

# FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENERIMAAN PENGGUNA PADA WEBSITE FORUM JUAL BELI KASKUS

Oky Irnawati

*Abstract— Increasing internet users participate change the way transact who was initially directly into online through a web that commonly called e-commerce. Website the use of technology as a media of purchase does not necessarily bring success management for the e-commerce website. Case study done on the kaskus website that is the largest community forum in indonesia. In kaskus there are e-commerce website with type web-based forum by the name Forum Jual Beli Kaskus ( fjb kaskus ). But unlike kaskus forum successful be the largest forum, fjb least favorite as e-commerce website. The purpose of this research is to test the factors that affect the interest of the utilization of technology websites fjb kaskus and its effect on the use of technology websites fjb kaskus by using a Unified Theory of Acceptance and Use of Technology model (UTAUT) proposed by Venkatesh, et al (2003). Research taken from the 37 people sample kaskuser with judgment of sampling techniques. Collecting data use of the instruments in form of questionnaire. The results of charging kuisisioner next in the test into the validity of the test , reliability test , the classical assumption then in using a technique double linear regression analysis. The result showed that the performance expectancy and effort expectancy in partial no impact behavioral intention of technology fjb kaskus website .facilitating condition and social influence interest on the behavioral intention of technology fjb kaskus website. Performance expeptancy, effort expectancy, social influence and facilitating condition jointly affect on behavioral intention of technology fjb kaskus website . facilitating condition and use behavior in a partial and jointly affect on use behavior of technology fjb kaskus website.*

*Intisari— Meningkatnya pengguna internet turut serta mengubah cara bertransaksi yang semula secara langsung menjadi secara online melalui web yang biasa disebut e-commerce. Penggunaan teknologi website sebagai media jual beli tidak serta merta membawa kesuksesan bagi pengelola website e-commerce tersebut. Studi kasus dilakukan terhadap website Kaskus yang merupakan website forum komunitas terbesar di Indonesia. Di dalam Kaskus terdapat website e-commerce dengan tipe web-based forum dengan nama Forum Jual Beli Kaskus (FJB Kaskus). Namun tidak seperti forumnya yang sukses menjadi forum terbesar, Forum Jual Beli kurang diminati sebagai website e-commerce.*

*Program Studi Manajemen Informatika AMIK BSI Bekasi, Jl. Cut Mutiah No. 88 Bekasi 17113 Tlp: (021) 82425638; fax: (021) 82426027; e-mail: oky.okt@bsi.ac.id*

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi minat pemanfaatan teknologi website Forum Jual Beli Kaskus dan pengaruhnya terhadap penggunaan teknologi website Forum Jual Beli Kaskus dengan menggunakan model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)* yang diajukan oleh Venkatesh, et al (2003). Penelitian diambil dari 37 orang sampel kaskuser dengan teknik *judgment sampling*. Pengumpulan data menggunakan instrumen berupa kuisisioner. Hasil pengisian kuisisioner selanjutnya di uji kedalam uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik kemudian di analisa menggunakan teknik regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja dan ekspektasi usaha secara parsial tidak berpengaruh terhadap minat pemanfaatan teknologi website Forum Jual Beli Kaskus. Kondisi yang memfasilitasi dan pengaruh sosial berpengaruh secara parsial terhadap minat pemanfaatan teknologi. Ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial dan kondisi yang memfasilitasi secara bersama-sama mempengaruhi minat pemanfaatan teknologi website Forum Jual Beli Kaskus. Kondisi yang memfasilitasi dan minat pemanfaatan teknologi secara parsial maupun secara bersama-sama mempengaruhi penggunaan teknologi website Forum Jual Beli Kaskus.

*Kata Kunci— e-commerce, UTAUT, Website Penelitian Kualitatif.*

## I. PENDAHULUAN

Teknologi informasi dan internet membawa perubahan dalam sistem perdagangan yang semula dilakukan dengan bertatap muka atau *offline* menjadi *online* yang lebih dikenal dengan *electronic commerce* atau *e-commerce*. Penerapan *e-commerce* membawa banyak hal positif yang dapat juga diartikan keuntungan bagi penggunanya. Keuntungan pemanfaatan teknologi internet ini bagi penjual misalnya menghasilkan peluang bisnis baru, meminimalkan pengeluaran misalnya biaya pemasaran produk dan pembuatan atau sewa kios, meningkatkan efisiensi dalam hal pertukaran informasi bisnis, keunggulan berkompetisi serta akses pasar global yang dapat meningkatkan pendapatan. Keuntungan dari sudut pandang pembeli misalnya efisiensi waktu karena tidak harus ke toko tersebut untuk membeli barang, kemudahan dalam bertransaksi dengan hanya melakukan klik. Variasi barang lebih banyak karena sifat internet yang global sehingga memungkinkan untuk membeli barang lintas kota sampai lintas negara.

Melihat banyaknya pengguna internet dan manfaat internet untuk jual beli, terciptalah fenomena munculnya situs-situs *online store* yang menawarkan berbagai kemudahan berbelanja bagi para pelanggan. Namun, tidak semua situs *online store* dapat bertahan dan sukses dalam bisnis onlinenya.

Berbagai macam bentuk e-commerce salah satunya adalah Customer to Customer (C2C) dimana konsumen menjual produk secara langsung kepada konsumen lain. C2C difasilitasi dengan berbagai wadah seperti newsgroup, online auction, classified ads, web-based forum, blog dan chat rooms (Makelainen, 2006). Kaskus menyediakan Forum Jual Beli (FJB) sebagai sarana *online store* yang termasuk dalam kategori e-commerce C2C dengan tipe konektivitas *web-based forum*.

Kualitas suatu website sangat penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian. Penulis tertarik untuk menggunakan model *the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) untuk melihat penerimaan penggunaan FJB Kaskus sebagai sebuah media *E-Commerce*.

Penggunaan model UTAUT akan menganalisa pengaruh *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating condition* terhadap *behavioral intention* pada website FJB Kaskus. Kemudian untuk menganalisis pengaruh *facilitating conditions* dan *behavioral intention* terhadap *use behavior* pada situs FJB Kaskus, serta untuk mengetahui faktor yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap *behavioral intention* dan *use behavior* pada website FJB Kaskus.

Setelah mengetahui bagaimana pengaruh masing-masing indikator tersebut terhadap minat pemanfaatan dan penggunaan Teknologi Informasi, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi kepada pengelola website tentang penilaian pengguna website sehingga dapat dilakukan perencanaan perbaikan dan pengembangan teknologi informasi. Perencanaan perbaikan dan pengembangan ini kemudian dapat menciptakan suatu teknologi informasi yang bermanfaat, mudah digunakan, aman dan menyenangkan, dapat diakses dengan cepat serta dapat memberikan pengetahuan mengenai pemanfaatan dan penggunaan teknologi informasi yang baik dan benar.

## II. KAJIAN LITERATUR

### Pengertian E-Commerce

Pengertian e-commerce menurut para ahli yang dirujuk dari buku diantaranya Yuan Gao dalam *Encyclopedia of Information Science and Technology* (2005) "E-Commerce adalah penggunaan jaringan komputer untuk melakukan komunikasi bisnis dan transaksi komersial". "E-commerce adalah suatu kegiatan yang merujuk pada pembelian dan penjualan menggunakan internet"[1]. Dari beberapa pendapat para ahli tersebut tentang pengertian e-commerce dapat ditarik kesimpulan e-commerce secara umum merupakan kegiatan bisnis (perdagangan/perdagangan) atau jasa dengan memanfaatkan media elektronik berupa internet.

Klasifikasi e-commerce berdasarkan sifat transaksinya [2] yaitu:

1. *Business to Business* (B2B) Jenis transaksi dimana pembeli biasanya membeli dalam jumlah besar karena akan dijual kembali.

2. *Business to Consumer* (B2C) Jenis transaksi dimana pembelinya perorangan dan tidak punya tujuan untuk menjualnya kembali biasanya semacam toko online yang menjual berbagai macam barang.
3. *Consumer to Consumer* (C2C) Jenis transaksi dimana pembelinya perorangan yang tidak mempunyai tujuan untuk dijual kembali dan penjualnya juga perorangan yang tidak menyediakan bermacam-macam barang melainkan hanya beberapa barang saja.
4. *Consumer to Business* (C2B) adalah perseorangan yang menjual produk atau layanan kepada organisasi, dan perseorangan yang mencari penjual, berinteraksi dengan mereka dan menyepakati suatu transaksi.
5. *Business to business to consumer* (B2B2C). Dalam hal ini B2B2C adalah campuran dari B2B dan B2C, di mana terdapat perusahaan yang menyediakan produk/jasa mereka kepada klien/agen dan di lain sisi klien/agen tersebut juga mempunyai konsumen tempat mereka menjual produk/jasa tersebut.
6. *Government to Citizen* (G2C) . Jenis transaksi yang menyediakan produk dan layanan pemasaran kepada para agen pemerintah melalui teknik komunikasi pemasaran yang terintegrasi, seperti hubungan masyarakat strategis, branding, periklanan, dan komunikasi berbasis web.

Berdasarkan 6 klasifikasi sifat transaksi e-commerce diatas, FJB Kaskus yang akan menjadi objek penelitian masuk dalam klasifikasi C2C (*Customer to Customer*), oleh karena itu pembahasan akan lebih difokuskan pada klasifikasi tersebut.

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

Mengembangkan model penerimaan teknologi terkini dengan mengkaji teori-teori tentang penerimaan teknologi oleh pemakai sistem yang diberi nama model *The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* atau disingkat UTAUT [13].

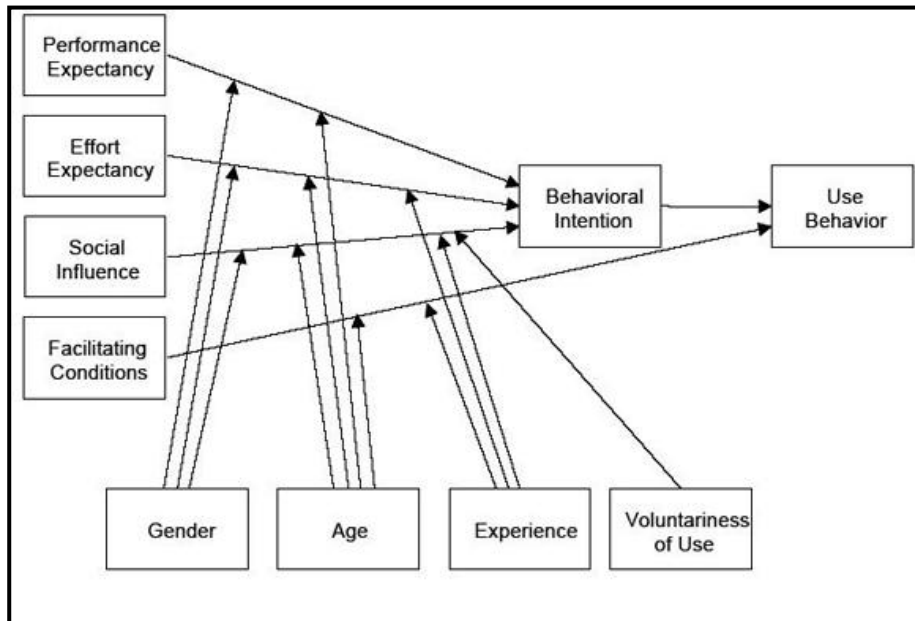
UTAUT merupakan gabungan delapan model penerimaan teknologi terkemuka yaitu:

1. Teori tindakan beralasan (*Theory of Reasoned Action* / TRA)
2. Model penerimaan teknologi (*Technology Acceptance Model* / TAM)
3. Model motivasi (Motivational Model / MM)
4. Teori perilaku rencana (*Theory of Planned Behavior* / TPB)
5. Model gabungan TAM dan TPB (*A Model Combining The Technology Acceptance Model and The Theory of Planned Behavior* / TAM +TPB)
6. Model Pemanfaatan PC (*Model of PC Utilization* / MPCU)
7. Teori difusi inovasi (*Innovation Diffusion Theory* / IDT)
8. Teori kognitif social (*Social Cognitive Theory* / SCT)

Pada model UTAUT penentu atau empat konstruk dalam pengaruh-pengaruh langsung terhadap penerimaan pemakai dan perilaku pemakaian, yaitu harapan kinerja (*performance*

*expectancy/PE*), harapan usaha (*effort expectancy/EE*), pengaruh sosial (*social influence/SI*), kondisi memfasilitasi (*facilitating conditions/FC*). Sedangkan variable-variabel

moderasi yang digunakan pada model ini yaitu Jenis kelamin (*gender*), umur (*age*), kesukarelaan (*voluntariness*) dan pengalaman (*experience*).



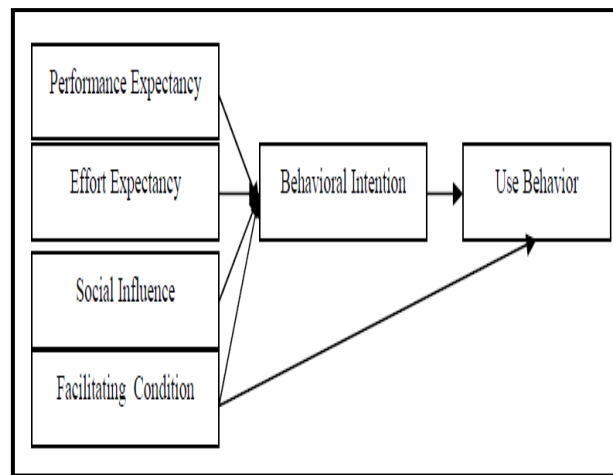
Sumber: Venkatesh (2003)

Gambar. 1 The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology

### III. METODE PENELITIAN

Model UTAUT yang akan digunakan dalam penelitian ini memiliki variabel dependen, yaitu perilaku penggunaan (*use behavior*) dan minat pemanfaatan (*behavioral intention*).

Sedangkan variabel independen, yaitu ekspektasi kinerja (*performance expectancy*), ekspektasi usaha (*effort expectancy*), faktor sosial (*social influence*), dan kondisi yang memfasilitasi (*facilitating condition*).



Sumber: Gandawati (2011)

Gambar. 2 Model Modifikasi UTAUT

Gambar model modifikasi UTAUT diatas diadopsi dari penelitian sebelumnya oleh Tri Suci Gandawati (2011).

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang menekankan sikap penerimaan pengguna kaskus (kaskuser) pada website Forum Jual Beli Kaskus. Jenis data yang

digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif adalah data yang berupa angka yang dapat dihitung. Sedangkan data kualitatif adalah data penelitian yang bukan angka, yang sifatnya tidak dapat dihitung berupa informasi

atau penjelasan yang didasarkan pada pendekatan teoritis dan penilaian logis.

Teknik pemilihan sampel yang digunakan adalah teknik sampel *non-probability*. pengambilan sampel non-probabilitas menyediakan berbagai teknik alternative yang didasarkan pada penilaian subjektif peneliti. Salah satunya adalah *judgment sampling* yang memungkinkan peneliti untuk menggunakan penilaiannya untuk memilih sekelompok orang yang memiliki pengetahuan tentang masalah tertentu guna menjawab pertanyaan penelitian. Kadang-kadang *judgment sampling* disebut sebagai *sampling purposive* karena melibatkan tujuan tertentu.

Dalam pengumpulan data penelitian dibutuhkan instrumen sebagai alat atau fasilitas sehingga data dapat diperoleh dengan mudah dan hasilnya lebih baik, lebih lengkap dan mudah diolah. Instrumen pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuisioner. Kuisioner akan disebar kepada responden yang dalam hal ini merupakan sampel penelitian.

Pendistribusian kuisioner dilakukan kepada 37 orang pengguna Kaskus yang telah memanfaatkan FJB untuk melakukan transaksi jual beli.

Variabel independen dan variabel dependen yang digunakan diadaptasi dari model UTAUT [13]. Variabel-variabel tersebut adalah:

Variabel independen :

1. *Performance Expectancy* (Ekspektasi Kinerja)
2. *Effort Expectancy* (Ekspektasi Usaha)
3. *Social Influence* (Faktor Sosial)
4. *Facilitating Conditions* (Kondisi yang Memfasilitasi).

Variabel dependen :

1. *Behavioral Intention* (Minat Pemanfaatan)
2. *Use Behavior* (Perilaku Penggunaan)

Keseluruhan operasional variabel diukur menggunakan skala pengukuran interval. Skala interval adalah skala yang memiliki nilai dengan jarak yang sama.

Nilai atau skor dalam kuisioner berskala interval menggunakan tipe skala likert. "Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial." [10]. Skor dalam kuisioner diartikan kesetujuan atau ketidak setujuan yang dinyatakan dengan angka mulai dari satu sampai lima.

#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum instrument berupa kuisioner di analisis, beberapa uji harus dilakukan untuk menilai apakah kuisioner sudah memenuhi quality standard an juga memenuhi uji asumsi klasik.

##### 1. Quality Standar : Reliability dan Validity

Dalam rangka mengurangi kemungkinan mendapatkan jawaban salah, maka perlu diperhatikan hasil pengujian reliabilitas dan validitas.

Uji validitas untuk mengetahui apakah pertanyaan pada kuisioner yang diajukan kurat mengukur apa yang

dimaksudkan. Uji reliabilitas adalah untuk melihat apakah rangkaian kuisioner yang dipergunakan dapat dipercaya dan dapat diandalkan.

Perhitungan uji reliabilitas dan uji validitas menggunakan r tabel dimana data dinyatakan valid jika t hitung > r table.

Nilai r table Performance Expectancy =0.329, T hitung PE1=0.771, PE2=0.673, PE3=0.692. Nilai r table Effort Expectancy=0.334, T hitung EE1=0.669, EE2=0.839, EE3=0.831, EE4=0.754, Nilai r table Social Influence=0.334, T hitung SI1=0.419, SI2=0.490, SI3=0.525, SI4=0.590, Nilai r table Facilitating Condition=0.334, T hitung FC1=0.525, FC2=0.641, FC3=0.665, FC4=0.364, Nilai r table Behavioral Intention=0.329, T hitung BI1=0.757, BI2=0.862, BI3=0.843, Nilai r table Use Behavior=0.329, T hitung UB1=0.546, UB2=0.789, UB3=0.559.

Semua variabel independen dan variabel dependen dalam penelitian ini sudah valid dan reliabel dilihat dari hasil Thitung per masing-masing variabel lebih besar dari nilai r table.

##### 2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui apakah data berupa kuisioner yang diolah sudah mewakili populasi secara keseluruhan. Pengujian asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedasitas.

##### Uji Normalitas

Uji Normalitas untuk mengetahui kenormalan distribusi data performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, behavioral intention, dan use behavior. Pada uji Kolmogorov Smirnov jika signifikansi di bawah 0,05 berarti data tersebut tidak normal.

Hasil uji normalitas nilai residual Behavioral Intention sebesar 0.909 dan Nilai residual Use Behavior sebesar 0.706. sehingga disimpulkan bahwa residual telah memenuhi asumsi distribusi normal.

##### Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik multikolinearitas, yaitu adanya hubungan linear antar variabel *independen* dalam model regresi.

Tabel 1. Hasil Uji Multikolinearitas (Behavioral Intention).

Model	Coefficients <sup>a</sup>		Collinearity Statistics					
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	B Std. Error	Beta	t	Sig. Tolerance VIF		
1 (Constant)	-.542	1.689			-.321	.750		
Performance Ekspektasi	.031	.183		.030	.169	.867	.436	2.291
Effort Expectancy	.148	.116		.217	1.276	.211	.482	2.074
Social Influence	.325	.135		.372	2.410	.022	.585	1.710
Facilitating Conditions	.278	.126		.329	2.197	.035	.621	1.609

a. Dependent Variable: Behavioral Intention

Sumber: Hasil Penelitian (2015)



Tabel 2. Hasil Uji Multikolinearitas (Use Behavior)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.982	1.038		2.873	.007		
Facilitating Conditions	.346	.091	.534	3.808	.001	.602	1.660
Behavioral Intention	.242	.108	.315	2.244	.031	.602	1.660

a. Dependent Variable: Use Behavior

Hasil uji melalui *Variance Inflation factor* (VIF) pada hasil *output* tabel *Coefficients* masing-masing variabel *independen* memiliki VIF tidak lebih dari 10 dan nilai *Tolerance* tidak kurang dari 0,1. Maka dapat dinyatakan model regresi linier terbebas dari asumsi klasik statistik multikolinieritas.

### Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroskedastisitas, yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi.

hasil pengujian heteroskedastisitas dalam dua bentuk yakni scatterplot dan histogram. Gambar Scatterplot menunjukkan penyebaran titik-titik data menyebar di sekitar angka 0, titik-titik data tidak mengumpul dan tidak membentuk suatu pola. Gambar histogram menunjukkan hasil berupa grafik, grafik tertinggi berada pada angka 0, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi linier berganda terbebas dari asumsi klasik heterokedastisitas.

### Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Tabel 3. Coefficients (Behavioral Intention)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.542	1.689		-.321	.750		

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
Performance Ekspektasi	.031	.183	.030	.169	.867	.436	2.291
Effort Expectancy	.148	.116	.217	1.276	.211	.482	2.074
Social Influence	.325	.135	.372	2.410	.022	.585	1.710
Facilitating Conditions	.278	.126	.329	2.197	.035	.621	1.609

a. Dependent Variable: Behavioral Intention

Sumber: Hasil Penelitian (2015)

Berdasarkan nilai B pada tabel 3, diketahui persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:  
 $Y = (-0,542) + 0,031 X_1 + 0,148 X_2 + 0,325 X_3 + 0,278 X_4$   
 Konstanta sebesar -0,542, artinya jika *performance expectancy* ( $X_1$ ), *effort expectancy* ( $X_2$ ), *social influence* ( $X_3$ ) dan *facilitating conditions* ( $X_4$ ) nilainya adalah 0, maka *behavioral intention* nilainya sebesar -0,542.

Tabel 4. Coefficients (Use Behavior)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	2.982	1.038		2.873	.007		
Facilitating Conditions	.346	.091	.534	3.808	.001	.602	1.660
Behavioral Intention	.242	.108	.315	2.244	.031	.602	1.660

a. Dependent Variable: Use Behavior

Berdasarkan nilai B pada tabel 4, diketahui persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$Y = 2,982 + 0,346 X_1 + 0,242 X_2$   
 Konstanta sebesar 2,982, artinya jika *facilitating conditions* ( $X_1$ ) dan *behavioral intention* ( $X_2$ ), nilainya adalah 0, maka *use behavior* nilainya sebesar 2,982.

### Uji F (anova)

uji F untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh bersama-sama antara variabel independen dengan variabel dependen.

Tabel 5. Anova (Behavioral Intention)

ANOVA <sup>b</sup>					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	72.077	4	18.019	9.899	.000 <sup>a</sup>
Residual	58.247	32	1.820		
Total	130.324	36			

a. Predictors: (Constant), Facilitating Conditions, Performance Ekspektasi, Social Influence, Effort Expectancy

Sumber: Hasil Penelitian (2015)

Nilai  $F_{hitung}$  sebesar 9,899 dan  $F_{tabel}$  ( $F_{0,05}(4;37)$ ) sebesar 2,86 hal ini berarti  $F_{hitung} > F_{tabel}$  dengan tingkat signifikan F sebesar 0,000 di bawah 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama ekspektasi kinerja (*performance expectancy*), ekspektasi usaha (*effort expectancy*), pengaruh sosial (*social influence*) dan kondisi yang membantu (*facilitating condition*) berpengaruh secara signifikan terhadap niat untuk berperilaku (*behavioral intention*).

Nilai  $F_{hitung}$  sebesar 25,168 dan  $F_{tabel}$  ( $F_{0,05}(2;37)$ ) sebesar 4,11 hal ini berarti  $F_{hitung} > F_{tabel}$  dengan tingkat signifikan F sebesar 0,000 di bawah 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama kondisi yang membantu (*facilitating condition*) dan niat berperilaku (*behavior intention*) berpengaruh secara signifikan terhadap perilaku penggunaan (*use behavioral*).

### Uji t

Uji t untuk mengetahui apakah ada pengaruh variabel-variabel *independen* secara individual terhadap variabel *dependen*.

Pada uji t masing-masing variabel independen di uji. Nilai T tabel (37,0.025) sebesar 2.02619. Berikut hasil uji t variabel independen (Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Facilitating Condition) terhadap variabel dependen (Behavioral Intention). Hasil nilai T hitung Performance Expectancy=0,169, tingkat signifikan 0,867 diatas  $\alpha = 0,05$ . Nilai T hitung Effort Expectancy=1,276, tingkat signifikan 0,211 diatas  $\alpha = 0,05$ . Nilai T hitung Social Influence=2,410, tingkat signifikan 0,022 dibawah  $\alpha = 0,05$ . Nilai T hitung Facilitating Condition=2,194, tingkat signifikan 0,035 dibawah  $\alpha = 0,05$ . Nilai T hitung Behavioral Intention=2,244, tingkat signifikan 0,031 dibawah  $\alpha = 0,05$ . Berikut hasil uji t variabel independen (Facilitating Condition, Behavioral Intention) terhadap variabel dependen (Use Behavior). Nilai T hitung facilitating Condition=3,808, tingkat signifikan 0,01 di bawah  $\alpha = 0,05$ .

Nilai T hitung behavioral intention=2,244, tingkat signifikan 0,031 di bawah  $\alpha = 0,05$ .

Tabel 6. Anova (Use Behaviour)

ANOVA <sup>b</sup>					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	45.845	2	22.922	25.168	.000 <sup>a</sup>
Residual	30.966	34	.911		
Total	76.811	36			

a. Predictors: (Constant), Behavioral Intention, Facilitating Conditions

b. Dependent Variable: Use Behavior

Sumber: Hasil Penelitian (2015)

### V. KESIMPULAN

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel ekspektasi kinerja (*performance expectancy*), ekspektasi usaha (*effort expectancy*), pengaruh sosial (*social influence*), dan kondisi yang membantu (*facilitating condition*) secara simultan berpengaruh terhadap variabel niat untuk berperilaku (*behavioral intention*).
2. Variabel kondisi yang membantu (*facilitating condition*) dan niat untuk berperilaku (*behavioral intention*) secara simultan berpengaruh terhadap variabel perilaku untuk menggunakan suatu teknologi (*use behavior*) pada penggunaan website forum jual beli kaskus.
3. Variabel ekspektasi kinerja (*performance expectancy*) secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel niat untuk berperilaku (*behavioral intention*).
4. variabel ekspektasi usaha (*effort expectancy*) secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel niat untuk berperilaku (*behavioral intention*).
5. Variabel pengaruh sosial (*social influence*) secara parsial berpengaruh terhadap variabel niat untuk berperilaku (*behavioral intention*).
6. Variabel kondisi yang membantu (*facilitating condition*) secara parsial berpengaruh terhadap variabel niat untuk berperilaku (*behavioral intention*).
7. Variabel kondisi yang membantu (*facilitating condition*) secara parsial berpengaruh terhadap variabel perilaku untuk menggunakan suatu teknologi (*use behavior*) pada penggunaan website forum jual beli kaskus.
8. Variabel niat untuk berperilaku (*behavioral intention*) secara parsial berpengaruh terhadap variabel perilaku untuk menggunakan suatu teknologi (*use behavior*) pada penggunaan website forum jual beli kaskus.

REFERENSI

- [1] Dave Chaffey, *"E-Business and E-Commerce Management 4<sup>th</sup> Edition"*, Prentice Hall, New Jersey. 2011.
- [2] Efraim Turban, Linda Volonino, *"Information Technology for Management 7<sup>th</sup> Edition"*, John Wiley & Sons, Asia. 2010.
- [3] I Gusti Nyoman Sedana, St. Wisnu Wijaya, *"UTAUT Model for Understanding Learning Management System"*, Internetworking Indonesia Journal Vol.2 No.2 pp.27-32. 2010.
- [4] Mahbod Hamidfar, *"Adoption of Electronic Patient Record by Iranian Hospitals Staff"*, Departement of Business Administration and Social Sciences Division of Industrial Marketing and E-Commerce, Lulea University of Technology. 2008.
- [5] Makelainen, *"From B2C to C2C E-Commerce"*, University of Helsinki. 2006.
- [6] Nasution S, *"Metode Research"*, Bumi Aksara Jakarta. 2000.
- [7] Nugroho Jatmiko Jati, *"Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Pemanfaatan Sistem dan Penggunaan Sistem E-ticket (Studi Empiris Pada Biro Perjalanan di Kota Semarang)"*, Universitas Diponegoro Semarang. 2012.
- [8] Onno W. Purbo, Aang Arif Wahyudi, *"Mengetahui E-Commerce"*, Elex Komputindo, Jakarta. 2001.
- [9] Subhasish Dasgupta, Maliha Haddad, Peter Weiss, Enrico Bermudez, *"user acceptance of case tools in systems analysis and design : an empirical study"*, Journal of informatics education research. vol.9 No.1, 2007
- [10] Sugiyono, *"Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D"*, Alfabeta, Bandung. 2012.
- [11] Sundaravej, Thanaporn., *"Empirical Validation of Unified Theory of Acceptance and Use of Technology Model"*, University of Missouri, 2006.
- [12] Gandawati, Tri Suci. *Analisis proses adopsi electronic payment system dengan menggunakan UTAUT model"*, Universitas Gunadarma. 2011.
- [13] Venkatesh, M.G Morris, G.B Davis & F.D Davis, *"User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View"*, C. Beath, Penyunt, MIS Quarterly, 27 (3), 425-478. 2003.
- [14] Yuan Gao, *"Encyclopedia of Information Science and Technology"*, Idea Group Reference, California. 2005.



Oky Irmawati, M.Kom. Tahun 2011 lulus dari Program Strata Satu (S1) Program Studi Sistem Informasi STMIK Nusa Mandiri Jakarta. Tahun 2015 lulus dari Program Strata Dua (S2) Program Studi Teknik Komputer di STMIK Eresha Jakarta. Saat ini bekerja sebagai tenaga pengajar di AMIK BSI Jakarta.