

BAB II

KAJIAN LITERATUR

2.1 Sistem Informasi

Sistem informasi adalah suatu sistem formal, sosio teknis, dan organisasional yang dirancang untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi. Sistem informasi terdiri dari beberapa komponen yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan menyebarkan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan, koordinasi, dan pengendalian dalam sebuah perusahaan. Komponen-komponen tersebut antara lain tugas, orang, struktur atau peran, dan teknologi. Sistem informasi dapat digunakan dalam berbagai konteks, termasuk bisnis, pendidikan, pemerintahan, kesehatan, dan banyak lagi. Sistem informasi komputer adalah sistem yang terdiri dari manusia dan komputer yang memproses atau menafsirkan informasi. Sistem informasi manajemen merupakan bagian dari pengendalian internal perusahaan, termasuk penggunaan sumber daya manusia, dokumen, teknologi, dan prosedur manajemen untuk memecahkan masalah bisnis. Sistem informasi manajemen memiliki hubungan yang erat dengan berbagai komponen dalam proses menghasilkan sistem informasi untuk mendukung aktivitas manajemen dan fungsi pengambilan keputusan dalam sebuah perusahaan [9].

2.2 Catur

Catur merupakan permainan paling populer di dunia, dimainkan oleh jutaan manusia terlepas dari berapapun usia mereka. Saking populernya permainan ini, selama Perang Dunia II permainan catur sering digunakan sebagai media menyembunyikan pesan rahasia oleh para tentara yang kemudian disebut steganografi. Para tentara tersebut mengirim pesan melalui permainan catur menggunakan sebuah notasi untuk menentukan penempatan dan analisis. Maka dapat disimpulkan bahwa Steganografi merupakan seni menyembunyikan pesan rahasia sehingga keberadaan pesan tersebut menjadi tidak dapat diketahui keberadaannya. Seiring berkembangnya teknologi dan informasi, notasi catur tersebut berevolusi menjadi PGN atau *Portable Game Notation*. PGN bukanlah satu-satunya notasi catur yang ada, tetapi PGN merupakan notasi catur resmi yang paling populer dalam pengkomputerisasian permainan catur [10]. Komite Olimpiade Internasional menganggap catur sebagai olahraga yang menyiratkan bahwa catur mengedepankan nilai-nilai seperti kejujuran, rasa hormat, ketekunan, dan tanggung jawab. Lebih lanjut, jika kita memperhitungkan bahwa catur sebagai olahraga yang bertujuan

untuk menang, menggunakan strategi terbaik dan menghormati lawan, maka hal ini menunjukkan bahwa seseorang harus memiliki kekuatan mental untuk menghadapi frustrasi, yang dicapai dengan memperkuat kecerdasan emosional yang erat kaitannya dengan keterampilan sosial [11].

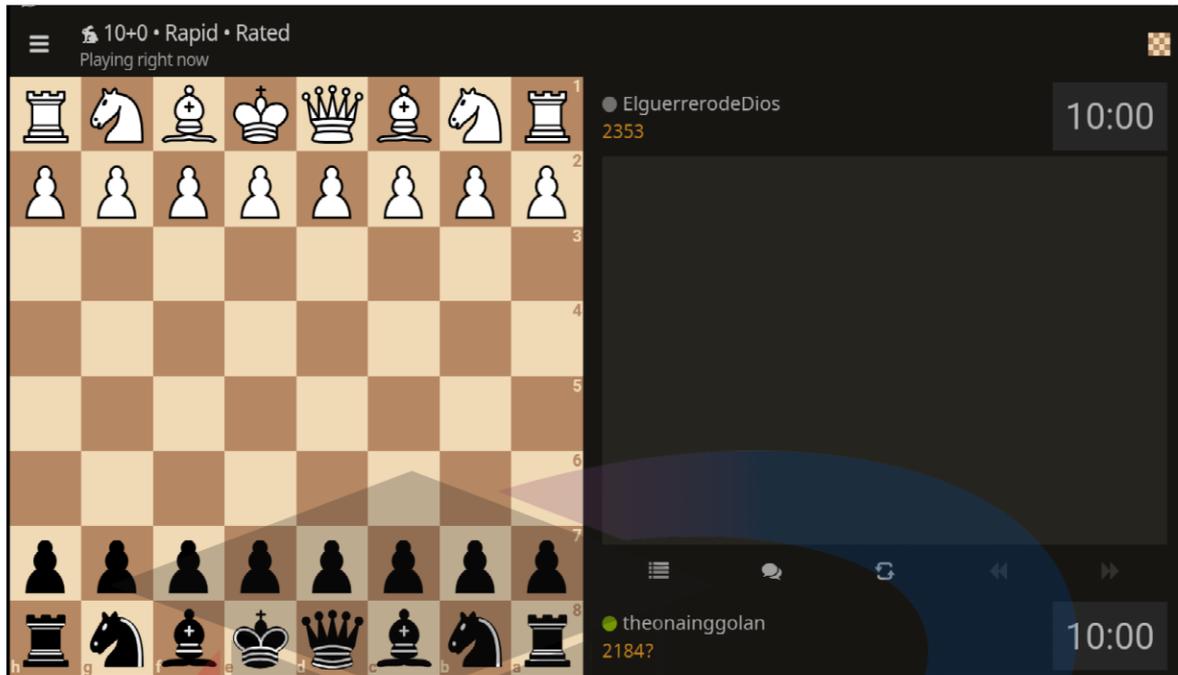


Gambar 2.1 Seperangkat Alat Catur

Pada Gambar 2.1, seperangkat buah catur yang siap dimainkan di atas papan catur terdiri dari raja, menteri, gajah, kuda, benteng, dan pion.

2.3 Lichess

Perkembangan teknologi telah memasuki dunia permainan, dimulai pada tahun 2010, Lichess dikembangkan oleh programmer Perancis Thibault Duplessis. Lichess adalah sebuah situs web yang menyediakan layanan permainan catur *online* secara gratis *open source* dan tanpa iklan yang menggunakan perangkat lunak sumber terbuka dan dikelola melalui donasi [12], [13]. Dalam lichess semua pengguna dapat memiliki akses untuk memperkuat konsep dasar, menengah, dan lanjutan. Ini juga memungkinkan pertandingan simultan dengan pemain kuat dari lokasi mana pun. Dalam permainan simultan, seorang pemain catur bermain melawan beberapa penantang secara bersamaan, memungkinkan pengguna kemungkinan menghadapi *Master* dan *GrandMaster*, yang merupakan fitur motivasi bagi pengguna lainnya. Pengguna dapat bermain catur dengan pengguna lain dan dapat mengatur waktu bermain dengan pengaturan waktu yang berbeda-beda. Dengan demikian, pemain juga dapat berlatih dengan lawan dari lokasi berbeda atau bahkan dengan program catur.

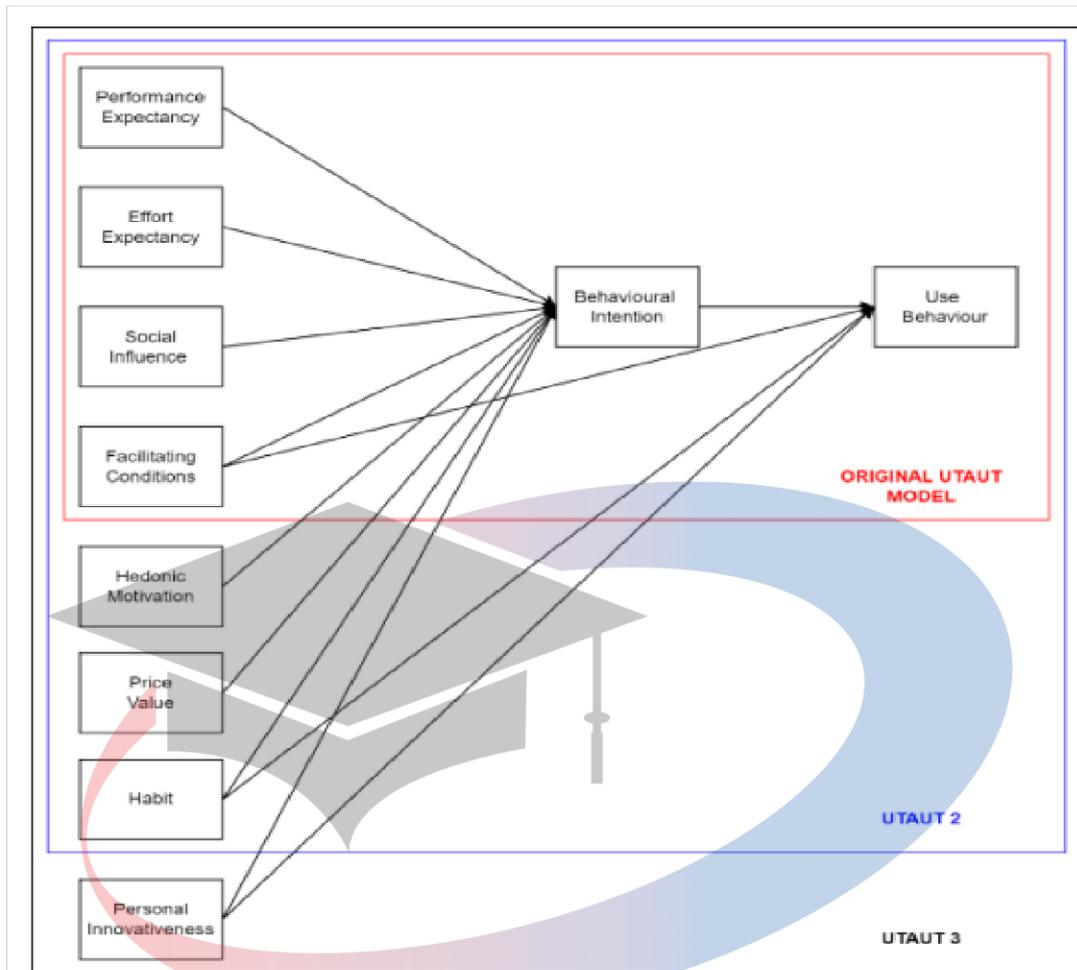


Gambar 2.2 Lichess

Pada Gambar 2. 2, merupakan tampilan pada aplikasi lichess yang siap bermain dengan lawan random ataupun teman.

2.4 UTAUT 3

UTAUT 3 adalah model teori penerimaan dan penggunaan teknologi yang dikembangkan oleh Muhammad Shoaib Farooq, Maimoona Salam, Norizan Jaafar, Alain Fayolle, Kartinah Ayupp, Mirjana Radovic-Markovic, Ali Sajid, dengan penambahan satu variabel baru dari UTAUT 2 sebelumnya yaitu Inovasi pribadi (*personal innovativeness*) sehingga dalam model UTAUT 3 terdapat 8 variabel [1].



Gambar 2.3 Model UTAUT 3 [1]

Model ini dikembangkan dengan memperluas UTAUT 2 dan memasukkan kedelapan faktor penentu penerimaan teknologi. Faktor penentunya adalah Ekspektasi kinerja (*Performance expectancy*), Usaha yang diperlukan (*Effort Expectancy*), Pengaruh Sosial (*Social Influence*), Kondisi yang Memfasilitasi (*Facilitating Conditions*), Motivasi Hedonis (*Hedonic Motivation*), Nilai Harga (*Price Value*), Kebiasaan (*Habit*), Inovasi Pribadi (*personal innovativeness*). Serta dua variabel Dependen yaitu Niat Berperilaku (*behavioural intention*) dan Perilaku Penggunaan (*use behaviour*). Oleh karena itu, model ini merupakan model yang komprehensif dan penulis model UTAUT-3 mengklaim bahwa model ini memiliki kekuatan penjelas sebesar 66% dalam memprediksi adopsi teknologi [1], [14], [15].

2.4.1 Ekspektasi kinerja (*Performance expectancy*)

Ekspektasi Kinerja (*Performance expectancy*) adalah tingkat dimana seseorang mempercayai dengan menggunakan sistem tersebut akan membantu orang tersebut untuk memperoleh keuntungan-keuntungan kinerja pada pekerjaan [16]. Dalam konteks teknologi

informasi, ekspektasi kinerja dapat diartikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan sistem informasi akan dapat meningkatkan kinerja pekerjaannya. Ekspektasi kinerja juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi niat untuk menggunakan sistem informasi dan signifikan pada semua pengukuran dalam penggunaan sukarela maupun wajib [17].

2.4.2 Usaha yang Diperlukan (*Effort Expectancy*)

Usaha yang Diperlukan (*Effort Expectancy*) adalah tingkat kemudahan yang diharapkan oleh individu pada saat menggunakan sistem. Konsep ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi niat individu untuk menggunakan sistem informasi [16]. Semakin mudah penggunaan sistem, semakin tinggi ekspektasi usaha dan semakin besar kemungkinan individu akan menggunakan teknologi tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi ekspektasi usaha antara lain *perceived ease of use*, *complexity*, dan *compatibility*.

2.4.3 Pengaruh Sosial (*Social Influence*)

Dalam UTAUT, *Social Influence* didefinisikan sebagai sejauh mana seorang individu merasa bahwa penting bagi orang lain (misalnya, keluarga dan teman) untuk percaya bahwa mereka harus menggunakan sistem atau teknologi tertentu faktor ini berkaitan erat dengan moderator dari jenis kelamin, usia, pengalaman, dan kesukarelaan penggunaanya [18]. *Social Influence* memiliki dua dimensi, yaitu *social factor* dan *subjective norm*. *Social factor* berkaitan dengan tingkat pengaruh orang yang ada di dekat pengguna dalam penggunaan teknologi [16].

2.4.4 Kondisi yang Memfasilitasi (*Facilitating Conditions*)

Facilitating Conditions didefinisikan sebagai sejauh mana individu percaya bahwa organisasi dan infrastruktur teknis tersedia untuk mendukung penggunaan teknologi. *Facilitating Conditions* dapat berupa memfasilitasi atau memudahkan penggunaan teknologi [19]. Kondisi yang Memfasilitasi (*Facilitating Conditions*) merujuk pada faktor-faktor yang memungkinkan atau memfasilitasi seseorang untuk menggunakan atau mengadopsi suatu teknologi atau sistem. Dalam konteks ini, kondisi yang memfasilitasi dapat mencakup aspek-aspek seperti ketersediaan sumber daya, dukungan organisasi, aksesibilitas, dan kemudahan penggunaan. Faktor-faktor ini dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk mengadopsi atau menggunakan suatu teknologi.

2.4.5 Motivasi Hedonis (*Hedonic Motivation*)

Hedonic Motivation merupakan motivasi kesenangan yang diperoleh dari penggunaan suatu sistem atau teknologi [20]. Konsep ini terkait dengan karakteristik hedonis dari kesenangan dan rasa sakit. Motivasi hedonis mencakup pengembangan keinginan untuk mencapai kesenangan dan menghindari situasi yang menyakitkan. Dalam konteks penelitian, motivasi hedonis merupakan faktor yang signifikan dalam memprediksi *Behavioral Intention*.

2.4.6 Nilai Harga (*Price Value*)

Price Value dalam model UTAUT (*Extended Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*) adalah konstruk teoretis yang penting dan merupakan tambahan dalam model tersebut bersama dengan *Habit* dan motivasi hedonis. *Price Value* didefinisikan sebagai *trade-off* antara biaya penggunaan teknologi dan manfaat yang dirasakan oleh pengguna [19]. Dalam konteks penggunaan teknologi oleh konsumen, *Price Value* adalah prediktor positif dari *Behavioral Intention*, yang berarti bahwa manfaat yang dirasakan dari penggunaan teknologi lebih besar daripada biaya yang dirasakan untuk menggunakannya.

2.4.7 Kebiasaan (*Habit*)

Habit dalam model UTAUT (*Extended Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*) adalah faktor yang mempengaruhi perilaku pengguna dalam mengadopsi dan menggunakan teknologi [21]. *Habit* merujuk pada kecenderungan seseorang untuk terlibat dalam perilaku berdasarkan pengalaman sebelumnya, serta kepuasan yang diperoleh dari penggunaan teknologi. Dalam konteks UTAUT2, *Habit* merupakan faktor yang mempengaruhi *Behavioral Intention* dan *Use Behavior*, yaitu keinginan dan perilaku seseorang untuk menggunakan teknologi. Dengan demikian, *Habit* memainkan peran penting dalam memprediksi perilaku pengguna terkait adopsi dan penggunaan teknologi. Konsep ini juga menunjukkan bahwa *Habit* merupakan faktor yang signifikan dalam memprediksi *Behavioral Intention* dan *Use Behavior*.

2.4.8 Inovasi Pribadi (*Personal Innovativeness*)

Personal innovativeness dalam konteks UTAUT merujuk pada kemauan individu untuk mencoba teknologi informasi terbaru [22]. Dalam Bahasa Indonesia, *Personal innovativeness* dapat diartikan sebagai inovasi yang ada dalam diri individu untuk mencari

tahu dan mencoba teknologi informasi yang semakin berkembang pesat setiap tahunnya. *Personal innovativeness* juga dapat dianggap sebagai konstruk kepribadian yang memprediksi kecenderungan individu yang inovatif dalam mengadopsi berbagai inovasi teknologi yang berkembang.

2.4.9 Niat berperilaku (*Behavioral intention*)

Behavioral Intention dalam model UTAUT merupakan variabel (*Independent/Dependent*): Kemungkinan subjektif seseorang bahwa atlet akan melakukan suatu perilaku dalam menggunakan aplikasi lichess [19]. Dalam penelitian, variabel niat perilaku ini digunakan untuk menganalisis bagaimana faktor PE, EE, SI, FC, HM, PV, HB dan PI dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk menggunakan suatu sistem teknologi. Niat penggunaan digunakan untuk mengukur seberapa besar keinginan atlet dalam menggunakan aplikasi lichess. Variabel ini sangat penting dalam memahami bagaimana teknologi dapat diterima dan digunakan oleh individu.

2.4.10 Perilaku Penggunaan (*Use Behavior*)

Use Behavior dalam model UTAUT merupakan variabel (*Dependent*): Penggunaan yang sebenarnya dari sistem atau teknologi Venkatesh et al., 2003 [19]. Perilaku Penggunaan (*Use Behavior*) adalah variabel yang mengukur seberapa sering atau seberapa intensif penggunaan teknologi oleh individu. *Use Behavior* juga dipengaruhi oleh beberapa faktor utama dalam model UTAUT 3 yaitu PE, EE, SI, FC, HM, PV, HB, PI dan BI sementara UB berfungsi sebagai indikator akhir dari penerimaan dan penggunaan aplikasi lichess, serta sebagai variabel yang dapat diukur dan dianalisis untuk memahami bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan aplikasi lichess.

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merujuk pada upaya peneliti menganalisis penelitian-penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik penelitian yang sedang dilakukan. Berikut beberapa penelitian terlebih dahulu yang terkait dengan penelitian ini dalam bentuk tabel.

Tabel 2.1 Penelitain Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
1	Diska Romadona Putra, Diana Supelti, Abdul Yusuf pada tahun 2022 [4].	Analisis Penerapan Aplikasi OVO Menggunakan Model UTAUT-3 Pada Pengguna.	<p>Variabel Independen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harapan kinerja (<i>Performance expectancy</i>), 2. Usaha yang diperlukan (<i>Effort Expectancy</i>), 3. Pengaruh sosial (<i>Social Influence</i>), 4. Kondisi yang memfasilitasi (<i>Facilitating Condition</i>), 5. Motivasi hedonis (<i>Hedonic Motivation</i>), 6. Harga (<i>Prize Value</i>), 7. Kebiasaan (<i>Habit</i>), 8. Inovasi pribadi (<i>Personal Innovativeness</i>). <p>Variabel Mediasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Niat Perilaku (<i>Behavior Intention</i>). <p>Variabel dependen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perilaku penggunaan (<i>Use Behavior</i>). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harapan kinerja, Usaha yang diperlukan, Pengaruh sosial, Kondisi yang memfasilitasi, Motivasi hedonis, Harga, Kebiasaan, Inovasi pribadi berpengaruh terhadap Niat Perilaku, dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan melalui Niat Perilaku. 2. Kondisi yang memfasilitasi, Kebiasaan, Inovasi pribadi, dan Niat perilaku berpengaruh terhadap Perilaku Penggunaan.
2	Lina Zulaikah, Warih Puspitasari, dan Lutfia Septiningrum pada tahun 2023 [5].	Evaluasi Kesuksesan Implementasi Sap Di Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Model Utaut 3 Pada Pt. Kai	<p>Variabel Independen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ekspektasi kinerja <i>Performance expectancy</i>, 2. Usaha yang diperlukan <i>Effort Expectancy</i>, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga, Inovasi pribadi, Niat Perilaku, berpengaruh positif, signifikan dan kuat terhadap Perilaku Penggunaan. 2. Usaha yang diperlukan,

			<p>3. Pengaruh sosial <i>Social Influence</i>,</p> <p>4. Kondisi yang memfasilitasi <i>Facilitating Condition</i>,</p> <p>5. Motivasi hedonis <i>Hedonic Motivation</i>,</p> <p>6. Harga <i>Prize Value</i>,</p> <p>7. Kebiasaan <i>Habit</i>,</p> <p>8. Inovasi pribadi <i>Personal Innovativeness</i>.</p> <p>Variabel Mediasi:</p> <p>1. Niat perilaku <i>Behavior Intention</i>.</p> <p>Variabel dependen:</p> <p>2. Perilaku penggunaan <i>Use Behavior</i>.</p>	<p>Pengaruh sosial, Kondisi yang memfasilitasi berpengaruh negatif, tidak signifikan dan lemah terhadap Niat Perilaku. Atau disebut hubungan timbal balik antar variabel.</p> <p>3. Ekspektasi kinerja, Motivasi hedonis berpengaruh positif namun tidak signifikan, dan lemah terhadap Niat Perilaku. Atau disebut hubungan timbal balik antar variabel.</p> <p>4. Kebiasaan, berpengaruh positif, tidak signifikan dan lemah terhadap Perilaku Pengguna. Atau disebut hubungan timbal balik antar variabel.</p>
3	Rizki Puji Lestari pada tahun 2021 [6]	Penerapan Model UTAUT-3 dalam menganalisis adopsi teknologi E-Learning pada mahasiswa di UIN Sunan Ampel Surabaya	<p>Variabel independen:</p> <p>1. Harapan kinerja <i>Performance expectancy</i>,</p> <p>2. Usaha yang diperlukan <i>Effort Expectancy</i>,</p> <p>3. Pengaruh sosial <i>Social Influence</i>,</p> <p>4. Kondisi yang memfasilitasi <i>Facilitating Condition</i>,</p>	<p>1. Kondisi yang Memfasilitasi (<i>Facilitating Conditions</i>), Kebiasaan (<i>Habit</i>) dan Niat Perilaku (<i>Behavioural Intention</i>) secara langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan (<i>Use Behaviour</i>).</p>

			<p>5. Motivasi hedonis <i>Hedonic Motivation</i>,</p> <p>6. Harga <i>Prize Value</i>,</p> <p>7. Kebiasaan <i>Habit</i>,</p> <p>8. Inovasi pribadi <i>Personal Innovativeness</i>.</p> <p>Variabel Mediasi:</p> <p>1. Niat perilaku <i>Behavior Intention</i>.</p> <p>Variabel dependen:</p> <p>2. Perilaku penggunaan <i>Use Behavior</i>.</p>	<p>2. Sedangkan Harapan Usaha (<i>Effort Expectancy</i>), Pengaruh Sosial (<i>Social Influence</i>) dan Kondisi yang Memfasilitasi (<i>Facilitating Conditions</i>) tidak terbukti dapat mempengaruhi Niat Perilaku Penggunaan (<i>Behavioural Intention</i>).</p>
4	Mahmood Ali Akbar pada tahun 2021 [14]	Investigating the Intentions to Adopt E-Learning using UTAUT-3 model: A Perspective of COVID-19	<p>Variabel independen:</p> <p>1. Harapan kinerja <i>Performance expectancy</i>,</p> <p>2. Harapan upaya <i>Effort Expectancy</i>,</p> <p>3. Pengaruh sosial <i>Social Influence</i>,</p> <p>4. Kondisi yang memfasilitasi <i>Facilitating Condition</i>.</p> <p>Variabel Mediasi:</p> <p>1. Niat perilaku <i>Behavior Intention</i>.</p> <p>Variabel dependen:</p> <p>2. Perilaku penggunaan <i>Use Behavior</i>.</p>	<p>Harapan upaya, Harapan kinerja, Pengaruh sosial, dan Kondisi yang memfasilitasi merupakan prediktor signifikan terhadap Niat Perilaku.</p>
5	Fathoni Fatahudin pada tahun 2021 [7]	Adopsi Model UTAUT 3 Pada Nasabah Pengguna Mobile Banking Perbankan	<p>Variabel independen:</p> <p>1. Harapan kinerja <i>Performance expectancy</i>,</p>	<p>1. Ekspektasi kinerja dan kondisi yang memfasilitasi secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan</p>

		<p>Syariah Indonesia Di Masa Pandemi Covid-19</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Usaha yang diperlukan <i>Effort Expectancy</i>, 3. Pengaruh sosial <i>Social Influence</i>, 4. Kondisi yang memfasilitasi <i>Facilitating Condition</i>, 5. Motivasi hedonis <i>Hedonic Motivation</i>, 6. Harga <i>Prize Value</i>, 7. Kebiasaan <i>Habit</i>, 8. Inovasi pribadi <i>Personal Innovativeness</i>. <p>Variabel Mediasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Niat perilaku <i>Behavior Intention</i>. <p>Variabel dependen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perilaku penggunaan <i>Use Behavior</i>. 	<p>terhadap Niat perilaku. Sedangkan Usaha yang diperlukan, Pengaruh sosial, Motivasi hedonis, Harga, Kebiasaan, dan Inovasi pribadi secara simultan memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap Niat Perilaku.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Niat perilaku memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Perilaku penggunaan. Sedangkan Kondisi yang memfasilitasi, Kebiasaan dan Inovasi pribadi secara simultan memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap Perilaku penggunaan. 3. Kondisi yang memfasilitasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Perilaku penggunaan melalui Niat Perilaku. Sedangkan Harapan kinerja, Usaha yang diperlukan, Pengaruh sosial, Motivasi hedonis, Harga, Kebiasaan, dan Inovasi pribadi secara simultan memiliki pengaruh
--	--	---	--	---

				yang positif tetapi tidak signifikan terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku sebagai variabel <i>intervening</i> .
6	Asanka Gunasinghe, Junainah Abd Hamid, Ali Khatibi and S.M. Ferdous Azam pada tahun 2020 [8]	The Viability Of UTAUT-3 In Understanding The Lecturer's Acceptance And Use Of Virtual Learning Environments	<p>Variabel Independen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Performance expectancy,</i> 2. <i>Effort Expectancy,</i> 3. <i>Social Influence,</i> 4. <i>Hedonic Motivation</i> 5. <i>Habit</i> 6. <i>Facilitating Condition,</i> 7. <i>Personal Innovativeness.</i> <p>Variabel Mediasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Behavior Intention.</i> <p>Variabel Dependen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Use Behavior.</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengaruh sosial dan Inovasi pribadi tidak berpengaruh terhadap Niat perilaku. 2. Harapan kinerja, Usaha yang diperlukan, Kondisi yang memfasilitasi, Kebiasaan dan Motivasi hedonis berpengaruh signifikan terhadap Niat perilaku dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku. 3. Kondisi yang memfasilitasi, Kebiasaan dan Niat perilaku berpengaruh terhadap Perilaku penggunaan. 4. Inovasi pribadi tidak berpengaruh terhadap Perilaku penggunaan.

2.6 Hipotesis

Menurut Abdullah, hipotesis adalah jawaban sementara terhadap suatu masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya dalam penelitian.

Hipotesis juga dapat berarti sebuah pernyataan atau proposisi yang mengatakan bahwa di antara sejumlah fakta ada hubungan tertentu. Teori dalam pemeriksaan kuantitatif merupakan anggapan singkat yang dikemukakan oleh seorang ahli sebagai jawaban terhadap suatu permasalahan. Spekulasi ini hanya berupa eksplorasi inferensial, yaitu menguji hubungan antar variabel. Ada dua macam hipotesis, yaitu hipotesis nol dan hipotesis alternatif. Spekulasi hipotesis nol menyatakan tidak ada hubungan atau perbedaan antar variabel, sedangkan hipotesis alternatif menyatakan adanya hubungan atau perbedaan antar faktor. Hipotesis ini umumnya memerlukan pengujian melalui metode pemeriksaan yang dapat diukur secara inferensial [23], [24].

2.7 Pengembangan Hipotesis

2.7.1 Pengaruh *Performance expectancy* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Performance expectancy dalam bahasa Indonesia dapat diartikan sebagai "harapan" atau "kepercayaan" bahwa upaya yang lebih baik akan menghasilkan kinerja yang lebih baik. *Performance expectancy* dapat dikatakan, bahwa tingkat dimana seorang individu percaya bahwa penerapan teknologi akan membantu untuk menunjang kinerja pekerjaannya Venkatesh dkk [25]. Dalam penelitian ini, PE mengacu pada Atlet Pengprov Sumut dapat memiliki harapan atau kepercayaan bahwa penggunaan aplikasi Lichess akan meningkatkan kinerja mereka dalam bermain catur, sehingga mereka lebih cenderung untuk menggunakan aplikasi tersebut secara terus-menerus. Hasil penelitian [4], *Performance expectancy* berpengaruh terhadap Niat Perilaku, dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan yang melalui Niat Perilaku (BI), sama dengan penelitian [8], PE berpengaruh signifikan terhadap Niat perilaku dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku, berbeda dengan penelitian [7], PE memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H1. *Performance expectancy* berpengaruh positif terhadap *Use Behavior* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.2 Pengaruh *Effort Expectancy* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Effort Expectancy adalah tingkat kenyamanan atau kesederhanaan yang diharapkan pada saat individu menggunakan sistem tertentu, menunjukkan seberapa banyak usaha yang

dilakukan oleh pengguna untuk menggunakannya. Menurut Venkatesh [25] *Effort Expectancy* adalah suatu tingkat kemudahan yang didapatkan seseorang ketika menggunakan suatu sistem. Dalam penelitian ini, *Effort Expectancy* mengacu pada Atlet Pengprov Sumut yang merasa bahwa aplikasi Lichess memiliki fitur dan kemampuan yang cukup untuk membantu mereka dalam mengikuti turnamen, pelatihan, lebih cenderung untuk menggunakannya. Pada hasil penelitian [4], *Effort Expectancy* berpengaruh terhadap Niat Perilaku, dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan melalui Niat Perilaku, sama dengan penelitian [14] *Effort Expectancy* merupakan prediktor signifikan terhadap Niat Perilaku, sama dengan penelitian [8] EE berpengaruh signifikan terhadap Niat Perilaku dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku. Berbeda dengan penelitian [7], *Effort Expectancy* memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap Niat Perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H2. *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Use Behavior* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.3 Pengaruh *Social Influence* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* Dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Menurut Venkatesh at all, Variabel *Social Influence* yaitu usaha yang dilakukan seseorang untuk mengubah suatu persepsi dan tingkah laku seseorang. *Behavioral Intention* adalah tingkat ukuran dari niat seseorang atau individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu [25]. Dalam penelitian ini *Social Influence* mengacu pada penggunaan aplikasi Lichess oleh atlet Pengprov Sumut atau pengaruh sosial, yang dapat mempengaruhi niat pengguna untuk menggunakan aplikasi tersebut, yang kemudian mempengaruhi perilaku penggunaan aplikasi. Hasil penelitian terdahulu, *Social Influence* berpengaruh terhadap Niat Perilaku dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan melalui Niat Perilaku [4], kemudian hasil yang sama pada penelitian [14], *Social Influence* merupakan prediktor signifikan terhadap Niat Perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H3. *Social Influence* berpengaruh positif terhadap *Use Behavior* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.4 Pengaruh *Facilitating Condition* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* Dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Menurut Venkatesh, *Facilitating Condition* mengacu pada keyakinan pengguna bahwa dukungan kelembagaan dan infrastruktur tersedia untuk membantu penggunaan teknologi yang ditargetkan. Biasanya, dukungan teknis dan infrastruktur yang membantu penggunaan sistem dikelompokkan dalam *Facilitating Condition*. *Facilitating Condition* mempengaruhi niat pengguna dan penggunaan actual [2]. Dalam penelitian ini *Facilitating Condition* mengacu pada atlet Pengprov Sumut yang merasa bahwa organisasi dan infrastruktur teknis mendukung penggunaan aplikasi Lichess, mereka lebih cenderung untuk memiliki *Behavioral Intention* yang positif dan menggunakan aplikasi tersebut secara terus-menerus. Hasil penelitian terdahulu [4], *Facilitating Condition* berpengaruh terhadap Niat Perilaku, dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan melalui Niat Perilaku, hasil yang sama pada penelitian [7] *Facilitating Condition* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Perilaku penggunaan melalui Niat Perilaku, dan pada penelitian [14] *Facilitating Condition* juga merupakan prediktor signifikan terhadap Niat Perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H4a. *Facilitating Condition* berpengaruh positif terhadap *Use Behavior* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.5 Pengaruh *Facilitating Condition* Secara Langsung Terhadap *Use Behavior* Dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Facilitating Condition pada penelitian ini mengacu pada atlet Pengprov Sumut yang merasa bahwa organisasi dan infrastruktur teknis mendukung penggunaan aplikasi Lichess, semakin tinggi kondisi yang memfasilitasi pengguna, semakin tinggi pula perilaku pengguna dalam menggunakan aplikasi tersebut. Organisasi yang mendukung adalah struktur yang membantu atlet dalam menggunakan aplikasi Lichess. Organisasi ini dapat berupa perusahaan, institusi, atau organisasi yang membantu atlet dalam menggunakan aplikasi tersebut. Seperti pada penelitian terdahulu [4], *Facilitating Condition* berpengaruh terhadap perilaku penggunaan, penelitian [6], kondisi yang memfasilitasi mempengaruhi perilaku penggunaan dan hasil yang sama pada penelitian [8], kondisi yang memfasilitasi berpengaruh terhadap perilaku penggunaan. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H4b. *Facilitating Condition* berpengaruh positif secara langsung terhadap *Use Behavior* dalam penggunaan Lichess.

2.7.6 Pengaruh *Hedonic Motivation* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Hedonic Motivation didefinisikan Venkatesh sebagai kesenangan atau kesenangan yang dihasilkan dari penggunaan teknologi tertentu, dan terbukti memiliki pengaruh langsung terhadap adopsi teknologi [2]. Dalam penelitian ini *Hedonic Motivation* mengacu pada penggunaan aplikasi Lichess oleh atlet Pengprov Sumut, yang dapat mempengaruhi niat dan perilaku penggunaan aplikasi. Jika atlet Pengprov Sumut merasa bahwa penggunaan aplikasi Lichess memberikan pengalaman yang menyenangkan dan memuaskan, mereka lebih cenderung untuk memiliki *Behavioral Intention* yang positif dan menggunakan aplikasi tersebut secara terus-menerus. Pada penelitian [4], *Hedonic Motivation* berpengaruh terhadap Niat Perilaku, dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan melalui Niat Perilaku, dan penelitian [6], *Hedonic Motivation* secara empiris mempengaruhi Niat Perilaku. Hasil yang berbeda pada penelitian [7], *Hedonic Motivation* memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H5. *Hedonic Motivation* berpengaruh positif terhadap *Use Behavior* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.7 Pengaruh *Price Value* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Venkatesh berpendapat bahwa *Price Value* mengacu pada trade-off kognitif individu antara jumlah yang dikeluarkan untuk menggunakan teknologi dan manfaat yang dirasakan dari penggunaan suatu sistem tersebut [2]. Dalam penelitian ini, *Price Value* mengacu kepada penggunaan aplikasi Lichess oleh atlet Pengprov Sumut, pertimbangan biaya individu untuk menggunakan atau membeli teknologi tersebut, kesesuaian harga dengan manfaat, dan kemudahan pembayaran. Oleh karena itu, *Price Value* dapat mempengaruhi minat atlet catur pengprov dalam menggunakan platform Lichess untuk keperluan catur. Hasil dari penelitian terdahulu [5], *Price Value* berpengaruh positif, signifikan dan kuat terhadap Perilaku Penggunaan, hasil berbeda pada penelitian [7], *Price Value* memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H6. *Price Value* berpengaruh positif terhadap *Use Behaviour* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.8 Pengaruh *Habit* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Menurut Venkatesh Kebiasaan adalah sejauh mana seseorang berperilaku secara tidak sadar atau otomatis karena pengalaman sebelumnya [2]. Dalam penelitian ini, *Habit* mengacu pada atlet pengprov sumut dalam menggunakan lichess pengguna lebih tahan lama dan mudah beradaptasi pada perubahan. Kebiasaan dapat membantu pengguna menggunakan aplikasi secara profesional dan teratur. Misalnya, atlet pengprov sumut yang umumnya menggunakan aplikasi Lichess pada waktu tertentu secara konsisten atau bersamaan dapat membantu para atlet dengan mengkoordinasikan latihan dan menjamin pemanfaatan aplikasi secara efektif. Hasil penelitian terdahulu [4], *Habit* berpengaruh terhadap Niat Perilaku, dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan melalui Niat Perilaku, hasil yang sama pada penelitian [6], *Habit* mempengaruhi Niat Perilaku, *Habit* juga secara langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan. Kemudian penelitian [8], *Habit* juga berpengaruh signifikan terhadap Niat perilaku dan secara tidak langsung berpengaruh terhadap perilaku penggunaan melalui Niat perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H7a. *Habit* berpengaruh positif terhadap *Use Behaviour* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.9 Pengaruh *Habit* Secara Langsung Terhadap *Use Behavior* Dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Habit menciptakan komitmen kognitif terhadap perilaku tertentu dan sering kali menghambat perubahan apa pun pada perilaku sebenarnya [2], artinya pengguna memiliki kebijakan mental yang kuat untuk melakukan tindakan tertentu. Hal ini membuat perilaku pengguna menjadi lebih stabil dan mudah diprediksi. *Habit* mengacu pada atlet pengprov sumut dalam menggunakan lichess pengguna lebih tahan lama dan mudah beradaptasi pada perubahan. Kebiasaan dapat membantu pengguna menggunakan aplikasi secara profesional dan teratur. Misalnya, atlet pengprov sumut yang umumnya menggunakan aplikasi Lichess pada waktu tertentu secara konsisten atau bersamaan dapat membantu para atlet dengan mengkoordinasikan latihan dan menjamin pemanfaatan aplikasi secara efektif. Hasil penelitian terdahulu [4], *Habit* berpengaruh secara langsung terhadap Perilaku Penggunaan, kemudian hasil yang sama pada penelitian [6], kebiasaan secara langsung mempengaruhi perilaku penggunaan, penelitian [7], kebiasaan memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap perilaku penggunaan. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H7b. *Habit* berpengaruh positif secara langsung terhadap *Use Behaviour* dalam penggunaan Lichess.

2.7.10 Pengaruh *Personal innovativeness* Terhadap *Use Behavior* Melalui *Behavior Intention* Dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Farooq mendefinisikan *Personal innovativeness* sebagai ciri kepribadian stabil yang membuat individu berkeinginan untuk mencoba teknologi baru. *Personal innovativeness* mempengaruhi niat pengguna dan perilaku penggunaan teknologi. Lebih lanjut, berbagai pakar telah mengkonfirmasi pandangan bahwa ciri-ciri kepribadian seperti *Personal innovativeness* mempengaruhi adopsi teknologi khususnya di bidang TI [1], [2]. Dalam penelitian ini *Personal innovativeness* merupakan faktor yang menunjukkan kemampuan individu untuk mengadopsi dan menggunakan teknologi yang baru atau yang berbeda. *Personal innovativeness* mengacu pada penggunaan aplikasi Lichess oleh atlet Pengprov Sumut yang dapat mempengaruhi niat penggunaan aplikasi untuk mengikuti turnamen, menguasai berbagai fitur-fitur di aplikasi, menyesuaikan keinginan, kenyamanan penggunaan. *Personal innovativeness* dapat berupa kreativitas, inisiatif, atau kemahiran dalam mengembangkan ide baru terhadap aplikasi Lichess serta keperluan lainnya. Hasil penelitian terdahulu [4], *Personal innovativeness* berpengaruh terhadap Niat Perilaku, dan secara tidak langsung mempengaruhi Perilaku Penggunaan melalui Niat Perilaku, penelitian [7], Inovasi pribadi memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap Niat Perilaku, berbeda dengan hasil penelitian [8], *Personal innovativeness* tidak berpengaruh terhadap Niat perilaku. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H7a. *Personal innovativeness* berpengaruh positif terhadap *Use Behaviour* melalui *Behavior Intention* dalam penggunaan Lichess.

2.7.11 Pengaruh *Personal innovativeness* Secara langsung Terhadap *Use Behavior* Dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Personal innovativeness mempengaruhi niat pengguna dan perilaku penggunaan teknologi [1]. *Use Behavior* dalam *Personal innovativeness* ini adalah perilaku yang dilakukan oleh atlet pengprov sumut dalam menggunakan aplikasi Lichess. Perilaku ini dapat berupa melakukan latihan, membantu teman, atau mengikuti acara chess. Hasil penelitian terdahulu [4], Inovasi Pribadi berpengaruh terhadap Perilaku Penggunaan, hasil yang sama pada penelitian [5], inovasi pribadi berpengaruh positif, signifikan dan kuat terhadap Perilaku Penggunaan, penelitian [7] Inovasi pribadi memiliki pengaruh yang positif

tetapi tidak signifikan terhadap perilaku penggunaan. Berbeda dengan penelitian [8], Inovasi Pribadi tidak berpengaruh terhadap Perilaku Penggunaan. Maka peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H7b. *Personal innovativeness* berpengaruh positif terhadap *Use Behaviour* dalam penggunaan Liches.

2.7.12 Pengaruh *Behavior Intention* Secara Langsung Terhadap *Use Behavior* Dalam Penggunaan Aplikasi Lichess

Behavior Intention mengacu pada kesiapan perilaku untuk menerima, menggunakan atau mengadopsi teknologi tertentu oleh Davis 1989 [2]. Dalam penelitian ini *Behavior Intention* mengacu pada kesiapan tentang perilaku dalam permainan catur di Lichess, seperti perilaku agresif, perilaku toksik, dan analisis perilaku aneh dalam permainan catur. *Behavior Intention* menunjukkan bahwa perilaku pemain dapat mempengaruhi pengalaman bermain catur di platform tersebut. Hasil penelitian terdahulu [5], *Behavior Intention* berpengaruh positif, signifikan dan kuat terhadap *Use Behavior*, sama dengan hasil penelitian [6], *Behavior Intention* secara langsung mempengaruhi *Use Behavior*, hasil yang sama juga pada penelitian [7], [8], *Behavior Intention* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *Use Behavior*. Maka dengan ini peneliti menghipotesiskan sebagai berikut;

H8. *Behavior Intention* berpengaruh positif dan signifikan secara langsung terhadap *Use Behavior* dalam penggunaan Lichess.

UNIVERSITAS
MIKROSKIL