

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, didapatkan adanya empat hipotesis yang diterima dan tiga di hipotesis yang ditolak. Berikut ini adalah beberapa faktor yang mempengaruhi *behavior intention to use* Tinder.

1. *Perceived Usefulness* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavior intention to use* Tinder. Hal ini dapat kita lihat pada hasil *original sample* penelitian yang bernilai 0.183, *t-statistic* dengan nilai 3.083, dan nilai *p-values* 0.002. Pengguna akan menggunakan sebuah aplikasi bila saat menggunakan aplikasi mereka merasakan manfaat dari aplikasi tersebut. Sebaliknya jika pengguna saat menggunakan aplikasi tidak merasakan manfaat maka mereka tidak akan menggunakannya.
2. *Perceived ease of use* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavior intention to use* Tinder. Hal ini dapat kita lihat pada hasil *original sample* penelitian yang bernilai 0.093, *t-statistic* dengan nilai 2.558, dan nilai *p-values* 0.011. Dengan hasil tersebut membuktikan bahwa dengan adanya kemudahan penggunaan aplikasi, maka akan meningkatkan minat pengguna terhadap aplikasi Tinder. Sebaliknya jika tidak dirasakan adanya kemudahan maka akan menurunnya minat pengguna menggunakan Tinder.
3. *Perceived Enjoyment* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavior intention to use* Tinder. Hal ini dapat kita lihat pada hasil *original sample* penelitian yang bernilai 0.230, *t-statistic* dengan nilai 4.387, dan nilai *p-*

p-values 0.000. Semakin tinggi kenikmatan dan kenyamanan yang dirasakan dalam menggunakan aplikasi Tinder maka semakin tinggi minat pengguna menggunakan Tinder. Begitu juga sebaliknya bila semakin rendah kenikmatan dan kenyamanan yang dirasakan pengguna maka akan semakin rendah minat pengguna menggunakan Tinder.

4. *Trust* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Behavior intention to use Tinder*. Hal ini dapat kita lihat pada hasil *original sample* penelitian yang bernilai 0.350, *t-statistic* dengan nilai 5.625, dan nilai *p-values* 0.000. Semakin tinggi tingkat kepercayaan individu terhadap aplikasi Tinder, maka akan semakin tinggi juga minat penggunaan aplikasi Tinder. Begitu juga sebaliknya semakin rendah tingkat kepercayaan individu terhadap aplikasi Tinder maka semakin rendah juga minat penggunaan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis serta kesimpulan dari penelitian ini, tentu peneliti sendiri memiliki kekurangan dan keterbatasan terkait penelitian. Maka dari itu ada beberapa hal saran untuk penelitian selanjutnya, yakni:

1. Untuk lebih akurat dalam mengetahui apa minat pengguna dalam menggunakan aplikasi *online dating* Tinder, tidak terlepas dari variabel tambahan yang berhubungan dengan sifat dan keinginan individu.
2. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan metode yang lebih kompleks, sehingga dapat dengan lebih dalam meneliti penelitian serupa, serta memperbanyak variabel indikator.
3. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan objek aplikasi *online dating* lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. A. Huerdeman, *The Worldwide History of Telecommunication*. 2003.
- [2] “• APAC: active social media users by country 2022 | Statista.”
<https://www.statista.com/statistics/295606/social-media-mau-asia-pacific-countries/> (accessed Mar. 10, 2022).
- [3] T. Flew, *New Media: An introduction (3rd Edition)* , 3rd ed. 2008.
- [4] T. Orchard, “Online Dating Sites,” *Encyclopedia of Sexuality and Gender*, pp. 1–3, 2019, doi: 10.1007/978-3-319-59531-3_18-1.
- [5] “Pengguna Aplikasi Kencan Online Tembus 323 Juta Orang pada 2021 | Databoks.”
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/02/14/pengguna-aplikasi-kencan-online-tembus-323-juta-orang-pada-2021> (accessed Mar. 06, 2022).
- [6] “• Dating apps: most popular by global IAP revenue 2021 | Statista.”
<https://www.statista.com/statistics/1200249/most-popular-dating-apps-worldwide-by-monthly-iap-revenue/> (accessed Mar. 06, 2022).
- [7] “Tinder History - The Fascinating History of the Dating Giant.”
<https://boostmatches.com/tinder-history/> (accessed Mar. 07, 2022).
- [8] “• Indonesia: leading mobile dating apps 2020 | Statista.”
<https://www.statista.com/statistics/1186376/indonesia-leading-mobile-dating-apps/> (accessed Mar. 08, 2022).
- [9] Q. Ma and L. Liu, “The Technology Acceptance Model,” *Advanced Topics in End User Computing, Volume 4*, Jan. 2011, doi: 10.4018/9781591404743.CH006.CH000.
- [10] D. R. Bailey, N. Almusharraf, and A. Almusharraf, “Video conferencing in the e-learning context: explaining learning outcome with the technology acceptance model,” *Education and Information Technologies*, 2022, doi: 10.1007/S10639-022-10949-1.
- [11] S. S. Alam, M. R. Islam, Z. K. M. Mokhbul, and N. B. Makmor, “Factors affecting intention to use online dating sites in Malaysia,” *International Journal of Engineering and Technology(UAE)*, vol. 7, no. 4, pp. 192–198, 2018, doi: 10.14419/ijet.v7i4.28.22578.
- [12] K. Balan, F. A. Rahim, Z. A. Zulfakar, G. P. Jin, and M. K. Chelliah, “Swipe at first sight: The continuous intention to use dating apps in Malaysia,” *Conference on Management, Business, Innovation, Education and Social Sciences*, vol. 1, no. 1, pp. 24–34, 2021.
- [13] F. Azzahro, A. N. Hidayanto, R. M. Maulida, Y. Q. Zhu, and P. I. Sandhaduhita, “Exploring the influential factors in continuance usage of online dating apps: Gratification, subjective well-being and self-disclosure,” *Proceedings of the 22nd Pacific Asia Conference on Information Systems - Opportunities and Challenges for the Digitized Society: Are We Ready?, PACIS 2018*, no. June, 2018.

- [14] K. Peng and B. Cao, “Being online daters or not: Effects of individual factors, peers influence, and social reality,” 2017, pp. 1–13.
- [15] G. O. Diaz and C. Conrad, “Online communities and dating apps: The effects of social presence, trust, and Covid-19,” *27th Annual Americas Conference on Information Systems, AMCIS 2021*, no. June, 2021.
- [16] J. T. Hancock, C. Toma, and N. Ellison, “The truth about lying in online dating profiles,” *Conference on Human Factors in Computing Systems - Proceedings*, pp. 449–452, 2007, doi: 10.1145/1240624.1240697.
- [17] Wellman, “THE INTERNET IN EVERYDAY LIFE: AN INTRODUCTION Caroline Haythornthwaite and Barry Wellman,” 2002.
- [18] B. Wellman, “Physical place and cyberplace: The rise of personalized networking,” *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 25, no. 2, pp. 227–252, 2001, doi: 10.1111/1468-2427.00309.
- [19] “What Is Tinder? And Is It Just A Hookup App? (Updated 2022).” <https://www.vidaselect.com/what-is-tinder/> (accessed Apr. 26, 2022).
- [20] F. Davis, “A Technology Acceptance Model for Empirically Testing New End-User Information Systems”.
- [21] V. Venkatesh and F. D. Davis, “A Model of the Antecedents of Perceived Ease of Use: Development and Test*,” *Decision Sciences*, vol. 27, no. 3, pp. 451–481, Sep. 1996, doi: 10.1111/J.1540-5915.1996.TB00860.X.
- [22] V. Venkatesh and F. D. Davis, “Theoretical extension of the Technology Acceptance Model: Four longitudinal field studies,” *Management Science*, vol. 46, no. 2, pp. 186–204, 2000, doi: 10.1287/mnsc.46.2.186.11926.
- [23] N. Nurdiani, “Teknik Sampling Snowball dalam Penelitian Lapangan,” *ComTech: Computer, Mathematics and Engineering Applications*, vol. 5, no. 2, p. 1110, 2014, doi: 10.21512/comtech.v5i2.2427.
- [24] S. S. Alam and N. M. Yasin, “What factors influence online brand trust: Evidence from online tickets buyers in Malaysia,” *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, vol. 5, no. 3, pp. 78–89, 2010, doi: 10.4067/S0718-18762010000300008.
- [25] J. F. Hair, C. M. Ringle, and M. Sarstedt, “PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet,” <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>, vol. 19, no. 2, pp. 139–152, Apr. 2014, doi: 10.2753/MTP1069-6679190202.
- [26] E. J. Finkel, P. W. Eastwick, B. R. Karney, H. T. Reis, and S. Sprecher, “Online Dating: A Critical Analysis From the Perspective of Psychological Science,” <https://doi.org/10.1177/1529100612436522>, vol. 13, no. 1, pp. 3–66, Mar. 2012, doi: 10.1177/1529100612436522.
- [27] S. A. Rahman, S. K. Taghizadeh, T. Ramayah, and M. M. D. Alam, “Technology acceptance among micro-entrepreneurs in marginalized social strata: The case of social innovation in Bangladesh,” *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 118, pp. 236–245, 2017, doi: 10.1016/j.techfore.2017.01.027.
- [28] S. Mouakket, “Factors influencing continuance intention to use social network sites: The Facebook case,” *Computers in Human Behavior*, vol. 53, pp. 102–110, 2015, doi: 10.1016/j.chb.2015.06.045.

- [29] D. D. Fred, “Perceived Usefulness , Perceived Ease Of Use , And User Accep,” *MIS Quarterly*, vol. 13, no. 3, pp. 319–340, 1989.
- [30] I. Ajzen, “The theory of planned behavior,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 50, no. 2, pp. 179–211, 1991, doi: 10.1016/0749-5978(91)90020-T.
- [31] S. S. Alam and N. Mohd. Yasin, “the Antecedents of Online Brand Trust: Malaysian Evidence,” *Journal of Business Economics and Management*, vol. 11, no. 2, pp. 210–226, 2010, doi: 10.3846/jbem.2010.10.
- [32] B. Kharel, “Factors Influencing Online Brand Trust: Evidence from Online Buyers in Kathmandu Valley,” *Journal of Business and Social Sciences Research (JBSSR)*, vol. 3, no. 1, pp. 47–64, 2018.
- [33] D. Gefen, E. Karahanna, and D. W. Straub, “Trust and TAM in Online Shopping: An Integrated Model,” *Management Information Systems Research Center*, vol. 27, no. 1, p. 40, 2003, doi: <https://doi.org/10.2307/30036519>.
- [34] N. Ellison, R. Heino, and J. Gibbs, “Managing impressions online: Self-presentation processes in the online dating environment,” *Journal of Computer-Mediated Communication*, vol. 11, no. 2, pp. 415–441, 2006, doi: 10.1111/j.1083-6101.2006.00020.x.
- [35] H. Van der Heijden, “Factors influencing the usage of websites: The case of a generic portal in The Netherlands,” *Information and Management*, vol. 40, no. 6, pp. 541–549, 2003, doi: 10.1016/S0378-7206(02)00079-4.
- [36] T. S. H. Teo, V. K. G. Lim, and R. Y. C. Lai, “Intrinsic and extrinsic motivation in Internet usage,” *Omega*, vol. 27, no. 1, pp. 25–37, 1999, doi: 10.1016/S0305-0483(98)00028-0.
- [37] E. Turban, J. Outland, D. King, J. K. Lee, T.-P. Liang, and D. C. Turban, *Electronic Commerce 2018*. 2015.
- [38] Y. Lu, L. Zhao, and B. Wang, “From virtual community members to C2C e-commerce buyers: Trust in virtual communities and its effect on consumers’ purchase intention,” *Electronic Commerce Research and Applications*, vol. 9, no. 4, pp. 346–360, 2010, doi: 10.1016/j.elerap.2009.07.003.
- [39] J. F. Hair, C. M. Ringle, and M. Sarstedt, “PLS-SEM: Indeed a silver bullet,” *Journal of Marketing Theory and Practice*, vol. 19, no. 2, pp. 139–152, 2011, doi: 10.2753/MTP1069-6679190202.
- [40] S. Amaro and P. Duarte, “An integrative model of consumers’ intentions to purchase travel online,” *Tourism Management*, vol. 46, pp. 64–79, Feb. 2015, doi: 10.1016/J.TOURMAN.2014.06.006.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Tabel Revisi

No	Revisi	Halaman
1.	Dalam perumusan masalah, objek tinder belum disebutkan.	Halaman 14 bagian perumusan masalah
2.	Perubahan gambar bagan keterkaitan.	Halaman 15
3.	Penambahan studi sebelumnya dari 3 menjadi 5	Halaman 27-29
4.	Dasar teori, menjelaskan tentang aplikasi Tinder.	Halaman 31
5.	Penambahan penomoran pada rumus.	Halaman 36
6.	Penambahan penomoran tabel variabel konstruk.	Halaman 20
7	Penyamaan dalam hipotesis yang tidak memiliki konsistensi dalam beberapa halaman.	Halaman 20, 59-65
8	Memperbaiki pertanyaan penelitian dengan format pertanyaan.	Halaman 14
9	Pengubahan kata hari menjadi minggu, sesuai dengan data responden menggunakan minggu.	Halaman 65
10	Pemindahan model penelitian dan pertanyaan penelitian ke bab 1.	Halaman 16-23

11	Penambahan referensi dalam penggunaan rumus sampel Isaac dan Michael.	Halaman 35
12	Penambahan perhitungan rumus Isaac dan Michael dalam menentukan sampel penelitian.	Halaman 36.

