

## RINGKASAN

Halodoc merupakan aplikasi *telemedicine* berbasis mobile yang ada di Indonesia yang didirikan oleh Jonathan Sudharta pada tahun 2016 di Jakarta. Halodoc muncul sebagai *platform* kesehatan digital yang paling banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia, dirancang untuk memberikan kemudahan akses layanan kesehatan bagi masyarakat dengan memanfaatkan teknologi digital. Keberhasilan Halodoc sebagai aplikasi kesehatan digital terkemuka tidak hanya ditentukan oleh popularitas awalnya, tetapi juga sebagai kemampuannya untuk mempertahankan dan terus memperluas basis pengguna. Dalam menghadapi perkembangan cepat di dunia teknologi dan persaingan yang semakin ketat di industri kesehatan digital, pemahaman yang mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi niat pengguna untuk terus menggunakan aplikasi kesehatan seperti Halodoc menjadi sangat penting, agar pengembang dapat merancang strategi yang lebih efektif. Dengan demikian, dapat mempertahankan pengguna yang ada dan menarik lebih banyak pengguna baru. Selain itu, pendekatan ini juga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi niat keberlanjutan penggunaan terhadap aplikasi kesehatan Halodoc dengan menggunakan model *Technology Continuance Theory*. Populasi penelitian ini adalah pengguna aplikasi Halodoc di seluruh Indonesia yang telah menggunakan Halodoc dengan teknik pengambilan sampel yaitu teknik *purposive sampling*. Data disebarkan melalui *google form* secara *online*. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 225 sampel pengguna Halodoc yang memenuhi kriteria. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Modelling Partial Least Square* (SEM-PLS).

Hasil penelitian yang diperoleh terdapat 1 dari 10 hipotesis ditolak dikarenakan nilai T-statistik yang diperoleh lebih kecil dari 1,96. Terdapat faktor yang mempengaruhi niat keberlanjutan pengguna Halodoc di Indonesia adalah kepuasan dan sikap positif pengguna terhadap Halodoc, sementara persepsi manfaat yang dirasakan tidak dipengaruhi. Selain itu, kemudahan penggunaan, kepuasan dan manfaat yang dirasakan mempengaruhi niat keberlanjutan penggunaan Halodoc melalui sikap. Konfirmasi dan manfaat yang dirasakan mempengaruhi niat keberlanjutan penggunaan melalui kepuasan pengguna.