

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI INTENSI
PENGUNAAN *PEER TO PEER LENDING FINTECH* OLEH
PELAKU UMKM DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**



SKRIPSI

Oleh:

Nama : Hanifah Zahra

NIM : 17312087

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2021

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI INTENSI
PENGUNAAN *PEER TO PEER LENDING FINTECH* OLEH
PELAKU UMKM DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai derajat
Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama: Hanifah Zahra

No. Mahasiswa: 17312087

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2021

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 08 Maret 2021

Penulis



(Hanifah Zahra)

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI INTENSI
PENGUNAAN *PEER TO PEER LENDING FINTECH* OLEH
PELAKU UMKM DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan Oleh:

Nama: Hanifah Zahra

No. Mahasiswa: 17312087

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal 27 Februari 2021

Dosen Pembimbing,



(Dra. Yuni Nustini, MAFIS., Ak., CA., Ph.D)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan Peer to Peer Lending Fintech oleh Pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta

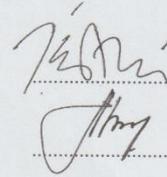
Disusun oleh : HANIFAH ZAHRA

Nomor Mahasiswa : 17312087

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Senin, 05 April 2021

Penguji/Pembimbing Skripsi : Yuni Nustini, MAFIS., Ak., CA., Ph.D.

Penguji : Umi Sulistianti, SE., M.Accy.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Prof. Jaka Sriyana, Dr., M.Si

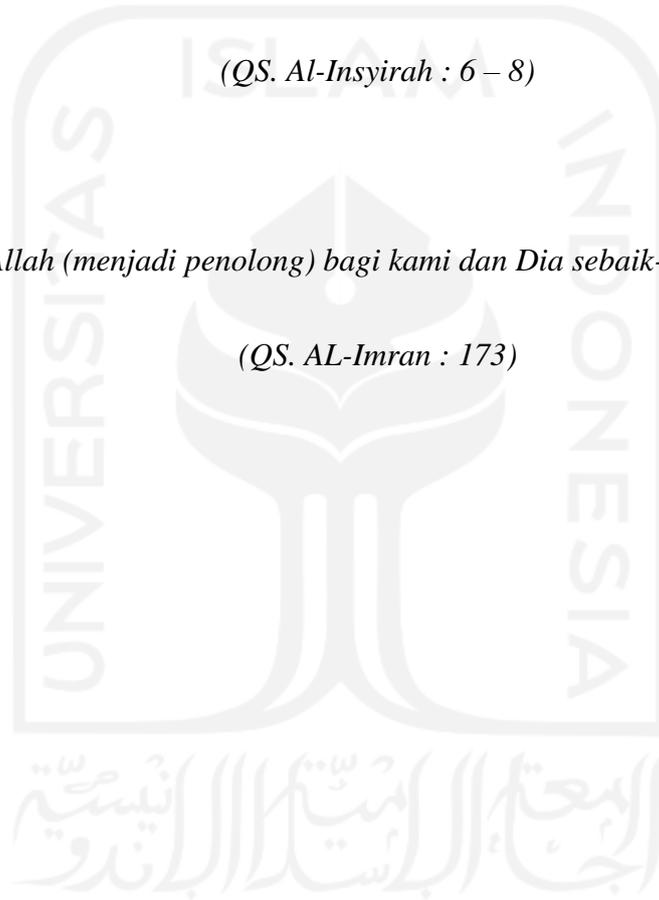
MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.”

(QS. Al-Insyirah : 6 – 8)

Cukuplah Allah (menjadi penolong) bagi kami dan Dia sebaik-baiknya pelindung

(QS. AL-Imran : 173)



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Asslamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu,

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya serta segala kemudahan dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan *Peer to Peer Lending Fintech* Oleh Pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta”. Sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah SAW. Penyusunan skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan oleh penelitian-penelitian berikutnya.

Keberhasilan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberi rahmat dan ridho yang tiada henti sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini dengan baik.
2. Bapak Jaka Sriyana, S.E., M.Si., Ph.D selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

3. Bapak Dr. Mahmudi, S.E., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Dra. Yuni Nustini, MAFIS, Ak., CA., Ph.D. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, memberikan petunjuk, masukan, dan motivasi kepada penulis selama proses penulisan karya tulis ini.
5. Seluruh dosen jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia atas ilmu yang telah diberikan sehingga dapat bermanfaat bagi peneliti dan menjadi bekal dalam pembuatan skripsi ini.
6. Seluruh responden yang telah berkenan meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga apa yang telah diberikan kepada penulis, menjadi amal ibadah yang diterima di sisi Allah SWT dan semoga Allah meridhoi dan mengabulkan doa dan harapan kita. Aamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yogyakarta, Februari 2021

Hanifah Zahra

DAFTAR ISI

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iii
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
ABSTRAK.....	xv
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II.....	6
KAJIAN PUSTAKA.....	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Unified Theory of Acceptance and Use Technology (UTAUT).....	6
2.1.2 <i>Financial technology</i>	7
2.1.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	8
2.1.4 Variabel Penelitian	9
2.2 Penelitian Terdahulu.....	13
2.3 Hipotesis Penelitian	14
2.3.1 Hubungan personalisasi dengan intensitas penggunaan fintech	14
2.3.2 Hubungan kemampuan akses dengan intensitas penggunaan fintech	15
2.3.3 Hubungan keinovatifan teknologi dengan intensitas penggunaan	fintech 16
2.3.4 Hubungan faktor sosial dengan intensitas penggunaan fintech	17
2.3.5 Hubungan peningkatan efektivitas dengan intensitas penggunaan	fintech 17
2.3.6 Hubungan kecepatan persetujuan pinjaman dengan intensitas	penggunaan fintech..... 18
2.4 Rerangka Penelitian.....	19

BAB III	21
METODE PENELITIAN.....	21
3.1 Populasi dan Sampel	21
3.2 Jenis dan Sumber Data	21
3.3 Teknik Pengambilan Sampling.....	21
3.4 Definisi Variabel Operasional Penelitian	22
3.4.1 Variabel Independen	22
3.4.2 Variabel Dependen.....	25
3.5 Metode Analisis.....	26
3.5.2 Uji Instrumen	26
3.5.3 Uji Asumsi Klasik.....	27
3.5.4 Analisis Regresi Berganda	28
3.5.5 Koefisien Determinasi (R^2).....	29
3.5.6 Uji Hipotesis	30
BAB IV	31
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Hasil Pengumpulan Data	31
4.2 Karakteristik Responden	31
4.3 Analisa Statistik Deskriptif	37
4.4. Uji Instrumen.....	41
4.4.1 Uji Validitas	41
4.4.2 Uji Reliabilitas	42
4.5 Uji Asumsi Klasik	43
4.5.1 Uji Normalitas.....	43
4.5.2 Uji Multikolinieritas.....	43
4.5.3 Uji Heteroskedastisitas.....	44
4.6 Regresi Linear Berganda	44
4.7 Analisis Koefisien Determinasi (R^2).....	46
4.8 Pengujian Hipotesis	46
4.8.1 Uji T	46
4.9 Pembahasan Hasil Penelitian.....	50
BAB V.....	54

PENUTUP.....	54
5.1 Kesimpulan.....	54
5.2 Keterbatasan Penelitian	55
5.3 Saran.....	55
5.4 Implikasi	56
DATAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN.....	61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 <i>Unified Theory of Acceptance and Use of Technology</i>	6
Gambar 2.2 Rerangka Penelitian	20
Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas	44



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Review Penelitian Terdahulu	13
Tabel 3.1 Indikator Variabel Independen	23
Tabel 3.2 Indikator Variabel Dependen	25
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	31
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	32
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha	32
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha	33
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan	34
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Wilayah Usaha	35
Tabel 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Pengetahuan Tentang Fintech ...	35
Tabel 4.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Penggunaan Fintech	36
Tabel 4.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Penggunaan Fintech .	36
Tabel 4.10 Hasil Statistik Deskriptif	37
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas	41
Tabel 4.12 Hasil Uji Reabilitas	42
Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas	42
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinearitas	43
Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	44
Tabel 4.16 Koefisien Determinasi	45
Tabel 4.17 Uji Hipotesis Berdasarkan Hasil Regresi	46

ABSTRACT

This study, entitled "Factors Affecting the Intention of Using Peer to Peer Lending Fintech by MSME in the Special Region of Yogyakarta" aims to examine the factors that influence MSME in the Special Region of Yogyakarta to use peer to peer lending fintech. This study uses the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) as a basic model in the acceptance of new technology. This study took a sample of MSME in the Special Region of Yogyakarta that have used peer to peer lending fintech by distributing questionnaires directly or through online questionnaires. Samples were taken through purposive sampling method with a sample size of 130 respondents. The tests were carried out using SPSS version 22.0 for windows.

The results of the six hypotheses tested in this study indicate that personalization and access capabilities have a positive effect on the intention of using peer to peer lending fintech by MSME in the Special Region of Yogyakarta. Meanwhile, technological innovativeness, social factors, effectiveness enhancement, and speed of loan approval did not affect the intention of using peer to peer lending fintech by MSME in the Special Region of Yogyakarta.

Keywords: *Peer to Peer Lending Fintech, Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT), Personalization, Accessibility, Technology Innovation, Social Factors, Effectiveness Enhancement, Speed of Loan Approval.*

ABSTRAK

Penelitian yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan *Peer to Peer Lending Fintech* Oleh Pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta” ini bertujuan menguji faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi para pelaku UMKM di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*. Penelitian ini menggunakan *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) sebagai model dasar dalam penerimaan teknologi baru. Penelitian ini mengambil sampel para pelaku UMKM di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta yang telah menggunakan *peer to peer lending fintech* dengan menyebarkan kuesioner secara langsung maupun melalui kuesioner online. Data diperoleh melalui metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 130 responden. Pengujian dilakukan dengan menggunakan program SPSS versi 22.0 untuk windows.

Hasil dari enam hipotesis yang diujikan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa personalisasi dan kemampuan akses berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech* oleh pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta. Sedangkan keinovatifan teknologi, faktor sosial, peningkatan efektivitas, dan kecepatan persetujuan pinjaman tidak berpengaruh terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech* oleh pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Kata kunci: *Peer to Peer Lending Fintech*, *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT), Personalisasi, Kemampuan Akses, Keinovatifan Teknologi, Faktor Sosial, Peningkatan Efektivitas, Kecepatan Persetujuan Pinjaman.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Fintech merupakan salah satu inovasi teknologi berupa platform digital yang digunakan untuk meningkatkan operasi bisnis dan menyediakan layanan keuangan. Fintech dipandang sebagai bentuk perkembangan teknologi yang akan merevolusi industri perbankan (Wonglimpiyarat, 2017). Pertumbuhan fintech di Indonesia cukup pesat, dibuktikan dengan data yang dilaporkan oleh lembaga riset Tracxn pada tahun 2016 yang menunjukkan bahwa 20% dari jumlah keseluruhan penyelenggara fintech yang berada di ASEAN terdapat di Indonesia. Pertumbuhan fintech yang begitu pesat sejalan dengan dengan pertumbuhan pengguna internet dan *smartphone* yang memungkinkan adanya potensi transformasi digital di berbagai aspek termasuk pada sektor keuangan. Riset yang dirilis oleh Hootsuite pada akhir Januari 2020 menyebutkan, jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 175,4 juta orang atau 64% dari total jumlah penduduk Indonesia sekitar 272,1 juta. Penelitian tersebut juga menyatakan bahwa *smartphone* digunakan oleh 124% penduduk Indonesia dimana hal tersebut menunjukkan bahwa seperempat penduduk Indonesia menggunakan *smartphone* lebih dari satu unit.

Saat ini fintech menyediakan berbagai bentuk layanan seperti pembayaran digital, uang elektronik, crowdfunding, peer to peer lending, dan investasi. Dalam penelitian ini, penulis fokus pada fintech peer to peer lending.

Peer to peer lending fintech merupakan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Peer to peer lending berperan sebagai platform perantara bagi pemberi pinjaman dengan pengguna pinjaman untuk melakukan transaksi tanpa harus melalui lembaga keuangan yang sah. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan, saat ini di Indonesia terdapat 153 perusahaan *fintech lending* yang terdaftar dan 36 diantaranya telah memiliki izin dari Otoritas Jasa Keuangan. Pada tahun 2020, sampai dengan periode bulan November jumlah rekening *borrower* mencapai angka 40.754.455 entitas meningkat sebesar 136,33% dari tahun sebelumnya dan penyaluran pinjaman oleh lending fintech mencapai Rp. 146.250,79 milyar rupiah meningkat sebesar 96,19% dari tahun sebelumnya. Hal tersebut menunjukkan bahwa penggunaan fintech lending di Indonesia terus meningkat.

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang beroperasi di Daerah Istimewa Yogyakarta. Obyek tersebut dipilih karena UMKM tidak terlalu bergantung pada sistem kredit formal (perbankan) (Berry et al., 2011). *Peer to peer lending fintech* telah menjadi sumber pendanaan yang penting bagi UMKM. Hal tersebut dikarenakan usaha mikro, kecil, dan menengah hanya membutuhkan sedikit dana. Selain itu pembiayaan usaha mikro, kecil, dan menengah juga selalu menjadi tantangan bagi pihak bank karena risiko kegagalan bisnis cukup tinggi sehingga pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah lebih memilih sumber pendanaan langsung dari masyarakat dengan jaminan pihak ketiga (Wei, 2016).

Berdasarkan data Dinas Perindustrian dan Perdagangan pada tahun 2020 tercatat terdapat 12.792 unit usaha UMKM dengan SIUP di Daerah Istimewa Yogyakarta. Dengan adanya jumlah UMKM yang tinggi dan semakin meningkatkan jumlah pengguna *peer to peer lending fintech* maka penting untuk dilakukan kajian pada bidang ini.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan Masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah faktor sosial berpengaruh terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*?
2. Apakah personalisasi berpengaruh terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*?
3. Apakah kemampuan akses berpengaruh terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*?
4. Apakah keinovatifan teknologi berpengaruh terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*?
5. Apakah peningkatan efektifitas berpengaruh terhadap terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*?
6. Apakah kecepatan persetujuan pinjaman berpengaruh terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh faktor sosial terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh personalisasi terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kemampuan akses terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh keinovatifan teknologi terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh peningkatan efektifitas terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.
6. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kecepatan persetujuan pinjaman terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM dalam mempertimbangkan penggunaan layanan pinjaman online untuk mendukung proses bisnisnya. Selain itu, dengan mengadopsi teknologi untuk mendukung proses bisnisnya merupakan salah satu faktor kemudahan yang akan diapresiasi oleh pihak konsumen, mitra usaha termasuk pemerintah yang menjadi pembuka peluang besar untuk memperluas pasar dan meningkatkan ukuran usahanya.

1.5 Sistematika Penulisan

Laporan penelitian akan disusun dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang landasan teoritik model penelitian, latar belakang teoritik dari literatur-literatur serta hasil-hasil penelitian sebelumnya yang mendasari argumentasi pemilihan variable. Dalam bab ini diterangkan pula alur teoritik pengembangan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang definisi serta deskripsi operasional variabel-variabel penelitian, penentuan populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV : HASIL PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang deskripsi objek penelitian, analisis data, hasil pengujian hipotesis, diakhiri dengan interpretasi serta diskusi hasil penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi simpulan akhir atas hasil analisis pada bab sebelumnya dilanjutkan dengan pemaparan implikasi hasil penelitian dan saran-saran bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

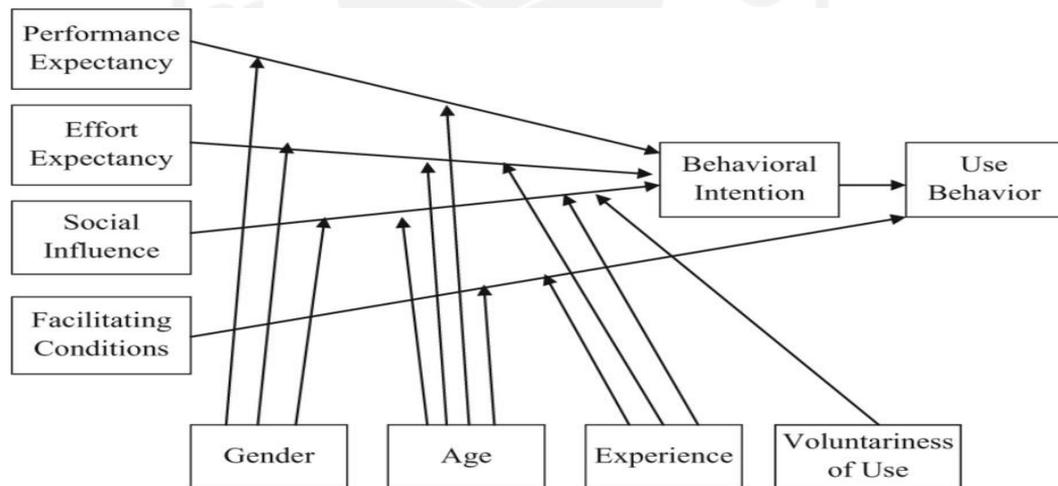
BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Unified Theory of Acceptance and Use Technology (UTAUT)

Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) dikembangkan oleh Venkatesh pada tahun 2003. Teori ini memiliki empat peran utama yang berpengaruh langsung terhadap penerimaan pemakai dan perilaku pemakaian teknologi dimana hal tersebut di dalam penelitian ini terkait dengan pengadopsian *financial technology*. Empat faktor utama tersebut terdiri atas *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating condition*.



Gambar 2.1 *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)*

Performance expectancy adalah tingkat kepercayaan pengguna bahwa dengan menggunakan *financial technology* akan memberikan manfaat dalam melakukan aktivitas sehari-hari (Thong, Venkatesh, Xu, dan Tam 2011).

Effort expectancy dapat didefinisikan berkaitan dengan perasaan seseorang ketika menggunakan teknologi dengan cara yang mudah dan seberapa besar tingkat kemudahan yang ada dalam penggunaan teknologi (Sair & Danish, 2018). Berdasarkan hal tersebut maka, pengguna teknologi dapat memutuskan apakah kemudahan menggunakan *financial technology* dalam berbisnis akan menunjang bisnis mereka.

Social influence adalah tingkat dimana seseorang menganggap penting bahwa orang lain harus meyakinkan dirinya untuk menggunakan sistem yang baru (Venkatesh, Xu, dan Thong 2012). Banyak peneliti menemukan bahwa pengaruh sosial, meskipun menggunakan istilah berbeda dalam penelitian mereka, memiliki hubungan yang signifikan dengan niat perilaku. Sedangkan *facilitating conditions* dapat diartikan sebagai tingkat kepercayaan seseorang bahwa suatu organisasi dan infrastruktur teknis ada untuk mendukung penggunaan sistem.

2.1.2 *Financial technology*

Financial technology adalah industri ekonomi yang terdiri dari perusahaan yang menggunakan teknologi untuk membuat layanan keuangan lebih efisien (Čižinská & Venegas., 2016). Fintech juga dapat didefinisikan sebagai industri keuangan yang menerapkan teknologi untuk meningkatkan aktivitas keuangan (Schueffel, 2018). Didorong oleh kemajuan teknologi, model layanan baru telah berkembang dalam industri keuangan yang menawarkan peluang tambahan bagi pelanggan. Di bawah denominator umum "*fintech*", bisnis baru ini bertujuan untuk menantang lembaga keuangan yang ada dengan menggunakan teknologi untuk memberikan nilai kepada pelanggan dengan cara alternatif (Maier, 2016). Dengan

terus berinovasi menggunakan teknologi terbaru, fintech akan berdampak pada pengalaman pengguna, yang berarti keseluruhan dari semua pengalaman yang dimiliki pengguna dengan penyedia layanan. Selain itu akan berimplikasi pada ekonomi bisnis, yaitu pendapatan, biaya, dan margin. Terakhir, para ahli sektor memprediksi Fintech akan mengubah dinamika industri secara keseluruhan, menyebabkan perubahan dalam struktur kompetitif dan ekosistem layanan keuangan (Deloitte, 2016). Dalam penelitian ini, layanan keuangan yang dimaksud adalah layanan *peer to peer lending*.

Peer to peer lending merupakan salah satu layanan *financial technology* yang berupa platform sebagai perantara pemberi pinjaman dengan pengguna pinjaman tanpa harus melalui lembaga keuangan yang sah. Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 menyebutkan bahwa *peer to peer lending fintech* merupakan penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.

2.1.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Kriteria masing-masing bentuk usaha tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro
 - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.1.4 Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan teori UTAUT dengan mengadopsi satu variable dependen yaitu intensi penggunaan *fintech* serta, enam variabel independen yaitu

personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, faktor sosial, kecepatan persetujuan, dan peningkatan efektivitas.

2.1.4.1 Personalisasi

Personalisasi diartikan sebagai persepsi pengguna layanan yang didasarkan atas perhatian masing-masing pengguna dan perbedaan pelayanan yang dirancang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi individu (Wolfenbarger & Gilly, 2003). Personalisasi memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan penawaran mereka untuk kebutuhan dan selera masing-masing pengguna dengan mengumpulkan data dalam berbagai bentuk dan mengadaptasi situs web sesuai dengan preferensi yang diungkapkan (Wessel & Thies, 2015). Dalam teori UTAUT, personalisasi termasuk ke dalam *performance expectancy*. Variabel personalisasi dipilih karena saat ini pengguna fintech cenderung mempertimbangkan ketersediaan layanan yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.

2.1.4.2 Kemampuan Akses

Kemampuan akses berkaitan dengan kemudahan penggunaan suatu sistem (*effort expectancy*) dan fasilitas pendukung akses (*facilitating conditions*). Kemudahan penggunaan diartikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa penggunaan sistem dapat dilakukan dengan mudah. Sedangkan *facilitating conditions* diartikan sebagai sejauh mana seorang pengguna teknologi percaya bahwa infrastruktur tersedia untuk mendukung penggunaan teknologi (Venkatesh et al., 2012). Dalam konteks *peer to peer lending*, kemudahan penggunaan yang dirasakan dalam menggunakan platform layanan *peer to peer lending* untuk memperoleh pinjaman dana secara online. Dalam penelitian ini, kemampuan akses

juga dilihat dengan adanya koneksi internet sebagai fasilitas pendukung akses sistem informasi tersebut. Kemampuan akses dipilih sebagai variabel dalam penelitian ini karena hal tersebut digunakan sebagai pertimbangan awal oleh pengguna dalam menggunakan teknologi. Dengan adanya kondisi fasilitas yang memadai akan memberi kemudahan bagi pengguna.

2.1.4.3 Keinovatifan Teknologi

Keinovatifan teknologi diartikan sebagai kecenderungan seseorang dalam menilai lebih pada teknologi baru dibandingkan dengan teknologi yang sedang berjalan (Venkatesh et al., 2012). Keinovatifan teknologi juga dapat diartikan sebagai produk atau proses baru atau lebih baik yang karakteristik teknologinya sangat berbeda dari sebelumnya. Ngafeeson & Sun (2015) menyatakan bahwa keinovatifan teknologi dapat mempengaruhi intensitas penggunaan sistem. Keinovatifan teknologi dalam teori UTAUT termasuk dalam bagian *performance expectancy*. Variabel ini dipilih untuk digunakan dalam penelitian ini karena peningkatan fitur layanan akan meningkatkan kepercayaan pengguna bahwa sistem akan memberikan manfaat bagi dirinya.

2.1.4.4 Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan (Purimahua, 2005). Faktor Sosial merupakan sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status atau penghargaan komunitas yang secara terus menerus bersosialisasi di antara mereka sendiri baik secara formal dan informal (Lamb, et al 2009:210).

Faktor sosial merupakan salah satu faktor yang berpengaruh langsung terhadap penerimaan teknologi. Variabel faktor sosial dipilih karena hasil penelitian-penelitian sebelumnya terkait dengan pengaruh faktor sosial terhadap intensi penggunaan fintech belum konsisten.

2.1.4.5 Peningkatan Efektivitas

Efektivitas merupakan tingkat dimana tujuan dapat direalisasikan dengan melihat sejauh mana pengguna dapat mencapai tingkat yang diinginkan. Dalam teori UTAUT, peningkatan efektivitas termasuk dalam bagian ekspektasi kinerja. Ekspektasi kinerja merupakan tingkat dimana seseorang percaya bahwa ia akan memperoleh manfaat ketika menggunakan sebuah teknologi informasi (Venkatesh et al, 2016). Variabel peningkatan efektivitas dipilih karena belum banyak penelitian yang menguji pengaruh peningkatan efektivitas secara spesifik.

2.1.4.6 Kecepatan Persetujuan Pinjaman

Kecepatan persetujuan menjadi bagian dari ekspektasi usaha dalam teori UTAUT. Ekspektasi usaha merupakan tingkat kemudahan yang diharapkan oleh pengguna pada suatu sistem (Venkatesh et al., 2012). Dalam konteks *peer to peer lending*, kecepatan persetujuan pinjaman menjadi salah satu pertimbangan utama bagi pihak pengguna layanan pinjaman online. Proses pengajuan pinjaman melalui *peer to peer lending fintech* tidak memerlukan dokumen jaminan dan dilakukan secara online sehingga proses pinjaman melalui *peer to peer lending fintech* jauh lebih cepat dibandingkan pengajuan pinjaman melalui bank konvensional (Wei, 2016). Variabel ini digunakan dalam penelitian ini karena belum banyak penelitian sebelumnya yang menggunakan variabel kecepatan persetujuan pinjaman.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Review Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Putra & Baridwan, (2020)	<i>Analysis of Factors Influencing User Intention in Using OVO Application</i>	Intensi penggunaan (Y), kemudahan penggunaan (X1), persepsi kegunaan (X2), persepsi risiko (X3), nilai harga (X4), pengaruh sosial (X5)	Kemudahan penggunaan, persepsi kegunaan, persepsi risiko, nilai harga, dan pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan.
2.	Wang, Richad, dan Ong (2019)	<i>Analysis the use of P2P lending mobile application in Indonesia</i>	<i>Behavioural intention (Y), performance expectancy (X1), effort expectancy (X2), social influence (X3)</i>	<i>Performance expectancy, effort expectancy, dan social influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>behavioural intention</i>
3.	Christiono & Brahma, (2018)	Analisis Pengaruh <i>Performance Expectancy</i> dan <i>Effort Expectancy</i> Terhadap <i>Behavioural Intention</i> Pada <i>Online Marketplace</i>	<i>Behavioural intention (Y), performance expectancy (Y1), effort expectancy (Y2)</i>	<i>Performance expectancy dan effort expectancy</i> berpengaruh positif terhadap <i>behavioural intention</i>
4.	Sair & Danish, (2018)	<i>Effect of Performance Expectancy and Effort expectancy on the Mobile Commerce Adoption Intention through Personal Innovativeness among Pakistani Consumers</i>	<i>Behavioural intention (Y), performance expectancy (X1), effort expectancy (X2), personal innovativeness (X3)</i>	<i>Performance expectancy, effort expectancy, dan personal innovativeness</i> berpengaruh positif terhadap <i>behavioural intention</i> .
5.	Rosavina, Rahadi, Kitri, Nuraeni, dan Mayangsari (2019)	<i>P2P lending adoption by SMEs in Indonesia</i>	<i>Intention to use P2P Platform (Y), loan process (X1), interest rate (X2), process cost (X3),</i>	<i>Loan process, interest rate, process cost, amount of loan, loan flexibility, alternative payment scheme</i> berpengaruh positif terhadap

No	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
			<i>amount of loan (X4), loan flexibility (X5), alternative payment scheme (X6)</i>	<i>Intention to use P2P platform.</i>
6.	(Lara-Rubio et al., 2020)	<i>Explanatory and predictive model of the adoption of P2P payment systems</i>	<i>Intention to use (Y), ease of use (X1), perceived risk (X2), personal innovativeness (X3), perceived usefulness (X4), subjective norms (X5), perceived enjoyment (X6)</i>	<i>Ease of use, perceived risk, personal innovativeness, perceived usefulness, subjective norms, perceived enjoyment berpengaruh positif terhadap intention of use.</i>

2.3 Hipotesis Penelitian

2.3.1 Hubungan personalisasi dengan intensitas penggunaan fintech

Personalisasi diartikan sebagai persepsi pengguna layanan yang didasarkan atas perhatian masing-masing pengguna dan perbedaan pelayanan yang dirancang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi individu (Wolfenbarger & Gilly, 2003). Personalisasi memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan penawaran mereka untuk kebutuhan dan selera masing-masing pengguna dengan mengumpulkan data dalam berbagai bentuk dan mengadaptasi situs web sesuai dengan preferensi yang diungkapkan (Wessel & Thies, 2015).

Personalisasi memberikan berbagai kemudahan kepada para pengguna layanan fintech karena memudahkan mereka untuk membangun sebuah hubungan dengan pihak penyelenggara kapanpun dan dimanapun tanpa perlu memberikan informasi setiap waktu kepada pihak penyelenggara fintech. Personalisasi

mengarah pada peningkatan ekspektasi kinerja dan penurunan ekspektasi upaya, yang pada akhirnya mengarah pada peningkatan niat untuk terus menggunakan layanan e-banking (Wang, Cho, dan Denton, 2017). Selain itu Wessel & Thies (2015) dalam penelitiannya juga menyatakan bahwa personalisasi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan teknologi.

H1: Personalisasi berpengaruh positif terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

2.3.2 Hubungan kemampuan akses dengan intensitas penggunaan fintech

Kemampuan akses berkaitan dengan kemudahan penggunaan suatu sistem dan fasilitas pendukung akses. Kemudahan penggunaan diartikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa penggunaan sistem dapat dilakukan dengan mudah. Dalam konteks *peer to peer lending*, kemudahan penggunaan yang dirasakan dalam menggunakan platform layanan *peer to peer lending* untuk memperoleh pinjaman dana secara online. Dalam penelitian ini, kemampuan akses juga dilihat dengan adanya koneksi internet sebagai fasilitas pendukung akses sistem informasi tersebut.

Putra & Baridwan (2020) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Rubio, Ramos, dan Cabanillas (2020) yang menyatakan bahwa persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif terhadap penggunaan *financial technology*. Dalam penelitian yang dilakukan Indah

& Agustin (2019) dan Annisa (2019) menunjukkan bahwa *facilitating conditions* berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan teknologi.

H2: Kemampuan akses berpengaruh positif terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

2.3.3 Hubungan keinovatifan teknologi dengan intensitas penggunaan fintech

Keinovatifan teknologi diartikan sebagai kecenderungan seseorang dalam menilai lebih pada teknologi baru dibandingkan dengan teknologi yang sedang berjalan (Venkatesh et al., 2012). Keinovatifan teknologi juga dapat diartikan sebagai produk atau proses baru atau lebih baik yang karakteristik teknologinya sangat berbeda dari sebelumnya. Ngafeeson & Sun (2015) menyatakan bahwa keinovatifan teknologi dapat mempengaruhi intensitas penggunaan sistem. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Tun-Pin et al., 2019) menyatakan bahwa inovasi teknologi personal (didefinisikan sebagai kesediaan individu untuk mencoba teknologi informasi baru) berpengaruh positif terhadap intensitas penggunaan fintech di Malaysia. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Liébana-Cabanillas, Marinkovic, Ramos, dan Kalinic (2018) juga menunjukkan adanya hubungan yang signifikan dan berpengaruh positif antara inovasi dan niat pengguna untuk mengadopsi teknologi baru.

H3: Keinovatifan teknologi berpengaruh positif terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

2.3.4 Hubungan faktor sosial dengan intensitas penggunaan fintech

Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan (Purimahua, 2005). Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status atau penghargaan komunitas yang secara terus menerus bersosialisasi di antara mereka sendiri baik secara formal dan informal (Lamb, et al 2009).

Wang et al., (2019) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap intensi penggunaan aplikasi peer to peer lending di Indonesia. Dalam penelitian yang dilakukan Ispriandina & Sutisna (2019) dan Al Nawayseh (2020) menunjukkan bahwa faktor sosial berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan *financial technology*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Singh, Sahni, dan Kovid (2020) menunjukkan bahwa faktor sosial berpengaruh negative yang signifikan terhadap intensi penggunaan fintech.

H4: Faktor sosial berpengaruh positif terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

2.3.5 Hubungan peningkatan efektivitas dengan intensitas penggunaan fintech

Efektivitas merupakan tingkat dimana tujuan dapat direalisasikan dengan melihat sejauh mana pengguna dapat mencapai tingkat yang diinginkan. Dalam teori UTAUT, peningkatan efektivitas termasuk dalam bagian ekspektasi kinerja. Ekspektasi kinerja merupakan tingkat dimana seseorang percaya bahwa ia akan

memperoleh manfaat ketika menggunakan sebuah teknologi informasi (Venkatesh et al, 2016).

Wang, Richard, dan Ong (2019) dalam penelitiannya menyatakan bahwa ekspektasi kinerja berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan aplikasi *peer to peer lending*. Begitu pula penelitian yang dilakukan oleh Christiono & Brahmna (2018) yang menunjukkan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan sistem. Selain itu, Wildan (2019) dalam penelitiannya juga menunjukkan bahwa efektivitas berpengaruh terhadap minat penggunaan fintech.

H5: Peningkatan efektivitas berpengaruh positif terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

2.3.6 Hubungan kecepatan persetujuan pinjaman dengan intensitas penggunaan fintech

Kecepatan persetujuan menjadi bagian dari ekspektasi usaha dalam teori UTAUT. Ekspektasi usaha merupakan tingkat kemudahan yang diharapkan oleh pengguna pada suatu sistem (Venkatesh et al., 2012). Dalam konteks *peer to peer lending*, kecepatan persetujuan pinjaman menjadi salah satu pertimbangan utama bagi pihak pengguna layanan pinjaman online. Proses pengajuan pinjaman melalui *peer to peer lending fintech* tidak memerlukan dokumen jaminan dan dilakukan secara online sehingga proses pinjaman melalui *peer to peer lending fintech* jauh lebih cepat dibandingkan pengajuan pinjaman melalui bank konvensional (Wei, 2016).

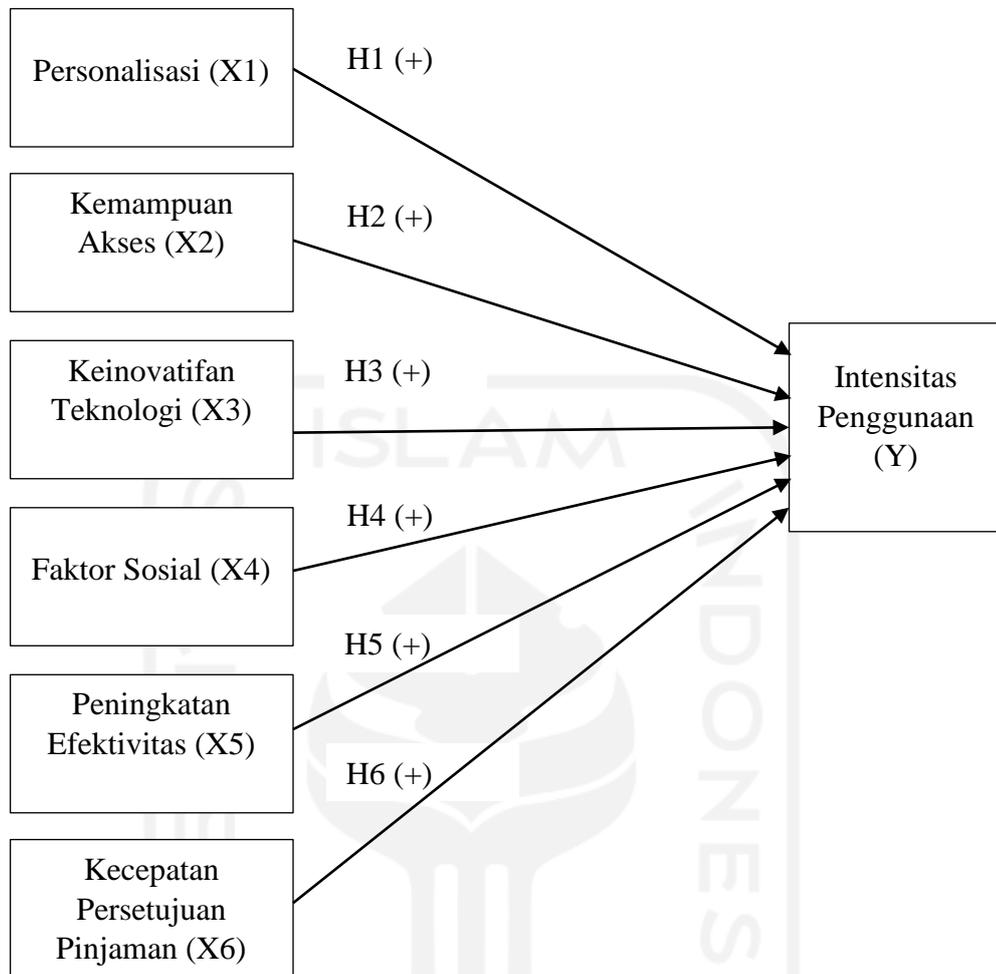
Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rosavina et al., (2019) menunjukkan bahwa pemrosesan pengajuan pinjaman berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech* oleh pelaku UMKM di Indonesia. Pristiyo (2019) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa persyaratan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat kredit nasabah. Dalam penelitian lainnya Sair & Danish (2018) dan Wang et al., (2019) menyatakan bahwa ekspektasi usaha berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan fintech.

H6: Kecepatan persetujuan pinjaman berpengaruh positif terhadap intensi UMKM untuk menggunakan *peer to peer lending fintech*.

2.4 Rerangka Penelitian

Rerangka penelitian dibentuk dari hipotesis yang telah dikembangkan.

Rerangka penelitian ini dirumuskan dengan bagan berikut:



Gambar 2.1 Rerangka Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang menjalankan usahanya di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta dan menggunakan layanan *peer to peer lending* dalam menjalankan usahanya. Sedangkan untuk pengambilan sampel, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* dipilih karena responden yang dibutuhkan harus memenuhi kriteria tertentu, yaitu menggunakan *peer to peer lending fintech* dalam berbisnis.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Sumber data penelitian ini berupa data primer yang diperoleh langsung dari responden. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner yang bersumber dari penelitian Wildan (2019) dan Handareni (2017). Variabel dalam penelitian ini adalah intensi penggunaan layanan *fintech* sebagai variabel dependen, serta personalisasi, faktor sosial, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, kecepatan persetujuan pinjaman, dan peningkatan efektifitas sebagai variabel independen.

3.3 Teknik Pengambilan Sampling

Dalam penelitian ini teknik sampling yang digunakan adalah pengambilan *purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampling dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2011). Teknik *purposive sampling* dipilih karena responden

yang dibutuhkan harus memenuhi kriteria tertentu, yaitu menggunakan *peer to peer lending fintech* dalam berbisnis.

Penentuan jumlah sampel yang representatif menurut Hair (2014) tergantung pada jumlah indikator dikali 5 sampai dengan 10. Sehingga perhitungan jumlah sampel minimal untuk penelitian ini adalah:

$$\begin{aligned}\text{Jumlah Sampel} &= \text{jumlah indikator penelitian} \times 5 \\ &= 26 \times 5 \\ &= 130\end{aligned}$$

Data dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan skala *likert* dengan skala 6 poin dengan 6 poin untuk jawaban sangat setuju, 5 poin untuk jawaban setuju, 4 poin untuk jawaban agak setuju, 3 poin untuk jawaban agak tidak setuju, 2 poin untuk jawaban tidak setuju, dan 1 poin untuk jawaban sangat tidak setuju. Skala tersebut dipilih untuk menghindari pendapat netral oleh responden.

3.4 Definisi Variabel Operasional Penelitian

3.4.1 Variabel Independen

Variabel independen atau variabel bebas merupakan sebuah variabel yang dapat menjadi faktor mempengaruhi variabel dependen atau variabel terikat. Dalam penelitian ini terdapat 6 variabel independen yaitu Personalisasi, Kemampuan Akses, Keinovatifan Teknologi, Faktor Sosial, Peningkatan Efektivitas, dan Kecepatan Persetujuan Pinjaman.

Tabel 3.1 Indikator Variabel Independen

Variabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Personalisasi (X1)</p> <p>Definisi operasional: Personalisasi diartikan sebagai persepsi pengguna layanan yang didasarkan atas perhatian masing-masing pengguna dan perbedaan pelayanan yang dirancang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi individu (Wolfenbarger & Gilly, 2003)</p> <p>Indikator:</p> <p>a. Kesesuaian layanan dengan tujuan penggunaan</p> <p>b. Hubungan penyelenggara dengan pengguna</p>	1. Fintech mendorong saya untuk memilih informasi yang disajikan di website penyelenggara sesuai dengan yang dibutuhkan.	(Handareni, 2017), dengan modifikasi.
	2. Fintech mendorong saya untuk memilih isi dari informasi di website penyelenggara sesuai dengan yang dibutuhkan.	
	3. Fintech memungkinkan penyelenggara untuk mengirimkan pesan pribadi kepada saya (misalnya via e-mail dan SMS).	
	4. Fintech memungkinkan saya untuk meningkatkan hubungan responden dengan penyelenggara.	
Vaiabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Kemampuan Akses (X2)</p> <p>Definisi Operasional: Kemampuan akses merupakan suatu persepsi kemudahan yang berkaitan dengan kondisi fasilitas yang mendukung penggunaan teknologi.</p> <p>Indikator:</p> <p>a. Fleksibilitas penggunaan</p> <p>b. Fasilitas internet pengguna</p>	1. Saya dapat menggunakan fintech setiap saat.	(Wildan, 2019), dengan modifikasi.
	2. Saya dapat menggunakan fintech dari manapun.	
	3. Koneksi internet saya cepat.	
	4. Koneksi internet berpengaruh terhadap berhasil tidaknya mengakses website fintech.	
Variabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Keinovatifan Teknologi (X3)</p> <p>Definisi Operasional:</p>	1. Teknologi fintech mampu menyediakan layanan sesuai dengan yang dibutuhkan.	(Wildan, 2019), dengan modifikasi.

Variabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Keinovatifan teknologi diartikan sebagai kecenderungan seseorang dalam menilai lebih pada teknologi baru dibandingkan dengan teknologi yang sedang berjalan.</p> <p>Indikator: a. Kepuasan pengguna atas inovasi teknologi terbaru</p>	2. Responden merasa lebih puas ketika menggunakan fintech dengan feature yang lebih maju.	
	3. Responden selalu mengupdate sistem fintech yang paling baru.	
Variabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Faktor Sosial (X4)</p> <p>Definisi Operasional: Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan (Purimahua, 2005).</p> <p>Indikator: a. Pengaruh lingkungan pengguna</p>	1. Saya menggunakan fintech karena banyak digunakan oleh pengguna lain.	(Handareni, 2017), dengan modifikasi.
	2. Saya menggunakan fintech karena rekan-rekan kerja telah menggunakannya sebelumnya.	
	3. Lingkungan mendukung saya untuk menggunakan fintech.	
	4. Saya menggunakan fintech karena pihak bank penyedia layanan menganjurkannya.	
Variabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Peningkatan Efektivitas (X5)</p> <p>Definisi Operasional: Efektivitas merupakan tingkat dimana tujuan dapat direalisasikan dengan melihat sejauh mana pengguna dapat mencapai tingkat yang diinginkan.</p> <p>Indikator: a. Dampak penggunaan <i>peer to peer lending fintech</i></p>	1. Penggunaan pinjaman online akan berdampak terhadap tujuan saya	(Wildan, 2019), dengan modifikasi.
	2. Saya melakukan pinjaman online karena memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan saya	
	3. Saya melakukan pinjaman online akan meningkatkan keberlangsungan bisnis saya	
	4. Saya melakukan pinjaman online akan meningkatkan pertumbuhan bisnis saya	

Variabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)</p> <p>Definisi Operasional: Kecepatan persetujuan menjadi bagian dari ekspektasi usaha dalam teori UTAUT. Ekspektasi usaha merupakan tingkat kemudahan yang diharapkan oleh pengguna pada suatu sistem (Venkatesh et al., 2012).</p> <p>Indikator:</p> <p>a. Kecepatan respon penyelenggara</p> <p>b. Proses persetujuan pinjaman</p>	1. Saya menganggap bahwa pinjaman online memungkinkan saya untuk mendapatkan pinjaman lebih cepat.	(Wildan, 2019) dan (Handareni, 2017), dengan modifikasi
	2. Saya menganggap bahwa pinjaman online pelaksanaan transaksi verifikasi akun lebih cepat.	
	3. Saya menganggap bahwa pemberi pinjaman online dapat memberi tanggapan cepat ketika memerlukan informasi lebih lanjut.	
	4. Proses pengurusan pinjaman pada Fintech mungkin tidak berbelit belit.	
	5. Dalam memproses persetujuan pinjaman, Fintech melakukannya dengan tepat waktu.	

3.4.2 Variabel Dependen

Variabel dependen atau variabel terikat merupakan sebuah variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen atau variabel bebas. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Intensi UMKM dalam menggunakan fintech.

Tabel 3.2 Indikator Variabel Dependen

Variabel	Item Pertanyaan	Referensi
<p>Intensi Penggunaan (Y)</p> <p>Definisi Operasional: Minat atau intensi merupakan keinginan untuk melakukan sebuah perilaku atau tindakan.</p> <p>Indikator:</p> <p>a. Tujuan penggunaan</p>	1. Saya menggunakan layanan fintech untuk berbagai jenis transaksi (Misal: pembayaran, penjualan, pembelian, pinjaman dana).	(Handareni, 2017), dengan modifikasi.
	2. Saya menggunakan layanan fintech untuk menunjang bisnis.	

3.5 Metode Analisis

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan software statistik SPSS versi 22 (*Statistical Package for Social Science*) untuk menguji data, menguji model, serta menguji hipotesis.

3.5.1 Analisa Statistik Deskriptif

Analisis statistika deskriptif merupakan alat pengukuran yang digunakan untuk mengetahui gambaran umum terkait variabel yang digunakan dalam sebuah penelitian. Luaran dari analisis statistik deskriptif adalah nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata, dan standar deviasi atas jawaban responden dari setiap variabel (Ghozali, 2018).

3.5.2 Uji Instrumen

Uji instrumen dalam penelitian ini meliputi uji validitas dan reliabilitas. Tujuan pengujian ini adalah untuk mengukur sejauh mana tingkat validitas dan reliabilitas suatu instrumen penelitian.

3.5.3.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuisiner. Suatu kuisiner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuisiner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisiner tersebut. Sebuah item dinyatakan valid membentuk suatu konstruk/kelompok apabila memiliki nilai $< 0,05$. Jika item pertanyaan memiliki nilai $> 0,05$ maka dianggap tidak valid (Ghozali, 2018).

3.5.3.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menilai apakah data hasil angket atau kuesioner dapat dipercaya/reliabel atau tidak. Indikator untuk uji reliabilitas adalah Cronbach Alpha. Apabila nilai Cronbach Alpha $\alpha > 0,60$ maka berarti bahwa instrument yang digunakan realibel. Semakin dekat nilai Alpha kepada nilai 1 berarti pernyataan semakin realibel. Uji reliabilitas dikatakan realibel apabila semua variabel memiliki nilai Cronbach Alpha $\alpha > 0,60$ (Ghozali, 2018).

3.5.3 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji pengaruh beberapa variabel independen terhadap variable dependen, sehingga hipotesis diuji menggunakan persamaan regresi linear berganda. Uji asumsi klasik terdiri atas uji normalitas, multikolinearitas, dan heterokedastisitas.

3.5.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas data bertujuan untuk menguji apakah variabel-variabel independen dan dependen didistribusikan normal atau mendekati normal. Pengujian Normalitas data dilakukan dengan menggunakan Kolmogorof Smirnov. Jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka data terdistribusi dengan normal, dan jika kurang dari 0,05 maka data terdistribusi dengan tidak normal (Ghozali, 2018).

3.5.3.2 Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik

seharusnya tidak terjadi korelasi antar variabel independen. Pengujian dilakukan dengan memperhatikan nilai *variance inflation factor* dan toleransinya (Ghozali, 2018). Berikut kriteria pengambilan kesimpulan bahwa tidak terdapat multikolinearitas:

- c. Apabila nilai VIF < 10 dan toleransi $> 0,1$ = Tidak terdapat multikolinearitas
- d. Apabila nilai VIF > 10 dan toleransi $< 0,1$ = Terdapat multikolinearitas

3.5.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji ini dimaksudkan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Ghozali, 2018). Model regresi yang baik adalah jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain bersifat homogen. Adapun metode yang digunakan untuk mendeteksi heteroskedastisitas adalah dengan melihat pola gambar Scatterplots. Berikut ketentuan melihat tidak terjadi gejala atau masalah heterokedastisitas jika:

- a. Titik-titik data menyebar di atas dan dibawah atau sekitar angka 0.
- b. Titik-titik tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
- c. Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
- d. Penyebaran titik-titik data tidak berpola.

3.5.4 Analisis Regresi Berganda

Menurut Barokah (2017) regresi linear berganda adalah model regresi yang melibatkan beberapa variabel bebas dan satu buah variabel terikat. Metode analisis ini berisi pengujian-pengujian data yang diperoleh dari hasil jawaban responden

yang diterima. Pada penelitian ini analisis regresi linear berganda dapat ditentukan dengan melihat signifikansi pada output SPSS versi 22. Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda karena hanya satu memiliki variabel dependen dan lima variabel independen. Persamaan regresi linier bergandanya adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \beta_5X_5 + \beta_6X_6 + e$$

Keterangan:

- Y : Intensi UMKM Menggunakan Layanan Fintech
- α : Konstanta
- β_1 - β_6 : Koefisien Regresi atau Koefisien Arah
- X1 : Personalisasi
- X2 : Kemampuan Akses
- X3 : Keinovatifan Teknologi
- X4 : Faktor Sosial
- X5 : Kecepatan Persetujuan Pinjaman
- X6 : Peningkatan Efektifitas
- e : Error term

3.5.5 Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi berguna mengukur seberapa jauh kemampuan variabel independen menjelaskan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018). Nilai R^2 yang kecil atau mendekati nol berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel-variabel dependen sangat terbatas. Nilai R^2 yang mendekati satu berarti variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Semakin tinggi nilai Adjusted- R^2 maka semakin tinggi variabel independen dapat menjelaskan variasi variabel.

3.5.6 Uji Hipotesis

3.5.6.1 Uji T

Uji ini bertujuan untuk mengetahui tingkat signifikan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018). Hipotesis diuji dengan menggunakan analisis persamaan linear berganda yang telah dijelaskan sebelumnya. Menurut Ghozali (2018) kriteria keberterimaan hipotesis dengan nilai $\alpha = 5\%$, menggunakan kriteria dibawah ini:

- a. Jika Sig. $t < \alpha$ (0,05) maka H_a didukung, artinya ada pengaruh signifikan dari variabel independen secara individual terhadap variabel dependen.
- b. Jika Sig. $t > \alpha$ (0,05) maka H_a tidak didukung, artinya tidak ada pengaruh signifikan dari variabel independen secara individual terhadap variabel dependen.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Pengumpulan Data

Penelitian ini menilai faktor-faktor yang mempengaruhi intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech* oleh pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta. Kuesioner penelitian ini disebarakan menggunakan *google form* yang ditujukan kepada pelaku UMKM yang wilayah usahanya berada di Daerah Istimewa Yogyakarta. Kuesioner diupload mulai tanggal 1 Desember 2020 hingga 19 Januari 2021. Total kuesioner yang diperoleh sebanyak 130.

4.2 Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, usia, jenis usaha, lama berdirinya usaha, rata-rata pendapatan perbulan, wilayah berdirinya usaha, dan frekuensi penggunaan fintech dalam satu minggu.

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Gender

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Perempuan	70	53.8%
Laki-laki	60	46.2 %
	130	100%

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dilihat bahwa responden dalam penelitian ini terdiri dari 60 responden laki-laki atau sebesar 46.2% dan 70 responden perempuan atau sebesar 53.8%.

4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasar Usia

Rentang Usia	Jumlah	Persentase
< 25 tahun	34	26.2%
25 – 35 tahun	52	40.0%
36 – 45 tahun	23	17.7%
46 – 55 tahun	18	13.8%
> 55 tahun	3	2.3%
Total	130	100%

Berdasarkan Tabel 4.2 maka dapat dilihat bahwa responden dalam penelitian didominasi oleh responden yang memiliki rentang usia 25 - 35 tahun yaitu sebesar 52 responden atau sebesar 40.0% dari total responden. Sedangkan persentase terendah adalah responden yang memiliki rentang usia lebih dari 55 tahun. Responden pada rentang usia tersebut hanya berjumlah 3 atau 2.3% dari total responden. Hal tersebut dikarenakan responden pada rentang usia 25 – 35 tahun cenderung lebih familiar dengan penggunaan *peer to peer lending* fintech dan dapat mempertimbangkan sumber pendanaannya melalui *peer to peer lending* dengan lebih bijak.

4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasar Jenis Usaha

Jenis Usaha	Jumlah	Persentase
Fashion	26	20%

Jenis Usaha	Jumlah	Persentase
Kuliner	26	20%
Retail	18	13.8%
Cendera Mata	16	12.3%
Penginapan	11	8.5%
Otomotif	8	6.2%
Kosmetik / Tata Rias	7	5.4%
Agrobisnis	6	4.6%
Teknologi	6	4.6%
Lainnya	6	4.6%
Total	130	100%

Berdasarkan Tabel 4.3 maka dapat dilihat bahwa responden dalam penelitian ini mayoritas terdiri dari pelaku UMKM yang bergerak di bidang fashion dan kuliner. Hal tersebut dikarenakan peneliti memperoleh banyak responden pada saat menyebarkan kuesioner secara langsung dengan mengunjungi pameran-pameran UMKM dimana peserta pameran mayoritas bergerak di bidang *fashion* dan kuliner. Sedangkan pada bidang otomotif, agrobisnis, dan teknologi cukup sulit untuk memperoleh responden karena pelaku usaha pada bidang tersebut cenderung membutuhkan modal yang cukup besar sehingga para pelaku usaha masih memilih sumber pendanaan melalui bank konvensional.

4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berdirinya Usaha

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha

Umur Usaha	Jumlah	Persentase
< 5 tahun	75	57.7 %
5 – 10 tahun	41	31.5 %
>10 tahun	14	10.8 %
	130	100%

Berdasarkan tabel diatas maka mayoritas lama berdirinya usaha pada < 5 tahun sebesar 57.7% yaitu sebanyak 75 responden. Pada 5-10 tahun terdapat 41 responden atau sebesar 31.5% dari total responden dan pada rentang lama berdirinya usaha > 10 tahun terdapat 14 responden atau 10.8% dari total responden.

4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Rata-rata Pendapatan Perbulan

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Rentang Pendapatan	Jumlah	Persentase
< Rp. 10.000.000	79	60.8%
Rp. 10.000.000 – Rp. 25.000.000	36	27.7%
Rp. 25.000.001 – Rp. 50.000.000	9	6.9%
Rp. 50.000.001 – Rp. 100.000.000	1	0.8%
> Rp. 100.000.000	5	3.8%
Total	130	100%

Tabel 4.5 menunjukkan bahwa mayoritas pengguna layanan *peer to peer lending fintech* merupakan pelaku usaha mikro dengan jumlah 79 responden atau sebesar 60.8% dari total responden memiliki pendapatan kurang dari Rp. 10.000.000 dan 36 responden atau sebesar 27.7% dari total responden memiliki pendapatan sebesar Rp. 10.000.000 – Rp. 25.000.000. Pelaku usaha mikro cenderung memilih layanan *peer to peer lending fintech* sebagai sumber pendanaan usaha. Hal tersebut dikarenakan para pelaku usaha mikro tidak membutuhkan dana yang begitu besar dan dengan menggunakan *peer to peer lending fintech* para pelaku usaha dapat memperoleh pinjaman tanpa memerlukan jaminan aset yang besar.

Sedangkan pada UMKM yang termasuk pada usaha menengah terdapat 5 responden atau sebesar 3.8% dari total responden memiliki pendapatan lebih dari

Rp. 100.000.000 yang memilih untuk menggunakan layanan *peer to peer lending fintech*. Para pelaku usaha tersebut bergerak di bidang *fashion*, teknologi, kuliner, dan retail.

4.2.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Wilayah Berdirinya Usaha

Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasar Wilayah Usaha

Wilayah	Jumlah	Persentase
Kabupaten Sleman	40	30.8%
Kota Yogyakarta	34	26.2%
Kabupaten Bantul	23	17.7%
Kabupaten Gunung Kidul	19	14.6%
Kabupaten Kulon Progo	14	10.8%
Total	130	100%

Tabel 4.6 menunjukkan bahwa mayoritas responden menjalankan usahanya di wilayah Kabupaten Sleman yaitu sejumlah 40 responden atau sebesar 30.8% dari total responden. Pada urutan kedua terdapat Kota Yogyakarta dengan jumlah 34 responden atau sebesar 26.2% dari total responden. Pada dua wilayah tersebut diperoleh responden cukup banyak karena pertumbuhan UMKM di wilayah tersebut cukup pesat. Selain itu, pelaku UMKM di wilayah Kabupaten Sleman dan Kota Yogyakarta cenderung lebih familiar dengan layanan *peer to peer lending fintech* dibanding dengan pelaku UMKM pada tiga wilayah lainnya sehingga dapat memenuhi syarat sebagai responden penelitian.

4.2.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Pengetahuan Tentang Fintech

Tabel 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Pengetahuan Tentang Fintech

Pertanyaan: Apakah Anda sudah mengenal “ <i>Financial technology</i> ” sebelumnya?		
Jawaban	Jumlah	Persentase
Sudah	130	100%
Belum	0	0%
Total	130	100%

Tabel diatas menunjukkan bahwa seluruh responden dalam penelitian ini telah mengenal fintech sebelumnya.

4.2.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Penggunaan Fintech

Tabel 4.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Penggunaan Fintech

Pertanyaan: Apakah Anda menggunakan produk <i>Financial technology</i> dalam menjalankan usaha?		
Jawaban	Jumlah	Persentase
Ya	130	100%
Tidak	0	0%
Total	130	100%

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa seluruh responden menggunakan produk *financial technology* dalam menjalankan usahanya.

4.2.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Penggunaan Fintech

Dalam Satu Minggu

Tabel 4.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Frekuensi Penggunaan Fintech

Rentang Frekuensi Penggunaan Dalam Satu Minggu	Jumlah	Persentase
Kurang dari 5 kali	43	33.1%
5 – 10 kali	42	32.3%
Lebih dari 10 kali	45	34.6%
Total	130	100%

Tabel diatas menunjukkan bahwa 43 responden atau sebesar 33.1% dari total responden menggunakan fintech sebanyak kurang dari 5 kali dalam seminggu, 42 responden atau sebesar 32.3% dari total reponden menggunakan fintech sebanyak 5 – 10 kali dalam seminggu, dan 45 responden atau sebesar 34.6% dari total responden telah menggunakan fintech lebih dari 10 kali dalam seminggu.

4.3 Analisa Statistik Deskriptif

Tabel 4.10 Hasil Statistik Deskriptif

Variabel	n	Minim	Maksim	Mean	Standar Deviasi
Personalisasi (X1)	130	2.75	6	5.08	0.53228
Kemampuan Akses (X2)	130	3.25	6	5.13	0.57832
Keinovatifan Teknologi (X3)	130	3.33	6	5.04	0.56206
Faktor Sosial (X4)	130	3	6	4.91	0.62190
Peningkatan Efektivitas (X5)	130	2.5	6	4.54	0.83707
Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)	130	2	6	4.75	0.79086

Berdasarkan tabel diatas, total data responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah 130 pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta yang disajikan dalam nilai n. Data variabel minimum menunjukkan nilai jawaban responden terkecil, data variabel maksimum menunjukkan nilai jawaban responden tertinggi, *mean* menunjukkan nilai rata-rata jawaban responden pda setiap variabel, dan standar deviasi menunjukkan nilai penyimpangan dari jawaban responden. Semakin luas penyebaran data variabel maka, semakin tinggi standar deviasinya.

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel personalisasi memiliki nilai minimum sebesar 2.75 yang berarti penilaian terendah dari seluruh jawaban responden adalah 2.75. Nilai maksimum sebesar 6 berarti bahwa penilaian tertinggi

dari seluruh jawaban responden pada variabel personalisasi adalah 6. Nilai mean sebesar 5.0827 berarti bahwa rata-rata penilaian dari seluruh responden pada variabel personalisasi adalah 5.0827. Sedangkan nilai standar deviasi pada variabel ini sebesar 0.53228. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi kurang dari nilai rata-rata personalisasi sehingga dapat diartikan bahwa variabel personalisasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah homogen. Nilai *mean* juga menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden berada pada skala 5 pada setiap item pertanyaan variabel personalisasi. Hal tersebut berarti bahwa pada variabel personalisasi, rata-rata responden memberi jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner.

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel kemampuan akses memiliki nilai minimum sebesar 3.25 yang berarti penilaian terendah dari seluruh jawaban responden adalah 3.25. Nilai maksimum sebesar 6 berarti bahwa penilaian tertinggi dari seluruh jawaban responden pada variabel kemampuan akses adalah 6. Nilai mean sebesar 5.1346 berarti bahwa rata-rata penilaian dari seluruh responden pada variabel personalisasi adalah 5.1346. Sedangkan nilai standar deviasi pada variabel ini sebesar 0.57832. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi kurang dari nilai rata-rata kemampuan akses sehingga dapat diartikan bahwa variabel kemampuan akses yang digunakan dalam penelitian ini adalah homogen. Nilai *mean* juga menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden berada pada skala 5 pada setiap item pertanyaan variabel kemampuan akses. Hal tersebut berarti bahwa pada variabel kemampuan akses, rata-rata responden memberi jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner.

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel keinovatifan teknologi memiliki nilai minimum sebesar 3.33 yang berarti penilaian terendah dari seluruh jawaban responden adalah 3.33. Nilai maksimum sebesar 6 berarti bahwa penilaian tertinggi dari seluruh jawaban responden pada variabel keinovatifan teknologi adalah 6. Nilai mean sebesar 5.0436 berarti bahwa rata-rata penilaian dari seluruh responden pada variabel keinovatifan teknologi adalah 5.0436. Sedangkan nilai standar deviasi pada variabel ini sebesar 0.56206. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi kurang dari nilai rata-rata keinovatifan teknologi sehingga dapat diartikan bahwa variabel keinovatifan teknologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah homogen. Nilai *mean* juga menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden berada pada skala 5 pada setiap item pertanyaan variabel keinovatifan teknologi. Hal tersebut berarti bahwa pada variabel keinovatifan teknologi, rata-rata responden memberi jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner.

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel faktor sosial memiliki nilai minimum sebesar 3 yang berarti penilaian terendah dari seluruh jawaban responden adalah 3. Nilai maksimum sebesar 6 berarti bahwa penilaian tertinggi dari seluruh jawaban responden pada variabel faktor sosial adalah 6. Nilai mean sebesar 4.9077 berarti bahwa rata-rata penilaian dari seluruh responden pada variabel faktor sosial adalah 4.9077. Sedangkan nilai standar deviasi pada variabel ini sebesar 0.62190. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi kurang dari nilai rata-rata faktor sosial sehingga dapat diartikan bahwa variabel faktor sosial yang digunakan dalam penelitian ini adalah homogen. Nilai *mean* juga menunjukkan bahwa rata-rata

jawaban responden berada pada skala 5 pada setiap item pertanyaan variabel faktor sosial. Hal tersebut berarti bahwa pada variabel faktor sosial, rata-rata responden memberi jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner.

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel peningkatan efektivitas memiliki nilai minimum sebesar 2.5 yang berarti penilaian terendah dari seluruh jawaban responden adalah 2.5. Nilai maksimum sebesar 6 berarti bahwa penilaian tertinggi dari seluruh jawaban responden pada variabel peningkatan efektivitas adalah 6. Nilai mean sebesar 4.5365 berarti bahwa rata-rata penilaian dari seluruh responden pada variabel peningkatan efektivitas adalah 4.5365. Sedangkan nilai standar deviasi pada variabel ini sebesar 0.83707. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi kurang dari nilai rata-rata peningkatan efektivitas sehingga dapat diartikan bahwa variabel peningkatan efektivitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah homogen. Nilai *mean* juga menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden berada pada skala 5 pada setiap item pertanyaan variabel peningkatan efektivitas. Hal tersebut berarti bahwa pada variabel peningkatan efektivitas, rata-rata responden memberi jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner.

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel kecepatan persetujuan pinjaman memiliki nilai minimum sebesar 2 yang berarti penilaian terendah dari seluruh jawaban responden adalah 2. Nilai maksimum sebesar 6 berarti bahwa penilaian tertinggi dari seluruh jawaban responden pada variabel kecepatan persetujuan pinjaman adalah 6. Nilai mean sebesar 4.7477 berarti bahwa rata-rata penilaian dari seluruh responden pada variabel kecepatan persetujuan pinjaman

adalah 4.7477. Sedangkan nilai standar deviasi pada variabel ini sebesar 0.79086. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi kurang dari nilai rata-rata kecepatan persetujuan pinjaman sehingga dapat diartikan bahwa variabel kecepatan persetujuan pinjaman yang digunakan dalam penelitian ini adalah homogen. Nilai *mean* juga menunjukkan bahwa rata-rata jawaban responden berada pada skala 5 pada setiap item pertanyaan variabel kecepatan persetujuan pinjaman. Hal tersebut berarti bahwa pada variabel kecepatan persetujuan pinjaman, rata-rata responden memberi jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner.

4.4. Uji Instrumen

4.4.1 Uji Validitas

Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	Sig	Keterangan
Intensi Penggunaan (Y)	Y1	0.000	Valid
	Y2	0.000	Valid
Personalisasi (X1)	X1A	0.000	Valid
	X1B	0.000	Valid
	X1C	0.000	Valid
	X1D	0.000	Valid
Kemampuan Akses (X2)	X2A	0.000	Valid
	X2B	0.000	Valid
	X2C	0.000	Valid
	X2D	0.000	Valid
Keinovatifan Teknologi (X3)	X3A	0.000	Valid
	X3B	0.000	Valid
	X3C	0.000	Valid
Faktor Sosial (X4)	X4A	0.000	Valid
	X4B	0.000	Valid
	X4C	0.000	Valid
	X4D	0.000	Valid
Peningkatan Efektivitas (X5)	X5A	0.000	Valid
	X5B	0.000	Valid
	X5C	0.000	Valid
	X5D	0.000	Valid
Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)	X6A	0.000	Valid
	X6B	0.000	Valid
	X6C	0.000	Valid

Variabel	Item	Sig	Keterangan
	X6D	0.000	Valid
	X6E	0.000	Valid

Hasil uji validitas di atas menunjukkan bahwa seluruh item indikator pertanyaan pada variabel Intensi Penggunaan, Personalisasi, Kemampuan Akses, Keinovatifan Teknologi, Faktor Sosial, Peningkatan Efektivitas, dan Kecepatan Persetujuan Pinjaman dinyatakan valid atau layak digunakan sebagai instrumen penelitian karena memiliki hasil sig sebesar 0.000 lebih kecil dari 0.05 (5%).

4.4.2 Uji Reliabilitas

Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alfa	Titik Kritis	Keterangan
Intensi Penggunaan (Y)	0.826	0.60	Reliabel
Personalisasi (X1)	0.787	0.60	Reliabel
Kemampuan Akses (X2)	0.809	0.60	Reliabel
Keinovatifan Teknologi (X3)	0.773	0.60	Reliabel
Faktor Sosial (X4)	0.781	0.60	Reliabel
Peningkatan Efektivitas (X5)	0.893	0.60	Reliabel
Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)	0.942	0.60	Reliabel

Hasil uji reliabilitas pada tabel diatas menunjukkan bahwa Intensi Penggunaan, Personalisasi, Kemampuan Akses, Keinovatifan Teknologi, Faktor Sosial, Peningkatan Efektivitas, dan Kecepatan Persetujuan Pinjaman memiliki Croncbach Alpha lebih besar dari 0.60 sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel penelitian tersebut reliabel dan dapat digunakan sebagai instrument penelitian.

4.5 Uji Asumsi Klasik

4.5.1 Uji Normalitas

Tabel 4.13 Uji Normalitas

Asymp. Sig. (2-tailed)	Keterangan
0.200	Terdistribusi Normal

Hasil uji normalitas pada tabel di atas menunjukkan bahwa Asymp. Sig. (2-tailed) memiliki nilai sebesar 0.200, lebih besar dari 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi ini terdistribusi normal dan layak untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut.

4.5.2 Uji Multikolinieritas

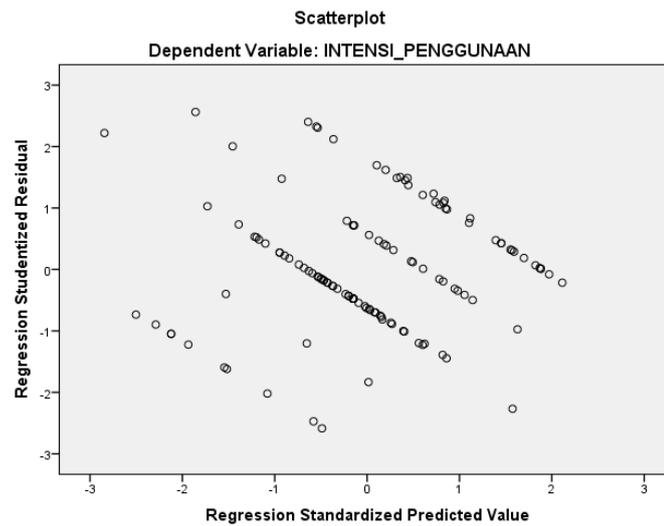
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	B	Nilai Tolerance	Nilai VIF	Keterangan
Personalisasi (X1)	0.227	0.650	1.538	Tidak terjadi multikolinieritas
Kemampuan Akses (X2)	0.498	0.617	1.621	Tidak terjadi multikolinieritas
Keinovatifan Teknologi (X3)	0.049	0.615	1.626	Tidak terjadi multikolinieritas
Faktor Sosial (X4)	0.004	0.790	1.265	Tidak terjadi multikolinieritas
Peningkatan Efektivitas (X5)	0.114	0.453	2.206	Tidak terjadi multikolinieritas
Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)	-0.095	0.459	2.177	Tidak terjadi multikolinieritas

Tabel hasil uji multikolinieritas di atas menunjukkan bahwa nilai tolerance berada di atas 0.10 dan nilai VIF dibawah angka 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa persamaan model regresi tidak mengandung multikolinieritas yang artinya

tidak terdapat korelasi antar variabel-variabel bebas dan layak digunakan untuk analisis selanjutnya.

4.5.3 Uji Heteroskedastisitas



Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar diatas dapat diketahui plot residual tersebar diatas dan dibawah titik 0 atau tidak membentuk pola U maupun pola U terbalik, maka dapat dinyatakan bahwa model regresi tidak terjadi gejala Heteroskedastisitas.

4.6 Regresi Linear Berganda

Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variabel	Koefisien Regresi	t-hitung	Sig	Keterangan
Konstanta	1.218			
Personalisasi (X1)	0.227	2.631	0.010	Berpengaruh Positif
Kemampuan Akses (X2)	0.498	6.100	0.000	Berpengaruh Positif
Keinovatifan Teknologi (X3)	0.049	0.579	0.564	Tidak Berpengaruh
Faktor Sosial (X4)	0.004	0.057	0.954	Tidak Berpengaruh
Peningkatan Efektivitas (X5)	0.114	1.734	0.085	Tidak Berpengaruh

Variabel	Koefisien Regresi	t-hitung	Sig	Keterangan
Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)	-0.095	-1.375	0.172	Tidak Berpengaruh
F Hitung		18.672	0.000	
R square		0.477		

Berdasarkan tabel hasil perhitungan regresi linear diatas, maka persamaan regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = 1.218 + 0.227X_1 + 0.498X_2 + 0.049X_3 + 0.004X_4 + 0.114X_5 - 0.095X_6 + 0.421e$$

Berdasarkan model regresi linier berganda di atas maka dapat diketahui bahwa nilai konstanta (α) bernilai positif 1.218 yang memiliki arti bahwa regresi variabel personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, faktor sosial, peningkatan efektivitas, dan kecepatan persetujuan pinjaman dinyatakan konstan maka tingkat intensi penggunaan cenderung naik.

Koefisien regresi variabel personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, faktor sosial, dan peningkatan efektivitas bernilai positif sebesar 0.227, 0.498, 0.049, 0.004, dan 0.114 yang berarti bahwa apabila variabel personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, faktor sosial, dan peningkatan efektivitas mengalami peningkatan maka tingkat intensi penggunaan akan naik sedangkan koefisien regresi variabel kecepatan persetujuan pinjaman bernilai negatif sebesar -0.095 yang berarti bahwa apabila variabel peningkatan kecepatan persetujuan mengalami peningkatan maka tingkat intensi penggunaan cenderung menurun.

4.7 Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4.16 Koefisien Determinasi

Adjusted R
0.451

Tabel di atas menunjukkan bahwa besarnya koefisien determinasi (Adjusted R) = 0.451 yang artinya bahwa variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen sebesar 45.1% sisanya sebesar 54.9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam model penelitian.

4.8 Pengujian Hipotesis

4.8.1 Uji T

Tabel 4.17 Uji Hipotesis (Uji T) Berdasarkan Hasil Regresi

Variabel	Koefisien Regresi	t-hitung	Sig	Keterangan
Konstanta	1.218			
Personalisasi (X1)	0.227	2.631	0.010	Berpengaruh Positif
Kemampuan Akses (X2)	0.498	6.100	0.000	Berpengaruh Positif
Keinovatifan Teknologi (X3)	0.049	0.579	0.564	Tidak Berpengaruh
Faktor Sosial (X4)	0.004	0.057	0.954	Tidak Berpengaruh
Peningkatan Efektivitas (X5)	0.114	1.734	0.085	Tidak Berpengaruh
Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)	-0.095	-1.375	0.172	Tidak Berpengaruh
F Hitung		18.672	0.000	
R square		0.477		

- a. Hubungan personalisasi dengan intensi penggunaan.

Hipotesis satu (H1) menyatakan bahwa personalisasi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan. Pada tabel di atas menunjukkan bahwa variabel

personalisasi memiliki koefisien sebesar 0.227 dan nilai signifikansi sebesar 0.010. Besarnya nilai koefisien menunjukkan bahwa apabila variabel personalisasi meningkat sebesar 1 satuan, maka intensi penggunaan fintech akan meningkat sebesar 0.227 satuan dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan dan besarnya nilai signifikansi variabel personalisasi lebih kecil dari 0.05 menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif pada variabel personalisasi terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Berdasarkan hal tersebut maka **hipotesis satu (H1) didukung**.

b. Hubungan kemampuan akses dengan intensi penggunaan.

Hipotesis dua (H2) menyatakan bahwa kemampuan akses berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan. Pada tabel di atas menunjukkan bahwa variabel kemampuan akses memiliki koefisien sebesar 0.498 dan nilai signifikansi sebesar 0.000. Besarnya nilai koefisien menunjukkan bahwa apabila variabel kemampuan akses meningkat sebesar 1 satuan, maka intensi penggunaan akan meningkat sebesar 0.498 dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan dan besarnya nilai signifikansi variabel kemampuan akses lebih kecil dari 0.05 menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif pada variabel kemampuan akses terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Berdasarkan hal tersebut maka **hipotesis dua (H2) didukung**.

c. Hubungan keinovatifan teknologi terhadap intensi penggunaan.

Hipotesis tiga (H3) menyatakan bahwa keinovatifan teknologi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan. Pada tabel di atas menunjukkan bahwa

variabel keinovatifan teknologi memiliki koefisien sebesar 0.049 dan nilai signifikansi sebesar 0.564. Besarnya nilai koefisien menunjukkan bahwa apabila variabel keinovatifan teknologi meningkat sebesar 1 satuan, maka intensi penggunaan akan meningkat sebesar 0.049 dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan dan besarnya nilai signifikansi variabel keinovatifan teknologi lebih besar dari 0.05 menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh pada variabel keinovatifan teknologi terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Berdasarkan hal tersebut maka **hipotesis tiga (H3) tidak didukung.**

d. Hubungan faktor sosial terhadap intensi penggunaan.

Hipotesis empat (H4) menyatakan bahwa faktor sosial berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan. Pada tabel di atas menunjukkan bahwa variabel faktor sosial memiliki koefisien sebesar 0.004 dan nilai signifikansi sebesar 0.954. Besarnya nilai koefisien menunjukkan bahwa apabila variabel faktor sosial meningkat sebesar 1 satuan, maka intensi penggunaan akan meningkat sebesar 0.004 dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan dan besarnya nilai signifikansi variabel keinovatifan teknologi lebih besar dari 0.05 menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh pada variabel keinovatifan teknologi terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Berdasarkan hal tersebut maka **hipotesis empat (H4) tidak didukung.**

e. Hubungan peningkatan efektivitas terhadap intensi penggunaan.

Hipotesis lima (H5) menyatakan bahwa peningkatan efektivitas berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan. Pada tabel di atas menunjukkan bahwa variabel peningkatan efektivitas memiliki koefisien sebesar 0.114 dan nilai signifikansi sebesar 0.085. Besarnya nilai koefisien menunjukkan bahwa apabila variabel peningkatan efektivitas meningkat sebesar 1 satuan, maka intensi penggunaan akan meningkat sebesar 0.114 dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan dan besarnya nilai signifikansi variabel peningkatan efektivitas lebih besar dari 0.05 menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh pada variabel peningkatan efektivitas terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Berdasarkan hal tersebut maka **hipotesis lima (H5) tidak didukung.**

f. Hubungan kecepatan persetujuan pinjaman terhadap intensi penggunaan.

Hipotesis enam (H6) menyatakan bahwa kecepatan persetujuan pinjaman berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan. Pada tabel di atas menunjukkan bahwa variabel kecepatan persetujuan pinjaman memiliki koefisien sebesar -0.095 dan nilai signifikansi sebesar 0.172. Besarnya nilai koefisien menunjukkan bahwa apabila variabel kecepatan persetujuan pinjaman meningkat sebesar 1 satuan, maka intensi penggunaan akan menurun sebesar 0.095 dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan dan besarnya nilai signifikansi variabel peningkatan efektivitas lebih besar dari 0.05 menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh pada variabel kecepatan persetujuan pinjaman terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Berdasarkan hal tersebut maka **hipotesis enam (H6) tidak didukung.**

4.9 Pembahasan Hasil Penelitian

4.9.1 Personalisasi berpengaruh positif terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*

Berdasarkan hasil uji hipotesis di atas maka dapat disimpulkan bahwa personalisasi berpengaruh positif terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*. Hasil tersebut membuktikan bahwa semakin tinggi tingkat personalisasi maka intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech* meningkat secara signifikan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden merasa bahwa penyelenggara *peer to peer lending fintech* telah menyediakan layanan sesuai dengan kebutuhan masing-masing pengguna sehingga hal tersebut dapat meningkatkan intensi penggunaan *peer to peer lending*. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Wessel & Thies (2015) dimana penelitiannya menyatakan bahwa personalisasi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan teknologi.

4.9.2 Kemampuan akses berpengaruh positif terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*

Berdasarkan hasil uji hipotesis di atas maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan akses berpengaruh positif terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*. Hal tersebut membuktikan bahwa semakin tinggi tingkat kemampuan akses maka intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech* meningkat secara signifikan. Dalam hal ini kemampuan akses berkaitan dengan

kemudahan penggunaan suatu teknologi dan fasilitas pendukung akses. Semakin mudah suatu teknologi digunakan maka intensi penggunaan teknologi tersebut akan meningkat. Selain itu dengan adanya fasilitas pendukung seperti koneksi internet juga dapat meningkatkan intensi penggunaan teknologi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden merasa mudah dan memiliki fasilitas internet yang mendukung untuk mengakses layanan *peer to peer lending fintech* sehingga intensi penggunaan layanan *peer to peer lending fintech* meningkat. Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Rubio, Ramos, dan Cabanillas (2020) yang menyatakan bahwa persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif terhadap penggunaan *financial technology*. Begitu pula penelitian yang dilakukan oleh Indah & Agustin (2019) serta Annisa (2019) yang mengemukakan bahwa *facilitating conditions* berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan teknologi.

4.9.3 Keinovatifan teknologi tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*

Berdasarkan hasil uji hipotesis di atas maka dapat disimpulkan bahwa keinovatifan teknologi tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*. Keinovatifan teknologi tidak berpengaruh karena responden merasa bahwa inovasi pada teknologi *peer to peer lending fintech* yang digunakan tidak memberikan perubahan yang berarti bagi pengguna sehingga tidak memberikan dampak yang signifikan. Hasil penelitian ini didukung dengan

penelitian yang dilakukan oleh Afriza (2020) yang menunjukkan bahwa inovasi teknologi tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan fintech.

4.9.4 Faktor sosial tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*

Berdasarkan hasil uji hipotesis di atas maka dapat disimpulkan bahwa faktor sosial tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*. Faktor sosial tidak berpengaruh karena lingkungan sekitar responden belum banyak yang menggunakan layanan *peer to peer lending fintech* sehingga mereka menggunakan layanan *peer to peer lending fintech* bukan karena dipengaruhi oleh lingkungannya, melainkan berdasar keinginan diri sendiri. Hasil penelitian ini juga selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Singh, Sahni, dan Kovid (2020) yang menunjukkan bahwa faktor sosial tidak berpengaruh terhadap intensi penggunaan fintech.

4.9.5 Peningkatan efektivitas tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*

Berdasarkan hasil uji hipotesis di atas maka dapat disimpulkan bahwa peningkatan efektivitas tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*. Hal tersebut dikarenakan responden tidak merasakan manfaat yang berarti bagi bisnisnya ketika menggunakan layanan *peer to peer lending fintech*. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian kualitatif yang dilakukan oleh Setyaningsih, Murti, dan Nugrahaningsih (2020) yang memperoleh temuan bahwa *peer to peer lending* bukan solusi utama bagi UMKM. *Peer to peer lending* tidak

bisa menjadi solusi utama bagi UMKM karena mereka takut akan risiko di masa depan seperti ketidakmampuan membayar pinjaman dengan bunga yang tinggi, risiko keamanan data peminjam, dan menyelamatkan nama baik dari media.

4.9.6 Kecepatan persetujuan pinjaman tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*

Berdasarkan hasil uji hipotesis di atas maka dapat disimpulkan bahwa kecepatan persetujuan pinjaman tidak berpengaruh terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*. Hal tersebut dikarenakan responden merasa bahwa layanan *peer to peer lending* tidak menjamin untuk dapat memperoleh pinjaman secara cepat serta masih banyak responden yang lebih menyukai mengajukan pinjaman melalui bank konvensional daripada melalui *peer to peer lending fintech*.

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian kualitatif yang dilakukan oleh Kitri (2019), dimana hasil penelitian tersebut adalah sebagian responden berpendapat bahwa proses persetujuan pinjaman dengan layanan *peer to peer lending fintech* membutuhkan waktu lebih lama untuk memperoleh pinjaman dalam jumlah besar. Sedangkan menurut beberapa responden lainnya yang telah mengenal bank, proses *peer to peer lending* dianggap membutuhkan waktu yang lebih lama dibandingkan dengan bank, karena mereka akan mendapat prioritas untuk diproses terlebih dahulu ketika bank sudah mengetahui kelayakan kreditnya sehingga mereka akan mendapatkan pinjaman dengan lebih cepat melalui bank.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui hubungan antara personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, faktor sosial, peningkatan efektivitas, dan kecepatan persetujuan pinjaman terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Penelitian ini dilakukan pada pelaku UMKM yang menjalankan usahanya di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan uji regresi linier berganda menggunakan SPSS 22.0. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel personalisasi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Dengan demikian hipotesis satu (H1) didukung.
2. Variabel kemampuan akses berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Dengan demikian hipotesis dua (H2) didukung.
3. Variabel keinovatifan teknologi tidak berpengaruh terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Dengan demikian hipotesis tiga (H3) tidak didukung.
4. Variabel faktor sosial tidak berpengaruh terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Dengan demikian hipotesis empat (H4) tidak didukung.

5. Variabel peningkatan efektivitas tidak berpengaruh terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Dengan demikian hipotesis lima (H5) tidak didukung.
6. Variabel kecepatan persetujuan pinjaman tidak berpengaruh terhadap intensi penggunaan *peer to peer lending fintech*. Dengan demikian hipotesis enam (H6) tidak didukung.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan diantaranya adalah:

1. Penelitian ini hanya membahas 6 faktor yakni personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, faktor sosial, peningkatan efektivitas, dan kecepatan persetujuan pinjaman yang mempengaruhi intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*. Terdapat kemungkinan adanya banyak faktor-faktor lain yang terabaikan dan sebenarnya memiliki pengaruh besar terhadap intensitas penggunaan *peer to peer lending fintech*.
2. Keterbatasan dalam pembuatan skripsi adalah rujukan referensi yang masih sedikit dan pengetahuan responden yang masih rendah mengenai penggunaan *peer to peer lending fintech* sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama untuk memperoleh responden.

5.3 Saran

Berdasarkan keterbatasan penelitian maka ada beberapa saran yang peneliti rekomendasikan untuk penelitian selanjutnya yaitu:

1. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan variabel lain yang tidak tercakup di dalam penelitian ini.

2. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan populasi dan sampel yang berbeda dari penelitian ini.

5.4 Implikasi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan penyedia layanan peer to peer lending, pengguna, dan calon pengguna yang berniat untuk menggunakan *peer to peer lending fintech* sebagai sumber pendanaan. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa intensi penggunaan *peer to peer lending fintech* bergantung pada personalisasi dan keinovatifan teknologi. Implikasinya adalah bahwa perusahaan harus terus meningkatkan layanannya agar *behavioural intention* (niat menggunakan) seseorang semakin tinggi.

DATAR PUSTAKA

- Afriza, S. (2020). *Analisis Pengaruh Kemudahan, Keamanan, dan Inovasi Teknologi Terhadap Minat Penggunaan Go-Pay Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Al Nawayseh, M. K. (2020). Fintech in COVID-19 and beyond: What factors are affecting customers' choice of fintech applications? *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4), 1–15. <https://doi.org/10.3390/joitmc6040153>
- Annisa, T. O. (2019). The perception of individual taxpayers against the intention of using e-form services. *Jebi*, 16(2), 249–255.
- Berry, A., Rodriguez, E., & Sandee, H. (2011). Small and medium enterprise dynamics in Indonesia. *Bulletin of Indonesia Economic Studies*, 37(3), 363–384.
- Christiono, D. I., & Brahmana, R. K. M. R. (2018). Analisis Pengaruh Performance Expectancy Terhadap Behavior Intention pada Online Marketplace. *Agora*, 6(2).
- Čížinská, R., Krabec, T., & Venegas, P. (2016). FieldsRank: The Network Value of the Firm. *International Advances in Economic Research*, 22(4), 461–463. <https://doi.org/10.1007/s11294-016-9604-x>
- Deloitte. (2016). Disaggregating fintech Brighter shades of disruption. In *Deloitte Center For Financial Services*.
- Ghozali, I. (2018). *Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F. (2014). *Multivariate Data Analysis* (New Intern). Pearson.
- Handareni, S. N. (2017). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGGUNAAN LAYANAN MOBILE BANKING*. Universitas Islam Indonesia.
- Indah, M., & Agustin, H. (2019). Penerapan model utaut (*unified theory of acceptance and use of technology*) untuk memahami niat dan perilaku aktual pengguna go-pay di kota padang 1. 1(4), 1949–1967.
- Ispriandina, A., & Sutisna, M. (2019). Faktor-Faktor Penerimaan Teknologi Yang Memengaruhi Intensi Kontinuitas Penggunaan Mobile Wallet Di Kota Bandung. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 10(1), 1046–1055. <https://jurnal.polban.ac.id/ojs-3.1.2/proceeding/article/view/1462>

- Kitri, R. F. M. L. (2019). *Peer To Peer Lending As a Financing Sources Alternatives for Msmes in Cibaduyut. August, 7–9.*
- Lara-Rubio, J., Villarejo-Ramos, A. F., & Liébana-Cabanillas, F. (2020). Explanatory and predictive model of the adoption of P2P payment systems. *Behaviour and Information Technology*, 0(0), 1–14. <https://doi.org/10.1080/0144929X.2019.1706637>
- Liébana-Cabanillas, F., Marinkovic, V., Ramos de Luna, I., & Kalinic, Z. (2018). Predicting the determinants of mobile payment acceptance: A hybrid SEM-neural network approach. *Technological Forecasting and Social Change*, 129(December 2017), 117–130. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.12.015>
- Maier, E. (2016). Supply and demand on crowdlending platforms: connecting small and medium-sized enterprise borrowers and consumer investors. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 33, 143–153. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.08.004>
- Ngafeeson, M. N., & Sun, J. (2015). The effects of technology innovativeness and system exposure on student acceptance of e-textbooks. *Journal of Information Technology Education*, 14(1), 55–71. <https://doi.org/10.28945/2101>
- Pristiyono, P. (2019). Pengaruh Proses Pemberian Kredit Terhadap Minat Nasabah Pada Pt Bank Mandiri (Persero) Tbk Kantor Cabang Komplek Tasbi Medan. *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)*, 2(2), 84–92. <https://doi.org/10.36987/ecobi.v2i2.711>
- Purimahua. (2005). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen (Keempat)*. Gramedia Pustaka Utama.
- Putra, Y. F., & Baridwan, Z. (2020). Analysis of Factors Influencing User Intention in Using Ovo Application. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 8(1). <http://www.kompas.com.html>
- Rosavina, M., Rahadi, R. A., Kitri, M. L., Nuraeni, S., & Mayangsari, L. (2019). P2P lending adoption by SMEs in Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(2), 260–279. <https://doi.org/10.1108/QRFM-09-2018-0103>
- Sair, S. A., & Danish, R. Q. (2018). Effect of performance expectancy and effort expectancy on the mobile commerce adoption intention through personal innovativeness among Pakistani consumers. *Pakistan Journal of Commerce and Social Science*, 12(2), 501–520.
- Schueffel, P. mname. (2018). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *SSRN Electronic Journal*, April. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3097312>

- Setyaningsih, T., Murti, N. W., & Nugrahaningsih, P. (2020). Pembiayaan Peer-To-Peer Lending Bagi Umkm : Mengatasi Masalah Dengan Masalah? *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 2(3), 74–81.
- Singh, S., Sahni, M. M., & Kovid, R. K. (2020). What drives FinTech adoption? A multi-method evaluation using an adapted technology acceptance model. *Management Decision*, 58(8), 1675–1697. <https://doi.org/10.1108/MD-09-2019-1318>
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&B*. Alfabeta.
- Thong, J. Y. L., Venkatesh, V., Xu, X., Hong, S. J., & Tam, K. Y. (2011). Consumer acceptance of personal information and communication technology services. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 58(4), 613–625. <https://doi.org/10.1109/TEM.2010.2058851>
- Tun-Pin, C., Keng-Soon, W. C., Yen-San, Y., Pui-Yee, C., & Hong-Leong, Julian Teh Shwu-Shing, N. (2019). An Adoption of Fintech Service in Malaysia. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 18(5), 73–92.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2012). Consumer Acceptance and Use of Information Technology: Extending The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. *Journal of the Association for Information Systems*, 36, 157–178.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2016). Unified theory of acceptance and use of technology: A synthesis and the road ahead. *Journal of the Association for Information Systems*, 17(5), 328–376. <https://doi.org/10.17705/1jais.00428>
- Wang, G., Richad, & Octavius Ong, Y. B. (2019). Analysis the use of P2P lending mobile applications in Indonesia. *Journal of Physics: Conference Series*, 1367(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1367/1/012006>
- Wang, M., Cho, S., & Denton, T. (2017). The impact of personalization and compatibility with past experience on e-banking usage. *International Journal of Bank Marketing*, 35(1), 45–55. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2015-0046>
- Wei, S. (2016). *Designing Optimal Regulation for Financial Innovation in Capital Raising – Regulatory Options for China’s Peer -to-Peer Lending Sector Shen Wei** (KoGuan Chair Professor of Law, Shanghai Jiao Tong University Law School). 1–30.
- Wessel, M., & Thies, F. (2015). The effects of personalization on purchase intentions for online news: An experimental study of different personalization increments. *23rd European Conference on Information Systems, ECIS 2015*,

2015-May(May).

Wildan, M. (2019). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Efektivitas dan Risiko terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Financial Technology (Fintech). *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*.

Wolfenbarger, M., & Gilly, M. C. (2003). eTailQ: Dimensionalizing, measuring and predicting etail quality. *Journal of Retailing*, 79(3), 183–198. [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(03\)00034-4](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(03)00034-4)

Wonglimpiyarat, J. (2017). FinTech banking industry: a systemic approach. *Foresight*, 19(6), 590–603. <https://doi.org/10.1108/FS-07-2017-0026>



LAMPIRAN

Lampiran 1

Kuesioner Penelitian

Assalamualaikum wr. wb.

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i pelaku bisnis UMKM
di Tempat

Perkenalkan, saya Hanifah Zahra, mahasiswa prodi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia angkatan 2017. Saat ini saya sedang melaksanakan penelitian untuk memenuhi tugas akhir sebagai syarat kelulusan S1 Akuntansi dengan topik penelitian "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan *Financial technology* oleh Pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta". Oleh sebab itu, saya mohon kesediaan Anda untuk mengisi kuesioner ini jika Anda:

1. Pelaku bisnis UMKM di D. I. Yogyakarta
2. Menggunakan *fintech* pinjaman online (Danamas, Investree, Uang Teman, dll)

Seluruh jawaban yang Anda berikan akan saya jaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Atas perhatian dan kesediaan untuk berpartisipasi dalam penelitian ini, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum wr. wb.

Dengan hormat,

Hanifah

A. Identitas Responden

Pada bagian ini, responden dimohon untuk mengisi identitas diri.

Nama : _____ (boleh disamarkan)

Gender : P / L

Usia : _____ tahun

Nama Usaha : _____ (boleh disamarkan)

Jenis Usaha : Kuliner
 Fashion
 Teknologi
 Kosmetik (Tata Rias)
 Otomotif
 Cendera Mata
 Agrobisnis
 Retail
 Penginapan
 Lainnya: _____

Lama Berdirinya Usaha : _____ tahun

Rata-rata pendapatan perbulan : _____ rupiah

Wilayah Berdirinya Usaha : Kota Yogyakarta
 Kabupaten Sleman
 Kabupaten Kulon Progo
 Kabupaten Bantul
 Kabupaten Gunung Kidul

Apakah Anda sudah mengenal “*Financial technology*” sebelumnya?

Sudah Belum

Apakah Anda menggunakan produk *Financial technology* dalam menjalankan usaha?

Ya Tidak

Berapa kali Anda menggunakan produk/aplikasi *Financial technology* dalam satu minggu?

- Kurang dari 5 kali
 5-10 kali
 Lebih dari 10 kali

B. Indikator Variabel

Pada bagian ini, Anda diminta untuk mengisi jawaban dengan memilih salah satu dari pilihan yang tersedia. Beri tanda centang pada kolom yang dipilih.

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

AS : Agak Setuju

ATS : Agak Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

A	Intensi Penggunaan Layanan Fintech	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1.	Saya menggunakan layanan fintech untuk berbagai jenis transaksi (Misal: pembayaran, penjualan, pembelian, pinjaman dana).						
2.	Saya menggunakan layanan fintech untuk menunjang bisnis.						

B	Personalisasi	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1.	Fintech mendorong saya untuk memilih informasi yang disajikan oleh penyelenggara sesuai dengan yang dibutuhkan.						
2.	Fintech mendorong saya untuk memilih isi dari informasi di penyelenggara sesuai dengan yang dibutuhkan.						
3.	Fintech memungkinkan penyelenggara untuk mengirimkan pesan pribadi kepada saya (misalnya via e-mail dan SMS).						
4.	Fintech memungkinkan untuk meningkatkan hubungan saya dengan penyelenggara.						

C	Kemampuan Akses	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1.	Saya dapat menggunakan fintech setiap saat.						
2.	Saya dapat menggunakan fintech dari manapun.						
3.	Koneksi internet saya cepat.						
4.	Koneksi internet berpengaruh terhadap berhasil tidaknya mengakses website fintech.						

D	Keinovatifan Teknologi	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1.	Teknologi fintech mampu menyediakan layanan sesuai dengan yang dibutuhkan.						
2.	Dengan teknologi fintech, saya tidak mengalami kesulitan dalam melayani pembeli.						
3.	Dengan teknologi fintech, memudahkan konsumen saya.						
4.	Saya merasa lebih puas ketika menggunakan fintech dengan feature yang lebih maju.						
5.	Saya selalu mengupdate sistem fintech yang paling baru.						

E	Faktor Sosial	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1.	Saya menggunakan fintech karena banyak digunakan oleh pengguna lain.						

E	Faktor Sosial	SS	S	AS	ATS	TS	STS
2.	Saya menggunakan fintech karena rekan-rekan saya telah menggunakannya sebelumnya.						
3.	Lingkungan mendukung saya untuk menggunakan fintech.						
4.	Saya menggunakan fintech karena pihak bank penyedia layanan menganjurkannya.						

F	Peningkatan Efektivitas	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1.	Penggunaan fintech pinjaman online akan berdampak terhadap tujuan saya.						
2.	Saya melakukan pinjaman online karena memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan bisnis saya.						
3.	Melakukan pinjaman online akan meningkatkan keberlangsungan bisnis saya.						
4.	Melakukan pinjaman online akan meningkatkan pertumbuhan bisnis saya.						

G	Kecepatan Persetujuan Pinjaman	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1.	Saya menganggap bahwa layanan fintech pinjaman online memungkinkan saya untuk mendapatkan pinjaman lebih cepat.						
2.	Saya menganggap bahwa pinjaman online pelaksanaan transaksi verifikasi akun lebih cepat.						
3.	Saya menganggap bahwa pemberi pinjaman online dapat memberi tanggapan cepat ketika saya memerlukan informasi lebih lanjut.						
4.	Proses pengurusan pinjaman pada fintech mungkin tidak berbelit-belit.						
5.	Dalam memproses persetujuan pinjaman, fintech						

G	Kecepatan Persetujuan Pinjaman	SS	S	AS	ATS	TS	STS
	melakukannya dengan tepat waktu.						



Lampiran 2

Rekap Data Responden

NO	INTENSI PENGGUNAAN (Y)			PERSONALISASI (X1)				
	Y1	Y2	Mean	X1A	X1B	X1C	X1D	Mean
1	6	6	6	5	5	5	6	5,25
2	5	5	5	5	5	5	5	5
3	6	6	6	6	6	4	5	5,25
4	5	5	5	5	5	5	5	5
5	6	6	6	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5	5	5	5
7	5	5	5	5	5	4	5	4,75
8	5	5	5	5	5	5	5	5
9	6	5	5,5	5	5	5	5	5
10	5	5	5	5	5	5	5	5
11	6	6	6	6	5	5	4	5
12	5	5	5	6	5	5	5	5,25
13	6	6	6	5	5	5	2	4,25
14	5	6	5,5	6	6	6	6	6
15	5	5	5	6	6	5	5	5,5
16	6	6	6	6	6	6	5	5,75
17	6	6	6	6	6	6	5	5,75
18	6	6	6	6	6	6	6	6
19	6	6	6	6	6	6	6	6
20	6	6	6	5	5	6	5	5,25
21	5	5	5	5	5	5	5	5
22	4	4	4	4	4	4	4	4
23	5	5	5	6	5	5	5	5,25
24	4	5	4,5	5	5	5	5	5
25	5	5	5	5	5	5	5	5
26	5	5	5	5	5	5	5	5
27	5	5	5	5	5	5	5	5
28	5	5	5	6	5	5	5	5,25
29	5	5	5	5	5	5	5	5
30	5	5	5	5	5	5	5	5
31	5	5	5	5	5	5	5	5

NO	INTENSI PENGUNAAN (Y)			PERSONALISASI (X1)				
	Y1	Y2	Mean	X1A	X1B	X1C	X1D	Mean
32	5	5	5	6	5	6	5	5,5
33	5	5	5	5	5	5	5	5
34	4	4	4	5	5	6	6	5,5
35	5	5	5	5	5	5	5	5
36	5	5	5	5	5	5	5	5
37	6	6	6	5	5	6	5	5,25
38	4	4	4	5	5	5	5	5
39	5	5	5	5	5	5	6	5,25
40	5	5	5	5	5	5	5	5
41	5	5	5	6	5	6	5	5,5
42	6	5	5,5	6	6	6	5	5,75
43	5	5	5	5	5	5	5	5
44	5	5	5	5	5	5	5	5
45	6	6	6	6	6	5	6	5,75
46	6	5	5,5	5	5	5	6	5,25
47	5	5	5	5	5	4	5	4,75
48	5	5	5	5	5	5	5	5
49	4	5	4,5	5	5	4	5	4,75
50	5	5	5	5	5	5	5	5
51	6	6	6	6	6	6	2	5
52	5	5	5	5	6	5	6	5,5
53	5	5	5	5	5	5	4	4,75
54	5	5	5	5	5	5	5	5
55	5	5	5	5	6	5	5	5,25
56	5	5	5	5	5	5	5	5
57	6	5	5,5	5	5	5	5	5
58	6	6	6	6	6	6	6	6
59	5	5	5	5	5	5	5	5
60	5	6	5,5	5	5	5	5	5
61	5	5	5	5	5	4	5	4,75
62	5	5	5	5	5	5	5	5
63	5	5	5	5	5	5	5	5
64	5	5	5	5	5	5	5	5
65	5	5	5	4	4	5	5	4,5
66	4	4	4	4	5	5	5	4,75

NO	INTENSI PENGGUNAAN (Y)			PERSONALISASI (X1)				
	Y1	Y2	Mean	X1A	X1B	X1C	X1D	Mean
67	4	4	4	5	5	5	5	5
68	5	5	5	5	5	4	5	4,75
69	5	5	5	4	5	4	5	4,5
70	6	6	6	5	5	6	6	5,5
71	4	4	4	5	5	5	5	5
72	4	5	4,5	5	5	5	4	4,75
73	6	5	5,5	5	5	5	5	5
74	6	6	6	6	6	5	6	5,75
75	5	6	5,5	5	5	5	6	5,25
76	6	6	6	6	6	6	6	6
77	6	6	6	6	5	5	5	5,25
78	5	5	5	5	5	5	5	5
79	5	5	5	4	4	4	4	4
80	5	5	5	5	4	4	4	4,25
81	6	6	6	6	5	5	6	5,5
82	5	5	5	5	5	5	6	5,25
83	5	5	5	5	6	6	6	5,75
84	4	4	4	4	4	4	5	4,25
85	5	5	5	5	5	5	2	4,25
86	6	6	6	6	6	6	6	6
87	6	6	6	5	5	6	6	5,5
88	6	6	6	5	5	6	6	5,5
89	5	5	5	5	5	5	5	5
90	6	6	6	6	6	6	5	5,75
91	6	6	6	6	6	5	6	5,75
92	6	6	6	6	6	4	6	5,5
93	5	5	5	5	5	5	5	5
94	5	5	5	5	6	5	6	5,5
95	6	6	6	5	5	5	5	5
96	5	5	5	5	5	5	5	5
97	5	5	5	5	5	4	4	4,5
98	6	6	6	6	6	5	4	5,25
99	6	6	6	6	6	6	6	6
100	6	6	6	6	6	6	6	6
101	6	5	5,5	5	3	1	2	2,75

NO	INTENSI PENGGUNAAN (Y)			PERSONALISASI (X1)				
	Y1	Y2	Mean	X1A	X1B	X1C	X1D	Mean
102	6	5	5,5	6	5	5	5	5,25
103	5	6	5,5	5	6	4	5	5
104	5	5	5	5	5	5	5	5
105	6	6	6	6	6	6	6	6
106	6	6	6	6	6	5	5	5,5
107	6	5	5,5	4	3	4	4	3,75
108	5	5	5	5	5	4	4	4,5
109	4	4	4	4	4	4	4	4
110	6	4	5	4	4	3	4	3,75
111	5	5	5	5	5	5	5	5
112	6	6	6	5	5	5	4	4,75
113	5	5	5	5	5	5	5	5
114	5	5	5	5	6	5	5	5,25
115	4	4	4	4	4	4	4	4
116	5	6	5,5	5	5	5	4	4,75
117	6	5	5,5	5	6	5	6	5,5
118	5	5	5	5	5	5	5	5
119	5	6	5,5	5	5	5	3	4,5
120	5	6	5,5	5	5	5	5	5
121	5	5	5	5	5	5	5	5
122	6	5	5,5	6	5	6	6	5,75
123	6	6	6	6	6	6	6	6
124	5	6	5,5	5	5	5	5	5
125	6	5	5,5	6	5	6	6	5,75
126	4	4	4	4	4	4	4	4
127	5	6	5,5	5	5	5	5	5
128	5	6	5,5	5	6	4	5	5
129	6	6	6	6	6	5	5	5,5
130	5	6	5,5	5	5	5	5	5

NO	KEMAMPUAN AKSES (X2)					KEINOVATIFAN TEKNOLOGI (X3)			
	X2A	X2B	X2C	X2D	Mean	X3A	X3B	X3C	Mean
1	6	6	4	6	5,5	6	6	5	5,67
2	5	5	5	5	5	5	4	4	4,33
3	5	5	4	5	4,75	5	5	5	5,00
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
5	6	5	4	5	5	5	5	4	4,67
6	5	5	4	5	4,75	5	5	5	5,00
7	4	5	5	5	4,75	5	5	4	4,67
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
11	6	6	6	4	5,5	4	5	4	4,33
12	5	4	4	5	4,5	5	5	4	4,67
13	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
14	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
16	6	6	6	6	6	5	6	6	5,67
17	6	6	6	6	6	5	6	6	5,67
18	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
19	6	6	5	6	5,75	6	6	6	6,00
20	6	6	5	4	5,25	6	6	5	5,67
21	5	5	6	5	5,25	5	4	4	4,33
22	4	4	5	4	4,25	4	4	4	4,00
23	5	5	5	5	5	5	6	5	5,33
24	5	5	6	5	5,25	5	5	5	5,00
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
26	4	4	4	4	4	5	5	4	4,67
27	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
28	5	5	4	6	5	5	5	4	4,67
29	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
30	5	5	4	5	4,75	5	5	5	5,00
31	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
32	5	5	5	6	5,25	5	6	5	5,33
33	4	4	4	5	4,25	5	5	5	5,00
34	3	3	2	5	3,25	4	3	4	3,67
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00

NO	KEMAMPUAN AKSES (X2)					KEINOVATIFAN TEKNOLOGI (X3)			
	X2A	X2B	X2C	X2D	Mean	X3A	X3B	X3C	Mean
36	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
37	6	6	4	6	5,5	5	5	6	5,33
38	3	5	5	5	4,5	5	5	5	5,00
39	6	5	5	5	5,25	5	5	4	4,67
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
41	5	5	5	5	5	6	6	6	6,00
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
43	5	5	4	5	4,75	5	4	4	4,33
44	6	6	6	4	5,5	5	5	4	4,67
45	5	5	6	5	5,25	6	6	5	5,67
46	6	6	6	6	6	5	5	5	5,00
47	6	6	5	6	5,75	5	3	4	4,00
48	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
49	4	4	3	5	4	5	6	4	5,00
50	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
51	6	6	5	6	5,75	5	4	2	3,67
52	5	6	6	5	5,5	5	5	6	5,33
53	6	6	5	6	5,75	6	6	4	5,33
54	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
55	5	5	5	5	5	6	6	5	5,67
56	5	5	5	6	5,25	5	5	5	5,00
57	3	5	5	5	4,5	5	5	4	4,67
58	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
59	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
60	5	5	4	6	5	5	6	6	5,67
61	5	5	5	5	5	6	5	5	5,33
62	4	4	4	5	4,25	5	5	5	5,00
63	5	4	2	6	4,25	5	5	4	4,67
64	3	5	5	6	4,75	5	5	6	5,33
65	4	4	5	5	4,5	4	5	5	4,67
66	5	5	4	6	5	5	5	4	4,67
67	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
68	5	5	4	4	4,5	5	5	4	4,67
69	5	5	4	6	5	5	5	5	5,00
70	5	5	6	5	5,25	5	6	6	5,67

NO	KEMAMPUAN AKSES (X2)					KEINOVATIFAN TEKNOLOGI (X3)			
	X2A	X2B	X2C	X2D	Mean	X3A	X3B	X3C	Mean
71	4	4	4	4	4	5	5	4	4,67
72	5	5	4	5	4,75	5	5	4	4,67
73	5	5	6	6	5,5	5	5	5	5,00
74	6	6	6	6	6	6	5	5	5,33
75	6	5	5	6	5,5	5	4	5	4,67
76	5	5	5	5	5	5	6	6	5,67
77	6	6	5	5	5,5	6	5	5	5,33
78	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
79	6	5	6	6	5,75	5	5	3	4,33
80	5	5	6	6	5,5	5	5	3	4,33
81	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
82	5	6	5	5	5,25	5	5	5	5,00
83	6	6	6	6	6	5	5	6	5,33
84	4	4	4	5	4,25	5	5	5	5,00
85	3	3	4	3	3,25	4	4	3	3,67
86	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
87	5	6	6	5	5,5	5	6	6	5,67
88	6	6	6	6	6	6	5	6	5,67
89	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
90	6	6	5	5	5,5	4	3	3	3,33
91	6	6	6	6	6	5	5	5	5,00
92	5	5	5	6	5,25	5	5	6	5,33
93	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
94	5	5	4	5	4,75	5	4	5	4,67
95	5	5	4	4	4,5	5	5	5	5,00
96	6	6	6	5	5,75	5	6	5	5,33
97	5	6	6	6	5,75	5	5	5	5,00
98	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
99	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
100	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00
101	3	6	5	5	4,75	5	5	3	4,33
102	6	6	6	5	5,75	6	6	6	6,00
103	5	6	5	5	5,25	5	6	6	5,67
104	5	5	4	5	4,75	5	5	5	5,00
105	6	6	6	6	6	6	6	6	6,00

NO	KEMAMPUAN AKSES (X2)					KEINOVATIFAN TEKNOLOGI (X3)			
	X2A	X2B	X2C	X2D	Mean	X3A	X3B	X3C	Mean
106	6	6	5	5	5,5	5	5	5	5,00
107	5	4	5	4	4,5	5	5	4	4,67
108	4	5	5	6	5	6	5	5	5,33
109	4	4	4	4	4	4	4	4	4,00
110	5	5	4	5	4,75	5	5	3	4,33
111	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
112	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
113	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
114	5	6	5	5	5,25	5	6	6	5,67
115	4	4	4	4	4	4	4	4	4,00
116	5	5	5	6	5,25	5	5	5	5,00
117	6	5	5	6	5,5	6	5	5	5,33
118	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
119	5	5	5	6	5,25	5	5	5	5,00
120	5	5	5	5	5	5	5	5	5,00
121	5	5	5	5	5	4	4	4	4,00
122	6	5	5	6	5,5	6	6	5	5,67
123	6	6	6	6	6	5	5	5	5,00
124	5	6	5	6	5,5	5	6	5	5,33
125	6	5	5	6	5,5	6	5	4	5,00
126	4	4	4	4	4	5	5	5	5,00
127	5	6	6	6	5,75	5	5	6	5,33
128	6	5	5	5	5,25	6	5	6	5,67
129	5	5	5	6	5,25	4	4	4	4,00
130	5	5	5	6	5,25	5	5	5	5,00

NO	FAKTOR SOSIAL (X4)					PENINGKATAN EFEKTIVITAS (X5)				
	X4A	X4B	X4C	X4D	Mean	X5A	X5B	X5C	X5D	Mean
1	6	6	6	5	5,75	6	6	6	6	6
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	5	5	4	2	4	5	4	4	4	4,25
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	4	4,5	5	2	2	3	3
6	3	3	5	5	4	4	4	4	4	4
7	4	5	4	5	4,5	4	4	4	4	4
8	5	6	5	6	5,5	5	6	5	5	5,25
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
10	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
11	4	3	6	1	3,5	5	5	6	5	5,25
12	6	5	6	6	5,75	6	5	5	5	5,25
13	2	1	6	3	3	6	5	5	4	5
14	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3,5
15	6	5	5	5	5,25	5	5	5	5	5
16	6	6	6	6	6	4	4	4	2	3,5
17	6	6	6	6	6	4	4	4	2	3,5
18	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
19	5	5	5	5	5	6	4	2	2	3,5
20	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
21	4	4	5	4	4,25	5	4	6	6	5,25
22	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3,25
23	5	5	4	5	4,75	5	4	4	4	4,25
24	5	4	4	4	4,25	4	4	4	4	4
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
26	5	5	4	5	4,75	4	2	3	4	3,25
27	5	5	5	5	5	5	3	2	2	3
28	5	5	4	3	4,25	4	4	4	4	4
29	5	5	4	5	4,75	4	4	4	4	4
30	4	5	5	5	4,75	5	5	5	4	4,75
31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
32	6	5	5	5	5,25	5	6	6	6	5,75
33	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
34	5	3	3	3	3,5	3	3	3	3	3
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

NO	FAKTOR SOSIAL (X4)					PENINGKATAN EFEKTIVITAS (X5)				
	X4A	X4B	X4C	X4D	Mean	X5A	X5B	X5C	X5D	Mean
36	5	4	4	4	4,25	4	2	2	2	2,5
37	5	5	6	6	5,5	4	5	5	5	4,75
38	4	4	5	5	4,5	4	4	4	4	4
39	5	4	4	5	4,5	4	4	4	4	4
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
41	6	5	5	6	5,5	5	6	5	6	5,5
42	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
43	5	5	4	4	4,5	4	2	3	3	3
44	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3,25
45	6	5	6	6	5,75	5	6	6	5	5,5
46	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4,25
47	4	5	6	6	5,25	5	5	3	4	4,25
48	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
49	6	6	6	6	6	5	3	3	4	3,75
50	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
51	5	5	6	2	4,5	4	2	2	2	2,5
52	6	5	5	5	5,25	5	5	6	6	5,5
53	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
54	3	4	5	5	4,25	5	3	3	3	3,5
55	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
56	5	4	5	5	4,75	5	4	5	5	4,75
57	5	5	5	4	4,75	3	3	3	3	3
58	6	3	6	6	5,25	5	3	2	2	3
59	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
60	5	5	5	5	5	2	5	5	5	4,25
61	5	5	4	5	4,75	4	3	3	3	3,25
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
63	5	5	4	5	4,75	5	5	5	4	4,75
64	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
65	4	4	5	4	4,25	4	4	4	4	4
66	5	4	5	5	4,75	4	4	4	4	4
67	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
68	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4,25
69	5	5	6	5	5,25	5	4	5	4	4,5
70	5	5	5	5	5	6	3	3	3	3,75

NO	FAKTOR SOSIAL (X4)					PENINGKATAN EFEKTIVITAS (X5)				
	X4A	X4B	X4C	X4D	Mean	X5A	X5B	X5C	X5D	Mean
71	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
72	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
73	6	6	6	6	6	5	5	5	5	5
74	6	3	5	5	4,75	5	6	6	6	5,75
75	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
76	5	5	5	4	4,75	5	5	5	4	4,75
77	4	5	4	4	4,25	4	4	5	4	4,25
78	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
79	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4,25
80	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4,25
81	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
82	5	4	4	4	4,25	4	4	4	4	4
83	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5
84	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4,5
85	2	2	4	4	3	6	3	4	3	4
86	5	4	5	5	4,75	6	6	6	6	6
87	4	4	5	4	4,25	5	5	5	5	5
88	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
89	5	5	5	4	4,75	5	4	4	4	4,25
90	6	6	5	6	5,75	5	5	5	5	5
91	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
92	4	4	4	5	4,25	3	3	3	3	3
93	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4,25
94	6	4	5	5	5	5	4	4	6	4,75
95	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
96	4	4	4	5	4,25	5	5	5	6	5,25
97	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4,25
98	5	5	6	6	5,5	5	5	5	5	5
99	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
100	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
101	3	4	6	5	4,5	5	5	6	4	5
102	6	6	6	5	5,75	6	5	5	4	5
103	6	5	6	5	5,5	6	5	5	5	5,25
104	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
105	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6

NO	FAKTOR SOSIAL (X4)					PENINGKATAN EFEKTIVITAS (X5)				
	X4A	X4B	X4C	X4D	Mean	X5A	X5B	X5C	X5D	Mean
106	6	6	6	6	6	5	5	5	5	5
107	4	5	5	5	4,75	5	6	4	5	5
108	5	5	5	4	4,75	5	5	5	4	4,75
109	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
110	2	3	3	4	3	5	4	5	6	5
111	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
112	6	5	6	4	5,25	5	5	5	4	4,75
113	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
114	6	6	6	5	5,75	6	5	4	5	5
115	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
116	5	5	6	3	4,75	5	5	5	5	5
117	6	5	6	6	5,75	6	5	6	5	5,5
118	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
119	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
120	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
121	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4,25
122	5	6	5	6	5,5	5	6	6	5	5,5
123	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
124	5	5	6	4	5	5	5	6	6	5,5
125	5	6	5	6	5,5	5	5	6	5	5,25
126	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
127	5	6	6	5	5,5	5	5	5	5	5
128	6	6	5	6	5,75	6	5	6	5	5,5
129	4	5	6	6	5,25	6	6	5	6	5,75
130	6	6	6	5	5,75	4	4	4	4	4

NO	KECEPATAN PERSETUJUAN PINJAMAN (X6)					Mean
	X6A	X6B	X6C	X6D	X6E	
1	6	6	6	5	5	5,6
2	5	5	5	5	5	5
3	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5
5	4	4	4	4	4	4
6	4	4	4	4	4	4
7	5	5	5	5	5	5
8	5	4	5	5	5	4,8
9	5	5	5	5	5	5
10	4	5	5	5	5	4,8
11	6	5	5	6	4	5,2
12	6	6	6	6	6	6
13	4	5	4	6	5	4,8
14	4	4	4	4	4	4
15	5	5	5	5	5	5
16	4	4	4	4	4	4
17	4	4	4	4	4	4
18	5	5	5	5	5	5
19	6	6	6	6	6	6
20	5	5	5	5	5	5
21	6	6	6	6	6	6
22	3	3	3	4	4	3,4
23	4	3	4	3	4	3,6
24	4	4	5	4	5	4,4
25	5	5	5	5	5	5
26	4	4	4	4	4	4
27	5	5	4	3	4	4,2
28	4	4	4	5	5	4,4
29	4	4	4	4	4	4
30	5	5	4	5	5	4,8
31	5	5	5	5	5	5
32	6	5	5	5	6	5,4
33	3	3	3	3	3	3
34	4	4	3	4	3	3,6
35	5	5	5	5	5	5

NO	KECEPATAN PERSETUJUAN PINJAMAN (X6)					Mean
	X6A	X6B	X6C	X6D	X6E	
36	4	4	5	4	5	4,4
37	5	5	5	5	5	5
38	5	5	5	5	5	5
39	5	4	5	5	5	4,8
40	5	5	5	5	5	5
41	6	5	5	6	6	5,6
42	5	5	5	5	5	5
43	4	4	4	4	4	4
44	5	5	5	4	4	4,6
45	5	5	5	6	6	5,4
46	5	4	5	4	5	4,6
47	4	4	4	4	4	4
48	5	5	5	5	5	5
49	4	4	3	3	3	3,4
50	5	5	5	5	5	5
51	5	4	3	1	1	2,8
52	6	5	6	5	6	5,6
53	3	3	3	3	3	3
54	5	5	5	5	5	5
55	5	5	5	5	5	5
56	5	5	5	5	5	5
57	3	3	3	3	3	3
58	2	2	2	2	2	2
59	5	5	5	5	5	5
60	5	2	5	5	5	4,4
61	3	3	4	4	5	3,8
62	5	5	5	5	5	5
63	4	6	5	5	5	5
64	5	5	5	5	5	5
65	4	4	4	4	4	4
66	5	5	5	4	5	4,8
67	4	4	4	4	4	4
68	4	4	4	4	4	4
69	6	5	5	5	5	5,2
70	4	5	5	4	4	4,4

NO	KECEPATAN PERSETUJUAN PINJAMAN (X6)					
	X6A	X6B	X6C	X6D	X6E	Mean
71	4	4	4	4	4	4
72	5	5	5	5	5	5
73	5	5	5	5	5	5
74	6	6	6	6	6	6
75	6	5	5	6	5	5,4
76	2	1	2	2	4	2,2
77	5	5	5	5	5	5
78	5	5	5	5	5	5
79	4	4	4	4	4	4
80	4	4	4	4	4	4
81	6	6	6	6	6	6
82	3	3	3	4	4	3,4
83	5	5	5	5	5	5
84	3	5	5	4	5	4,4
85	4	4	3	2	3	3,2
86	6	6	6	6	6	6
87	5	5	5	5	5	5
88	6	6	5	5	5	5,4
89	5	5	5	5	4	4,8
90	5	5	5	5	5	5
91	5	5	5	5	5	5
92	4	4	4	3	4	3,8
93	5	5	5	5	5	5
94	6	6	5	6	5	5,6
95	4	4	5	4	5	4,4
96	6	5	5	5	5	5,2
97	5	5	5	4	4	4,6
98	5	5	5	5	5	5
99	6	6	6	6	6	6
100	4	3	4	4	4	3,8
101	6	5	6	4	4	5
102	5	6	5	6	5	5,4
103	6	5	6	6	5	5,6
104	5	5	5	5	5	5
105	6	6	6	6	6	6

NO	KECEPATAN PERSETUJUAN PINJAMAN (X6)					Mean
	X6A	X6B	X6C	X6D	X6E	
106	5	5	5	5	5	5
107	5	4	5	4	5	4,6
108	4	5	4	5	5	4,6
109	5	5	5	5	5	5
110	6	5	6	5	5	5,4
111	5	5	5	5	5	5
112	5	5	5	5	5	5
113	4	4	4	4	4	4
114	5	6	6	5	6	5,6
115	5	5	5	5	5	5
116	5	5	5	5	5	5
117	6	5	6	5	6	5,6
118	5	5	5	5	5	5
119	5	6	5	6	5	5,4
120	5	5	5	5	5	5
121	5	5	5	5	5	5
122	6	6	5	5	5	5,4
123	5	5	5	5	5	5
124	5	6	6	6	6	5,8
125	5	5	6	5	5	5,2
126	5	5	5	5	5	5
127	6	6	6	6	6	6
128	6	5	6	6	6	5,8
129	6	6	6	6	5	5,8
130	4	4	4	4	4	4

Lampiran 3

Karakteristik Responden

Gender

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	60	46.2	46.2	46.2
Perempuan	70	53.8	53.8	100.0
Total	130	100.0	100.0	

Grup Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 25 tah	34	26.2	26.2	26.2
> 55 tah	3	2.3	2.3	28.5
25 - 35	52	40.0	40.0	68.5
36 - 45	23	17.7	17.7	86.2
46 - 55	18	13.8	13.8	100.0
Total	130	100.0	100.0	

Jenis Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Agrobisnis	6	4.6	4.6	4.6
Cendera Mata	16	12.3	12.3	16.9
Fashion	26	20.0	20.0	36.9
Kosmetik / Tata Rias	7	5.4	5.4	42.3
Kuliner	26	20.0	20.0	62.3
Lainnya	6	4.6	4.6	66.9
Otomotif	8	6.2	6.2	73.1
Penginapan	11	8.5	8.5	81.5
Retail	18	13.8	13.8	95.4
Teknologi	6	4.6	4.6	100.0
Total	130	100.0	100.0	

Grup Lama Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 5 tahun	75	57.7	57.7	57.7
> 10 tahun	14	10.8	10.8	68.5
5 - 10 tahun	41	31.5	31.5	100.0
Total	130	100.0	100.0	

Wilayah Berdirinya Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Kabupaten Bantul	23	17.7	17.7	17.7
Kabupaten Gunung Kidul	19	14.6	14.6	32.3
Kabupaten Kulon Progo	14	10.8	10.8	43.1
Kabupaten Sleman	40	30.8	30.8	73.8
Kota Yogyakarta	34	26.2	26.2	100.0
Total	130	100.0	100.0	

Apakah Anda sudah mengenal "*Financial technology*" sebelumnya?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sudah	130	100.0	100.0	100.0

Apakah Anda menggunakan produk *Financial technology* dalam menjalankan usaha?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ya	130	100.0	100.0	100.0

Berapa kali Anda menggunakan produk/aplikasi *Financial technology* dalam satu minggu?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5-10 kali	42	32.3	32.3	32.3
Kurang dari 5 kali	43	33.1	33.1	65.4
Lebih dari 10 kali	45	34.6	34.6	100.0
Total	130	100.0	100.0	

Lampiran 4

Uji Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MEAN_INTENSI PENGUNAAN	130	4.0	6.0	5.258	.5680
MEAN_PERSONALISASI	130	2.75	6.00	5.0827	.53228
MEAN_KEMAMPUAN_AKS ES	130	3.25	6.00	5.1346	.57832
MEAN_KEINOVATIFANTEK NOLOGI	130	3.33	6.00	5.0436	.56206
MEAN_FAKTOR_SOSIAL	130	3.00	6.00	4.9077	.62190
MEAN_PENINGKATAN_EF EKTIVITAS	130	2.50	6.00	4.5365	.83707
MEAN_KECEPATAN_PER SETUJUAN_PINJAMAN	130	2.0	6.0	4.748	.7909
Valid N (listwise)	130				



Lampiran 5

Uji Validitas

Correlations

		Y1	Y2
Y1	Pearson Correlation	1	.849**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	130	130
Y2	Pearson Correlation	.849**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	130

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X1A	X1B	X1C	X1D
X1A	Pearson Correlation	1	.863**	.727**	.589**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	130	130	130	130
X1B	Pearson Correlation	.863**	1	.772**	.688**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	130	130	130	130
X1C	Pearson Correlation	.727**	.772**	1	.644**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	130	130	130	130
X1D	Pearson Correlation	.589**	.688**	.644**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	130	130	130	130

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X2A	X2B	X2C	X2D
X2A	Pearson Correlation	1	.739**	.515**	.653**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	130	130	130	130
X2B	Pearson Correlation	.739**	1	.597**	.776**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	130	130	130	130
X2C	Pearson Correlation	.515**	.597**	1	.415**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	130	130	130	130
X2D	Pearson Correlation	.653**	.776**	.415**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	130	130	130	130

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X3A	X3B	X3C
X3A	Pearson Correlation	1	.719**	.724**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	130	130	130
X3B	Pearson Correlation	.719**	1	.691**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	130	130	130
X3C	Pearson Correlation	.724**	.691**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	130	130	130

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X4A	X4B	X4C	X4D
X4A	Pearson Correlation	1	.639**	.504**	.432**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	130	130	130	130
X4B	Pearson Correlation	.639**	1	.472**	.645**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	130	130	130	130
X4C	Pearson Correlation	.504**	.472**	1	.501**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	130	130	130	130
X4D	Pearson Correlation	.432**	.645**	.501**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	130	130	130	130

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X5A	X5B	X5C	X5D
X5A	Pearson Correlation	1	.703**	.685**	.687**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	130	130	130	130
X5B	Pearson Correlation	.703**	1	.939**	.889**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	130	130	130	130
X5C	Pearson Correlation	.685**	.939**	1	.929**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	130	130	130	130
X5D	Pearson Correlation	.687**	.889**	.929**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	130	130	130	130

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		X6A	X6B	X6C	X6D	X6E
X6A	Pearson Correlation	1	.843**	.829**	.733**	.725**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	130	130	130	130	130
X6B	Pearson Correlation	.843**	1	.871**	.807**	.797**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	130	130	130	130	130
X6C	Pearson Correlation	.829**	.871**	1	.826**	.898**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	130	130	130	130	130
X6D	Pearson Correlation	.733**	.807**	.826**	1	.868**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	130	130	130	130	130
X6E	Pearson Correlation	.725**	.797**	.898**	.868**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	130	130	130	130	130

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



Lampiran 6

Uji Reliabilitas

- a. Reliabilitas Intensi Penggunaan (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.826	2

- b. Reliabilitas Personalisasi (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.787	4

- c. Reliabilitas Kemampuan Akses (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.809	4

- d. Reliabilitas Keinovatifan Teknologi (X3)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.773	3

- e. Reliabilitas Faktor Sosial

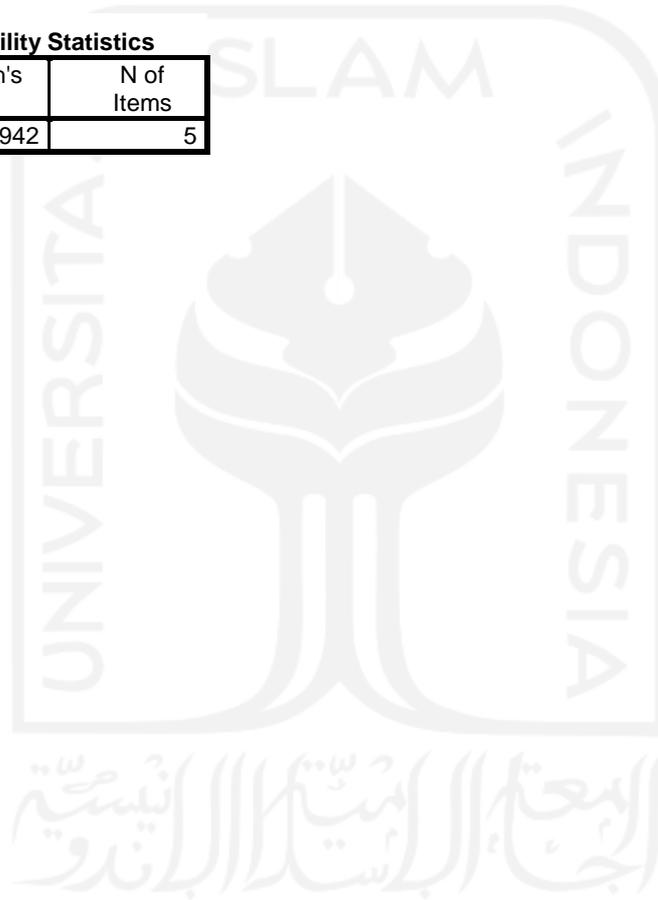
Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.781	4

f. Reliabilitas Peningkatan Efektivitas (X5)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.893	4

g. Reliabilitas Kecepatan Persetujuan Pinjaman (X6)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.942	5



Lampiran 7

Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		130
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.41089670
Most Extreme Differences	Absolute	.067
	Positive	.067
	Negative	-.054
Test Statistic		.067
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- This is a lower bound of the true significance.



Lampiran 8

Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

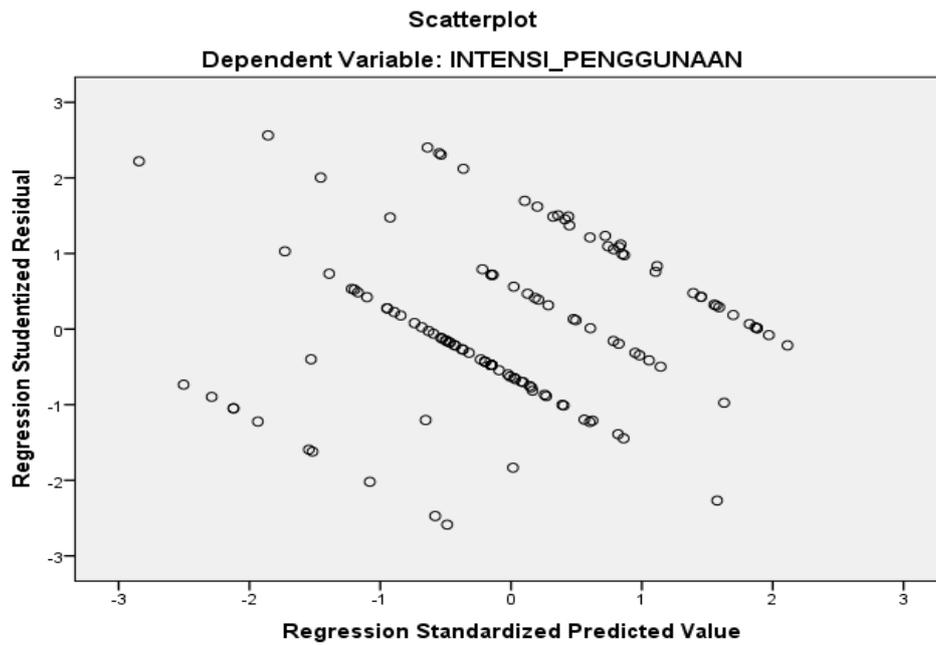
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.218	.450		2.709	.008		
PERSONALISASI	.227	.086	.213	2.631	.010	.650	1.538
KEMAMPUAN_AKSES	.498	.082	.507	6.100	.000	.617	1.621
KEINOVATIFAN_TEKNOLOGI	.049	.084	.048	.579	.564	.615	1.626
FAKTOR_SOSIAL	.004	.067	.004	.057	.954	.790	1.265
PENINGKATAN_EFEKTIVITAS	.114	.066	.168	1.734	.085	.453	2.206
KECEPATAN_PERSetujuan_PINJAMAN	-.095	.069	-.132	-1.375	.172	.459	2.177

a. Dependent Variable: INTENSI_PENGGUNAAN



Lampiran 9

Uji Heterokedastisitas



Lampiran 10

Uji Regresi Linear Berganda

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.690 ^a	.477	.451	.421

a. Predictors: (Constant), KECEPATAN_PERSETUJUAN_PINJAMAN, PERSONALISASI, FAKTOR_SOSIAL, KEMAMPUAN_AKSES, KEINOVATIFAN_TEKNOLOGI, PENINGKATAN_EFEKTIVITAS

b. Dependent Variable: INTENSI_PENGGUNAAN

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	19.837	6	3.306	18.672	.000 ^b
Residual	21.780	123	.177		
Total	41.617	129			

a. Dependent Variable: INTENSI_PENGGUNAAN

b. Predictors: (Constant), KECEPATAN_PERSETUJUAN_PINJAMAN, PERSONALISASI, FAKTOR_SOSIAL, KEMAMPUAN_AKSES, KEINOVATIFAN_TEKNOLOGI, PENINGKATAN_EFEKTIVITAS

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.218	.450		2.709	.008		
PERSONALISASI	.227	.086	.213	2.631	.010	.650	1.538
KEMAMPUAN_AKSES	.498	.082	.507	6.100	.000	.617	1.621
KEINOVATIFAN_TEKNOLOGI	.049	.084	.048	.579	.564	.615	1.626
FAKTOR_SOSIAL	.004	.067	.004	.057	.954	.790	1.265
PENINGKATAN_EFEKTIVITAS	.114	.066	.168	1.734	.085	.453	2.206
KECEPATAN_PERSETUJUAN_PINJAMAN	-.095	.069	-.132	-1.375	.172	.459	2.177

a. Dependent Variable: INTENSI_PENGGUNAAN

