



Niat Perilaku Penggunaan Pinjaman Online pada Mahasiswa UKSW Menggunakan Model UTAUT

Sherlina Agustina^{1*}, Yani Rahardja¹

¹ Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Kristen Satya Wacana

*Corresponding author's email: 682022603@student.uksw.edu

Article History:

Received: August 14, 2026

Revised: September 22, 2026

Accepted: September 30, 2026

Keywords:

Behavioral Intention, Fintech, University Students, Online Loans, SmartPLS 4, UTAUT

Abstract: *Advancements in fintech, particularly online lending services, have provided university students a group vulnerable to financial risks with broader access to financing. This study aims to analyze the behavioral intention of Satya Wacana Christian University students to use online loans, utilizing the UTAUT model. This study employed a quantitative approach involving 116 respondents selected through purposive sampling. SmartPLS 4 was used to analyze the PLS-SEM data. The analysis revealed that social influence, performance expectancy, and facilitating conditions positively influence behavioral intention, whereas effort expectancy has no effect. The R^2 value of 0.654 indicates that the model can explain 65.4% of the total variance in the construct of students' behavioral intention. The findings suggest that social factors and perceived benefits are more dominant than ease of use; consequently, peer-education-based financial literacy programs are recommended to protect students from the risks associated with online loans.*

Copyright © 2026, The Author(s).
This is an open access article under the CC-BY-SA license



How to cite: Agustina, S., & Rahardja, Y. (2026). Niat Perilaku Penggunaan Pinjaman Online pada Mahasiswa UKSW Menggunakan Model UTAUT. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 5(9), 4550–4564. <https://doi.org/10.55681/sentri.v5i9.7127>

PENDAHULUAN

Teknologi finansial (fintech), telah mengubah banyak industri, termasuk sektor keuangan, berkat kemajuan teknologi informasi. Fintech menghadirkan beragam inovasi layanan keuangan berbasis digital yang memfasilitasi transaksi yang cepat, praktis, dan efisien. Pinjaman online merupakan salah satu layanan fintech yang berkembang pesat di Indonesia. Layanan pembiayaan ini memungkinkan individu untuk memperoleh pinjaman melalui aplikasi atau platform digital tanpa perlu mendatangi lembaga keuangan secara langsung. Pinjaman online semakin diminati oleh banyak kalangan termasuk mahasiswa karena kemudahan akses, proses pengajuan yang sederhana, serta pencairan dana yang cepat.

Mahasiswa menggunakan teknologi digital secara aktif dalam kehidupan sehari-hari mereka, seperti untuk memenuhi kebutuhan finansial. Ketika dana terbatas, pinjaman online sering digunakan untuk memenuhi kebutuhan pendidikan dan pribadi. Namun, meskipun mudah, ada banyak bahaya di baliknya, seperti bunga yang tinggi, penyalahgunaan informasi pribadi, dan kemungkinan gagal bayar. Situasi ini diperparah oleh gaya hidup konsumeristik yang mendorong akses cepat terhadap pinjaman daring di kalangan generasi muda (Dayanti et al., 2024), sehingga membuat keputusan keuangan mahasiswa menjadi kompleks dan rentan terhadap risiko (Poernama et al., 2025). Kondisi ini menunjukkan bahwa keputusan mahasiswa untuk mendapatkan pinjaman melalui

internet dipengaruhi oleh banyak faktor, termasuk kemudahan layanan dan niat perilaku mereka untuk menggunakan teknologi tersebut.

Dalam literatur tentang penerimaan teknologi, niat perilaku (Behavioral Intention) didefinisikan sebagai ukuran sejauh mana individu berniat untuk menggunakan suatu sistem atau teknologi baik saat ini maupun di masa mendatang. Behavioral Intention sangat penting dalam penelitian adopsi teknologi karena dapat menunjukkan kemungkinan individu benar-benar menggunakan teknologi tersebut. Suatu layanan memiliki peluang yang lebih besar untuk digunakan jika seseorang memiliki niat yang lebih kuat untuk menggunakannya. Oleh karena itu, penting untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi keinginan mahasiswa untuk menggunakan layanan pinjaman online. Pemahaman ini akan membantu menentukan tingkat penerimaan teknologi keuangan digital di kalangan mahasiswa.

Model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) dari (Venkatesh et al., 2003) telah menjadi acuan utama dalam berbagai studi adopsi teknologi di lintas sektor. Kajian terdahulu telah menggunakan model UTAUT untuk melihat adopsi teknologi dalam berbagai bidang. Model ini mengemukakan empat determinan utama niat perilaku, yaitu pengaruh sosial, ekspektasi kinerja, ekspektasi upaya, dan kondisi fasilitasi. Namun, hasil penelitian menyatakan bahwasanya adanya perbedaan hasil temuan terkait pengaruh setiap konstruk terhadap keinginan perilaku. Beberapa penelitian menemukan bahwa seluruh konstruk berpengaruh secara signifikan, sedangkan penelitian lain menemukan bahwa konstruk tertentu tidak memiliki efek yang sama. (Alida, 2021) menemukan di Indonesia bahwa niat perilaku dalam aplikasi pinjaman online tidak selalu sejalan dengan kemajuan teknologi lainnya, menunjukkan bahwa ada perbedaan dalam layanan keuangan digital yang perlu diteliti lebih mendalam. Kajian pada populasi mahasiswa juga mengungkapkan bahwa konstruk-konstruk dalam model UTAUT mampu menjelaskan adopsi aplikasi pinjaman daring. Implikasinya, konteks mahasiswa perlu ditelaah secara lebih khusus (Azima & Kurniawan, 2025). Hasil kajian terdahulu memperlihatkan bahwa penggunaan layanan pinjaman online tidak hanya dipengaruhi oleh aspek teknologi, tetapi juga oleh aspek finansial dan sosial. Pada populasi mahasiswa, minat memanfaatkan pinjaman online berkaitan dengan literasi keuangan, kepercayaan, persepsi risiko, dan faktor sosial (Aji & Bagana, 2024; Asriyani & Johan, 2023; Lumbanraja et al., 2026). Karena itu, penelitian lanjutan dibutuhkan untuk mengkaji faktor-faktor penerimaan teknologi yang membentuk perilaku penggunaan pinjaman online di kalangan mahasiswa.

Fokus utama dari penelitian ini adalah mengkaji pengaruh ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi terhadap niat perilaku mahasiswa UKSW dalam menggunakan pinjaman online. Pengujian dilakukan dengan pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis berbasis Structural Equation Modeling - Partial Least Squares (SEM-PLS). Diharapkan bahwa hasil penelitian ini dapat membantu proses pengembangan kajian tentang adopsi teknologi keuangan digital, sekaligus menjadi masukan bagi penyedia layanan pinjaman online dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi niat mahasiswa menggunakan layanan tersebut.

LANDASAN TEORI

Niat perilaku (behavioral intention) didefinisikan sebagai tingkat kecenderungan individu untuk mengadopsi suatu teknologi, baik pada masa kini maupun di masa mendatang. Dalam literatur penerimaan teknologi, konstruk ini dianggap sebagai

determinan terdekat (immediate determinant) dari perilaku nyata, di mana peningkatan intensitas niat secara proporsional meningkatkan kemungkinan adopsi teknologi. Konsekuensinya, behavioral intention menjadi variabel dependen yang paling umum digunakan dalam studi empiris tentang penerimaan sistem informasi, termasuk dalam konteks layanan financial technology (fintech) seperti pinjaman daring (Sultana et al., 2023).

Penelitian ini megadopsi model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT), yang merupakan evolusi dari berbagai teori penerimaan teknologi (Venkatesh et al., 2003). Model UTAUT menjelaskan bahwa empat konstruk utama, yaitu ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi memengaruhi niat perilaku seseorang untuk menggunakan teknologi. Model UTAUT telah diakui sebagai alat prediktor di berbagai industri, termasuk penerapan intervensi kesehatan digital (Philippi et al., 2021) hingga orang dewasa yang menerima layanan kesehatan jarak jauh (VanDeWiele et al., 2025). Sebaliknya, metode alternatif seperti teori perceived value dan risk juga menunjukkan kemampuan untuk memberikan alasan untuk adopsi fintech seluler (Wei et al., 2025). Tetapi model UTAUT tetap menjadi acuan utama dalam penelitian ini karena mampu menjelaskan perilaku penggunaan teknologi secara menyeluruh.

Performance Expectancy adalah keyakinan seseorang bahwa menggunakan teknologi akan membantu mereka melakukan sesuatu atau meningkatkan kinerja mereka. Dalam penelitian ini, Performance Expectancy menunjukkan keyakinan mahasiswa bahwa mendapatkan pinjaman online dapat membantu mereka memenuhi kebutuhan finansial mereka secara lebih cepat, efisien, dan efektif. Mahasiswa cenderung menggunakan layanan dengan lebih banyak manfaat yang dirasakan.

Selain manfaat yang dirasakan, kemudahan penggunaan model UTAUT adalah faktor penting. Effort Expectancy menunjukkan seberapa mudah suatu teknologi dipelajari dan digunakan. Pengguna akan lebih nyaman memanfaatkan teknologi ini dengan sistem yang mudah dipahami, mudah dioperasikan, dan tidak membutuhkan banyak usaha.

Social Influence, yaitu sejauh mana lingkungan sosial memengaruhi keputusan seseorang untuk menggunakan suatu teknologi merupakan komponen lain yang memengaruhi niat perilaku. Dukungan dan rekomendasi dari teman, keluarga, serta lingkungan sosial berpotensi memperkuat niat individu untuk memakai layanan pinjaman online. Studi tentang adopsi FinTech juga memperlihatkan bahwa pengaruh sosial merupakan salah satu faktor yang berhubungan dengan niat mengadopsi teknologi keuangan digital (Sultana et al., 2023; Xie et al., 2021)

Selanjutnya, Facilitating Conditions berkaitan erat dengan persepsi individu mengenai ketersediaan sumber daya dan fasilitas yang dibutuhkan untuk menggunakan teknologi tersedia dengan baik. Ketersediaan perangkat, akses internet, pengetahuan, maupun bantuan teknis akan memudahkan mahasiswa dalam memanfaatkan layanan pinjaman online sehingga dapat meningkatkan niat penggunaannya.

Temuan dari hasil penelitian sebelumnya mengungkapkan bahwa model UTAUT dapat menjelaskan tujuan penggunaan berbagai teknologi, seperti layanan keuangan online. Namun, temuan penelitian tentang pengaruh masing-masing konstruk terhadap niat perilaku terus menunjukkan perbedaan. Sebagian besar penelitian menunjukkan bahwa hanya beberapa struktur UTAUT yang mempengaruhi niat perilaku, tetapi penelitian lain menemukan bahwa seluruh struktur berpengaruh. Perbedaan hasil menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi keinginan untuk menggunakan

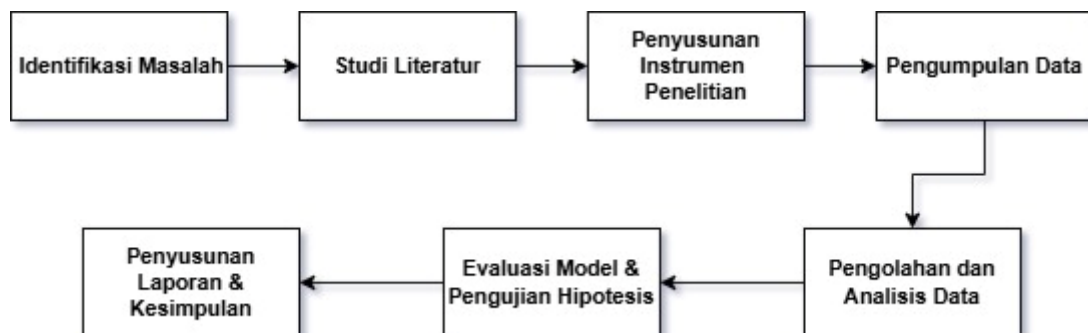
teknologi dapat berbeda-beda untuk setiap subjek penelitian dan individu responden. Oleh karena itu, masih perlu dilakukan penelitian tentang tujuan penggunaan pinjaman online oleh mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana.

METODE PENELITIAN

Metode yang di pilih dalam kajian ini yaitu menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi niat perilaku (Behavioral Intention) penggunaan pinjaman online pada mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW). Penelitian ini menyusun kerangka berpikir berdasarkan model UTAUT, yang bertujuan menjelaskan determinan-determinan yang memengaruhi Behavioral Intention (BI). Dalam model tersebut, Performance Expectancy (PE), Social Influence (SI), Effort Expectancy (EE) dan Facilitating Conditions (FC) berperan sebagai variabel prediktor (independen), sementara Behavioral Intention (BI) ditetapkan sebagai variabel yang diprediksi (dependen).

Populasi penelitian terdiri dari mahasiswa aktif Universitas Kristen Satya Wacana yang memiliki pengetahuan atau pernah menggunakan layanan pinjaman online. Sampel penelitian ditentukan dengan teknik purposive sampling, yaitu pemilihan responden berdasarkan kriteria spesifik yang selaras dengan tujuan penelitian. Kriteria responden dalam penelitian ini adalah mahasiswa aktif Universitas Kristen Satya Wacana yang mengetahui atau pernah menggunakan layanan pinjaman online. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh 116 responden yang digunakan sebagai sampel penelitian.

Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner yang disusun berdasarkan indikator pada setiap konstruk UTAUT. Pengukuran setiap pernyataan dalam penelitian ini menggunakan skala Likert dengan lima tingkat penilaian, mulai dari 1 (Sangat Tidak Setuju) hingga 5 (Sangat Setuju), dengan nilai 3 menunjukkan pilihan Netral. Untuk mengantisipasi potensi bias metode yang dikemukakan oleh (Davis & Venkatesh, 1995), indikator yang mengandung pernyataan negatif dikenai prosedur pembalikan skor (reverse coding) agar arah pengukuran setiap indikator menjadi konsisten sebelum dilakukan analisis lebih lanjut.



Gambar 1. Tahapan Alur Penelitian

Tahapan alur pelaksanaan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini terdiri dari beberapa langkah sebagai berikut.

1. Identifikasi Masalah

Tahap pertama melibatkan identifikasi masalah terkait penggunaan pinjaman online di kalangan mahasiswa melalui pengamatan terhadap fenomena yang sedang terjadi, yang didukung oleh studi literatur untuk menetapkan tujuan penelitian.

2. Studi Literatur

Tahap ini mencakup kajian terhadap berbagai teori dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan Behavioral Intention, pinjaman online, dan model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) yang menjadi landasan bagi pengembangan kerangka penelitian.

3. Penyusunan Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian dirancang dalam bentuk kuesioner yang didasarkan pada indikator untuk setiap variabel penelitian, Setiap butir pernyataan di nilai dengan menggunakan skala Likert lima tingkat.

4. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana yang memenuhi kriteria penelitian menggunakan teknik purposive sampling, sehingga diperoleh sebanyak 116 responden.

5. Pengolahan dan Analisis Data

Data yang telah terkumpul dilakukan proses coding dan reverse coding pada indikator yang bersifat negatif, kemudian dianalisis dengan PLS-SEM. Dalam kaitannya dengan panduan evaluasi model struktural yang direkomendasikan oleh (Hair & Alamer, 2022), analisis data dibantu dengan perangkat lunak SmartPLS 4.

6. Evaluasi Model dan Pengujian Hipotesis

Evaluasi model pada tahapan ini terbagi ke dalam dua bagian yang pertama evaluasi measurement model (outer model) yang mencakup pengujian outer loading, AVE, reliabilitas komposit, alpha Cronbach, kriteria Fornell-Larcker, serta rasio HTMT, dan yang kedua evaluasi structural model (inner model) yang dilakukan melalui pemeriksaan terhadap nilai R^2 dan ukuran efek (f^2). Serta pengujian hipotesis menggunakan metode bootstrapping (teknik resampling yang digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antarvariabel). Selain itu, dilakukan Multi-Group Analysis (MGA) untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan hubungan antarvariabel struktural berdasarkan pengalaman penggunaan layanan pinjaman online. MGA digunakan untuk membandingkan koefisien jalur antar kelompok dan menguji signifikansi perbedaan hubungan tersebut (Henseler, n.d.). Responden dikelompokkan menjadi dua kelompok, yaitu adopter, yaitu responden yang pernah menggunakan layanan pinjaman online, dan non-adopter, yaitu responden yang belum pernah menggunakan layanan pinjaman online. Berdasarkan karakteristik responden, terdapat 34 responden (29,3%) dalam kelompok adopter dan 82 responden (70,7%) dalam kelompok non-adopter.

7. Penyusunan Laporan dan Kesimpulan

Tahap terakhir dilakukan dengan menginterpretasikan hasil analisis, menyusun pembahasan berdasarkan hasil pengujian, serta menarik kesimpulan dan memberikan saran sesuai dengan tujuan penelitian.

Table 1. variabel dan Indikator Penelitian

Variabel	Kode	Indikator
Performance Expectancy (PE)	PE1	Manfaat penggunaan pinjaman online
	PE2	Efisiensi memperoleh dana
	PE3	Pemenuhan kebutuhan keuangan
	PE4	Manfaat penggunaan
	PE5	Peningkatan kinerja keuangan
Effort Expectancy (EE)	EE1	Kemudahan mempelajari aplikasi
	EE2	Kemudahan proses pengajuan
	EE3	Kemudahan memahami aplikasi
	EE4	Kemudahan penggunaan
	EE5	Kemudahan penggunaan fitur
Social Influence (SI)	SI1	Pengaruh teman
	SI2	Pengaruh keluarga
	SI3	Pengaruh orang terdekat
	SI4	Pengaruh lingkungan
	SI5	Pengaruh media sosial
Facilitating Conditions (FC)	FC1	Ketersediaan perangkat
	FC2	Ketersediaan akses internet
	FC3	Pengetahuan penggunaan aplikasi
	FC4	Dukungan penggunaan aplikasi
	FC5	Ketersediaan sumber daya
Behavioral Intention (BI)	BI1	Niat menggunakan pinjaman online
	BI2	Keinginan menggunakan
	BI3	Rencana penggunaan
	BI4	Kesediaan menggunakan kembali
	BI5	Kesediaan merekomendasikan

Hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan untuk menguji pengaruh ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi terhadap niat perilaku mahasiswa dalam menggunakan layanan pinjaman online berbasis digital. Hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut.

H1: Performance Expectancy berpengaruh positif terhadap Behavioral Intention penggunaan pinjaman online pada mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana.

H2: Effort Expectancy berpengaruh positif terhadap Behavioral Intention penggunaan pinjaman online pada mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana.

H3: Social Influence berpengaruh positif terhadap Behavioral Intention penggunaan pinjaman online pada mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana.

H4: Facilitating Conditions berpengaruh positif terhadap Behavioral Intention penggunaan pinjaman online pada mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana.)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Responden

Tabel 2 menyajikan profil 116 responden penelitian. Responden didominasi mahasiswa angkatan 2025 (31%) dan 2024 (28,4%), mayoritas responden berjenis kelamin perempuan (85,3%), laki laki (14,7%) dan berada pada rentang usia 20-22 tahun (50%). Sebanyak 29,3% responden mengaku pernah menggunakan layanan pinjaman online,

sementara 70,7% belum pernah menggunakan namun mengetahui keberadaan layanan tersebut. Karakteristik ini menunjukkan bahwa penelitian didominasi oleh mahasiswa usia produktif yang menjadi target potensial layanan fintech.

Table 2. Profil Responden

Karakteristik	Kategori	Frekuensi	Persentase (%)
Jenis Kelamin	Laki-laki	17	14,7
	Perempuan	99	85,3
Usia	17-19 tahun	38	32,8
	20-22 tahun	58	50
	23-25 tahun	14	12,1
	>25 tahun	6	5,2
Angkatan	2020	5	4,3
	2021	5	4,3
	2022	22	19
	2023	15	12,9
	2024	33	28,4
	2025	36	31
Pengalaman Pinjaman Online	Pernah	34	29,3
	menggunakan		
	Belum pernah namun mengetahui	82	70,7

Evaluasi Measurement Model (Outer Model)

a. Outer Loading

Pada proses verifikasi model pengukuran, dilakukan penilaian terhadap besaran *outer loading* dari keseluruhan indikator. Indikator yang tidak mencapai standar kelayakan (di bawah 0,70) dikeluarkan agar tidak mengganggu ketepatan struktural model. Setelah tahap pemurnian ini, semua indikator yang tersisa menunjukkan nilai di atas 0,70. Dengan demikian, instrumen penelitian dinyatakan layak untuk digunakan pada tahap pengujian hipotesis lebih lanjut.

Table 3. Outer Loading

Indikator	Behavioral Intention	Effort Expectancy	Facilitating Conditions	Performance Expectancy	Social Influence
BI1	0.852				
BI2	0.913				
BI3	0.927				
BI4	0.894				
BI5	0.853				
EE1		0.895			
EE2		0.899			
EE4		0.853			
EE5		0.891			
FC1			0.810		
FC2			0.794		
FC3			0.758		

FC5	0.842		
PE2		0.911	
PE3		0.882	
PE5		0.877	
SI1			0.803
SI2			0.779
SI3			0.877
SI4			0.871
SI5			0.841
PE1		0.917	

b. Validitas Konvergen dan Reliabilitas Konstruk

Kriteria validitas konvergen terpenuhi karena nilai Average Variance Extracted (AVE) untuk setiap konstruk melebihi 0,50. Hasil tersebut menunjukkan bahwa setiap konstruk mampu menjelaskan lebih dari 50% varians dari indikatornya.

Untuk menilai reliabilitas instrumen, penelitian menggunakan dua pendekatan, yaitu Cronbach's Alpha dan Composite Reliability. Hasil analisis menunjukkan bahwa seluruh konstruk memiliki nilai yang melampaui ambang batas 0,70, yang mengonfirmasi bahwa setiap variabel telah memenuhi syarat dan dinyatakan layak secara statistik.

Table 4. Validitas Konvergen dan Reliabilitas				
Konstruk	Cronbach's Alpha	Composite Reliability (rho_a)	Composite Reliability (rho_c)	Average Variance Extracted (AVE)
Behavioral Intention	0.933	0.934	0.949	0.789
Effort	0.907	0.909	0.935	0.783
Expectancy				
Facilitating Conditions	0.822	0.856	0.878	0.642
Performance	0.919	0.925	0.943	0.805
Expectancy				
Social Influence	0.892	0.907	0.920	0.697

c. Validitas Diskriminan

Nilai akar kuadrat Average Variance Extracted (AVE) yang dicetak tebal adalah nilai yang lebih besar pada setiap konstruk daripada nilai korelasi dengan konstruk lain, menurut hasil uji Fornell-Larcker Criterion. Untuk memenuhi persyaratan validitas diskriminan, nilai tersebut harus melampaui korelasi antar konstruk dalam baris atau kolom yang sama. Oleh karena itu, seluruh konstruk yang diuji dalam penelitian ini memenuhi kriteria validitas diskriminan, yang menunjukkan bahwa konstruk-konstruk tersebut dapat dibedakan secara akurat satu sama lain.

Table 5. Fornell-Larcker Criterion					
Konstruk	Behavioral Intention	Effort Expectancy	Facilitating Conditions	Performance Expectancy	Social Influence

Behavioral Intention	0.888				
Effort Expectancy	0.546	0.885			
Facilitating Conditions	0.717	0.737	0.801		
Performance Expectancy	0.634	0.769	0.677	0.897	
Social Influence	0.719	0.507	0.652	0.533	0.835

Hasil uji rasio Heterotrait-Monotrait (HTMT) menunjukkan bahwa nilai HTMT total antar konstruk berada di bawah ambang batas 0,90. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh konstruk memenuhi syarat validitas diskriminan dan model penelitian tidak mengalami masalah tumpang tindih.

Table 6. Validitas Diskriminan HTMT

Konstruk	Behavioral Intention	Effort Expectancy	Facilitating Conditions	Performance Expectancy	Social Influence
Behavioral Intention					
Effort Expectancy	0.589				
Facilitating Conditions	0.766	0.826			
Performance Expectancy	0.679	0.840	0.732		
Social Influence	0.773	0.551	0.711	0.574	

Evaluasi Structural Model (Inner Model)

a. Hasil Uji R-Square (R^2)

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel niat berperilaku memiliki nilai R^2 sebesar 0,654. Nilai ini mengindikasikan bahwa ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi menjelaskan 65,4% variasi dalam niat perilaku. Variabel di luar cakupan model penelitian menjelaskan sisa variasi sebesar 34,6%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa model penelitian tersebut secara efektif menjelaskan niat mahasiswa untuk menggunakan layanan pinjaman online.

Table 7. Hasil Uji R-Square

Konstruk Endogen	R-Square (R^2)	R-Square Adjusted
Behavioral Intention	0.654	0.642

b. Hasil Uji F-Square (f^2)

Dalam evaluasi model struktural, uji effect size (f^2) berfungsi untuk menghitung sejauh mana pengaruh setiap variabel bebas terhadap variabel terikat dalam model

penelitian. Nilai F-Square digunakan untuk mengevaluasi kontribusi setiap konstruk dalam menjelaskan variabel endogen setelah mempertimbangkan keberadaan konstruklainnya dalam model. Berdasarkan hasil analisis, Social Influence dan Facilitating Conditions menunjukkan nilai effect size yang relatif lebih besar dibandingkan Performance Expectancy dan Effort Expectancy, sehingga kedua variabel tersebut memberikan kontribusi yang lebih dominan dalam meningkatkan Behavioral Intention penggunaan pinjaman online.

Table 8. Hasil Uji F-Square

Variabel Eksogen	Behavioral Intention
Effort Expectancy	0.022
Facilitating Conditions	0.142
Performance Expectancy	0.086
Social Influence	0.257

Pengujian Hipotesis

Untuk menentukan signifikansi hubungan antarvariabel dalam model penelitian, hipotesis diuji menggunakan teknik bootstrapping resampling dalam PLS-SEM. Analisis tersebut menghasilkan koefisien jalur (β), statistik-t, dan nilai-p, yang menjadi dasar pengambilan keputusan terkait hipotesis yang diajukan. Pengaruh yang signifikan antarvariabel pada tingkat signifikansi 5% menunjukkan bahwa hipotesis diterima jika nilai statistik-t melebihi 1,96 dan nilai-p kurang dari 0,05.

Table 9. Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Hubungan	Original Sample (β)	T-Statistics	P-Values	Keputusan
H1	PE $\rightarrow$ BI	0,316	2,54	0,011	Diterima
H2	EE $\rightarrow$ BI	-0,197	1,31	0,191	Ditolak
H3	SI $\rightarrow$ BI	0,397	4,12	0,000	Diterima
H4	FC $\rightarrow$ BI	0,380	2,84	0,005	Diterima

Multi-Group Analysis (MGA)

Untuk memperdalam interpretasi hasil pengujian hipotesis, khususnya pada hubungan Effort Expectancy terhadap Behavioral Intention, dilakukan Multi-Group Analysis (MGA) berdasarkan pengalaman penggunaan layanan pinjaman online. Pengelompokan responden terdiri atas kelompok adopter, yaitu responden yang pernah menggunakan layanan pinjaman online, dan kelompok non-adopter, yaitu responden yang belum pernah menggunakan layanan tersebut. Berdasarkan data penelitian, terdapat 34 responden (29,3%) dalam kelompok adopter dan 82 responden (70,7%) dalam kelompok non-adopter. Analisis dilakukan menggunakan PLS-MGA dengan bootstrap resampling untuk menguji apakah terdapat perbedaan hubungan struktural antara kedua kelompok.

Table 10. Hasil Multi-Group Analysis

Hubungan	Adopter (β)	Non-adopter (β)	Selisih β	PLS-MGA p- value	Keterangan
PE $\rightarrow$ BI	0,280	0,233	0,047	0,667	Tidak signifikan
EE $\rightarrow$ BI	-0,254	-0,123	-0,131	0,352	Tidak signifikan
SI $\rightarrow$ BI	0,469	0,384	0,085	0,502	Tidak signifikan
FC $\rightarrow$ BI	0,453	0,377	0,076	0,376	Tidak signifikan

Hasil MGA menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan hubungan yang signifikan antara kelompok adopter dan non-adopter pada seluruh jalur struktural karena seluruh nilai p-value PLS-MGA lebih besar dari 0,05. Pada hubungan Effort Expectancy terhadap Behavioral Intention, koefisien jalur kelompok adopter sebesar -0,254, sedangkan kelompok non-adopter sebesar -0,123. Meskipun terdapat perbedaan nilai koefisien antara kedua kelompok, perbedaan tersebut tidak signifikan secara statistik ($p = 0,352$). Dengan demikian, pengalaman penggunaan layanan pinjaman online tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan dalam hubungan Effort Expectancy terhadap Behavioral Intention pada sampel penelitian ini.

Hasil uji hipotesis pertama (H1) mengindikasikan bahwa ekspektasi kinerja memberikan pengaruh positif yang bermakna terhadap niat perilaku, dengan koefisien jalur sebesar 0,316, t-statistics sebesar 2,54, dan p-values sebesar 0,011. Karena nilai p-values lebih kecil dari 0,05, maka H1 diterima. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin besar manfaat yang dirasakan mahasiswa dari penggunaan pinjaman online, semakin tinggi pula niat mereka untuk menggunakan layanan tersebut. Mahasiswa cenderung mempertimbangkan efektivitas, kecepatan proses, dan kemudahan memperoleh dana sebagai manfaat utama dalam menggunakan layanan pinjaman online. Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa persepsi manfaat merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan niat penggunaan teknologi (Abbad, 2021; Alsmadi et al., 2024).

Hipotesis kedua (H2) menyatakan bahwa Effort Expectancy (ekspektasi usaha) memengaruhi Behavioral Intention. Hasil pengujian menunjukkan koefisien jalur sebesar -0,197, nilai t-statistik sebesar 1,31, dan nilai p sebesar 0,191. Karena nilai p melebihi 0,05, maka H2 tidak didukung. Temuan ini mengindikasikan bahwa persepsi kemudahan penggunaan layanan pinjaman online tidak terbukti memengaruhi secara signifikan niat mahasiswa untuk menggunakan layanan tersebut. Hasil tersebut kemudian dianalisis lebih lanjut menggunakan Multi-Group Analysis (MGA) berdasarkan pengalaman penggunaan layanan. Pada kelompok pengguna, hubungan antara Effort Expectancy dan Behavioral Intention menghasilkan koefisien sebesar -0,254, sedangkan kelompok non-pengguna menunjukkan koefisien sebesar -0,123. Hasil PLS-MGA menunjukkan nilai p sebesar 0,352, yang mengindikasikan tidak adanya perbedaan signifikan antara kedua kelompok tersebut. Dengan demikian, pengalaman terkait pinjaman online tidak menghasilkan perbedaan yang signifikan secara statistik dalam hubungan antara Effort Expectancy dan Behavioral Intention dalam penelitian ini. Temuan ini berbeda dengan penelitian (Venkatesh et al., 2003), yang mengidentifikasi Effort Expectancy sebagai konstruk yang

memengaruhi niat penggunaan teknologi. Perbedaan ini mungkin disebabkan oleh konteks teknologi yang spesifik serta karakteristik responden yang diteliti. Dalam penelitian ini, objek analisisnya adalah layanan pinjaman online akibatnya, niat penggunaan tidak hanya bergantung pada kemudahan penggunaan, tetapi juga dapat dipengaruhi oleh pertimbangan lain yang tercermin dalam konstruk Performance Expectancy, Social Influence, dan Facilitating Conditions. Penelitian terdahulu mengenai penerimaan layanan digital juga menunjukkan bahwa pengaruh Effort Expectancy dapat bervariasi tergantung pada konteks dan karakteristik pengguna (Zakaria et al., 2025).

Hasil pengujian H3 menunjukkan bahwa Social Influence berpengaruh positif dan signifikan terhadap Behavioral Intention, dengan koefisien jalur sebesar 0,397, t-statistics sebesar 4,12, dan p-values sebesar 0,000. Temuan ini menunjukkan bahwa pengaruh teman, keluarga, dan lingkungan sosial berperan dalam membentuk niat mahasiswa menggunakan pinjaman online. Temuan ini memperkuat hasil penelitian (Dewanto Prima Adi & Yanti Harti Budi, 2025) yang menunjukkan bahwa faktor sosial memiliki keterkaitan dengan penggunaan pinjaman online di kalangan mahasiswa. Temuan tersebut diperkuat oleh nilai effect size (f^2) Social Influence sebesar 0,257, yang merupakan nilai terbesar dibandingkan Performance Expectancy (0,086), Effort Expectancy (0,022), dan Facilitating Conditions (0,142). Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh sosial merupakan faktor yang relatif paling kuat dalam model penelitian. Dalam konteks mahasiswa, temuan ini dapat dikaitkan dengan fenomena Fear of Missing Out (FOMO) dan tekanan gaya hidup konsumtif yang dibahas pada pendahuluan, karena lingkungan sosial dapat mendorong individu untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan atau pola konsumsi di sekitarnya. Namun, karena FOMO dan gaya hidup konsumtif tidak diukur secara langsung, keduanya tidak dapat dinyatakan sebagai penyebab langsung. Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa niat penggunaan pinjaman online lebih kuat berkaitan dengan pengaruh sosial dibandingkan persepsi manfaat dan kemudahan penggunaan. Temuan ini sejalan dengan (Lumbanraja et al., 2026; Riyanto et al., 2025).

Hasil uji hipotesis keempat (H4) menunjukkan bahwa Kondisi Fasilitasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Niat Perilaku, dengan koefisien sebesar 0,380, nilai t-statistik sebesar 2,84, dan nilai p sebesar 0,005. Karena nilai p-values lebih kecil dari 0,05, maka H4 diterima. Temuan ini menegaskan bahwa kondisi yang memfasilitasi, seperti ketersediaan perangkat, akses internet, serta pengetahuan dalam menggunakan aplikasi, dapat meningkatkan niat mahasiswa untuk memanfaatkan layanan pinjaman online. Kecenderungan mahasiswa untuk menggunakan layanan pinjaman online semakin besar apabila tingkat fasilitas yang di miliki memadai (Garg et al., 2026; Wijaya et al., 2026). Implikasinya, penguatan Kondisi Fasilitasi tidak seharusnya hanya berfokus pada kemampuan teknis dalam mengoperasikan aplikasi pinjaman online. Edukasi kepada mahasiswa, termasuk melalui pendekatan peer-education, perlu diarahkan pada peningkatan literasi dan kesadaran terhadap risiko keuangan, seperti pemahaman mengenai biaya pinjaman, potensi akumulasi kewajiban, serta mitigasi risiko gagal bayar. Pentingnya literasi dan kesadaran risiko dalam penggunaan layanan FinTech juga dibahas oleh (Kuntadi, 2025). Sementara itu, (Irena & Adnanto Mastan, 2024) menunjukkan bahwa aspek literasi keuangan dan perilaku keuangan berkaitan dengan keputusan melakukan pinjaman online.

Dengan demikian, kondisi yang memfasilitasi penggunaan layanan pinjaman online dapat dipandang tidak hanya dari ketersediaan perangkat, akses internet, dan kemampuan

menggunakan aplikasi, tetapi juga dari tersedianya pengetahuan yang membantu mahasiswa memahami konsekuensi dan risiko sebelum menggunakan layanan.

KESIMPULAN

Secara keseluruhan, model UTAUT yang digunakan dalam penelitian ini memiliki kemampuan eksplanatif yang baik, dengan nilai R^2 sebesar 0,654 yang menunjukkan bahwa Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, dan Facilitating Conditions mampu menjelaskan 65,4% variasi Behavioral Intention mahasiswa UKSW dalam menggunakan pinjaman online. Dari empat hipotesis yang diuji, tiga hipotesis diterima, yaitu H1, H3, dan H4, sedangkan H2 tidak ditolak. Performance Expectancy berpengaruh positif dan signifikan terhadap Behavioral Intention dengan koefisien jalur sebesar 0,316, Social Influence berpengaruh positif dan signifikan dengan koefisien sebesar 0,397, serta Facilitating Conditions berpengaruh positif dan signifikan dengan koefisien sebesar 0,380. Sementara itu, Effort Expectancy tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap Behavioral Intention dengan koefisien sebesar -0,197.

Berdasarkan nilai *effect size* (f^2), Social Influence memiliki kontribusi relatif terbesar dalam model dengan nilai 0,257, diikuti oleh Facilitating Conditions sebesar 0,142, Performance Expectancy sebesar 0,086, dan Effort Expectancy sebesar 0,022. Temuan ini menunjukkan bahwa dalam konteks penelitian ini, pengaruh sosial memiliki kontribusi paling besar terhadap variasi Behavioral Intention dibandingkan konstruk UTAUT lainnya. Sementara itu, hasil Multi-Group Analysis berdasarkan pengalaman penggunaan menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan hubungan yang signifikan antara kelompok adopter dan non-adopter pada seluruh jalur yang diuji, termasuk hubungan Effort Expectancy terhadap Behavioral Intention. Dengan demikian, perbedaan pengalaman penggunaan layanan belum menunjukkan perbedaan struktural yang signifikan dalam model penelitian.

Temuan penelitian memberikan implikasi bahwa edukasi kepada mahasiswa mengenai pinjaman online tidak hanya perlu memperhatikan aspek teknologi, tetapi juga perlu memperkuat pemahaman mengenai risiko penggunaan, mekanisme biaya dan bunga, potensi akumulasi kewajiban, serta mitigasi risiko gagal bayar. Pengaruh sosial juga dapat diarahkan pada penyebaran informasi dan edukasi yang lebih bertanggung jawab mengenai penggunaan layanan pinjaman online. Penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan penambahan variabel seperti *Trust*, *Perceived Risk*, dan *Financial Literacy*, serta memperluas karakteristik dan cakupan responden untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai niat penggunaan pinjaman online.

DAFTAR REFERENSI

1. Abbad, M. M. (2021). Using the UTAUT model to understand students' usage of e-learning systems in developing countries. *Education and Information Technologies*, 26(6), 7205–7224.
2. Aji, N. M. B., & Bagana, B. D. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Kepercayaan, dan Risiko terhadap Minat Menggunakan Pinjaman Online: Studi Kasus Pada Mahasiswa PTN dan PTS di Kota Semarang. *Journal Of Administration and Educational Management (ALIGNMENT)*, 7(1), 449–459. <https://doi.org/10.31539/alignment.v7i1.9234>
3. Alida, F. N. (2021). Determinan Niat Berperilaku dan Perilaku Penggunaan Aplikasi Pinjaman Daring. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 9(2).

4. Alsmadi, A. A., Aalrawashdeh, N., Al-Gasaymeh, A., Al-hazimeh, A. M. D., & Alhawamdeh, L. (2024). Adoption of Islamic Fintech in lending services through prediction of behavioural intention. *Kybernetes*, 53(6), 1921–1938.
5. Asriyani, L., & Johan, I. R. (2023). THE EFFECT OF FINANCIAL LITERACY AND SELF-EFFICACY ON INTEREST IN USING PEER TO PEER LENDING AMONG MILLENNIALS. *Journal of Child, Family, and Consumer Studies*, 2(2), 167–178. <https://doi.org/10.29244/jcfcs.2.2.167-178>
6. Azima, F. Z. Z., & Kurniawan, Y. (2025). An analysis of factors influencing the use of online loan applications among university students in Jakarta. *Edelweiss Applied Science and Technology*, 9(5), 3134–3148. <https://doi.org/10.55214/25768484.v9i5.7654>
7. Davis, F. D., & Venkatesh, V. (1995). Measuring user acceptance of emerging information technologies: An assessment of possible method biases. *Proceedings of the Twenty-Eighth Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, 4, 729–736.
8. Dayanti, E., Manurung, U. N., & Putri, A. E. (2024). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Generasi Milenial dan Z Terjebak Pinjaman Online. *As-Syirkah: Islamic Economic & Financial Journal*, 3(2), 650–657.
9. Dewanto Prima Adi, & Yanti Harti Budi. (2025). PENGARUH FAKTOR EKONOMI, SOSIAL, DAN TEKNIK TERHADAP PENGGUNAAN PINJAMAN ONLINE DI KALANGAN MAHASISWA. *Jurnal Kajian Akuntansi Dan Auditing*.
10. Garg, S., Rani, P., & Garg, A. (2026). Determinants of behavioral intention of FinTech users: an extended UTAUT model by integrating trust and privacy belief. *Journal of Financial Services Marketing*, 31(2), 33.
11. Hair, J., & Alamer, A. (2022). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) in second language and education research: Guidelines using an applied example. *Research Methods in Applied Linguistics*, 1(3), 100027.
12. Henseler, J. (n.d.). *A New and Simple Approach to Multi-Group Analysis in Partial Least Squares Path Modeling*.
13. Irena, F., & Adnanto Mastan, S. (2024). PENGARUH FINANCIAL LITERACY, FINANCIAL INCLUSION, FINANCIAL BEHAVIOR TERHADAP KEPUTUSAN MELAKUKAN PINJAMAN ONLINE (Vol. 8, Number 3).
14. Kuntadi, Y. A. (2025). EQUILIBRIUM: *Jurnal Bisnis & Akuntansi (EJBA) Beyond Traditional Technology Acceptance: The Role of Financial Literature and Risk Awareness in Indonesian Fintech Adoption*. XIX(2), 3046–7977. <https://doi.org/10.61179/ejba.v19i2>
15. Lumbanraja, R. H., Turnip, A. A., Sinaga, J. B. L. A. B., & Marini, Y. (2026). Pengaruh Persepsi Risiko, Literasi Keuangan, Gaya Hidup, Dan Faktor Sosial Terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Pinjaman Online. *Jurnal Lentera Bisnis*, 15(2), 2710–2724.
16. Philippi, P., Baumeister, H., Apolinário-Hagen, J., Ebert, D. D., Hennemann, S., Kott, L., & Terhorst, Y. (2021). Acceptance towards digital health interventions—model validation and further development of the unified theory of acceptance and use of technology. *Internet Interventions*, 26, 100459.
17. Poernama, S. A., Achdiani, Y., & Abdullah, M. N. A. (2025). Pinjaman Online, Konsumerisme, Dan Krisis Finansial Generasi Z. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 4(8), 977–985.
18. Riyanto, F., Purusa, N. A., Zakaria, F., & Chaichotchuang, E. (2025). Behavioral Factors Determining Interest in Using Online Loans Generation Z: a Study in Indonesia. *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, 10(1), 55–65.

19. Sultana, N., Chowdhury, R. S., & Haque, A. (2023). Gravitating towards Fintech: A study on Undergraduates using extended UTAUT model. *Heliyon*, 9(10). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e20731>
20. VanDeWiele, M. D., Hastings, A. M., Evans, M. D., O'Connell, M. S., & Flynn, P. M. (2025). Using the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) to predict the behavioral intent of teledentistry utilization amongst United States adults. *Journal of Telemedicine and Telecare*, 31(2), 286–296.
21. Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.
22. Wei, N., Liang, Y., Wang, H., & Liu, M. (2025). Analysis of mobile fintech adoption based on perceived value and risk theory: findings from PLS-SEM and fsQCA. *Humanities and Social Sciences Communications*, 12(1), 1–22.
23. Wijaya, I. D., Salam, R., Ghozi, S., Mubarak, F. U., & Subkhan, M. F. (2026). Perceived security and trust as mechanisms of P2P adoption technology: Evidence from pre-adopters using PLS-SEM approach. *International Journal of Environment, Engineering and Education*, 8(1), 19–34.
24. Xie, J., Ye, L., Huang, W., & Ye, M. (2021). Understanding fintech platform adoption: Impacts of perceived value and perceived risk. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(5), 1893–1911. <https://doi.org/10.3390/jtaer16050106>
25. Zakaria, F., Alfaturachman, I. S., Aprilya, D., Salim, S. F., & Hidayah, A. N. (2025). Role Of Generation Z's Decision-Making In Online Loans And Ease Of Use As A Moderator Among University Students. *Maker: Jurnal Manajemen*, 11(1), 65–76.