

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Karakteristik Responden

Responden penelitian ini adalah seluruh pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan. Tiap UKM hanya dapat mengisi satu kuesioner karena responden merupakan pemilik UKM. Dari kuesioner yang dikirim pada bulan November-Februari 2022, 50 kuesioner kembali. Kuesioner yang tidak kembali disebabkan ada alamat UKM yang tidak update, whatsapp yang tidak direspon dan pemilik UKM belum pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan.

4.2. Gambaran Umum Responden

Tabel 4.1. *Compare Mean Responden*

Keterangan		Frek	Mean					
			BI	ATU	PU	PEU	TRUST	ABI
Bidang UKM	Kerajinan Tangan	27	4.2711	4.2470	4.5059	4.2963	4.4693	4.4689
	Olah Pangan	5	4.2660	4.6000	4.2660	4.5320	4.6000	4.6000
	Pertanian	3	4.3333	4.2200	4.2233	4.3333	4.6667	4.0000
	Tekstil & Non Tekstil	15	4.2893	4.4000	4.4220	4.4227	4.4447	4.5333
	Sig.		0,998	0,590	0,534	0,800	0,879	0,357
Jenis Kelamin	L	8	3.9163	4.2075	4.2500	4.1250	4.2500	4.5000
	P	42	4.3490	4.3493	4.4760	4.4048	4.5319	4.4681
	Sig.		0,051	0,530	0,175	0,191	0,168	0,869
Umur	26-30	4	4.2500	4.4175	4.5850	4.8350	4.2500	4.5000
	31-35	6	4.6667	4.3333	4.3883	4.3333	4.5000	4.3333
	36-40	8	4.3338	4.2500	4.6250	4.1250	4.6250	4.3750
	41-45	18	4.1289	4.4072	4.5000	4.3517	4.6483	4.5183

Keterangan	Frek	Mean						
		BI	ATU	PU	PEU	TRUST	ABI	
46-50	8	4.3750	4.2500	4.2488	4.4163	4.3750	4.4163	
51-55	4	4.4175	4.3325	4.2500	4.5000	4.0000	4.7500	
56-60	2	3.6650	4.0000	4.1650	4.0000	4.3350	4.5000	
Sig.		0,356	0,973	0,489	0,482	0,328	0,903	
Lama Usaha	≤5	28	4.2500	4.2500	4.4407	4.4761	4.5118	4.4521
	6-10	18	4.2400	4.4444	4.4622	4.2039	4.5006	4.5556
	≥11	4	4.6675	4.3325	4.3325	4.2500	4.2500	4.2500
	Sig.		0,382	0,547	0,866	0,245	0,652	0,516
Pendidikan	D3	17	4.1765	4.4118	4.4900	4.5294	4.4118	4.5882
	S1	17	4.4118	4.4512	4.5488	4.3135	4.5688	4.5882
	SMA	16	4.2494	4.1038	4.2706	4.2294	4.4794	4.2288
	Sig.		0,487	0,171	0,148	0,274	0,693	0,054
Aplikasi Android POS	Buku Kas	7	4.5714	4.1429	4.5714	4.3814	4.1429	4.3329
	Buku Warung	5	4.4660	4.6000	4.6660	4.6000	4.2000	4.2000
	Cash Register	4	4.4175	4.2500	4.3325	4.4175	4.2500	4.5000
	Kasir dan Wirausaha	8	4.3325	4.0825	4.2500	4.2913	4.7500	4.4163
	Kasir Pintar	4	4.1675	3.7500	4.5000	3.7500	4.2500	4.2500
	Little Fish	6	4.3333	4.8333	4.4433	4.3883	4.5000	4.8333
	Moka	7	3.7143	4.2857	4.4286	4.2857	4.5243	4.5714
	Pawoon	4	4.3325	4.6675	4.5850	4.4175	4.6675	4.7500
	Qasir	5	4.2660	4.4000	4.2660	4.6660	5.0000	4.4000
Sig.		0,300	0,080	0,762	0,477	0,084	0,470	

Sumber: Data primer diolah (2022)

Responden dari bidang UKM kerajinan tangan ada 27 UKM, olah pangan ada 5 UKM, pertanian ada 3 UKM dan tekstil & non tekstil ada 15 UKM. Hal ini menunjukkan pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari bidang UKM kerajinan tangan.

Responden berjenis kelamin laki-laki ada 8 orang dan perempuan ada 42 orang. Hal ini menunjukkan pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berjenis kelamin perempuan.

Responden berumur 26-30 tahun ada 4 orang, 31-35 tahun ada 6 orang, 36-40 tahun ada 8 orang, 41-45 tahun ada 18 orang, 46-50 tahun ada 8 orang, 51-55 tahun ada 4 orang dan 56-60 ada 2 orang. Hal ini menunjukkan pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berumur 41-45 tahun.

Responden berlama usaha ≤ 5 tahun ada 28 UKM, 6-10 tahun ada 18 UKM dan ≥ 11 tahun ada 4 UKM. Hal ini menunjukkan pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berlama usaha ≤ 5 tahun.

Responden berpendidikan D3 ada 17 orang, S1 ada 17 orang dan SMA ada 16 orang. Hal ini menunjukkan pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berpendidikan D3 dan S1.

Responden pengguna aplikasi android POS Buku Kas ada 7 UKM, Buku Warung ada 5 UKM, Cash Register ada 4 UKM, Kasir dan Wirausaha ada 8 UKM, Kasir Pintar ada 4 UKM, Little Fish ada 6 UKM, Moka ada 7 UKM, Pawoon ada 4 UKM dan Qasir ada 5 UKM. Hal ini menunjukkan pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha.

4.3. Crosstab

4.3.1. Crosstab Bidang UKM dan Variabel

Tabel 4.2. Crosstab Bidang UKM dan BI

		Kategori BI		Total
		Sedang	Tinggi	
Bidang UKM	Kerajinan Tangan	4	23	27
	Olah Pangan	0	5	5
	Pertanian	0	3	3
	Tekstil & Non Tekstil	1	14	15
Total		5	45	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Behavioral Intention* dan bidang UKM terlihat bahwa mayoritas responden dari bidang UKM kerajinan tangan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari bidang UKM kerajinan tangan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Behavioral Intention*.

Tabel 4.3. Crosstab Bidang UKM dan ATU

		Kategori ATU		Total
		Sedang	Tinggi	
Bidang UKM	Kerajinan Tangan	2	25	27
	Olah Pangan	0	5	5
	Pertanian	0	3	3
	Tekstil & Non Tekstil	1	14	15
Total		3	47	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Attitude Toward Using* dan bidang UKM terlihat bahwa mayoritas responden dari bidang UKM kerajinan tangan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah

pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari bidang UKM kerajinan tangan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Attitude Toward Using*.

Tabel 4.4. Crosstab Bidang UKM dan PU

		Kategori PU		Total
		Sedang	Tinggi	
Bidang UKM	Kerajinan Tangan	0	27	27
	Olah Pangan	0	5	5
	Pertanian	0	3	3
	Tekstil & Non Tekstil	1	14	15
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Usefulness* dan bidang UKM terlihat bahwa mayoritas responden dari bidang UKM kerajinan tangan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari bidang UKM kerajinan tangan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Usefulness*.

Tabel 4.5. Crosstab Bidang UKM dan PEU

		Kategori PEU		Total
		Sedang	Tinggi	
Bidang UKM	Kerajinan Tangan	4	23	27
	Olah Pangan	0	5	5
	Pertanian	0	3	3
	Tekstil & Non Tekstil	0	15	15
Total		4	46	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ease Of Use* dan bidang UKM terlihat bahwa mayoritas responden dari bidang UKM kerajinan

tangan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari bidang UKM kerajinan tangan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ease Of Use*.

Tabel 4.6. Crosstab Bidang UKM dan TRUST

		Kategori TRUST		Total
		Sedang	Tinggi	
Bidang UKM	Kerajinan Tangan	1	26	27
	Olah Pangan	0	5	5
	Pertanian	0	3	3
	Tekstil & Non Tekstil	0	15	15
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Trust* dan bidang UKM terlihat bahwa mayoritas responden dari bidang UKM kerajinan tangan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari bidang UKM kerajinan tangan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Trust*.

Tabel 4.7. Crosstab Bidang UKM dan ABI

		Kategori ABI	Total
		Tinggi	
Bidang UKM	Kerajinan Tangan	27	27
	Olah Pangan	5	5
	Pertanian	3	3
	Tekstil & Non Tekstil	15	15
Total		50	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ability* dan bidang UKM terlihat bahwa mayoritas responden dari bidang UKM kerajinan

tangan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari bidang UKM kerajinan tangan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ability*.

4.3.2. Crosstab Jenis Kelamin dan Variabel

Tabel 4.8. Crosstab Jenis Kelamin dan BI

		Kategori BI		Total
		Sedang	Tinggi	
Jenis Kelamin	L	2	6	8
	P	3	39	42
Total		5	45	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Behavioral Intention* dan jenis kelamin terlihat bahwa mayoritas responden berjenis kelamin perempuan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berjenis kelamin perempuan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Behavioral Intention*.

Tabel 4.9. Crosstab Jenis Kelamin dan ATU

		Kategori ATU		Total
		Sedang	Tinggi	
Jenis Kelamin	L	0	8	8
	P	3	39	42
Total		3	47	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Attitude Toward Using* dan jenis kelamin terlihat bahwa mayoritas responden berjenis kelamin perempuan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berjenis kelamin perempuan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Attitude Toward Using*.

Tabel 4.10. Crosstab Jenis Kelamin dan PU

		Kategori PU		Total
		Sedang	Tinggi	
Jenis Kelamin	L	0	8	8
	P	1	41	42
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Usefulness* dan jenis kelamin terlihat bahwa mayoritas responden berjenis kelamin perempuan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berjenis kelamin perempuan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Usefulness*.

Tabel 4.11. Crosstab Jenis Kelamin dan PEU

		Kategori PEU	Total
--	--	--------------	-------

		Sedang	Tinggi	
Jenis Kelamin	L	1	7	8
	P	3	39	42
Total		4	46	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ease Of Use* dan jenis kelamin terlihat bahwa mayoritas responden berjenis kelamin perempuan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berjenis kelamin perempuan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ease Of Use*.

Tabel 4.12. Crosstab Jenis Kelamin dan TRUST

		Kategori TRUST		Total
		Sedang	Tinggi	
Jenis Kelamin	L	0	8	8
	P	1	41	42
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Trust* dan jenis kelamin terlihat bahwa mayoritas responden berjenis kelamin perempuan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berjenis kelamin perempuan dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Trust*.

Tabel 4.13. Crosstab Jenis Kelamin dan ABI

		Kategori ABI	Total
		Tinggi	
Jenis Kelamin	L	8	8
	P	42	42

Total	50	50
-------	----	----

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ability* dan jenis kelamin terlihat bahwa mayoritas responden berjenis kelamin perempuan dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berjenis kelamin perempuan dan memiliki persepsi tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ability*.

4.3.3. Crosstab Umur dan Variabel

Tabel 4.14. *Crosstab* Umur dan BI

		Kategori BI		Total
		Sedang	Tinggi	
Umur	26-30	0	4	4
	31-35	0	6	6
	36-40	0	8	8
	41-45	4	14	18
	46-50	0	8	8
	51-55	0	4	4
	56-60	1	1	2
Total		5	45	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Behavioral Intention* dan umur terlihat bahwa mayoritas responden berumur 41-45 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berumur 41-45 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Behavioral Intention*.

Tabel 4.15. *Crosstab* Umur dan ATU

	Kategori ATU		Total
	Sedang	Tinggi	
26-30	0	4	4
31-35	0	6	6
36-40	2	6	8
Umur 41-45	0	18	18
46-50	1	7	8
51-55	0	4	4
56-60	0	2	2
Total	3	47	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Attitude Toward Using* dan umur terlihat bahwa mayoritas responden berumur 41-45 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berumur 41-45 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Attitude Toward Using*.

Tabel 4.16. Crosstab Umur dan PU

	Kategori PU		Total
	Sedang	Tinggi	
26-30	0	4	4
31-35	0	6	6
36-40	0	8	8
Umur 41-45	0	18	18
46-50	1	7	8
51-55	0	4	4
56-60	0	2	2
Total	1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Usefulness* dan umur terlihat bahwa mayoritas responden berumur 41-45 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang

menjadi responden lebih banyak berumur 41-45 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Usefulness*.

Tabel 4.17. Crosstab Umur dan PEU

	Kategori PEU		Total
	Sedang	Tinggi	
26-30	0	4	4
31-35	1	5	6
36-40	2	6	8
Umur 41-45	1	17	18
46-50	0	8	8
51-55	0	4	4
56-60	0	2	2
Total	4	46	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ease Of Use* dan umur terlihat bahwa mayoritas responden berumur 41-45 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berumur 41-45 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ease Of Use*.

Tabel 4.18. Crosstab Umur dan TRUST

	Kategori TRUST		Total
	Sedang	Tinggi	
26-30	0	4	4
31-35	0	6	6
36-40	0	8	8
Umur 41-45	0	18	18
46-50	0	8	8
51-55	1	3	4
56-60	0	2	2
Total	1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Trust* dan umur terlihat bahwa mayoritas responden berumur 41-45 tahun dan range tinggi. Artinya

adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berumur 41-45 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Trust*.

Tabel 4.19. Crosstab Umur dan ABI

		Kategori ABI	Total
		Tinggi	
Umur	26-30	4	4
	31-35	6	6
	36-40	8	8
	41-45	18	18
	46-50	8	8
	51-55	4	4
	56-60	2	2
Total		50	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ability* dan umur terlihat bahwa mayoritas responden berumur 41-45 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berumur 41-45 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ability*.

4.3.4. Crosstab Lama Usaha dan Variabel

Tabel 4.20. Crosstab Lama Usaha dan BI

		Kategori BI		Total
		Sedang	Tinggi	
	?11	0	4	4
Lama Usaha	?5	3	25	28
	6-10	2	16	18
Total		5	45	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Behavioral Intention* dan lama usaha terlihat bahwa mayoritas responden berlama usaha ≤ 5 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berlama usaha ≤ 5 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Behavioral Intention*.

Tabel 4.21. Crosstab Lama Usaha dan ATU

		Kategori ATU		Total
		Sedang	Tinggi	
	?11	0	4	4
Lama Usaha	?5	2	26	28
	6-10	1	17	18
Total		3	47	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Attitude Toward Using* dan lama usaha terlihat bahwa mayoritas responden berlama usaha ≤ 5 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berlama usaha ≤ 5 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Attitude Toward Using*.

Tabel 4.22. Crosstab Lama Usaha dan PU

		Kategori PU		Total
		Sedang	Tinggi	
	?11	0	4	4
Lama Usaha	?5	1	27	28
	6-10	0	18	18
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Usefulness* dan lama usaha terlihat bahwa mayoritas responden berlama usaha ≤ 5 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berlama usaha ≤ 5 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Usefulness*.

Tabel 4.23. Crosstab Lama Usaha dan PEU

		Kategori PEU		Total
		Sedang	Tinggi	
	?11	0	4	4
Lama Usaha	?5	1	27	28
	6-10	3	15	18
Total		4	46	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ease Of Use* dan lama usaha terlihat bahwa mayoritas responden berlama usaha ≤ 5 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berlama usaha ≤ 5 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ease Of Use*.

Tabel 4.24. Crosstab Lama Usaha dan TRUST

		Kategori TRUST	Total
--	--	----------------	-------

		Sedang	Tinggi	
	?11	1	3	4
Lama Usaha	?5	0	28	28
	6-10	0	18	18
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Trust* dan lama usaha terlihat bahwa mayoritas responden berlama usaha ≤ 5 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berlama usaha ≤ 5 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Trust*.

Tabel 4.25. Crosstab Lama Usaha dan ABI

		Kategori ABI	Total
		Tinggi	
	?11	4	4
Lama Usaha	?5	28	28
	6-10	18	18
Total		50	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ability* dan lama usaha terlihat bahwa mayoritas responden berlama usaha ≤ 5 tahun dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berlama usaha ≤ 5 tahun dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ability*.

4.3.5. Crosstab Pendidikan dan Variabel

Tabel 4.26. Crosstab Pendidikan dan BI

		Kategori BI		Total
		Sedang	Tinggi	
Pendidikan	D3	3	14	17
	S1	0	17	17
	SMA	2	14	16
Total		5	45	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Behavioral Intention* dan pendidikan terlihat bahwa mayoritas responden berpendidikan D3 & S1 dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berpendidikan D3 & S1 dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Behavioral Intention*.

Tabel 4.27. Crosstab Pendidikan dan ATU

		Kategori ATU		Total
		Sedang	Tinggi	
Pendidikan	D3	0	17	17
	S1	1	16	17
	SMA	2	14	16
Total		3	47	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Attitude Toward Using* dan pendidikan terlihat bahwa mayoritas responden berpendidikan D3 & S1 dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berpendidikan D3 & S1 dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Attitude Toward Using*.

Tabel 4.28. Crosstab Pendidikan dan PU

		Kategori PU		Total
		Sedang	Tinggi	
Pendidikan	D3	0	17	17
	S1	0	17	17
	SMA	1	15	16
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Usefulness* dan pendidikan terlihat bahwa mayoritas responden berpendidikan D3 & S1 dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berpendidikan D3 & S1 dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Usefulness*.

Tabel 4.29. Crosstab Pendidikan dan PEU

		Kategori PEU		Total
		Sedang	Tinggi	
Pendidikan	D3	0	17	17
	S1	2	15	17
	SMA	2	14	16
Total		4	46	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ease Of Use* dan pendidikan terlihat bahwa mayoritas responden berpendidikan D3 & S1 dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berpendidikan D3 & S1 dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ease Of Use*.

Tabel 4.30. Crosstab Pendidikan dan TRUST

		Kategori TRUST		Total
		Sedang	Tinggi	
Pendidikan	D3	1	16	17
	S1	0	17	17
	SMA	0	16	16
Total		1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Trust* dan pendidikan terlihat bahwa mayoritas responden berpendidikan D3 & S1 dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berpendidikan D3 & S1 dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Trust*.

Tabel 4.31. Crosstab Pendidikan dan ABI

		Kategori ABI		Total
		Tinggi		
Pendidikan	D3	17		17
	S1	17		17
	SMA	16		16
Total		50		50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ability* dan pendidikan terlihat bahwa mayoritas responden berpendidikan D3 & S1 dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak berpendidikan D3 & S1 dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ability*.

4.3.6. Crosstab Aplikasi Android POS dan Variabel

Tabel 4.32. Crosstab Aplikasi Android POS dan BI

		Kategori BI		Total
		Sedang	Tinggi	
Aplikasi Android POS	Buku Kas	0	7	7
	Buku Warung	0	5	5
	Cash Register	0	4	4
	Kasir dan Wirausaha	1	7	8
	Kasir Pintar	0	4	4
	Little Fish	0	6	6
	Moka	3	4	7
	Pawoon	0	4	4
	Qasir	1	4	5
	Total	5	45	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Behavioral Intention* dan aplikasi android POS terlihat bahwa mayoritas responden dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Behavioral Intention*.

Tabel 4.33. Crosstab Aplikasi Android POS dan ATU

		Kategori ATU		Total
		Sedang	Tinggi	
Aplikasi Android POS	Buku Kas	1	6	7
	Buku Warung	0	5	5
	Cash Register	0	4	4
	Kasir dan Wirausaha	0	8	8
	Kasir Pintar	2	2	4
	Little Fish	0	6	6
	Moka	0	7	7
	Pawoon	0	4	4
	Qasir	0	5	5
	Total	3	47	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Attitude Toward Using* dan aplikasi android POS terlihat bahwa mayoritas responden dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Attitude Toward Using*.

Tabel 4.34. Crosstab Aplikasi Android POS dan PU

		Kategori PU		Total
		Sedang	Tinggi	
Aplikasi Android POS	Buku Kas	0	7	7
	Buku Warung	0	5	5
	Cash Register	0	4	4
	Kasir dan Wirausaha	0	8	8
	Kasir Pintar	1	3	4
	Little Fish	0	6	6
	Moka	0	7	7
	Pawoon	0	4	4
	Qasir	0	5	5
	Total	1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Usefulness* dan aplikasi android POS terlihat bahwa mayoritas responden dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Usefulness*.

Tabel 4.35. Crosstab Aplikasi Android POS dan PEU

		Kategori PEU		Total
		Sedang	Tinggi	
Aplikasi Android POS	Buku Kas	1	6	7
	Buku Warung	0	5	5
	Cash Register	1	3	4
	Kasir dan Wirausaha	1	7	8
	Kasir Pintar	1	3	4
	Little Fish	0	6	6
	Moka	0	7	7
	Pawoon	0	4	4
	Qasir	0	5	5
	Total	4	46	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ease Of Use* dan aplikasi android POS terlihat bahwa mayoritas responden dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ease Of Use*.

Tabel 4.36. Crosstab Aplikasi Android POS dan TRUST

		Kategori TRUST		Total
		Sedang	Tinggi	
Aplikasi Android POS	Buku Kas	1	6	7
	Buku Warung	0	5	5
	Cash Register	0	4	4
	Kasir dan Wirausaha	0	8	8
	Kasir Pintar	0	4	4
	Little Fish	0	6	6
	Moka	0	7	7
	Pawoon	0	4	4
	Qasir	0	5	5
	Total	1	49	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Trust* dan aplikasi android POS terlihat bahwa mayoritas responden dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Trust*.

Tabel 4.37. Crosstab Aplikasi Android POS dan ABI

		Kategori ABI	Total
		Tinggi	
Aplikasi Android POS	Buku Kas	7	7
	Buku Warung	5	5
	Cash Register	4	4
	Kasir dan Wirausaha	8	8
	Kasir Pintar	4	4
	Little Fish	6	6
	Moka	7	7
	Pawoon	4	4
	Qasir	5	5
Total		50	50

Sumber: Data primer diolah (2022)

Berdasarkan tabel tabulasi silang antara variabel *Perceived Ability* dan aplikasi android POS terlihat bahwa mayoritas responden dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan range tinggi. Artinya adalah pemilik UKM di Semarang yang sudah pernah melihat demo dari salah satu aplikasi Android *Point of Sale* terkait dengan pencatatan keuangan yang menjadi responden lebih banyak dari pengguna aplikasi android POS Kasir dan Wirausaha dan memiliki persepsi yang tinggi (sangat bagus) akan *Perceived Ability*.

4.4. Uji Alat Pengumpulan Data

4.4.1. Uji Validitas

Validitas PLS adalah validitas konstruk, menunjukkan seberapa besar instrument yang digunakan dalam pengukuran sesuai dengan teori yang digunakan untuk mendefinisikan konstruk. Kesesuaian tersebut ditunjukkan oleh korelasi antara konstruk dan instrument-instrumennya. Validitas konstruk terdiri dari validitas konvergen dan validitas diskriminan (Murniati dkk., 2013:175):

Tabel 4.38. Ukuran Validitas

Validitas Konvergen		Validitas Diskriminan	
Ukuran	Nilai	Ukuran	Nilai
Loading factor	> 0,7	Akar AVE	$\sqrt{\text{AVE}} > \text{korelasi variabel laten}$
AVE	> 0,5	Cross Loading	> 0,7 dalam satu konstruk
Communality	> 0,5		

1. Validitas konvergen

Merujuk pada konvergensi antar instrumen yang digunakan untuk mengukur konstruk yang sama. Konvergensi ditunjukkan oleh korelasi yang tinggi. Valid apabila hasil dari *loading factor* > 0,7; AVE (*average variance extracted*) > 0,5; dan *communality* > 0,5 (Murniati dkk., 2013:175).

Tabel 4.39. Validitas Konvergen

Variabel	AVE	Communality
ABI	0.963892	0.963892
ATU	0.961850	0.961850
BI	0.866058	0.866058
PEU	0.802387	0.802388
PU	0.671088	0.671088
TRUST	0.938624	0.938624

Sumber: Data primer diolah (2022)

Hasil dari AVE (*average variance extracted*) $> 0,5$; dan *communality* $> 0,5$ menunjukkan keseluruhan variabel telah memenuhi validitas konvergen.

2. Validitas diskriminan

Merujuk pada diskriminasi instrument ketika mengukur konstruk yang berbeda. Seharusnya instrumen yang telah digunakan mengukur satu konstruk tidak memiliki korelasi dengan konstruk lain. Valid apabila hasil dari akar AVE $>$ korelasi variabel laten; dan *cross loading* $> 0,7$ dalam satu konstruk (Murniati dkk., 2013:175).

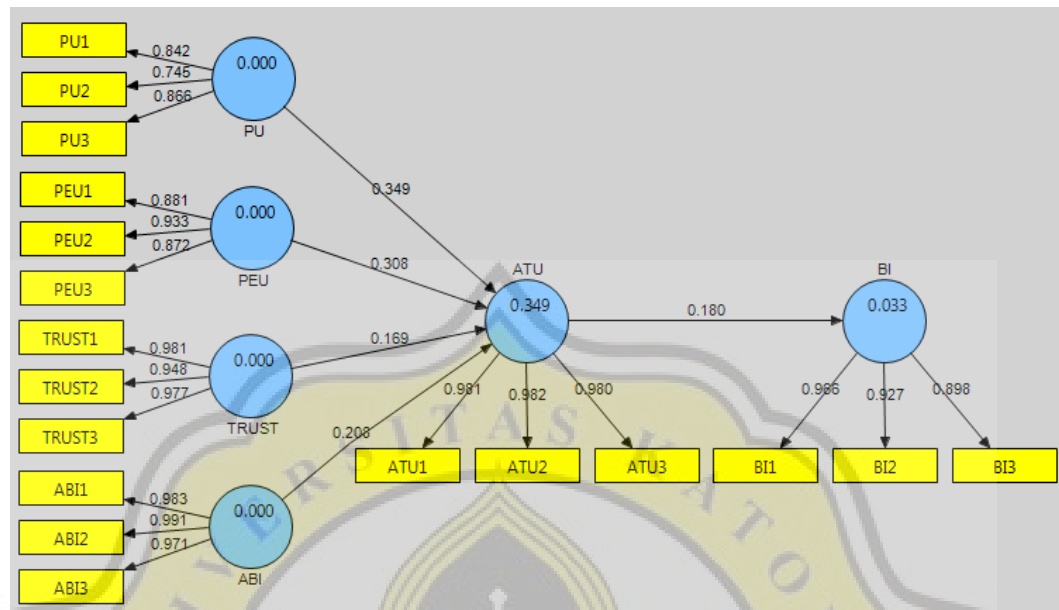
Tabel 4.40. Validitas Diskriminan (*Cross Loading*)

	ABI	ATU	BI	PEU	PU	TRUST
ABI1	0.983339					
ABI2	0.990540					
ABI3	0.971366					
ATU1		0.980553				
ATU2		0.981768				
ATU3		0.979896				
BI1			0.965656			
BI2			0.927083			
BI3			0.897886			
PEU1				0.880952		
PEU2				0.933260		
PEU3				0.871843		
PU1					0.841582	
PU2					0.745295	
PU3					0.865759	
TRUST1						0.981067
TRUST2						0.948195
TRUST3						0.976885

Sumber: Data primer diolah (2022)

Hasil dari *cross loading* $> 0,7$ dalam satu konstruk menunjukkan keseluruhan indikator variabel telah memenuhi validitas konvergen. Hasil dari *cross loading* terangkum dalam gambar di bawah ini.

Gambar 4.1. Validitas Diskriminan (Cross Loading)



Tabel 4.41. Validitas Diskriminan (Akar AVE)

	ABI	ATU	BI	PEU	PU	TRUST
ABI	0.981780					
ATU	0.167324	0.980740				
BI	-0.170507	0.180485	0.930622			
PEU	-0.087522	0.388844	0.197883	0.895761		
PU	-0.014690	0.462309	0.402669	0.303030	0.819200	
TRUST	-0.052328	0.193697	0.116951	-0.037919	0.135632	0.968826

Sumber: Data primer diolah (2022)

Hasil dari akar AVE > korelasi variabel laten menunjukkan keseluruhan indikator variabel telah memenuhi validitas diskriminan.

4.4.2. Uji Reliabilitas

Sementara reliabilitas digunakan untuk menguji apakah alat ukur (instrumen) yang digunakan untuk mengukur konstruk mempunyai konsistensi. Reliabilitas dikatakan reliabel apabila hasil dari *cronbach's alpha* > 0,7; dan *composite reliability* > 0,7 (Murniati dkk., 2013:176).

Tabel 4.42. Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>
ABI	0.981706	0.987666
ATU	0.980187	0.986951
BI	0.931125	0.950933
PEU	0.882689	0.924070
PU	0.768406	0.859081
TRUST	0.968464	0.978664

Sumber: Data primer diolah (2022)

Hasil dari *cronbach's alpha* > 0,7; dan *composite reliability* > 0,7 menunjukkan keseluruhan variabel telah memenuhi reliabilitas.

4.5. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui nilai-nilai jawaban responden terhadap indikator-indikator dalam variabel penelitian. Pertama, dilakukan pembagian kategori menjadi tiga, yaitu rendah, sedang, dan tinggi. Kedua, menentukan rentang skala masing-masing kategori yang dihitung dengan rumus.

$$RS = \frac{\text{Nilai Tertinggi} - \text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kategori}}$$

$$RS = \frac{5 - 1}{3} = 1,33$$

Tabel 4.43. Kategori Rentang Skala

Rentang Skala	Kategori
1,00 – 2,33	Rendah
2,34 – 3,66	Sedang
3,67 – 5,00	Tinggi

Tabel 4.44. Statistik Deskriptif Per Variabel

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Empiris	Rata-rata Empiris	Range Kategori			Ket
				Rendah	Sedang	Tinggi	
<i>Behavioral Intention</i>	1-5	1-5	4,28	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
<i>Attitude Toward Using</i>	1-5	1-5	4,33	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
<i>Perceived Usefulness</i>	1-5	1-5	4,44	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
<i>Perceived Ease Of Use</i>	1-5	1-5	4,36	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
<i>Perceived Trust</i>	1-5	1-5	4,49	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
<i>Perceived Ability</i>	1-5	1-5	4,47	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi

Sumber: Data primer diolah (2022)

Skor rata-rata jawaban responden dari semua variabel: *Behavioral Intention*, *Attitude Toward Using*, *Perceived Usefulness*, *Perceived Ease Of Use*, *Perceived Trust* dan *Perceived Ability* masuk kategori tinggi.

Tabel 4.45. Statistik Deskriptif Behavioral Intention

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Empiris	Rata-rata Empiris	Range Kategori			Ket
				Rendah	Sedang	Tinggi	
BI1	1-5	3-5	4.20	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
BI2	1-5	3-5	4.30	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
BI3	1-5	3-5	4.34	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
BI			4,28				Tinggi

Sumber: Data primer diolah (2022)

Skor rata-rata jawaban responden dari *Behavioral Intention* (BI) adalah sebesar 4,28 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pengelola UKM sangat berminat dalam menggunakan aplikasi Android *Point of Sale* untuk operasional sistem informasi akuntansi UKM-nya.

Tabel 4.46. Statistik Deskriptif Attitude Toward Using

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Empiris	Rata-rata Empiris	Range Kategori			Ket
				Rendah	Sedang	Tinggi	
ATU1	1-5	3-5	4.30	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
ATU2	1-5	3-5	4.34	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
ATU3	1-5	3-5	4.34	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
ATU			4,33				Tinggi

Sumber: Data primer diolah (2022)

Skor rata-rata jawaban responden dari *Attitude Toward Using* (ATU) adalah sebesar 4,33 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pengelola UKM bersikat sangat menerima terhadap penggunaan aplikasi Android *Point of Sale*.

Tabel 4.47. Statistik Deskriptif *Perceived Usefulness*

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Empiris	Rata-rata Empiris	Range Kategori			Ket
				Rendah	Sedang	Tinggi	
PU1	1-5	3-5	4.30	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
PU2	1-5	3-5	4.52	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
PU3	1-5	4-5	4.50	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
PU			4,44				Tinggi

Sumber: Data primer diolah (2022)

Skor rata-rata jawaban responden dari *Perceived Usefulness* (PU) adalah sebesar 4,44 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pengelola UKM memiliki persepsi bahwa menggunakan aplikasi Android *Point of Sale* akan sangat meningkatkan kinerja pekerjaannya.

Tabel 4.48. Statistik Deskriptif *Perceived Ease Of Use*

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Empiris	Rata-rata Empiris	Range Kategori			Ket
				Rendah	Sedang	Tinggi	
PEU1	1-5	3-5	4.22	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
PEU2	1-5	3-5	4.44	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
PEU3	1-5	3-5	4.42	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
PEU			4,36				Tinggi

Sumber: Data primer diolah (2022)

Skor rata-rata jawaban responden dari *Perceived Ease Of Use* (PEU) adalah sebesar 4,36 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pengelola UKM memiliki persepsi bahwa menggunakan aplikasi Android *Point of Sale* akan sangat terbebas dari usaha.

Tabel 4.49. Statistik Deskriptif *Perceived Trust*

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Empiris	Rata-rata Empiris	Range Kategori			Ket
				Rendah	Sedang	Tinggi	
TRUST1	1-5	3-5	4.48	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
TRUST2	1-5	3-5	4.46	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
TRUST3	1-5	3-5	4.52	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
TRUST			4,49				Tinggi

Sumber: Data primer diolah (2022)

Skor rata-rata jawaban responden dari *Perceived Trust* (TRUST) adalah sebesar 4,49 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pengelola UKM memiliki persepsi bahwa menggunakan aplikasi Android *Point of Sale* akan sangat meminimalisasi ketidakpastian dan konsekuensi tidak diinginkan.

Tabel 4.50. Statistik Deskriptif *Perceived Ability*

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Empiris	Rata-rata Empiris	Range Kategori			Ket
				Rendah	Sedang	Tinggi	
ABI1	1-5	3-5	4.48	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
ABI2	1-5	3-5	4.46	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
ABI3	1-5	3-5	4.48	1 – 2,33	2,34 – 3,66	3,67 – 5	Tinggi
ABI			4,47				Tinggi

Sumber: Data primer diolah (2022)

Skor rata-rata jawaban responden dari *Perceived Ability* (ABI) adalah sebesar 4,47 dan termasuk kategori tinggi. Artinya pengelola UKM sangat memiliki kemampuan untuk menggunakan sistem operasi, menangani file dan menyimpan data untuk menjalankan aplikasi Android *Point of Sale* dengan baik.

4.6. Uji Hipotesis

Pengujian statistik penelitian ini menggunakan *Partial Least Square* (PLS), merupakan pendekatan persamaan struktural (*Structural Equation Modelling* / SEM) berbasis varian. Pendekatan ini digunakan untuk melakukan analisis jalur

yang banyak digunakan dalam studi keperilakuan sehingga PLS menjadi teknik statistik yang digunakan dalam model yang memiliki lebih dari satu variabel dependen dan variabel independen (Murniati dkk., 2013:166).

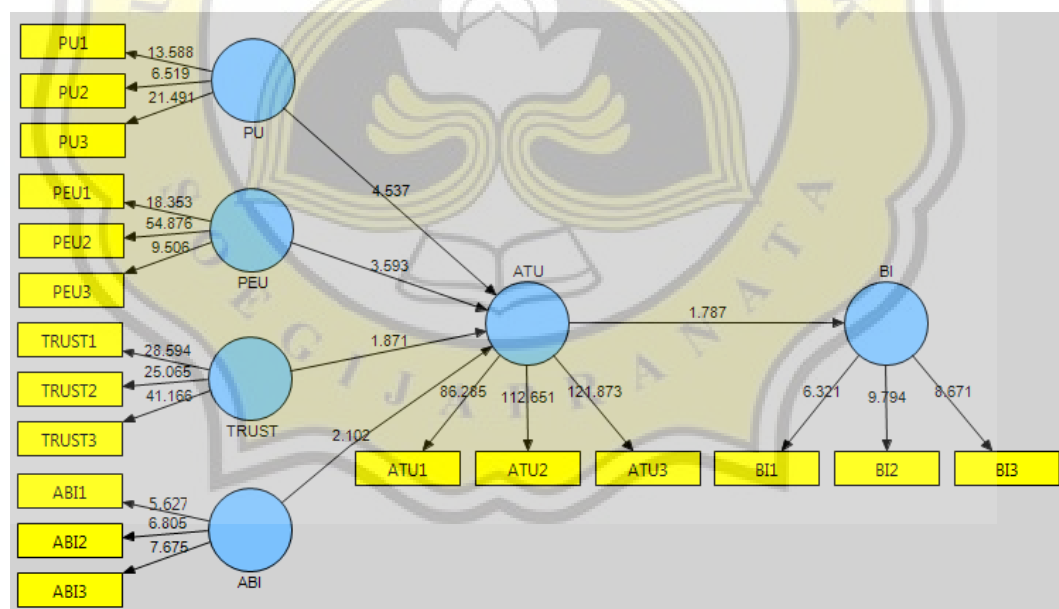
Berikut hasil dari *total coefficient* yang menyajikan hasil pengujian.

Tabel 4.51. Path Coefficient

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
H1: PU -> ATU	0.349236	0.365530	0.076972	0.076972	4.537169
H2: PEU -> ATU	0.307642	0.303816	0.085618	0.085618	3.593180
H3: TRUST -> ATU	0.168890	0.168107	0.090272	0.090272	1.870904
H4: ABI -> ATU	0.208218	0.186315	0.099047	0.099047	2.102211
H5: ATU -> BI	0.180485	0.190731	0.101004	0.101004	1.786904

Sumber: Data primer diolah (2022)

Gambar 4.2. Path Coefficient



1. Hipotesis 1

Perceived usefulness memiliki nilai t hitung $+4.537169 > t$ tabel $+1,645$.

Berarti terdapat pengaruh positif yang signifikan *perceived usefulness* (PU)

terhadap *attitude toward using* (ATU). Dapat disimpulkan bahwa pernyataan hipotesis 1 yang menyatakan bahwa *perceived usefulness* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**.

2. Hipotesis 2

Perceived ease of use memiliki nilai t hitung $+3.593180 > t$ tabel $+1,645$. Berarti terdapat pengaruh positif yang signifikan *perceived ease of use* (PEU) terhadap *attitude toward using* (ATU). Dapat disimpulkan bahwa pernyataan hipotesis 2 yang menyatakan bahwa *perceived ease of use* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**.

3. Hipotesis 3

Perceived trust memiliki nilai t hitung $+1.870904 > t$ tabel $+1,645$. Berarti terdapat pengaruh positif yang signifikan *perceived trust* (TRUST) terhadap *attitude toward using* (ATU). Dapat disimpulkan bahwa pernyataan hipotesis 3 yang menyatakan bahwa *perceived trust* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**.

4. Hipotesis 4

Perceived ability memiliki nilai t hitung $+2.102211 > t$ tabel $+1,645$. Berarti terdapat pengaruh positif yang signifikan *perceived ability* (ABI) terhadap *attitude toward using* (ATU). Dapat disimpulkan bahwa pernyataan hipotesis 4 yang menyatakan bahwa *perceived ability* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**.

5. Hipotesis 5

Attitude toward using memiliki nilai t hitung $+1.786904 > t \text{ tabel} +1,645$.

Berarti terdapat pengaruh positif yang signifikan *attitude toward using* (ATU) terhadap *behavioral intention* (BI). Dapat disimpulkan bahwa pernyataan hipotesis 5 yang menyatakan bahwa *attitude toward using* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**.

4.7. Pembahasan

4.7.1. *Perceived Usefulness Terhadap Attitude Toward Using*

Hipotesis 1 yang menyatakan bahwa *perceived usefulness* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**. Hasil ini sesuai dengan hasil statistik deskriptif di mana seluruh indikator variabel *perceived usefulness* dan *attitude toward using* memiliki rata-rata tinggi. Artinya semakin pemilik UKM percaya bahwa aplikasi Android *Point of Sale* itu berguna maka akan membuat pemilik UKM berminat menggunakan aplikasi Android *Point of Sale*. Berdasarkan TAM yang pertama kali dikembangkan oleh Davis (1989), *perceived ease of use* (persepsi kebermanfaatan) didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang memiliki persepsi bahwa menggunakan suatu teknologi akan meningkatkan kinerja pekerjaannya. Artinya, dengan menggunakan teknologi tersebut mempercepat pekerjaan, lebih efisien dan bermanfaat. Aplikasi Android *Point of Sale* merupakan aplikasi yang memudahkan pengelola UKM dalam membuat laporan keuangan. Apabila pengelola UKM beranggapan bahwa aplikasi

Android *Point of Sale* mempercepat pekerjaan, lebih efisien dan bermanfaat; maka akan meningkatkan *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* dari pengelola UKM. Dengan kata lain, semakin tinggi *perceived usefulness* pengelola UKM, maka semakin tinggi *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale*. Penelitian sebelumnya Karpriana (2015) juga memberikan hasil yang sesuai dengan penjelasan di atas yaitu *perceived usefulness* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using*.

4.7.2. *Perceived Ease of Use Terhadap Attitude Toward Using*

Hipotesis 2 yang menyatakan bahwa *perceived ease of use* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**. Hasil ini sesuai dengan hasil statistik deskriptif di mana seluruh indikator variabel *perceived ease of use* dan *attitude toward using* memiliki rata-rata tinggi. Artinya semakin pemilik UKM percaya bahwa aplikasi Android *Point of Sale* itu mudah maka akan membuat pemilik UKM berminat menggunakan aplikasi Android *Point of Sale*. Berdasarkan TAM yang pertama kali dikembangkan oleh Davis (1989), *perceived ease of use* (persepsi kemudahan penggunaan) didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang memiliki persepsi bahwa menggunakan suatu teknologi akan terbebas dari usaha. Artinya, dengan menggunakan teknologi tersebut jelas, mudah dipahami, mudah digunakan, tidak perlu menggunakan banyak usaha. Aplikasi Android *Point of Sale* merupakan aplikasi yang memudahkan pengelola UKM dalam membuat laporan keuangan. Apabila pengelola UKM beranggapan bahwa aplikasi Android *Point of Sale* jelas, mudah dipahami, mudah digunakan,

tidak perlu menggunakan banyak usaha; maka akan meningkatkan *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* dari pengelola UKM. Dengan kata lain, semakin tinggi *perceived ease of use* pengelola UKM, maka semakin tinggi *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale*. Penelitian sebelumnya Yusuf et al. (2020) juga memberikan hasil yang sesuai dengan penjelasan di atas yaitu *perceived ease of use* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using*.

4.7.3. *Perceived Trust Terhadap Attitude Toward Using*

Hipotesis 3 yang menyatakan bahwa *perceived trust* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**. Hasil ini sesuai dengan hasil statistik deskriptif di mana seluruh indikator variabel *perceived trust* dan *attitude toward using* memiliki rata-rata tinggi. Artinya semakin pemilik UKM percaya bahwa aplikasi Android *Point of Sale* itu aman maka akan membuat pemilik UKM berminat menggunakan aplikasi Android *Point of Sale*. Dalam perkembangannya Venkatesh dan Davis (2000) memunculkan *Extention of The TAM* yang menjelaskan bahwa TAM dipengaruhi juga oleh faktor eksternal yang dihubungkan dengan keyakinan personal pada ketersediaan sumber daya organisasi meliputi *perceived trust* (persepsi kepercayaan). *Perceived trust* didasarkan pada apakah aplikasi Android *Point of Sale* dapat dipercaya dari sisi keamanannya. Pengelola UKM yang memiliki *perceived trust* akan aplikasi Android *Point of Sale* berarti pengelola UKM meyakini bahwa aplikasi tersebut aman serta tidak dirusak oleh virus. Semakin tinggi *perceived trust* terhadap aplikasi Android *Point of Sale* maka akan meningkatkan *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* dari

pengelola UKM. Dengan kata lain, semakin tinggi *perceived trust* pengelola UKM, maka semakin tinggi *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale*. Penelitian sebelumnya Yusuf et al. (2020) juga memberikan hasil yang sesuai dengan penjelasan di atas yaitu *perceived trust* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using*.

4.7.4. *Perceived Ability Terhadap Attitude Toward Using*

Hipotesis 4 yang menyatakan bahwa *perceived ability* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**. Hasil ini sesuai dengan hasil statistik deskriptif di mana seluruh indikator variabel *perceived ability* dan *attitude toward using* memiliki rata-rata tinggi. Artinya bahwa semakin pemilik UKM percaya bahwa mereka memiliki kemampuan dalam menjalankan aplikasi Android *Point of Sale* maka akan membuat pemilik UKM berminat menggunakan aplikasi Android *Point of Sale*. Dalam perkembangannya Venkatesh dan Davis (2000) memunculkan *Extention of The TAM* yang menjelaskan bahwa TAM dipengaruhi juga oleh faktor eksternal yang dihubungkan dengan keyakinan personal pada ketersediaan sumber daya organisasi meliputi *perceived ability* (persepsi kemampuan). *Perceived ability* didasarkan pada kemampuan seseorang untuk menggunakan aplikasi komputer, sistem operasi, menangani file, menyimpan data, dan menggunakan tombol keyboard untuk menjalankan aplikasi Android *Point of Sale* dengan baik. Artinya, kemampuan dalam berkomputasi (*magnitude*); kemampuan menyelesaikan tugas terkait komputer (*strength*); kemampuan umum mengacu tingkat keahlian di bidang *hardware* dan *software* (*general ability*).

Pengelola UKM yang memiliki *perceived ability* berarti pengelola UKM meyakini bahwa dirinya mampu mengoperasikan aplikasi Android *Point of Sale* sebagai sumber sistem informasi akuntansi UKM-nya. Semakin tinggi *perceived ability* terhadap aplikasi Android *Point of Sale* maka akan meningkatkan *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale* dari pengelola UKM. Dengan kata lain, semakin tinggi *perceived ability* pengelola UKM, maka semakin tinggi *attitude toward using* aplikasi Android *Point of Sale*. Penelitian sebelumnya Yusuf et al. (2020) juga memberikan hasil yang sesuai dengan penjelasan di atas yaitu *perceived ability* berpengaruh positif terhadap *attitude toward using*.

4.7.5. Attitude Toward Using Terhadap Behavioral Intention

Hipotesis 5 yang menyatakan bahwa *attitude toward using* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* aplikasi Android *Point of Sale* **diterima**. Hasil ini sesuai dengan hasil statistik deskriptif di mana seluruh indikator variabel *attitude toward using* dan *behavioral intention* memiliki rata-rata tinggi. Artinya semakin pemilik UKM berminat menggunakan Android *Point of Sale* maka akan membuat pemilik UKM menggunakan aplikasi Android *Point of Sale*. Dalam TAM yang dikembangkan oleh Davis (1989) juga dijelaskan bahwa *attitude toward using* suatu teknologi akan membuat pengguna akan cenderung memiliki *behavioral intention* untuk menggunakan teknologi tersebut. Apabila pengelola UKM telah memiliki *attitude toward using* yang tinggi akan aplikasi Android *Point of Sale*; maka akan meningkatkan *behavioral intention* yaitu membentuk perilaku (*behavioral*) dalam menggunakan aplikasi Android *Point of Sale*. Dengan kata lain, semakin tinggi

attitude toward using aplikasi Android *Point of Sale* pengelola UKM, maka semakin tinggi *behavioral intention*. Penelitian sebelumnya Karpriana (2015) juga memberikan hasil yang sesuai dengan penjelasan di atas yaitu *attitude toward using* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.

