



**PENERAPAN MODEL UTAUT UNTUK MEMAHAMI NIAT
PEMBELIAN PENGGUNA APLIKASI SAYURBOX DIMASA
PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

SIROJ JIBRIL 1710111188

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN
JAKARTA
2021**



**PENERAPAN MODEL UTAUT UNTUK MEMAHAMI NIAT
PEMBELIAN PENGGUNA APLIKASI SAYURBOX DIMASA
PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi**

SIROJ JIBRIL 1710111188

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN
JAKARTA**

2021

PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang di kutip maupun yang dirujuk telah dinyatakan dengan benar

Nama : Siroj Jibril

NIM : 1710111188

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 13 Juli 2021

Yang menyatakan



(Siroj Jibril)

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universtas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siroj Jibril
NIM : 1710111188
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : S1 Manajemen
Jenis Karya : Skripsi

Dengan perkembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hal Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Skripsi saya yang berjudul :

Penerapan Model UTAUT Untuk Memahami Niat Pembelian Pengguna Aplikasi Sayurbox Dimasa Pandemi COVID-19

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihkan/formatan. Mengelola dan bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 13 Juli 2021

Yang Menyatakan,



(Siroj Jibril)

APPLICATION OF THE UTAUT MODEL TO UNDERSTAND THE PURCHASE INTENTIONS OF SAYURBOX APPLICATIONS DURING THE COVID-19 PANDEMIC

By Siroj Jibril

Abstract

The COVID-19 pandemic has an impact not only on people's health but also on their lifestyle and the way they behave. It also has a profound impact on consumers from their product choices to the way they shop. This change in the way of shopping requires business people to adapt. The retail sector, which does most of its business offline, is certainly very disadvantaged by this pandemic. On the other hand for digital businesses, pandemic has its own advantages because of government rules that require people to implement social distancing. Sayurbox is a company that is in these two sectors, namely retail and digital. Sayurbox is a vegetable selling company using a digital application. The purpose of this study was to determine, analyze and prove the effect of performance expectancy, effort expectancy and social influence of the Sayurbox application on their purchase intentions. This research was conducted quantitatively with the number of respondents being 100 Sayurbox consumers in Bekasi and using a non-purposive sampling method using Partial Least Square (PLS) analysis. The results of this study prove that performance expectancy and effort expectancy have a positive effect on purchase intentions, while social influence has no effect on consumer purchase intentions in Bekasi.

Keywords: performance expectancy, effort expectancy, social influence, purchase intention

**PENERAPAN MODEL UTAUT UNTUK MEMAHAMI NIAT PEMBELIAN
PENGUNA APLIKASI SAYURBOX DIMASA PANDEMI COVID-19**

Oleh Siroj Jibril

Abstrak

Pandemi COVID-19 berdampak tidak hanya pada kesehatan masyarakat tetapi juga pada pola hidup dan cara mereka berperilaku. Hal ini juga sangat berdampak pada konsumen dari pilihan produk mereka hingga cara mereka berbelanja. Perubahan cara belanja ini yang mengharuskan para pelaku bisnis beradaptasi. Sektor ritel yang melakukan sebagian besar bisnisnya secara offline tentu sangat dirugikan dengan adanya pandemic ini. Disisi lain bagi bisnis digital pandemic memiliki keuntungannya sendiri karena aturan pemerintah yang mengharuskan masyarakat menerapkan *social distancing*. Sayurbox merupakan perusahaan yang berada pada dua sektor ini, yaitu ritel dan digital. Sayurbox adalah perusahaan penjualan sayur dengan menggunakan aplikasi digital. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui, menganalisis dan membuktikan pengaruh *performance expectancy*, *effort expectancy* dan *social influence* dari aplikasi Sayurbox terhadap niat pembeliannya. Penelitian ini dilakukan secara kuantitatif dengan jumlah responden 100 konsumen Sayurbox di Kota Bekasi dan menggunakan metode *non purposive sampling* dengan menggunakan analisis *Partial Least Square* (PLS). Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *performance expectancy* dan *effort expectancy* berpengaruh positif pada niat pembelian, sedangkan *social influence* tidak memiliki pengaruh terhadap niat pembelian konsumen di Kota Bekasi.

Kata Kunci: *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, niat pembelian

SKRIPSI

PENERAPAN MODEL UTAUT UNTUK MEMAHAMI NIAT PEMBELIAN PENGGUNA APLIKASI SAYURBOX DIMASA PANDEMI COVID-19

Dipersiapkan dan disusun oleh:

SIROJ JIBRIL 1710111188

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada Tanggal: Juli 2021
Dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Suharyati., SE, MM



Dra. Pusporini.,MM
Penguji I



Dr. Prasetyo Hadi, SE, MM, CFMP
Penguji II



**Dr. Dianwicakasih Aieftiara, SE., Ak.,
M.Ak., CA., CRS**
Dekan



Wahyudi, SE, MM
Ketua Program Studi Manajemen

Disahkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 13 Juli 2021



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450, Telepon 021-7656971
Laman : www.upnvj.ac.id, e-mail : febupnvj@upnvj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIL 2020/2021




Pada hari ini, Juli 2021, telah dilaksanakan Ujian Skripsi bagi mahasiswa:

Nama : Siroj Jibril
NIM : 1710111188
Program : Manajemen S1

**“PENERAPAN MODEL UTAUT UNTUK MEMAHAMI NIAT
PEMBELIAN PENGGUNA APLIKASI SAYURBOX DIMASA PANDEMI
COVID-19”**

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus* *)

Tim Penguji

No.	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Suharyati., SE, MM	Ketua Penguji	
2	Dra. Pusporini.,MM	Penguji I	
3	Dr. Prasetyo Hadi, SE, MM, CFMP	Penguji II **)	

Catatan :

*) Coret yang tidak perlu
2021

***) Dosen Pembimbing
MENGESAHKAN

Jakarta, 13 Juli

A.n. Dekan
Kaprod. Manajemen S1



Wahyudi, SE, MM

PRAKATA

Puji Syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Penerapan Model Utaut Untuk Memahami Niat Pembelian Kembali Pengguna Aplikasi Sayurbox Dimasa Pandemi Covid-19”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi jenjang Strata1. (S1) Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

Penulis menyadari sepenuhnya, telah mendapatkan banyak dukungan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbang pemikirannya, waktu, tenaga dan sebagainya. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Dr. Dianwicakasih A, S.E., M.Ak serta Kepala Jurusan S1 Manajemen Ibu Dr. Desmintari, SE, MM, dan Kepala Program Studi S1 Manajemen, Bapak Wahyudi SE, MM. serta dua Dosen pembimbing saya yaitu Dr. Prasetyo Hadi., SE, MM sebagai dosen pembimbing 1 saya, dan Ibu Rosali Sembiring C., SE, MM sebagai dosen pembimbing 2 atas arahan serta sarannya yang bermanfaat dan membangun dalam penyelesaian skripsi ini. Serta rasa ucapan terima kasih kepada orang-orang terdekat saya yang telah banyak membantu secara langsung ataupun dengan doa, dalam penelitian saya kali ini.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat

Jakarta, 13 Juli 2021



Siroj Jibril

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1. Latar belakang	1
I.2. Perumusan Masalah	6
I.3. Tujuan Penelitian	6
I.4. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
II.1 Landasan Teori	8
II.1.1 Perilaku Konsumen.....	8
II.1.2 Model UTAUT	11
II.1.3 Niat Pembelian	16
II.2 Hasil Penelitian Sebelumnya	18
II.3 Model Penelitian Empiris	24
II.3.1 <i>Performance Expectancy</i> Terhadap Niat Pembelian	24
II.3.2 <i>Effort Expectancy</i> Terhadap Niat Pembelian.....	24
II.3.3 <i>Social Influence</i> Terhadap Niat Pembelian	24
II.4 Hipotesis	25
BAB III METODE PENELITIAN	26
III.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	26
III.1.1. Definisi Operasional	26
III.1.2. Pengukuran Variabel	26
III.2. Penentuan Populasi dan Sampel	28
III.2.1. Populasi	28
III.2.2. Sampel	29
III.3. Teknik Pengumpulan Data	29
III.3.1. Jenis Data.....	29
III.3.2. Sumber Data	29

III.3.3.	Pengumpulan Data.....	29
III.4.	Teknik Analisis Data dan Uji	30
III.4.1.	Teknik Analisis Data	30
III.4.1.1	Analisis Deskriptif	30
III.4.1.2	Analisis Inferensial	32
III.4.3.	Uji Hipotesis	35
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	36
IV.1.	Deskripsi Obyek Penelitian Hasil.....	36
IV.2.	Deskripsi Data Penelitian	37
IV.3.	Analisis dan Uji Hipotesis	39
IV.3.1.	Analisis Deskriptif	39
IV.3.2.	Analisis Inferensial	43
IV.4.	Pembahasan	51
IV.5.	Keterbatasan Penelitian	54
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN.....	55
V.1.	Simpulan.....	55
V.2.	Saran	55
	DAFTAR PUSTAKA	57
	RIWAYAT HIDUP	
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matriks Penelitian Sebelumnya	21
Tabel 3.1 Pengukuran Variabel	27
Tabel 3.2 Skala Likert	29
Tabel 3.3 Kisi-Kisi Kuisisioner	30
Tabel 3.4 Dasar Interpretasi Nilai Indeks	32
Tabel 3.5 Tingkat Reabilitas Berdasarkan Nilai Alpha	34
Tabel 4.1 Kriteria Responden Menurut Jenis Kelamin.....	37
Tabel 4.2 Kriteria Responden Menurut Usia	38
Tabel 4.3 Kriteria Responden Menurut Daerah	38
Tabel 4.4 Jawaban Responden Terhadap Variabel Niat Pembelian	39
Tabel 4.5 Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Performance Expectancy</i>	40
Tabel 4.6 Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Effort Expectancy</i>	41
Tabel 4.7 Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Social Influence</i>	42
Tabel 4.8 Convergent Validity melalui Output Outer Loading	45
Tabel 4.9 Hasil Perhitungan Fornell- Larcker Criterium	47
Tabel 4.10 Hasil Perhitungan Average Variance Extracted (AVE).....	47
Tabel 4.11 Uji Reabilitas	48
Tabel 4.12 Nilai R <i>Square</i>	49
Tabel 4.13 Hasil Uji Statistik t.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Pertumbuhan PDB 2018-2020 per Kuartal	1
Gambar 1.2 Penjualan Retail YoY Feb 21	2
Gambar 1.3 Pertumbuhan Aplikasi Pesan Antar Makanan.....	3
Gambar 2.1 Model Perilaku Konsumen.....	9
Gambar 2.2 Langkah menuju keputusan pembelian	16
Gambar 2.3 <i>Model Penelitian Empiris</i>	25
Gambar 3.1 Kerangka Model Penelitian.....	33
Gambar 4.1 Sayurbox	36
Gambar 4.2 Gambar <i>Outer Model</i>	44
Gambar 4.3 Gambar <i>Outer Model</i>	44
Gambar 4.4 Gambar <i>Outer Model</i>	45
Gambar 4.5 <i>Inner model</i>	51

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Penelitian Terdahulu
- Lampiran 2 Matriks Penelitian Sebelumnya
- Lampiran 3 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 4 Data Kuesioner 75 Responden
- Lampiran 5 Hasil Deskripsi Data Responden
- Lampiran 6 Hasil Deskripsi Penelitian
- Lampiran 7 Hasil Output Outer Model Penelitian
- Lampiran 8 Hasil Outer Inner Model Penelitian
- Lampiran 9 Hasil Outer Model PLS
- Lampiran 10 T Tabel
- Lampiran 11 Bukti Sebar Kuesioner