

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penggunaan berkelanjutan aplikasi Reku sebagai alat investasi saham dan *cryptocurrency* menggunakan model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (UTAUT2)* yang dimodifikasi, dapat disimpulkan bahwa *Behavioral Intention* aplikasi Reku dipengaruhi secara signifikan oleh *Performance Expectancy*, *Facilitating Conditions*, *Trust*, dan *Financial Literacy*. Hal ini menunjukkan bahwa pengguna cenderung memiliki niat untuk terus menggunakan aplikasi Reku apabila pengguna merasakan manfaat nyata dalam mendukung aktivitas investasi, memiliki dukungan fasilitas dan sumber daya yang memadai, percaya terhadap keamanan, transparansi, dan keandalan aplikasi, serta memiliki pemahaman keuangan yang baik dalam mengambil keputusan investasi. Sebaliknya, *Effort Expectancy*, *Social Influence*, dan *Price Value* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention*, sehingga kemudahan penggunaan, pengaruh lingkungan sosial, serta pertimbangan biaya belum menjadi faktor utama dalam membentuk niat penggunaan aplikasi Reku secara berkelanjutan. Selain itu, *Behavioral Intention* dan *Facilitating Conditions* terbukti berpengaruh signifikan terhadap *Use Behavior*, yang berarti semakin kuat niat pengguna dan semakin baik dukungan fasilitas yang tersedia, maka semakin tinggi pula perilaku penggunaan aktual aplikasi Reku dalam aktivitas investasi digital. Secara keseluruhan, temuan ini menegaskan bahwa penggunaan berkelanjutan aplikasi Reku lebih banyak ditentukan oleh persepsi manfaat, kesiapan fasilitas, kepercayaan, dan literasi keuangan pengguna dibandingkan oleh aspek kemudahan, pengaruh sosial, maupun nilai biaya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk penelitian selanjutnya, antara lain:

1. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan model penelitian dengan menambahkan variabel lain yang relevan dalam konteks penggunaan berkelanjutan aplikasi investasi digital, seperti *perceived risk*, *perceived*

security, habit, atau service quality. Hal ini didasarkan pada hasil penelitian yang menunjukkan bahwa dari sembilan hipotesis yang diajukan, enam hipotesis diterima dan tiga hipotesis ditolak, sehingga masih terdapat peluang untuk memperluas model agar mampu menjelaskan variabel yang memengaruhi *Behavioral Intention* dan *Use Behavior* secara lebih komprehensif. Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat menguji hubungan tidak langsung melalui variabel moderasi, misalnya peran usia, pekerjaan, dan pengalaman investasi.

2. Penelitian selanjutnya juga disarankan untuk menggunakan pendekatan metodologi yang lebih beragam, seperti metode kualitatif. Pendekatan kuantitatif berbasis kuesioner dalam penelitian ini telah mampu menjelaskan hubungan antar variabel dalam model UTAUT2 yang dimodifikasi, tetapi belum sepenuhnya menggali alasan mendalam di balik diterima atau ditolaknya suatu hipotesis. Oleh karena itu, penelitian lanjutan dapat menggunakan wawancara mendalam (*in-depth interview*) atau diskusi kelompok terarah (*focus group discussion*) untuk menggali pengalaman pengguna secara lebih detail, terutama terkait alasan mengapa *Effort Expectancy, Social Influence, dan Price Value* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention*.