
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI INTENSI PENGUNAAN *PEER TO PEER LENDING FINTECH* PADA UMKM DI BANDAR

Joygi Marsulam W Manalu

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bandar Lampung, Indonesia

*Email:

marsulam.joygi@gmail.com

Abstract

The research entitled "Factors Influencing Intention to Use Peer to Peer Lending Fintech in MSMEs in Bandar Lampung" aims to examine what factors influence MSME actors in Bandar Lampung to use peer to peer lending fintech. This study uses financial inclusion as a basic model for acceptance of new technology. This study took a sample of MSME actors in Bandar Lampung who have used fintech peer to peer lending by distributing online questionnaires through fintech services in Bandar Lampung, namely Lahan Sikam. Data obtained through purposive sampling method with a total sample of 35 respondents. Testing was carried out using the SPSS version 25.0 for windows. The results of the five hypotheses tested in this study indicate that personalization and technological innovation have a positive effect on the intention to use fintech peer to peer lending by MSME actors in Bandar Lampung. While social factors, and increased effectiveness have no effect on the intention to use fintech peer to peer lending by MSMEs in Bandar Lampung.

Keywords: Fintech Peer to Peer Lending, Financial Inclusion, Personalization, Technological Innovativeness, Social Factors, Increased Effectiveness

Abstrak

Penelitian yang berjudul "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan Peer to Peer Lending Fintech Pada UMKM di Bandar Lampung" ini bertujuan menguji faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi para pelaku UMKM di Bandar Lampung untuk menggunakan peer to peer lending fintech. Penelitian ini menggunakan inklusi keuangan untuk model dasar dalam penerimaan teknologi baru. Penelitian ini mengambil sampel para pelaku UMKM di Bandar Lampung yang telah menggunakan peer to peer lending fintech dengan menyebarkan kuisioner online melalui layanan fintech yang ada di Bandar Lampung yaitu Lahan Sikam. Data diperoleh melalui metode purposive sampling dengan jumlah sampel sebanyak 35 responden. Pengujian dilakukan dengan menggunakan program SPSS versi 25.0 untuk windows. Hasil dari lima hipotesis yang diujikan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa personalisasi dan keinovatifan teknologi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan peer to peer lending fintech oleh pelaku UMKM di Bandar Lampung. Sedangkan faktor sosial, dan peningkatan efektivitas tidak berpengaruh terhadap intensi penggunaan peer to peer lending fintech oleh pelaku UMKM di Bandar Lampung.

Kata kunci: Peer to Peer Lending Fintech, Inklusi Keuangan, Personalisasi, Keinovatifan Teknologi, Faktor Sosial, Peningkatan Efektivitas

PENDAHULUAN

Usaha Mikro dan Kecil Menengah (UMKM) merupakan pelaku ekonomi terbesar dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia, yang mana telah terbukti menimbulkan dampak positif bagi masyarakat dengan adanya peningkatan lapangan pekerjaan dan mampu mengatasi krisis ekonomi pada tahun 1998-1999. Selain itu, pada tahun 2018 jumlah UMKM di Indonesia telah mencapai 64.194.057 unit, dimana telah mampu menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia. Penyerapan tenaga kerja UMKM sebanyak 116,97 juta orang dari total tenaga kerja sebanyak 120,598 juta orang berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM. Kontribusi lainnya adalah UMKM telah menyumbangkan hingga Rp 8.573,9 Triliun ke PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia. Pada saat itu tahun 2018 PDB Indonesia sebesar Rp 14.838,3 Triliun, maka bisa dikalkulasi kontribusi UMKM kepada PDB mencapai 57,8%.

Kurniawan (2018) mengatakan bahwa pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat menumbuhkan ekonomi, memberikan kontribusi signifikan serta mengangkat perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. UMKM biasanya memiliki masalah yang umum yaitu masalah modal. Modal sendiri merupakan poin yang penting untuk pengembangan UMKM, dimana UMKM akan dapat mengembangkan usahanya jika memiliki sejumlah modal yang memadai

Sebagian UMKM di Indonesia juga masih banyak yang belum mampu mengakses layanan keuangan dari lembaga keuangan formal. Salah satu solusi yang dilakukan pemerintah untuk menyelesaikan masalah tersebut adalah melakukan program inklusi keuangan yang bertujuan untuk menarik populasi yang belum memiliki rekening bank ke dalam sistem keuangan formal sehingga mereka memiliki kesempatan untuk mengakses layanan keuangan mulai dari tabungan, pembayaran, dan transfer, kredit dan asuransi (Hannig dan Jansen, 2010).

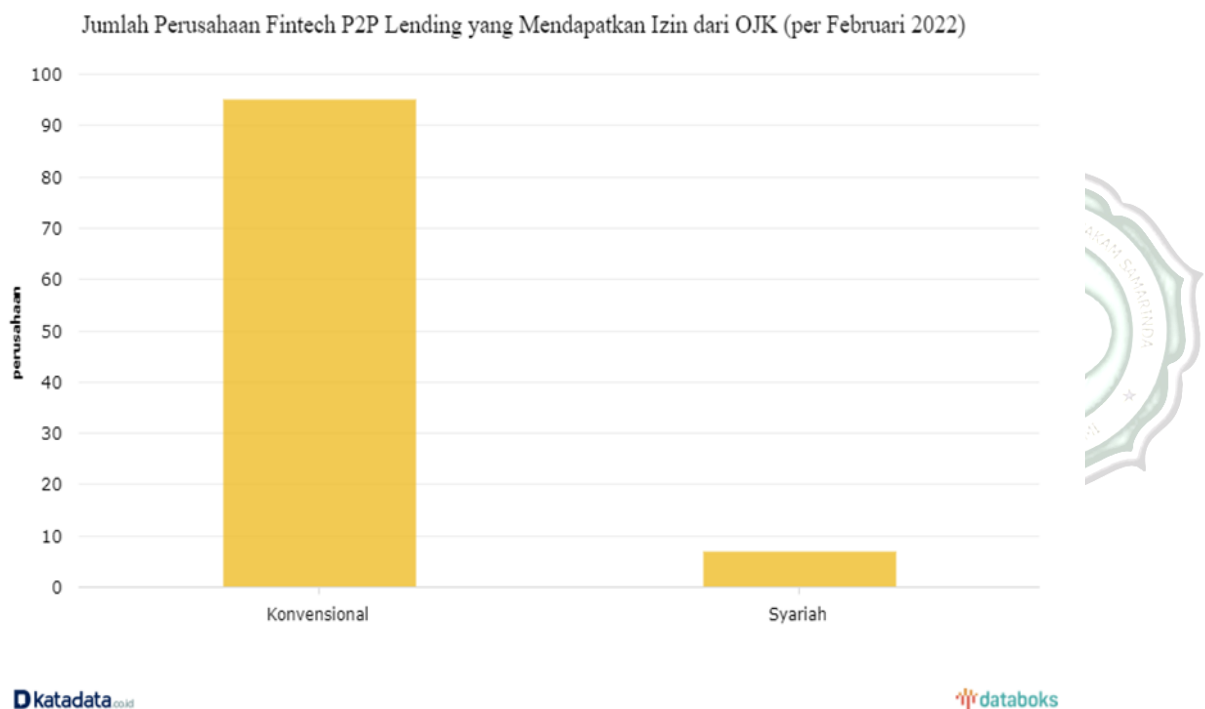
Kemudian munculah inovasi baru di bidang pendanaan dan pembiayaan, yakni memberikan solusi pembiayaan modal kepada UMKM yang lebih efektif dan efisien tanpa menyulitkan persyaratan bagi UMKM. Dekade ini banyak model pembiayaan yang sedang berkembang yang mana dibantu dengan adanya teknologi dan jaringan internet, yaitu pembiayaan fintech peer to peer lending yang merupakan platform transaksi keuangan yang mempertemukan secara langsung antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana melalui jaringan internet atau online.

Tracxn pada tahun 2016 yang menunjukkan bahwa 20% dari jumlah keseluruhan penyelenggara fintech yang berada di ASEAN terdapat di Indonesia. Pertumbuhan fintech yang begitu pesat sejalan dengan dengan pertumbuhan pengguna internet dan smartphone yang memungkinkan adanya potensi transformasi digital di berbagai aspek termasuk pada sektor keuangan. Riset yang dirilis oleh Hootsuite pada akhir Januari 2020 menyebutkan, jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 175,4 juta orang atau 64% dari total jumlah penduduk Indonesia sekitar 272,1 juta. Penelitian tersebut juga menyatakan bahwa smartphone digunakan oleh 124% penduduk Indonesia dimana hal tersebut menunjukkan bahwa seperempat penduduk Indonesia menggunakan smartphone lebih dari satu unit

Inovasi model FinTech peer to peer lending (P2P lending) dapat menjadi salah satu solusi permodalan bagi pelaku usaha UMKM. Pada awal tahun 2006, perusahaan Financial Technology di Indonesia hanya ada sekitar 16 perusahaan. Seiring dengan semakin berkembangnya teknologi, pada tahun 2016 jumlah perusahaan Financial Technology mengalami peningkatan dengan pesat sekitar 140 perusahaan.

Pada tahun 2020, sampai dengan periode bulan November jumlah rekening borrower mencapai angka 40.754.455 entitas meningkat sebesar 136,33% dari tahun sebelumnya dan penyaluran pinjaman oleh lending fintech mencapai Rp. 146.250,79 milyar rupiah meningkat sebesar 96,19% dari tahun sebelumnya. Hal tersebut menunjukkan bahwa penggunaan fintech lending di Indonesia terus meningkat.

Ada beberapa hal yang menyebabkan Financial Technology berkembang pesat di Indonesia, salah satunya adalah kemudahan dalam akses keuangan sehingga masyarakat perlahan mulai beralih menggunakan layanan keuangan yang berbasis teknologi. Namun, seiring dengan perkembangan perusahaan – perusahaan Financial Technology yang semakin pesat hingga saat ini, tentu harus diimbangi juga dengan hadirnya regulasi dan pengawasan yang jelas agar kenyamanan dan keamanan masyarakat dapat terjamin dalam memanfaatkan layanan keuangan Financial Technology. Perusahaan penyelenggara Financial Technology telah banyak yang berdiri di Indonesia dan dimanfaatkan oleh masyarakat. Namun hanya beberapa perusahaan yang telah resmi terdaftar dan mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan.



Gambar 1. Perusahaan Fintech Peer to Peer Lending yang Resmi

Sumber : Data diolah Databoks Katadata, 2022

Laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan, ada sebanyak 102 perusahaan fintech peer-to-peer lending yang mengantongi izin beroperasi di Indonesia per akhir Februari 2022. Jumlah perusahaan yang terdaftar tersebut berkurang satu perusahaan, setelah izin PT Digital Alpha Indonesia (Uangteman) dicabut oleh OJK. Dari 102 perusahaan fintech lending tersebut, sebanyak 95 perusahaan fintech lending di antaranya merupakan penyelenggara konvensional. Total aset yang dimiliki penyelenggara ini mencapai Rp4,04 triliun per Februari 2022.

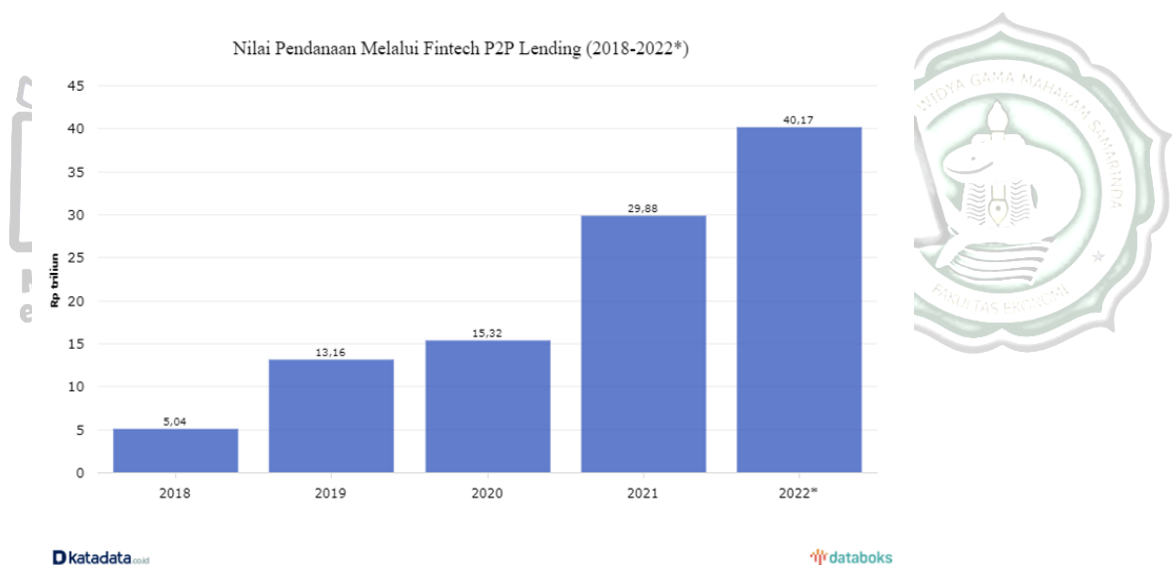
Sementara itu, sebanyak 7 perusahaan fintech lending merupakan penyelenggara syariah. Tercatat, total aset yang dimiliki penyelenggara ini senilai Rp86,99 miliar.

Sejak pertama kali dirilis pada 2019 lalu, OJK mengumumkan terdapat 164 perusahaan fintech lending di Indonesia. Kemudian, jumlahnya terus menyusut menjadi 103 perusahaan per akhir tahun lalu. Sebanyak 102 perusahaan fintech lending yang mengantongi izin dari OJK tersebut, di antaranya yakni Danamas, Investree, Amarta, Modalku, TaniFund, hingga Findaya. Sementara itu, fintech lending berbasis syariah di Tanah Air antara lain adalah Ammana, Alami, Dana Syariah, Duha Syariah, Qazwa, Papitupi Syariah dan Ethis.

Dengan banyaknya kemunculan perusahaan-perusahaan Financial Technology salah satunya Financial Technology berbasis Peer to Peer Lending, OJK pun mengimbau kepada seluruh masyarakat Indonesia untuk menggunakan jasa penyelenggara pinjaman online yang sudah berizin dan terdaftar dari instansinya. Hal ini agar masyarakat terhindar dari jebakan atau penipuan dari platform pinjaman online bodong. OJK merilis peraturan baru Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi atau biasa disebut Peer to Peer Lending.

Gambar 2. Penyaluran Pendanaan

Sumber : Data diolah databoks katadata, 2022



Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pendanaan melalui fintech peer-to-peer (P2P) lending tumbuh signifikan dalam lima tahun terakhir. Pada 2018 jumlah pendanaan melalui fintech lending baru mencapai Rp 5,04 triliun. Kemudian di tahun-tahun berikutnya jumlahnya terus naik, September 2019 perusahaan Peer to Peer Lending telah menyalurkan pinjaman sebesar Rp. 54,72 Triliun. Jumlah dana pinjaman tersebut meningkat sebesar 141.40% year to date (ytd) Dana pinjaman tersebut telah disalurkan hingga mencapai Rp29,88 triliun pada akhir 2021.

Adapun untuk tahun ini sampai Mei 2022 jumlah pendanaannya sudah mencapai Rp40,17 triliun. Jika dibandingkan dengan posisi 2018, angka ini sudah tumbuh sekitar 69,7%. Dana outstanding atau pendanaan yang masih beredar hingga Mei 2022 masih berpusat di Pulau Jawa, yakni sebanyak Rp32,38 triliun. Sedangkan di luar Jawa jumlahnya sebanyak Rp7,78 triliun.

Di Bandar Lampung pula telah hadir platform P2P Lending resmi yang berada diluar pulau Jawa, yaitu Lahan Sikam menjadi penyelenggara finansial teknologi daerah yang mampu melayani masyarakat diseluruh Indonesia dan memberikan kemudahan masyarakat untuk mencapai tujuan finansial. Lahan Sikam berdiri dari Tahun 2019 sebagai perusahaan Peer-to-Peer Lending telah berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan tercatat sebagai anggota Asosiasi Fintech Pendanaan bersama Indonesia (AFPI).

Lahan Sikam memanfaatkan pasar potensial industri fintech di Lampung yang telah menyalurkan dana sebesar Rp 181.63 M dan akun pinjaman yang terdanai sebanyak 7.935. Lahan Sikam fokus pada segmentasi pasar UMKM, pertanian, serta karyawan dengan menggunakan tanggungan ataupun bunga yang kecil. Menurut Yoga (Borrower) "Biaya layanan murah, system pembagian hasil keuntungan yang meringankan dan pengembalian dibayarkan sekaligus saat jatuh tempo, sehingga saya merasa sangat terbantu dengan modal yang diberikan."

Dalam hal ini, masyarakat yang membutuhkan modal untuk membuka suatu usaha belum tentu dapat memenuhi syarat dan kriteria pada lembaga tertentu. Melalui pembiayaan peer to peer di Lahan Sikam tentu membantu masyarakat yang membutuhkan dana cepat dengan syarat yang mudah. Ketertarikan masyarakat akan kebijakan Lahan Sikam juga harus memperhitungkan sistem pengembalian dan tanggungannya, agar masyarakat tidak terjebak dalam kemudahan dalam meminjam, tanpa berfikir akan adanya bunga, dan denda jika telat membayar.

Oleh karena itu, melalui penelitian ini, akan membahas keterkaitan akan faktor sosial, personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, maupun tingkatan efektifitas bagi masyarakat yang tertarik dalam menggunakan sistem peer to peer di Lahan Sikam. Harapannya dapat menjadi masukan bagi para pemerintah dalam program mendatang, agar dapat mensejahterakan masyarakat baik secara vertikal maupun horizontal. Maka dari itu, penulis melakukan penelitian dengan judul **"Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Penggunaan Fintech Peer to Peer Lending pada UMKM di Bandar Lampung."**

MANAJEMEN, AKUNTANSI DAN PERBANKAN SYARI'AH
EISSN : 2580-8117

METODE

Pendekatan penelitian yang akan digunakan merupakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk meneliti sebuah populasi atau sampel tertentu. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk mengetahui dan mengukur pengaruh variable independent terhadap variable dependen terkait faktor pembiayaan dengan data yang bersifat statistik. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang menjalankan usahanya di wilayah Daerah Bandar Lampung dan menggunakan layanan *peer to peer lending* dalam menjalankan usahanya. Sedangkan untuk pengambilan sampel, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*. Kriteria dalam pengambilan sampel ini adalah perusahaan yang termasuk dalam kategori usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang mengajukan pinjaman melalui platform *peer to peer lending* (Lahan Sikam) per 2022 untuk keperluan bisnisnya. Penelitian ini dilaksanakan di daerah Bandar Lampung terhadap UMKM yang pernah atau sedang melakukan pinjaman dengan model P2P *lending* sebanyak 35 sampel penelitian. Persamaan regresi linier bergandanya adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan:

Y : Intensi UMKM Menggunakan Layanan Fintech α : Konstanta

β_1 - β_6 : Koefisien Regresi atau Koefisien Arah

X1 : Personalisasi

- X2 : Keinovatifan Teknologi
 X3 : Faktor Sosial
 X4 : Peningkatan Efektifitas
 e : Error term

HASIL PENELITIAN

Tabel 1. Hasil Uji Linear Berganda

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.712	.990		1.730	.094		
	Personalisasi	.245	.075	.635	3.268	.003	.197	5.072
	Keinovatifan teknologi	.196	.060	.432	3.295	.003	.432	2.313
	Faktor Sosial	.029	.072	.066	.396	.695	.268	3.736
	Peningkatan efektivitas	-.082	.075	-.197	-1.088	.285	.227	4.403
a. Dependent Variable: Y								

(Sumber: SPSS 25, Data Diolah, 2023)

Berdasarkan hasil regresi pada tabel 14, maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 1.668 + 0,245 X_1 + 0,196 X_2 + 0,029 X_3 - 0,082 X_4 + e$$

Berdasarkan model regresi linier berganda diatas maka dapat diketahui bahwa nilai konstanta bernilai positif sebesar 1.668 yang memiliki arti bahwa regresi variabel personalisas, keinovatifan teknologi, faktor sosial, dan peningkatan efektivitas dinyatakan konstan maka tingkat intensi penggunaan cenderung naik.

Koefisien regresi variabel personalisasi, keinovatifan teknologi, dan faktor sosial bernilai positif sebesar 0,245, 0,196, dan 0,029 yang berarti bahwa apabila variabel personalisasi, keinovatifan teknologi, dan faktor sosial mengalami peningkatan maka tingkat intensi penggunaan akan naik sedangkan koefisien regresi variabel peningkatan efektivitas bernilai negatif sebesar -0,082 yang berarti bahwa apabila variabel peningkatan efektivitas mengalami peningkatan maka tingkat intensi penggunaan cenderung menurun.

Analisis Koefisien Determinasi

Tabel 2. koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.881 ^a	.777	.747	.8112
a. Predictors: (Constant), X5, X3, X4, X1				
b. Dependent Variable: Y				

(Sumber : SPSS 25, Data Diolah, 2023)

Pada tabel 18. Koefisien Determinasi diketahui bahwa R square adalah 0,777. Atau 77,7% . artinya variabel independen memiliki nilai 77,7%, sedangkan sisanya 22,3% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pengujian Hipotesis

Uji T

Tabel 3. uji Hipotesis (Uji T) Berdasarkan Hasil Regresi

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.712	.990		1.730	.094		
	Personalisasi	.245	.075	.635	3.268	.003	.197	5.072
	Keinovatifan teknologi	.196	.060	.432	3.295	.003	.432	2.313
	Faktor Sosial	.029	.072	.066	.396	.695	.268	3.736
	Peningkatan efektivitas	-.082	.075	-.197	-1.088	.285	.227	4.403
a. Dependent Variable: Y								

(Sumber ; SPSS 25, Data Diolah, 2023)

1. Hasil uji-t pengaruh personalisasi terhadap intensi penggunaan fintech diperoleh koefisien regresi sebesar 0,245 dengan nilai sig 0,003 < 0,05, berarti personalisasi berpengaruh positif secara signifikan terhadap intensi penggunaan fintech.
2. Hasil uji-t pengaruh keinovatifan teknologi terhadap intensi penggunaan fintech diperoleh koefisien regresi sebesar 0,196 dengan nilai sig 0,003 < 0,05, berarti keinovatifan teknologi berpengaruh positif secara signifikan terhadap intensi penggunaan fintech.
3. Hasil uji-t pengaruh faktor sosial terhadap intensi penggunaan fintech diperoleh nilai

koefisiensi regresi sebesar 0,29 dengan nilai sig 0,695 > 0,05, berarti faktor sosial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap intensi penggunaan fintech.

4. Hasil uji-t peningkatan efektivitas terhadap intensi penggunaan fintech diperoleh koefisiensi regresi sebesar -0,82 dengan nilai sig 0,285 < 0,05, berarti peningkatan efektivitas berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap intensi penggunaan fintech.

PEMBAHASAN

Personalisasi berpengaruh positif pada intensitas penggunaan peer to peer lending fintech.

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

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

Keinovatifan teknologi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan peer to peer lending fintech

Berdasarkan hasil uji hipotesis diatas maka dapat disimpulkan bahwa keinovatifan teknologi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan peer to peer lending fintech. Hasil tersebut membuktikan bahwa semakin tinggi tingkat keinovatifan teknologi maka intensitas penggunaan peer to peer lending fintech meningkat secara signifikan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden merasa bahwa inovasi pada teknologi peer to peer lending fintech yang digunakan telah memberikan perubahan yang berarti bagi pengguna sehingga memberikan dampak yang signifikan.

Faktor sosial tidak berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan peer to peer lending fintech

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

Peningkatan efektivitas berpengaruh negatif terhadap intensitas penggunaan peer to peer lending fintech

Berdasarkan hasil uji hipotesis diatas maka dapat disimpulkan bahwa peningkatan efektivitas berpengaruh negatif terhadap intensi penggunaan peer to peer lending fintech. Hal tersebut dikarenakan responden tidak merasakan manfaat yang berarti bagi bisnisnya Ketika menggunakan layanan peer to peer lending fintech. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian kualitatif yang dilakukan oleh Setyaningsih, Murti, dan Nugrahaningsih (2020) yang memperoleh temuan bahwa peer to peer lending bukan solusi utama bagi UMKM. Peer to peer lending tidak bisa menjadi solusi utama bagi UMKM karena mereka takut akan resiko di masa depan seperti ketidakmampuan membayar pinjaman dengan bunga yang tinggi, resiko keamanan data peminjam, dan menyelamatkan nama baik dari media.

KESIMPULAN

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui hubungan antara personalisasi, kemampuan akses, keinovatifan teknologi, faktor sosial, dan peningkatan efektivitas terhadap intensi penggunaan peer to peer lending fintech. Penelitian ini dilakukan pada pelaku UMKM yang

menjalankan usahanya dan melakukan pinjaman kepada penyelenggara fintech (Lahan Sikam) di Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan uji regresi linier berganda menggunakan SPSS 25.0. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

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

DAFTAR PUSTAKA

- Al Nawayseh, M. K. (2020). Fintech in COVID-19 and beyond: What factors are affecting customers' choice of fintech applications? *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4), 1–15.
- Anwar, K., & Amri, A. (2017). Pengaruh inklusi keuangan terhadap PDB Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Pembangunan*, 2(3), 454– 462.
- Christiono, D. I. (2018). Analisis Pengaruh Performance Expectancy Dan Effort Expectancy Terhadap Behavioral Intention Pada Online Marketplace. *Agora*, 6(2).
- Čižinská, R., Krabec, T., & Venegas, P. (2016). FieldsRank: The network value of the firm. *International Advances in Economic Research*, 22(4), 461-463.
- Deloitte. (2016). Disaggregating fintech Brighter shades of disruption. In Deloitte Center For Financial Services.
- Ghozali, I. (2018). Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F. (2014). *Multivariate Data Analysis (New Intern)*. Pearson
- HANDARENI, S. N. (2017). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Layanan Mobile Banking oleh Mahasiswa di Daerah Istimewa Yogyakarta.
- Hannig, A., & Jansen, S. (2010). Financial inclusion and financial stability: Current policy issues.
- Irmawati, S., Damelia, D., & Puspita, D. W. (2013). Model inklusi keuangan pada UMKM berbasis pedesaan. *JEJAK*, 6(2).
- Ispriandina, A., & Sutisna, M. (2019). Faktor-Faktor Penerimaan Teknologi Yang Memengaruhi Intensi Kontinuitas Penggunaan Mobile Wallet Di Kota Bandung. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 10(1), 10461055. <https://jurnal.polban.ac.id/ojs3.1.2/proceeding/article/view/1462>
- Lara-Rubio, J., Villarejo-Ramos, A. F., & Liébana-Cabanillas, F. (2021). Explanatory and predictive model of the adoption of P2P payment systems. *Behaviour & Information Technology*, 40(6), 528-541.
- Liébana-Cabanillas, F., García-Maroto, I., Muñoz-Leiva, F., & Ramos-de-Luna, I. (2020). Mobile payment adoption in the age of digital transformation: The case of Apple Pay. *Sustainability*, 12(13), 5443.

- Liébana-Cabanillas, F., Japutra, A., Molinillo, S., Singh, N., & Sinha, N. (2020). Assessment of mobile technology use in the emerging market: Analyzing intention to use m-payment services in India. *Telecommunications Policy*, 44(9), 102009.
- Liébana-Cabanillas, F., Marinkovic, V., Ramos de Luna, I., & Kalinic, Z. (2018). Predicting the determinants of mobile payment acceptance: A hybrid SEM- neural network approach. *Technological Forecasting and Social Change*, 129(December2017),117–130.
- Maier, E. (2016). Supply and demand on crowdlending platforms: connecting small and medium-sized enterprise borrowers and consumer investors. *Journal of Retailing and consumer Services*, 33, 143-153.
- Ngafeeson, M. N., & Sun, J. (2015). The effects of technology innovativeness and system exposure on student acceptance of e-textbooks. *Journal of Information Technology Education: Research*, 14, 55.
- Purimahua. (2005). Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen (Keempat). Gramedia Pustaka Utama.
- Putra, Y. F., & Baridwan, Z. (2020). Analysis of Factors Influencing User Intention in Using Ovo Application. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 8(1).
- Putra, Y. F., & Baridwan, Z. (2020). Analysis of Factors Influencing User Intention in Using Ovo Application. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 8(1)
- Salahudin, S., Wahyudi, W., Ulum, I., & Kurniawan, Y. (2018). Model Manajemen kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha Tepung Tapioka. *Aristo*, 6(1), 18-44.
- Sari, P. K., & Fakhruddin, F. (2016). Identifikasi Penyebab Krisis Moneter dan Kebijakan Bank Sentral di Indonesia: Kasus Krisis Tahun (1997-1998 dan 2008). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 377-388.
- Schueffel, P. (2018). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Ssrn*, 1–24.
- Sugiyono. (2011). Metode Penelitian Kuantitatif dan R&B. Alfabeta.
- Tun-Pin, C., Keng-Soon, W. C., Yen-San, & Hong-Leong. (2019). An Adoption of Fintech Service in Malaysia. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 18(5), 73–92
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2016). Unified theory of acceptance and use of technology: A synthesis and the road ahead. *Journal of the Association for Information Systems*, 17(5), 328–376.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS quarterly*, 157-178.
- Wang, G., Richad, & Octavius Ong, Y. B. (2019). Analysis the use of P2P lending mobile applications in Indonesia. *Journal of Physics: Conference Series*, 1367(1).
- Wang, M., Cho, S., & Denton, T. (2017). The impact of personalization and compatibility with past experience on e-banking usage. *International Journal of Bank Marketing*, 35(1), 45–55.
- Wessel, M., & Thies, F. (2015, May). The Effects of Personalization on Purchase Intentions for Online News: An Experimental Study of Different Personalization Increments. In *ECIS*.
- Wildan, M. (2019). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Efektivitas dan Risiko terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Financial Technology (Fintech). *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*.