

# ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUNAAN APLIKASI HALODOC TERHADAP MASYARAKAT SURABAYA DAN SEKITARNYA MENGGUNAKAN UNIFIED THEORY OF ACCEPTANCE AND USE OF TECHNOLOGY

*THE ANALYSIS OF FACTOR THAT AFFECTS THE UTILIZATION OF HALODOC  
APPLICATION TOWARDS TOWARD PEOPLE OF SURABAYA USING UNIFIED  
THEORY OF ACCEPTANCE AND USE OF TECHNOLOGY*

Shaharani Azprianne Cahyono<sup>1)</sup>, Fahri Arya Pratama<sup>2)</sup>, Ahmad Andhika Permana<sup>3)</sup>, Moch. Nabil  
Nugraha Ramadhan<sup>4)</sup>, Rudy Andree Hermawan<sup>5)</sup>

E-mail : <sup>1)</sup>[19082010112@student.upnjatim.ac.id](mailto:19082010112@student.upnjatim.ac.id), <sup>2)</sup>[19082010026@student.upnjatim.ac.id](mailto:19082010026@student.upnjatim.ac.id),  
<sup>3)</sup>[19082010076@student.upnjatim.ac.id](mailto:19082010076@student.upnjatim.ac.id), <sup>4)</sup>[19082010084@student.upnjatim.ac.id](mailto:19082010084@student.upnjatim.ac.id),  
<sup>5)</sup>[19082010115@student.upnjatim.ac.id](mailto:19082010115@student.upnjatim.ac.id),

<sup>1,2,3,4,5</sup> Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, UPN “Veteran” Jawa Timur

## Abstrak

Kemajuan teknologi yang berlangsung dikala ini sudah dimanfaatkan oleh penduduk Indonesia dalam mendukung kegiatan serta memenuhi kebutuhannya tiap hari. Akibat adanya Covid-19 yang melanda dunia ini, banyak masyarakat yang tidak berani berkunjung ke dokter karena takut tertular. Sehingga, masyarakat Surabaya dan Sekitarnya mulai menggunakan layanan medis online yang disebut dengan Telemedicine. Salah satu aplikasi telemedicine adalah Halodoc, aplikasi Halodoc memudahkan para tenaga medis terutama untuk dokter untuk memberikan pelayanan kesehatan jarak jauh, dan juga memberi kemudahan dalam meminimalisir waktu karena dapat melakukan konsultasi kesehatan secara daring. Penulis dalam penelitian ini memiliki tujuan mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi masyarakat Surabaya dan Sekitarnya dalam menggunakan aplikasi Halodoc dengan menggunakan metode UTAUT. Sebanyak 100 responden yang berdomisili di daerah Surabaya dan sekitarnya telah dijadikan sampel dengan melakukan penyebaran kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Performance Expectancy memiliki pengaruh yang kuat terhadap Behavioral Intention dan Behavioral Intention dan Facilitating Conditions terhadap Usage Behavior. Effort Expectancy dan Social Influence memiliki pengaruh yang cukup terhadap Behavioral Intention.

**Kata Kunci:** *Aplikasi Halodoc, Penggunaan Aplikasi, UTAUT.*

## Abstract

*The current technological advances have been used by the Indonesian population in supporting activities and meeting their daily needs. Due to the Covid-19 that has hit the world, many people do not dare to visit a doctor for fear of contracting it. So, the people of Surabaya and surrounding areas have started using online medical services called Telemedicine. One of the telemedicine applications is Halodoc, the Halodoc application makes it easy for medical personnel, especially doctors, to share health services remotely, and also makes it easy to minimize time because they can do health consultations online. The author in this study has the aim of knowing what factors influence the people of Surabaya and its surroundings in using the Halodoc application using the UTAUT method. A total of 100 respondents who live in Surabaya and surrounding areas have been sampled by distributing questionnaires. The results show that Performance Expectancy has a strong influence on Behavioral Intention and Behavioral Intention and Facilitating Conditions*

*on Usage Behavior. Effort Expectancy and Social Influence have sufficient influence on Behavioral Intention.*

**Keywords:** *Halodoc Application, Application Usage, UTAUT.*

## 1. PENDAHULUAN

Memasuki revolusi 4.0, perkembangan teknologi semakin meningkat. Kemajuan teknologi yang berlangsung dikala ini sudah dimanfaatkan oleh penduduk Indonesia dalam mendukung kegiatan serta memenuhi kebutuhannya tiap hari. Hal ini dikarenakan teknologi dapat melakukan segala hal dengan cepat dan mudah. Dalam bidang kesehatan, salah satunya layanan medis yang sering digunakan karena adanya teknologi informasi adalah *Telemedicine*. *Telemedicine* merupakan pelayanan kesehatan jarak jauh dimana melibatkan para tenaga medis terutama dalam membagikan informasi mengenai pengobatan, pencegahan, dan diagnosis melalui perangkat seluler [1]. Pada tahun 2020, McKinsey & Company melakukan survei dengan hasil, 76% konsumen tertarik untuk menggunakan *telemedicine* di masa depan, berbeda pada tahun 2019 yang hanya 11% konsumen yang tertarik dengan *telemedicine*. (Bestsenny et al., 2020) [2].

Salah satu aplikasi *telemedicine* adalah Halodoc. Halodoc mulai yang berdiri pada tahun 2016 oleh PT Media Dokter Investama. Halodoc memberikan fasilitas konsultasi langsung dengan dokter, pembelian obat-obatan, dan melakukan pemeriksaan laboratorium melalui *smartphone* [3]. Aplikasi ini sangat berguna bagi tenaga medis dan masyarakat, karena dapat meminimalisir waktu, memberi kemudahan, dan efektif [4]. Berdasarkan data yang dilansir oleh Katadata.co.id, hingga tahun 2021, Halodoc memiliki sekitar 4.000 penyedia layanan, termasuk dokter, rumah sakit, dan apotek, dengan lebih dari 18 juta pengguna. [5]. Pandemi Covid 19 yang jumlah penderitanya terus meningkat, hingga belum ada tanda-tanda akan berakhir ini, membuat para pasien takut untuk keluar rumah dan lebih memilih menggunakan aplikasi *telemedicine* Halodoc.

Penelitian ini menggunakan model penelitian *Unified Theory Acceptance and Use of Technology* atau yang disingkat UTAUT. Model ini dikembangkan oleh Viswanath Venkatesh, dkk pada tahun 2003, yang berfungsi mengetahui penerimaan pengguna sistem (Purwanto, 2016), (Rosnidah, 2019) [6]. Model penelitian ini menggabungkan model-model dari penelitian sebelumnya seperti, *Theory of Reasoned Action* (TRA), *Theory Acceptance Model* (TAM), *Motivational Model* (MM), *Theory of Planned Behavior* (TPB), kombinasi antara TBP dan TAM (C-TAM-TBP), *Model of PC Utilization* (MPTU), *Innovation Diffusion Theory* (IDT), dan *Social Cognitive Theory* (SCT) [7]. UTAUT memiliki empat konstruk utama yakni, *Performance Expectancy* (PE), *Effort Expectancy* (EE), *Social Influence* (SI), dan *Facilitating Conditions* (FC). Model UTAUT memastikan bahwa *behavioral intention* dan *use behavior* dipengaruhi oleh keempat konstruk tersebut [8]

Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan pengguna akan aplikasi Halodoc merupakan tujuan utama dalam penelitian ini. Penelitian ini diyakini, dapat memberikan solusi maupun benefit untuk pemilik usaha aplikasi Halodoc dalam pengembangan dan peningkatan layanan mereka. Sehingga, mereka dapat bersaing dengan aplikasi yang lain.

## 2. METODOLOGI

Metode kuantitatif adalah metode yang digunakan dalam penelitian ini. Metode kuantitatif memanfaatkan data numerik dan statistik untuk menjawab masalah pada penelitian. Pengumpulan data didapatkan dari hasil kuesioner yang telah disebar menggunakan platform sosial media. Kuesioner merupakan metode mengumpulkan informasi dengan mengajukan serangkaian pertanyaan kepada responden berdasarkan kriteria kuesioner tersebut [10]. Jumlah pertanyaan pada kuesioner penelitian ini sebanyak 16 pertanyaan yang berhubungan dengan faktor penggunaan aplikasi Halodoc dengan variabel UTAUT. Penyebaran kuesioner dimulai sejak tanggal 12 Mei 2022 hingga 30 Mei 2022. Skala *Likert* digunakan untuk mengukur hasil

penelitian ini. skala *likert* dalam penelitian ini menggunakan rentang 1 sampai 5, seperti yang dijelaskan di bawah ini:

1. Nilai 1 Sangat Tidak Setuju
2. Nilai 2 Tidak Setuju
3. Nilai 3 Netral
4. Nilai 4 Setuju
5. Nilai 5 Sangat Setuju

Teknik *purposive sampling* berfungsi sebagai pengambilan sampel pada penelitian ini. Teknik *purposive sampling* adalah metode untuk memilih sampel berdasarkan seperangkat kriteria [11]. Pada kasus ini kriteria yang digunakan merupakan masyarakat Surabaya dan Sekitarnya yang pernah menggunakan aplikasi Halodoc. Menurut Sugiyono, (2016: 85) penelitian kuantitatif sesuai apabila menggunakan teknik *purposive sampling*. Dalam penelitian ini jumlah populasi tidak diketahui, hal ini disebabkan belum ada data yang jelas sumbernya dan tidak ada data terbaru untuk tahun 2022. Sehingga, dalam memutuskan jumlah sampel yang tidak diketahui populasinya, menggunakan rumus *Lemeshow*. Gambar 1 menjelaskan perhitungan rumus *Lemeshow* dalam menentukan sampel yang diinginkan. Maka didapatkan hasil sampel minimal yang dibutuhkan yaitu sebanyak 96 responden.

$$n = \frac{Z^2_{1-\alpha/2} P(1-P)}{d^2}$$

Gambar 1. Rumus *Lemeshow*

n = Sampel yang dicari

z = Nilai standart = 1.96

p = Proporsi populasi yang tidak diketahui = 0.5

d = alpha (0,10) atau sampling error = 10%

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Karakteristik Responden

Mengacu pada hasil yang telah disebar, diperoleh jumlah responden sebanyak 100 responden. Didapatkan hasil bahwa jenis kelamin perempuan lebih banyak menggunakan aplikasi Halodoc dengan jumlah 57 responden atau 57%, sementara untuk dengan jenis kelamin laki-laki responden berjumlah 43 responden atau 43%. Surabaya menjadi daerah paling banyak menggunakan aplikasi Halodoc yaitu sebanyak 43 orang, kemudian diikuti Sidoarjo sebanyak 41 orang, dan 16 orang terakhir tersebar di daerah lain seperti Gresik dan Mojokerto. Sedangkan berdasarkan rentang usia, responden dengan usia antara 21 – 23 tahun lebih banyak menggunakan Halodoc dengan jumlah 50 responden atau 50%. Persebaran karakteristik responden ditampilkan pada Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Tabel Karakteristik Responden

	Karakteristik Responden	Jumlah	Persentase (%)
Usia	18 – 20 tahun	30	30%
	21 – 23 tahun	50	50%
	24 – 26 tahun	2	2%

	27 – 29 tahun	0	0%
	30-40 tahun	5	5%
	40-50 tahun	5	5%
	50 tahun keatas	10	8%
Jenis Kelamin	Laki-laki	43	43%
	Perempuan	57	57%
Domisili	Surabaya	43	43%
	Sidoarjo	41	41%
	Gresik	14	14%
	Mojokerto	2	2%
Perangkat yang dipakai	Menggunakan Website	75	75%
	Menggunakan Aplikasi (Playstore /App Store)	25	25%

### a. 3.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dan uji reliabilitas untuk mendapatkan kevalidan dan keandalan dari masing-masing *item* pernyataan kuesioner yang telah diajukan. Masing-masing item pernyataan dikatakan valid jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dengan nilai  $r_{tabel}$  adalah sebesar 0.195. Gambar 2. dibawah ini menjelaskan hasil dari uji validitas.

Variabel	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Validitas
Performance Expectancy	PE1 - PE5 (0.617, 0.488, 0.613, 0.627, 0.716)	0,195	Valid
Effort Expectancy	EE1, EE2 (0.609, 0.554)	0,195	Valid
Social Influence	SI1, SI2 (0.552, 0.595)	0,195	Valid
Facilitating Conditions	FC1, FC2 (0.603, 0.626)	0,195	Valid
Behavioral Intention	BI1, BI2 (0.747, 0.745)	0,195	Valid
Use Behavior	UB1 - UB3 (0.669, 0.650, 0.670)	0,195	Valid

Gambar 2. Hasil Uji Validitas

Mengacu pada Gambar 2, diketahui bahwa seluruh variabel valid, dikarenakan setiap nilai  $r_{hitung}$  variabel lebih besar dari  $r_{tabel}$ . Uji reliabilitas berfungsi menilai apakah angket yang digunakan ini cukup stabil, otentik, dan konsisten. Item pernyataan akan dikatakan dapat diandalkan atau reliabel apabila nilai  $r_{alpha} > r_{tabel}$ . Gambar 3. menjelaskan hasil dari uji reliabilitas.

Cronbach's Alpha	N of Items
0.895	16

**Gambar 3. Hasil Uji Reliabilitas**

Mengacu pada Gambar 3, dapat dikatakan bahwa seluruh variabel konsisten. Hal ini disebabkan nilai  $r_{alpha}$  setiap variabel lebih besar dari  $r_{tabel}$  yaitu  $0.895 > 0.195$ .

### 3.3 Hasil Analisis

#### 3.3.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan teknik mendeskripsikan masalah yang bersumber dari data yang dimilikinya [12]. Dengan demikian, analisis statistik deskriptif dapat memberikan refleksi data yang lebih mudah dipahami dan menginformasikan kepada yang membacanya [13]. Pengolahan data diolah menggunakan program SPSS. Data persepsi responden terhadap variabel studi kasus yang diperoleh berdasarkan survei kuesioner terhadap 100 responden seperti tabel berikut:

	PE1	PE2	PE3	PE4	PE5	EE1	EE2	SI1
N Valid	100	100	100	100	100	100	100	100
Missing	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean	4.21	4.36	4.01	4.03	3.97	4.20	4.41	3.38
Median	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00
Mode	4	5	4	4	4	4	5	3
Std. Deviation	.624	.704	.732	.703	.771	.696	.621	.972
Minimum	3	2	2	2	2	3	3	1
Maximum	5	5	5	5	5	5	5	5
Sum	421	436	401	403	397	420	441	338

**Gambar 4. Hasil Analisis Deskriptif**

	SI2	FC1	FC2	BI1	BI2	UB1	UB2	UB3
N Valid	100	100	100	100	100	100	100	100
Missing	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean	3.30	4.35	3.86	3.67	3.79	3.68	3.78	3.26
Median	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00
Mode	3	5	4	3	4	4	4	4
Std. Deviation	.948	.687	.792	.842	.782	1.014	.883	1.125
Minimum	1	3	2	2	2	1	1	1
Maximum	5	5	5	5	5	5	5	5
Sum	330	435	386	367	379	368	378	326

**Gambar 5. Hasil Analisis Deskriptif**

Dari dua tabel diatas dapat dilihat rata-rata jawaban (*mean*) angket tiap variabel yang telah dibuat. Untuk rata-rata secara keseluruhan, nilai tertinggi dimiliki oleh variabel *Performance Expectancy* dengan rata-rata keseluruhan sebesar 4.11, sedangkan variabel *Use Behavior* memiliki nilai terendah dengan dengan rata-rata keseluruhan sebesar 3.57.

### 3.3.2 Analisis Korelasi Variabel

Untuk melakukan uji hipotesis dapat dilakukan dengan menghitung nilai korelasi *spearman*. Sehingga nantinya dapat diketahui hubungan antar dua variabel apakah signifikan atau tidak serta tingkat kekuatan hubungan kedua variabel tersebut. Hubungan antara dua variabel memiliki korelasi jika nilai signifikansi < 0.05. Sedangkan, hubungan antara dua variabel dapat dinyatakan tidak berkorelasi jika nilai signifikansi > 0.05. Kemudian, dalam menentukan tingkat kekuatan hubungan antara kedua variabel dapat dilakukan dengan melihat nilai koefisien korelasi. Hubungan kedua variabel dinyatakan sangat lemah apabila nilai koefisien korelasi berada pada angka 0.00-0.25. Selanjutnya, hubungan kedua variabel dapat dikatakan cukup jika nilai koefisien korelasi berada pada angka 0.26-0.50. Kemudian, hubungan kedua variabel dapat dikatakan kuat jika nilai koefisien korelasi berada pada angka 0.50-0.75. Terakhir, hubungan kedua variabel

dapat dikatakan sangat kuat jika nilai koefisien korelasi berada pada angka 0.76-0.99. Berikut akan dijelaskan hasil korelasi antara masing-masing variabel

		<b>Performance Expectancy</b>	<b>Behavioral Intention</b>
<i>Performance Expectancy</i>	Correlation Coefficient	1.000	.633
	Sig. (2.-tailed)		.000
	N	100	100
<i>Behavioral Intention</i>	Correlation Coefficient	.633	1.000
	Sig. (2.-tailed)	.000	
	N	100	100

**Gambar 6. Korelasi antara Performance Expectancy dengan Behavioral Intention**

Pada Gambar 6 di atas menunjukkan hubungan signifikan antara variabel *Performance Expectancy* dengan variabel *Behavioral Intention*. Hal ini merujuk pada nilai signifikansi sebesar 0.000, sehingga lebih besar daripada 0.05. Kemudian, diketahui bahwa antara kedua variabel tersebut terdapat pengaruh yang kuat dan memiliki arah hubungan variabel yang positif, disebabkan dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0.633.

		<b>Effort Expectancy</b>	<b>Behavioral Intention</b>
<i>Effort Expectancy</i>	Correlation Coefficient	1.000	.410
	Sig. (2.-tailed)		.000
	N	100	100
<i>Behavioral Intention</i>	Correlation Coefficient	.410	1.000
	Sig. (2.-tailed)	.000	
	N	100	100

**Gambar 7. Hasil Korelasi antara Effort Expectancy dengan Behavioral Intention**

Pada gambar 7 di atas menunjukkan adanya hubungan signifikan antara variabel *Effort Expectancy* dengan variabel *Behavioral Intention*. Hal ini merujuk pada nilai signifikansi sebesar 0.000, sehingga lebih besar daripada 0.05. Kemudian, diketahui bahwa antara kedua variabel

tersebut terdapat yang cukup dan memiliki arah hubungan variabel yang positif, disebabkan dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0.410.

		Social Influence	Behavioral Intention
<i>Social Influence</i>	Correlation Coefficient	1.000	.460
	Sig. (2.-tailed)		.000
	N	100	100
<i>Behavioral Intention</i>	Correlation Coefficient	.460	1.000
	Sig. (2.-tailed)	.000	
	N	100	100

**Gambar 8. Korelasi antara Social Influence dengan Behavioral Intention**

Pada gambar 8 di atas menunjukkan adanya hubungan signifikan antara variabel *Social Influence* dengan variabel *Behavioral Intention*. Hal ini merujuk pada nilai signifikansi sebesar 0.000, sehingga lebih besar daripada 0.05. Kemudian, diketahui bahwa antara kedua variabel tersebut memiliki pengaruh cukup dan memiliki arah hubungan variabel yang positif, disebabkan dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0.460.

		Facilitating Conditions	Usage Behavior
<i>Facilitating Conditions</i>	Correlation Coefficient	1.000	.509
	Sig. (2.-tailed)		.000
	N	100	100
<i>Usage Behavior</i>	Correlation Coefficient	.509	1.000
	Sig. (2.-tailed)	.000	
	N	100	100

**Gambar 9. Hasil Korelasi antara Facilitating Conditions dengan Usage Behavior**

Pada gambar 9 di atas menunjukkan adanya hubungan signifikan antara variabel *Facilitating Conditions* dengan variabel *Usage Behavior*. Hal ini merujuk pada nilai signifikansi sebesar 0.000, sehingga lebih besar daripada 0.05. Kemudian, diketahui bahwa antara kedua



variabel tersebut terdapat hubungan yang kuat dan memiliki arah hubungan variabel yang positif, disebabkan dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0.509.

		Behavioral Intention	Usage Behavior
<i>Behavioral Intention</i>	Correlation Coefficient	1.000	.654
	Sig. (2.-tailed)		.000
	N	100	100
<i>Usage Behavior</i>	Correlation Coefficient	.654	1.000
	Sig. (2.-tailed)	.000	
	N	100	100

**Gambar 10. Hasil Korelasi antara Behavioral Intention dengan Usage Behavior**

Pada tabel 10 di atas menunjukkan adanya hubungan signifikan antara variabel *Behavioral Intention* dengan variabel *Usage Behavior*. Hal ini merujuk pada nilai signifikansi sebesar 0.000, sehingga lebih besar daripada 0.05. Kemudian, diketahui bahwa antara kedua variabel tersebut terdapat hubungan yang kuat dan memiliki arah hubungan variabel yang positif, disebabkan dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0.654.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Merujuk pada perhitungan yang telah dilakukan. Didapatkan hasil bahwa adanya pengaruh yang kuat antara *Performance Expectancy* terhadap *Behavioral Intention*. Adanya pengaruh yang cukup antara *Effort Expectancy* terhadap *Behavioral Intention*. Adanya pengaruh yang cukup antara *Social Influence* terhadap *Behavioral Intention*. Adanya pengaruh yang kuat antara *Facilitating Conditions* terhadap *Use Behavioral*. Adanya pengaruh yang kuat antara *Behavioral Intention* terhadap *Use Behavioral*. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor penggunaan Halodoc adalah efektif, mempermudah pekerjaan, dan menghemat waktu, fasilitas yang memadai, dan niat penggunaan.

#### DAFTAR RUJUKAN

- [2] N. F. Abigael and E. Ernawaty, "Literature Review: Pengukuran Kesiapan Tenaga Kesehatan dalam Menerima Telehealth atau Telemedicine antara Negara Maju dan Negara Berkembang," *J. Kesehat.*, vol. 11, no. 2, Art. no. 2, Sep. 2020, doi: 10.26630/jk.v11i2.2000.
- [3] V. A. Izzati, "ANALISIS KEPUASAN PENGGUNA APLIKASI KESEHATAN HALODOC MELALUI MODEL END USER COMPUTING SATISFACTION SELAMA MASA PANDEMI COVID-19," *J. Ilm. Mhs. FEB*, vol. 9, no. 2, Art. no. 2, Feb. 2021, Accessed: Jun. 18, 2022. [Online]. Available: <https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/7139>
- [4] G. G. Sari and W. Wirman, "Telemedicine sebagai Media Konsultasi Kesehatan di Masa Pandemic COVID 19 di Indonesia," *J. Komun.*, vol. 15, no. 1, Art. no. 1, Jun. 2021, doi: 10.21107/ilkom.v15i1.10181.
- [5] R. Febrianti, A. D. Ramadyta, Z. N. Virgiawan, and R. Firmansyah, "Sistem Informasi Manajemen Penjualan Obat pada Aplikasi Halodoc," *JEMSI J. Ekon. Manaj. Dan Akunt.*, vol. 7, no. 1, Art. no. 1, Feb. 2021, doi: 10.35870/jemsi.v7i1.517.

- [6] F. A. Burhan, “Pengguna Halodoc Naik Dua Kali Lipat, Layanan Dokter Paling Diminati - Startup Katadata.co.id,” Mar. 01, 2021. <https://katadata.co.id/yuliawati/digital/603cc92f0dd5d/pengguna-halodoc-naik-dua-kali-lipat-layanan-dokter-paling-diminati> (accessed Jun. 18, 2022).
- [7] A. H. Saragih and N. U. Septamia, “Analisis Penerimaan Pengguna E-Filing Menggunakan Model Unified Theory Acceptance and Use of Technology (UTAUT),” *J. Kaji. Akunt.*, vol. 3, no. 1, Art. no. 1, Jun. 2019, doi: 10.33603/jka.v3i1.2129.
- [8] Y. K. Natanael and A. D. Manuputty, “Analisis Penerapan Sistem Aplikasi Redmine Pada Grup PRDC PT. Anabatic Digital Raya Dengan Menggunakan Pendekatan Model UTAUT (Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology),” *J. SITECH Sist. Inf. Dan Teknol.*, vol. 2, no. 1, Art. no. 1, Jun. 2019, doi: 10.24176/sitech.v2i1.3175.
- [9] T. Handayani and S. Sudiana, “ANALISIS PENERAPAN MODEL UTAUT (UNIFIED THEORY OF ACCEPTANCE AND USE OF TECHNOLOGY) TERHADAP PERILAKU PENGGUNA SISTEM INFORMASI (STUDI KASUS: SISTEM INFORMASI AKADEMIK PADA STTNAS YOGYAKARTA),” *Angkasa J. Ilm. Bid. Teknol.*, vol. 7, no. 2, p. 165, Sep. 2017, doi: 10.28989/angkasa.v7i2.159.
- [10] P. Purnomo, “PENGEMBANGAN TES HASIL BELAJAR MATEMATIKA MATERI MENYELESAIKAN MASALAH YANG BERKAITAN DENGAN WAKTU, JARAK DAN KECEPATAN UNTUK SISWA KELAS V,” *J. Penelit.*, vol. 20, no. 2, p. 7, 2016.
- [11] O. Veza, N. Y. Arifin, and A. L. Setyabudhi, “PERPINDAHAN MEREK PRODUK AKIBAT KETIDAKPUASAN KONSUMEN DALAM PEMILIHAN LAPTOP DI KOTA BATAM,” *Econ. Bus. Manag. Int. J. EABMIJ*, vol. 3, no. 01, Art. no. 01, Jan. 2021.
- [12] A. Sholikhah, “STATISTIK DESKRIPTIF DALAM PENELITIAN KUALITATIF,” *KOMUNIKA J. Dakwah Dan Komun.*, vol. 10, no. 2, pp. 342–362, Jan. 1970, doi: 10.24090/komunika.v10i2.953.
- [13] B. H. Ashari, B. M. Wibawa, and S. F. Persada, “Analisis Deskriptif dan Tabulasi Silang pada Konsumen Online shop di Instagram (Studi Kasus 6 Universitas di Kota Surabaya),” *J. Sains Dan Seni ITS*, vol. 6, no. 1, pp. 12–16, Mar. 2017, doi: 10.12962/j23373520.v6i1.21403.