

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang menjadi penjas keputusan berdonasi pada layanan berbasis *financial technology* (*crowdfunding*). Faktor-faktor tersebut dikelompokkan menjadi tiga kategori utama, yaitu *project-related characteristic*, *platform-related characteristic*, dan *fundraiser-related characteristic* yang dimediasi oleh kepercayaan dan risiko terpersepsi serta dimoderik dengan tingkat religiusitas dan profil risiko yang mempengaruhi kerelaan berdonasi pemberi dana (*funder*) melalui situs (*platform*) *crowdfunding* di Indonesia. Penelitian ini menggunakan 203 sampel kuesioner dengan kriteria sudah pernah memberikan dana-nya melalui situs *crowdfunding*. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah PLS-SEM. Hasil menunjukkan bahwa seluruh variabel yang menjadi faktor dalam mempengaruhi kerelaan berdonasi pemberi dana (*funder*) terbukti menghasilkan pengaruh positif signifikan melalui kepercayaan, risiko terpersepsi, dan dimoderasikan oleh tingkat religiusitas, tetapi saat dimoderasikan oleh profil risiko hasil menunjukkan negatif tidak signifikan.

Kata Kunci: Model penjas, keputusan berdonasi, layanan berbasis *fintech*, *financial technology*, dan *Crowdfunding*.

ABSTRACT

This study aims to analyze the factors that become explanatory results on technology-based financial services (crowdfunding). These factors are grouped into three main categories, ie project-related characteristics, platform-related characteristics, and characteristics related to trust-mediated and representative fundraising and moderated with the level of religiosity and factor profiles that influence the funder willingness to pay through crowdfunding platform in Indonesia. This study used 203 samples of questionnaires with the concept of ever giving his fund through crowdfunding site. The analysis technique used in this research is PLS-SEM. The results show that all the variables that are factors in the cone effect of donating the source of funds (funders) are shown to produce a very significant influence through trust, quantity perceived, and moderated by the level of religiosity, but when moderated by the profile of negative results are insignificant.

Keywords: Explanatory model, donating decisions, fintech-based services, financial technology, and Crowdfunding.