

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis peran fitur QR Pedagang (BRIMO) dalam memberikan kemudahan bertransaksi. Penelitian ini menggunakan pendekatan desain penelitian deskriptif dengan data empiris yang dikumpulkan melalui survey online terhadap 100 pedagang yang mengadopsi sistem pembayaran QR Pedagang di Jabodetabek. Data empiris kemudian diolah menggunakan *Structural Equation Model Partial Least Square* (SEM PLS) untuk menguji sejumlah hipotesis yang diajukan. Hasil penelitian menjelaskan bahwa *Behavioural Intention* terbukti berpengaruh positif terhadap *Use Behaviour*, namun *Facilitating Condition* terbukti tidak berpengaruh terhadap *Behavioural Intention*. *Effort Expectancy* dan *Social Influence* terbukti berpengaruh positif terhadap *Behavioural Intention*, sementara itu *Attitude*, *Performance Expectancy* dan *Facilitating Condition* terbukti tidak berpengaruh terhadap *Behavioural Intention*. Selanjutnya, *Trust* dan *Effort Expectancy* terbukti berpengaruh positif terhadap *Attitude*, namun *Performance Expectancy* terbukti tidak berpengaruh terhadap *Attitude*. Terakhir, *Facilitating Condition* terbukti tidak berpengaruh terhadap *Use Behaviour*. Implikasi penelitian ini menjadi acuan bagi pihak Bank dalam mendesain sistem pembayaran dalam bentuk fitur QR Pedagang dalam memberikan kemudahan bertransaksi.

Kata Kunci: QR Pedagang, *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy*, *Social Influence*, *Facilitating Condition*, *Trust*, *Attitude*, *Behavioural Intention*, *Use Behaviour*.