3	4	3	4	18
4	4	5	4	4	21
5	5	4	5	5	24
4	5	5	4	3	21
5	4	2	5	4	20
2	3	3	1	3	12
1	3	2	3	3	12
4	5	5	5	5	24
5	4	5	4	5	23
3	3	2	3	2	13
4	4	3	3	2	16

3	3	2	2	2	12
5	4	5	5	5	24
4	5	5	4	5	23
3	2	2	1	1	9
3	5	4	5	4	21
4	4	2	5	5	20
5	5	4	4	5	23
4	4	3	5	4	20
5	5	4	5	4	23
4	3	5	5	5	22

GAYA HIDUP (X3)						TOTAL X3
X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	
2	1	1	2	1	2	9
4	4	4	2	2	4	20
1	1	4	4	2	2	14
4	5	5	5	5	4	28
5	5	4	5	4	4	27
3	3	4	4	4	5	23
5	5	5	4	5	5	29
4	5	4	5	5	5	28
5	4	5	5	5	5	29
4	4	5	5	4	4	26
5	4	4	4	4	5	26
4	4	2	4	4	4	22
3	3	3	2	2	3	16
5	4	5	4	4	5	27
5	5	5	4	5	4	28
4	4	5	5	4	5	27
3	3	4	3	4	3	20
5	5	4	4	5	5	28
4	4	5	5	5	4	27
3	4	4	3	3	3	20
5	4	4	4	5	5	27
4	4	3	3	4	3	21
5	5	5	5	4	5	29
5	5	5	4	5	5	29
3	5	5	5	3	5	26

4	5	4	5	4	5	27
3	4	4	4	3	3	21
5	4	4	5	5	4	27
5	5	4	5	5	4	28
5	5	4	4	4	5	27
4	4	5	4	4	5	26
5	4	4	5	4	4	26
5	5	5	4	5	4	28
4	4	2	2	2	4	18
4	5	4	5	5	5	28
3	4	3	3	4	4	21
4	4	2	2	4	4	20
1	2	2	1	2	2	10
5	5	4	4	4	4	26
4	5	5	5	5	5	29
5	4	3	5	3	4	24
3	3	1	3	2	2	14
5	4	5	4	5	4	27
3	3	2	2	1	2	13
3	3	3	2	2	1	14
5	5	4	3	4	4	25
5	5	4	4	5	4	27
5	4	5	4	5	5	28
4	5	5	4	4	5	27
4	5	5	5	5	5	29
5	5	4	5	5	5	29
4	5	5	5	5	4	28
5	5	4	4	3	5	26
5	5	5	4	4	5	28
4	4	5	5	5	4	27
3	2	3	2	3	3	16
4	5	5	5	4	4	27
5	5	4	5	5	5	29
5	4	5	5	5	5	29
4	4	5	4	5	4	26
3	3	1	1	2	2	12
5	4	5	4	5	4	27
5	5	4	5	4	5	28
5	4	4	4	5	4	26

5	4	4	4	5	4	26
5	5	5	5	4	5	29
4	3	3	3	2	2	17
4	5	5	5	5	4	28
4	5	5	4	5	4	27
4	3	3	2	3	3	18
3	4	4	3	3	4	21
4	5	5	5	5	5	29
5	5	5	4	5	4	28
4	5	5	5	5	5	29
1	1	4	4	1	4	15
5	4	5	5	4	4	27
4	5	4	5	4	5	27
4	5	5	4	5	5	28
5	5	5	5	5	5	30
3	4	3	4	5	4	23
4	5	4	5	5	5	28
2	3	2	3	2	3	15
5	5	4	5	4	5	28
4	5	4	5	5	4	27
2	1	2	3	3	3	14
4	5	4	3	5	3	24
5	4	5	5	4	5	28
3	4	5	5	4	5	26
5	5	4	5	4	4	27
4	4	4	4	5	5	26
4	5	4	5	5	5	28
4	5	5	4	4	5	27
5	3	4	4	5	4	25
5	5	4	5	5	4	28
3	2	3	2	1	1	12
4	5	5	5	5	4	28
5	4	5	4	5	4	27
3	5	3	5	4	5	25
5	3	4	4	5	5	26

PREFERENSI PEMBAYARAN						TOTAL Y
Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	
1	2	1	1	1	1	7
4	4	4	3	4	5	24
4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
4	3	3	4	4	4	22
4	4	5	4	5	5	27
4	4	4	5	5	5	27
5	4	4	4	4	4	25
5	5	5	5	4	4	28
4	1	4	2	2	4	17
5	1	1	1	2	1	11
4	4	3	4	4	3	22
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
2	3	2	3	3	2	15
2	2	2	2	2	2	12
4	5	4	4	4	4	25
4	4	4	4	4	4	24
3	4	3	3	3	4	20
5	5	4	4	5	5	28
4	4	4	5	5	5	27
3	4	4	5	5	3	24
4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	5	5	30
5	5	4	4	4	4	26
4	5	5	3	2	5	24
3	4	3	2	2	2	16
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
1	1	4	5	4	3	18
5	5	5	4	3	4	26
3	3	3	3	3	3	18
4	4	4	4	4	4	24

5	4	3	5	4	5	26
4	4	3	3	3	3	20
5	5	5	5	4	5	29
4	4	5	4	5	4	26
4	4	3	4	3	4	22
4	4	4	3	3	4	22
5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	4	5	29
5	5	5	5	2	2	24
3	3	3	3	3	3	18
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
3	3	3	4	2	3	18
5	4	4	3	4	4	24
3	3	3	3	3	3	18
3	4	5	2	3	4	21
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	5	4	25
3	3	2	1	1	2	12
5	4	5	4	5	5	28
5	4	4	5	4	5	27
4	5	4	4	4	4	25
4	4	5	3	5	3	24
1	2	2	1	2	2	10
4	4	5	4	5	4	26
5	4	5	5	4	5	28
3	3	4	4	4	4	22
4	5	5	5	5	4	28
3	3	2	3	2	2	15
4	3	4	3	4	3	21
5	5	4	4	5	4	27
5	4	5	5	4	5	28
3	3	3	2	2	2	15
4	4	3	4	3	4	22
4	5	5	4	5	5	28
4	5	5	5	4	5	28
5	5	5	5	4	5	29
3	3	2	1	2	1	12
5	4	4	5	5	4	27

5	4	4	5	4	5	27
5	5	5	4	5	5	29
5	5	4	5	5	4	28
4	5	5	5	5	5	29
5	5	4	4	5	4	27
4	3	3	4	3	2	19
5	4	4	4	4	4	25
4	4	5	5	3	4	25
2	2	1	1	2	2	10
4	5	4	4	4	5	26
4	5	5	5	5	5	29
4	3	4	4	3	2	20
5	5	4	5	5	5	29
4	4	3	3	4	3	21
4	4	4	5	5	5	27
5	5	5	4	4	5	28
4	5	5	5	4	5	28
4	5	4	3	5	5	26
3	2	3	3	2	1	14
4	5	4	5	5	5	28
5	4	5	4	5	5	28
5	5	4	4	5	4	27
5	5	5	4	5	5	29

LAMPIRAN IV METHODE OF SUCCESIVE INTERVAL (MSI)

Successive Interval					Successive Interval					Total X2
X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Total X1	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	
1,566	1,000	1,000	1,709	5,275	1,000	1,000	1,974	1,000	2,091	7,065
4,241	3,031	3,045	2,405	12,722	2,258	3,097	2,695	3,225	3,701	14,976
1,000	1,552	1,649	1,000	5,201	2,258	2,217	2,695	2,389	2,897	12,457
4,241	4,221	4,149	3,243	15,855	4,369	4,261	3,435	4,355	4,814	21,235
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	3,097	3,435	3,225	3,701	16,635
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	4,369	4,261	4,506	4,355	4,814	22,305
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	3,097	3,435	3,225	3,701	16,635
3,038	2,137	4,149	2,405	11,729	3,177	3,097	2,695	2,389	2,897	14,256
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	2,258	3,097	3,435	3,225	4,814	16,829
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	3,097	3,435	2,389	2,897	14,996
3,038	4,221	4,149	4,324	15,732	2,258	3,097	1,974	4,355	3,701	15,386
4,241	4,221	4,149	3,243	15,855	4,369	4,261	4,506	4,355	4,814	22,305
4,241	4,221	1,000	3,243	12,705	1,631	4,261	2,695	3,225	3,701	15,513
4,241	3,031	1,649	2,405	11,325	3,177	1,593	1,000	4,355	3,701	13,826
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	3,097	2,695	3,225	2,897	15,092
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	4,261	4,506	4,355	3,701	20,000
3,038	4,221	4,149	3,243	14,651	3,177	3,097	3,435	3,225	3,701	16,635
3,038	2,137	3,045	3,243	11,464	3,177	3,097	3,435	3,225	3,701	16,635
1,566	1,552	1,649	1,709	6,476	1,631	2,217	1,974	1,697	2,091	9,610
2,164	2,137	2,258	2,405	8,965	3,177	3,097	1,974	1,697	2,091	12,036
3,038	3,031	4,149	3,243	13,461	3,177	4,261	3,435	3,225	4,814	18,913
4,241	3,031	3,045	3,243	13,560	3,177	2,217	3,435	3,225	3,701	15,756
3,038	2,137	3,045	3,243	11,464	2,258	3,097	2,695	3,225	2,091	13,366
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	4,369	4,261	4,506	4,355	4,814	22,305
3,038	3,031	1,649	1,709	9,426	2,258	2,217	1,974	2,389	2,897	11,736
4,241	3,031	2,258	2,405	11,935	3,177	3,097	3,435	2,389	4,814	16,913
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	3,177	3,097	2,695	4,355	2,897	16,222
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	4,369	4,261	3,435	3,225	4,814	20,104
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	3,177	4,261	3,435	4,355	3,701	18,930
4,241	4,221	2,258	2,405	13,125	4,369	4,261	3,435	4,355	4,814	21,235
3,038	2,137	4,149	3,243	12,568	3,177	3,097	2,695	3,225	2,897	15,092
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	4,369	4,261	4,506	4,355	4,814	22,305
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	3,097	3,435	3,225	3,701	16,635
1,000	1,000	1,000	1,000	4,000	1,000	1,000	2,695	1,697	2,091	8,483
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	1,000	2,217	3,435	4,355	3,701	14,709
2,164	2,137	2,258	1,709	8,269	1,631	1,593	2,695	2,389	2,897	11,206
2,164	3,031	3,045	3,243	11,484	3,177	3,097	3,435	3,225	3,701	16,635
4,241	4,221	3,045	4,324	15,831	4,369	4,261	2,695	4,355	4,814	20,495
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	3,097	4,506	4,355	3,701	18,836
4,241	3,031	3,045	3,243	13,560	3,177	3,097	4,506	4,355	4,814	19,949
4,241	4,221	3,045	3,243	14,751	4,369	4,261	4,506	3,225	3,701	20,062

3,038	3,031	3,045	2,405	11,518	2,258	3,097	3,435	3,225	2,897	14,912
2,164	3,031	3,045	2,405	10,645	2,258	2,217	1,974	3,225	2,091	11,765
4,241	4,221	4,149	2,405	15,016	4,369	4,261	4,506	4,355	2,897	20,388
3,038	4,221	4,149	4,324	15,732	4,369	4,261	4,506	3,225	4,814	21,175
3,038	3,031	4,149	4,324	14,541	4,369	2,217	4,506	4,355	4,814	20,261
2,164	2,137	2,258	2,405	8,965	3,177	3,097	2,695	3,225	3,701	15,895
4,241	4,221	3,045	4,324	15,831	4,369	4,261	2,695	3,225	4,814	19,364
4,241	3,031	2,258	2,405	11,935	2,258	3,097	2,695	3,225	3,701	14,976
2,164	3,031	3,045	2,405	10,645	3,177	3,097	1,974	2,389	2,091	12,728
4,241	3,031	4,149	2,405	13,825	3,177	3,097	3,435	3,225	3,701	16,635
3,038	2,137	3,045	2,405	10,625	3,177	2,217	3,435	2,389	2,897	14,116
2,164	2,137	1,000	1,000	6,302	1,631	1,000	2,695	1,697	2,897	9,920
4,241	4,221	4,149	2,405	15,016	4,369	2,217	4,506	4,355	4,814	20,261
3,038	3,031	3,045	2,405	11,518	4,369	4,261	3,435	2,389	3,701	18,155
2,164	1,552	2,258	3,243	9,218	2,258	2,217	1,000	1,697	2,897	10,069
4,241	4,221	2,258	1,000	11,721	2,258	3,097	4,506	4,355	4,814	19,030
3,038	3,031	2,258	3,243	11,570	3,177	4,261	3,435	4,355	3,701	18,930
1,566	1,000	2,258	3,243	8,068	4,369	3,097	4,506	3,225	3,701	18,898
3,038	2,137	3,045	4,324	12,544	2,258	4,261	3,435	3,225	4,814	17,993
3,038	3,031	3,045	1,709	10,823	4,369	3,097	3,435	4,355	3,701	18,957
4,241	4,221	4,149	3,243	15,855	3,177	4,261	4,506	4,355	3,701	20,000
4,241	3,031	4,149	2,405	13,825	4,369	3,097	4,506	3,225	4,814	20,011
2,164	2,137	1,649	3,243	9,194	3,177	4,261	3,435	4,355	3,701	18,930
3,038	3,031	3,045	1,709	10,823	3,177	3,097	4,506	3,225	4,814	18,819
3,038	4,221	3,045	3,243	13,548	2,258	1,000	1,974	2,389	2,091	9,712
4,241	4,221	2,258	3,243	13,964	3,177	2,217	3,435	2,389	2,897	14,116
4,241	2,137	4,149	4,324	14,851	4,369	3,097	2,695	2,389	3,701	16,251
4,241	4,221	3,045	2,405	13,912	4,369	4,261	3,435	3,225	4,814	20,104
3,038	4,221	4,149	4,324	15,732	3,177	4,261	2,695	2,389	3,701	16,224
3,038	2,137	4,149	3,243	12,568	2,258	1,593	2,695	3,225	2,897	12,668
3,038	4,221	2,258	2,405	11,922	3,177	4,261	3,435	2,389	3,701	16,964
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	3,177	3,097	1,000	2,389	2,897	12,561
4,241	3,031	2,258	4,324	13,854	3,177	2,217	3,435	3,225	2,897	14,952
3,038	3,031	2,258	2,405	10,731	2,258	3,097	4,506	4,355	4,814	19,030
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	4,369	2,217	4,506	2,389	3,701	17,182
3,038	3,031	4,149	3,243	13,461	3,177	4,261	1,974	2,389	3,701	15,503
3,038	3,031	2,258	3,243	11,570	2,258	2,217	3,435	3,225	2,897	14,033
3,038	3,031	3,045	2,405	11,518	3,177	2,217	3,435	2,389	3,701	14,920
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	3,177	3,097	4,506	3,225	3,701	17,706
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	4,369	4,261	3,435	4,355	4,814	21,235
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	3,177	4,261	4,506	3,225	2,897	18,066
2,164	2,137	2,258	2,405	8,965	4,369	3,097	1,974	4,355	3,701	17,497
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	1,631	2,217	2,695	1,000	2,897	10,441
3,038	3,031	3,045	3,243	12,357	1,000	2,217	1,974	2,389	2,897	10,478
2,164	2,137	2,258	3,243	9,803	3,177	4,261	4,506	4,355	4,814	21,113

4,241	3,031	3,045	2,405	12,722	4,369	3,097	4,506	3,225	4,814	20,011
2,164	2,137	2,258	2,405	8,965	2,258	2,217	1,974	2,389	2,091	10,929
2,164	2,137	1,649	4,324	10,274	3,177	3,097	2,695	2,389	2,091	13,449
2,164	3,031	2,258	1,709	9,162	2,258	2,217	1,974	1,697	2,091	10,237
3,038	3,031	4,149	3,243	13,461	4,369	3,097	4,506	4,355	4,814	21,141
3,038	3,031	3,045	1,709	10,823	3,177	4,261	4,506	3,225	4,814	19,983
2,164	4,221	2,258	4,324	12,968	2,258	1,593	1,974	1,000	1,000	7,825
1,000	1,000	3,045	3,243	8,289	2,258	4,261	3,435	4,355	3,701	18,010
2,164	2,137	1,000	1,000	6,302	3,177	3,097	1,974	4,355	4,814	17,418
4,241	3,031	3,045	2,405	12,722	4,369	4,261	3,435	3,225	4,814	20,104
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	3,177	3,097	2,695	4,355	3,701	17,026
4,241	4,221	4,149	4,324	16,935	4,369	4,261	3,435	4,355	3,701	20,121
3,038	3,031	2,258	2,405	10,731	3,177	2,217	4,506	4,355	4,814	19,069

Successive Interval							Total X3
X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6		Total X3
1,566	1,000	1,000	1,906	1,000	1,794		8,266
3,026	2,788	3,023	1,906	1,792	3,121		15,657
1,000	1,000	3,023	3,179	1,792	1,794		11,788
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	3,121		22,774
4,205	4,006	3,023	4,358	2,860	3,121		21,573
2,185	2,014	3,023	3,179	2,860	4,358		17,619
4,205	4,006	4,241	3,179	4,022	4,358		24,011
3,026	4,006	3,023	4,358	4,022	4,358		22,793
4,205	2,788	4,241	4,358	4,022	4,358		23,973
3,026	2,788	4,241	4,358	2,860	3,121		20,394
4,205	2,788	3,023	3,179	2,860	4,358		20,413
3,026	2,788	1,734	3,179	2,860	3,121		16,708
2,185	2,014	2,246	1,906	1,792	2,334		12,477
4,205	2,788	4,241	3,179	2,860	4,358		21,631
4,205	4,006	4,241	3,179	4,022	3,121		22,774
3,026	2,788	4,241	4,358	2,860	4,358		21,631
2,185	2,014	3,023	2,482	2,860	2,334		14,898
4,205	4,006	3,023	3,179	4,022	4,358		22,793
3,026	2,788	4,241	4,358	4,022	3,121		21,556
2,185	2,788	3,023	2,482	2,256	2,334		15,069
4,205	2,788	3,023	3,179	4,022	4,358		21,576
3,026	2,788	2,246	2,482	2,860	2,334		15,736
4,205	4,006	4,241	4,358	2,860	4,358		24,027
4,205	4,006	4,241	3,179	4,022	4,358		24,011
2,185	4,006	4,241	4,358	2,256	4,358		21,404
3,026	4,006	3,023	4,358	2,860	4,358		21,631
2,185	2,788	3,023	3,179	2,256	2,334		15,766

4,205	2,788	3,023	4,358	4,022	3,121	21,518
4,205	4,006	3,023	4,358	4,022	3,121	22,736
4,205	4,006	3,023	3,179	2,860	4,358	21,631
3,026	2,788	4,241	3,179	2,860	4,358	20,451
4,205	2,788	3,023	4,358	2,860	3,121	20,356
4,205	4,006	4,241	3,179	4,022	3,121	22,774
3,026	2,788	1,734	1,906	1,792	3,121	14,367
3,026	4,006	3,023	4,358	4,022	4,358	22,793
2,185	2,788	2,246	2,482	2,860	3,121	15,683
3,026	2,788	1,734	1,906	2,860	3,121	15,435
1,000	1,552	1,734	1,000	1,792	1,794	8,872
4,205	4,006	3,023	3,179	2,860	3,121	20,394
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	4,358	24,011
4,205	2,788	2,246	4,358	2,256	3,121	18,975
2,185	2,014	1,000	2,482	1,792	1,794	11,267
4,205	2,788	4,241	3,179	4,022	3,121	21,556
2,185	2,014	1,734	1,906	1,000	1,794	10,633
2,185	2,014	2,246	1,906	1,792	1,000	11,143
4,205	4,006	3,023	2,482	2,860	3,121	19,697
4,205	4,006	3,023	3,179	4,022	3,121	21,556
4,205	2,788	4,241	3,179	4,022	4,358	22,793
3,026	4,006	4,241	3,179	2,860	4,358	21,669
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	4,358	24,011
4,205	4,006	3,023	4,358	4,022	4,358	23,972
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	3,121	22,774
4,205	4,006	3,023	3,179	2,256	4,358	21,027
4,205	4,006	4,241	3,179	2,860	4,358	22,848
3,026	2,788	4,241	4,358	4,022	3,121	21,556
2,185	1,552	2,246	1,906	2,256	2,334	12,480
3,026	4,006	4,241	4,358	2,860	3,121	21,611
4,205	4,006	3,023	4,358	4,022	4,358	23,972
4,205	2,788	4,241	4,358	4,022	4,358	23,973
3,026	2,788	4,241	3,179	4,022	3,121	20,377
2,185	2,014	1,000	1,000	1,792	1,794	9,785
4,205	2,788	4,241	3,179	4,022	3,121	21,556
4,205	4,006	3,023	4,358	2,860	4,358	22,810
4,205	2,788	3,023	3,179	4,022	3,121	20,339
4,205	2,788	3,023	3,179	4,022	3,121	20,339
4,205	4,006	4,241	4,358	2,860	4,358	24,027
3,026	2,014	2,246	2,482	1,792	1,794	13,354
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	3,121	22,774
3,026	4,006	4,241	3,179	4,022	3,121	21,594
3,026	2,014	2,246	1,906	2,256	2,334	13,782
2,185	2,788	3,023	2,482	2,256	3,121	15,857
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	4,358	24,011

4,205	4,006	4,241	3,179	4,022	3,121	22,774
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	4,358	24,011
1,000	1,000	3,023	3,179	1,000	3,121	12,323
4,205	2,788	4,241	4,358	2,860	3,121	21,573
3,026	4,006	3,023	4,358	2,860	4,358	21,631
3,026	4,006	4,241	3,179	4,022	4,358	22,831
4,205	4,006	4,241	4,358	4,022	4,358	25,190
2,185	2,788	2,246	3,179	4,022	3,121	17,542
3,026	4,006	3,023	4,358	4,022	4,358	22,793
1,566	2,014	1,734	2,482	1,792	2,334	11,922
4,205	4,006	3,023	4,358	2,860	4,358	22,810
3,026	4,006	3,023	4,358	4,022	3,121	21,556
1,566	1,000	1,734	2,482	2,256	2,334	11,373
3,026	4,006	3,023	2,482	4,022	2,334	18,893
4,205	2,788	4,241	4,358	2,860	4,358	22,810
2,185	2,788	4,241	4,358	2,860	4,358	20,790
4,205	4,006	3,023	4,358	2,860	3,121	21,573
3,026	2,788	3,023	3,179	4,022	4,358	20,396
3,026	4,006	3,023	4,358	4,022	4,358	22,793
3,026	4,006	4,241	3,179	2,860	4,358	21,669
4,205	2,014	3,023	3,179	4,022	3,121	19,565
4,205	4,006	3,023	4,358	4,022	3,121	22,736
2,185	1,552	2,246	1,906	1,000	1,000	9,890
3,026	4,006	4,241	4,358	4,022	3,121	22,774
4,205	2,788	4,241	3,179	4,022	3,121	21,556
2,185	4,006	2,246	4,358	2,860	4,358	20,013
4,205	2,014	3,023	3,179	4,022	4,358	20,802

Successive Interval						
Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Total Y
1,000	1,657	1,000	1,000	1,000	1,000	6,657
3,061	3,090	3,158	2,097	3,365	4,183	18,953
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
4,316	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	25,769
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
4,316	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	25,769
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
3,061	2,218	2,300	2,915	3,365	3,018	16,876
3,061	3,090	4,355	2,915	4,508	4,183	22,112
3,061	3,090	3,158	4,092	4,508	4,183	22,092
4,316	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	19,861
4,316	4,316	4,355	4,092	3,365	3,018	23,461

3,061	1,000	3,158	1,608	2,002	3,018	13,847
4,316	1,000	1,000	1,000	2,002	1,000	10,317
3,061	3,090	2,300	2,915	3,365	2,328	17,059
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
1,566	2,218	1,697	2,097	2,645	1,820	12,042
1,566	1,657	1,697	1,608	2,002	1,820	10,349
3,061	4,316	3,158	2,915	3,365	3,018	19,832
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
2,121	3,090	2,300	2,097	2,645	3,018	15,271
4,316	4,316	3,158	2,915	4,508	4,183	23,394
3,061	3,090	3,158	4,092	4,508	4,183	22,092
2,121	3,090	3,158	4,092	4,508	2,328	19,297
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
4,316	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	25,769
4,316	4,316	3,158	2,915	3,365	3,018	21,086
3,061	4,316	4,355	2,097	2,002	4,183	20,013
2,121	3,090	2,300	1,608	2,002	1,820	12,941
4,316	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	25,769
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
1,000	1,000	3,158	4,092	3,365	2,328	14,943
4,316	4,316	4,355	2,915	2,645	3,018	21,564
2,121	2,218	2,300	2,097	2,645	2,328	13,709
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
4,316	3,090	2,300	4,092	3,365	4,183	21,345
3,061	3,090	2,300	2,097	2,645	2,328	15,521
4,316	4,316	4,355	4,092	3,365	4,183	24,626
3,061	3,090	4,355	2,915	4,508	3,018	20,947
3,061	3,090	2,300	2,915	2,645	3,018	17,029
3,061	3,090	3,158	2,097	2,645	3,018	17,069
4,316	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	25,769
4,316	4,316	4,355	4,092	3,365	4,183	24,626
4,316	4,316	4,355	4,092	2,002	1,820	20,900
2,121	2,218	2,300	2,097	2,645	2,328	13,709
4,316	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	25,769
3,061	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	18,606
2,121	2,218	2,300	2,915	2,002	2,328	13,884
4,316	3,090	3,158	2,097	3,365	3,018	19,043
2,121	2,218	2,300	2,097	2,645	2,328	13,709
2,121	3,090	4,355	1,608	2,645	3,018	16,838
4,316	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	25,769
3,061	3,090	3,158	2,915	4,508	3,018	19,750
2,121	2,218	1,697	1,000	1,000	1,820	9,856
4,316	3,090	4,355	2,915	4,508	4,183	23,366

4,316	3,090	3,158	4,092	3,365	4,183	22,202
3,061	4,316	3,158	2,915	3,365	3,018	19,832
3,061	3,090	4,355	2,097	4,508	2,328	19,440
1,000	1,657	1,697	1,000	2,002	1,820	9,175
3,061	3,090	4,355	2,915	4,508	3,018	20,947
4,316	3,090	4,355	4,092	3,365	4,183	23,400
2,121	2,218	3,158	2,915	3,365	3,018	16,794
3,061	4,316	4,355	4,092	4,508	3,018	23,350
2,121	2,218	1,697	2,097	2,002	1,820	11,954
3,061	2,218	3,158	2,097	3,365	2,328	16,226
4,316	4,316	3,158	2,915	4,508	3,018	22,230
4,316	3,090	4,355	4,092	3,365	4,183	23,400
2,121	2,218	2,300	1,608	2,002	1,820	12,068
3,061	3,090	2,300	2,915	2,645	3,018	17,029
3,061	4,316	4,355	2,915	4,508	4,183	23,337
3,061	4,316	4,355	4,092	3,365	4,183	23,371
4,316	4,316	4,355	4,092	3,365	4,183	24,626
2,121	2,218	1,697	1,000	2,002	1,000	10,037
4,316	3,090	3,158	4,092	4,508	3,018	22,181
4,316	3,090	3,158	4,092	3,365	4,183	22,202
4,316	4,316	4,355	2,915	4,508	4,183	24,592
4,316	4,316	3,158	4,092	4,508	3,018	23,407
3,061	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	24,515
4,316	4,316	3,158	2,915	4,508	3,018	22,230
3,061	2,218	2,300	2,915	2,645	1,820	14,958
4,316	3,090	3,158	2,915	3,365	3,018	19,861
3,061	3,090	4,355	4,092	2,645	3,018	20,262
1,566	1,657	1,000	1,000	2,002	1,820	9,044
3,061	4,316	3,158	2,915	3,365	4,183	20,997
3,061	4,316	4,355	4,092	4,508	4,183	24,515
3,061	2,218	3,158	2,915	2,645	1,820	15,816
4,316	4,316	3,158	4,092	4,508	4,183	24,572
3,061	3,090	2,300	2,097	3,365	2,328	16,241
3,061	3,090	3,158	4,092	4,508	4,183	22,092
4,316	4,316	4,355	2,915	3,365	4,183	23,448
3,061	4,316	4,355	4,092	3,365	4,183	23,371
3,061	4,316	3,158	2,097	4,508	4,183	21,322
2,121	1,657	2,300	2,097	2,002	1,000	11,176
3,061	4,316	3,158	4,092	4,508	4,183	23,317
4,316	3,090	4,355	2,915	4,508	4,183	23,366
4,316	4,316	3,158	2,915	4,508	3,018	22,230
4,316	4,316	4,355	2,915	4,508	4,183	24,592

LAMPIRAN V UJI VALIDITAS DAN REALIBILITAS

UJI VALIDITAS

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Kemudahan Transaksi (X ₁)	Pernyataan 1	0,839	≥0,198	Valid
	Pernyataan 2	0,834		
	Pernyataan 3	0,827		
	Pernyataan 4	0,767		

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Efikasi Diri (X ₂)	Pernyataan 1	0,768	≥0,198	Valid
	Pernyataan 2	0,785		
	Pernyataan 3	0,769		
	Pernyataan 4	0,799		
	Pernyataan 5	0,851		

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Gaya Hidup (X ₃)	Pernyataan 1	0,770	≥0,198	Valid
	Pernyataan 2	0,837		
	Pernyataan 3	0,808		
	Pernyataan 4	0,831		
	Pernyataan 5	0,872		
	Pernyataan 6	0,841		

Variabel	Item Pernyataan	Person Correlation	R Kritis	Keterangan
Preferensi Pembayaran (Y)	Pernyataan 1	0,791	≥0,198	Valid
	Pernyataan 2	0,847		
	Pernyataan 3	0,875		
	Pernyataan 4	0,857		
	Pernyataan 5	0,855		
	Pernyataan 6	0,894		

UJI REALIBILITAS

Reliability Statistics			
Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items	
Kemudahan Transaksi (X ₁)	0,831	4	
Efikasi Diri (X ₂)	0,853	5	
Gaya Hidup (X ₃)	0,907	6	
Preferensi Pembayaran (Y)	0,925	6	

LAMPIRAN VI UJI ASUMSI KLASIK

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		99
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	3,28866177
Most Extreme Differences	Absolute	,054
	Positive	,048
	Negative	-,054
Test Statistic		,054
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Kemudahan Transaksi	0,720	1,388
Efikasi Diri	0,719	1,390
Gaya Hidup	0,976	1,024

Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	5,975	1,264		4,728	,000
Kemudahan Transaksi	-,044	,077	-,066	-,563	,575
Efikasi Diri	-,077	,064	-,140	-1,205	,231
Gaya Hidup	-,080	,047	-,171	-1,712	,090

LAMPIRAN VII REGRESI LINIER BERGANDA

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,002	,142		,468	,641
Kemudahan Transaksi	,405	,131	,264	3,084	,003
Efikasi Diri	,463	,108	,368	4,291	,000
Gaya Hidup	,388	,079	,360	4,887	,000

LAMPIRAN VIII UJI HIPOTESIS

Uji T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,002	,142		,468	,641
Kemudahan Transaksi	,405	,131	,264	3,084	,003
Efikasi Diri	,463	,108	,368	4,291	,000
Gaya Hidup	,388	,079	,360	4,887	,000

Uji F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1050,366	3	350,122	31,382	,000 ^b
Residual	1059,899	95	11,157		
Total	2110,265	98			

LAMPIRAN IX UJI KOEFISIEN DETERMINAN (R2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,706 ^a	,498	,482	3,34018	1,759

Sumber: Data Output SPSS 23,2025

LAMPIRAN X DOKUMENTASI





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Identitas Pribadi

Nama Lengkap	: Deril Bintang
Tempat, Tanggal Lahir	: Bendungan, 18 Oktober 2002
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Agama	: Islam
Alamat	: Jl. Rambutan
No. Telepon/HP	: 082393578875
Email	: bintangderil18@gmail.com



Riwayat Pendidikan

- SD N 3 Mananggu
- MTS Al-Khairat Tilamuta (satu semester)
- MTS Al-Khairat Salilama
- MA N 1 Boalemo
- UIN Datokarama Palu

Pengalaman Organisasi

- MTs (PMR dn Pramuka)
- Aliyah (OSIS)

Pengalaman Kerja/Magang

- Pernah magang di Bank BTN Syariah
- Kerja Sebagai Kasir di Swalayan Amar

Keahlian dan Keterampilan

- Bikin tiktok velocity