

**ANALISIS PENENTU KEPUTUSAN PEMBERIAN PINJAMAN
CALON INVESTOR PADA *PLATFORM PEER-TO-PEER*
LENDING DI INDONESIA**



SKRIPSI

Ditulis Oleh:

Nama : Dzaki Hafids Nur Ardianto
Nomor Mahasiswa : 18311031
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2022

**ANALISIS PENENTU KEPUTUSAN PEMBERIAN PINJAMAN CALON
INVESTOR PADA PLATFORM PEER-TO-PEER LENDING DI
INDONESIA**

SKRIPSI

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

Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Ditulis Oleh:

Nama: Dzaki Hafids Nur Ardianto

Nomor Mahasiswa: 18311031

Jurusan: Manajemen

Bidang Konsentrasi: Keuangan

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2022

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Dengan ini saya menyatakan bahwa 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 oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima konsekuensi/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 12 Januari 2022



Penulis,

(Dzakri Hafids Nur Ardianto)

**ANALISIS PENENTU KEPUTUSAN PEMBERIAN PINJAMAN CALON
INVESTOR PADA PLATFORM PEER-TO-PEER LENDING DI
INDONESIA**

SKRIPSI

Ditulis Oleh:

Nama: Dzaki Hafids Nur Ardianto

Nomor Mahasiswa: 18311031

Jurusan: Manajemen

Bidang Konsentrasi: Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal, 12 Januari 2022

Dosen Pembimbing,



(Abdur Rafik, SE., M.Sc., CSA.)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**ANALISIS PENENTU KEPUTUSAN PEMBERIAN PINJAMAN CALON
INVESTOR PADA PLATFORM PEER-TO-PEER LENDING DI
INDONESIA**

Disusun Oleh : Dzaki Hafids Nur Ardianto

Nomor Mahasiswa : 18311031

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Jumat, 28 Januari 2022

Penguji/Pembimbing Tugas Akhir : Abdur Rafik, SE., M.Sc.,



Penguji : Dr. Drs. Sutrisno, M.M.



Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D

MOTTO

“Bismillah first, di dunia ini kita cuma numpang lewat.”

(Dzaki Hafids Nur Ardianto)

Dan tidaklah sama kebaikan dengan kejahatan. Tolaklah (kejahatan itu) dengan cara yang lebih baik, sehingga orang yang ada rasa permusuhan antara kamu dan dia akan seperti teman yang setia.

(Q.S. Fussilat ayat 34)

الجمهورية الإسلامية اندونيسية

HALAMAN PERSEMBAHAN

Saya persembahkan karya ilmiah ini untuk:

Bapak Purnomo dan Ibu Siti Mardiah

Sebagai orang tua penulis yang telah mendidik dan membesarkan penulis dengan penuh rasa kasih sayang dan kesabaran yang tiada tanding, sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di bangku perkuliahan dengan tepat waktu sesuai dengan apa yang diharapkan oleh orang tua penulis. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat untuk kehidupan di kemudian hari.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah rabbil'alamin, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu wa ta'ala atas segala limpahan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, karena hal itulah penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Penentu Keputusan Pemberian Pinjaman Calon Investor pada Platform Peer-to-peer Lending di Indonesia”**.

Tugas akhir berupa skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat akademis untuk memenuhi dan mencapai gelar kesarjanaan Strata-1 Sarjana Manajemen pada jurusan Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan berupa bimbingan, motivasi dan do'a selama proses penulisan karya ilmiah skripsi ini. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Allah Subhanahu wa ta'ala, atas segala limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga selalu diberikan kelancaran dan kemudahan dalam menyusun skripsi ini.
2. Rasulullah Muhammad ﷺ, sebagai suri tauladan terbaik bagi umat muslim hingga akhir zaman.

3. Orang tua tercinta, Ayah dan Ibu, yang telah mendidik dan membesarkan penulis dengan penuh kasih sayang serta selalu memberikan bimbingan, dorongan, semangat dan do'a yang tiada henti kepada penulis.
4. Bapak Abdur Rafik, SE., M.Sc., CSA., selaku dosen pembimbing skripsi penulis yang telah sangat berjasa dalam memberikan segala ilmu pengetahuan, serta kesabaran selama penulis menyusun skripsi, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Fathul Wahid, S.T., M.Sc, Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia, beserta seluruh jajaran pimpinan Universitas Islam Indonesia.
6. Bapak Jaka Sriyana, Dr., S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
7. Bapak Anjar Priyono, SE., M.Si., Ph.D., selaku Ketua Program Studi Manajemen Program Sarjana Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
8. Danny Ariesta Nur Ardianto, selaku kakak kandung penulis. Terimakasih atas dukungan, motivasi, dan keisengannya yang selalu diberikan kepada penulis.
9. Muhammad Rasyid Ghani, selaku teman kos penulis. Terimakasih atas dukungan, motivasi, dan senda gurau yang tiada henti-hentinya diberikan kepada penulis.

10. Ibu Eny selaku pemilik kos yang penulis tinggali. Terimakasih atas kesediaannya dalam memberikan fasilitas yang memadai untuk melewati segala lika-liku perkuliahan ini.
11. Rahmat, Avonzora, Rayhan, Faishal, Rakha, Satrio dan Kiki selaku sahabat sekaligus teman-teman geng penulis selama masa perkuliahan. Terimakasih atas semangat dan motivasi yang selalu diberikan kepada penulis.
12. Intan Renita, selaku teman dekat penulis dan rival IPK selama masa perkuliahan. Terimakasih atas motivasinya, semangatnya, dukungannya, do'anya, kecuekannya, dan segala momen yang benar-benar penulis tidak akan lupakan walau hanya beberapa kali saja.
13. Teman-teman dan sahabat-sahabat lainnya dari penulis lainnya. Terimakasih atas segala dukungan, motivasi, dan do'anya selama masa perkuliahan ini.
14. Warga RT03/RW29 Gejayan, Depok, Condongcatur, Sleman, DIY selaku tetangga penulis selama masa perkuliahan. Terimakasih atas kesediaan warga sekalian atas diterimanya saya sebagai bagian dari warga setempat dengan baik dan segala dukungannya selama masa perkuliahan ini.
15. Abang-abang Burjo, Mbak-mbak Olive, dan lainnya selaku penyedia bahan pangan penulis selama masa perkuliahan ini. Terimakasih atas segala hidangan yang membuat pikiran saya selalu jernih dan terhindar dari kelaparan dari pagi sampai malam.

16. Tsuburaya Productions dan Toei Company selaku pemegang hak cipta serial superhero Jepang. Terimakasih atas karya-karya yang telah diproduksi. Seluruh karya tersebut sangat membantu penulis dalam mengatasi kejenuhan setiap minggunya.

17. Kepada seluruh responden yang telah bersedia untuk berpartisipasi dalam kelancaran penyusunan skripsi ini.

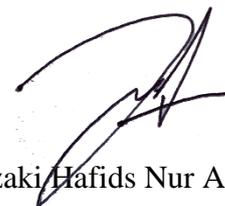
18. Manajemen 2018, selaku teman seperjuangan penulis selama berkuliah di S1 Manajemen FBE UII. Terimakasih atas segala momen-momen yang telah kita lalui bersama, baik saat suka, duka, luring maupun daring. Semoga kalian semua diberikan kelancaran dan keberkahan dalam segala urusan.

Penulis berharap semoga dengan dibuatnya skripsi ini akan dapat digunakan untuk kepentingan yang baik oleh seluruh pihak. Dikarenakan keterbatasan penulis dalam penyusunan skripsi ini, maka penulis akan mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya atas kritik dan saran yang dapat digunakan untuk mengembangkan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 12 Januari 2022

Penulis



Dzaki Hafids Nur Ardianto

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI.....	iv
MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
ABSTRAK.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	9
1.5 Manfaat Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
2.1 Pengertian Financial Technology (Fintech)	13
2.1.1 Regulasi Fintech di Indonesia.....	13
2.1.2 Jenis-jenis Financial Technology (Fintech)	24

2.2 Peer-to-peer (P2P) Lending.....	26
2.2.1 Kelebihan dan Kekurangan Peer-to-peer Lending.....	29
2.2.2 Cara Kerja Peer-to-peer Lending.....	32
2.3 Faktor-faktor yang Memengaruhi Keputusan Pemberian Pinjaman pada Platform P2P Lending.....	34
2.3.1 Usia Peminjam.....	35
2.3.2 Jangka Waktu Peminjaman.....	36
2.3.3 Tujuan Peminjaman.....	36
2.3.4 Dokumen yang Terverifikasi dari Pihak Peminjam.....	37
2.3.5 Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana.....	38
2.3.6 Perbedaan Gender.....	38
2.3.7 Penampilan yang Terpercaya.....	39
2.3.8 Kesamaan Wilayah (Geografis)	39
2.3.9 Jaringan Sosial.....	40
2.3.10 Persepsi Risiko (<i>Perceived Risk</i>)	40
2.4 Penelitian Terdahulu.....	41
2.5 Hipotesis Penelitian.....	46
2.5.1 Pengaruh Usia Peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	46
2.5.2 Pengaruh Jangka Waktu Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	47
2.5.3 Pengaruh Tujuan Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	48

2.5.4 Pengaruh Dokumen yang Terverifikasi dari Pihak Peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	49
2.5.5 Pengaruh Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	51
2.5.6 Pengaruh Perbedaan Gender terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	52
2.5.7 Pengaruh Penampilan yang Terpercaya terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	53
2.5.8 Pengaruh Kesamaan Wilayah (Geografis) terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	54
2.5.9 Pengaruh Jaringan Sosial terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	55
2.5.10 Pengaruh Persepsi Risiko (<i>Perceived Risk</i>) terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	56
2.6 Kerangka Penelitian.....	57
BAB III METODE PENELITIAN.....	58
3.1 Strategi Penelitian.....	58
3.2 Populasi dan Sampel.....	58
3.2.1 Populasi.....	58
3.2.2 Sampel.....	59
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	59
3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	60
3.5 Teknik Analisis Data.....	73
3.5.1 Uji Validitas.....	73

3.5.2 Uji Reliabilitas.....	74
3.5.3 Pengujian Hipotesis.....	75
3.5.3.1 Regresi Linear Berganda.....	75
a. Uji F.....	76
b. Uji t.....	77
3.5.3.2 Regresi Logistik Biner.....	77
a. Regresi Logistik Biner Simultan.....	78
b. Regresi Logistik Biner Parsial.....	79
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	81
4.1 Hasil Pengumpulan Data.....	81
4.2 Deskripsi Responden.....	82
4.2.1 Berdasarkan Jenis Kelamin.....	82
4.2.2 Berdasarkan Usia.....	83
4.2.3 Berdasarkan Pekerjaan.....	84
4.2.4 Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	85
4.2.5 Berdasarkan Pendapatan per Bulan.....	86
4.2.6 Berdasarkan Domisili Saat Ini.....	87
4.2.7 Berdasarkan Status Pernikahan.....	88
4.3 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian.....	88
4.4 Uji Instrumen Penelitian.....	95
4.4.1 Uji Validitas.....	95
4.4.2 Uji Reliabilitas.....	96

4.5 Hasil Pengujian Hipotesis.....	97
4.5.1 Regresi Linear Berganda.....	97
4.5.1.1 Uji F.....	97
4.5.1.2 Uji t.....	98
4.5.2 Regresi Logistik Biner	102
4.5.2.1 Regresi Logistik Biner Simultan.....	103
4.5.2.2 Regresi Logistik Biner Parsial.....	104
4.6 Pembahasan Hasil.....	106
4.6.1 Pengaruh Usia Peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.	109
4.6.2 Pengaruh Jangka Waktu Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	110
4.6.3 Pengaruh Tujuan Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	111
4.6.4 Pengaruh Dokumen Terverifikasi dari pihak peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	112
4.6.5 Pengaruh Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	113
4.6.6 Pengaruh Perbedaan Gender terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	114
4.6.7 Pengaruh Penampilan yang Terpercaya terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	115
4.6.8 Pengaruh Kesamaan Wilayah terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	116

4.6.9 Pengaruh Jaringan Sosial terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	117
4.6.10 Pengaruh Persepsi Risiko terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman.....	118
BAB V PENUTUP.....	119
5.1 Kesimpulan.....	119
5.2 Kontribusi dan Implikasi.....	120
5.2.1 Kontribusi Penelitian.....	120
5.2.2 Implikasi Penelitian.....	121
5.3 Keterbatasan dan Saran Pengembangan Teoritis.....	124
5.4 Saran.....	125
DAFTAR PUSTAKA.....	127
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	138

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perkembangan <i>fintech</i> dari tahun 2016 hingga 2018.....	16
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	41
Tabel 3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	60
Tabel 3.2 Rentang Nilai Uji Reliabilitas.....	74
Tabel 4.1 Klasifikasi Pengumpulan Data.....	81
Tabel 4.2 Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin.....	82
Tabel 4.3 Klasifikasi Berdasarkan Usia.....	83
Tabel 4.4 Klasifikasi Berdasarkan Pekerjaan.....	84
Tabel 4.5 Klasifikasi Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	85
Tabel 4.6 Klasifikasi Berdasarkan Pendapatan per Bulan.....	86
Tabel 4.7 Klasifikasi Berdasarkan Domisili Saat Ini.....	87
Tabel 4.8 Klasifikasi Berdasarkan Status Pernikahan.....	88
Tabel 4.9 Hasil Analisis Deskriptif (Skala Likert)	89
Tabel 4.10 Hasil Analisis Deskriptif (Skala Guttman)	93
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas.....	95
Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas.....	96
Tabel 4.13 Uji Statistik F.....	98
Tabel 4.14 Uji Statistik t (Dana yang Bersedia Dialokasikan)	99
Tabel 4.15 Uji Statistik t (Imbal Hasil yang Diharapkan)	100
Tabel 4.16 Perbandingan $-2 \text{ Log likelihood}$	103
Tabel 4.17 <i>Omnibus Tests of Model Coefficients</i>	103
Tabel 4.18 Uji Signifikansi Parameter secara Parsial.....	104
Tabel 4.19 Hasil Pengujian Hipotesis.....	106

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Rekening <i>Lender</i> Januari-Agustus 2021.....	3
Gambar 1.2 Rekening <i>Borrower</i> Januari-Agustus 2021.....	4
Gambar 2.1 Kerangka Penelitian.....	57



ABSTRAK

Artikel ini mencoba untuk mengungkap beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan calon pemberi pinjaman (investor) dalam melakukan investasi pada layanan *Peer-to-peer* (P2P) *lending* di Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan cara mendistribusikan kuesioner secara tidak langsung kepada para pengguna salah satu atau beberapa layanan perbankan. Terdapat 230 kuesioner yang dapat diolah pada penelitian ini. Hasil dari penelitian ini mengungkapkan bahwa usia peminjam, tujuan peminjaman berupa pendidikan, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, perbedaan *gender*, dan penampilan yang terpercaya berpengaruh signifikan positif terhadap niat dalam meminjamkan. Hasil berikutnya mengungkapkan bahwa jangka waktu peminjaman, tujuan peminjaman berupa UMKM dan pernikahan, perbedaan *gender*, dan kesamaan wilayah berpengaruh signifikan positif terhadap dana yang bersedia dialokasikan, tetapi dokumen terverifikasi berupa profil media sosial berpengaruh signifikan negatif terhadap dana yang bersedia dialokasikan. Hasil terakhir mengungkapkan bahwa jangka waktu peminjaman, dan tujuan peminjaman berupa UMKM berpengaruh signifikan positif terhadap imbal hasil yang diharapkan, tetapi dokumen terverifikasi berupa kartu identitas berpengaruh signifikan negatif terhadap imbal hasil yang diharapkan. Penelitian ini dapat digunakan oleh regulator sebagai pihak pengawas dalam pelaksanaan, penyedia layanan P2P *lending* sebagai entitas atau perusahaan penyedia layanan, pihak peminjam sebagai konsumen sekaligus pengguna layanan P2P *lending*.

Kata kunci: *Financial Technology*, *Peer-to-peer Lending*, Atribut peminjam, Keputusan Pemberian Pinjaman, Indonesia

BAB I

PENDAHULUAN

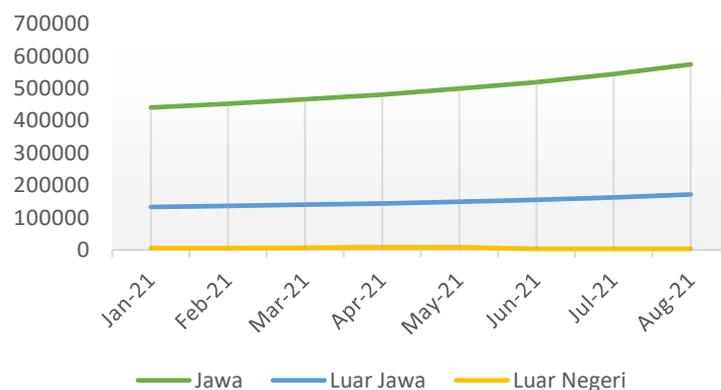
1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat saat ini yang didominasi oleh teknologi informasi yang semakin canggih, maka munculah suatu tuntutan hidup yang harus serba cepat, efektif, dan efisien, salah satunya dalam bidang keuangan. Kehadiran teknologi keuangan atau *fintech* (*financial technology*) di tengah kehidupan saat ini telah membuat kebutuhan hidup masyarakat dalam bidang keuangan dapat terpenuhi dengan lebih mudah dan lebih cepat. *Fintech* dapat diartikan sebagai suatu bentuk penggabungan seluruh sektor teknologi pada bidang keuangan yang digunakan untuk memfasilitasi kegiatan jual beli dan aktivitas bisnis dalam bentuk layanan untuk penggunaannya (Ion dan Alexandra, 2016). Revolusi *fintech* didorong oleh gelombang *start-up* dengan model bisnis dan pendapatan baru yang inovatif, produk dan layanan baru, serta mengubah keuangan menjadi lebih baik secara global (Chishti dan Barberis, 2016). Perusahaan *fintech* menawarkan kepada pengguna berbagai layanan keuangan yang dulunya merupakan bisnis bank secara eksklusif. *Fintech* menawarkan pilihan baru bagi konsumen dalam melakukan aktivitas pembayaran, pengiriman uang, intermediasi dana, investasi, *crowdfunding*, dan bahkan bisa dalam mendapatkan rekomendasi investasi secara otomatis melalui teknologi kecerdasan buatan (Kusuma dan Asmoro, 2020).

Salah satu layanan *fintech* yang menyediakan akses berinvestasi ataupun aktivitas pinjam meminjam dana adalah *peer-to-peer (P2P) lending*. *P2P lending* adalah suatu *platform* layanan pinjam meminjam berbasis *online* yang di mana investor dapat meminjamkan sejumlah uangnya kepada para peminjam individu maupun kelompok, serta tanpa melibatkan perantara lembaga keuangan (Lin et al., 2013). *P2P lending* di Indonesia telah diatur pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Hingga saat ini, telah terdapat tiga *startup P2P lending* yang mendominasi pasar di Indonesia, yaitu Modalku, Investree dan Amarnya (Rizal et al., 2018).

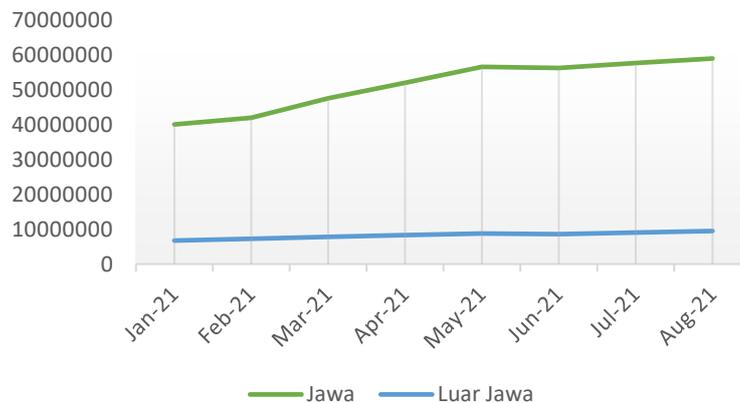
P2P lending hadir untuk mengurangi tingkat kesenjangan dalam hal akses peminjaman konvensional melalui bank maupun lembaga keuangan konvensional lainnya. Mekanisme dalam layanan *P2P lending* didasarkan pada permohonan pengajuan pinjaman oleh pihak peminjam yang telah memenuhi kriteria. Kemudian pengajuan tersebut ditempatkan pada layanan *P2P lending* dan selanjutnya ditawarkan kepada konsumen (investor) yang ingin berinvestasi untuk mendapatkan tingkat pengembalian sebaik mungkin (Stern et al., 2017). Selain itu, layanan *P2P lending* juga dapat menyediakan pinjaman dengan nominal yang kecil serta tanpa agunan (jaminan) yang di mana hal itu tentunya sangat menguntungkan bagi para pihak peminjam dan juga memiliki tingkat pengembalian (*return*) yang cukup tinggi bagi para investor. Pada akhirnya, layanan *P2P lending* ini dapat membantu masyarakat yang tidak terjangkau oleh fasilitas perbankan (*unbankable*) (Saksonova et al, 2017).

P2P *lending* merupakan salah satu produk *fintech* yang mengalami pertumbuhan paling pesat di Indonesia. Hal ini dikarenakan tingginya tingkat kebutuhan dana oleh masyarakat yang *unbankable* (Rizal et al., 2018). Bagi masyarakat Indonesia, layanan P2P *lending* telah banyak diminati dengan berbagai macam alasan. Kemudahan dan singkatnya waktu dalam bertransaksi menjadi salah satu alasannya. Bagi pihak peminjam, hal tersebut tentunya sangat menguntungkan jika dibandingkan dengan melakukan peminjaman dana melalui lembaga keuangan konvensional yang prosesnya lebih memakan waktu. Meningkatnya minat masyarakat terhadap layanan P2P *lending* telah terbukti dari data rekening pemberi pinjaman (*lender*) dan rekening peminjam (*borrower*) yang cenderung naik sepanjang awal tahun 2021 hingga Agustus 2021, baik *lender* yang berada di area Jawa, Luar Jawa, serta Luar Negeri, dan *borrower* yang berada di area Jawa, serta Luar Jawa seperti yang tersaji pada Gambar 1. dan Gambar 2.



Gambar 1.1 Rekening *Lender* Januari-Agustus 2021

Sumber: Statistik *Fintech* OJK (2021)



Gambar 1.2 Rekening *Borrower* Januari-Agustus 2021

Sumber: Statistik *Fintech* OJK (2021)

P2P *lending* menempati posisi yang cukup populer pada layanan *fintech* di Indonesia. Layanan tersebut memberikan fasilitas yang dapat mempertemukan antara pihak pemberi pinjaman dengan pihak peminjam melalui media berbasis digital (Phan et al., 2019). Hingga bulan Agustus 2021, telah terdapat 116 *fintech* P2P *lending* yang telah terdaftar dan memiliki izin dari OJK dengan rincian 107 penyelenggara P2P *lending* konvensional dan 9 penyelenggara P2P *lending* syariah. Dana yang telah dialokasikan melalui layanan P2P *lending* tumbuh sebesar 59,38 % dari Rp 9.384,41 miliar menjadi Rp 14.957 miliar dalam kurun waktu 7 bulan, dari Januari 2021 hingga Agustus 2021. Pada periode yang sama pula, jumlah rekening pemberi pinjaman juga tumbuh sebesar 29,4 % dari 578.907 rekening menjadi 749.175 rekening.

Pendanaan dari layanan P2P *lending* menawarkan tingkat suku bunga atau imbal hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan layanan produk dari bank konvensional. (Nugraha, 2020). Dengan tingkat imbal hasil yang lebih besar, maka

risiko yang ditanggung juga akan semakin besar. Hal ini sejalan dengan prinsip investasi, yaitu “*high-risk, high-return*”. Oleh karena itu, investor akan sangat bergantung pada informasi-informasi yang diungkapkan oleh pihak peminjam mengenai rincian alokasi peminjaman serta data diri mereka di layanan P2P *lending*. Untuk mengurangi risiko pemalsuan data, layanan P2P *lending* harus membuat seleksi ketat terhadap pihak peminjam yang ingin memanfaatkan layanan ini. Beberapa hal yang sekiranya sangat menjadi perhatian khusus yaitu mengenai data diri peminjam yang telah terverifikasi, rincian kontrak peminjaman dana, serta data riwayat peminjaman sebelumnya (Khan dan Xuan, 2021).

Investasi melalui layanan produk bank konvensional, seperti deposito memang menawarkan layanan dengan risiko yang jauh lebih aman daripada P2P *lending*. Akan tetapi, jika dilihat dari sudut pandang besaran persentase bunga/imal hasil, P2P *lending* jauh lebih unggul daripada layanan produk bank konvensional. Berdasarkan data dari salah satu bank BUMN di Indonesia (Bank Mandiri, 2021), suku bunga deposito rupiah dengan bunga dibayar bulanan dan saat jatuh tempo ataupun bunga dibayar di muka berkisar antara 2,46-2,6%, sedangkan untuk deposito USD dengan pembayaran bunga yang sama berkisar antara 0,15-0,3%. Untuk deposito rupiah, dana yang disetorkan berkisar antara kurang dari Rp100 juta hingga lebih dari Rp5 miliar, sedangkan untuk USD berkisar antara kurang dari USD100 ribu hingga lebih dari USD10 juta. Tenor yang ditawarkan dari produk deposito berkisar antara 1 hingga 24 bulan.

Penelitian terdahulu telah mengemukakan bahwa terdapat beberapa hal yang menjadi faktor pendorong keputusan investor dalam berinvestasi melalui

layanan P2P *lending*. Penelitian dari Khan dan Xuan, (2021) menyimpulkan bahwa jangka waktu pinjaman yang lebih lama, tujuan pendanaan berupa kartu kredit, dan usia peminjam memiliki dampak yang signifikan terhadap probabilitas pemberian pinjaman oleh pengguna layanan perbankan *online* pada layanan P2P *lending*. Kemudian, Lin et al. (2013) menemukan bahwa jaringan sosial dalam konteks ikatan persahabatan bertindak sebagai sinyal kualitas kredit yang baik. Hal itu membuat para investor memasukkan pertimbangan tersebut dalam keputusan pemberian pinjaman mereka. Dari sisi perbedaan *gender*, Chen et al. (2016) menyimpulkan bahwa peminjam dengan jenis kelamin wanita mempunyai probabilitas lebih tinggi untuk mendapatkan dana pinjaman. Hal ini disebabkan karena tingkat *default* (gagal bayar) yang lebih rendah daripada peminjam laki-laki. Sementara itu, dari faktor persepsi risiko (*perceived risk*), Thaker et al. (2019) menemukan bahwa *perceived risk* tidak berpengaruh terhadap keputusan pemberi pinjaman dalam memberikan pendanaan. Senada dengan penelitian Thaker et al. (2019), hasil penelitian Yang et al. (2015) menemukan bahwa *perceived risk* berhubungan negatif terhadap kepercayaan terhadap penggunaan layanan *fintech*. Hal itu disebabkan karena pengguna telah membangun kepercayaan yang kuat terlebih dahulu terhadap teknologi untuk menanggulangi risiko yang akan diterima nantinya.

Berdasarkan hasil dari beberapa penelitian sebelumnya yang telah dijabarkan di atas, peneliti tertarik dalam melakukan pengembangan terhadap penelitian tersebut. Berbagai macam faktor penentu yang lebih beragam akan memudahkan dalam mengidentifikasi faktor mana saja yang menjadi pertimbangan

dan bukan menjadi pertimbangan pihak pemberi pinjaman dalam melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*. Dalam konteks penelitian ini, faktor-faktor penentu yang peneliti tentukan masih jarang ditemukan dalam penelitian yang dilakukan di Indonesia. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Prayoga et al. (2021), Sunardi et al. (2021), Sitorus et al. (2020), dan Dewi (2018) di Indonesia pada umumnya menggunakan variabel dari *Theory of Planned Behavior Approach* (*Attitude, Subjective Norms, Behavior Control, Income, dan Investing Intention*) sebagai variabel penelitiannya. Diharapkan dengan adanya penelitian ini akan semakin menambah keragaman faktor penentu yang menjadi pertimbangan para pemberi pinjaman (investor) khususnya di negara berkembang untuk memberikan pendanaan pada layanan P2P *lending*.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka terdapat hal penting yang diidentifikasi sebagai dasar utama dalam penelitian ini, yaitu:

1. Masih terbatasnya penelitian dengan konteks kasus di Indonesia yang menganalisis tentang faktor-faktor yang mendorong niat dari pemberi pinjaman (investor) dalam memberikan pendanaan (investasi) pada layanan P2P *lending*.
2. Perlunya mengidentifikasi lebih lanjut terkait faktor-faktor apa saja yang berpotensi dapat menjadi alasan para pemberi pinjaman dalam berinvestasi pada layanan P2P *lending*. Berdasarkan penelitian Khan dan Xuan (2021), terdapat berbagai macam faktor-faktor pendorong

yang terkait dengan niat investor, yaitu usia dari pihak peminjam, jangka waktu peminjaman, tujuan peminjaman, dokumen yang terverifikasi, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, penampilan yang terpercaya, serta wilayah yang sama antara pihak peminjam dan pemberi pinjaman. Dalam penelitian tersebut, terdapat beberapa faktor penting yang belum tercantum, seperti terkait masalah perbedaan *gender* (Chen et al., 2016), jaringan sosial dari pihak peminjam (Lin et al., 2013) dan persepsi risiko (Thaker et al., 2019 dan Yang et al., 2015).

1.3 Pertanyaan Penelitian

Fokus utama dalam penelitian ini yaitu untuk menganalisis berbagai macam faktor yang dapat mendorong niat para pemberi pinjaman (investor) dalam memberikan pinjaman (investasi) melalui layanan P2P *lending*. Oleh karena itu, atas dasar identifikasi masalah yang telah dijabarkan sebelumnya, maka penelitian ini secara lebih spesifik diarahkan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah usia peminjam berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
2. Apakah jangka waktu peminjaman berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
3. Apakah tujuan peminjaman berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?

4. Apakah informasi dokumen yang terverifikasi berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
5. Apakah informasi akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
6. Apakah perbedaan gender berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
7. Apakah penampilan yang terpercaya berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
8. Apakah kesamaan wilayah (geografis) berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
9. Apakah jaringan sosial berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?
10. Apakah persepsi risiko berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan-pertanyaan yang telah disebutkan di atas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk:

1. Menguji pengaruh usia peminjam terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
2. Menguji pengaruh jangka waktu peminjaman terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.

3. Menguji pengaruh tujuan peminjaman terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
4. Menguji pengaruh dokumen yang terverifikasi terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
5. Menguji pengaruh informasi akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
6. Menguji pengaruh perbedaan gender terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
7. Menguji pengaruh penampilan yang terpercaya terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
8. Menguji pengaruh kesamaan wilayah (geografis) terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
9. Menguji pengaruh jaringan sosial terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.
10. Menguji pengaruh persepsi risiko terhadap keputusan pemberian pinjaman (investasi) pada layanan P2P *lending*.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan akan menghasilkan manfaat teoritis maupun manfaat praktis.

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat berupa sumbangan pemikiran bagi akademisi terkait dengan faktor-faktor yang menentukan (determinan) keputusan dalam berinvestasi bagi para calon investor melalui layanan P2P *lending* di Indonesia.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan akan berkontribusi dalam ranah praktis terhadap berbagai pihak, yaitu Regulator, Penyedia Layanan P2P *lending*, Pihak Peminjam dan Calon Investor, sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan strategi, penentuan kebijakan dan keputusan terkait dengan P2P *lending* di Indonesia.

a. Penyedia layanan P2P *lending*, sebagai entitas atau perusahaan penyedia layanan terkait yang mampu mengelola serta menjadikan P2P *lending* menjadi fasilitator yang baik untuk mempermudah dalam bertransaksi antar pihak peminjam dan pemberi pinjaman.

b. Pihak peminjam, sebagai konsumen yang diharapkan dapat memberikan sarana alternatif untuk mendapatkan pendanaan agar lebih mudah dalam proses pengajuan peminjaman.

c. Calon investor, sebagai konsumen yang diharapkan dapat memberikan pertimbangan dalam menggunakan layanan P2P *lending* sebagai sarana investasi selain produk dari bank konvensional.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Financial Technology (Fintech)

Financial technology (fintech) adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran. Perkembangan teknologi terbukti membawa manfaat bagi konsumen, pelaku usaha, maupun perekonomian nasional, namun disisi lain memiliki potensi risiko yang apabila tidak dimitigasi secara baik dapat mengganggu sistem keuangan (PBI No. 19/12/PBI/2017).

Fintech juga dapat diartikan sebagai suatu bentuk penggabungan seluruh sektor teknologi pada bidang keuangan yang digunakan untuk memfasilitasi kegiatan jual beli dan aktivitas bisnis dalam bentuk layanan untuk pengguna (Ion dan Alexandra, 2016). Revolusi *fintech* didorong oleh gelombang *start-up* dengan model bisnis dan pendapatan baru yang inovatif, produk dan layanan baru, serta mengubah keuangan menjadi lebih baik secara global. Perusahaan *fintech* ini menawarkan kepada pengguna berbagai layanan keuangan yang dulunya merupakan bisnis bank secara eksklusif (Chishti dan Barberis, 2016).

2.1.1 Regulasi Fintech di Indonesia

Seiring berjalannya waktu, diperlukan adanya regulasi terhadap industri *fintech*. Hal tersebut diperlukan agar industri *fintech* dapat terhindar

dari berbagai macam risiko yang dapat terjadi di masa mendatang. Regulator yang telah mengatur industri *fintech* di Indonesia yaitu sebagai berikut: (Benuf, 2020)

1) Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Aturan bisnis *fintech* di Indonesia pertama kali diluncurkan pada tahun 2016 dan dikeluarkan oleh pihak Otoritas Jasa Keuangan (OJK). OJK mengeluarkan aturan tersebut atas dasar Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan, pasal 5 yang berbunyi, “OJK berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan”. Pasal tersebut menyatakan bahwa OJK berfungsi sebagai pengatur serta pengawas pada keseluruhan kegiatan dalam sektor jasa keuangan, termasuk bisnis *fintech* itu sendiri di dalamnya. OJK mempunyai peran dalam pengembangan bisnis *fintech*. Hal itu dikarenakan OJK termasuk lembaga negara independen yang mempunyai wewenang dalam mengatur dan mengawasi lembaga jasa keuangan.

Bisnis *fintech* merupakan suatu inovasi dalam sektor keuangan dengan penambahan teknologi modern, yang lebih cepat serta mudah digunakan. *Fintech* diperuntukkan bagi bisnis yang terjun dalam sektor jasa keuangan yang sedang berkembang, agar dapat memanfaatkan seluruh teknologi yang digunakan dalam industri jasa keuangan. *Fintech*

merupakan salah satu layanan jasa keuangan yang terbuka bagi seluruh masyarakat umum. *Fintech* menggabungkan keseluruhan inovasi di sektor jasa keuangan yang telah dilaksanakan melalui berbagai macam perkembangan baru dalam hal teknologi. Lebih rinci lagi, kegiatan usaha dari bisnis *fintech* juga dapat disebut dengan layanan jasa keuangan berbasis elektronik/digital. Oleh karena itu, jika dilihat dari fungsi OJK yaitu menyelenggarakan sistem pengaturan serta pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. Pada akhirnya, bisnis *fintech* merupakan bisnis yang juga diawasi oleh OJK.

Pasal 5 telah mengatur mengenai kegiatan usaha yang dijalankan oleh penyelenggara. Penyelenggara menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi dari pihak Pemberi Pinjaman kepada pihak Penerima Pinjaman yang dimana sumber dananya berasal dari pihak Pemberi Pinjaman. Pihak penyelenggara dapat melakukan kerja sama dengan pihak penyelenggara layanan jasa keuangan berbasis teknologi informasi yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Industri *fintech* dari tahun 2016 hingga tahun 2018 telah mengalami banyak perkembangan. Semakin majunya perkembangan teknologi serta semakin luasnya penggunaan teknologi dalam kehidupan masyarakat saat ini, maka pemerintah juga perlu aktif dalam

membuat, menyesuaikan, dan mengawasi pelaksanaan peraturan yang berlaku. Perkembangan *fintech* dapat terlihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 2.1 Perkembangan *fintech* dari tahun 2016 hingga 2018

Tahun	Financial Technology (<i>fintech</i>) di Indonesia
2016	<p>Fintech 2.0, Layanan Pinjam Meminjam Uang Secara Elektronik</p> <p>Fintech 3.0, Jenis Start up yang tidak diawasi Pemerintah</p>
2017	<p>Fintech 2.0, Digital Payment, Financing and Investment, Account Aggregator, Information and Feeder Site, Personal Finance.</p> <p>Sistem Pembayaran, Pendukung pasar, Manajemen investasi dan manajemen risiko, (Pinjam Pembiayaan, dan penyedia Modal), Jenis Finansial lainnya.</p> <p>Fintech 3.0, Jenis Start up yang tidak diawasi Pemerintah</p>
2018	<p>Fintech 2.0, Penyelesaian Transaksi, Penghimpunan Modal, Pengelolaan Investasi, Penghimpunan dan Penyaluran Dana, Perasuransian, Pendukung Pasar, Pendukung keuangan digital lainnya, Aktivitas jasa keuangan lainnya</p> <p>Fintech 3.0, Jenis Start up yang tidak diawasi Pemerintah</p>

Banyaknya jenis perusahaan *fintech* yang telah beroperasi di Indonesia telah menjadikan peran pengawasan OJK terhadap bisnis ini semakin luas. Berdasarkan penelitian lain, pelaksanaan pengawasan OJK terhadap *fintech* dikatakan belum dapat berjalan secara optimal. Hal ini karena pengawasan masih dilaksanakan pada tahap pra-operasional usaha. Adanya hambatan regulasi dan infrastruktur pengawasan menjadi beberapa penyebabnya. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian serta diskusi secara intensif antara pihak OJK dengan pihak-pihak terkait demi kelancaran dan optimalisasi pengawasan OJK terhadap perusahaan *fintech* di Indonesia yang semakin baik.

1) Bank Indonesia

Jenis bisnis *fintech* yang diatur oleh OJK pada tahun 2016 hanya satu, yaitu layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi atau yang dapat disebut dengan Peer-to-peer (P2P) *Lending*. Pada tahun 2017 Bank Indonesia telah mengeluarkan peraturan bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.

Ruang Lingkup Penyelenggaraan Teknologi Finansial dapat dikategorikan menjadi lima kategori yang telah diatur dalam Pasal 3 ayat 1 yaitu:

- a) Sistem Pembayaran (*Digital Payment*). Sistem pembayaran telah mencakup otorisasi, kliring,

penyelesaian akhir, dan pelaksanaan pembayaran. Contoh penyelenggaraan *fintech* pada kategori sistem pembayaran yaitu penggunaan teknologi *blockchain* untuk penyelenggaraan transfer dana, dompet elektronik, uang elektronik dan *mobile payments*. Perusahaan *fintech* sistem pembayaran merupakan perusahaan yang memberikan layanan berupa pembayaran atau transaksi secara *online*, sehingga proses akan berjalan lebih praktis, murah dan cepat. Perusahaan yang menawarkan layanan ini umumnya berbentuk dompet virtual atau digital yang dilengkapi dengan berbagai macam fitur yang dapat mempermudah transaksi secara *online* antara pihak konsumen dengan pihak pemilik usaha atau *business-to-business* (B2B). Pada praktiknya di Indonesia, umumnya perusahaan *fintech digital payment* melakukan kerja sama dengan berbagai pihak termasuk di dalamnya yaitu perusahaan telekomunikasi, *convenience store*, *merchant*/toko serta bank konvensional supaya dapat memberikan pelayanan transaksi *online* yang lebih beragam.

- b) Pendukung pasar (*Market Support*). Pendukung pasar merupakan salah satu *fintech* yang memanfaatkan teknologi informasi dan/atau elektronik yang bertujuan

untuk memberikan fasilitas berupa pemberian informasi yang lebih cepat dan murah terkait dengan produk maupun layanan jasa keuangan kepada masyarakat luas. Contohnya seperti penyediaan data perbandingan informasi produk atau layanan jasa keuangan. Informasi yang diberikan oleh jenis *fintech* ini dapat berupa informasi mengenai kartu kredit, tingkat suku bunga, premi asuransi, reksa dana dan lain sebagainya. Informasi-informasi tersebut didapatkan dari informasi yang telah disediakan oleh Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) pada bidang perbankan, pasar modal, lembaga pembiayaan, dan lain sebagainya. Umumnya perusahaan *fintech* jenis ini tidak hanya memberikan informasi mengenai hal-hal yang telah disebutkan sebelumnya. Lebih dari itu, perusahaan *fintech* jenis ini juga memberikan layanan untuk melakukan komparasi atau perbandingan yang dapat disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan para calon konsumen. Contohnya seperti calon konsumen dapat mengetahui perbandingan informasi tentang promosi, syarat dan ketentuan dari kartu kredit yang disediakan oleh beberapa bank BUMN di Indonesia, dan lain sebagainya. Calon konsumen setidaknya harus memiliki pengetahuan yang baik

sebelum menentukan produk maupun jasa keuangan yang telah dikomparasi sebelumnya, sehingga produk maupun jasa keuangan yang ditentukan sudah sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan calon konsumen. Selain memberikan layanan perbandingan informasi produk atau jasa sektor jasa keuangan, perusahaan juga dapat memberikan layanan pendaftaran hingga pembelian suatu produk maupun layanan di sektor keuangan, seperti pembelian reksa dana. Calon konsumen hanya perlu mencari informasi melalui platform *fintech* yang sesuai dengan kebutuhannya. Setelah itu, platform nantinya akan menyajikan atau menawarkan beberapa opsi mengenai produk maupun jasa keuangan tersebut. Selanjutnya, konsumen akan diberikan kebebasan untuk memilih. Lalu, konsumen melakukan transaksi pembayaran atas produk maupun layanan yang telah dipilih melalui berbagai cara, seperti transfer via ATM, kartu kredit, *mobile banking* atau *internet banking*.

- c) Manajemen investasi dan manajemen risiko. Contoh dari penyelenggaraan *fintech* pada kategori ini yaitu penyediaan produk investasi *online* serta asuransi *online*.
- d) Pinjaman (*lending*), Pembiayaan (*financing/funding*) dan Penyediaan Modal (*capital raising*). Contoh dari

penyelenggaraan *fintech* pada kategori ini yaitu layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi atau *peer-to-peer* (P2P) *lending* serta pembiayaan ataupun penggalangan dana berbasis teknologi informasi yang biasa disebut sebagai *crowdfunding*.

- e) Jasa Finansial lainnya, yaitu jasa *fintech* selain kategori sistem pembayaran, pendukung pasar, manajemen investasi dan manajemen risiko, serta pinjaman, pembiayaan, dan penyediaan modal.

Dalam pasal 3 ayat 2 mengatur tentang kriteria teknologi finansial yaitu bersifat inovatif, dapat berdampak pada produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis finansial yang telah eksis, dapat memberikan manfaat bagi masyarakat, dapat digunakan secara luas dan kriteria lain yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Adapun regulasi dan sumber hukum yang mengatur jalannya *fintech* sebagai berikut:

- 1) PBI No.19/12/PBI/2017 tentang penyelenggaraan teknologi finansial

Bank Indonesia mengatur mengenai kewajiban pendaftaran di Bank Indonesia bagi penyelenggara teknologi finansial yang melakukan kegiatan sistem pembayaran. Kewajiban pendaftaran tersebut dikecualikan bagi penyelenggara jasa

sistem pembayaran yang telah memperoleh izin dari Bank Indonesia dan bagi penyelenggara Teknologi Finansial yang berada dibawah kewenangan otoritas lain. Menjelaskan bahwa pendaftaran hanya dilakukan oleh lembaga yang belum mendaftar di BI dan di Otoritas lain.

- 2) UU No.11 tahun 2008 tentang informasi dan transaksi elektronik

Dalam UU ini menjelaskan bahwa transaksi elektronik adalah perbuatan hukum yang dilakukan dengan menggunakan komputer, jaringan komputer, dan/atau media elektronik lainnya.

- 3) PP Nomor 82 tahun 2012 tentang penyelenggaraan sistem dan transaksi elektronik

PP ini ditetapkan untuk melaksanakan ketentuan undang-undang Nomor 11 tahun 2008 tentang informasi dan transaksi elektronik. Disini dijelaskan bagaimana penyelenggaraan sistem dan transaksi elektronik sesuai dengan hukum.

- 4) UU No.8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen

Dalam UU ini menjelaskan bahwa perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen. Konsumen adalah setiap orang memakai barang dan/atau jasa yang tersedia

dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

- 5) POJK No.77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi.

Menjelaskan bahwa layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi adalah 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.

- 6) POJK No.1/POJK.07/2013 tentang perlindungan konsumen sektor jasa keuangan.

Menjelaskan bahwa perlindungan konsumen adalah perlindungan dengan cakupan Perilaku Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK).

2.1.2 Jenis-jenis Financial Technology (Fintech)

Menurut Siregar (2016), *fintech* dapat dibedakan menjadi beberapa kategori, yaitu:

1. Payment System

Payment system atau *payment channel* merupakan suatu sistem pembayaran berbasis elektronik yang memanfaatkan kartu elektronik (*e-money*) ataupun berupa sistem pembayaran berbasis mata uang kripto, seperti Bitcoin yang telah umum dikenal serta digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia. Sistem berbasis elektronik ini digunakan untuk menggantikan fungsi dari uang kartal maupun uang giral sebagai alat pembayaran yang telah umum digunakan saat ini.

2. Digital Banking

Digital banking merupakan sistem layanan perbankan yang memanfaatkan teknologi berbasis *online* dalam memenuhi kebutuhan para nasabahnya. Produk dari digital banking dapat berupa mobile banking, internet banking, SMS banking, phone banking, video banking, ATM (Anjungan Tunai Mandiri) dan EDC (*Electronic Data Capture*). Di sisi lain, terdapat pula beberapa bank yang telah meluncurkan Laku Pandai (Layanan Keuangan Tanpa Kantor). Hal itu bertujuan untuk meningkatkan inklusi keuangan. Layanan tersebut tentunya juga telah sesuai dengan kebijakan dari OJK.

3. Digital Insurance

Digital insurance digunakan oleh perusahaan yang bergerak di bidang asuransi. Sama halnya seperti *digital banking*, *digital insurance* digunakan untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya dengan memanfaatkan teknologi digital. Beberapa perusahaan asuransi memanfaatkan hal ini sebagai media untuk mempromosikan produk asuransinya, menerbitkan polis asuransi serta melayani klaim dari nasabah. Selain itu, sebagian besar perusahaan asuransi menggunakan website maupun aplikasinya untuk menawarkan *digital consultant* (perbandingan premi) serta *digital marketer* (keagenan).

4. Peer-to-peer Lending (P2P Lending)

P2P lending merupakan layanan keuangan yang menjembatani hubungan antara pihak peminjam dengan pihak pemberi pinjaman dengan cara memanfaatkan teknologi digital. Pada umumnya *P2P lending* menggunakan layanan berupa *website*. Akan tetapi, saat ini banyak *P2P lending* mengeluarkan aplikasi *mobile* agar lebih praktis dalam bertransaksi dimanapun.

5. Crowdfunding

Crowdfunding merupakan sistem yang melayani pengumpulan modal melalui teknologi digital berupa *website* maupun aplikasi dengan tujuan berinvestasi maupun kegiatan sosial.

2.2 Peer-to-peer (P2P) Lending

Menurut Hsueh dan Darnall (2017), *P2P lending* merupakan suatu model bisnis berbasis digital/internet yang dapat memenuhi kebutuhan pinjaman antar perantara keuangan. Platform ini ditujukan untuk perusahaan menengah dan kecil dimana menurut mereka persyaratan pinjaman bank mungkin terlalu tinggi. *P2P lending* memiliki biaya lebih rendah dan efisiensi yang lebih tinggi daripada pinjaman berbasis bank tradisional. Menurut Ge et al. (2017), *P2P lending* merupakan suatu proses dalam menjalankan peminjaman uang antara dua pihak yang tidak bersangkutan secara langsung melalui *platform* berbasis digital/*online*, serta tanpa adanya campur tangan dari para perantara keuangan tradisional, seperti bank. Dengan demikian, *P2P lending* merupakan layanan jasa keuangan berbasis digital/*online* yang dapat mempertemukan antara pihak peminjam (debitur) dan pihak pemberi pinjaman (kreditur).

P2P lending dapat mempertemukan pihak peminjam dan pemberi pinjaman secara digital/*online* dengan penyedia aplikasi/layanan *P2P lending* sebagai agen bagi kedua belah pihak. *P2P lending* merupakan industri yang berkembang dengan pesat dalam skala global, baik dari segi jumlah operator/penyedia layanan maupun jumlah proyek pendanaan. Seiring berkembangnya teknologi informasi dan *e-commerce*, kegiatan proyek pendanaan turut berkembang pula dalam bentuk *online* yang serupa dengan layanan *e-commerce*. Dengan demikian, pihak peminjam bisa mendapatkan pendanaan dari banyak individu.

Dalam konteks *P2P lending*, sistem bekerja untuk mempertemukan pihak peminjam dengan pihak yang memberikan pinjaman berbasis *online*. Masyarakat luas sebagai pihak peminjam dapat mengajukan pinjaman kepada pihak pemberi pinjaman melalui sistem *P2P lending* sebagai alternatif dari pinjaman melalui lembaga keuangan konvensional, seperti bank, koperasi, jasa kredit, dan sebagainya yang dimana prosesnya jauh lebih kompleks. Sifat pinjaman dari *P2P lending* tentu berbeda dengan sifat pinjaman dari bank yang umumnya menerapkan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*) sebagai acuan kelayakan kredit. Kredit pada umumnya merupakan pengajuan pinjaman dalam bentuk uang dan/atau bentuk lainnya yang diberikan melalui proses persetujuan dan dengan jangka waktu serta bunga yang telah disepakati (Cita et al., 2018). Setiap perjanjian pengajuan pinjaman khususnya perjanjian kredit antara bank dengan nasabah wajib untuk menerapkan asas-asas tersebut dalam perjanjian (Mulyati, 2016).

Walaupun tidak menerapkan prinsip 5C seperti yang dilakukan oleh bank konvensional pada umumnya, *P2P lending* tetap memperhatikan kinerja dari *Non-Performing Loan* (NPL) perusahaannya. NPL atau kredit bermasalah merupakan suatu kondisi dimana nasabah sudah tidak mampu untuk membayar sebagian ataupun seluruh kewajibannya kepada pihak bank seperti yang telah disepakati sebelumnya (Kuncoro, 2001). Rasio NPL merupakan rasio untuk mengukur tingkat kemampuan manajemen bank dalam mengatasi kredit bermasalah yang diberikan oleh bank. NPL dapat diukur dengan membandingkan kredit bermasalah terhadap total kredit (Dendawijaya dan Lukman, 2009). Menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 6/10/PBI/2004 tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum

menyatakan bahwa semakin tinggi nilai dari NPL (diatas 5%), maka bank tersebut tidak sehat. NPL yang semakin tinggi dapat menyebabkan penurunan laba yang akan diterima oleh bank. Oleh karena itu, kinerja NPL dalam perusahaan P2P *lending* merupakan hal yang penting, karena hal tersebut dapat mencerminkan baik buruknya performa dari perusahaan tersebut.

Perbedaan yang dapat terlihat antara perjanjian kredit menurut bank konvensional dengan perjanjian P2P *lending* yaitu identitas calon peminjam yang bersifat transparan. Identitas dari peminjam P2P *lending* dapat diketahui secara langsung oleh para calon pemberi pinjaman. Sebaliknya, identitas dari calon peminjam bank konvensional hanya diketahui oleh pihak bank itu saja. Hal ini dikarenakan tidak adanya perjanjian antara pihak penerima pinjaman dengan pihak pemberi pinjaman. Perjanjian hanya ada antara pihak bank dengan debitur (Zulfikar dan Ardhira, 2019).

Sebagai penghubung antara pihak peminjam dengan pihak pemberi pinjaman, layanan P2P *lending* menggunakan data-data pribadi sebagai proses untuk mengenali para nasabah atau KYC (*Know Your Customer*), menilai kelayakan kredit pihak peminjam dan menyediakan layanan yang baik kepada para pengguna. Perusahaan P2P *lending* akan melakukan verifikasi data dari pihak peminjam dan juga pihak pemberi pinjaman, melakukan seleksi kelayakan kredit dengan *credit scoring*, mengatur lalu lintas operasional dana antara pihak peminjam dan pihak pemberi pinjaman, serta melakukan pengawasan selama periode kontrak proyek pendanaan berlangsung (Tampubolon, 2019).

2.2.1 Kelebihan dan Kekurangan Peer-to-peer Lending

P2P *lending* memiliki kelebihan dan kekurangan, baik dari sisi pihak peminjam maupun pihak pemberi pinjaman. Berikut ini merupakan beberapa kelebihan dan kekurangan P2P *lending*, antara lain: (Walter, 2016)

1. Pihak peminjam
 - a. Kelebihan

Manfaat terbesar yang dapat langsung dirasakan dari P2P *lending* yaitu tingkat suku bunga yang lebih rendah dibandingkan dengan suku bunga yang ditetapkan oleh lembaga keuangan konvensional, seperti bank. Proses pengajuan pinjaman pada P2P *lending* tidak terlalu formal seperti ketika mengajukan pinjaman di lembaga keuangan konvensional. Proses pengajuan pinjaman tidak terlalu kompleks dan jauh lebih mudah dan cepat. Pihak peminjam tidak membutuhkan syarat-syarat berlebihan atau rumit yang harus dipenuhi agar pengajuan pinjaman dapat disetujui. Apabila pihak peminjam memiliki reputasi yang buruk mengenai pinjaman keuangan, maka peminjam dapat memberikan penjelasan berupa alasan di balik itu semua. Selain itu, pihak peminjam juga dapat mengajukan pinjaman untuk tujuan maupun alasan apapun selama terdapat pihak pemberi pinjaman yang bersedia akan mengalokasikan dananya. Manfaat

terakhir yang tidak kalah menarik yaitu pengajuan pinjaman melalui *P2P lending* tidak memerlukan agunan (jaminan) apapun.

b. Kekurangan

Tingkat suku bunga pada pinjaman *P2P lending* akan mengalami kenaikan saat skor kelayakan kredit pihak peminjam jatuh. Apabila pihak peminjam terlambat dalam membayar dana maupun imbal hasil, maka tagihan akan sangat signifikan. Jika pihak peminjam gagal membayar (*default*) proyek pinjaman, jumlah yang harus dibayar nantinya dapat meningkat sangat tinggi. Pinjaman yang diajukan umumnya hanya cocok untuk proyek jangka pendek. Hal itu karena semakin lama jangka waktu pinjaman, maka tagihan akan terus menerus naik. Terdapat kemungkinan bahwa kebutuhan dana pinjaman yang diajukan dapat terpenuhi secara keseluruhan. Akan tetapi, tidak ada jaminan bahwa seluruh pengajuan pinjaman dana akan dapat terpenuhi, seperti seorang peminjam mengajukan pinjaman dana sebesar Rp100 juta, namun dana yang terpenuhi hanya Rp70 juta saja, maka pengajuan pinjaman tersebut berarti gagal dan dana yang telah terkumpul akan dikembalikan kepada para pemberi pinjaman.

2. Pihak pemberi pinjaman

a. Kelebihan

P2P *lending* telah secara resmi diatur dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Peraturan OJK (POJK) nomor 77/POJK.01/2016 tentang Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Memberikan pinjaman melalui layanan P2P *lending* sangat cepat dan mudah, khususnya jika pihak pemberi pinjaman memiliki dana yang lebih tetapi tidak tahu harus dialokasikan atau digunakan untuk apa. Tingkat suku bunga atau imbal hasil pinjaman yang diterima juga memiliki nilai yang signifikan, sehingga akan lebih menguntungkan. Memberikan pinjaman melalui layanan P2P *lending* akan memudahkan pihak pemberi pinjaman untuk mendiversifikasikan investasinya, sehingga akan memperbesar kesempatan untuk meraup keuntungan yang lebih besar juga.

b. Kekurangan

Apabila pihak pemberi pinjaman telah mengalokasikan dananya melalui layanan P2P *lending*, maka pihak tersebut tidak dapat menarik uang yang telah dialokasikannya sewaktu-waktu. Hal itu berbeda dengan melakukan setoran uang ke bank atau berinvestasi saham. Terdapat kemungkinan bahwa pihak peminjam akan gagal dalam melakukan pengembalian uang yang

dikelolanya (*default*), sehingga dana yang telah dialokasikan kepada pihak peminjam dapat hilang. Akan tetapi, masalah tersebut umumnya telah diatasi oleh mayoritas perusahaan penyedia layanan P2P *lending*, seperti menawarkan proyek pinjaman dengan fitur asuransi.

2.2.2 Cara Kerja Peer-to-peer Lending

Secara umum, cara kerja P2P *lending* terbilang sederhana, baik bagi pihak peminjam maupun pihak pemberi pinjaman. Berikut ini cara kerja P2P *lending* baik dari sisi peminjam maupun pemberi pinjaman, yaitu: (Investree, 2015)

1. Pihak peminjam
 - a. Mengajukan pinjaman

Pihak peminjam mendaftarkan dirinya pada salah satu atau beberapa aplikasi penyedia layanan P2P *lending*. Setelah itu, pihak peminjam melengkapi dokumen-dokumen maupun informasi yang dibutuhkan pada layanan P2P *lending* tersebut.

- b. Analisis dan persetujuan

Pihak penyedia layanan akan menganalisis dan menyetujui berbagai dokumen maupun informasi yang telah diajukan sebelumnya, sebelum pinjaman ditawarkan kepada pihak pemberi pinjaman.

c. Membayar pinjaman

Pihak peminjam akan membayar imbal hasil maupun pengembalian modal melalui pihak penyedia layanan *P2P lending* sesuai dengan jadwal/kontrak yang telah disepakati sebelumnya.

2. Pihak pemberi pinjaman

a. Menelusuri *marketplace*

Pihak pemberi pinjaman menganalisis beberapa aplikasi/*marketplace* penyedia layanan *P2P lending*. Setelah itu, pihak pemberi pinjaman melakukan analisis terhadap proyek pendanaan yang telah tertera pada halaman pendanaan.

b. Mendanai pada tawaran pinjaman

Setelah menentukan proyek mana yang akan didanai, maka pihak pemberi pinjaman menentukan besaran pendanaan pada tawaran pinjaman yang telah dipilih.

c. Menerima imbal hasil (pengembalian pinjaman)

Pihak pemberi pinjaman akan menerima pengembalian pinjaman beserta imbal hasil yang dapat didanai kembali pada tawaran proyek pinjaman lainnya.

2.3 Faktor-faktor yang Memengaruhi Keputusan Pemberian Pinjaman pada Platform P2P Lending

Penelitian ini menggunakan teori sinyal. Teori sinyal pada awalnya dikemukakan oleh Spence (1973) yang menjabarkan bahwa pihak pengirim atau pemilik informasi dapat memberikan suatu isyarat (sinyal) berupa sejumlah informasi yang mencerminkan kondisi suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pihak penerima atau investor. Teori sinyal menjelaskan tentang pandangan atau persepsi dari pihak manajemen terhadap tingkat pertumbuhan perusahaan di masa yang akan datang. Hal tersebut tentunya akan memengaruhi respon dari calon investor terhadap perusahaan. Sinyal tersebut berupa sejumlah informasi yang memaparkan tentang usaha yang dilakukan oleh pihak manajemen dalam mewujudkan keinginan pihak pemilik perusahaan. Informasi tersebut dapat dianggap sebagai suatu indikator yang penting bagi pihak investor dan pelaku bisnis dalam mengambil keputusan investasi (Brigham dan Houston, 2011).

Setelah informasi disampaikan oleh pihak perusahaan dan diterima oleh pihak investor, maka selanjutnya informasi tersebut akan diinterpretasikan dan dianalisis terlebih dahulu apakah informasi tersebut dapat dianggap sebagai sinyal positif (berita baik) atau sinyal negatif (berita buruk) (Usmar, 2021). Dalam konteks penelitian ini, apabila informasi yang berasal dari pihak peminjam dinyatakan sebagai sinyal positif, maka pihak investor akan merespon secara positif dan mampu dalam membedakan antara pihak peminjam yang berkualitas dengan yang tidak. Pada akhirnya, probabilitas pihak peminjam tersebut untuk memperoleh pendanaan akan semakin meningkat. Sebaliknya, apabila pihak investor

memberikan sinyal negatif, maka hal tersebut menandakan bahwa keinginan investor untuk berinvestasi akan semakin menurun, dan pada akhirnya hal tersebut akan memengaruhi probabilitas pihak peminjam untuk mendapatkan pendanaan yang semakin turun.

Keputusan dalam memberikan pinjaman dapat terjadi setelah pihak pemberi pinjaman telah menyetujui segala informasi yang disajikan oleh pihak peminjam. Peminjam menyampaikan sinyal tentang karakteristik proyek, deskripsi pinjaman, informasi kredit, dan karakteristik demografis. Pemberi pinjaman dan layanan P2P *lending* mengakses informasi, memverifikasi dan menilai dokumentasi pinjaman yang diminta (misalnya tujuan pinjaman dan sejarah kredit) (Khan dan Xuan, 2021).

2.3.1 Usia Peminjam

Usia peminjam merupakan salah satu faktor penting yang diperhatikan oleh lembaga keuangan pada umumnya dalam proses pengajuan dan persetujuan permohonan pembiayaan (Yoko, 2016). Usia dianggap identik dengan perkembangan pola pikir seseorang. Semakin dewasa usia peminjam, maka kematangan dalam berpikir dan bertindak akan semakin baik (Arinda, 2015). Usia juga diperkirakan dapat memengaruhi tingkat produktivitas seseorang dalam bekerja. Usia memiliki peran yang cukup menentukan keberhasilan dalam melakukan suatu pekerjaan, baik pekerjaan yang bersifat fisik maupun non-fisik. Pada umumnya, seseorang yang telah berusia cukup tua mempunyai tenaga fisik yang lemah dan terbatas, sedangkan seseorang

yang masih berusia lebih muda cenderung mempunyai kemampuan fisik yang lebih kuat (Mahendra, 2014). Dari sisi finansial, seseorang yang berusia lebih tua umumnya memiliki simpanan dana yang lebih banyak daripada yang berusia lebih muda. Oleh karena itu, tingkat kebutuhan akan pinjaman dana pada orang yang lebih muda akan cenderung lebih tinggi daripada yang berusia lebih tua.

2.3.2 Jangka Waktu Peminjaman

Setiap pengajuan kredit/pinjaman yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini meliputi masa pengambilan pinjaman yang telah disepakati. Dapat dipastikan bahwa hampir tidak ada kredit/pinjaman yang tidak memiliki jangka waktu (Kasmir, 2016). Hubungan antara jangka waktu peminjaman dengan pemberian dana pinjaman merupakan suatu proses yang dilakukan oleh pihak kreditur yang percaya untuk memberikan pinjaman berupa sejumlah uang kepada pihak debitur (peminjam), karena pihak peminjam dapat dipercaya kemampuannya dalam membayar lunas proyek pendanaannya setelah jangka waktu yang ditentukan dan disepakati (Supramono, 2010).

2.3.3 Tujuan Peminjaman

Pada umumnya, seseorang melakukan peminjaman dana bertujuan untuk memenuhi kebutuhan produktifnya maupun konsumtifnya atau secara sederhana dapat disebut dengan hutang produktif dan hutang konsumtif. Hutang produktif merupakan hutang yang diberikan dengan tujuan untuk

memperlancar jalannya aktivitas produksi (Suyatno, 2007). Hutang produktif dapat digunakan untuk berbagai macam hal produktif seperti pembelian mesin-mesin penunjang produksi, modal UMKM, dan pendidikan. Hutang konsumtif merupakan hutang yang diberikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumsi, seperti kredit untuk pembelian rumah, kredit untuk pembelian motor, kartu kredit dan kredit lainnya (Sudrajat dan Sodiq, 2017).

2.3.4 Dokumen yang Terverifikasi dari Pihak Peminjam

Salah satu langkah yang dilakukan lembaga keuangan atau jasa penyedia layanan pinjaman dalam menganalisa kelayakan permohonan kredit yaitu dengan melakukan pengecekan atau verifikasi informasi-informasi kredit yang berhubungan dengan calon peminjam. Dokumen berupa data kredit yang telah terkumpul akan diolah untuk menghasilkan informasi-informasi yang berguna bagi pihak lembaga keuangan atau jasa penyedia layanan kredit, termasuk pemerintah dan pihak lainnya yang bersangkutan. Dokumen yang berisi informasi dari pihak peminjam tersebut dapat diakses dan dipergunakan sebagai informasi pendukung dalam proses analisa kredit. Melalui Sistem Informasi Debitur (SID) yang dapat diminta dan dipergunakan oleh beberapa pihak, seperti pihak peminjam, pelapor maupun pihak lain. Dokumen yang terverifikasi dari pihak peminjam sangat membantu dalam pelaksanaan penyediaan dana kepada pihak peminjam dan pengambilan keputusan bagi pihak pemberi pinjaman (Zuhri, 2016).

2.3.5 Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana

Skor kredit dapat dinilai dengan mengevaluasi dokumen yang diverifikasi dan akumulasi transaksi peminjam dan riwayat pembayaran, dan dokumen yang diverifikasi diukur dengan sertifikat identifikasi, kohabitasi, pendapatan, dan kredit (Meng, 2016). Para investor akan mengambil keuntungan dari kecerdasan kolektif pasar dalam menangani ketidakpastian yang terkait dengan informasi peminjam yang kurang diketahui rekam jejaknya. Akan tetapi, para investor pada akhirnya akan lebih bergantung pada kapasitas mereka sendiri untuk menyimpulkan kepercayaan peminjam ketika informasi yang lebih terbuka telah tersedia. Informasi tersebut salah satunya yaitu akumulasi sejarah pinjaman pada masa lalu. Dengan adanya informasi tersebut, maka aktivitas memprediksi kelayakan kredit peminjam menjadi lebih terstruktur (Yum et al., 2012).

2.3.6 Perbedaan Gender

Lembaga keuangan pada pasar keuangan umumnya menggunakan karakteristik demografis, seperti ras maupun jenis kelamin untuk menyimpulkan kemungkinan terjadinya gagal bayar pinjaman. Apabila faktor pengalaman dapat menunjukkan bahwa kelompok individu tertentu (peminjam perempuan) kurang dapat dipercaya, maka lembaga keuangan dapat menggunakan informasi tersebut (jenis kelamin) untuk menekan biaya pengumpulan informasi yang lebih relevan secara langsung (Chen et al., 2016).

2.3.7 Penampilan yang Terpercaya

Penampilan yang terpercaya merupakan salah satu informasi demografis yang dapat menjadi salah satu komponen pertimbangan bagi pihak pemberi pinjaman sebelum mengalokasikan dananya (Meng, 2016). Penampilan merupakan gambaran karakter dari setiap individu yang menunjukkan bagian fisik. Penampilan tidak hanya sebatas mengungkapkan pribadi seseorang, namun penampilan juga menunjukkan baik dan buruknya menurut pandangan orang lain terhadap seseorang. Gambaran tentang diri seseorang (*self image*) memegang peranan yang penting dalam komunikasi atau menyampaikan suatu pesan, baik dengan orang lain (interpersonal) maupun dengan diri sendiri (intrapersonal). *Self image* ini setidaknya dipengaruhi oleh gambaran fisik seseorang (*physical image*) serta penampilan fisiknya (*physical appearance*) (Mentari, 2020).

2.3.8 Kesamaan Wilayah (Geografis)

Selain usia peminjam dan penampilan yang terpercaya, informasi demografis juga mencakup kesamaan wilayah tempat tinggal antara pihak peminjam dan pihak pemberi pinjaman (Meng, 2016). Kesamaan atau homogenitas wilayah dapat mendorong terbentuknya relasi atau ikatan yang kuat antar masyarakat setempat (Widhagdha et al., 2018). Kesamaan wilayah dapat meminimalisir berbagai faktor seperti stereotip dan prasangka negatif yang dimana hal tersebut dapat memengaruhi penilaian seseorang terhadap orang lain (Gandasari et al., 2021).

2.3.9 Jaringan Sosial

Pemberi pinjaman dapat menggunakan informasi jaringan sosial maupun ikatan persahabatan sebagai isyarat informasi mengenai kualitas kredit peminjam. Sebagai alternatif, ikatan persahabatan tidak memiliki implikasi keuangan yang menyesatkan bagi pemberi pinjaman kepada pilihan pinjaman yang tidak rasional. Selain itu, jaringan sosial maupun ikatan persahabatan dapat menekan probabilitas terjadinya gagal bayar (Lin et al., 2013).

2.3.10 Persepsi Risiko (*Perceived Risk*)

Fintech sebagai produk baru serta komoditas yang berprospek memberi tantangan terhadap risiko yang ada. Pada umumnya, risiko dapat dibedakan menjadi risiko dari *human error* (kesalahan manusia) maupun risiko dari *technical error* (kesalahan teknis). Hal ini memberikan gambaran betapa faktor risiko menjadi bagian tuntutan dari adopsi teknologi, termasuk *fintech*. Oleh karena itu, meminimalisir atau mengurangi risiko menjadi tantangan yang berat, bukan hanya bagi produsen saja, tapi juga konsumen (Setyaningrum et al., 2019).

Dalam setiap kegiatan pendanaan, pihak pemberi pinjaman memiliki potensi kehilangan seluruh dana investasinya atau mendapati pembayaran pokok dan bunga yang akan diterima terpengaruh oleh beberapa hal. Untuk menghindarinya, dapat dikenali beberapa risiko yang ada dalam peer to peer lending seperti *fraud* (penipuan), gagal bayar, resesi (krisis ekonomi) dan perusahaan mengalami pailit (Zulfikar dan Ardhira, 2019).

2.4 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu telah mencoba untuk mengkaji faktor-faktor penentu calon pemberi pinjaman (investor) pada *platform P2P lending*. Berikut merupakan beberapa penelitian terdahulu yang telah membuktikan hasil penelitiannya pada Tabel 2.2.

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Variabel		Metode pengumpulan data, Sampel, Metode analisis, Teori	Hasil
		Independen	Dependen		
1	Khan & Xuan (2021)	<ul style="list-style-type: none"> • Jangka waktu peminjaman • Tujuan peminjaman • Dokumen peminjam terverifikasi • Akumulasi transaksi dan 	<ul style="list-style-type: none"> • Keputusan pendanaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Kuantitatif (hasil survei kuesioner) • 300 responden pengguna mobile banking • Regresi linear berganda dan regresi logistik • <i>Signalling Theory</i> 	Jangka waktu peminjaman yang lebih lama, tujuan pendanaan kartu kredit, dan usia peminjam memiliki dampak yang signifikan terhadap probabilitas pinjaman pengguna <i>mobile banking</i> pada <i>platform P2P lending</i> .

No	Peneliti	Variabel		Metode pengumpulan data, Sampel, Metode analisis, Teori	Hasil
		Independen	Dependen		
		riwayat pengembalian dana • Usia peminjam • Penampilan yang terpercaya • Kesamaan wilayah			
2	Lin et al. (2013)	• <i>Hard credit information</i> • Karakteristik lelang • Ikatan persahabatan peminjam	• Kelayakan mendapatkan pendanaan	• Kualitatif (<i>platform P2P lending Prosper.com</i>) • Pihak peminjam antara Januari 2007 hingga Mei 2008 • Regresi	Ikatan jaringan persahabatan bertindak sebagai sinyal kualitas kredit, dan investor individu memahami hubungan ini serta memasukkannya ke dalam keputusan pemberian pinjamannya.

No	Peneliti	Variabel		Metode pengumpulan data, Sampel, Metode analisis, Teori	Hasil
		Independen	Dependen		
		<ul style="list-style-type: none"> • Variabel kontrol tambahan 		<ul style="list-style-type: none"> • <i>Adverse Selection and Signaling, Social Capital and Economic Outcomes, Online Networks</i> 	
3	Chen et al. (2016)	<ul style="list-style-type: none"> • Gender • Skor kredit peminjam • Pengalaman peminjam 	<ul style="list-style-type: none"> • Kemungkinan mendapatkan pendanaan (fulfilled) • Suku bunga akhir 	<ul style="list-style-type: none"> • Kualitatif (salah satu platform P2P lending terbesar di China) • Data transaksi antara tahun 2007 hingga 2011 • Regresi logistik dan regresi linear berganda • <i>Elaboration Likelihood Model (ELM), Heuristic-systematic Model (HSM)</i> 	Peminjam perempuan lebih mungkin untuk mendapatkan pendanaan. Tingkat keberhasilan pendanaan yang relatif lebih tinggi pada peminjam perempuan mungkin disebabkan oleh tingkat <i>default</i> mereka yang relatif lebih rendah.

No	Peneliti	Variabel		Metode pengumpulan data, Sampel, Metode analisis, Teori	Hasil
		Independen	Dependen		
4	Thaker et al. (2019)	<ul style="list-style-type: none"> • Risiko yang dirasakan (<i>perceived risk</i>) • Kepercayaan • Kemudahan yang dirasakan (<i>perceived ease of use</i>) • Keamanan 	<ul style="list-style-type: none"> • Niat awal berinvestasi pada <i>platform P2P lending</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Kuantitatif (hasil survei kuesioner) • 250 responden investor ritel di Klang Valley • <i>Partial Least Squares (PLS)</i> • <i>Technology Acceptance Model (TAM)</i> 	Niat perilaku investor untuk berinvestasi melalui mekanisme ini dipengaruhi oleh unsur kepercayaan.
5	Yang et al. (2015)	<ul style="list-style-type: none"> • Total risiko yang dirasakan (<i>perceived total risk</i>) • Kemudahan yang dirasakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Niat (<i>intention</i>) • Evaluasi penggunaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Kuantitatif (hasil survei kuesioner) • 870 responden siswa dari Shanghai dan Makau • (<i>Structural Equation Modeling, SEM</i>) 	Konsumen telah membangun kepercayaan terlebih dahulu sebagai anteseden dari risiko yang mereka rasakan. Selain itu, risiko total yang dirasakan berhubungan negatif dengan kepercayaan.

No	Peneliti	Variabel		Metode pengumpulan data, Sampel, Metode analisis, Teori	Hasil
		Independen	Dependen		
		<p>(<i>perceived ease of use</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manfaat yang dirasakan (<i>perceived usefulness</i>) • <i>Comparison</i> • Kepercayaan 		<p>menggunakan SPSS 15.0 dan diagram jalur LISREL 8.7.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Theory of Reasoned Action (TRA)</i>, <i>Theory of Planned Behavior (TPB)</i>, <i>Technology Acceptance Model (TAM)</i>, <i>Decomposed Theory of Planned Behavior (DTPB)</i> 	<p>Sementara itu, risiko yang dirasakan dapat diklasifikasikan menjadi dua jenis: risiko tergantung sistem yang berhubungan positif dengan kepercayaan dan risiko transaksional yang berhubungan negatif dengan kepercayaan.</p>

2.5 Hipotesis Penelitian

2.5.1 Pengaruh Usia Peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

P2P *lending* merupakan layanan pinjam meminjam uang berbasis digital. Oleh karena itu, mayoritas generasi millennial ataupun yang lebih muda dapat memanfaatkan teknologi ini dengan baik (Manurung dan Rahardjo, 2019). Hal ini dapat disebabkan karena teknologi informasi yang setiap harinya berkembang pada saat ini lahir bersamaan dengan generasi millennial maupun generasi setelahnya. Akibatnya, para generasi millennial dan setelahnya akan lebih cepat beradaptasi dan menerima teknologi yang berkembang semakin pesat, termasuk *fintech* P2P *lending*. Hal ini pada akhirnya berdampak pada peminjam berusia lebih tua dalam mendapatkan akses pendanaan. Peminjam yang berusia lebih tua lebih mungkin menerima dana, tetapi juga lebih cenderung mengalami gagal bayar (Chen et al., 2020).

Dengan memperhatikan rentang usia pada pihak peminjam, maka peminjam yang berusia cenderung lebih muda (kurang dari 35 tahun) akan lebih mudah mendapatkan akses pendanaan. Salah satu faktor yang menyebabkan hal tersebut adalah rentang usia tersebut masih termasuk usia produktif (Khan dan Xuan, 2021). Hal ini sejalan dengan penelitian Wang et al. (2019) dan Arinda (2015), bahwa semakin bertambahnya usia seseorang, maka akan semakin mengurangi kemampuannya dalam membayar kredit. Oleh karena itu, usia peminjam yang lebih muda lebih memiliki kemampuan yang

lebih tinggi dalam mengembalikan kredit, sehingga usia peminjam berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman.

H₁: Usia peminjam yang lebih muda (kurang dari 35 tahun) berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

2.5.2 Pengaruh Jangka Waktu Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Jangka waktu peminjaman pada layanan P2P *lending* umumnya sangat bervariasi. Ada yang hanya membutuhkan waktu beberapa bulan untuk menyelesaikan kontrak peminjamannya dan ada juga yang jangka panjang. Untuk peminjaman jangka panjang umumnya tidak lebih dari 2 tahun. Beberapa *lender* yang menginginkan pengembalian dana melalui pinjaman dengan jangka waktu yang lebih pendek beranggapan bahwa pinjaman dengan jangka waktu yang lebih panjang akan menimbulkan risiko yang lebih besar dibandingkan dengan pinjaman jangka pendek (Sari dan Fatahuddin, 2020).

Jangka waktu peminjaman yang lebih pendek akan berbanding lurus dengan kemampuan pihak peminjam dalam mengembalikan dana para pemberi pinjaman. Sebaliknya, semakin lama jangka waktu pinjaman yang ditetapkan di awal kontrak, maka semakin mudah bagi pihak peminjam untuk tidak menepati target kontrak (Chen et al., 2019). Hal itu tentunya akan menimbulkan risiko yang besar. Sejalan dengan hal tersebut, periode pengembalian dana untuk durasi pinjaman yang pendek akan menarik lebih

banyak tawaran dari pemberi pinjaman pada layanan P2P *lending* (Lee dan Lee, 2012).

H₂: Jangka waktu peminjaman yang lebih pendek berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

2.5.3 Pengaruh Tujuan Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Informasi berupa tujuan peminjaman yang jelas dari pihak peminjam memiliki peran yang sangat vital bagi investor dalam memutuskan pinjaman mana yang akan mereka investasikan. Hal tersebut akan berdampak pada seberapa besar kemungkinan keputusan pinjaman pada *platform P2P lending* (Xia et al., 2017). Tujuan peminjaman untuk hutang konsumtif, seperti menggelar acara pernikahan, kredit mobil maupun kartu kredit memiliki risiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan tujuan pinjaman untuk hutang produktif, seperti pendidikan dan usaha-usaha kecil (Serrano-Cinca dan Gutierrez-Nieto, 2016).

Dengan perbedaan kedua jenis tujuan peminjaman tersebut, yaitu hutang konsumtif dan hutang produktif, maka diharapkan akan dapat berpengaruh terhadap keputusan pihak pemberi pinjaman dalam melakukan pendanaan. Hal ini karena pendanaan hutang konsumtif dan hutang produktif bersinggungan langsung dengan profil risiko para pemberi pinjaman. Pendanaan untuk hutang konsumtif akan lebih cocok untuk profil pemberi pinjaman dengan risiko tinggi. Sebaliknya, hutang konsumtif akan lebih cocok

untuk pemberi pinjaman yang menginginkan risiko rendah. Hal ini sejalan dengan penelitian Barasinska (2011) dan Sari dan Fatahuddin. (2020), bahwa dengan tujuan peminjaman yang jelas, maka akan berpengaruh terhadap keputusan *lenders* dalam memberikan pinjamannya.

H₃: Tujuan peminjaman berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

2.5.4 Pengaruh Dokumen yang Terverifikasi dari Pihak Peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Penyedia layanan P2P *lending* umumnya dapat mengakses informasi, memverifikasi serta menilai dokumen-dokumen dari pihak peminjam yang diperlukan. Hal ini dapat membantu mengurangi biaya-biaya yang terkait dengan ketidaksesuaian informasi dan pada akhirnya akan merugikan proses seleksi (Khan dan Xuan, 2021). Dengan berbagai informasi berupa dokumen yang telah terverifikasi dari pihak peminjam, maka pihak pemberi pinjaman akan semakin yakin untuk memberikan dana kepada pihak peminjam. Dokumen-dokumen yang umumnya diverifikasi dari pihak peminjam seperti kartu identitas, status perkawinan, pendapatan dan informasi kartu kredit (Khan dan Xuan, 2021).

Dalam penelitian Chen et al. (2020) dan Wang et al. (2019), dokumen-dokumen dari pihak peminjam dapat berupa tingkat pendidikan, tingkat pendapatan dan status pernikahan. Peminjam dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi memiliki tingkat keberhasilan yang lebih tinggi pula dalam

menerima pinjaman, dan juga akan kecil kemungkinannya untuk gagal bayar (Chen et al., 2020; Wang et al., 2019). Peminjam yang telah menikah memiliki kemungkinan yang lebih tinggi untuk mendapatkan pendanaan, tetapi tingkat default (gagal bayar) juga akan sedikit lebih tinggi (Chen et al., 2020; Wang et al., 2019). Peminjam dengan rasio pinjaman terhadap pendapatan yang lebih tinggi memiliki keberhasilan yang lebih rendah dalam hal menerima pendanaan, tetapi kinerja pinjaman akan lebih baik daripada peminjam lain (Chen et al., 2020). Tingkat pendapatan bulanan berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman (Wang et al., 2019).

Dengan adanya informasi berupa dokumen yang telah terverifikasi (valid) dari pihak peminjam, maka pihak pemberi pinjaman diharapkan dapat dengan lebih baik menyeleksi serta menilai kualitas karakteristik dari pihak peminjam sebelum memberikan pendanaan. Hal ini sejalan dengan penelitian Meng (2016), bahwa dokumen yang terverifikasi memiliki dampak positif pada kesediaan pemberi pinjaman dalam melakukan pendanaan, karena pemberi pinjaman ingin mendapatkan informasi yang berkualitas tinggi tentang peminjam.

H₄: Dokumen yang terverifikasi dari pihak peminjam berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

2.5.5 Pengaruh Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Informasi mengenai akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana yang baik dan terstruktur dari pihak peminjam mencerminkan bahwa peminjam tersebut pernah mengajukan dan mengelola dana pinjaman sebelumnya serta menerapkan sikap transparan kepada semua pihak yang terlibat dalam layanan pendanaan P2P *lending*. Selain informasi tentang dokumen yang terverifikasi, informasi mengenai akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana dianggap sebagai inferensi kelayakan kredit yang pada akhirnya akan memengaruhi pengambilan keputusan pemberi pinjaman (Yum et al., 2012).

Semakin banyak informasi yang diberikan terkait dengan transaksi keuangan dari pihak peminjam, maka akan membawa kesan bahwa pihak tersebut memang memiliki skor kelayakan kredit yang baik, dan pada akhirnya memiliki tingkat keberhasilan dalam mendapatkan pinjaman (Herzenstein et al., 2011).

H₅: Akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

2.5.6 Pengaruh Perbedaan Gender terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Apabila dibandingkan dengan peminjam laki-laki, peminjam wanita memiliki sifat yang lebih konservatif. Oleh karena itu, peminjam wanita dapat menggunakan pinjaman yang diperoleh dari layanan P2P *lending* dengan cara yang lebih berhati-hati daripada peminjam laki-laki. Dengan demikian, peminjam wanita cenderung menunjukkan kelayakan kredit yang lebih tinggi, namun tingkat pengembalian dari peminjam wanita juga tidak akan sebesar peminjam laki-laki yang cenderung agresif (Chen et al., 2016).

Pada umumnya, peminjam laki-laki memiliki karakteristik yang lebih agresif daripada peminjam wanita. Meskipun demikian, peminjam laki-laki lebih mungkin akan menerima peminjaman, tetapi juga akan lebih cenderung mengalami gagal bayar.

Kedua karakteristik *gender* tersebut menyiratkan bahwa peminjam wanita cenderung konservatif yang dimana akan cocok untuk profil pemberi pinjaman yang menginginkan risiko yang rendah. Sebaliknya, untuk profil pemberi pinjaman yang menginginkan tingkat pengembalian yang tinggi akan cocok untuk mendanai peminjam laki-laki. Dengan demikian, hal ini akan kembali kepada preferensi keputusan pihak pemberi pinjaman itu sendiri.

H₆: Perbedaan *gender* berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

2.5.7 Pengaruh Penampilan yang Terpercaya terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Penampilan memiliki peran yang penting dalam menentukan identitas sosial. Dengan demikian, penampilan yang terpercaya akan memengaruhi perilaku kita dan perilaku orang lain yang berhubungan dengan kita (Mentari, 2020). Dalam konteks P2P *lending*, penampilan dari peminjam dapat menjadi salah satu pertimbangan dari pihak pemberi pinjaman. Akan tetapi, penampilan dari peminjam yang terpercaya maupun tidak, juga tidak berpengaruh pada kemungkinan keberhasilan mendapatkan pendanaan (Duarte et al., 2012).

Meskipun demikian, penampilan yang dapat dipercaya dapat menjadi penilaian tersendiri terlebih pada bagaimana pihak peminjam dapat menarik perhatian para pemberi pinjaman agar berkenan untuk memberikan pendanaan. Dengan penampilan yang terpercaya, maka seseorang akan mampu mengungkap penyampaian pesan yang dimaksud kepada orang lain (Mentari, 2020). Oleh karena itu, kepercayaan seseorang termasuk dari penampilannya akan dapat membantu pihak peminjam untuk mendapatkan akses pendanaan pada layanan P2P *lending*.

H₇: Penampilan yang terpercaya berpengaruh positif terhadap keberhasilan keputusan pemberian pinjaman

2.5.8 Pengaruh Kesamaan Wilayah (Geografis) terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Wilayah tempat tinggal yang sama antara pihak peminjam dan pemberi pinjaman akan berdampak pada intensitas komunikasi maupun negosiasi yang lebih mudah daripada wilayah tempat tinggal yang berbeda. Wilayah tempat tinggal yang sama berarti budaya setempat mereka juga sama. Sebaliknya, dalam proses komunikasi antar budaya (budaya yang berbeda) tidak ada kepastian bagaimana proses persepsi dan tanggapan etnis lain yang akan timbul. Terlebih lagi jika diantara kedua etnis yang saling berinteraksi/berkomunikasi kurang memahami budaya masing-masing. Oleh karena itu, semakin besar kesenjangan budaya yang menjadi realitasnya, maka akan semakin berkurang juga tingkat kepastian yang bisa diprediksi dari proses interaksi yang terjadi antar etnis (Hasibuan dan Muda, 2017).

Wilayah tempat tinggal yang sama antara pihak peminjam dan pemberi pinjaman akan meningkatkan kemungkinan keberhasilan dalam memberikan pendanaan. Kesamaan wilayah dapat diidentifikasi jika peminjam berasal dari kampung halaman yang sama, atau bertempat tinggal di kota yang sama. Hal tersebut juga mewakili kelompok etnis dan jenis kelamin yang sama (Ravina, 2008). Terlebih lagi apabila wilayah yang mereka tinggali saat itu merupakan wilayah dengan tingkat kepercayaan yang tinggi, maka pihak pemberi pinjaman akan memprioritaskan wilayahnya tersebut (Jin et al., 2021).

H₈: Kesamaan wilayah tempat tinggal berpengaruh positif terhadap keberhasilan keputusan pemberian pinjaman

2.5.9 Pengaruh Jaringan Sosial terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Ikatan persahabatan maupun jaringan sosial merupakan hal yang penting. Dalam konteks P2P *lending*, peran dan identitas teman, sifat hubungan sosial dan status ekonomi lebih penting daripada banyaknya jumlah teman. Teman memiliki peran dan identitas yang lebih cenderung menunjukkan kualitas kredit yang lebih baik. Apabila ikatan persahabatan bertindak sebagai sinyal kualitas kredit, serta pihak pemberi pinjaman telah memahami hubungan tersebut, maka pihak tersebut dapat mempertimbangkan hubungan jaringan sosial ke dalam keputusan pemberian pinjaman (Lin et al., 2013).

Jika ada pihak pemberi pinjaman yang berteman dekat dengan pihak peminjam, maka hal tersebut merupakan suatu keuntungan yang baik, karena pihak pemberi pinjaman cenderung lebih memilih peminjam yang tepat. Lantas, pihak pemberi pinjaman juga akan lebih mampu untuk memaksa pihak peminjam untuk mengembalikan dananya dengan baik (Meng, 2019).

H₉: Jaringan sosial berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

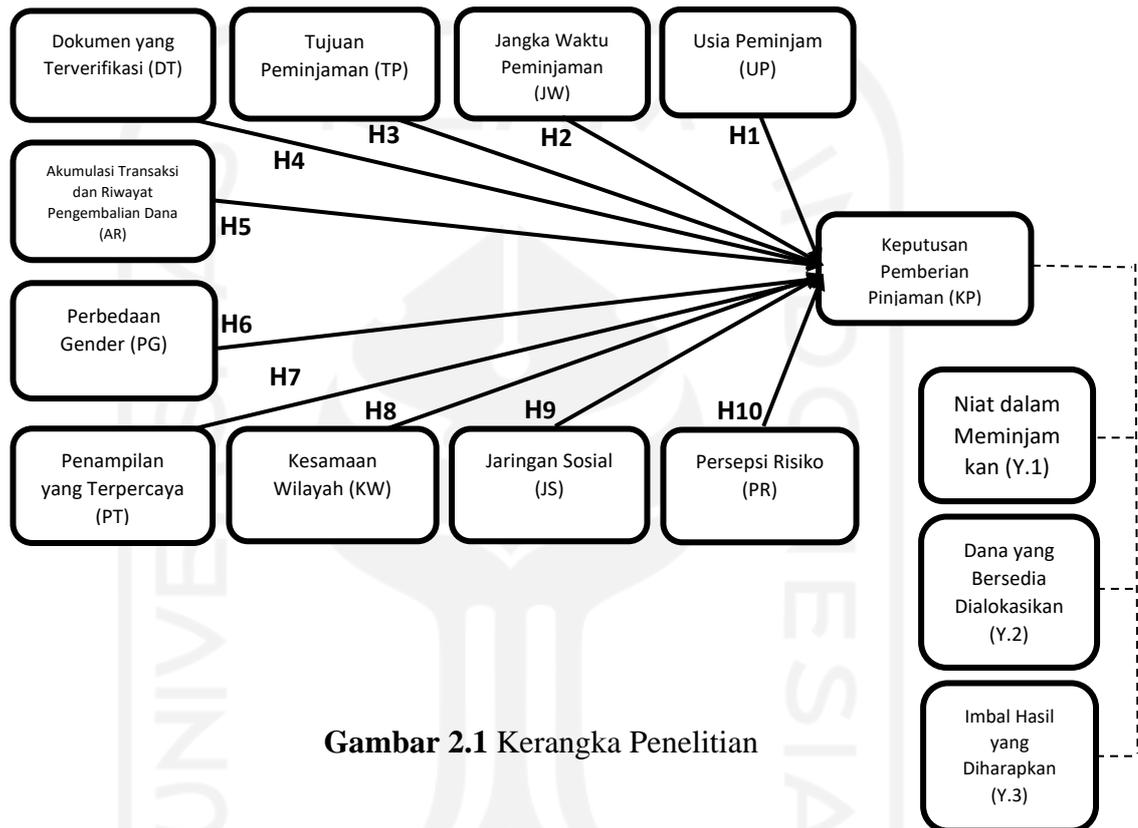
2.5.10 Pengaruh Persepsi Risiko (*Perceived Risk*) terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Perceived risk dianggap sebagai ketidakpastian dengan implikasi yang tidak menguntungkan serta muncul sebelum melakukan keputusan pembelian dalam hal mencari dan memilih informasi barang dan jasa (Featherman dan Pavlou, 2003). Dalam konteks *fintech*, *perceived risk* dapat diartikan sebagai persepsi negatif konsumen bahwa penyedia jasa layanan *fintech* tidak akan memenuhi persyaratan keamanan, sehingga terdapat kemungkinan pengguna mengalami kerugian saat melakukan transaksi. Jumlah kasus kejahatan siber (*cybercrime*) yang semakin meningkat dari waktu ke waktu di seluruh dunia akan semakin meningkatkan risiko pada pengguna *fintech* (Putritama, 2021). Ketidakmampuan dalam menilai suatu produk *online* secara fisik, eksposur penipuan, dan kemungkinan mendapatkan produk yang tidak sesuai merupakan sumber utama risiko yang dirasakan oleh konsumen (Polasik dan Wisniewski, 2009; Nor dan Pearson, 2008). Terdapat juga risiko yang berasal dari kurangnya kapasitas terkait dengan infrastruktur oleh penyedia yang memiliki dampak negatif tambahan pada transaksi keuangan *online* (Kesharwani dan Bisht, 2012).

Hasil penelitian dari Tseng dan Wang (2016) menunjukkan bahwa faktor risiko yang dirasakan berpengaruh positif terhadap kegunaan informasi yang dirasakan dan kesediaan dalam menggunakan informasi.

H₁₀: Persepsi risiko/risiko yang dirasakan berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pinjaman

2.6 Kerangka Penelitian



Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Strategi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data primer yang diperoleh dengan mendistribusikan kuesioner. Kuesioner dibagikan kepada nasabah pengguna salah satu atau beberapa layanan perbankan (*internet banking, mobile banking, dsb.*) secara tidak langsung. Pembagian kuesioner secara tidak langsung dilakukan melalui media *online* dengan menggunakan Google Form.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi merupakan total keseluruhan elemen dari objek penelitian yang akan diteliti (Cooper dan Schindler 2014). Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pengguna salah satu atau beberapa layanan perbankan (*internet banking, mobile banking, dsb.*) di Indonesia. Alasan peneliti dalam memilih populasi tersebut karena nasabah pengguna layanan perbankan telah mengenal tentang model dari transaksi perbankan, seperti setor tunai. Hal tersebut cukup untuk mendukung pengguna layanan perbankan sebagai calon investor dan responden sasaran, karena menyetor uang di bank memiliki konsep yang sama seperti menyetorkan uang dalam layanan P2P *lending*. Hal utama yang paling membedakan yaitu keleluasaan dan keragaman dalam hal pemilihan jangka waktu pinjaman (tenor), jumlah dana yang dialokasikan dan imbal hasil yang dapat ditentukan sendiri oleh pihak pemberi pinjaman dengan melihat daftar

proyek peminjaman yang telah disediakan. Kelompok responden ini memiliki probabilitas yang lebih tinggi untuk menjadi pihak pemberi pinjaman pada layanan P2P *lending*. Hal ini mengingat prospek yang lebih unggul untuk mendapatkan pengembalian yang lebih tinggi di periode yang akan datang daripada berinvestasi pada deposito.

3.2.2 Sampel

Menurut Cooper dan Schindler (2014), sampel merupakan elemen-elemen bagian dari populasi. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan *non-probability sampling* dengan teknik *accidental sampling*, yaitu metode pengambilan sampel yang bergantung pada pengumpulan data dari anggota populasi yang bersedia untuk berpartisipasi dalam penelitian (Saunders et al., 2012). Seseorang akan diambil sebagai sampel, karena kebetulan orang tersebut sedang berada di situ atau kebetulan peneliti mengenal orang tersebut (Sugiarto et al., 2001).

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang diperoleh pada penelitian ini adalah dengan cara mendistribusikan kuesioner. Kuesioner didistribusikan sebanyak-banyaknya melalui Google Form yang disebarakan kepada responden dengan membagikan *hyperlink* maupun poster yang terdapat *barcode* kuesioner ke berbagai media sosial, seperti WhatsApp, Instagram dan Facebook. Hal ini dimaksudkan agar peneliti dapat mengumpulkan data objektif untuk menguji hipotesis. Dari data-data yang diperoleh tersebut kemudian akan diolah, dianalisis dan ditarik kesimpulan.

3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Penelitian ini menggunakan dua jenis variabel, yaitu variabel dependen dan variabel independen. Variabel dependen terdiri dari satu variabel, yaitu keputusan pemberian pinjaman, sedangkan variabel independen terdiri dari 10 variabel, yaitu usia peminjam, jangka waktu peminjaman, tujuan peminjaman, dokumen terverifikasi, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, perbedaan gender, penampilan yang terpercaya, kesamaan wilayah, jaringan sosial, dan persepsi risiko. Pengukuran dari masing-masing variabel menggunakan pertanyaan kuesioner yang diadopsi dan disesuaikan dari beberapa penelitian terdahulu. Berikut merupakan definisi operasional dan pengukuran variabel yang tersaji dalam Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Niat dalam	Niat merupakan keinginan yang berasal dari dorongan diri atau hati dalam melakukan sesuatu hal tertentu. Oleh karena itu, niat dalam meminjamkan merupakan dorongan	Apakah Anda berencana untuk menginvestasikan (meminjamkan) uang anda melalui Platform P2P Lending? 1 = Iya, 0 = Tidak	Kategorikal (Nominal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Meminjamkan (Y.1)	dari dalam diri untuk melakukan pemberian pinjaman kepada pihak tertentu yang sekiranya layak untuk mendapatkan pinjaman tersebut.		
Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Dana yang Bersedia Dialokasikan (Y.2)	Dana yang bersedia dialokasikan berarti sejumlah uang yang sekiranya dapat dikeluarkan untuk kepentingan tertentu. Hal itu tentunya dengan melalui serangkaian pertimbangan tertentu sebelum mengambil keputusan.	Jika Anda bermaksud untuk meminjamkan uang melalui platform P2P Lending, berapa jumlah dana yang akan Anda alokasikan untuk pinjaman? 1 = Kurang dari Rp3.000.000, 2 = Rp3.000.000-Rp7.999.999, 3 = Rp8.000.000-Rp12.999.999, 4 = Rp13.000.000-Rp18.000.000, 5 = Lebih dari Rp18.000.000	Kategorikal (Ordinal)
Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Imbal Hasil	Imbal hasil adalah tingkat pengembalian keuntungan yang diciptakan oleh produk investasi tertentu yang diberikan kepada investor pada periode waktu yang telah	Jika Anda bermaksud untuk meminjamkan uang melalui platform P2P Lending, berapa persentase imbal hasil per tahun yang Anda inginkan?	Kategorikal (Ordinal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
yang Diharapkan (Y.3)	disepakati. Secara sederhana, imbal hasil yang diharapkan berarti tingkat pengembalian keuntungan yang diharapkan oleh investor karena satu atau beberapa pertimbangan tertentu yang mendasarinya.	1 = Kurang dari 10%, 2 = 10 - 14%, 3 = 15 - 19%, 4 = 20 - 24%, 5 = Lebih dari 24%	
Usia Peminjam (X1)	Usia peminjam merupakan salah satu aspek informasi demografis (Meng, 2016). Usia peminjam mengindikasikan waktu hidup yang dialaminya pada saat menjadi pihak peminjam.	Usia peminjam yang kurang dari 35 tahun. Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju	Kategorikal (Ordinal)
Jangka Waktu Peminjaman (X2)	Jangka waktu dari peminjaman dapat diartikan sebagai masa penggunaan pinjaman yang telah disepakati, baik itu jangka pendek maupun jangka panjang. (Kasmir, 2016).	Jika Anda adalah investor (pemberi pinjaman) pada <i>platform</i> P2P <i>lending</i> , berapa lama harapan jangka waktu (tenor) pengembalian dana dari peminjam? 1 = Kurang dari 4 bulan, 2 = 4 - 8 bulan, 3 = 8 - 12 bulan, 4 = 1 - 2 tahun, 5 = Lebih dari 2 tahun.	Kategorikal (Ordinal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Tujuan Peminjaman (X3)	Tujuan peminjaman dapat diartikan sebagai suatu hal yang dilakukan oleh pihak peminjam untuk memenuhi kebutuhan produktifnya maupun konsumtifnya atau secara sederhana dapat disebut sebagai hutang produktif dan hutang konsumtif.	<p>Jika Anda adalah investor (pemberi pinjaman) pada <i>platform</i> P2P <i>lending</i>, manakah di antara tujuan penggunaan dana oleh peminjam berikut ini yang akan Anda pertimbangkan untuk diberikan pinjaman? (pilihan jawaban boleh lebih dari 1)</p> <p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika tujuan pinjaman adalah "Proyek perumahan", jika tidak 0</p> <p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika tujuan pinjaman adalah "UMKM", jika tidak 0</p> <p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika tujuan pinjaman adalah "Pendidikan", jika tidak 0</p> <p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika tujuan pinjaman adalah "Kesehatan", jika tidak 0</p>	Kategorikal (Nominal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
		Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika tujuan pinjaman adalah "Pernikahan", jika tidak 0 Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika tujuan pinjaman adalah "Kartu kredit", jika tidak 0	
Dokumen Terverifikasi (X4)	Dokumen terverifikasi merupakan salah satu aspek skor kredit peminjam (Meng, 2016). Dokumen terverifikasi memuat beberapa informasi dari pihak peminjam yang dapat diakses dan dipergunakan sebagai informasi pendukung dalam proses analisa kredit (Zuhri, 2016).	Semisal Anda bersedia memberikan pinjaman pada <i>platform</i> P2P <i>lending</i> , manakah di antara informasi berikut ini yang menurut Anda penting untuk diketahui dari peminjam? (pilihan jawaban boleh lebih dari 1) Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika "Kartu identitas (KTP/SIM)" peminjam penting, jika tidak 0 Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika "Status pernikahan" peminjam penting, jika tidak 0 Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika "Pendapatan" peminjam penting, jika tidak 0	Kategorikal (Nominal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
		<p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika "Kartu kredit" peminjam penting, jika tidak 0</p> <p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika "Relasi/Jaringan sosial" peminjam penting, jika tidak 0</p> <p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika "Jenis kelamin" peminjam penting, jika tidak 0</p> <p>Variabel <i>dummy</i> menetapkan 1 jika "Profil media sosial" peminjam penting, jika tidak 0</p>	
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana (X5)	Informasi akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana merupakan salah satu aspek skor kelayakan kredit peminjam (Meng, 2016). Dengan adanya informasi tersebut, maka aktivitas memprediksi kelayakan kredit peminjam menjadi lebih terstruktur (Yum et al., 2012).	Riwayat pembayaran dan akumulasi transaksi dari peminjam Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju	Kategorikal (Ordinal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
Perbedaan <i>Gender</i> (X6)	Perbedaan <i>gender</i> berfokus pada apakah pihak peminjam berjenis kelamin perempuan atau laki-laki. Pada umumnya, pihak peminjam perempuan memiliki karakteristik konservatif daripada laki-laki yang cenderung lebih agresif (Chen et al., 2016).	Peminjam adalah wanita Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju	Kategorikal (Ordinal)
Penampilan yang Terpercaya (X7)	Penampilan yang terpercaya merupakan salah satu aspek informasi demografis (Meng, 2016). Penampilan merupakan gambaran karakter dari setiap individu yang menunjukkan bagian fisik. Penampilan tidak hanya sebatas mengungkapkan pribadi seseorang, namun penampilan juga menunjukkan baik dan buruknya menurut	Kesan dan tampilan peminjam yang tampak terpercaya Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju	Kategorikal (Ordinal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
	pandangan orang lain terhadap seseorang. (Mentari, 2020).		
Kesamaan Wilayah (X8)	Kesamaan wilayah merupakan salah satu aspek informasi demografis (Meng, 2016). Kesamaan wilayah dapat meminimalisir berbagai faktor seperti stereotip dan prasangka negatif yang dimana hal tersebut dapat memengaruhi penilaian seseorang terhadap orang lain (Gandasari et al., 2021).	Kota/propinsi peminjam berasal dari kota/propinsi yang sama (dengan saya) Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju	Kategorikal (Ordinal)
Jaringan Sosial (X9)	Pemberi pinjaman dapat menggunakan informasi jaringan sosial maupun ikatan persahabatan sebagai isyarat informasi mengenai kualitas kredit peminjam. (Lin et al., 2013).	1. Kepemilikan dan keaktifan peminjam di media sosial (seperti FB, IG, dan Twitter) Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju	Kategorikal (Ordinal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
		<p>2. Jejaring pertemanan peminjam di media sosial berada di lingkaran orang-orang yang dapat dipercaya</p> <p>Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p>	
Persepsi Risiko (X10)	<p>Pada umumnya, risiko dapat dibedakan menjadi risiko dari human error (kesalahan manusia) maupun risiko dari technical error (kesalahan teknis). Hal ini memberikan gambaran betapa faktor risiko menjadi bagian tuntutan dari adopsi teknologi, termasuk fintech. Oleh karena itu, meminimalisir atau mengurangi risiko menjadi tantangan yang berat, bukan hanya</p>	<p>1. Saya khawatir jika saya meminta pengembalian dana pinjaman setelah masa jatuh tempo, layanan P2P Lending tidak akan berkoordinasi dengan baik.</p> <p>Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p>	Kategorikal (Ordinal)

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
	<p>bagi produsen saja, tapi juga konsumen (Setyaningrum et al., 2019).</p>	<p>2. Saya khawatir fitur layanan P2P Lending yang terbatas tidak akan memenuhi permintaan saya.</p> <p>Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p> <p>3. Saya khawatir informasi transaksi akan diretas hacker atau virus yang disebabkan oleh celah keamanan sistem operasi layanan P2P Lending.</p> <p>Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p>	

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
		<p>4. Saya khawatir informasi pribadi saya dapat dikumpulkan dan digunakan secara tidak semestinya oleh bank, penyedia layanan P2P Lending, maupun pihak lainnya.</p> <p>Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p> <p>5. Saya khawatir akan menghabiskan banyak waktu untuk belajar menggunakan layanan P2P Lending.</p> <p>Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p>	

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
		<p>6. Saya khawatir akan sulit untuk berkomunikasi dengan platform penyedia layanan P2P Lending ketika saya membutuhkan bantuan. Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p> <p>7. Saya khawatir akan merasa tertekan jika terjadi kerugian/gagal bayar dari pihak peminjam. Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p> <p>8. Saya khawatir jika saya tidak menggunakan layanan P2P Lending, teman saya akan</p>	

Nama Variabel	Definisi	Indikator	Pengukuran
		<p>mengira saya tidak mengikuti perkembangan zaman.</p> <p>Skala 5 poin, 1 = Sangat tidak setuju, 2 = Tidak setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat setuju</p>	

3.5 Teknik Analisis Data

3.5.1 Uji Validitas

Uji validitas menurut Ghozali (2018) merupakan suatu bentuk ukuran yang dapat menghasilkan tingkat keabsahan suatu instrumen. Tujuan dilakukannya uji validitas yaitu untuk mengukur dan mengetahui ketepatan kuesioner yang digunakan. Suatu kuesioner dikatakan valid atau tidaknya dapat diketahui dari berbagai indikator dalam variabel yang digunakan. Suatu kuesioner dapat dinyatakan valid apabila setiap indikator yang terdapat di dalamnya mampu untuk mengukur ataupun mengungkapkan penelitian yang sedang diteliti. Tingkat tinggi rendahnya uji validitas akan bergantung pada hasil tes tersebut apakah relevan atau tidak dengan tujuan pengukuran. Tahapan uji validitas menggunakan teknik kolerasi Pearson atau *product moment*. Setiap pertanyaan (indikator) dapat dinyatakan valid apabila “ r hitung $\geq r$ tabel”, dan dinyatakan tidak valid apabila “ r hitung $< r$ tabel”. Uji validitas menggunakan standar signifikan 0.05 atau 5% (Ghozali, 2016). Penelitian ini menggunakan *software* SPSS 26 dalam melakukan uji validitas.

Pada penelitian ini terdapat pula *face validity*, yaitu uji yang dilakukan untuk memperlihatkan bahwa item-item pertanyaan memiliki kesan yang mampu untuk mengungkap suatu konsep penelitian yang akan diukur (Sekaran, 2006). Beberapa item pertanyaan yang mewakili variabel dalam penelitian ini telah melalui uji *face validity* pada penelitian sebelumnya, dimana peneliti sebelumnya telah melakukan uji *face validity* tersebut dan hasilnya

terkonfirmasi valid. Oleh karena itu, beberapa variabel seperti usia peminjam, jangka waktu peminjaman, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, perbedaan *gender*, penampilan yang terpercaya, dan kesamaan wilayah memiliki satu item pertanyaan.

3.5.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menurut Ghazali (2018) merupakan kestabilan, keandalan dan konsistensi dari serangkaian pengukuran. Uji reliabilitas bertujuan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel untuk memperoleh data yang *reliable* (dapat diandalkan) ataupun sebaliknya. Suatu kuesioner dapat dikatakan *reliable* apabila pengukuran telah dilakukan berulang kali dan tetap menunjukkan hasil yang sama (konsisten). Semakin besar nilai koefisien reliabilitas yang diperoleh setelah pengukuran (mendekati angka 1), maka semakin kecil pula kesalahan dalam pengukuran. Akan tetapi, apabila hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien reliabilitas yang kecil (mendekati angka 0), maka semakin besar pula kesalahan pengukuran (Azwar, 2012). Uji reliabilitas dalam *software* SPSS 26 yang digunakan adalah *Cronbach Alpha*. Untuk rentang penilaiannya dapat dinyatakan pada Tabel 3.2 sebagai berikut: (Hinton et al.,2004).

Tabel 3.2 Rentang Nilai Uji Reliabilitas

Rentang Nilai	Keterangan
$Cronbach\ Alpha > 0,9$	Sangat Baik
$0,9 > Cronbach\ Alpha > 0,7$	Baik
$0,7 > Cronbach\ Alpha > 0,5$	Sedang
$0,5 \geq Cronbach\ Alpha$	Rendah

3.5.3 Pengujian Hipotesis

3.5.3.1 Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menguji hipotesis tentang hubungan antara variabel dependen (Y) dan dua atau lebih variabel independen (X) dan untuk prediksi (Salvatore dan Reagle, 2002). Model persamaan analisis regresi linear berganda yaitu sebagai berikut:

$$KP = \alpha + \beta_1 UP_i + \beta_2 JW_i + \beta_3 TP_i + \beta_4 DT_i + \beta_5 AR_i + \beta_6 PG_i + \beta_7 PT_i + \beta_8 KW_i + \beta_9 JS_i + \beta_{10} PR_i + e$$

Keterangan:

- KP : Keputusan Pemberian Pinjaman
- α : Konstanta.
- β : Koefisien estimasi
- UP : Usia Peminjam
- JW : Jangka Waktu Peminjaman
- TP : Tujuan Peminjaman
- DT : Dokumen Terverifikasi
- AR : Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana
- PG : Perbedaan Gender
- PT : Penampilan yang Terpercaya
- KW : Kesamaan Wilayah
- JS : Jaringan Sosial
- PR : Persepsi Risiko

a. Uji F

Menurut Sugiyono (2010) uji statistik F menunjukkan apakah seluruh variabel independen secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistik F dengan rumus sebagai berikut:

$$F_n = \frac{R^2/K}{(1 - R^2)/(n - k - 1)}$$

Keterangan:

- F_n : Nilai uji F
- R : Koefisien analisis regresi berganda
- k : Jumlah variabel independen
- n : Jumlah anggota sampel

Hipotesis yang digunakan sebagai berikut:

1. $H_0: \beta_i = 0$, variabel-variabel independen tidak memiliki pengaruh terhadap variabel dependen
2. $H_a: \beta_i > 0$, variabel-variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen

Kriteria dalam pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Jika probabilitas signifikansi $> 0,1$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak
2. Jika probabilitas signifikansi $< 0,1$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima

Dengan melakukan perbandingan antara nilai F hitung dengan F tabel, maka:

1. H_0 diterima bila $F \text{ hitung} < F \text{ tabel}$ pada $\alpha = 10\%$
2. H_a diterima bila $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$ pada $\alpha = 10\%$

b. Uji t

Ghozali (2011) mengemukakan bahwa pada prinsipnya uji statistik t-test menunjukkan pengaruh secara parsial yang terjadi antara satu variabel independen (X) dalam menerangkan variasi dari variabel dependen (Y). Dasar dalam pengambilan keputusan yaitu nilai signifikansi yang ditetapkan sebesar 10% ($\alpha = 0,1$). Dasar pengambilan keputusan dalam uji statistik t-test sebagai berikut:

1. Apabila nilai Sig. (2-tailed) $> 0,1$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hal ini berarti bahwa variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Apabila nilai Sig. (2-tailed) $\leq 0,1$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, Hal ini berarti bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

3.5.3.2 Regresi Logistik Biner

Metode regresi logistik digunakan untuk mengetahui pola hubungan antara variabel dependen yang bersifat kategorikal dengan satu atau lebih variabel independen baik yang bersifat kategorikal maupun numerikal.

a. Regresi Logistik Biner Simultan

Tujuan dari pembentukan model regresi logistik biner secara serentak untuk mengetahui peranan dari setiap variabel independen dalam model secara bersamaan (serentak). Variabel independen (X) yang digunakan untuk membentuk model regresi logistik biner ini yaitu variabel independen (X) yang secara individu berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Teknik yang digunakan dalam pengujian serentak pada penelitian ini adalah teknik *enter*. Teknik tersebut digunakan dengan cara memasukkan secara serentak seluruh variabel independen.

Sama halnya dengan model regresi linier dengan metode OLS (*Ordinary Least Square*), dalam pengujian model regresi logistik model logit juga dapat dilakukan pengujian model secara serentak, yaitu dengan Uji G. Uji statistik G ini menyebar menurut sebaran *chi square*. Uji G menunjukkan bahwa model logistik secara keseluruhan dapat menjelaskan variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

Untuk uji hipotesis dalam regresi biner model serentak sebagai berikut:

- H_0 : Variabel independen secara serentak tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

- H_a : Variabel independen secara serentak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Dengan tingkat signifikansi (α) sebesar 10% (0,1), maka kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

- a) Apabila nilai *p-value* (sig -2 tailed) $> 0,1$, maka H_0 diterima. Dengan kata lain, variabel independen secara serentak tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b) Apabila nilai *p-value* (sig -2 tailed) $< 0,1$, maka H_a diterima. Dengan kata lain, variabel independen secara serentak berpengaruh terhadap variabel dependen.

b. Regresi Logistik Biner Parsial

Analisis regresi logistik biner dilakukan dengan pengujian secara individu terhadap masing-masing variabel independen (X). Pengujian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) secara individu. Pengujian statistik yang digunakan adalah *Wald test* (Uji Wald). Untuk uji hipotesisnya dapat dirumuskan sebagai berikut:

- H_0 : Variabel X tidak berpengaruh terhadap variabel Y.
- H_a : Variabel X berpengaruh terhadap variabel Y.

Dengan tingkat signifikansi (α) sebesar 10% (0,1), maka kesimpulan yang dapat di ambil sebagai berikut:

a) Apabila nilai p -value (sig -2 tailed) $> 0,1$, maka H_0 diterima.

Dengan kata lain, variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

b) Apabila nilai p -value (sig -2 tailed) $< 0,1$, maka H_a diterima.

Dengan kata lain, variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data dilakukan secara tidak langsung melalui media *online* (Google Form) yang dapat diakses melalui tautan maupun *barcode* pada poster yang disebarakan kepada responden yang merupakan pengguna salah satu ataupun beberapa layanan perbankan (*internet banking, mobile banking, dsb.*). Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mendistribusikan kuesioner secara tidak langsung kepada responden sebanyak 241 buah (100%). Kuesioner yang telah diperoleh sebanyak 241 buah terbagi lagi menjadi kuesioner yang tidak layak dianalisis (tidak menggunakan layanan perbankan) dan layak dianalisis. Kuesioner yang tidak layak dianalisis diperoleh sebanyak 11 buah (4,56%), dan kuesioner yang layak dianalisis sebanyak 230 buah (95,44%). Dengan demikian, kuesioner yang memenuhi syarat berjumlah 230 buah (95,44%) yang dapat diolah dan dianalisis. Klasifikasi dari pengumpulan data disajikan dalam Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Klasifikasi Pengumpulan Data

Keterangan	Jumlah	Persentase
Jumlah responden yang mengisi	241	100 %
Jumlah responden yang tidak menggunakan layanan perbankan	11	4,56 %
Jumlah responden yang dianalisis	230	95,44 %

Sumber: Data diolah

4.2 Deskripsi Responden

Deskripsi responden diklasifikasikan dalam berbagai kelompok berdasarkan jenis kelamin, usia, pekerjaan, pendidikan terakhir, pendapatan per bulan, domisili saat ini dan status pernikahan.

4.2.1 Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan klasifikasi jenis kelamin pada pengumpulan data yang dilakukan, hasil yang diperoleh adalah responden berjenis kelamin laki-laki berjumlah 135 orang (58,7 %), sedangkan responden perempuan berjumlah 95 orang (41,3 %), sehingga dapat disimpulkan bahwa responden didominasi oleh responden berjenis kelamin laki-laki, yaitu berjumlah 135 orang (58,7 %). Klasifikasi tersebut dijelaskan pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	135	58,7 %
Perempuan	95	41,3 %
Total	230	100 %

Sumber: Data diolah

4.2.2 Berdasarkan Usia

Pada penelitian ini, klasifikasi responden berdasarkan usia terbagi dalam 5 (lima) kategori yang tersaji dalam Tabel 4.3 sebagai berikut.

Tabel 4.3 Klasifikasi Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
Kurang dari 20 tahun	15	6,52 %
20 - 29 tahun	123	53,48 %
30 - 39 tahun	60	26,09 %
40 - 50 tahun	29	12,61 %
Lebih dari 50 tahun	3	1,3 %
Total	230	100 %

Sumber: Data diolah

Hasil di atas menunjukkan bahwa responden didominasi oleh masyarakat yang berusia antara 20 hingga 29 tahun dengan jumlah sebanyak 123 orang (53,48 %) dari keseluruhan sampel.

4.2.3 Berdasarkan Pekerjaan

Pada penelitian ini, klasifikasi responden berdasarkan pekerjaan terbagi dalam 6 (enam) kategori yang tersaji dalam Tabel 4.4 sebagai berikut.

Tabel 4.4 Klasifikasi Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
TNI/Polri	1	0,43 %
PNS	19	8,26 %
Pengusaha	42	18,26 %
Karyawan swasta	70	30,44 %
Pelajar/Mahasiswa	86	37,39 %
Lainnya	12	5,22 %
Total	230	100 %

Sumber: Data diolah

Hasil di atas menunjukkan bahwa responden didominasi oleh masyarakat yang mempunyai pekerjaan sebagai pelajar/mahasiswa dengan jumlah sebanyak 86 orang (37,39 %) dari keseluruhan sampel.

4.2.4 Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pada penelitian ini, klasifikasi responden berdasarkan pendidikan terakhir terbagi dalam 6 (enam) kategori yang tersaji dalam Tabel 4.5 sebagai berikut.

Tabel 4.5 Klasifikasi Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase
SMA/Sederajat	73	31,74 %
Diploma	35	15,22 %
Sarjana	108	46,96 %
Magister	13	5,65 %
Doktor	1	0,43 %
Lainnya	0	0 %
Total	230	100 %

Sumber: Data diolah

Hasil di atas menunjukkan bahwa responden didominasi oleh masyarakat dengan pendidikan terakhir sarjana yang berjumlah sebanyak 108 orang (46,96 %) dari keseluruhan sampel.

4.2.5 Berdasarkan Pendapatan per Bulan

Pada penelitian ini, klasifikasi responden berdasarkan pendapatan per bulan terbagi dalam 6 (enam) kategori yang tersaji dalam Tabel 4.6 sebagai berikut.

Tabel 4.6 Klasifikasi Berdasarkan Pendapatan per Bulan

Pendapatan per Bulan	Jumlah	Persentase
Kurang dari Rp1.500.000	46	20 %
Rp1.500.000 - Rp3.999.999	59	25,65 %
Rp4.000.000 - Rp6.499.999	59	25,65 %
Rp6.500.000 - Rp8.999.999	38	16,52 %
Rp9.000.000 - Rp12.000.000	23	10 %
Lebih dari Rp12.000.000	5	2,18 %
Total	230	100 %

Sumber: Data diolah

Hasil di atas menunjukkan bahwa responden didominasi oleh masyarakat dengan pendapatan per bulan antara Rp1.500.000 hingga Rp3.999.999 dan Rp4.000.000 hingga Rp6.499.000 yang masing-masing berjumlah sebanyak 59 orang (25,65 %) dari keseluruhan sampel.

4.2.6 Berdasarkan Domisili Saat Ini

Pada penelitian ini, klasifikasi responden berdasarkan domisili saat ini terbagi dalam 34 (tiga puluh empat) kategori dengan rincian 15 (lima belas) kategori yang terisi, seperti tersaji dalam Tabel 4.7 sebagai berikut.

Tabel 4.7 Klasifikasi Berdasarkan Domisili Saat Ini

Domisili Saat Ini	Jumlah	Persentase
Banten	10	4,36 %
DKI Jakarta	105	45,66 %
Jawa Barat	15	6,52 %
Jawa Tengah	23	10 %
D.I. Yogyakarta	15	6,52 %
Jawa Timur	47	20,44 %
Riau	3	1,3 %
Sumatera Barat	2	0,87 %
Sumatera Selatan	1	0,43 %
Jambi	1	0,43 %
Lampung	2	0,87 %
Kalimantan Timur	2	0,87 %
Nusa Tenggara Barat	2	0,87 %
Sulawesi Selatan	1	0,43 %
Papua	1	0,43 %
Lainnya	0	0 %
Total	230	100 %

Sumber: Data diolah

Hasil di atas menunjukkan bahwa responden didominasi oleh masyarakat yang berdomisili di Provinsi DKI Jakarta dengan jumlah sebanyak 105 orang (45,66 %) dari keseluruhan sampel.

4.2.7 Berdasarkan Status Pernikahan

Berdasarkan klasifikasi status pernikahan pada pengumpulan data yang dilakukan, hasil yang diperoleh adalah responden yang telah menikah berjumlah 96 orang (41,74 %), sedangkan responden yang belum menikah berjumlah 134 orang (58,26 %), sehingga dapat disimpulkan bahwa responden didominasi oleh yang berstatus belum menikah, yaitu berjumlah 134 orang (58,26 %). Klasifikasi tersebut dijelaskan pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8 Klasifikasi Berdasarkan Status Pernikahan

Status Pernikahan	Jumlah	Persentase
Menikah	96	41,74 %
Belum menikah	134	58,26 %
Total	230	100 %

Sumber: Data diolah

4.3 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

Analisis statistik deskriptif bertujuan untuk mengetahui karakteristik objek dari data-data yang telah diperoleh. Hasil dari analisis ini berdasarkan pada jawaban yang telah diberikan oleh responden atas pernyataan dalam kuesioner yang diberikan secara tidak langsung melalui media *online*. Pada penelitian ini terdapat pertanyaan yang menggunakan skala likert dan skala guttman (biner). Untuk skala likert, terdapat beberapa ketentuan yang digunakan. Ketentuan pertama menggunakan indikator dengan masing-masing Nilai Tertinggi = 5;10;40, Nilai Terendah = 1;2;8, dan Interval = 0,8;1,6;6,4. Dengan ketentuan tersebut, maka nilai dari *range* dalam penelitian kuesioner ditetapkan sebagai berikut:

Sangat Tidak Setuju/Sangat Rendah	= 1-1,8; 2-3,6; 8-14,4
Tidak Setuju/Rendah	= 1,81-2,6; 3,61-5,2; 14,41-20,8
Netral/Rata-rata	= 2,61-3,4; 5,21-6,8; 20,81-27,2
Setuju/Tinggi	= 3,41-4,2; 6,81-8,4; 27,21-33,6
Sangat Setuju/Sangat Tinggi	= 4,21-5; 8,41-10; 33,61-40

Hasil dari analisis deskriptif diperoleh melalui aplikasi SPSS 26. Untuk hasil dari variabel independen dan dependen dari penelitian ini berupa skala likert dapat dilihat pada Tabel 4.9.

Tabel 4.9 Hasil Analisis Deskriptif (Skala Likert)

	N	Min.	Max.	Mean	Std. Dev.
Usia Peminjam	230	1	5	3,91	0,821
Jangka Waktu Peminjaman	230	1	5	2,38	0,967
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	230	3	5	4,47	0,596
Perbedaan Gender	230	1	5	3,49	1,093
Penampilan yang Terpercaya	230	1	5	4,23	0,834
Kesamaan Wilayah	230	1	5	4,02	0,881
Jaringan Sosial	230	4	10	8,47	1,192
Persepsi Risiko	230	21	40	33,09	3,994
Dana yang Bersedia Dialokasikan	230	1	5	2,24	1,171
Imbal Hasil yang Diharapkan	230	1	1	2,31	0,97

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil analisis yang telah diperoleh dari 230 responden, rata-rata responden memiliki penilaian yang cukup tinggi terhadap Usia Peminjam, yaitu dengan rata-rata sebesar 3,91 dengan standar deviasi sebesar 0,821. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan

setuju terhadap faktor usia peminjam sebagai salah satu faktor pendorong untuk melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*.

Pada variabel Jangka Waktu Peminjaman, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 2,38 dengan standar deviasi sebesar 0,967. Dengan hasil tersebut, maka rata-rata responden akan bersedia untuk berinvestasi/meminjamkan dananya melalui layanan P2P *lending* apabila jangka waktu peminjaman yang ditetapkan oleh pihak peminjam berjangka pendek/rendah. Dalam penelitian ini, hasil dari rata-rata responden mengacu pada jangka waktu peminjaman yang berkisar antara 4 (empat) hingga 8 (delapan) bulan.

Untuk variabel Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 4,47 dengan standar deviasi sebesar 0,596. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan sangat setuju terhadap faktor akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana sebagai salah satu faktor pendorong untuk melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*.

Pada variabel Perbedaan *Gender*, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 3,49 dengan standar deviasi sebesar 1,093. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan setuju terhadap faktor perbedaan *gender* sebagai salah satu faktor pendorong untuk melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*, atau dengan kata lain, rata-rata responden akan lebih memilih peminjam wanita daripada peminjam laki-laki.

Untuk variabel Penampilan yang Terpercaya, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 4,23 dengan standar deviasi sebesar 0,834. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan sangat setuju terhadap faktor kesan penampilan yang terpercaya dari seorang peminjam sebagai salah satu faktor pendorong untuk melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*.

Pada variabel Kesamaan Wilayah, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 4,02 dengan standar deviasi sebesar 0,881. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan setuju terhadap faktor kesamaan wilayah sebagai salah satu faktor pendorong untuk melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*, atau dengan kata lain, rata-rata responden menyatakan setuju apabila lokasi tempat tinggal dari pihak peminjam sama dengan tempat tinggal rata-rata para responden itu sendiri.

Untuk variabel Jaringan sosial, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 8,47 dengan standar deviasi sebesar 1,192. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan sangat setuju terhadap faktor jaringan sosial dari peminjam sebagai salah satu faktor pendorong untuk melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*.

Pada variabel Persepsi Risiko, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 33,09 dengan standar deviasi sebesar 3,994. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan setuju terhadap faktor persepsi

risiko sebagai salah satu faktor yang berpengaruh terhadap keputusan berinvestasi melalui layanan P2P *lending*.

Untuk salah satu komponen dari variabel dependen, yaitu Dana yang Bersedia Dialokasikan, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 2,24 dengan standar deviasi sebesar 1,171. Dengan hasil tersebut, maka rata-rata responden akan bersedia untuk berinvestasi/meminjamkan dananya melalui layanan P2P *lending* apabila dana yang dialokasikan tidak terlalu besar/rendah. Dalam penelitian ini, hasil dari rata-rata responden mengacu pada jumlah dana yang berkisar antara Rp3.000.000 hingga Rp7.999.999.

Pada salah satu komponen dari variabel dependen, yaitu Imbal Hasil yang Diharapkan, nilai rata-rata yang diperoleh sebesar 2,31 dengan standar deviasi sebesar 0,97. Dengan hasil tersebut, maka rata-rata responden akan bersedia untuk berinvestasi/meminjamkan dananya melalui layanan P2P *lending* apabila imbal hasilnya tidak terlalu besar/rendah. Dalam penelitian ini, hasil dari rata-rata responden mengacu pada persentase imbal hasil yang berkisar antara 10 hingga 14% per tahun.

Untuk skala guttman (biner), ketentuan yang ditetapkan yaitu Nilai Tertinggi = 1 untuk jawaban “Ya”, dan Nilai Terendah = 0 untuk jawaban “Tidak”. Hasil dari variabel independen dan dependen dari penelitian ini berupa skala guttman dapat dilihat pada Tabel 4.10.

Tabel 4.10 Hasil Analisis Deskriptif (Skala Guttman)

	N	Min.	Max.	Mean	Std. Dev.
Tujuan Peminjaman					
Perumahan	230	0	1	0,33	0,471
UMKM	230	0	1	0,73	0,447
Pendidikan	230	0	1	0,61	0,488
Kesehatan	230	0	1	0,44	0,498
Pernikahan	230	0	1	0,13	0,338
Kartu Kredit	230	0	1	0,15	0,360
Dokumen Terverifikasi					
Kartu Identitas	230	0	1	0,87	0,342
Status Pernikahan	230	0	1	0,28	0,451
Pendapatan	230	0	1	0,77	0,425
Kartu Kredit	230	0	1	0,39	0,488
Relasi/Jaringan Sosial	230	0	1	0,31	0,463
Jenis Kelamin	230	0	1	0,25	0,433
Profil Media Sosial	230	0	1	0,30	0,461
Niat dalam Meminjamkan	230	0	1	0,80	0,401

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil analisis yang telah diperoleh dari 230 responden, rata-rata responden memiliki penilaian yang beragam terhadap variabel Tujuan Peminjaman. Terdapat 2 jenis tujuan peminjaman dengan nilai rata-rata diatas 0,5, yaitu tujuan peminjaman untuk modal UMKM (rata-rata 0,73 dengan standar deviasi 0,447) dan untuk memenuhi biaya pendidikan (rata-rata 0,61 dengan standar deviasi 0,488). Selain itu, terdapat pula 4 jenis tujuan peminjaman dengan nilai rata-rata dibawah 0,5, yaitu tujuan peminjaman untuk modal pembangunan proyek perumahan (rata-rata 0,33 dengan standar deviasi 0,471), pinjaman untuk biaya kesehatan (rata-rata 0,44 dengan standar deviasi 0,498), pinjaman untuk biaya pernikahan (rata-rata 0,13 dengan standar deviasi 0,338) dan pinjaman untuk biaya kartu kredit (rata-rata 0,15 dengan standar deviasi 0,360). Dengan hasil tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden lebih memilih untuk meminjamkan dananya

(berinvestasi) dengan tujuan peminjaman berupa memenuhi modal UMKM dan memenuhi biaya pendidikan.

Pada variabel Dokumen Terverifikasi, rata-rata responden memiliki penilaian yang bervariasi. Terdapat 2 jenis tujuan peminjaman dengan nilai rata-rata di atas 0,5, yaitu dokumen berupa kartu identitas peminjam (rata-rata 0,87 dengan standar deviasi 0,342) dan tingkat pendapatan dari peminjam (rata-rata 0,77 dengan standar deviasi 0,425). Selain itu, terdapat pula 5 jenis tujuan peminjaman dengan nilai rata-rata di bawah 0,5, yaitu dokumen berupa status pernikahan (rata-rata 0,28 dengan standar deviasi 0,451), informasi kartu kredit peminjam (rata-rata 0,39 dengan standar deviasi 0,488), relasi/jaringan sosial dari peminjam (rata-rata 0,31 dengan standar deviasi 0,463) jenis kelamin peminjam (rata-rata 0,25 dengan standar deviasi 0,433) dan dokumen berupa profil media sosial peminjam (rata-rata 0,30 dengan standar deviasi 0,461). Dengan hasil tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden lebih memilih untuk meminjamkan dananya (berinvestasi) dengan dokumen yang terverifikasi berupa kartu identitas dan tingkat pendapatan bulanan dari pihak peminjam.

Untuk salah satu komponen dari variabel dependen, yaitu Niat dalam Meminjamkan, nilai rata-rata yang diperoleh lebih dari 0,5, yaitu sebesar 0,80 dengan standar deviasi sebesar 0,401. Dengan nilai rata-rata tersebut, maka dapat diasumsikan bahwa rata-rata responden menyatakan bersedia untuk melakukan investasi melalui layanan P2P *lending*.

4.4 Uji Instrumen Penelitian

Uji instrumen yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu berupa uji validitas dan uji reliabilitas. Hal itu bertujuan untuk mengukur sejauh mana tingkat validitas dan reliabilitas pada masing-masing penelitian. Pada penelitian ini, uji tersebut hanya dilakukan pada variabel independen jaringan sosial dan persepsi risiko.

4.4.1 Uji Validitas

Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan korelasi Pearson atau product moment. Setiap indikator dapat dinyatakan valid apabila “ r hitung $\geq r$ tabel”, dan dinyatakan tidak valid apabila “ r hitung $< r$ tabel”. Uji validitas menggunakan standar signifikan 0.05 atau 5%. Untuk proses perhitungannya menggunakan *software* SPSS 26. Berikut hasil perhitungan uji validitas yang tersaji dalam Tabel 4.11.

Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas

Variabel	Indikator	Koefisien Korelasi	r tabel	Ket.
Jaringan Sosial	Akun media sosial	0,861	0,129	Valid
	Jaringan yang dapat dipercaya	0,779	0,129	Valid
Persepsi Risiko	Koordinasi buruk	0,603	0,129	Valid
	Fitur terbatas	0,678	0,129	Valid
	<i>Hacker</i> atau virus	0,496	0,129	Valid
	Data pribadi	0,538	0,129	Valid
	Waktu belajar	0,683	0,129	Valid
	Komunikasi buruk	0,728	0,129	Valid

Variabel	Indikator	Koefisien Korelasi	r tabel	Ket.
	Gagal bayar	0,599	0,129	Valid
	Tidak <i>up to date</i>	0,636	0,129	Valid

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil dari Tabel 4.11 dapat diketahui bahwa besarnya koefisien korelasi dari seluruh butir indikator (pertanyaan) variabel penelitian memiliki koefisien korelasi “ $r \text{ hitung} \geq r \text{ tabel}$ ”. Dengan demikian, seluruh butir indikator yang ada pada instrumen penelitian ini dinyatakan valid.

4.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menurut Ghozali (2018) merupakan kestabilan, keandalan dan konsistensi dari serangkaian pengukuran. Pada penelitian ini, uji reliabilitas menggunakan *software* SPSS 26. Berikut hasil dari perhitungan uji reliabilitas yang tersaji dalam Tabel 4.12.

Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Jaringan Sosial	0,512	Sedang
Persepsi Risiko	0,756	Baik

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil dari perhitungan uji reliabilitas seperti yang tersaji dalam Tabel 4.12 tersebut, maka dapat diketahui bahwa nilai koefisien *Cronbach Alpha* pada variabel Jaringan Sosial nilainya berada pada rentang “ $0,7 > Cronbach Alpha > 0,5$ ”. Oleh karena itu, semua butir pertanyaan dalam variabel tersebut dapat dinyatakan reliabel pada tingkat sedang.

Untuk variabel Persepsi Risiko, nilai koefisien *Cronbach Alpha* menunjukkan pada rentang “ $0,9 > Cronbach Alpha > 0,7$ ”. Dengan demikian, semua butir pertanyaan dalam variabel tersebut dapat dinyatakan reliabel pada tingkat baik.

4.5 Hasil Pengujian Hipotesis

4.5.1 Regresi Linear Berganda

Salah satu pengujian hipotesis yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Variabel dependen yang digunakan pada penelitian ini yaitu Keputusan Pemberian Pinjaman dengan rincian pengujian pertama menggunakan indikator Dana yang Bersedia Dialokasikan dan yang kedua yaitu Imbal Hasil yang Diharapkan. Pengujian hipotesis dengan analisis ini menggunakan pengambilan keputusan berupa uji F simultan dan uji t.

4.5.1.1 Uji F

Uji statistik F menunjukkan apakah seluruh variabel independen secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (Sugiyono, 2010). Berikut merupakan hasil uji statistik F pada dua indikator variabel dependen yang tersaji dalam Tabel 4.13.

Tabel 4.13 Uji Statistik F

Indikator Variabel Y	F	Sig.
Dana yang Bersedia Dialokasikan	6,417	0,000
Imbal Hasil yang Diharapkan	1,588	0,054

Sumber: Data diolah

Hasil dari uji statistik F variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen indikator pertama (Dana yang Bersedia Dialokasikan) menunjukkan nilai signifikansi $0,000 < 0,1$. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima atau dengan kata lain seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen indikator pertama (Dana yang Bersedia Dialokasikan).

Hasil dari uji statistik F variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen indikator kedua (Imbal Hasil yang Diharapkan) menunjukkan nilai signifikansi $0,054 < 0,1$. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima atau dengan kata lain seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen indikator kedua (Imbal Hasil yang Diharapkan).

4.5.1.2 Uji t

Pada prinsipnya uji statistik *t-test* menunjukkan pengaruh secara parsial yang terjadi antara satu variabel independen (X) dalam menerangkan variasi dari variabel dependen (Y) (Ghozali, 2011). Pada penelitian ini, nilai signifikansi yang digunakan yaitu sebesar 10% (0,1). Berikut merupakan hasil uji statistik t pada salah satu indikator variabel

dependen, yaitu Dana yang Bersedia Dialokasikan yang tersaji dalam

Tabel 4.14.

Tabel 4.14 Uji Statistik t (Dana yang Bersedia Dialokasikan)

	B	t	Sig.
(Constant)	0,975	1,211	0,227
Usia Peminjam	-0,037	-0,348	0,728
Jangka Waktu Peminjaman	0,211***	2,898	0,004
Tujuan Peminjaman			
- Perumahan	-0,169	-1,132	0,259
- UMKM	0,286*	1,713	0,088
- Pendidikan	-0,066	-0,411	0,682
- Kesehatan	-0,178	-1,179	0,240
- Pernikahan	0,422**	2,076	0,039
- Kartu Kredit	0,208	0,980	0,328
Dokumen Terverifikasi			
- Kartu Identitas	-0,308	-1,452	0,148
- Status Pernikahan	-0,088	-0,553	0,581
- Pendapatan	-0,207	-1,230	0,220
- Kartu Kredit	0,195	1,371	0,172
- Relasi/Jaringan Sosial	-0,224	-1,394	0,165
- Jenis Kelamin	0,031	0,180	0,857
- Profil Media Sosial	-0,312*	-1,744	0,083
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	-0,153	-1,255	0,211
Perbedaan Gender	0,288***	3,588	0,000
Penampilan yang Terpercaya	0,096	0,981	0,327
Kesamaan Wilayah	0,209**	2,250	0,026
Jaringan Sosial	-0,036	-0,514	0,608

	B	t	Sig.
Persepsi Risiko	0,002	0,081	0,935

***: Signifikan pada level 1%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 2,600

** : Signifikan pada level 5%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 1,971

*: Signifikan pada level 10%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 1,652

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil uji statistik t yang diperoleh pada Tabel 4.14, data tersebut dapat dibaca dengan cara membandingkan antara “t hitung” dengan “t tabel”, dimana untuk t tabel (208;0,1) bernilai 1,652. Dengan demikian, diperoleh hasil bahwa variabel **jangka waktu peminjaman, tujuan peminjaman berupa UMKM dan pernikahan, perbedaan gender, dan kesamaan wilayah berpengaruh signifikan positif** terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan. Sementara itu, variabel **dokumen terverifikasi berupa profil media sosial berpengaruh signifikan negatif** terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan.

Hasil pengujian selanjutnya yaitu terhadap salah satu indikator dari variabel dependen yang lain, yaitu Imbal Hasil yang Diharapkan. Berikut merupakan hasil uji statistik t yang tersaji dalam Tabel 4.15.

Tabel 4.15 Uji Statistik t (Imbal Hasil yang Diharapkan)

	B	t	Sig.
(Constant)	1,422	1,789	0,075
Usia Peminjam	-0,008	-0,075	0,940
Jangka Waktu Peminjaman	0,124*	1,730	0,085

	B	t	Sig.
Tujuan Peminjaman			
- Perumahan	0,096	0,651	0,516
- UMKM	0,362**	2,192	0,029
- Pendidikan	0,157	0,992	0,322
- Kesehatan	0,214	1,436	0,153
- Pernikahan	0,223	1,110	0,268
- Kartu Kredit	0,235	1,123	0,263
Dokumen Terverifikasi			
- Kartu Identitas	-0,558***	-2,658	0,008
- Status Pernikahan	-0,030	-0,188	0,851
- Pendapatan	-0,101	-0,610	0,543
- Kartu Kredit	0,018	0,126	0,900
- Relasi/Jaringan Sosial	0,057	0,359	0,720
- Jenis Kelamin	-0,221	-1,289	0,199
- Profil Media Sosial	-0,059	-0,331	0,741
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	0,061	0,508	0,612
Perbedaan Gender	0,115	1,453	0,148
Penampilan yang Terpercaya	-0,047	-0,484	0,629
Kesamaan Wilayah	0,121	1,314	0,190
Jaringan Sosial	-0,025	-0,361	0,719
Persepsi Risiko	-0,002	-0,83	0,934

***: Signifikan pada level 1%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 2,600

** : Signifikan pada level 5%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 1,971

*: Signifikan pada level 10%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 1,652

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil uji statistik t yang diperoleh pada Tabel 4.15, data tersebut dapat dibaca dengan cara membandingkan antara “t hitung” dengan “t tabel”, dimana untuk t tabel (208;0,1) bernilai 1,652. Dengan demikian, diperoleh hasil bahwa variabel **jangka waktu peminjaman, dan tujuan peminjaman berupa UMKM berpengaruh signifikan positif** terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa imbal hasil yang diharapkan. Sementara itu, variabel **dokumen terverifikasi berupa kartu identitas berpengaruh signifikan negatif** terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa imbal hasil yang diharapkan.

4.5.2 Regresi Logistik Biner

Pengujian hipotesis selanjutnya yang dilakukan pada penelitian ini yaitu menggunakan analisis regresi logistik. Metode regresi logistik digunakan untuk mengetahui pola hubungan antara variabel dependen yang bersifat kategorikal dengan satu atau lebih variabel independen baik yang bersifat kategorikal maupun numerikal. Pada penelitian ini, pengujian dengan metode regresi logistik bertujuan untuk mengetahui hubungan dari seluruh variabel independen terhadap salah satu indikator Keputusan Pemberian Pinjaman, yaitu Niat dalam Meminjamkan yang selanjutnya dikategorikan menjadi dua, yaitu $Y = 0$ untuk jawaban tidak bersedia untuk meminjamkan dan $Y = 1$ untuk jawaban bersedia untuk meminjamkan. Oleh karena itu, regresi logistik yang digunakan yaitu regresi logistik biner.

4.5.2.1 Regresi Logistik Biner Simultan

Tujuan dari pembentukan model regresi logistik biner secara serentak (simultan) untuk mengetahui peranan dari setiap variabel independen dalam model secara bersamaan. Pengujian ini menggunakan nilai dari *Chi-square* dan membandingkannya dengan *Chi-square table*. Nilai dari *chi-square* diperoleh dari selisih antara *-2 Log likelihood* sebelum variabel independen masuk ke dalam model dengan *-2 Log likelihood* setelah variabel independen masuk ke dalam model.

Berikut merupakan hasil dari uji signifikansi simultan *chi-square* yang tersaji dalam rincian Tabel 4.16 berupa perbandingan antara *-2 Log likelihood* sebelum dan sesudah, serta *omnibus tests of model coefficients* pada Tabel 4.17 untuk melihat hasil uji statistik G.

Tabel 4.16 Perbandingan *-2 Log likelihood*

	<i>-2 Log likelihood</i>
Step 0	230,185
Step 1	146,041

Sumber: Data diolah

Tabel 4.17 *Omnibus Tests of Model Coefficients*

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	84,144	21	0,000
	Block	84,144	21	0,000
	Model	84,144	21	0,000

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil dari Tabel 4.17, nilai dari uji statistik G atau *Chi-square* yang dihasilkan sebesar 84,144, dimana nilai tersebut lebih besar dari nilai *chi square* (21;0,1) = 29,615. Oleh karena itu, keputusan yang diambil adalah menerima H_a dan menolak H_0 . Dengan kata lain, variabel independen secara serentak berpengaruh terhadap variabel dependen (Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Niat dalam Meminjamkan).

4.5.2.2 Regresi Logistik Biner Parsial

Analisis selanjutnya dari regresi logistik biner dilakukan dengan pengujian secara parsial (individu) terhadap masing-masing variabel independen (X). Pengujian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) secara individu. Pengujian statistik yang digunakan adalah *Wald test* (Uji Wald). Berikut merupakan hasil dari uji signifikansi parameter secara individu yang tersaji dalam Tabel 4.18.

Tabel 4.18 Uji Signifikansi Parameter secara Parsial

	Wald	Sig.	Exp (B)
Usia Peminjam	4,177	0,041	0,497**
Jangka Waktu Peminjaman	0,074	0,786	0,940
Tujuan Peminjaman			
- Perumahan	0,224	0,636	1,268
- UMKM	0,738	0,390	1,643
- Pendidikan	3,960	0,047	3,049**

	Wald	Sig.	Exp (B)
- Kesehatan	0,342	0,559	0,736
- Pernikahan	1,138	0,286	2,260
- Kartu Kredit	1,982	0,159	3,133
Dokumen Terverifikasi			
- Kartu Identitas	1,509	0,219	0,312
- Status Pernikahan	0,290	0,590	0,739
- Pendapatan	0,912	0,340	0,552
- Kartu Kredit	0,389	0,533	0,728
- Relasi/Jaringan Sosial	0,374	0,541	1,398
- Jenis Kelamin	0,000	0,995	0,996
- Profil Media Sosial	2,470	0,116	2,525
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	3,720	0,054	0,444*
Perbedaan Gender	21,843	0,000	4,148***
Penampilan yang Terpercaya	3,358	0,067	1,763*
Kesamaan Wilayah	0,400	0,527	1,213
Jaringan Sosial	0,120	0,730	1,083
Persepsi Risiko	0,249	0,618	1,031
Constant	0,206	0,650	0,298

***: Signifikan pada level 1%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 2,600

**: Signifikan pada level 5%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 1,971

*: Signifikan pada level 10%, dimana t tabel (208;0,1) 2 sisi 1,652

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil pengujian signifikansi parameter secara individu yang tersaji dalam Tabel 4.18, maka variabel independen yang berpengaruh signifikan positif pada taraf $\alpha = 10\%$ yaitu variabel **usia peminjam, tujuan peminjaman berupa pendidikan, akumulasi**

transaksi dan riwayat pengembalian dana, perbedaan *gender*, dan penampilan yang terpercaya.

4.6 Pembahasan Hasil

Dari berbagai hasil uji analisis yang telah dilakukan dan disajikan sebelumnya, maka telah diperoleh hasil dari operasi pengujian beberapa hipotesis yang telah dipaparkan sebelumnya. Berikut merupakan hasil dari pengujian hipotesis yang tersaji dalam Tabel 4.19.

Tabel 4.19 Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Hubungan	t / Wald	Sig.	Hasil
H ₁	UP -> KP (Y.1)	4,177	0,041	Diterima
	UP -> KP (Y.2)	-0,348	0,728	Ditolak
	UP -> KP (Y.3)	-0,075	0,940	Ditolak
H ₂	JW -> KP (Y.1)	0,074	0,786	Ditolak
	JW -> KP (Y.2)	2,898	0,004	Diterima
	JW -> KP (Y.3)	1,730	0,085	Diterima
H ₃ (TP)	Perumahan -> KP (Y.1)	0,224	0,636	Ditolak
	UMKM -> KP (Y.1)	0,738	0,390	Ditolak
	Pendidikan -> KP (Y.1)	3,960	0,047	Diterima
	Kesehatan -> KP (Y.1)	0,342	0,559	Ditolak
	Pernikahan -> KP (Y.1)	1,138	0,286	Ditolak
	Kartu Kredit -> KP (Y.1)	0,389	0,533	Ditolak
	Perumahan -> KP (Y.2)	-1,132	0,259	Ditolak
	UMKM -> KP (Y.2)	1,713	0,088	Diterima
	Pendidikan -> KP (Y.2)	-0,411	0,682	Ditolak
	Kesehatan -> KP (Y.2)	-1,179	0,240	Ditolak
	Pernikahan -> KP (Y.2)	2,076	0,039	Diterima

Hipotesis	Hubungan	t / Wald	Sig.	Hasil
	Kartu Kredit -> KP (Y.2)	0,980	0,328	Ditolak
	Perumahan -> KP (Y.3)	0,651	0,516	Ditolak
	UMKM -> KP (Y.3)	2,192	0,029	Diterima
	Pendidikan -> KP (Y.3)	0,992	0,322	Ditolak
	Kesehatan -> KP (Y.3)	1,436	0,153	Ditolak
	Pernikahan -> KP (Y.3)	1,110	0,268	Ditolak
	Kartu Kredit -> KP (Y.3)	1,123	0,263	Ditolak
H ₄ (DT)	Kartu Identitas -> KP (Y.1)	1,509	0,219	Ditolak
	Status Pernikahan -> KP (Y.1)	0,290	0,590	Ditolak
	Pendapatan -> KP (Y.1)	0,912	0,340	Ditolak
	Kartu Kredit -> KP (Y.1)	0,389	0,533	Ditolak
	Relasi -> KP (Y.1)	0,374	0,541	Ditolak
	Jenis Kelamin -> KP (Y.1)	0,000	0,995	Ditolak
	Profil Media Sosial -> KP (Y.1)	2,470	0,116	Ditolak
	Kartu Identitas -> KP (Y.2)	-1,452	0,148	Ditolak
	Status Pernikahan -> KP (Y.2)	-0,553	0,581	Ditolak
	Pendapatan -> KP (Y.2)	-1,230	0,220	Ditolak
	Kartu Kredit -> KP (Y.2)	1,371	0,172	Ditolak
	Relasi -> KP (Y.2)	-1,394	0,165	Ditolak
	Jenis Kelamin -> KP (Y.2)	0,180	0,857	Ditolak
	Profil Media Sosial -> KP (Y.2)	-1,744	0,083	Ditolak
	Kartu Identitas -> KP (Y.3)	-2,658	0,008	Ditolak
	Status Pernikahan -> KP (Y.3)	-0,188	0,851	Ditolak
	Pendapatan -> KP (Y.3)	-0,610	0,543	Ditolak
	Kartu Kredit -> KP (Y.3)	0,126	0,900	Ditolak
	Relasi -> KP (Y.3)	0,359	0,720	Ditolak
	Jenis Kelamin -> KP (Y.3)	-1,289	0,199	Ditolak
	Profil Media Sosial -> KP (Y.3)	-0,331	0,741	Ditolak
H ₅	AR -> KP (Y.1)	3,720	0,054	Diterima

Hipotesis	Hubungan	t / Wald	Sig.	Hasil
	AR -> KP (Y.2)	-1,255	0,211	Ditolak
	AR -> KP (Y.3)	0,508	0,612	Ditolak
H ₆	PG -> KP (Y.1)	21,843	0,000	Diterima
	PG -> KP (Y.2)	3,588	0,000	Diterima
	PG -> KP (Y.3)	1,453	0,148	Ditolak
H ₇	PT -> KP (Y.1)	3,358	0,067	Diterima
	PT -> KP (Y.2)	0,981	0,327	Ditolak
	PT -> KP (Y.3)	-0,484	0,629	Ditolak
H ₈	KW -> KP (Y.1)	0,400	0,527	Ditolak
	KW -> KP (Y.2)	2,250	0,026	Diterima
	KW -> KP (Y.3)	1,314	0,190	Ditolak
H ₉	JS -> KP (Y.1)	0,120	0,730	Ditolak
	JS -> KP (Y.2)	-0,514	0,608	Ditolak
	JS -> KP (Y.3)	-0,361	0,719	Ditolak
H ₁₀	PR -> KP (Y.1)	0,249	0,618	Ditolak
	PR -> KP (Y.2)	0,081	0,935	Ditolak
	PR -> KP (Y.3)	-0,83	0,934	Ditolak

Sumber: Data diolah

Hasil dari uji hipotesis yang telah diperoleh pada Tabel 4.21 dapat dibaca dengan membandingkan hasil dari t hitung dengan t tabel. Untuk t tabel pada penelitian ini bernilai (208;0,1) 1,652. Rincian indikator dari variabel dependen (Keputusan Pemberian Pinjaman) yang digunakan yaitu Niat dalam Meminjamkan (Y.1), Dana yang Bersedia Dialokasikan (Y.2), dan Imbal Hasil yang Diharapkan (Y.3). Oleh karena itu, diperoleh hasil bahwa variabel independen yang berpengaruh signifikan positif terhadap variabel Y.1 yaitu usia peminjam, tujuan

peminjaman berupa pendidikan, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, perbedaan *gender*, dan penampilan yang terpercaya.

Untuk hasil dari variabel independen yang berpengaruh signifikan positif terhadap variabel Y.2 yaitu jangka waktu peminjaman, tujuan peminjaman berupa UMKM dan pernikahan, perbedaan *gender*, dan kesamaan wilayah. Sebaliknya, variabel independen yang berpengaruh signifikan negatif yaitu dokumen terverifikasi berupa profil media sosial.

Untuk hasil dari variabel independen yang berpengaruh signifikan positif terhadap variabel Y.3 yaitu jangka waktu peminjaman, dan tujuan peminjaman berupa UMKM. Sebaliknya, variabel independen yang berpengaruh signifikan negatif yaitu dokumen terverifikasi berupa kartu identitas.

4.6.1 Pengaruh Usia Peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa “**H₁: Usia Peminjam yang lebih muda (kurang dari 35 tahun) berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Niat dalam Meminjamkan (Y.1)**” diterima.

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa usia peminjam berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam berusia kurang dari 35 tahun, maka tingkat kesediaan calon investor dalam memberikan pinjaman pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Sebaliknya, apabila pihak peminjam berusia lebih dari 35 tahun, maka

tingkat kesediaan calon investor dalam memberikan pinjaman pada layanan P2P *lending* akan semakin rendah. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Khan dan Xuan (2021); Wang et al. (2019); dan Arinda (2015) yang menyatakan bahwa pihak peminjam yang berusia lebih muda akan lebih mudah dalam mendapatkan akses pendanaan pada layanan P2P *lending*.

4.6.2 Pengaruh Jangka Waktu Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa **“H₂: Jangka Waktu Peminjaman yang lebih pendek berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Dana yang Bersedia Dialokasikan (Y.2), dan Imbal Hasil yang Diharapkan (Y.3)” diterima.**

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa jangka waktu peminjaman berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan dan imbal hasil yang diharapkan. Dalam penelitian ini, rata-rata responden memilih durasi peminjaman 4 hingga 8 bulan. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam menetapkan tenor peminjaman berjangka pendek yang berkisar antara 4 hingga 8 bulan, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa dana yang akan bersedia dialokasikan dan tingkat bunga yang diharapkannya pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Sari dan Fatahuddin (2020); Chen et

al. (2019); dan Lee et al. (2012) yang menyatakan bahwa pihak peminjam yang menetapkan jangka waktu peminjaman yang lebih pendek akan memberikan lebih banyak tawaran dari pihak pemberi pinjaman pada layanan *P2P lending*.

4.6.3 Pengaruh Tujuan Peminjaman terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa **“H₃: Tujuan Peminjaman berupa pendidikan berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Niat dalam Meminjamkan (Y.1), Tujuan Peminjaman berupa UMKM dan pernikahan berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Dana yang Bersedia Dialokasikan (Y.2), dan Tujuan Peminjaman berupa UMKM berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Imbal Hasil yang Diharapkan (Y.3)” diterima.**

Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam menetapkan tujuan peminjamannya untuk memenuhi biaya pendidikan, maka tingkat kesediaan calon investor dalam memberikan pinjaman pada layanan *P2P lending* akan semakin tinggi. Kemudian, apabila pihak peminjam menetapkan tujuan peminjamannya untuk UMKM dan memenuhi biaya pernikahan, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa dana yang akan bersedia dialokasikannya pada layanan *P2P lending* akan semakin tinggi. Terakhir, apabila pihak peminjam menetapkan tujuan

peminjamannya untuk UMKM, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa imbal hasil yang diharapkannya pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Hasil dari penelitian ini mendukung penelitian Khan dan Xuan (2021); Sari dan Fatahuddin (2020); dan Xia et al. (2017) yang menyatakan bahwa informasi berupa tujuan peminjaman yang jelas dari pihak peminjam memiliki peran yang sangat vital bagi investor dalam memutuskan pinjaman mana yang akan mereka investasikan pada layanan P2P *lending*.

4.6.4 Pengaruh Dokumen Terverifikasi dari pihak peminjam terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa **“H₄: Dokumen yang Terverifikasi dari pihak peminjam berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman” ditolak.**

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa dokumen terverifikasi berupa profil media sosial berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan (Y.2), dan dokumen terverifikasi berupa kartu identitas berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa imbal hasil yang diharapkan (Y.3). Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam memberikan dokumen terverifikasi berupa profil media sosialnya, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa dana yang akan bersedia dialokasikannya pada layanan P2P *lending* akan semakin rendah.

Selain itu, apabila pihak peminjam memberikan dokumen terverifikasi berupa kartu identitasnya, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa imbal hasil yang diharapkannya pada layanan P2P *lending* akan semakin rendah. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian dari Khan dan Xuan (2021) yang menyatakan bahwa dokumen terverifikasi tidak termasuk dalam pertimbangan pemberi pinjaman dalam melakukan pemberian pinjaman pada layanan P2P *lending*.

4.6.5 Pengaruh Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa “**H₅: Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Niat dalam Meminjamkan (Y.1)**” diterima.

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam memberikan informasinya berupa akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, maka tingkat kesediaan calon investor dalam memberikan pinjaman pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Yum et al. (2021); dan Herzenstein et al. (2011) yang menyatakan bahwa informasi mengenai akumulasi transaksi dan riwayat

pengembalian dana dianggap sebagai inferensi kelayakan kredit yang pada akhirnya akan memengaruhi pengambilan keputusan pemberi pinjaman pada layanan P2P *lending*.

4.6.6 Pengaruh Perbedaan Gender terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa “**H₆: Perbedaan Gender berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Niat dalam Meminjamkan (Y.1), dan Dana yang Bersedia Dialokasikan (Y.2)**” diterima.

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa perbedaan *gender* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan dan dana yang bersedia dialokasikan. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam merupakan seorang perempuan, maka tingkat kesediaan calon investor dalam memberikan pinjaman pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Selain itu, apabila pihak peminjam merupakan seorang perempuan, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa dana yang akan bersedia dialokasikannya pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Jin et al. (2019); Chen et al. (2016); dan Alesina et al. (2013) yang menyatakan bahwa pihak peminjam peminjam wanita akan lebih mudah untuk mendapatkan pendanaan, karena pihak tersebut dapat

menggunakan pinjaman yang diperoleh dari layanan P2P *lending* dengan cara yang lebih berhati-hati daripada peminjam laki-laki.

4.6.7 Pengaruh Penampilan yang Terpercaya terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa “**H₇: Penampilan yang Terpercaya berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Niat dalam Meminjamkan (Y.1)” diterima.**

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa penampilan yang terpercaya berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam memiliki penampilan yang terkesan dapat dipercaya, maka tingkat kesediaan calon investor dalam memberikan pinjaman pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Sebaliknya, apabila pihak peminjam memiliki penampilan yang terkesan tidak/kurang dapat dipercaya, maka tingkat kesediaan calon investor dalam memberikan pinjaman pada layanan P2P *lending* akan semakin rendah. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Jin et al. (2019); Chen et al., (2019); dan Mentari (2020) yang menyatakan bahwa apabila seseorang telah memiliki penampilan yang terpercaya, maka orang tersebut akan mampu mengungkap penyampaian pesan yang dimaksudnya kepada orang lain.

4.6.8 Pengaruh Kesamaan Wilayah terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa **“H₈: Kesamaan Wilayah tempat tinggal berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman berupa Dana yang Bersedia Dialokasikan (Y.2)” diterima.**

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa kesamaan wilayah berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam memiliki wilayah tempat tinggal yang sama dengan calon investor, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa dana yang akan bersedia dialokasikannya pada layanan P2P *lending* akan semakin tinggi. Sebaliknya, apabila pihak peminjam memiliki wilayah tempat tinggal yang berbeda dengan calon investor, maka tingkat kesediaan calon investor dalam menetapkan berapa dana yang akan bersedia dialokasikannya pada layanan P2P *lending* akan semakin rendah. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Jin et al. (2021); dan Ravina (2008) yang menyatakan bahwa wilayah tempat tinggal yang sama antara pihak peminjam dan pemberi pinjaman akan meningkatkan kemungkinan keberhasilan dalam memberikan pendanaan serta apabila wilayah yang mereka tinggali saat itu merupakan wilayah dengan tingkat kepercayaan yang tinggi, maka pihak pemberi pinjaman akan memprioritaskan wilayahnya tersebut.

4.6.9 Pengaruh Jaringan Sosial terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa **“H₉: Jaringan Sosial berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman” ditolak.**

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa jaringan sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila pihak peminjam memberikan informasi berupa jaringan sosialnya, maka tingkat keputusan dalam memberikan pinjaman akan semakin turun. Sebaliknya, apabila pihak peminjam tidak memberikan informasi berupa jaringan sosialnya, maka tingkat keputusan dalam memberikan pinjaman akan semakin naik. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Freedman dan Jin (2017) yang menyatakan bahwa pihak pemberi pinjaman tidak sepenuhnya memahami hubungan antara jaringan sosial dengan kualitas peminjam, sehingga pihak pemberi pinjaman tidak memasukkan jaringan sosial dari pihak peminjam sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan peminjaman melalui P2P *lending*.

4.6.10 Pengaruh Persepsi Risiko terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman

Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa **“H₁₀: Persepsi Risiko/Risiko yang Dirasakan berpengaruh positif terhadap Keputusan Pemberian Pinjaman” ditolak.**

Dari hasil analisis tersebut dapat dirumuskan bahwa persepsi risiko/risiko yang dirasakan tidak berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman. Risiko yang dimaksud dalam penelitian ini mengacu pada risiko yang timbul atas penggunaan layanan P2P *lending* yang digunakan oleh calon investor karena adanya ketidakpastian ataupun konsekuensi negatif. Dengan demikian, dapat diartikan bahwa apabila risiko yang dirasakan oleh calon investor semakin naik, maka tingkat keputusan dalam memberikan pinjaman akan semakin turun. Sebaliknya, apabila risiko yang dirasakan oleh calon investor semakin turun, maka tingkat keputusan dalam memberikan pinjaman akan semakin naik. Hal ini dapat terjadi karena kemungkinan pihak calon investor telah dapat menanggulangi segala risiko yang terjadi maupun yang akan terjadi pada layanan P2P *lending*. Hasil dari penelitian ini juga mendukung penelitian Yang et al. (2015); dan Thaker et al. (2019) yang menyatakan bahwa pengguna *fintech* telah membangun unsur kepercayaan terlebih dahulu sebagai solusi penanggulangan dari risiko yang mereka rasakan. Selain itu, Ryu (2018); dan Yu (2012) menyatakan bahwa niat seseorang dalam memutuskan untuk menggunakan suatu teknologi baru (*mobile banking*) berpengaruh negatif terhadap risiko.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari beberapa pengujian yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Usia peminjam yang lebih muda (kurang dari 35 tahun) berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan.
2. Jangka waktu peminjaman yang lebih pendek berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan, dan imbal hasil yang diharapkan.
3. Tujuan peminjaman berupa pendidikan berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan. Kemudian, tujuan peminjaman berupa UMKM dan pernikahan berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan. Terakhir, tujuan peminjaman berupa UMKM berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa imbal hasil yang diharapkan.
4. Dokumen terverifikasi berupa profil media sosial berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan. Selain itu, dokumen terverifikasi berupa kartu identitas

berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa imbal hasil yang diharapkan.

5. Akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan.
6. Perbedaan *gender* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan dan dana yang bersedia dialokasikan.
7. Penampilan yang terpercaya berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa niat dalam meminjamkan.
8. Kesamaan wilayah berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pemberian pinjaman berupa dana yang bersedia dialokasikan.
9. Jaringan sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman.
10. Persepsi risiko/risiko yang dirasakan tidak berpengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman.

5.2 Kontribusi dan Implikasi

5.2.1 Kontribusi Penelitian

Penelitian ini telah menemukan sejumlah temuan yang dapat memberikan kontribusi secara teoritis bagi literatur yang ada. Berikut merupakan beberapa kontribusi teoritis yang telah didapatkan:

1. Penelitian ini berkontribusi pada literatur *fintech* terutama pada jenis *fintech P2P lending* dengan memberikan sumbangan ilmu pengetahuan

mengenai faktor-faktor apa saja yang dapat mendorong keputusan calon investor (pemberi pinjaman) dalam memberikan pinjaman kepada pihak peminjam melalui layanan *P2P lending*. Temuan pada penelitian ini memperluas literatur yang ada terkait dengan hal tersebut khususnya di Indonesia.

2. Penelitian ini berkontribusi pada pengembangan teori sinyal, terutama untuk mengungkap bagaimana agar investor (pemberi pinjaman) dapat memberikan sinyal positif kepada pihak peminjam, agar probabilitas pihak peminjam untuk mendapatkan pendanaan akan semakin besar.

5.2.2 Implikasi Penelitian

Hasil yang diperoleh pada penelitian ini telah menunjukkan bahwa terdapat beberapa implikasi yaitu sebagai berikut:

1. Secara teoritis, hasil dari penelitian ini dapat menambah maupun memperluas ilmu pengetahuan serta memberikan bukti baru mengenai beberapa faktor yang menjadi penentu keputusan pemberian pinjaman pada layanan *P2P lending*.
2. Secara praktis, hasil temuan dari penelitian ini diharapkan akan dapat memberikan masukan bagi pihak calon investor/pemberi pinjaman agar perlu mempertimbangkan informasi mengenai usia peminjam, jangka waktu peminjaman, tujuan peminjaman, dokumen terverifikasi, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, jenis kelamin peminjam, penampilan yang terpercaya dari peminjam dan wilayah

tempat tinggal peminjam sebelum mengambil keputusan untuk mengalokasikan dana melalui layanan P2P *lending*. Dengan menilai faktor yang signifikan tentang pihak peminjam, maka calon investor akan lebih mudah untuk membedakan peminjam satu dengan lainnya pada layanan P2P *lending*. Apabila pihak peminjam ingin mengajukan pendanaan pada layanan P2P *lending*, terutama untuk kebutuhan UMKM, pendidikan, dan pernikahan, maka informasi yang perlu untuk diperhatikan yaitu usia peminjam, jangka waktu peminjaman, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, jenis kelamin, penampilan yang terpercaya dari peminjam dan wilayah tempat tinggal peminjam. Hal itu dimaksudkan agar tingkat keberhasilan pendanaan akan semakin tinggi. Pihak peminjam tidak perlu untuk memperhatikan dokumen berupa kartu identitas dan profil media sosialnya. Seluruh penyedia layanan P2P *lending* di Indonesia yang telah terdaftar dan terawasi oleh OJK akan mempersyaratkan pihak peminjam untuk mengunggah informasi mengenai kartu identitas aslinya, sehingga pihak calon investor secara otomatis tidak memerlukan informasi tersebut, karena hal tersebut telah dikelola dengan baik oleh penyedia layanan. Selain itu, mayoritas penyedia layanan P2P *lending* di Indonesia juga tidak mewajibkan untuk mencantumkan profil media sosial dari pihak peminjam. Hal tersebut mengindikasikan bahwa kemungkinan informasi tersebut tidak berpengaruh terhadap kinerja pihak peminjam dalam mengelola dana pinjaman. Pada umumnya pihak penyedia

layanan P2P *lending* telah mendapatkan informasi kontak pribadi dari pihak peminjam untuk berkomunikasi dan untuk menuntut selalu memberikan *progress* proyek peminjaman pada layanan P2P *lending* setiap periode tertentu. Oleh karena itu, pihak calon investor cukup dengan melihat *progress* proyek peminjaman berjalan melalui aplikasi yang telah disediakan tanpa harus berhubungan langsung dengan pihak peminjam. Di sisi lain, usia peminjam yang lebih muda (kurang dari 35 tahun) dari pihak peminjam akan dapat memungkinkan untuk memberikan sentimen positif kepada calon investor bahwa rentang usia tersebut merupakan usia produktif. Selain itu, pihak peminjam juga perlu untuk memperhatikan jangka waktu (tenor) peminjaman proyek yang mereka ajukan. Apabila tenor peminjaman terlalu lama, maka kemungkinan pihak peminjam akan mengalami *default* (gagal bayar) akan semakin tinggi. Kemudian, informasi akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana mengacu pada pengalaman atau rekam jejak pihak peminjam dalam mengelola dana pinjaman yang sebelumnya pernah dilakukan serta total dana yang pernah dia kelola. Informasi tersebut akan sangat berguna untuk mengetahui apakah pihak peminjam tersebut merupakan pengguna baru atautkah pengguna lama. Selanjutnya, pihak peminjam perempuan mayoritas mempunyai karakter yang konservatif dalam mengelola pendanaan. Oleh karena itu, peminjam perempuan merupakan salah satu opsi yang terbaik agar dapat meminimalkan risiko gagal bayar. Lalu, pihak peminjam diharuskan

untuk memiliki penampilan yang terlihat dapat dipercaya. Hal ini karena dengan penampilan yang terpercaya akan lebih mampu untuk mengungkap penyampaian pesan yang dimaksudnya kepada orang lain. Dengan demikian, pihak calon investor tidak akan terlalu memakan waktu untuk mempertimbangkan apakah pihak tersebut kredibel atau tidak dari segi penampilan. Terakhir, jika pihak peminjam memiliki wilayah tempat tinggal yang sama dengan pihak calon investor, maka pihak calon investor akan lebih mudah apabila ingin memantau maupun mengenali jenis proyek yang diajukan oleh pihak peminjam secara rinci. Dengan beberapa faktor yang telah disebutkan sebelumnya, dapat diketahui bahwa apabila pihak peminjam dapat memenuhi segala aspek tersebut, maka pihak peminjam telah memberikan sinyal yang berkualitas tinggi kepada calon investor.

5.3 Keterbatasan dan Saran Pengembangan Teoritis

Penelitian ini akan lebih memberikan manfaat apabila hasil dalam penelitian ini dapat dilakukan peningkatan untuk penelitian selanjutnya. Berikut merupakan beberapa keterbatasan yang terdapat pada penelitian ini:

1. Jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini hanya berjumlah 230 responden dan memiliki karakteristik heterogen yang tersebar di seluruh Indonesia. Pada penelitian selanjutnya diharapkan akan dapat meningkatkan jumlah sampelnya serta pengambilan sampel terhadap kelompok tertentu lainnya.

2. Penelitian ini menggunakan teknik sampling *non-probability* dengan metode *accidental (convenience) sampling*. Pada penelitian selanjutnya diharapkan akan dapat menggunakan teknik sampling *probability* dengan metode yang lebih baik seperti *stratified random sampling* atau *clustered sampling*.
3. Pada penelitian ini hanya terbatas pada variabel usia peminjam, jangka waktu peminjaman, tujuan peminjaman, dokumen terverifikasi, akumulasi transaksi dan riwayat pengembalian dana, perbedaan *gender*, penampilan yang terpercaya, kesamaan wilayah, jaringan sosial dan persepsi risiko. Pada penelitian selanjutnya diharapkan akan dapat menambahkan beberapa variabel seperti kepercayaan, lingkungan ekonomi, dan lainnya.
4. Pada saat pengisian kuesioner, pihak peneliti tidak mendampingi semua responden yang mengisi, sehingga terdapat kemungkinan apabila beberapa responden akan kurang memahami maksud dari setiap item pertanyaan yang diajukan.
5. Pada penelitian ini, tingkat signifikansi yang digunakan senilai 10% (kecuali pada uji validitas). Pada penelitian selanjutnya diharapkan akan dapat menggunakan tingkat signifikansi 5% ataupun 1%.

5.4 Saran

Penelitian ini memberikan wawasan mengenai faktor-faktor penentu keputusan pemberian pinjaman pada layanan P2P *lending*. Oleh karena itu, diharapkan bahwa:

1. Pihak penyedia layanan P2P *lending* sebagai fasilitator agar selalu meningkatkan kinerja dan layanannya. Baik dalam menjadi pihak penengah (mediator) antara peminjam dan pemberi pinjaman, dan sebagai pemilik aplikasi. Hal tersebut dimaksudkan agar setiap pihak yang terlibat dalam transaksi tidak merasa dirugikan di satu sisi.
2. Pihak peminjam agar lebih mengetahui terkait hal apa saja yang menjadi pertimbangan utama dan bukan pertimbangan utama para pihak pemberi pinjaman dalam memutuskan untuk memberikan pinjaman pada layanan P2P *lending*.
3. Pihak calon investor agar dapat lebih memilih dengan baik para pihak peminjam yang memberikan informasi yang dibutuhkan dan berkualitas, agar jalannya proyek pendanaan berjalan sesuai dengan harapan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alesina, A. F., Lotti, F., & Mistrulli, P. E. (2013). Do women pay more for credit? evidence from Italy. *Journal of the European Economic Association*, 11(1), 45-66.
- Arinda, N. (2015). Analisis Pengaruh Usia, Jumlah Tanggungan dalam Keluarga, Pengalaman Usaha, Omzet Usaha, dan Jumlah Pinjaman terhadap Tingkat Pengembalian Kredit oleh UMKM. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 3(2), 1-12.
- Azwar, S. (2012). *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bank Mandiri. (2021). *Suku Bunga Dana*. Diakses pada 11 November 2021, dari <https://www.bankmandiri.co.id/suku-bunga-dana>
- Barasinska, N. (2011). Does Gender Affect Investors' Appetite for Risk? Evidence from Peer-to-Peer Lending. *DIW Berlin Discussion Paper No. 1125*.
- Benuf, K., Njatrijani, R., Priyono, E. A., & Adhim, N. (2020). Pengaturan dan Pengawasan Bisnis *Financial Technology* di Indonesia. *Dialogia Iuridica: Jurnal Hukum Bisnis dan Investasi*, 11(2), 46-69.
- Brigham, F. E., & Houston, F. J. (2011). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan (11th ed)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Chen, C. W. S., Dong, M. C., Liu, N., & Sriboonchitta, S. (2019). Inferences of Default Risk and Borrower Characteristics on P2P Lending. *North American Journal of Economics and Finance*, 50, 1-14.

- Chen, D., Li, X., & Lai, F. (2016). Gender Discrimination in Online Peer-to-peer Credit Lending: Evidence from a Lending Platform in China. *Electronic Commerce Research, 17*, 1-31.
- Chen, D., & Xu, J. (2019). Does Appearance Matter? Exploring the Role of Facial Features for Judging Borrowers' Credibility in Online P2P Lending Markets. *2019 IEEE International Conference on Intelligence and Security Informatics (ISI)*, 170-172.
- Chen, S., Gu, Y., Liu, Q., & Tse, Y. (2020). How do lenders evaluate borrowers in peer-to-peer lending in China?. *International Review of Economics and Finance, 69*, 651-662.
- Chishti, S., & Barberis, J. (2016). *THE FINTECH BOOK The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs, and Visionaries*. Padstow: T.J. International Ltd.
- Cita, H. R., Abubakar, L., & Mulyati, E. (2018). Kedudukan Hukum Kreditur Baru Penerima Pengalihan Piutang tanpa Persetujuan Agen dan Peserta Sindikasi Lainnya. *Jurnal Bina Mulia Hukum, 3*(1), 29-42.
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2014). *Business Research Methods (12th ed)*. USA: McGraw Hill.
- Dendawijaya, & Lukman. (2009). *Manajemen Perbankan (2nd ed)*. Bogor: Ghalia Indonesia.

- Dewi, I. G. A. A. P. (2018). Intensi Masyarakat Berinvestasi pada Peer to peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior. *Jurnal Ilmiah Akuntansi & Bisnis*, 3(2), 118-132.
- Duarte, J., Siegel, S., & Young, L. (2012). Trust and credit: the role of appearance in peer-to-peer lending. *Review of Financial Studies*, 25(8), 2455-2483.
- Featherman, M. S., & Pavlou, P. A. (2003). Predicting e-services adoption: a perceived risk facets perspective. *International Journal of Human-Computer Studies*, 59(4), 451-474.
- Freedman, S., & Jin, G. Z. (2017). The information value of online social networks: Lessons from peer-to-peer lending. *International Journal of Industrial Organization*, 51, 185-222.
- Gandasari, D., Kurniullah, A. Z., Sari, H., Mustar, Nilamsari, N., Yusa, I. M. M., Wiyati, E. K., Leuwol, N. V., & Ulya, E. D. (2021). *Komunikasi Lintas Budaya*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Ge, R., Feng, J., Gu, B., & Zhang, P. (2017). Predicting and Deterring Default with Social Media Information in Peer-to-Peer Lending. *Journal of Management Information Systems*, 34(2), 401-424.
- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19 (5th ed)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23 (8th ed)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25 (9th ed)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasibuan, E. J., & Muda, I. (2017). Komunikasi Antar Budaya pada Etnis Gayo dengan Etnis Jawa. *SIMBOLIKA*, 3(2), 106-113.
- Herzenstein, M., Sonenshein, S., & Dholakia, U. M. (2011). Tell me a good story and I may lend you money: The role of narratives in peer-to-peer lending decisions. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S138-S149.
- Hinton, P. R., Brownlow, C., McMurray I., & Cozens, B. (2004). *SPSS Explained*. New York: Routledge Inc.
- Hsueh, L., & Darnall, N. (2017). Alternative and Nonregulatory Approaches to Environmental Governance. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 1-7.
- Investree. (2015). *Cara Cerdas Meminjam dan Mendanai*. Diakses pada 25 November 2021, dari <https://investree.id/how-it-works>
- Ion, & Alexandra. (2016). Financial Technology (Fintech) and Its Implementation on the Romanian Non-Banking Capital Market. *Bucharest University of Economics Studies*, 4(2), 379-384.
- Jin, J., Shang, Q., & Ma, Q. (2019). The role of appearance attractiveness and loan amount in peer-to-peer lending: Evidence from event-related potentials. *Neuroscience Letters*, 692, 10-15.

- Jin, M., Yin, M., & Chen, Z. (2021). Do Investors Prefer Borrowers from High Level of Trust Cities? Evidence from China's P2P Market. *Research in International Business and Finance*, 58, 1-19.
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kesharwani, A., & Bisht, S. S. (2012). The impact of trust and perceived risk on internet banking adoption in India: An extension of technology acceptance model. *International Journal of Bank Marketing*, 30(4), 303-322.
- Khan, M. T. I., & Xuan, Y. Y. (2021). Drivers of Lending Decision in Peer-to-peer Lending in Malaysia. *Review of Behavioral Finance*, 1-15.
- Kuncoro, M. (2001). *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi (1st ed)*. Yogyakarta: UPP AMP YPKN.
- Kusuma, H., & Asmoro, W. K. (2020). Perkembangan Financial Technology (Fintech) Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam. *Journal of Islamic Economic Development*, 4(2), 112-131.
- Lee, E., & Lee, B. (2012). "Herding behaviour in online P2P lending: an empirical investigation. *Electronic Commerce Research and Applications*, 11(5), 495-503.
- Lin, M., Prabhala, N. R., & Viswanathan, S. (2013). Judging Borrowers by the Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending. *Management Science*, 59(1), 17-35.

Mahendra, A. D. (2014). *Analisis pengaruh Pendidikan, Upah, Jenis Kelamin, Usia dan Pengalaman Kerja terhadap Produktivitas Tenaga Kerja*. (Skripsi Sarjana, Universitas Diponegoro, 2014) Diakses dari http://eprints.undip.ac.id/43060/1/15_MAHENDRA.pdf

Manurung, R., & Rahardjo, A. K. (2019). Faktor Pendukung Keputusan UMKM dalam Mengambil Modal Usaha dengan Model *Peer-to-peer Lending*. *Edusaintek*, 3, 650-659.

Meng, F. (2016). *What are the Determinants of lending decisions for Chinese Peer-to-peer Lenders?*. (Tesis Master, University of Twente, 2016) Diakses dari http://essay.utwente.nl/71436/1/Meng_MA_BMS.pdf

Mentari, M. P. (2020). Komunikasi Non Verbal melalui Penampilan. *PRESSCARE: Jurnal Mahasiswa Ilmu Komunikasi*, 2(1), 50-59.

Mulyati, E. (2016). Asas Keseimbangan pada Perjanjian Kredit Perbankan dengan Nasabah Pelaku Usaha Kecil. *Jurnal Bina Mulia Hukum*, 1(1), 36-42.

Nor, K. M., & Pearson, J. M. (2008). An exploratory study into the adoption of internet banking in a developing country: Malaysia. *Journal of Internet Commerce*, 7(1), 29-73.

Nugraha, D. (2020). *Pinjaman Bank vs P2P Lending, Mana Yang Lebih Baik?*. Diakses pada 11 November 2021, dari <https://www.paper.id/blog/bisnis/p2p-lending-vs-pinjaman-bank/>

PBI No. 6/10/PBI/2004 tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum.

PBI No. 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.

Phan, D., & Narayan, P. K., Rahman, R. E., & Hutabarat, A. R. (2019). Do Financial Technology Firms Influence Bank Performance?. ” *Current Opinion in Insect Science*.

POJK No.1/POJK.07/2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan.

POJK No.77/ POJK.01/2016 tentang Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

Polasik, M., & Wisniewski, T. P. (2009). Empirical analysis of internet banking adoption in Poland. *International Journal of Bank Marketing*, 27(1), 32-52.

PP No 82 tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik.

Prayoga, P. R., Wirama, D. G., Yasa, G. W., & Gayatri. (2021). Intention to Invest in Peer to peer Lending: Theory of Planned Behaviour Approach. *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology*, 18(10), 2415-2427.

Putritama, A. (2021). Manfaat dan Risiko yang Mempengaruhi Kelanjutan Niat Penggunaan Fintech Pembayaran Seluler. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 10(2), 214-227.

Ravina, E. (2008). Love and loans: the effect of beauty and personal characteristics in credit markets. *Unpublished Working Paper. New York University, New York*.

- Rizal, M., Maulina, E., & Kostini, N. (2018). Fintech As One Of The Financing Solutions For SMEs. *AdBispreneur: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 3(2), 89-100.
- Ryu, H. S. (2018). Understanding Benefit and Risk Framework of Fintech Adoption: Comparison of Early Adopters and Late Adopters. *Proceedings of the 51st Hawaii International Conference on System Sciences*, 3864-3873.
- Saksonova, S., & Kuzmina-Merlino, I. (2017). Fintech as financial innovation – the possibilities and problems of implementation. *European Research Studies Journal*, 20(3A), 961-973.
- Salvatore, D., & Reagle, D. (2002). *Schaum's Outline of Theory and Problems of Statistics and Econometrics (2nd ed)*. USA: McGraw-Hill.
- Sari, S. P., & Fatahuddin, A. (2020). Determinan Risiko Kredit Pada Platform Pinjaman Berbasis Daring: Tinjauan Pada Usaha Kecil Menengah. *Prosiding 3rd Business and Economics Conference in Utilization of Modern Technology*, 121-136.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2012). *Research Methods for Business Students (6th ed)*. London: Pearson Education Limited.
- Sekaran, U. (2006). *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Serrano-Cinca, C., & Gutierrez-Nieto, B. (2016). The use of profit scoring as an alternative to credit scoring systems in peer-to-peer lending. *Decision Support Systems*, 89, 113-122.

Siregar, A. E. (2016). *Financial Technology Tren Bisnis Keuangan Ke Depan*.

Diakses pada 02 November 2021, dari <https://infobanknews.com>

Sitorus, I., Purwanto, B., & Ermawati, W. J. (2020). Determinants of Millennials'

Behaviors Toward Peer-to-peer Lending Investment. *ICoSMI 2020*, 1-14.

Stern, C., Makinen, M., & Qian, Z. (2017). FinTechs in China – with a special focus on peer to peer lending. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 10(3), 215-228.

Sudrajat, A., & Sodik, A. (2017). Pengaruh Pembiayaan Produktif dan Konsumtif Perbankan Syariah terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia Periode 2013-2017. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 5(1), 157-174.

Sugiarto, Siagian, D., Sunaryanto, L. T., & Oetomo, D. S. (2001). *Teknik Sampling*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.

Sunardi, R., & Suhud, U., Purwana, D., & Hamidah. (2021). Examining the Factors Contributing to Fintech Peer-to-peer Lending Adoption. *Journal of Information Systems Engineering and Business Intelligence*, 7(2), 91-101.

Supramono, G. (2010). *Perbankan dan Masalah Kredit (2nd ed)*. Jakarta: Rineka Cipta.

Suyatno, T. (2007). *Dasar-dasar Perkreditan (4th ed)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.

- Tampubolon, H. R. (2019). Seluk-Beluk *Peer-to-peer Lending* sebagai Wujud Baru Keuangan di Indonesia. *Jurnal Bina Mulia Hukum*, 3(2), 188-198.
- Thaker, M. A. B. M. T., Thaker, H. B. M. T., Rahman, M. P. B., Amin, M. F. B., Pitchay, A. B. A., & Olaniyi, N. O. (2019). Factors Affecting Investors' Intention to Invest in a Peer-to-peer Lending Platform in Malaysia: An Extended Technology Acceptance Model. *ADB Working Paper*, (998), 1-21.
- Tseng, S. Y., & Wang, C. N. (2016). Perceived risk influence on dual-route information adoption processes on travel websites. *Journal of Business Research*, 69, 2289-2296.
- Undang-undang No 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.
- Undang-undang No 11 tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.
- Usmar, D. (2021). Transformasi PPKM terhadap Abnormal Return Sub Industri. *Jurnal Sosial dan Teknologi (SOSTECH)*, 1(11), 1341-1352.
- Walter, P. (2016). *Apa Itu Peer to Peer Lending (P2P Lending)? Cari Tahu Selengkapnya*. Diakses pada 25 November 2021, dari <https://koinworks.com/blog/ketahui-tentang-peer-peer-lending/>
- Wang, C., Zhang, W., Zhao, X., & Wang, J. (2019). Soft Information in Online Peer-to-peer Lending: Evidence from a Leading Platform in China. *Electronic Commerce Research and Applications*, 36, 1-15.

- Widhagha, M. F., Wahyuni, H. I., & Sulhan, M. (2018). Relasi Sosial dalam Praktik Kebijakan CSR. *The Journal of Society and Media*, 3(1), 105-125.
- Xia, Y., Liu, C., & Liu, N. (2017). Cost-sensitive boosted tree for loan evaluation in peer-to-peer lending. *Electronic Commerce Research and Applications*, 24, 30-49.
- Yang, Q., Pang, C., Liu, L., Yen, D. C., & Tarn, J. M. (2015). Exploring consumer perceived risk and trust for online payments: An empirical study in China's younger generation. *Computers in Human Behavior*, 50, 9-24.
- Yoko, B. (2016). Analisis Permintaan Pembiayaan Pertanian Syariah untuk Usahatani Padi di Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Bisnis Tani*, 2(1), 41-54.
- Yu, C. S. (2012). Factors Affecting Individuals to Adopt Mobile Banking: Empirical Evidence From The UTAUT Model. *Journal of Electronic Commerce Research*, 13(2), 104-121.
- Yum, H., Lee, B., & Chae, M. (2012). From the wisdom of crowds to my own judgment in microfinance through online peer-to-peer lending platforms. *Electronic Commerce Research and Applications*, 11(5), 469-483.
- Zuhri, M. (2016). Manfaat Sistem Informasi Debitur dalam Mengidentifikasi Calon Debitur. *Jurnal Ilmiah MBP*, 4(2), 20-29.
- Zulfikar, M. T. I., & ArdHIRA, A. Y. (2019). Pengawasan OJK dalam Rangka Mitigasi Risiko pada *Peer to peer Lending*. *PERSPEKTIF*, 24(2), 84-94.

LAMPIRAN I

KUESIONER PENELITIAN

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh.

Yth. Bapak/Ibu/Sdr/i,

Perkenalkan nama saya Dzaki Hafids Nur Ardianto, mahasiswa Jurusan Manajemen Universitas Islam Indonesia yang sedang melakukan penelitian tugas akhir berkaitan dengan analisis faktor penentu keputusan pemberian pinjaman pada platform peer-to-peer lending (P2P Lending) di Indonesia.

Untuk itu, saya memohon perkenan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk dapat meluangkan waktu mengisi kuesioner ini. Kesiediaan Bapak/Ibu/Sdr/i dalam mengisi kuesioner ini akan sangat membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir. Segala data yang Bapak/Ibu/Sdr/i isikan dijamin kerahasiaannya, dan hanya akan digunakan untuk kepentingan akademis semata.

Demikian, terima kasih atas keluangannya. Semoga limpahan kebaikan selalu menyertai Bapak/Ibu/Sdr/i sekalian.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh.

Hormat saya,

Dzaki Hafids Nur Ardianto

(Mahasiswa Manajemen Angkatan 2018)

Definisi P2P Lending dalam Kuesioner (Penting untuk Dibaca)

- P2P lending (peer-to-peer lending) adalah suatu layanan pinjam meminjam uang dalam mata uang rupiah secara langsung antara kreditur/lender (pihak pemberi pinjaman) dengan debitur/borrower (pihak penerima pinjaman) dengan memanfaatkan teknologi informasi. Platform P2P lending memudahkan akses bagi para pihak yang membutuhkan pendanaan/pinjaman tanpa membutuhkan perantara bank/lembaga keuangan konvensional, serta tanpa agunan (jaminan).
- Contoh penyedia aplikasi P2P lending di Indonesia yang beroperasi saat ini di antaranya Investree, Amarta, Asetku, KoinWorks, Uang Teman, Modalku, Danamas, dan Kredit Pintar.
- Bagi pihak pemberi pinjaman, P2P lending dapat menjadi alternatif untuk mendiversifikasikan investasi/pendanaan, sehingga dapat memperbesar kesempatan untuk meraup keuntungan dari tingkat imbal hasil yang telah disepakati sebelumnya dengan pihak peminjam.
- Tingkat imbal hasil yang didapatkan dari P2P lending umumnya akan lebih tinggi dari tingkat bunga deposito.

Data Diri Responden

1. Nama (Boleh Inisial)
2. Jenis kelamin
 - Laki-laki
 - Perempuan
3. Usia
 - Kurang dari 20 tahun
 - 20 - 29 tahun
 - 30 - 39 tahun
 - 40 - 50 tahun
 - Lebih dari 50 tahun
4. Pekerjaan
 - TNI/Polri
 - PNS
 - Pengusaha
 - Karyawan swasta
 - Pelajar/Mahasiswa
 - Lainnya
5. Pendidikan terakhir
 - SMA/Sederajat
 - Diploma
 - Sarjana
 - Magister
 - Doktor
 - Lainnya

6. Pendapatan per bulan

- Kurang dari Rp1.500.000
- Rp1.500.000 - Rp3.999.999
- Rp4.000.000 - Rp6.499.999
- Rp6.500.000 - Rp8.999.999
- Rp9.000.000 - Rp12.000.000
- Lebih dari Rp12.000.000

7. Domisili saat ini (provinsi)

- Banten
- DKI Jakarta
- Jawa Barat
- Jawa Tengah
- DI Yogyakarta
- Jawa Timur
- Nangroe Aceh Darussalam
- Sumatera Utara
- Sumatera Barat
- Riau
- Kepulauan Riau
- Kepulauan Bangka Belitung
- Jambi
- Sumatera Selatan
- Bengkulu
- Lampung
- Kalimantan Barat
- Kalimantan Tengah

- Kalimantan Utara
 - Kalimantan Timur
 - Kalimantan Selatan
 - Sulawesi Utara
 - Gorontalo
 - Sulawesi Tengah
 - Sulawesi Barat
 - Sulawesi Selatan
 - Sulawesi Tenggara
 - Bali
 - Nusa Tenggara Barat
 - Nusa Tenggara Timur
 - Maluku Utara
 - Maluku
 - Papua Barat
 - Papua
8. Status pernikahan
- Belum menikah
 - Menikah

Pilihlah jawaban yang sesuai dengan pengalaman Anda

No.	Pertanyaan	Ya	Tidak
1.	Apakah Anda menggunakan satu atau beberapa layanan perbankan (internet banking, mobile banking, dsb.) pada salah satu bank?		
2.	Apakah Anda mengetahui adanya layanan Peer-to-peer (P2P) lending?		
3.	Apakah Anda pernah melakukan investasi/pendanaan melalui layanan P2P lending (seperti Investree, Amarnya, Asetku, Modalku, dll.)?		



Determinan Pendanaan

Pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan preferensi Anda

1. Jika Anda adalah investor (pemberi pinjaman) pada platform P2P lending, berapa lama harapan jangka waktu (tenor) pengembalian dana dari peminjam?

- Kurang dari 4 bulan
- 4 - 8 bulan
- 8 - 12 bulan
- 1 - 2 tahun
- Lebih dari 2 tahun

No.	Pertanyaan	Ya	Tidak
2.	Jika Anda adalah investor (pemberi pinjaman) pada platform P2P lending, manakah di antara tujuan penggunaan dana oleh peminjam berikut ini yang akan Anda pertimbangkan untuk diberikan pinjaman? (pilihan jawaban boleh lebih dari 1)		
	Proyek perumahan		
	UMKM		
	Pendidikan		
	Kesehatan		
	Pernikahan		
	Kartu Kredit		
3.	Semisal Anda bersedia memberikan pinjaman pada platform P2P lending, manakah di antara informasi berikut ini yang menurut Anda penting untuk diketahui dari peminjam? (pilihan jawaban boleh lebih dari 1)		
	Kartu identitas (KTP/SIM)		
	Status pernikahan		

No.	Pertanyaan	Ya	Tidak
	Pendapatan		
	Kartu kredit		
	Relasi/Jaringan sosial		
	Jenis kelamin		
	Profil media sosial		

Ketika memutuskan untuk memberikan pinjaman melalui platform P2P Lending, seberapa penting Anda menjadikan aspek atau informasi berikut sebagai pertimbangan

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Riwayat pembayaran dan akumulasi transaksi dari peminjam					
2.	Usia peminjam yang kurang dari 35 tahun					
3.	Kesan dan tampilan peminjam yang tampak terpercaya					
4.	Kota/propinsi peminjam berasal dari kota/propinsi yang sama (dengan saya)					
5.	Peminjam adalah wanita					
6.	Kepemilikan dan keaktifan peminjam di media sosial (seperti FB, IG, dan Twitter)					
7.	Jejaring pertemanan peminjam di media sosial berada di lingkaran orang-orang yang dapat dipercaya					

Preferensi Risiko

Beri penilaian terhadap pernyataan-pernyataan berikut berdasarkan preferensi yang paling sesuai dengan Anda

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya khawatir jika saya meminta pengembalian dana pinjaman setelah masa jatuh tempo, layanan P2P Lending tidak akan berkoordinasi dengan baik.					
2.	Saya khawatir fitur layanan P2P Lending yang terbatas tidak akan memenuhi permintaan saya.					
3.	Saya khawatir informasi transaksi akan diretas hacker atau virus yang disebabkan oleh celah keamanan sistem operasi layanan P2P Lending.					
4.	Saya khawatir informasi pribadi saya dapat dikumpulkan dan digunakan secara tidak semestinya oleh bank, penyedia layanan P2P Lending, maupun pihak lainnya.					
5.	Saya khawatir akan menghabiskan banyak waktu untuk belajar menggunakan layanan P2P Lending.					
6.	Saya khawatir akan sulit untuk berkomunikasi dengan platform penyedia layanan P2P Lending ketika saya membutuhkan bantuan.					
7.	Saya khawatir akan merasa tertekan jika terjadi kerugian/gagal bayar dari pihak peminjam.					

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
8.	Saya khawatir jika saya tidak menggunakan layanan P2P Lending, teman saya akan mengira saya tidak mengikuti perkembangan zaman.					

Keputusan Pemberian Pinjaman

1. Apakah Anda berencana untuk menginvestasikan (meminjamkan) uang anda melalui Platform P2P Lending?
 - Iya
 - Tidak
2. Jika Anda bermaksud untuk meminjamkan uang melalui platform P2P Lending, berapa jumlah dana yang akan Anda alokasikan untuk pinjaman?
 - Kurang dari Rp3.000.000
 - Rp3.000.000-Rp7.999.999
 - Rp8.000.000-Rp12.999.999
 - Rp13.000.000-Rp18.000.000
 - Lebih dari Rp18.000.000
3. Jika Anda bermaksud untuk meminjamkan uang melalui platform P2P Lending, berapa persentase imbal hasil per tahun yang Anda inginkan?
 - Kurang dari 10%
 - 10 - 14%
 - 15 - 19%
 - 20 - 24%
 - Lebih dari 24%

LAMPIRAN 2

TABULASI DATA

No	UP	JW	TP.1	TP.2	TP.3	TP.4	TP.5	TP.6
1	4	1	1	1	1	1	0	0
2	4	5	1	1	0	0	0	0
3	2	2	1	0	0	0	0	0
4	2	3	1	1	1	1	0	0
5	4	1	0	0	1	0	0	0
6	5	4	0	1	0	1	0	0
7	3	4	1	1	1	1	0	0
8	3	1	0	1	0	0	0	0
9	4	3	0	0	1	1	0	0
10	5	1	0	0	1	0	0	0
11	5	3	1	0	0	0	0	0
12	3	2	0	1	1	1	0	0
13	3	3	0	1	1	1	0	0
14	4	1	0	0	1	1	0	0
15	5	2	1	1	0	0	0	0
16	5	3	0	1	1	1	0	0
17	5	3	0	1	0	0	0	0
18	3	2	1	1	0	0	0	0
19	4	4	0	1	0	0	0	1
20	5	1	0	0	1	1	1	0
21	5	2	1	0	1	1	0	1
22	3	2	0	0	0	1	0	0
23	3	1	0	1	0	0	0	0
24	2	1	0	1	0	0	1	0
25	4	1	0	1	1	0	0	0
26	4	1	0	1	1	0	0	0
27	5	2	1	0	0	1	0	0
28	3	1	1	0	0	0	0	1
29	3	1	0	1	1	1	0	0
30	4	2	0	1	0	1	0	0
31	4	2	0	1	0	1	0	0

No	UP	JW	TP.1	TP.2	TP.3	TP.4	TP.5	TP.6
32	5	3	0	1	0	0	0	0
33	3	4	0	1	0	0	0	0
34	3	3	0	1	1	0	0	0
35	2	4	1	1	0	0	0	0
36	3	1	0	1	1	1	0	0
37	4	3	0	1	1	1	0	0
38	2	1	0	1	1	0	0	0
39	4	3	0	0	1	0	0	1
40	3	1	0	1	1	1	0	0
41	5	4	0	0	1	0	0	0
42	4	3	0	1	1	0	0	0
43	3	5	1	0	0	0	0	1
44	3	1	1	1	0	0	0	0
45	2	2	0	0	1	1	0	0
46	4	3	1	1	1	0	0	0
47	3	3	0	1	0	0	0	0
48	3	3	1	1	0	0	0	0
49	3	3	0	1	1	1	0	0
50	3	3	1	0	1	1	0	0
51	3	1	1	1	0	0	0	0
52	4	1	1	0	0	0	0	0
53	3	2	1	1	1	1	0	0
54	3	2	0	1	1	1	1	0
55	4	1	1	1	1	0	0	0
56	2	1	1	1	0	0	1	0
57	3	3	0	1	1	1	0	0
58	2	3	0	1	0	0	0	0
59	3	3	1	0	1	1	1	0
60	3	3	0	1	1	1	0	0
61	3	1	1	1	0	0	0	0
62	3	4	0	1	1	1	0	0
63	2	3	1	1	0	0	0	0
64	3	3	0	1	1	1	0	0
65	3	3	0	1	0	0	0	0
66	3	5	0	1	0	0	0	0
67	4	1	1	1	1	1	0	0
68	3	2	0	1	0	0	0	0
69	4	2	1	1	1	1	1	0

No	UP	JW	TP.1	TP.2	TP.3	TP.4	TP.5	TP.6
70	3	2	0	1	1	1	0	0
71	4	2	1	0	1	0	0	0
72	4	1	1	1	1	0	0	0
73	4	1	1	0	1	1	0	0
74	4	2	1	1	1	0	0	0
75	4	3	0	1	1	0	0	0
76	4	3	1	1	1	1	0	0
77	4	2	0	0	1	1	0	1
78	4	3	1	1	1	1	0	0
79	4	2	1	0	1	0	0	0
80	4	2	1	0	1	0	0	0
81	4	2	1	0	1	1	0	0
82	4	2	1	1	0	0	0	0
83	4	1	1	1	0	0	0	0
84	5	2	0	0	0	0	1	0
85	5	2	1	0	1	0	0	0
86	5	2	0	1	1	1	0	0
87	4	2	0	0	1	1	1	0
88	4	2	1	1	0	0	1	0
89	5	2	0	1	0	0	0	1
90	4	2	1	1	1	0	0	0
91	5	3	0	1	1	0	0	0
92	4	2	0	1	1	0	0	1
93	5	2	0	0	1	1	0	0
94	4	3	0	1	1	0	0	0
95	5	3	0	1	1	1	0	0
96	4	3	1	1	0	1	0	0
97	5	4	0	1	0	1	1	0
98	4	2	1	0	1	0	1	0
99	5	3	1	0	0	1	0	0
100	5	2	1	0	0	1	0	0
101	4	1	0	0	1	1	0	0
102	4	2	1	1	0	0	0	0
103	5	3	1	1	1	0	0	0
104	4	2	0	1	1	1	0	0
105	4	2	0	0	1	1	0	0
106	4	4	0	1	1	1	0	0
107	3	2	1	0	1	1	0	0

No	UP	JW	TP.1	TP.2	TP.3	TP.4	TP.5	TP.6
108	4	1	1	0	1	0	0	0
109	4	3	1	0	1	1	0	0
110	5	2	0	0	1	0	1	0
111	4	1	0	1	1	0	0	1
112	4	3	0	1	1	1	0	0
113	4	2	1	0	1	1	0	0
114	4	2	0	0	1	1	0	0
115	5	3	0	1	0	1	1	0
116	5	2	1	1	1	0	0	0
117	5	2	1	1	0	1	0	0
118	5	2	0	1	1	0	0	0
119	5	3	0	0	1	1	0	1
120	4	1	0	0	1	1	0	0
121	5	2	1	0	0	1	0	0
122	4	2	1	0	1	1	0	0
123	4	3	1	0	1	1	0	0
124	5	2	0	0	1	1	0	0
125	4	2	0	0	1	1	1	0
126	4	3	0	1	1	1	0	1
127	4	2	0	1	1	1	0	1
128	4	3	0	0	1	1	0	1
129	4	2	0	0	1	1	1	0
130	5	2	0	0	1	1	0	0
131	5	3	1	1	0	0	0	1
132	3	4	0	1	1	0	0	0
133	4	2	1	1	1	1	0	0
134	5	3	1	1	0	0	1	0
135	4	2	0	1	1	1	0	0
136	5	3	0	1	1	1	0	0
137	5	2	1	1	0	0	1	0
138	4	2	1	1	1	0	0	0
139	4	2	1	0	1	1	0	0
140	4	4	1	0	1	1	0	0
141	5	3	0	0	1	1	0	0
142	4	3	0	0	1	1	0	0
143	4	4	0	1	1	1	0	0
144	4	4	0	1	0	1	0	0
145	4	3	0	1	0	0	0	0

No	UP	JW	TP.1	TP.2	TP.3	TP.4	TP.5	TP.6
146	4	2	0	1	0	0	0	0
147	4	3	1	0	0	0	0	1
148	5	4	0	0	0	0	0	1
149	5	4	0	1	0	0	0	1
150	5	3	0	1	0	0	0	1
151	5	3	0	1	0	0	0	0
152	5	3	0	1	0	0	0	1
153	4	3	0	0	1	0	0	1
154	4	2	0	1	0	0	0	0
155	4	2	0	1	1	0	0	0
156	4	3	0	1	1	0	0	0
157	4	3	0	1	0	0	0	1
158	4	3	0	1	0	0	1	0
159	4	4	0	0	0	0	1	1
160	4	4	0	1	1	0	0	0
161	4	3	0	1	1	0	0	0
162	5	3	0	1	0	0	0	1
163	4	2	0	1	1	0	1	0
164	5	4	0	1	0	0	1	0
165	4	4	0	1	0	0	0	1
166	4	4	0	0	1	0	0	1
167	4	3	0	1	1	0	0	0
168	4	3	0	1	0	1	0	0
169	4	3	0	0	1	0	0	0
170	4	2	0	1	0	0	1	0
171	5	2	0	1	1	0	0	0
172	4	2	0	1	0	0	1	0
173	5	3	0	1	1	0	0	0
174	5	3	0	1	0	1	0	0
175	4	4	0	1	0	0	0	1
176	4	3	0	1	1	0	0	0
177	4	4	0	0	1	0	0	1
178	4	3	0	1	1	0	0	0
179	4	3	0	1	1	0	0	0
180	4	4	0	1	0	0	0	1
181	4	3	0	1	1	0	0	0
182	4	2	0	0	1	1	0	0
183	4	3	0	1	0	0	0	0

No	UP	JW	TP.1	TP.2	TP.3	TP.4	TP.5	TP.6
184	4	3	0	1	0	0	0	1
185	4	2	0	1	0	0	0	1
186	4	3	0	1	0	0	0	1
187	5	2	0	1	0	0	0	1
188	4	2	0	1	1	0	0	0
189	5	2	0	1	1	0	0	0
190	4	2	0	1	0	0	0	1
191	4	3	0	1	0	1	0	0
192	4	2	0	1	0	0	0	1
193	4	3	0	1	1	0	0	0
194	5	3	0	1	1	0	0	0
195	2	1	0	1	0	0	0	0
196	4	1	0	1	0	0	0	0
197	4	3	1	1	1	1	1	0
198	4	2	1	1	1	1	1	0
199	2	3	1	1	1	1	1	0
200	3	2	1	1	0	0	0	0
201	4	2	0	1	1	1	0	0
202	4	2	1	1	1	1	0	0
203	4	1	0	1	1	0	0	0
204	4	1	1	1	0	0	0	0
205	4	2	0	1	0	0	0	0
206	4	1	0	1	1	1	0	0
207	4	1	0	1	1	0	0	0
208	4	1	1	1	1	1	0	0
209	4	1	0	1	0	0	0	0
210	4	2	0	1	1	1	1	0
211	4	1	0	1	0	0	0	0
212	4	3	0	1	1	1	0	0
213	4	2	1	1	1	1	0	1
214	4	2	0	1	1	1	0	0
215	4	2	0	1	1	1	0	0
216	3	1	0	1	1	0	0	0
217	4	1	0	1	1	1	0	0
218	4	2	0	1	1	1	0	0
219	4	2	1	1	1	1	1	0
220	4	1	0	1	1	0	0	0
221	4	1	1	1	1	0	0	0

No	UP	JW	TP.1	TP.2	TP.3	TP.4	TP.5	TP.6
222	4	1	0	1	1	1	0	0
223	4	2	0	1	1	1	1	0
224	4	1	0	1	0	0	0	0
225	4	1	0	1	1	0	0	0
226	1	4	0	0	1	1	0	0
227	1	3	0	1	0	1	1	0
228	2	4	0	0	1	1	0	0
229	3	1	1	1	0	0	0	0
230	2	2	1	1	0	1	0	0

No	DT.1	DT.2	DT.3	DT.4	DT.5	DT.6	DT.7
1	1	1	1	1	0	0	0
2	1	1	1	1	0	0	0
3	1	0	1	1	0	0	1
4	1	0	1	1	1	0	1
5	0	0	1	0	0	0	0
6	1	0	1	0	0	0	0
7	1	0	1	0	1	0	0
8	1	1	1	1	1	0	1
9	1	0	1	0	1	0	0
10	1	0	0	0	0	0	0
11	1	0	0	0	0	0	0
12	1	0	1	1	0	0	1
13	1	0	0	0	0	0	0
14	1	0	0	0	0	0	0
15	1	1	1	1	1	1	1
16	1	0	1	0	0	0	1
17	1	1	1	0	0	1	0
18	1	0	1	0	1	0	1
19	1	1	1	0	0	0	1
20	1	0	0	0	0	1	0
21	1	0	1	1	0	0	0
22	0	0	0	0	0	0	1
23	1	0	1	0	0	0	0
24	1	0	1	1	0	1	1
25	1	0	1	1	0	0	0

No	DT.1	DT.2	DT.3	DT.4	DT.5	DT.6	DT.7
26	1	1	1	1	1	1	1
27	1	0	1	0	1	0	0
28	1	1	1	0	1	0	0
29	1	0	1	1	0	0	0
30	1	0	1	0	0	0	1
31	1	0	0	0	0	0	1
32	0	1	1	0	0	0	0
33	1	0	0	0	0	0	0
34	1	1	1	1	1	1	1
35	1	0	1	1	0	0	1
36	1	1	1	1	0	0	0
37	1	0	1	0	0	0	0
38	1	0	0	1	0	0	0
39	1	0	0	0	0	0	0
40	1	0	1	0	1	0	1
41	1	0	1	0	1	0	1
42	1	0	1	0	0	0	0
43	0	0	1	1	0	0	0
44	1	0	0	0	0	0	0
45	1	0	1	0	1	1	1
46	1	0	1	1	1	0	0
47	1	0	0	0	0	0	0
48	1	0	1	1	0	0	0
49	1	1	1	0	0	1	0
50	1	0	1	0	1	0	1
51	1	0	1	0	0	0	1
52	1	0	0	0	0	0	0
53	1	1	1	0	0	1	1
54	1	0	1	0	1	0	1
55	1	0	1	0	0	0	0
56	1	1	1	1	1	0	1
57	1	0	1	0	1	0	0
58	1	0	1	0	0	1	0
59	1	1	1	1	1	0	0
60	1	1	1	1	1	1	1
61	1	0	1	1	0	0	0
62	1	0	1	0	1	0	0
63	1	0	1	0	0	0	0

No	DT.1	DT.2	DT.3	DT.4	DT.5	DT.6	DT.7
64	1	0	1	0	1	0	0
65	1	0	1	1	0	0	0
66	0	0	1	0	0	0	0
67	1	0	1	0	1	0	0
68	1	0	1	0	0	0	0
69	1	0	1	1	0	0	1
70	1	0	1	1	1	0	0
71	1	0	1	1	0	0	0
72	1	0	1	0	0	0	0
73	1	0	0	0	0	0	0
74	1	0	1	0	0	0	1
75	1	0	1	0	0	0	1
76	1	0	1	0	0	0	0
77	1	0	1	1	0	0	0
78	1	0	1	0	0	0	1
79	1	1	0	0	0	0	0
80	1	0	1	0	1	0	0
81	1	1	0	1	0	0	0
82	0	0	0	1	1	0	0
83	1	0	1	0	0	0	0
84	1	1	0	0	1	0	0
85	0	0	1	0	1	1	0
86	0	0	1	1	0	0	0
87	1	0	0	1	0	0	0
88	0	1	1	1	0	1	0
89	0	0	1	0	1	1	0
90	1	0	1	0	0	0	0
91	0	1	0	0	0	0	0
92	1	0	1	0	0	0	0
93	0	0	1	1	0	0	0
94	1	0	0	0	1	0	0
95	1	1	0	1	0	0	0
96	1	1	0	0	1	0	0
97	0	1	0	1	0	0	0
98	1	1	1	0	0	0	0
99	0	1	0	1	0	0	0
100	0	0	0	1	0	1	0
101	0	0	0	1	0	1	0

No	DT.1	DT.2	DT.3	DT.4	DT.5	DT.6	DT.7
102	1	0	1	0	0	0	0
103	0	0	0	1	1	1	0
104	1	0	1	1	0	0	0
105	0	0	1	0	1	1	0
106	1	1	0	1	0	0	0
107	1	0	1	0	1	0	1
108	1	0	0	0	0	0	0
109	0	0	1	0	1	1	0
110	0	0	1	1	0	0	0
111	1	0	1	0	0	0	0
112	0	1	0	1	1	0	0
113	1	0	1	0	0	1	0
114	0	0	1	1	0	0	0
115	0	0	1	1	0	0	0
116	1	0	1	0	0	0	0
117	1	1	1	0	0	0	0
118	1	1	0	0	0	0	0
119	1	1	1	0	0	1	0
120	1	0	1	0	0	0	0
121	1	1	0	0	0	0	1
122	1	1	1	0	0	1	1
123	1	0	1	1	0	0	1
124	1	0	0	0	0	1	0
125	1	1	0	0	0	0	1
126	1	0	1	1	0	1	1
127	1	1	1	0	0	1	0
128	1	0	1	1	0	1	1
129	1	1	1	1	1	0	0
130	1	0	1	1	1	1	1
131	1	1	1	1	0	1	0
132	1	0	1	0	0	0	0
133	1	1	1	1	1	1	1
134	1	0	1	0	1	0	1
135	1	0	0	0	1	1	0
136	1	0	1	0	0	1	1
137	1	0	1	1	0	0	0
138	1	0	1	1	0	0	1
139	1	0	0	0	0	0	0

No	DT.1	DT.2	DT.3	DT.4	DT.5	DT.6	DT.7
140	1	1	0	0	0	1	0
141	1	0	1	0	0	1	0
142	1	1	0	0	0	0	0
143	1	0	1	0	1	0	1
144	1	1	0	0	0	0	0
145	1	0	1	0	0	0	0
146	1	0	1	0	0	0	0
147	1	0	0	0	0	0	0
148	1	0	1	0	0	0	0
149	1	1	1	0	0	0	0
150	1	0	0	1	0	0	0
151	1	1	0	0	0	0	0
152	0	1	1	0	0	0	0
153	1	0	0	1	0	0	0
154	1	0	1	0	0	0	0
155	1	0	1	0	0	0	0
156	1	0	1	0	0	0	0
157	0	0	1	1	0	0	0
158	1	0	0	0	0	0	0
159	1	0	1	1	0	0	0
160	1	0	1	0	0	0	0
161	1	0	1	0	0	0	0
162	1	0	0	1	0	0	0
163	1	0	1	1	0	0	0
164	0	1	1	0	0	0	0
165	1	0	1	0	0	0	0
166	1	0	0	1	0	0	0
167	1	0	1	0	0	0	0
168	0	0	1	1	0	0	0
169	0	1	0	0	0	0	0
170	1	0	1	1	0	0	0
171	0	1	0	1	0	0	0
172	1	0	1	0	0	0	0
173	1	1	1	0	0	0	0
174	1	0	1	1	0	0	0
175	1	0	1	1	0	0	0
176	1	0	1	0	0	0	0
177	1	0	1	1	0	0	0

No	DT.1	DT.2	DT.3	DT.4	DT.5	DT.6	DT.7
178	1	1	1	0	0	0	0
179	1	0	1	0	1	0	0
180	1	0	1	0	0	0	0
181	1	0	1	0	0	0	1
182	1	0	0	1	1	0	0
183	0	0	1	0	0	0	0
184	1	0	0	1	0	0	0
185	1	0	1	1	0	0	0
186	1	0	1	1	0	0	0
187	1	0	1	0	0	0	0
188	1	0	1	0	0	0	0
189	1	0	1	1	0	0	0
190	1	0	1	1	0	0	0
191	1	0	1	1	0	0	0
192	1	0	1	0	0	0	0
193	1	0	1	1	0	0	0
194	1	0	1	1	0	0	0
195	1	0	1	0	0	0	0
196	0	0	1	0	0	0	0
197	1	1	1	1	1	1	1
198	1	1	1	1	1	1	1
199	1	1	1	1	1	1	1
200	1	0	1	0	0	0	1
201	1	1	1	0	1	0	1
202	1	1	1	1	0	1	1
203	1	1	1	0	1	1	1
204	1	1	0	0	1	1	1
205	1	0	1	0	1	1	1
206	1	0	1	0	1	1	1
207	1	0	1	0	1	1	1
208	1	0	1	0	1	1	1
209	1	0	1	0	1	0	1
210	1	0	1	0	1	0	1
211	1	0	1	0	1	0	1
212	1	1	1	0	1	1	1
213	1	1	1	0	1	1	0
214	1	1	1	0	1	1	1
215	1	1	1	1	1	0	1

No	DT.1	DT.2	DT.3	DT.4	DT.5	DT.6	DT.7
216	1	0	1	1	1	1	1
217	1	0	1	0	0	0	1
218	1	0	1	1	0	1	0
219	1	1	1	1	1	1	1
220	1	0	1	1	1	1	0
221	1	1	1	0	1	1	1
222	1	1	0	1	0	1	1
223	1	1	1	1	1	1	1
224	1	1	1	0	1	1	1
225	1	0	1	0	1	1	1
226	1	0	1	0	0	1	1
227	1	0	0	1	1	0	0
228	1	0	1	0	1	1	0
229	1	0	1	0	1	0	1
230	1	0	1	0	0	0	0

No	AR	PG	PT	KW	JS.1	JS.2	Σ JS
1	5	4	4	4	5	4	9
2	5	1	4	5	1	5	6
3	4	2	3	3	4	4	8
4	5	2	4	2	4	5	9
5	3	3	5	3	4	4	8
6	4	3	5	3	4	5	9
7	4	2	3	4	3	4	7
8	5	1	3	4	4	4	8
9	4	3	3	5	5	4	9
10	5	3	2	5	5	5	10
11	5	4	5	5	5	5	10
12	5	2	3	4	4	4	8
13	4	3	2	3	3	3	6
14	4	3	4	4	4	4	8
15	5	4	5	4	5	5	10
16	4	3	5	3	5	5	10
17	5	5	5	5	3	3	6
18	5	2	4	3	3	4	7
19	5	3	4	4	4	4	8

No	AR	PG	PT	KW	JS.1	JS.2	Σ JS
20	4	3	5	5	5	5	10
21	3	1	5	3	5	5	10
22	4	3	4	3	3	3	6
23	4	2	4	3	3	4	7
24	5	2	4	2	3	3	6
25	5	4	4	5	4	5	9
26	5	3	4	4	4	5	9
27	4	3	5	4	3	5	8
28	4	2	5	3	3	5	8
29	3	2	4	4	4	4	8
30	5	3	4	3	5	5	10
31	5	3	5	3	5	5	10
32	5	3	5	2	3	3	6
33	4	1	1	5	3	3	6
34	5	1	3	3	3	3	6
35	4	1	3	1	2	2	4
36	4	3	4	2	4	4	8
37	3	2	5	4	3	4	7
38	4	4	4	4	5	5	10
39	3	4	4	4	4	4	8
40	5	4	5	5	5	5	10
41	5	3	5	5	5	5	10
42	4	1	5	5	4	5	9
43	3	3	3	3	3	3	6
44	5	2	5	4	5	5	10
45	5	3	3	4	4	4	8
46	4	3	5	4	3	5	8
47	3	2	3	3	3	3	6
48	5	1	2	4	3	5	8
49	5	1	3	2	2	3	5
50	5	2	5	2	3	4	7
51	5	3	4	3	5	5	10
52	5	1	4	3	1	4	5
53	3	3	4	5	3	3	6
54	4	3	3	4	3	3	6
55	5	3	5	5	3	5	8
56	5	2	4	3	2	4	6
57	5	1	4	2	3	3	6

No	AR	PG	PT	KW	JS.1	JS.2	Σ JS
58	5	1	1	1	3	2	5
59	4	3	4	3	3	4	7
60	5	2	2	4	3	5	8
61	5	3	4	2	3	4	7
62	5	3	2	2	3	4	7
63	5	2	5	3	3	5	8
64	5	3	3	4	3	4	7
65	5	2	3	3	2	4	6
66	4	3	3	3	3	3	6
67	4	3	3	4	4	4	8
68	3	3	4	4	4	4	8
69	5	3	5	5	4	5	9
70	4	3	3	3	4	4	8
71	5	4	4	5	5	4	9
72	4	5	5	4	4	4	8
73	5	4	5	4	4	4	8
74	4	2	4	4	4	4	8
75	5	5	4	4	4	4	8
76	4	2	4	5	4	4	8
77	5	4	4	5	4	4	8
78	4	2	5	3	4	4	8
79	5	5	4	4	4	5	9
80	4	5	5	4	5	5	10
81	4	4	5	4	5	5	10
82	4	4	5	4	4	5	9
83	4	4	5	4	4	4	8
84	4	4	4	5	4	4	8
85	4	5	5	5	4	5	9
86	5	5	4	4	5	5	10
87	5	4	4	4	5	4	9
88	4	4	5	4	4	4	8
89	5	4	5	4	5	5	10
90	4	4	4	4	4	5	9
91	5	4	4	5	4	5	9
92	4	4	5	4	4	5	9
93	4	4	5	5	4	4	8
94	5	4	4	4	5	4	9
95	5	5	4	4	5	4	9

No	AR	PG	PT	KW	JS.1	JS.2	Σ JS
96	4	4	5	4	5	4	9
97	4	4	5	5	5	4	9
98	4	4	5	4	5	4	9
99	4	4	4	4	4	5	9
100	4	4	4	4	4	5	9
101	5	4	4	4	4	5	9
102	4	2	5	5	5	4	9
103	4	5	4	4	4	4	8
104	4	4	5	4	4	5	9
105	5	4	5	4	4	4	8
106	4	4	4	4	4	4	8
107	4	5	4	4	4	5	9
108	5	5	4	5	4	5	9
109	4	5	4	4	5	4	9
110	5	4	4	5	5	5	10
111	5	2	4	4	4	5	9
112	4	4	5	5	4	5	9
113	4	5	5	4	5	5	10
114	4	5	4	4	4	4	8
115	4	4	4	5	5	5	10
116	4	4	5	4	4	4	8
117	4	4	4	5	4	4	8
118	4	2	5	4	5	4	9
119	5	4	4	4	5	4	9
120	4	2	5	5	4	4	8
121	4	4	4	4	4	4	8
122	4	4	5	5	4	4	8
123	5	4	4	5	4	4	8
124	5	4	5	4	4	5	9
125	5	5	5	5	4	5	9
126	5	4	4	5	5	4	9
127	5	5	4	5	4	4	8
128	5	4	5	4	5	5	10
129	5	5	4	4	5	5	10
130	4	4	5	5	5	4	9
131	5	5	5	5	5	5	10
132	5	1	1	4	2	4	6
133	5	3	4	4	4	5	9

No	AR	PG	PT	KW	JS.1	JS.2	Σ JS
134	5	3	5	5	5	5	10
135	4	4	4	5	4	4	8
136	5	4	4	4	4	5	9
137	5	4	4	5	4	5	9
138	5	2	5	4	4	4	8
139	4	5	5	4	5	5	10
140	5	4	4	5	4	5	9
141	4	4	4	5	4	4	8
142	5	5	4	5	5	4	9
143	5	4	5	4	5	5	10
144	5	4	5	3	5	4	9
145	4	3	4	4	4	4	8
146	4	5	5	5	4	4	8
147	4	5	5	5	5	5	10
148	4	4	5	4	4	5	9
149	4	4	5	4	5	5	10
150	5	4	4	4	5	5	10
151	5	4	4	4	5	5	10
152	4	5	5	4	4	4	8
153	5	5	4	5	5	4	9
154	4	4	5	5	5	4	9
155	5	4	4	4	4	5	9
156	4	5	4	5	5	4	9
157	4	4	4	5	5	4	9
158	5	4	4	5	4	5	9
159	4	5	4	4	5	4	9
160	5	5	4	4	5	4	9
161	5	4	5	5	4	4	8
162	4	5	5	4	4	4	8
163	4	4	4	4	5	5	10
164	4	4	5	4	4	4	8
165	4	4	5	5	4	4	8
166	4	5	4	5	4	4	8
167	5	5	4	4	5	4	9
168	4	4	4	4	5	5	10
169	5	4	5	5	4	4	8
170	4	4	5	4	5	4	9
171	4	5	4	4	4	4	8

No	AR	PG	PT	KW	JS.1	JS.2	∑JS
172	5	4	4	5	5	5	10
173	4	4	4	4	4	5	9
174	5	4	4	4	5	4	9
175	4	4	5	5	4	4	8
176	4	4	5	5	4	5	9
177	5	4	4	5	4	5	9
178	4	4	5	5	5	4	9
179	4	5	4	4	4	4	8
180	5	4	5	5	4	4	8
181	4	4	5	5	4	4	8
182	5	4	4	4	5	4	9
183	4	5	5	4	4	5	9
184	4	4	5	5	5	4	9
185	4	4	5	5	4	5	9
186	4	4	5	5	5	5	10
187	4	4	4	4	5	5	10
188	5	4	4	5	5	4	9
189	4	4	4	4	5	5	10
190	4	5	4	5	4	4	8
191	4	5	5	4	4	4	8
192	5	4	4	4	4	5	9
193	4	4	5	5	4	4	8
194	4	4	4	5	4	4	8
195	3	1	3	2	3	4	7
196	3	4	3	3	4	3	7
197	5	3	5	4	4	4	8
198	5	3	5	4	4	5	9
199	5	2	4	4	5	5	10
200	5	3	5	4	4	5	9
201	5	4	4	4	4	5	9
202	5	4	5	4	4	5	9
203	5	4	4	4	4	5	9
204	5	3	5	4	4	5	9
205	4	4	3	4	5	5	10
206	5	4	5	4	5	5	10
207	5	4	4	5	4	5	9
208	5	4	5	4	3	5	8
209	5	3	4	3	4	5	9

No	AR	PG	PT	KW	JS.1	JS.2	Σ JS
210	5	4	5	4	3	5	8
211	5	3	5	3	4	4	8
212	5	4	5	4	4	5	9
213	5	4	4	4	4	5	9
214	5	2	3	3	4	5	9
215	5	3	5	5	5	5	10
216	5	2	4	4	4	5	9
217	5	4	5	4	5	5	10
218	5	4	5	4	4	5	9
219	5	3	5	3	4	5	9
220	5	4	3	4	5	4	9
221	5	4	5	3	4	5	9
222	5	4	5	4	3	5	8
223	4	2	5	4	4	5	9
224	5	4	4	3	4	5	9
225	5	3	5	5	5	4	9
226	3	2	4	1	3	4	7
227	4	2	2	3	4	4	8
228	5	3	3	2	4	5	9
229	5	3	4	2	3	4	7
230	5	3	5	4	5	5	10

No	PR.1	PR.2	PR.3	PR.4	PR.5	PR.6	PR.7	PR.8	Σ PR
1	4	4	4	4	2	4	4	1	27
2	5	5	5	5	5	5	5	5	40
3	3	4	2	2	3	3	4	4	25
4	4	4	5	5	5	3	4	2	32
5	4	3	3	4	4	4	4	4	30
6	4	4	3	4	4	4	3	3	29
7	3	3	3	3	3	3	3	3	24
8	3	3	3	3	3	3	3	4	25
9	3	3	4	4	3	3	3	3	26
10	5	5	5	5	5	5	5	5	40
11	5	5	5	5	5	5	5	1	36
12	5	3	3	4	2	3	5	2	27
13	4	4	4	4	4	4	4	4	32

No	PR.1	PR.2	PR.3	PR.4	PR.5	PR.6	PR.7	PR.8	Σ PR
14	4	4	4	4	4	4	4	4	32
15	5	5	5	5	5	5	5	3	38
16	4	4	5	5	3	4	5	3	33
17	5	5	5	5	5	5	5	5	40
18	4	3	5	4	4	4	5	2	31
19	2	4	4	3	2	2	4	2	23
20	4	3	5	2	3	5	3	4	29
21	5	4	5	5	4	4	5	1	33
22	3	3	3	3	3	3	3	3	24
23	4	4	4	3	3	4	4	3	29
24	4	4	4	4	3	4	4	2	29
25	5	5	5	4	5	4	5	5	38
26	3	3	4	5	4	4	5	3	31
27	4	4	3	3	3	5	5	3	30
28	2	3	3	4	3	4	5	3	27
29	4	3	4	3	3	3	5	3	28
30	3	2	5	4	3	2	2	2	23
31	3	1	5	5	4	2	2	2	24
32	5	5	5	5	5	5	5	1	36
33	3	3	3	2	3	2	3	2	21
34	5	5	5	5	5	5	5	5	40
35	2	2	4	4	3	3	3	1	22
36	4	5	5	5	5	4	4	3	35
37	3	2	4	4	3	2	3	1	22
38	4	4	4	4	4	4	5	4	33
39	4	4	4	4	3	3	3	4	29
40	5	4	5	5	5	4	4	2	34
41	3	4	4	4	4	4	4	4	31
42	2	3	4	4	4	4	4	3	28
43	3	3	3	3	3	3	3	3	24
44	3	3	5	5	3	4	5	3	31
45	4	3	5	5	5	4	5	2	33
46	3	4	3	3	3	4	3	3	26
47	3	3	4	3	3	3	3	3	25
48	5	4	5	5	3	5	5	1	33
49	1	3	4	4	3	3	3	1	22
50	4	4	5	5	3	4	4	3	32
51	5	5	2	2	2	2	4	2	24

No	PR.1	PR.2	PR.3	PR.4	PR.5	PR.6	PR.7	PR.8	Σ PR
52	4	4	4	4	3	3	2	2	26
53	3	3	3	3	3	3	3	3	24
54	3	3	3	3	3	3	3	3	24
55	5	5	5	5	3	3	5	3	34
56	4	4	4	4	3	4	3	1	27
57	5	3	5	5	2	3	4	1	28
58	4	5	4	5	5	3	5	1	32
59	4	4	4	3	3	4	3	4	29
60	4	4	5	4	1	4	4	1	27
61	4	4	4	4	3	4	4	2	29
62	4	4	5	4	4	4	5	2	32
63	4	4	4	5	5	5	4	1	32
64	4	4	5	5	4	5	5	3	35
65	4	3	4	4	2	3	5	4	29
66	3	3	4	3	4	4	4	4	29
67	3	3	3	3	3	3	3	2	23
68	3	3	3	3	3	3	3	3	24
69	5	5	5	5	5	5	5	5	40
70	5	4	4	5	4	5	4	3	34
71	5	4	5	4	5	4	5	4	36
72	4	5	5	5	4	5	4	4	36
73	5	4	5	4	5	5	4	4	36
74	4	5	4	5	5	4	4	4	35
75	4	4	5	5	5	4	4	4	35
76	4	4	5	4	4	4	5	4	34
77	4	5	5	4	4	4	5	5	36
78	5	4	5	4	5	4	4	5	36
79	4	4	5	4	5	4	4	4	34
80	4	5	4	4	4	5	4	4	34
81	5	4	5	5	5	4	4	5	37
82	5	4	4	5	4	4	4	4	34
83	4	5	4	4	5	5	4	5	36
84	4	4	5	5	4	4	5	4	35
85	4	4	5	5	5	4	5	4	36
86	4	4	4	5	5	5	4	5	36
87	4	5	5	4	4	4	4	5	35
88	4	4	5	5	4	4	4	4	34
89	4	5	5	4	4	4	5	5	36

No	PR.1	PR.2	PR.3	PR.4	PR.5	PR.6	PR.7	PR.8	Σ PR
90	4	4	5	5	4	4	4	4	34
91	5	4	5	5	4	5	5	4	37
92	5	4	4	4	4	5	4	4	34
93	4	4	5	5	5	4	5	5	37
94	5	4	4	4	5	4	4	4	34
95	5	4	4	5	5	4	4	5	36
96	4	4	5	5	4	4	5	5	36
97	4	5	4	4	5	5	5	5	37
98	5	4	4	5	5	4	4	4	35
99	4	5	5	5	4	5	5	4	37
100	5	4	4	4	4	5	4	4	34
101	5	4	5	4	4	4	5	5	36
102	5	4	4	5	4	5	5	4	36
103	4	5	4	4	5	4	4	5	35
104	4	4	5	4	5	4	4	4	34
105	4	5	4	5	5	4	4	5	36
106	5	5	4	4	4	4	4	5	35
107	5	4	5	3	5	5	4	4	35
108	4	4	5	5	4	4	4	4	34
109	5	5	4	4	5	4	5	5	37
110	5	5	4	4	4	5	4	4	35
111	5	3	5	4	4	4	4	5	34
112	5	5	4	4	5	4	4	5	36
113	4	4	4	5	4	4	5	5	35
114	5	4	4	4	5	4	4	5	35
115	5	4	4	5	4	4	5	5	36
116	4	4	5	4	5	4	4	4	34
117	5	4	5	5	4	4	4	5	36
118	5	5	4	4	4	4	4	5	35
119	5	4	5	4	4	4	5	4	35
120	5	3	4	4	5	4	4	4	33
121	5	4	4	5	4	4	4	5	35
122	5	4	5	4	5	3	5	5	36
123	5	5	4	4	4	4	4	5	35
124	5	5	4	4	5	5	5	5	38
125	5	5	4	4	5	4	5	4	36
126	3	4	4	5	4	4	5	5	34
127	5	5	4	5	4	4	5	4	36

No	PR.1	PR.2	PR.3	PR.4	PR.5	PR.6	PR.7	PR.8	Σ PR
128	4	5	5	4	3	5	4	4	34
129	4	5	4	4	4	4	5	5	35
130	5	5	4	5	5	4	5	5	38
131	5	5	5	5	5	5	5	5	40
132	4	4	4	5	4	4	5	1	31
133	4	4	4	5	4	5	5	3	34
134	5	5	5	5	3	3	4	1	31
135	5	5	5	5	4	4	4	5	37
136	4	4	5	4	4	4	5	5	35
137	4	4	4	5	4	4	4	4	33
138	5	4	4	5	5	4	3	4	34
139	5	5	4	4	5	5	4	4	36
140	4	5	4	4	4	5	4	4	34
141	5	4	5	4	4	5	5	5	37
142	5	4	5	4	4	5	4	4	35
143	5	4	4	5	5	4	4	4	35
144	5	5	4	4	5	5	5	5	38
145	4	4	4	4	5	4	4	4	33
146	5	5	4	4	5	4	4	5	36
147	5	5	4	4	4	5	5	5	37
148	4	5	5	4	5	5	4	5	37
149	4	4	5	5	4	5	5	4	36
150	5	5	4	4	4	4	4	4	34
151	4	5	4	5	5	4	4	5	36
152	4	5	4	5	5	4	5	5	37
153	4	5	4	4	4	4	5	4	34
154	5	4	4	5	4	5	4	5	36
155	5	4	5	5	4	5	5	5	38
156	5	4	5	4	5	4	5	4	36
157	5	5	4	5	4	4	5	4	36
158	4	4	4	5	5	4	4	5	35
159	4	4	5	4	5	5	5	4	36
160	4	4	4	4	5	4	5	4	34
161	4	4	4	4	5	4	4	4	33
162	4	5	4	4	4	5	5	4	35
163	5	4	4	5	4	5	4	4	35
164	4	4	4	5	4	5	5	4	35
165	4	5	5	4	5	5	5	5	38

No	PR.1	PR.2	PR.3	PR.4	PR.5	PR.6	PR.7	PR.8	Σ PR
166	4	5	4	5	4	5	4	4	35
167	4	5	5	4	4	4	4	4	34
168	5	5	4	4	4	5	4	4	35
169	4	4	5	5	4	4	4	5	35
170	4	5	4	4	5	5	4	5	36
171	4	5	4	4	5	5	4	4	35
172	4	5	5	4	4	4	5	4	35
173	4	4	4	5	4	5	4	4	34
174	4	4	5	4	4	4	4	5	34
175	4	4	5	4	4	5	5	4	35
176	4	5	4	4	5	5	5	4	36
177	4	4	5	4	4	4	5	4	34
178	4	4	5	5	4	4	4	5	35
179	4	4	5	5	4	5	4	5	36
180	4	4	5	5	4	4	5	4	35
181	5	4	4	4	5	5	4	5	36
182	5	4	4	5	5	4	5	4	36
183	4	5	5	4	4	5	4	5	36
184	5	4	4	5	4	4	5	4	35
185	5	5	5	4	4	4	4	5	36
186	4	4	5	5	4	4	4	4	34
187	4	5	5	5	4	4	4	5	36
188	5	4	4	4	5	5	4	4	35
189	4	4	5	5	4	4	5	4	35
190	5	4	4	4	4	5	4	5	35
191	5	4	4	4	5	4	5	4	35
192	5	4	4	4	5	4	4	4	34
193	4	4	5	4	5	4	5	5	36
194	4	4	4	5	5	5	4	5	36
195	2	4	4	4	5	5	5	5	34
196	3	4	3	4	4	3	3	3	27
197	4	3	4	4	3	3	5	4	30
198	4	4	5	4	4	4	5	4	34
199	4	4	4	4	3	3	4	3	29
200	5	5	5	5	4	4	5	1	34
201	4	4	5	4	3	4	5	2	31
202	5	4	4	5	4	4	5	1	32
203	5	4	4	5	4	4	4	2	32

No	PR.1	PR.2	PR.3	PR.4	PR.5	PR.6	PR.7	PR.8	Σ PR
204	5	3	5	4	3	4	5	2	31
205	5	4	5	5	3	4	5	2	33
206	5	5	5	5	3	4	5	3	35
207	5	4	4	5	4	4	4	3	33
208	5	5	4	5	3	3	4	2	31
209	5	4	5	4	3	4	4	1	30
210	5	4	5	4	4	5	5	3	35
211	5	5	5	5	2	3	4	1	30
212	5	4	5	4	3	4	5	2	32
213	5	5	4	4	3	4	5	3	33
214	5	4	4	5	3	4	5	1	31
215	5	5	5	5	4	5	4	3	36
216	5	4	5	5	2	4	5	3	33
217	5	4	5	4	2	4	5	2	31
218	5	4	5	5	3	4	5	2	33
219	5	4	5	5	3	4	4	3	33
220	5	4	5	4	4	4	5	3	34
221	5	4	4	5	3	4	5	2	32
222	5	4	5	5	3	5	4	4	35
223	5	4	5	4	1	4	4	3	30
224	4	4	5	5	3	4	4	3	32
225	5	4	4	5	4	4	4	3	33
226	5	4	4	5	3	4	5	1	31
227	5	4	5	4	5	4	4	1	32
228	4	3	4	5	5	4	3	2	30
229	5	4	5	3	2	3	4	2	28
230	5	5	5	5	5	5	5	5	40

No	Y.1	Y.2	Y.3
1	0	2	4
2	0	1	1
3	1	1	1
4	0	1	1
5	1	1	1
6	0	1	1
7	1	1	3

No	Y.1	Y.2	Y.3
8	0	2	2
9	0	1	1
10	0	1	2
11	0	1	1
12	0	1	2
13	0	1	5
14	0	1	3
15	0	2	2
16	0	1	1
17	0	1	1
18	1	2	2
19	0	1	2
20	1	4	1
21	0	1	3
22	1	3	1
23	0	2	2
24	0	1	1
25	1	1	1
26	1	2	2
27	0	1	2
28	1	1	1
29	0	1	1
30	1	2	2
31	1	2	2
32	0	1	1
33	1	5	2
34	0	1	1
35	0	1	1
36	0	1	1
37	1	2	3
38	1	1	1
39	1	1	1
40	1	1	1
41	0	1	4
42	0	1	1
43	1	1	1
44	0	1	1
45	0	1	2

No	Y.1	Y.2	Y.3
46	1	3	2
47	0	2	2
48	0	3	3
49	0	1	1
50	1	2	3
51	0	2	3
52	0	1	2
53	1	3	3
54	1	3	5
55	0	1	1
56	1	1	4
57	0	1	2
58	0	1	1
59	1	2	2
60	0	2	2
61	1	2	3
62	1	1	2
63	1	2	3
64	0	2	2
65	0	5	1
66	0	1	1
67	0	1	1
68	1	1	3
69	1	3	1
70	1	1	2
71	1	1	2
72	1	2	2
73	1	2	2
74	1	1	3
75	1	2	3
76	1	3	2
77	1	2	2
78	1	2	2
79	1	2	2
80	1	2	2
81	1	2	2
82	1	2	2
83	1	2	3

No	Y.1	Y.2	Y.3
84	1	3	3
85	1	3	2
86	1	1	2
87	1	3	2
88	1	3	2
89	1	2	3
90	1	2	2
91	1	3	2
92	1	4	4
93	1	3	4
94	1	2	2
95	1	2	2
96	1	2	2
97	1	4	4
98	1	5	1
99	1	3	3
100	1	3	2
101	1	4	3
102	1	2	2
103	1	5	5
104	1	5	5
105	1	4	4
106	1	3	4
107	1	2	2
108	1	1	2
109	1	3	4
110	1	2	4
111	1	2	1
112	1	4	4
113	1	2	2
114	1	4	4
115	1	4	4
116	1	3	3
117	1	2	2
118	1	2	2
119	1	2	3
120	1	2	3
121	1	1	2

No	Y.1	Y.2	Y.3
122	1	2	1
123	1	2	2
124	1	2	2
125	1	2	3
126	1	2	3
127	1	2	3
128	1	2	2
129	1	1	1
130	1	2	2
131	0	5	5
132	0	1	5
133	1	1	2
134	0	1	2
135	1	3	2
136	1	3	1
137	1	1	3
138	1	2	3
139	1	3	2
140	1	3	3
141	1	2	3
142	1	2	2
143	1	1	2
144	1	2	3
145	1	3	2
146	1	5	3
147	1	4	2
148	1	4	2
149	1	4	3
150	1	4	3
151	1	3	3
152	1	4	3
153	1	4	2
154	1	3	2
155	1	3	2
156	1	3	2
157	1	4	3
158	1	3	3
159	1	4	2

No	Y.1	Y.2	Y.3
160	1	3	3
161	1	5	3
162	1	4	3
163	1	4	2
164	1	4	4
165	1	3	2
166	1	3	2
167	1	4	3
168	1	3	3
169	1	3	3
170	1	4	2
171	1	4	3
172	1	4	2
173	1	4	3
174	1	3	3
175	1	3	3
176	1	3	3
177	1	3	2
178	1	4	3
179	1	4	2
180	1	4	2
181	1	4	4
182	1	3	3
183	1	4	3
184	1	4	3
185	1	3	3
186	1	4	3
187	1	3	3
188	1	3	3
189	1	3	2
190	1	4	2
191	1	3	2
192	1	3	3
193	1	2	3
194	1	3	2
195	0	1	1
196	1	1	2
197	1	2	3

No	Y.1	Y.2	Y.3
198	1	2	2
199	1	2	4
200	1	1	2
201	1	3	2
202	1	2	2
203	1	1	1
204	1	1	2
205	1	1	1
206	1	1	2
207	1	1	2
208	1	1	1
209	1	1	2
210	1	1	2
211	1	1	2
212	1	1	2
213	1	1	2
214	1	2	3
215	1	2	3
216	1	1	2
217	1	1	2
218	1	1	2
219	1	1	1
220	1	1	1
221	1	1	2
222	1	2	3
223	1	1	2
224	1	1	1
225	1	1	1
226	1	1	2
227	0	2	3
228	1	2	4
229	1	3	5
230	1	1	2

Klasifikasi Pengumpulan Data

Keterangan	Jumlah	Persentase
Jumlah responden yang mengisi	241	100 %
Jumlah responden yang tidak menggunakan layanan perbankan	11	4,56 %
Jumlah responden yang dianalisis	230	95,44 %

Klasifikasi Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	135	58,7 %
Perempuan	95	41,3 %
Total	230	100 %

Klasifikasi Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
Kurang dari 20 tahun	15	6,52 %
20 - 29 tahun	123	53,48 %
30 - 39 tahun	60	26,09 %
40 - 50 tahun	29	12,61 %
Lebih dari 50 tahun	3	1,3 %
Total	230	100 %

Klasifikasi Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
TNI/Polri	1	0,43 %
PNS	19	8,26 %
Pengusaha	42	18,26 %
Karyawan swasta	70	30,44 %
Pelajar/Mahasiswa	86	37,39 %
Lainnya	12	5,22 %
Total	230	100 %

Klasifikasi Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase
SMA/Sederajat	73	31,74 %
Diploma	35	15,22 %
Sarjana	108	46,96 %
Magister	13	5,65 %
Doktor	1	0,43 %
Lainnya	0	0 %
Total	230	100 %

Klasifikasi Berdasarkan Pendapatan per Bulan

Pendapatan per Bulan	Jumlah	Persentase
Kurang dari Rp1.500.000	46	20 %
Rp1.500.000 - Rp3.999.999	59	25,65 %
Rp4.000.000 - Rp6.499.999	59	25,65 %
Rp6.500.000 - Rp8.999.999	38	16,52 %
Rp9.000.000 - Rp12.000.000	23	10 %
Lebih dari Rp12.000.000	5	2,18 %
Total	230	100 %

Klasifikasi Berdasarkan Domisili Saat Ini

Domisili Saat Ini	Jumlah	Persentase
Banten	10	4,36 %
DKI Jakarta	105	45,66 %
Jawa Barat	15	6,52 %
Jawa Tengah	23	10 %
D.I. Yogyakarta	15	6,52 %
Jawa Timur	47	20,44 %
Riau	3	1,3 %
Sumatera Barat	2	0,87 %
Sumatera Selatan	1	0,43 %
Jambi	1	0,43 %
Lampung	2	0,87 %
Kalimantan Timur	2	0,87 %
Nusa Tenggara Barat	2	0,87 %
Sulawesi Selatan	1	0,43 %
Papua	1	0,43 %
Lainnya	0	0 %
Total	230	100 %

Klasifikasi Berdasarkan Status Pernikahan

Status Pernikahan	Jumlah	Persentase
Menikah	96	41,74 %
Belum menikah	134	58,26 %
Total	230	100 %

LAMPIRAN 3

Hasil Analisis Deskriptif (Skala Likert)

	N	Min.	Max.	Mean	Std. Dev.
Usia Peminjam	230	1	5	3,91	0,821
Jangka Waktu Peminjaman	230	1	5	2,38	0,967
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	230	3	5	4,47	0,596
Perbedaan Gender	230	1	5	3,49	1,093
Penampilan yang Terpercaya	230	1	5	4,23	0,834
Kesamaan Wilayah	230	1	5	4,02	0,881
Jaringan Sosial	230	4	10	8,47	1,192
Persepsi Risiko	230	21	40	33,09	3,994
Dana yang Bersedia Dialokasikan	230	1	5	2,24	1,171
Imbal Hasil yang Diharapkan	230	1	1	2,31	0,97

Hasil Analisis Deskriptif (Skala Guttman)

	N	Min.	Max.	Mean	Std. Dev.
Tujuan Peminjaman					
Perumahan	230	0	1	0,33	0,471
UMKM	230	0	1	0,73	0,447
Pendidikan	230	0	1	0,61	0,488
Kesehatan	230	0	1	0,44	0,498
Pernikahan	230	0	1	0,13	0,338
Kartu Kredit	230	0	1	0,15	0,360
Dokumen Terverifikasi					
Kartu Identitas	230	0	1	0,87	0,342
Status Pernikahan	230	0	1	0,28	0,451
Pendapatan	230	0	1	0,77	0,425
Kartu Kredit	230	0	1	0,39	0,488
Relasi/Jaringan Sosial	230	0	1	0,31	0,463
Jenis Kelamin	230	0	1	0,25	0,433
Profil Media Sosial	230	0	1	0,30	0,461
Niat dalam Meminjamkan	230	0	1	0,80	0,401

Hasil Uji Validitas

Variabel	Indikator	Koefisien Korelasi	r tabel	Ket.
Jaringan Sosial	Akun media sosial	0,861	0,129	Valid
	Jaringan yang dapat dipercaya	0,779	0,129	Valid
Persepsi Risiko	Koordinasi buruk	0,603	0,129	Valid
	Fitur terbatas	0,678	0,129	Valid
	<i>Hacker</i> atau virus	0,496	0,129	Valid
	Data pribadi	0,538	0,129	Valid
	Waktu belajar	0,683	0,129	Valid
	Komunikasi buruk	0,728	0,129	Valid
	Gagal bayar	0,599	0,129	Valid
	Tidak <i>up to date</i>	0,636	0,129	Valid

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Jaringan Sosial	0,512	Sedang
Persepsi Risiko	0,756	Baik

Uji Statistik F

Indikator Variabel Y	F	Sig.
Dana yang Bersedia Dialokasikan	6,417	0,000
Imbal Hasil yang Diharapkan	1,588	0,054

Uji Statistik t (Dana yang Bersedia Dialokasikan)

	B	t	Sig.
(Constant)	0,975	1,211	0,227
Usia Peminjam	-0,037	-0,348	0,728
Jangka Waktu Peminjaman	0,211***	2,898	0,004
Tujuan Peminjaman			
- Perumahan	-0,169	-1,132	0,259
- UMKM	0,286*	1,713	0,088
- Pendidikan	-0,066	-0,411	0,682
- Kesehatan	-0,178	-1,179	0,240
- Pernikahan	0,422**	2,076	0,039
- Kartu Kredit	0,208	0,980	0,328
Dokumen Terverifikasi			
- Kartu Identitas	-0,308	-1,452	0,148
- Status Pernikahan	-0,088	-0,553	0,581
- Pendapatan	-0,207	-1,230	0,220
- Kartu Kredit	0,195	1,371	0,172
- Relasi/Jaringan Sosial	-0,224	-1,394	0,165
- Jenis Kelamin	0,031	0,180	0,857
- Profil Media Sosial	-0,312*	-1,744	0,083
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	-0,153	-1,255	0,211
Perbedaan Gender	0,288***	3,588	0,000
Penampilan yang Terpercaya	0,096	0,981	0,327
Kesamaan Wilayah	0,209**	2,250	0,026
Jaringan Sosial	-0,036	-0,514	0,608
Persepsi Risiko	0,002	0,081	0,935

Uji Statistik t (Imbal Hasil yang Diharapkan)

	B	t	Sig.
(Constant)	1,422	1,789	0,075
Usia Peminjam	-0,008	-0,075	0,940
Jangka Waktu Peminjaman	0,124*	1,730	0,085
Tujuan Peminjaman			
- Perumahan	0,096	0,651	0,516
- UMKM	0,362**	2,192	0,029
- Pendidikan	0,157	0,992	0,322
- Kesehatan	0,214	1,436	0,153
- Pernikahan	0,223	1,110	0,268
- Kartu Kredit	0,235	1,123	0,263
Dokumen Terverifikasi			
- Kartu Identitas	-0,558***	-2,658	0,008
- Status Pernikahan	-0,030	-0,188	0,851
- Pendapatan	-0,101	-0,610	0,543
- Kartu Kredit	0,018	0,126	0,900
- Relasi/Jaringan Sosial	0,057	0,359	0,720
- Jenis Kelamin	-0,221	-1,289	0,199
- Profil Media Sosial	-0,059	-0,331	0,741
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	0,061	0,508	0,612
Perbedaan Gender	0,115	1,453	0,148
Penampilan yang Terpercaya	-0,047	-0,484	0,629
Kesamaan Wilayah	0,121	1,314	0,190
Jaringan Sosial	-0,025	-0,361	0,719
Persepsi Risiko	-0,002	-0,83	0,934

Perbandingan -2 Log likelihood

	-2 Log likelihood
Step 0	230,185
Step 1	146,041

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	84,144	21	0,000
	Block	84,144	21	0,000
	Model	84,144	21	0,000

Uji Signifikansi Parameter secara Parsial

	Wald	Sig.	Exp (B)
Usia Peminjam	4.177	0,041	0,497**
Jangka Waktu Peminjaman	0,074	0,786	0,940
Tujuan Peminjaman			
- Perumahan	0,224	0,636	1,268
- UMKM	0,738	0,390	1,643
- Pendidikan	3,960	0,047	3,049**
- Kesehatan	0,342	0,559	0,736
- Pernikahan	1,138	0,286	2,260
- Kartu Kredit	1,982	0,159	3,133
Dokumen Terverifikasi			
- Kartu Identitas	1,509	0,219	0,312
- Status Pernikahan	0,290	0,590	0,739
- Pendapatan	0,912	0,340	0,552
- Kartu Kredit	0,389	0,533	0,728

	Wald	Sig.	Exp (B)
- Relasi/Jaringan Sosial	0,374	0,541	1,398
- Jenis Kelamin	0,000	0,995	0,996
- Profil Media Sosial	2,470	0,116	2,525
Akumulasi Transaksi dan Riwayat Pengembalian Dana	3,720	0,054	0,444*
Perbedaan Gender	21,843	0,000	4,148***
Penampilan yang Terpercaya	3,358	0,067	1,763*
Kesamaan Wilayah	0,400	0,527	1,213
Jaringan Sosial	0,120	0,730	1,083
Persepsi Risiko	0,249	0,618	1,031
Constant	0,206	0,650	0,298

Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Hubungan	t / Wald	Sig.	Hasil
H ₁	UP -> KP (Y.1)	4,177	0,041	Diterima
	UP -> KP (Y.2)	-0,348	0,728	Ditolak
	UP -> KP (Y.3)	-0,075	0,940	Ditolak
H ₂	JW -> KP (Y.1)	0,074	0,786	Ditolak
	JW -> KP (Y.2)	2,898	0,004	Diterima
	JW -> KP (Y.3)	1,730	0,085	Diterima
H ₃ (TP)	Perumahan -> KP (Y.1)	0,224	0,636	Ditolak
	UMKM -> KP (Y.1)	0,738	0,390	Ditolak
	Pendidikan -> KP (Y.1)	3,960	0,047	Diterima
	Kesehatan -> KP (Y.1)	0,342	0,559	Ditolak
	Pernikahan -> KP (Y.1)	1,138	0,286	Ditolak
	Kartu Kredit -> KP (Y.1)	0,389	0,533	Ditolak
	Perumahan -> KP (Y.2)	-1,132	0,259	Ditolak

Hipotesis	Hubungan	t / Wald	Sig.	Hasil
	UMKM -> KP (Y.2)	1,713	0,088	Diterima
	Pendidikan -> KP (Y.2)	-0,411	0,682	Ditolak
	Kesehatan -> KP (Y.2)	-1,179	0,240	Ditolak
	Pernikahan -> KP (Y.2)	2,076	0,039	Diterima
	Kartu Kredit -> KP (Y.2)	0,980	0,328	Ditolak
	Perumahan -> KP (Y.3)	0,651	0,516	Ditolak
	UMKM -> KP (Y.3)	2,192	0,029	Diterima
	Pendidikan -> KP (Y.3)	0,992	0,322	Ditolak
	Kesehatan -> KP (Y.3)	1,436	0,153	Ditolak
	Pernikahan -> KP (Y.3)	1,110	0,268	Ditolak
	Kartu Kredit -> KP (Y.3)	1,123	0,263	Ditolak
	H ₄ (DT)	Kartu Identitas -> KP (Y.1)	1,509	0,219
Status Pernikahan -> KP (Y.1)		0,290	0,590	Ditolak
Pendapatan -> KP (Y.1)		0,912	0,340	Ditolak
Kartu Kredit -> KP (Y.1)		0,389	0,533	Ditolak
Relasi -> KP (Y.1)		0,374	0,541	Ditolak
Jenis Kelamin -> KP (Y.1)		0,000	0,995	Ditolak
Profil Media Sosial -> KP (Y.1)		2,470	0,116	Ditolak
Kartu Identitas -> KP (Y.2)		-1,452	0,148	Ditolak
Status Pernikahan -> KP (Y.2)		-0,553	0,581	Ditolak
Pendapatan -> KP (Y.2)		-1,230	0,220	Ditolak
Kartu Kredit -> KP (Y.2)		1,371	0,172	Ditolak
Relasi -> KP (Y.2)		-1,394	0,165	Ditolak
Jenis Kelamin -> KP (Y.2)		0,180	0,857	Ditolak
Profil Media Sosial -> KP (Y.2)		-1,744	0,083	Ditolak
Kartu Identitas -> KP (Y.3)		-2,658	0,008	Ditolak
Status Pernikahan -> KP (Y.3)		-0,188	0,851	Ditolak
Pendapatan -> KP (Y.3)		-0,610	0,543	Ditolak
Kartu Kredit -> KP (Y.3)		0,126	0,900	Ditolak

Hipotesis	Hubungan	t / Wald	Sig.	Hasil
	Relasi -> KP (Y.3)	0,359	0,720	Ditolak
	Jenis Kelamin -> KP (Y.3)	-1,289	0,199	Ditolak
	Profil Media Sosial -> KP (Y.3)	-0,331	0,741	Ditolak
H5	AR -> KP (Y.1)	3,720	0,054	Diterima
	AR -> KP (Y.2)	-1,255	0,211	Ditolak
	AR -> KP (Y.3)	0,508	0,612	Ditolak
H6	PG -> KP (Y.1)	21,843	0,000	Diterima
	PG -> KP (Y.2)	3,588	0,000	Diterima
	PG -> KP (Y.3)	1,453	0,148	Ditolak
H7	PT -> KP (Y.1)	3,358	0,067	Diterima
	PT -> KP (Y.2)	0,981	0,327	Ditolak
	PT -> KP (Y.3)	-0,484	0,629	Ditolak
H8	KW -> KP (Y.1)	0,400	0,527	Ditolak
	KW -> KP (Y.2)	2,250	0,026	Diterima
	KW -> KP (Y.3)	1,314	0,190	Ditolak
H9	JS -> KP (Y.1)	0,120	0,730	Ditolak
	JS -> KP (Y.2)	-0,514	0,608	Ditolak
	JS -> KP (Y.3)	-0,361	0,719	Ditolak
H10	PR -> KP (Y.1)	0,249	0,618	Ditolak
	PR -> KP (Y.2)	0,081	0,935	Ditolak
	PR -> KP (Y.3)	-0,83	0,934	Ditolak