

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGGUNAAN APLIKASI FINTECH BERBASIS PEER-TO-PEER LENDING DALAM PERSPEKTIF UTAUT2

Ainul Rizkiyah¹⁾, Nurlita Novianti²⁾

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya

Jl. MT. Haryono 165, Malang 65145, Indonesia

E-mail : ainulrizkiyah@gmail.com

Abstract : *The Factors Affecting The Use Of Peer To Peer Lending-Based Fintech Applications In UTAUT2 Perspective. This study aims to explain and predict the effect of performance expectations, business expectations, social influences, facilitating conditions, hedonic motivation, price values, and habits on behavior and intentions to use peer to peer (P2P) lending based fintech applications. The samples of this study include 93 millennials of P2P lending service users. The data are collected through survey method with purposive sampling technique, and analyzed by Partial Least Square (PLS) utilizing SmartPLS 3.3 software. The results of this study indicate that performance expectations, social influence, and hedonic motivation have a positive effect on behavior and intentions to use P2P lending-based fintech applications, while business expectations, and price values do not affect behavior and intentions to use P2P lending-based fintech applications. Furthermore, the facilitating conditions has no effect on usage behavior, while habits and intentions have a positive effect on the behavior of using P2P lending-based fintech applications.*

Keywords: *UTAUT2, Applications, Fintech, Peer to Peer Lending, Millennials.*

Abstrak : **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Aplikasi Fintech Berbasis Peer-To-Peer Lending Dalam Perspektif UTAUT2.** Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan dan memprediksi pengaruh ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi yang memfasilitasi, motivasi hedonis, nilai harga, dan kebiasaan terhadap niat perilaku dan perilaku penggunaan aplikasi *fintech* berbasis *peer-to-peer* (P2P) *lending*. Sampel dari penelitian ini berjumlah 93 milenial yang telah menggunakan layanan P2P *lending*. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode survei dengan teknik *purposive sampling*. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Partial Least Square* (PLS) dengan bantuan aplikasi SmartPLS 3.3. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja, pengaruh sosial, dan motivasi hedonis berpengaruh positif terhadap niat perilaku penggunaan aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending*, sedangkan ekspektasi usaha, dan nilai harga tidak berpengaruh terhadap niat perilaku penggunaan aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending*. Selanjutnya, kondisi yang memfasilitasi juga tidak berpengaruh terhadap perilaku penggunaan, sedangkan kebiasaan dan niat perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending*.

Kata Kunci ; UTAUT2, Aplikasi, *Fintech*, *Peer-to-Peer Lending*, Milenial.

PENDAHULUAN

Peradaban yang tinggi membuat perkembangan teknologi di dunia semakin canggih. Teknologi hadir di semua bidang untuk memudahkan kebutuhan sehari-hari manusia. Kehidupan manusia yang bermula dari kesederhanaan kini menjadi kehidupan yang bisa dikategorikan sangat modern. Salah satunya dalam bidang teknologi komunikasi dan informasi seperti adanya *smartphone* dan internet. Berbagai jenis media yang dapat diunduh dengan dukungan internet di *smartphone* membuat jalinan komunikasi menjadi sangat mudah. Komunikasi antar manusia menjadi lebih mudah tanpa harus bertatap muka secara langsung untuk menjalin komunikasi dan interaksi. Kemudahan yang hadir dalam teknologi komunikasi dan informasi membuat banyak orang tidak dapat lepas dari perkembangan tersebut.

Dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat saat ini dibarengi dengan kemajuan internet sebagai penopang kemajuan teknologi tersebut, membuat internet menjadi pilar penting dalam mewujudkan penerapan teknologi. Internet telah menjadi kebutuhan pokok bagi tiap orang karena bukan hanya untuk pemakaian komunikasi atau kebutuhan kerja akan tetapi sekarang internet telah digunakan dalam peralatan rumah tangga. Tak heran jika banyak orang yang tidak dapat meninggalkan pengeluaran wajib untuk mengakses internet.

Pemanfaatan teknologi digital yang sangat besar tentu saja memberikan dampak bagi beberapa sektor, salah satunya adalah sektor bisnis atau industri bisnis yang kemudian melahirkan perdagangan daring atau *e-commerce*. Namun, dampak dari semakin pesatnya perkembangan teknologi dan internet tidak hanya merambah industri perdagangan, tetapi juga pada industri keuangan. Hal tersebut ditandai dengan hadirnya teknologi finansial. *Financial*

technology (fintech) yang merupakan hasil perpaduan antara *financial services* dan teknologi yang pada akhirnya mengubah model bisnis dari konvensional menjadi moderat, yang awalnya harus membayar tatap muka dan membawa sejumlah uang tunai, kini dapat melakukan transaksi jarak jauh dengan melakukan pembayaran dapat dilakukan dalam hitungan detik. Seiring berjalannya waktu dan kebutuhan yang lebih cepat dan praktis pengembangan teknologi baru akan berfokus pada aplikasi *fintech* (Kim et al., 2015). Menurut Bank Indonesia (2017) *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.

Semakin tingginya penggunaan *smartphone* dan internet, membuat perusahaan *fintech* memanfaatkan keadaan tersebut untuk hadir serta menawarkan berbagai kemudahan dalam pelayanan keuangan. Di Indonesia ada lima jenis *fintech* yang telah dikembangkan, seperti *crowdfunding*, *microfinancing*, *P2P lending service*, *market comparison*, dan *digital payment system* (OJK, 2017).

Pendanaan atau *P2P lending* tumbuh dengan pesat di Indonesia karena memiliki persentase paling tinggi diantara jenis *fintech* yang lain, yaitu sebesar 40%. Kenaikan jumlah pinjaman yang disalurkan pada Desember 2018 hingga Juni 2019 mencapai 97,6% dengan 272.548 pemberi pinjaman. Jumlah pinjaman yang disalurkan mengalami pelonjakan yang pesat karena telah diakibatkan oleh kenaikan jumlah peminjam dari Maret 2018 hingga Juni 2019 mencapai 59,23% dengan 6,9 juta peminjam (AFTECH, 2020).

Pada Oktober 2020 tercatat di Otoritas Jasa Keuangan (2020) terdapat 119

perusahaan *fintech* P2P *lending* yang terdaftar serta 36 perusahaan *fintech* yang berlisensi (berjumlah 155 perusahaan, diantaranya 144 bergerak di konvensional dan 11 di bidang syariah; 102 perusahaan lokal dan 53 perusahaan investasi asing).

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menekankan jika *fintech* P2P *lending* memiliki peranan penting dalam industri keuangan, khususnya untuk meningkatkan inklusi keuangan nasional. Hal tersebut dilatarbelakangi oleh *fintech* P2P *lending* banyak membantu pemberian akses keuangan kepada masyarakat yang *unbankable*, terutama di tengah pandemi Covid-19 akses pendanaan sangat dibutuhkan masyarakat pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (OJK, 2021).

Dalam dunia teknologi, *fintech* merupakan hal yang masih baru dan masih banyak dikembangkan. P2P *lending* yang merupakan bentuk *fintech* paling banyak diminati, mengalami peningkatan penggunaan pada beberapa tahun terakhir membuat banyak pihak menjadi tertarik dan menggunakan teknologi finansial yang baru tersebut. Untuk mengetahui dan memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi niat dan perilaku penggunaan aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending*, maka penelitian ini akan menggunakan model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2* (UTAUT2) yang telah dikembangkan lebih lanjut oleh Venkatesh et al. (2012). UTAUT2 merupakan bentuk pengembangan dari UTAUT oleh Venkatesh et al. (2003) untuk menjelaskan penerimaan dan penggunaan teknologi dalam konteks konsumen. UTAUT awalnya dikembangkan untuk menjelaskan penerimaan dan penggunaan teknologi oleh karyawan, karena dalam beberapa konteks UTAUT tidak dapat diterapkan maka hal tersebut dikembangkan kembali untuk dapat diperluas ke dalam konteks lain, seperti konteks teknologi konsumen. Teknologi

yang berfokus pada konsumen merupakan industri bernilai tinggi mengingat jumlah penggunaan perangkat teknologi, aplikasi, dan layanan yang ditargetkan pada konsumen semakin tinggi pula. Penggunaan model UTAUT2 juga digunakan untuk menghasilkan peningkatan dalam varians yang dijelaskan dalam niat perilaku dan penggunaan teknologi.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin mengetahui lebih jauh mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi niat dan perilaku seseorang dalam menggunakan aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending*. Penelitian ini menggunakan dasar metode *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2* (UTAUT2) dengan variabel ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi yang memfasilitasi, motivasi hedonis, nilai harga, dan kebiasaan sebagai variabel independen, niat perilaku dan perilaku penggunaan pada aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending* sebagai variabel dependen.

Penelitian ini mengambil sampel pada milenial di provinsi Jawa Timur. Berdasarkan OJK (2020), Jawa Timur merupakan provinsi dengan tingkat distribusi literasi dan inklusi keuangan yang memiliki persentase tinggi di Indonesia selama tahun 2019, dengan persentase distribusi inklusi keuangan mencapai 92,91% dan literasi keuangan sebesar 48,95%. Hal tersebut menunjukkan distribusi penduduk di provinsi Jawa Timur memiliki akses, kemampuan serta pengetahuan yang lebih mengenai keuangan yang mana akan dapat mendukung beberapa variabel pada penelitian ini (OJK, 2020).

Penelitian ini mengadopsi beberapa variabel dalam teori UTAUT2 yang diprediksi merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi niat perilaku dan perilaku penggunaan pada aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending*, yaitu ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi

yang memfasilitasi, motivasi hedonis, nilai harga, dan kebiasaan dengan sampel penelitian pada milenial di provinsi Jawa Timur.

Penelitian ini akan diberi judul “**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Aplikasi Fintech Berbasis Peer-to-Peer Lending dalam Perspektif UTAUT2**”.

TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.

Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) adalah sebuah teori mengenai penerimaan dan penggunaan teknologi yang dikembangkan Venkatesh et al. (2003). Teori ini merupakan model yang menyatukan fitur-fitur terbaik dari delapan teori penerimaan dan perilaku penggunaan teknologi lain sebelumnya, yaitu *Theory of Reasoned Action* (TRA), *Technology Acceptance Model* (TAM), *Motivational Model* (MM), *Theory of Planned Behavior* (TPB), *Combined TAM and TPB* (C-TAM-TPB), *Model of PC Utilization* (MPCU), *Innovation Diffusion Theory* (IDT), dan *Social Cognitive Theory* (SCT).

UTAUT2 adalah bentuk adaptasi dan pengembangan dari UTAUT untuk menganalisis penggunaan teknologi dari sudut pandang konsumen (Venkatesh et al., 2012). Model UTAUT2 bertujuan untuk mengidentifikasi tiga konstruk kunci dari penelitian sebelumnya baik dari adopsi umum maupun konsumen dan penggunaan teknologi, mengubah beberapa hubungan yang sebelumnya sudah ada dalam model UTAUT, serta memperkenalkan hubungan baru. Dibandingkan dengan UTAUT, UTAUT2 berhasil menjelaskan varian niat perilaku teknologi (56% menjadi 74%) dan penggunaan teknologi (40% hingga 52%) sebagai akibat dari ekstensi yang diusulkan (Venkatesh et al., 2012).

Venkatesh et al. (2012) menjelaskan tentang tiga konstruk baru dalam UTAUT2 merupakan kunci yang penting pada adopsi penerimaan dan penggunaan teknologi dalam konteks konsumen. Pertama, motivasi hedonis dianggap penting dalam menilai penerimaan dan penggunaan teknologi karena menekankan kepuasan. Motivasi hedonis ditambahkan untuk melengkapi ekspektasi kinerja dalam menekankan pentingnya nilai intrinsik dalam suatu penggunaan teknologi. Kedua, nilai harga dianggap penting selain dari usaha dan waktu karena dalam perspektif konsumen, pengguna bertanggung jawab atas biaya untuk mendapatkan manfaat dari suatu teknologi. Ketiga, kebiasaan sebagai perilaku yang terjadi secara spontan akibat dari perilaku yang terjadi terus menerus, juga ditambahkan sebagai prediktor penting karena mengintegrasikannya akan melengkapi fokus teori pada ketertarikan individu sebagai pendorong utama perilaku seorang individu.

Aplikasi Peer-to-Peer Lending

Hengky W. Pramana dalam Prawiro (2019) menjelaskan aplikasi merupakan perangkat lunak yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam berbagai aktivitas dan pekerjaan.

P2P *lending* dikenal sebagai pinjaman sosial atau bahkan pinjaman *online*, merupakan metode pembiayaan baru namun penting untuk usaha kecil dan mikro yang dilakukan secara daring dan tidak melibatkan agunan dan lembaga keuangan (Chen et al., 2014).

Sedangkan menurut POJK No. 77 /POJK.01/2016 (2016), Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI) merupakan penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka

melakukan perjanjian pinjam meminjam secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Penyelenggara dari *fintech lending* menurut OJK (2016) dapat berupa suatu badan hukum atau koperasi yang telah memiliki sistem untuk melaksanakan mekanisme transaksi pinjam meminjam secara daring, dapat melalui aplikasi maupun laman *website*.

Kerangka Teoritis

Penelitian oleh Septiani et al. (2020) meneliti tentang minat petani terhadap pengadopsian P2P *lending*. Hasil dari penelitian ini mendapatkan bahwa variabel *performance expectancy*, *hedonic motivation*, *price value*, *habit*, dan *values* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* mengadopsi P2P *lending*. Sedangkan, *effort expectancy*, *facilitating condition*, dan *social influence* tidak berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* mengadopsi P2P *lending*.

Marlina et al. (2020) meneliti tentang niat penggunaan layanan *fintech lending* oleh peminjam dana *fintech lending*. Hasil dari penelitian ini mendapatkan bahwa variabel *performance expectancy*, *price value*, dan *habit* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan layanan *fintech lending*. Sedangkan, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating condition*, *hedonic motivation*, dan *third party evaluation* tidak berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* dalam menggunakan layanan *fintech lending*.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Shafly (2020) di Kota Malang, meneliti tentang niat perilaku dan perilaku penggunaan *mobile banking* di Kota Malang. Hasil dari penelitian ini mendapatkan bahwa variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *hedonic motivation*, dan *price value* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan

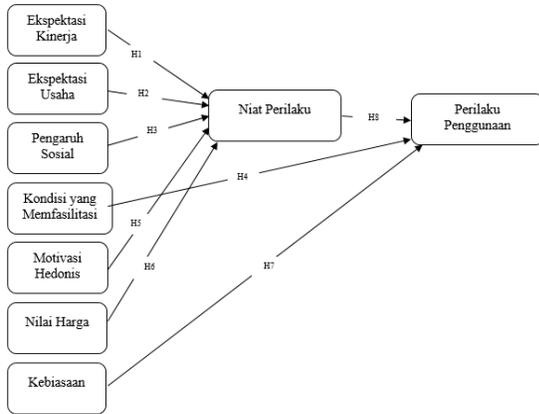
terhadap variabel *behavioral intention*. Variabel *facilitating conditions*, *habit*, dan variabel mediator yaitu *behavioral intention* juga memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel *use behavior*.

Sutanto et al. (2018) yang melakukan penelitian di Kabupaten Semarang, meneliti tentang niat perilaku dan perilaku penggunaan SIPKD di Kabupaten Semarang. Hasil dari penelitian ini mendapatkan bahwa variabel motivasi hedonis, dan kebiasaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku menggunakan SIPKD serta kondisi yang memfasilitasi, kebiasaan, dan niat perilaku berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku menggunakan SIPKD. Sedangkan, ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh signifikan terhadap niat perilaku menggunakan SIPKD, dengan usia, jenis kelamin, dan pengalaman tidak memoderasi secara signifikan pengaruh kondisi yang memfasilitasi, motivasi hedonis, dan kebiasaan terhadap niat perilaku untuk menggunakan SIPKD dan usia, jenis kelamin, dan pengalaman tidak memoderasi secara signifikan pengaruh kebiasaan terhadap perilaku untuk menggunakan SIPKD.

Penelitian oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) yang berjudul Penerapan Model UTAUT2 untuk Menjelaskan Minat dan Perilaku Penggunaan *Mobile Banking* di Kota Denpasar. Hasil dari penelitian ini mendapatkan bahwa variabel ekspektasi kinerja berpengaruh positif pada minat penggunaan *mobile banking* serta kebiasaan dan minat penggunaan berpengaruh positif pada perilaku penggunaan *mobile banking*. Sedangkan, variabel ekspektasi usaha, faktor sosial budaya, motivasi hedonis, dan nilai harga tidak berpengaruh positif pada minat penggunaan *mobile banking* serta kondisi

yang memfasilitasi tidak berpengaruh positif pada perilaku penggunaan *mobile banking*.

Gambar 1 : Kerangka Teoritis



Sumber : Data Diolah (2021)

Hipotesis Penelitian

Pengaruh Ekspektasi Kinerja terhadap Niat Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P Lending

Venkatesh et al. (2003) menggambarkan ekspektasi kinerja sebagai tingkat kepercayaan seseorang terhadap manfaat yang dihasilkan oleh penggunaan sistem dalam meningkatkan kinerja dan keuntungan dalam usahanya. Minat untuk memanfaatkan suatu sistem dan menggunakannya secara berkelanjutan akan muncul apabila seseorang akan merasa sangat terbantu dan dimudahkan oleh suatu sistem yang dipakainya (Widnyana & Yadnyana, 2015).

Penelitian Venkatesh et al., (2003) menunjukkan ekspektasi kinerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku pada penggunaan suatu sistem. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Septiani et al., 2020) bahwa ekspektasi kinerja merupakan variabel yang memberikan pengaruh penting dalam mendorong petani memiliki akses permodalan yang tidak bisa didapatkan melalui lembaga perbankan formal karena syarat yang diajukan untuk peminjaman

modal tidak dapat dipenuhi oleh petani kecil. Namun, penelitian oleh Sutanto et al. (2018) memberikan pendapat yang berbeda karena pengelola keuangan di beberapa perangkat daerah belum menerima dampak dari penggunaan SIPKD untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitas dalam melakukan pekerjaan mereka.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H1 : Ekspektasi kinerja memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku penggunaan aplikasi P2P *lending*

Pengaruh Ekspektasi Usaha terhadap Niat Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P Lending

Ekspektasi usaha didefinisikan sebagai suatu kemudahan yang diperoleh dari penggunaan sistem yang mana dapat mengurangi upaya dalam melakukan pekerjaannya (Venkatesh et al., 2003). Hasil Penelitian Venkatesh & Davis (2000) dalam Pertiwi & Ariyanto (2017) yang menyebutkan bahwa mudahnya penggunaan suatu sistem informasi dapat menyebabkan seseorang merasa terbantu dan terasa nyaman sehingga seseorang akan berniat untuk menggunakan sistem tersebut.

Penelitian Venkatesh et al., (2003) menunjukkan ekspektasi usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku pada penggunaan suatu sistem. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wulandari & Yadnyana (2016) bahwa ekspektasi usaha berpengaruh dalam mendorong seseorang untuk berminat menggunakan *e-Filling* karena dapat mengurangi usaha seseorang dalam melaporkan SPT Tahunan. Namun, penelitian oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) memberikan pendapat yang berbeda karena nasabah telah menggunakan *mobile banking* selama 2 tahun, hal tersebut menjadikan interaksi yang sangat jelas dan

penggunaannya telah dipahami dengan baik sehingga kemudahan tidak mempengaruhi minat nasabah.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H2 : Ekspektasi usaha memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku penggunaan aplikasi P2P *lending*

Pengaruh Pengaruh Sosial terhadap Niat Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P Lending

Venkatesh et al. (2003) menjelaskan pengaruh sosial merupakan sejauh mana seorang individu percaya bahwa orang yang dianggap penting dapat mempengaruhi penggunaan sistem baru, serta menyimpulkan apabila variabel pengaruh sosial merupakan prediktor dalam penerimaan dan penggunaan sistem teknologi informasi

Penelitian Venkatesh et al., (2003) dan Cheng et al. (2011) yang telah menguji dan mengembangkan model UTAUT menyimpulkan apabila pengaruh sosial dapat memprediksi penerimaan dan penggunaan sistem teknologi informasi. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Shafly (2020) bahwa keputusan untuk menggunakan *mobile banking* dipengaruhi oleh pendapat orang lain yang dianggap penting dan dihargai. Namun, penelitian oleh Marlina (2020) memberikan pendapat yang berbeda karena pengaruh sosial tidak dapat menjelaskan niat perilaku individu sebab penggunaan P2P *lending* tidak diwajibkan atau dianggap sebagai perilaku sukarela.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H3 : Pengaruh sosial memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku penggunaan aplikasi P2P *lending*

Pengaruh Kondisi yang Memfasilitasi terhadap Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P Lending

Kondisi yang memfasilitasi merupakan kondisi dimana terdapat infrastruktur organisasi dan teknis yang mendukung seseorang dalam menggunakan suatu sistem informasi (Venkatesh et al., 2003).

Venkatesh et al. (2012) mengutarakan apabila kondisi yang memfasilitasi merupakan faktor penentu langsung dalam perilaku penggunaan suatu teknologi. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Widnyana & Yadnyana (2015) bahwa adanya kondisi yang mendukung penggunaan SIPKD berupa dukungan organisasi dan infrastruktur teknis yang disediakan dapat mengurangi hambatan dalam penggunaan sistem informasi tersebut. Namun, penelitian oleh Septiani et al. (2020) memberikan pendapat yang berbeda karena P2P *lending* merupakan hal yang baru bagi para petani, sehingga sosialisasi lebih mendetail mengenai sistem dan mekanisme diperlukan untuk menunjang penggunaan P2P *lending*.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H4 : Kondisi yang memfasilitasi memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi P2P *lending*

Pengaruh Motivasi Hedonis terhadap Niat Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P Lending

Motivasi hedonis digambarkan sebagai penggunaan teknologi yang didorong oleh motivasi untuk mendapatkan kesenangan dan kegembiraan yang juga memiliki peran penting dalam menentukan penerimaan dan penggunaan teknologi (Brown & Venkatesh, 2005).

Penelitian Sutanto et al. (2018) menunjukkan motivasi hedonis memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Septiani et al. (2020) bahwa motivasi hedonis berpengaruh dalam mendorong para petani untuk mengadopsi penggunaan P2P *lending* karena mereka berpendapat bahwa P2P *lending* dapat memberikan pengalaman seru dan menarik dalam penggunaan teknologi. Namun, penelitian oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) memberikan pendapat yang berbeda karena tanpa kesenangan yang didapat melalui *mobile banking*, tidak mengubah minat penggunaan pada nasabah untuk tetap menggunakan *mobile banking*.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H5 : Motivasi hedonis memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku penggunaan aplikasi P2P *lending*

Pengaruh Nilai Harga terhadap Niat Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P *Lending*

Nilai harga merupakan persepsi seseorang tentang seberapa untung yang didapatkan atas perolehan manfaat dengan biaya yang dikeluarkan atas penggunaan suatu teknologi (Venkatesh et al., 2012).

Hasil Penelitian yang dilakukan oleh Venkatesh et al. (2012) menyimpulkan bahwa nilai harga memiliki peran dalam memengaruhi niat perilaku seseorang untuk menggunakan suatu sistem. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Shafly (2020) bahwa biaya administrasi yang terjangkau dengan banyak manfaat melekat dapat mempengaruhi niat perilaku penggunaan seseorang dalam menggunakan *mobile banking*. Namun, penelitian oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) memberikan pendapat yang berbeda meskipun biaya yang dikeluarkan terjangkau

dalam penggunaan *mobile banking*, akan tetapi nasabah tetap berminat untuk menggunakan *mobile banking* meskipun dengan biaya yang cukup tinggi.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H6 : Nilai harga memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku penggunaan aplikasi P2P *lending*

Pengaruh Kebiasaan terhadap Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P *Lending*

Venkatesh et al. (2012) menjelaskan kebiasaan sebagai kondisi di mana seseorang cenderung untuk berperilaku secara otomatis karena pembelajaran sebelumnya.

Penelitian oleh Venkatesh et al. (2012) menemukan bahwa kebiasaan merupakan faktor penentu langsung dalam perilaku penggunaan. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sutanto et al. (2018) bahwa kebiasaan, keharusan, dan ketergantungan responden dalam menggunakan SIPKD untuk menyelesaikan pekerjaannya memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku penggunaan SIPKD. Hal tersebut disebabkan semakin sering seseorang menggunakan SIPKD, maka semakin muncul perilaku ketergantungan pada penggunaan SIPKD.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H7 : Kebiasaan memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi P2P *lending*

Pengaruh Niat Perilaku terhadap Perilaku Penggunaan Aplikasi P2P *Lending*

Variabel niat perilaku sebagai mediator juga merupakan faktor penentu perilaku penggunaan teknologi pada seseorang. Seorang individu akan melakukan suatu

perilaku apabila seseorang tersebut didorong oleh keinginan atau niat untuk melakukannya.

Penelitian Shafly (2020) menyimpulkan bahwa niat perilaku memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku penggunaan *mobile banking*. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) bahwa dengan perasaan minat seseorang untuk menggunakan *mobile banking*, maka seseorang diprediksi akan menggunakannya secara terus menerus.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan rumus hipotesis sebagai berikut:

H8 : Niat Perilaku memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan aplikasi *P2P lending*

METODE PENELITIAN

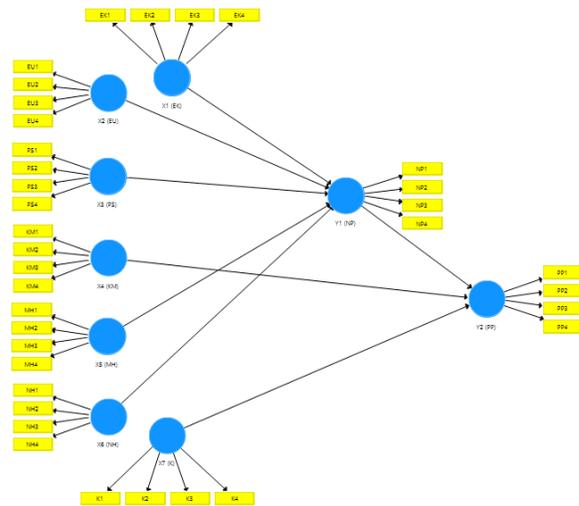
Populasi dari penelitian ini adalah milenial yang sedang menggunakan aplikasi *P2P lending* di Jawa Timur. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berpedoman pada pernyataan Roscoe (1975) dalam Sekaran & Bougie (2017:87) yaitu, ukuran sampel lebih besar dari 30 dan kurang dari 500, dalam penelitian multivariat (termasuk regresi berganda), ukuran sampel sebaiknya 10 kali atau lebih. Sedangkan, penentuan jumlah sampel penelitian menurut (Hair et al., 2012) adalah jumlah minimal kecukupan sampel dalam penelitian adalah 10 kali atau minimal 5 kali jumlah indikator. Dengan begitu, kecukupan minimal sampel dalam penelitian ini sejumlah 90 atau 10 kali dari 9 variabel yang diteliti.

Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dari responden individu, yaitu milenial yang sedang menggunakan aplikasi *P2P lending*. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

metode survei. Alat pengumpul data atau instrumen survei yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Dasar pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode *non probability sampling* melalui teknik *convenience sampling*.

Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala Likert. Analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis pada penelitian ini adalah metode *Partial Least Square (PLS)*.

Gambar 2 : Model PLS



Sumber : Data Diolah (2021)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

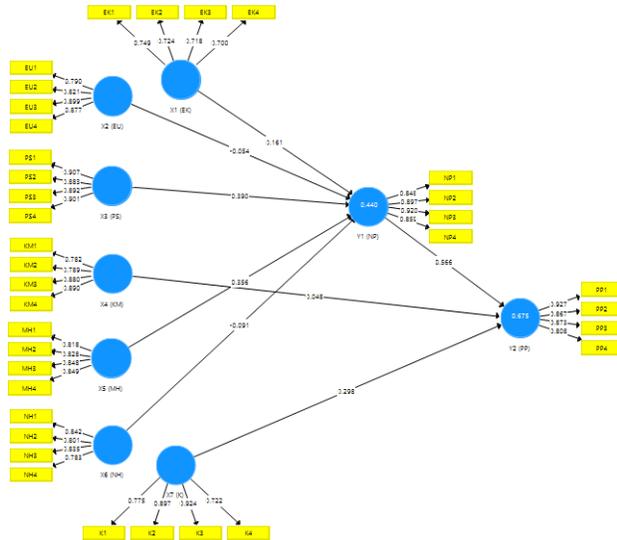
Jumlah sampel penelitian yang didapatkan untuk digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

Keterangan	Frekuensi
Kuesioner diterima	141
Tidak berdomisili di Jawa Timur	(48)
Jumlah Responden	93

Tabel 1 : Sampel Penelitian

Uji Model Pengukuran (*Outer Model*)

Gambar 3 : *Outer Model*



Sumber : Data Diolah (2021)

1) Validitas Konvergen

Validitas konvergen adalah pengukuran untuk mengetahui validitas dengan melihat *loading factor* pada variabel laten dengan indikator-indikatornya.

	X1 (EK)	X2 (EU)	X3 (PS)	X4 (KM)	X5 (MH)	X6 (NH)	X7 (K)	Y1 (NP)	Y2 (PP)
EK1	0,749								
EK2	0,724								
EK3	0,718								
EK4	0,700								
EU1		0,790							
EU2		0,821							
EU3		0,899							
EU4		0,877							
PS1			0,907						
PS2			0,883						
PS3			0,892						
PS4			0,901						
KM1				0,782					
KM2				0,789					
KM3				0,880					
KM4				0,890					
MH1					0,818				
MH2					0,828				
MH3					0,848				
MH4					0,849				
NH1						0,842			
NH2						0,801			
NH3						0,835			
NH4						0,783			
K1							0,775		
K2							0,897		
K3							0,924		
K4							0,772		
NP1								0,848	
NP2								0,897	
NP3								0,920	
NP4								0,859	
PP1									0,927

PP2	0,867
PP3	0,873
PP4	0,808

Tabel 2 : *Loading Factor*

Nilai yang diharapkan agar suatu instrumen dikatakan valid ialah > 0.7 (Hussein, 2015) dan dapat dilihat bahwa semua indikator penelitian menunjukkan hasil $> 0,7$ maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini telah memenuhi uji validitas konvergen.

2) Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan merupakan nilai *cross loading factor* yang berguna untuk uji validitas dengan membandingkan nilai akar kuadrat *Average Variance Extracted* (AVE) dengan nilai korelasi antar konstruk. Model mempunyai validitas diskriminan yang cukup jika akar AVE untuk setiap konstruk lebih besar dari pada korelasi antara konstruk konstruk lainnya.

	X1 (EK)	X2 (EU)	X3 (PS)	X4 (KM)	X5 (MH)	X6 (NH)	X7 (K)	Y1 (NP)	Y2 (PP)
X1	0,723								
X2	0,381	0,848							
X3	0,455	0,235	0,896						
X4	0,538	0,484	0,288	0,837					
X5	0,442	0,566	0,481	0,535	0,836				
X6	0,400	0,450	0,405	0,509	0,677	0,816			
X7	0,332	0,385	0,421	0,431	0,651	0,498	0,834		
Y1	0,439	0,260	0,586	0,412	0,523	0,348	0,677	0,882	
Y2	0,364	0,303	0,383	0,410	0,515	0,278	0,702	0,788	0,870

Tabel 3 : Akar AVE dan Korelasi Variabel Laten

	X1 EK	X2 EU	X3 PS	X4 KM	X5 MH	X6 NH	X7 K	Y1 NP	Y2 PP
EK1	0,749	0,483	0,326	0,486	0,381	0,401	0,304	0,290	0,344
EK2	0,724	0,297	0,280	0,423	0,425	0,330	0,240	0,250	0,301
EK3	0,718	0,402	0,246	0,440	0,321	0,320	0,163	0,232	0,194
EK4	0,700	0,047	0,403	0,270	0,212	0,169	0,236	0,421	0,220
EU1	0,434	0,790	0,181	0,491	0,506	0,499	0,384	0,207	0,218
EU2	0,344	0,821	0,197	0,398	0,429	0,347	0,267	0,143	0,196
EU3	0,312	0,899	0,245	0,418	0,496	0,362	0,287	0,252	0,239
EU4	0,236	0,877	0,174	0,352	0,481	0,331	0,359	0,248	0,349
PS1	0,406	0,271	0,907	0,263	0,506	0,421	0,418	0,579	0,363
PS2	0,380	0,223	0,883	0,280	0,430	0,435	0,350	0,420	0,235
PS3	0,446	0,208	0,892	0,260	0,393	0,327	0,290	0,467	0,294
PS4	0,400	0,146	0,901	0,238	0,389	0,284	0,427	0,593	0,439
KM1	0,360	0,227	0,078	0,782	0,306	0,327	0,315	0,258	0,335
KM2	0,407	0,431	0,183	0,789	0,405	0,363	0,374	0,338	0,323
KM3	0,510	0,473	0,347	0,880	0,519	0,497	0,355	0,394	0,360
KM4	0,517	0,482	0,342	0,890	0,551	0,506	0,397	0,384	0,352
MH1	0,395	0,546	0,382	0,471	0,818	0,583	0,498	0,344	0,370
MH2	0,299	0,326	0,385	0,341	0,828	0,431	0,585	0,514	0,498
MH3	0,374	0,563	0,429	0,460	0,848	0,604	0,496	0,377	0,431
MH4	0,425	0,509	0,414	0,536	0,849	0,670	0,574	0,470	0,402
NH1	0,322	0,378	0,422	0,423	0,555	0,842	0,405	0,294	0,205
NH2	0,324	0,456	0,243	0,467	0,557	0,801	0,394	0,313	0,270
NH3	0,413	0,295	0,261	0,487	0,564	0,835	0,474	0,261	0,253
NH4	0,248	0,319	0,399	0,270	0,531	0,783	0,354	0,262	0,173

K1	0,244	0,349	0,270	0,360	0,639	0,524	0,775	0,403	0,474
K2	0,322	0,397	0,343	0,347	0,575	0,422	0,897	0,602	0,674
K3	0,240	0,353	0,361	0,395	0,604	0,463	0,924	0,628	0,611
K4	0,294	0,174	0,427	0,340	0,366	0,270	0,722	0,599	0,555
NP1	0,360	0,310	0,447	0,452	0,575	0,484	0,608	0,848	0,644
NP2	0,377	0,223	0,433	0,309	0,419	0,259	0,594	0,897	0,726
NP3	0,413	0,229	0,589	0,404	0,477	0,240	0,659	0,920	0,757
NP4	0,396	0,156	0,588	0,286	0,376	0,262	0,522	0,859	0,643
PP1	0,314	0,311	0,339	0,389	0,467	0,265	0,718	0,724	0,927
PP2	0,350	0,217	0,362	0,309	0,421	0,137	0,575	0,700	0,867
PP3	0,347	0,289	0,379	0,375	0,464	0,270	0,564	0,723	0,873
PP4	0,251	0,231	0,243	0,352	0,441	0,300	0,577	0,584	0,808

Tabel 4 : Cross Loadings

Tabel 3 menunjukkan nilai akar AVE dari semua variabel memiliki nilai lebih dari nilai korelasi variabel latennya. Nilai AVE untuk semua konstruk tersebut juga telah lebih besar dari 0.5 sehingga dapat disimpulkan bahwa evaluasi pengukuran model memiliki validitas diskriminan yang baik.

Sedangkan pada Tabel 4 menunjukkan nilai *cross loading* dari seluruh indikator penelitian memiliki nilai diatas 0,7. Berdasarkan kedua tabel diatas maka dapat disimpulkan bahwa indikator dan variabel yang terdapat pada penelitian ini telah memenuhi uji validitas diskriminan.

3) Uji Realibilitas

Reliabilitas merupakan tingkat ketepatan atau konsistensi dari suatu instrumen penelitian. Suatu instrumen dikatakan reliabel apabila memiliki *Composite Reliability* > 0.7 dan *Cronbach's Alpha* > 0.6 untuk semua konstruk (Hussein, 2015).

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>
X1 (EK)	0,711	0,814
X2 (EU)	0,871	0,911
X3 (PS)	0,918	0,942
X4 (KM)	0,856	0,903
X5 (MH)	0,858	0,903
X6 (NH)	0,832	0,888
X7 (K)	0,850	0,900
Y1 (NP)	0,904	0,933
Y2 (PP)	0,892	0,925

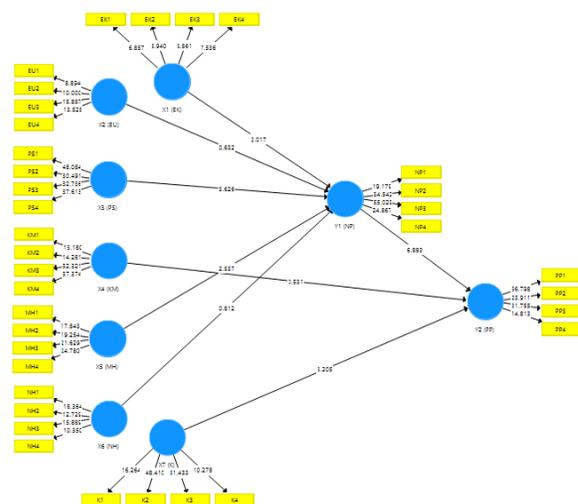
Tabel 5 : Hasil Uji Realibilitas

Dilakukan juga uji reliabilitas konstruk yang diukur dengan uji kriteria yaitu *composite reliability* dan *cronbach's alpha* dari indikator yang mengukur konstruk.

Menurut Hussein (2015), secara umum keandalan kurang dari 0.60 dianggap buruk, keandalan dalam kisaran 0.70 dapat diterima, dan lebih dari 0.80 adalah baik. Pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa seluruh variabel memiliki nilai *cronbach's alpha* lebih dari 0.80, kecuali konstruk X1 yaitu ekspektasi kinerja yang memiliki *cronbach's alpha* sebesar 0,711. Sehingga dapat dikatakan bahwa semua variabel dalam penelitian ini memiliki keandalan yang dapat diterima dan tergolong baik, kecuali X1 yang keandalannya belum tergolong baik namun dapat diterima.

Uji Model Struktural (*Inner Model*)

Gambar 4 : Inner Model



Sumber : Data Diolah (2021)

Coefficient of Determination (R^2)

	<i>R Square (R²)</i>
Y1 (NP)	0,440
Y2 (PP)	0,675

Tabel 6 : Coefficient of Determination

Tabel 6 menunjukkan nilai untuk variabel niat perilaku diperoleh sebesar 0.440. Nilai tersebut menunjukkan bahwa 44,0% variabel niat perilaku (Y1) dapat dipengaruhi oleh variabel ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, motivasi hedonis, dan nilai harga, sedangkan sisanya 56,0% di pengaruh

oleh variabel lain di luar variabel yang diteliti.

Nilai pada variabel perilaku penggunaan sebesar 0,675 menunjukkan bahwa perilaku penggunaan (Y2) dipengaruhi oleh variabel kondisi yang memfasilitasi, kebiasaan dan niat perilaku sebesar 67,5% sedangkan sisanya 32,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel yang diteliti.

Model Pengujian Hipotesis

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ((O/STDEV))	P Values
X1(EK) -> Y1(NP)	0,161	0,167	0,080	2,017	0,044
X2(EU) -> Y1(NP)	-0,054	-0,043	0,085	0,632	0,528
X3(PS) -> Y1(NP)	0,390	0,383	0,108	3,626	0,000
X4(KM) -> Y2(PP)	0,048	0,059	0,091	0,531	0,596
X5(MH) -> Y1(NP)	0,356	0,341	0,140	2,537	0,011
X6(NH) -> Y1(NP)	-0,091	-0,070	0,112	0,812	0,417
X7 (K) -> Y2 (PP)	0,298	0,293	0,093	3,205	0,001
Y1(NP) -> Y2(PP)	0,566	0,565	0,082	6,883	0,000

Tabel 7 : Path Coefficient

Persamaan struktural yang didapat adalah :

$$Y_1 = 0,161 X_1 + (-0,054 X_2) + 0,390 X_3 + 0,356 X_5 + (-0,091 X_6)$$

$$Y_2 = 0,048 X_4 + 0,298 X_7 + 0,566 Y_1$$

H1: Ekspektasi kinerja berpengaruh positif terhadap niat perilaku

Ekspektasi kinerja memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku dengan koefisien jalur sebesar 0,161, yang berarti peningkatan variabel ekspektasi kinerja akan meningkatkan niat perilaku sebesar 16,1%. Nilai *t statistics* 2,017 > 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,044 < 0,05 yang berarti berpengaruh signifikan. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa ekspektasi kinerja memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap niat perilaku. Dapat disimpulkan bahwa ekspektasi kinerja memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis pertama diterima.

H2: Ekspektasi usaha tidak berpengaruh terhadap niat perilaku

Ekspektasi usaha tidak berpengaruh terhadap niat perilaku dengan koefisien jalur sebesar -0,054. Nilai *t statistics* 0,632 < 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,528 > 0,05 yang berarti tidak berpengaruh. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa ekspektasi usaha tidak memiliki pengaruh terhadap niat perilaku. Dapat disimpulkan bahwa ekspektasi usaha tidak berpengaruh terhadap niat perilaku milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis kedua ditolak.

H3: Pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap niat perilaku

Pengaruh sosial memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku dengan koefisien jalur sebesar 0,390, berarti peningkatan variabel pengaruh sosial akan meningkatkan niat perilaku sebesar 39%. Nilai *t statistics* 3,626 > 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,000 < 0,05 yang berarti berpengaruh signifikan. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa pengaruh sosial memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku. Dapat disimpulkan bahwa pengaruh sosial memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis ketiga diterima.

H4: Kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh terhadap perilaku penggunaan

Kondisi yang memfasilitasi berpengaruh positif terhadap niat perilaku dengan koefisien jalur sebesar 0,048. Nilai *t statistics* 0,531 < 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,596 > 0,05 yang berarti tidak berpengaruh. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh terhadap perilaku penggunaan. Dapat disimpulkan

bahwa kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh terhadap perilaku penggunaan milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis keempat ditolak.

H5: Motivasi hedonis berpengaruh positif terhadap niat perilaku

Motivasi hedonis memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku dengan koefisien jalur sebesar 0,356, berarti peningkatan variabel motivasi hedonis akan meningkatkan niat perilaku sebesar 35,6%. Nilai *t statistics* 2,537 > 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,011 < 0,05 yang berarti berpengaruh signifikan. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa motivasi hedonis memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap niat perilaku. Dapat disimpulkan bahwa motivasi hedonis memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis kelima diterima.

H6: Nilai harga tidak berpengaruh terhadap niat perilaku

Nilai harga tidak berpengaruh terhadap niat perilaku dengan koefisien jalur sebesar -0,091. Nilai *t statistics* 0,812 < 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,417 > 0,05 yang berarti tidak berpengaruh. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa nilai harga tidak memiliki pengaruh terhadap niat perilaku. Dapat disimpulkan bahwa nilai harga tidak berpengaruh terhadap niat perilaku milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis keenam ditolak.

H7: Kebiasaan berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan

Kebiasaan memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan dengan koefisien jalur sebesar 0,298, berarti

peningkatan variabel kebiasaan akan meningkatkan perilaku penggunaan sebesar 29,8%. Nilai *t statistics* 3,205 > 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,001 < 0,05 yang berarti berpengaruh signifikan. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa kebiasaan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku penggunaan. Dapat disimpulkan bahwa kebiasaan memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis ketujuh diterima.

H8: Niat perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan

Niat perilaku memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan dengan koefisien jalur sebesar 0,566, berarti peningkatan variabel niat perilaku akan meningkatkan perilaku penggunaan sebesar 56,6%. Nilai *t statistics* 6,883 > 1,96 (t-tabel) dan nilai *p value* 0,000 < 0,05 yang berarti berpengaruh signifikan. Dari hasil tersebut didapatkan bahwa niat perilaku memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku penggunaan. Dapat disimpulkan bahwa niat perilaku memiliki pengaruh positif terhadap perilaku penggunaan milenial pada *fintech* berbasis *peer-to-peer lending* di Jawa Timur. Berdasarkan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa hipotesis kedelapan diterima.

Diskusi Pengaruh Ekspektasi Kinerja terhadap Niat Perilaku

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa pengaruh ekspektasi kinerja terhadap niat perilaku adalah positif. Hal tersebut menggambarkan bahwa ekspektasi kinerja dalam penggunaan P2P *lending* akan mempengaruhi niat perilaku untuk menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Penelitian Venkatesh et al., (2003) menunjukkan ekspektasi kinerja memiliki pengaruh positif dan signifikan

terhadap niat perilaku pada penggunaan suatu sistem. Penelitian tersebut didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Septiani et al., (2020) bahwa ekspektasi kinerja merupakan variabel yang memberikan pengaruh penting dalam mendorong petani memiliki akses permodalan yang tidak bisa didapatkan melalui lembaga perbankan formal karena syarat yang diajukan untuk peminjaman modal tidak dapat dipenuhi oleh petani kecil. Namun, penelitian oleh Sutanto et al. (2018) bertolak belakang dengan hasil penelitian tersebut, hal tersebut diakibatkan pengelola keuangan di beberapa perangkat daerah belum menerima dampak dari penggunaan SIPKD untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitas dalam melakukan pekerjaan mereka.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, perolehan tertinggi terdapat pada indikator P2P *lending* memudahkan responden dalam mendapat bantuan keuangan, hasil tersebut dapat diidentifikasi bahwa mayoritas responden merasa dimudahkan dalam mendapat akses bantuan keuangan saat perbankan formal dinilai terlalu berisiko dan syarat yang diajukan memberatkan. Kondisi tersebut menyebabkan meningkatnya kemungkinan responden untuk tertarik dan terus ingin menggunakan P2P *lending*. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan pengguna dalam menggunakan P2P *lending* untuk membantu melakukan pekerjaan dalam meningkatkan produktivitas dan akses bantuan keuangan, maka akan semakin tinggi pula niat seseorang untuk terus menggunakan P2P *lending*.

Diskusi Pengaruh Ekspektasi Usaha terhadap Niat Perilaku

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa ekspektasi usaha tidak berpengaruh terhadap niat perilaku. Hal tersebut menggambarkan bahwa ekspektasi usaha dalam penggunaan P2P *lending* tidak mempengaruhi niat perilaku untuk

menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Hasil dari hipotesis ini didukung oleh penelitian Pertiwi & Ariyanto (2017) bahwa mayoritas nasabah telah menggunakan *mobile banking* selama 2 tahun, hal tersebut menjadikan interaksi yang sangat jelas dan penggunaannya telah dipahami dengan baik sehingga kemudahan tidak mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan *mobile banking*. Namun, hasil dari penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Wulandari & Yadnyana (2016) yang mendapatkan bahwa ekspektasi usaha berpengaruh dalam mendorong seseorang untuk berniat menggunakan *e-Filling* karena dapat mengurangi usaha seseorang dalam melaporkan SPT Tahunan.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, perolehan tertinggi terdapat pada indikator penggunaan P2P *lending* dinilai mudah, hasil tersebut dapat diidentifikasi bahwa kemudahan dalam penggunaannya tidak dapat mempengaruhi niat seseorang dalam menggunakan layanan P2P *lending*. Mudah atau tidak penggunaan P2P *lending* apabila seseorang merasa layanan P2P *lending* sangat bermanfaat baginya, maka seorang tersebut akan tetap berniat menggunakannya.

Diskusi Pengaruh Pengaruh Sosial terhadap Niat Perilaku

Hasil dari Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengaruh sosial terhadap niat perilaku adalah positif. Hal tersebut menggambarkan bahwa pengaruh sosial dalam penggunaan P2P *lending* akan mempengaruhi niat perilaku untuk menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Hasil dari hipotesis ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Shafly (2020) bahwa keputusan untuk menggunakan *mobile banking* dipengaruhi oleh pendapat orang lain yang dianggap penting dan dihargai. Namun, penelitian oleh Marlina (2020) bertolak belakang dengan penelitian tersebut

karena pengaruh sosial tidak dapat menjelaskan niat perilaku individu sebab penggunaan P2P *lending* tidak diwajibkan oleh norma atau dianggap sebagai perilaku sukarela.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, perolehan tertinggi terdapat pada indikator saran dan rekomendasi orang terdekat dapat mempengaruhi responden dalam keputusan penggunaan P2P *lending*, hasil tersebut dapat diidentifikasi bahwa mayoritas responden merasa ketertarikan menggunakan P2P *lending* diakibatkan oleh dorongan orang-orang terdekat. Kondisi tersebut dapat menyebabkan peningkatan kemungkinan seseorang untuk tertarik dan ingin terus menggunakan P2P *lending* saat orang-orang terdekat yang mereka percaya memberikan penilaian yang positif terhadap penggunaannya.

Diskusi Pengaruh Kondisi yang Memfasilitasi terhadap Perilaku Penggunaan

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh terhadap perilaku penggunaan. Hal tersebut menggambarkan bahwa kondisi yang memfasilitasi dalam penggunaan P2P *lending* tidak mempengaruhi perilaku penggunaan atau untuk menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Hasil dari hipotesis ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Septiani et al. (2020) bahwa P2P *lending* merupakan hal yang baru bagi para petani, sehingga sosialisasi lebih mendetail mengenai sistem dan mekanisme diperlukan untuk menunjang penggunaan P2P *lending* kedepannya. Namun, hasil pada penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Widnyana & Yadnyana (2015) bahwa adanya kondisi yang mendukung penggunaan SIPKD berupa dukungan organisasi dan infrastruktur teknis

yang disediakan dapat mengurangi hambatan dalam penggunaan sistem informasi tersebut.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, perolehan tertinggi terdapat pada indikator teknologi yang digunakan responden untuk mendukung transaksi dalam menggunakan P2P *lending* dan indikator bahwa responden memiliki pengetahuan yang cukup terkait P2P *lending*, hasil tersebut dapat diidentifikasi bahwa fasilitas yang mendukung berupa pengetahuan dan teknologi tidak akan mempengaruhi seseorang dalam menggunakan P2P *lending*. Kondisi tersebut menjelaskan bahwa seperti hasil yang didapatkan di dalam penelitian ini, yaitu responden didominasi oleh pelajar/mahasiswa dengan pengetahuan dan teknologi yang dirasa cukup memadai. Hal tersebut tidak akan mempengaruhi penggunaan P2P *lending* apabila ada faktor lain yang lebih mendominasi yang dapat mendorong mereka untuk tetap menggunakannya, seperti kebiasaan.

Diskusi Pengaruh Motivasi Hedonis terhadap Niat Perilaku

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa pengaruh motivasi hedonis terhadap niat perilaku adalah positif. Hal tersebut menggambarkan bahwa motivasi hedonis dalam penggunaan P2P *lending* akan mempengaruhi niat perilaku untuk menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Hasil dari hipotesis ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Septiani et al. (2020) bahwa motivasi hedonis berpengaruh dalam mendorong para petani untuk mengadopsi penggunaan P2P *lending* karena mereka berpendapat bahwa P2P *lending* dapat memberikan pengalaman seru dan menarik dalam penggunaan teknologi. Namun, hasil pada penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) yang memberikan pendapat bahwa tanpa kesenangan yang didapat melalui *mobile*

banking, tidak mengubah minat penggunaan pada nasabah untuk tetap menggunakan *mobile banking*.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, perolehan tertinggi terdapat pada indikator responden mendapatkan kepuasan setelah bertransaksi dengan mudah di *marketplace*, *e-wallet* dan aplikasi lain dengan layanan P2P *lending*, hasil tersebut dapat diidentifikasi bahwa mayoritas responden merasa puas saat transaksi mereka dapat dimudahkan dengan penggunaan P2P *lending*. Tingkat kepuasan tersebut dapat menyebabkan peningkatan kemungkinan responden untuk tertarik dan terus ingin menggunakan P2P *lending*. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat kepuasan dan rasa nyaman pengguna dalam menggunakan P2P *lending*, maka akan semakin tinggi pula niat seseorang untuk terus menggunakan P2P *lending*.

Diskusi Pengaruh Nilai Harga terhadap Niat Perilaku

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa nilai harga tidak berpengaruh terhadap niat perilaku. Hal tersebut menggambarkan bahwa nilai harga dalam penggunaan P2P *lending* tidak mempengaruhi niat perilaku untuk menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Hasil dari hipotesis ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) bahwa meskipun biaya yang dikeluarkan terjangkau dalam penggunaan *mobile banking*, akan tetapi nasabah tetap berminat untuk menggunakan *mobile banking* meskipun dengan biaya yang cukup tinggi. Namun, hasil pada penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Shafly (2020) bahwa biaya administrasi yang terjangkau dengan banyak manfaat melekat dapat mempengaruhi niat perilaku penggunaan seseorang dalam menggunakan *mobile banking*.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, perolehan tertinggi terdapat pada indikator P2P *lending* memberikan nilai manfaat yang banyak dibandingkan peminjaman dana pada perbankan formal, hasil tersebut dapat diidentifikasi bahwa mayoritas responden merasa biaya pada P2P *lending* sebanding dengan manfaat yang diberikan daripada peminjaman dana melalui perbankan formal. Namun, hal tersebut tidak dapat mempengaruhi seseorang untuk terus menggunakan P2P *lending* karena sebanding atau tidak manfaat yang didapat dengan biaya yang dikeluarkan, tidak dapat mengubah keputusan seseorang dalam menggunakannya.

Diskusi Pengaruh Kebiasaan terhadap Perilaku Penggunaan

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa kebiasaan berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan. Hal tersebut menggambarkan bahwa kebiasaan dalam penggunaan P2P *lending* mempengaruhi perilaku penggunaan untuk menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Hasil dari hipotesis ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Sutanto et al. (2018) bahwa kebiasaan, keharusan, dan ketergantungan responden dalam menggunakan SIPKD untuk menyelesaikan pekerjaannya memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku penggunaan SIPKD. Hal tersebut disebabkan semakin sering seseorang menggunakan SIPKD, maka semakin muncul perilaku ketergantungan pada penggunaan SIPKD.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, perolehan tertinggi terdapat pada indikator kebiasaan bertransaksi oleh responden agar lebih cepat dan mudah saat berbelanja di *marketplace* dengan menggunakan P2P *lending*, hasil tersebut dapat diidentifikasi bahwa terbiasa bertransaksi dengan cepat dan mudah saat menggunakan P2P *lending* saat belanja *online* dapat mempengaruhi

responden dalam menggunakan aplikasi P2P *lending*. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat ketergantungan dan perilaku tidak sadar secara otomatis pada seseorang, maka akan semakin sering pula penggunaan aplikasi P2P *lending* pada seorang individu.

Diskusi Pengaruh Niat Perilaku terhadap Perilaku Penggunaan

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa niat perilaku berpengaruh positif terhadap perilaku penggunaan. Hal tersebut menggambarkan bahwa niat perilaku dalam penggunaan P2P *lending* mempengaruhi perilaku penggunaan untuk menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending*. Hasil dari hipotesis ini didukung *penelitian* yang dilakukan oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) bahwa dengan perasaan minat seseorang untuk menggunakan mobile banking, maka seseorang diprediksi akan menggunakannya secara terus menerus.

Jika dijabarkan dari hasil kuesioner, mayoritas responden memiliki niatan untuk secara terus menerus menggunakan aplikasi yang menyediakan layanan P2P *lending* di masa yang akan datang. Kondisi tersebut menyebabkan adanya pengaruh niat penggunaan P2P *lending* terhadap perilaku penggunaan dalam menggunakan P2P *lending*.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menguji pengaruh variabel ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, motivasi hedonis, dan nilai harga terhadap niat perilaku milenial pada aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending* serta pengaruh variabel kondisi yang memfasilitasi, kebiasaan dan niat perilaku terhadap variabel perilaku penggunaan milenial pada aplikasi *fintech* berbasis P2P *lending*.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, didapatkan bahwa variabel ekspektasi kinerja dapat mempengaruhi niat karena pengguna percaya apabila menggunakan aplikasi P2P *lending* dapat membantu meningkatkan produktivitas dan akses bantuan keuangan dalam pekerjaan mereka. Variabel pengaruh sosial berpengaruh terhadap niat karena penilaian dari orang yang mereka percaya memberikan penilaian yang positif terhadap penggunaan aplikasi P2P *lending*. Variabel motivasi hedonis berpengaruh terhadap niat karena terdapat perasaan puas dan nyaman oleh pengguna saat menggunakan aplikasi P2P *lending*.

Dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa variabel ekspektasi usaha tidak mempengaruhi niat karena kemudahan penggunaan aplikasi P2P *lending* tidak dapat merubah niat seseorang apabila penggunaannya dinilai bermanfaat. Variabel nilai harga tidak berpengaruh terhadap niat karena niatan seseorang untuk menggunakan aplikasi P2P *lending* tidak akan terhenti meskipun biaya yang dikeluarkan dinilai tinggi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh terhadap penggunaan karena ada faktor lain yang lebih mendominasi yang dapat mendorong mereka untuk tetap menggunakan aplikasi P2P *lending*.

Kemudian didapatkan bahwa variabel kebiasaan berpengaruh terhadap penggunaan karena tingkat ketergantungan dan perilaku tidak sadar secara otomatis pada seseorang dapat meningkatkan penggunaan aplikasi P2P *lending*. Variabel niat perilaku berpengaruh terhadap penggunaan aplikasi P2P *lending* karena seseorang berniat untuk secara terus menerus menggunakannya di masa yang akan datang.

Peneliti memberikan saran bagi peneliti selanjutnya agar dapat mencari tahu jumlah

pengguna aplikasi P2P *lending* agar diketahui secara pasti populasi yang digunakan dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- AFTECH. (2020). *FinTech Landscape di Indonesia*. 1–9. <https://klcfiles.kemenkeu.go.id/2019/08/4-Reynold-Wijaya-Fintech-Landscape-di-Indonesia.pdf>
- BI. (2017). *Apa Itu Teknologi Finansial (Fintech)*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/fungsi-utama/sistem-pembayaran/ritel/financial-technology/default.aspx>
- Brown, & Venkatesh. (2005). Model of Adoption of Technology in Households: A Baseline Model Test and Extension Incorporating Household Life Cycle. *MIS Quarterly*, 29(3), 399. <https://doi.org/10.2307/25148690>
- Chen, D., Lai, F., & Lin, Z. (2014). A trust model for online peer-to-peer lending: a lender's perspective. *Information Technology and Management*, 15(4), 239–254. <https://doi.org/10.1007/s10799-014-0187-z>
- Cheng, Y. S., Yu, T. F., Huang, C. F., Yu, C., & Yu, C. C. (2011). The Comparison of Three Major Occupations for User Acceptance of Information Technology: Applying the UTAUT Model. *IBusiness*, 03(02), 147–158. <https://doi.org/10.4236/ib.2011.32021>
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Mena, J. A. (2012). An Assessment of the Use of Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Marketing Research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 414–433.
- Hussein, A. S. (2015). Penelitian Bisnis dan Manajemen Menggunakan Partial Least Squares dengan SmartPLS 3.0. *Universitas Brawijaya*, 1, 1–19. <https://doi.org/10.1023/A:1023202519395>
- Kim, Y., Park, Y.-J., Choi, J., & Yeon, J. (2015). An Empirical Study on The Adoption of “Fintech” Service: Focused on Mobile Payment Services. *Advanced Science and Technology Letters*, 114, 136–140.
- Marlina, S., Abdillah, F., & ... (2020). Acceptance Of Fintech Lending In Indonesia: The Borrower's Perspective. *Psychology ...*, 57, 1071–1087. <http://psychologyandeducation.net/pae/index.php/pae/article/download/410/246>
- OJK. (2016). *FAQ: Kategori Umum*. Otoritas Jasa Keuangan. https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/direktori/fintech/Documents/FAQ_Fintech_Lending.pdf
- OJK. (2020a). Perkembangan Fintech Lending Desember 2020. *Otorisas Jasa Keuangan*, 1–11. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/-Statistik-Fintech-Lending-Periode-Desember-2020.aspx>
- OJK. (2020b). The Indonesian Financial Services Sector Master Plan 2021-2025 to Recover the National Economy and Enhance the Financial Services Sector Resiliency and Competitiveness. In *OJK*.
- OJK. (2021). *Fintech P2P Lending memiliki Banyak Manfaat*. Pasar Modal OJK. <https://pasarmodal.ojk.go.id/News/Detail/20367>
- OJK, S. U. (2017). *Yuk Mengenal Fintech! Keuangan Digital yang Tengah Naik Daun*. Sikapi Uangmu OJK. <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10468>
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor: 77 /POJK.01/2016 TENTANG

- LAYANAN PINJAM MEMINJAM UANG BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI, Otoritas Jasa Keuangan 1 (2016).
<https://www.ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/peraturan-ojk/Documents/Pages/POJK-Nomor-77-POJK.01-2016/SAL - POJK Fintech.pdf>
- Pertiwi, N. W. D. M. Y., & Ariyanto, D. (2017). Penerapan Model Utaut2 Untuk Menjelaskan Minat Dan Perilaku Penggunaan Mobile Banking Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 18(2), 1369–1397.
- Prawiro, M. (2019). *Pengertian Aplikasi: Arti, Fungsi, Klasifikasi, dan Contoh Aplikasi*.
<https://www.maxmanroe.com/vid/teknologi/pengertian-aplikasi.html>
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis Pendekatan Pengembangan-Keahlian*. Salemba Empat.
- Septiani, H. L. D., Sumarwan, U., Yuliati, L. N., & Kirbrandoko, K. (2020). Farmers' Behavioral Intention to Adopt Peer-To-Peer Lending Using UTAUT2 Approach. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*, 17(2), 107–116.
<https://doi.org/10.17358/jma.17.2.107>
- Shafly, N. A. (2020). *Penerapan Model Utaut2 Untuk Menjelaskan Behavioral Intention Dan Use Behavior Penggunaan Mobile Banking Di Kota Malang*. 9.
- Sutanto, S., Ghozali, I., & Handayani, R. S. (2018). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penerimaan Dan Penggunaan Sistem Informasi Pengelolaan Keuangan Daerah (Sipkd) Dalam Perspektif the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (Utaut 2) Di Kabupaten Semarang. *Jurnal Akuntansi Dan Auditing*, 15(1), 37.
<https://doi.org/10.14710/jaa.15.1.37-68>
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User Acceptance of Information Technology: Toward A Unified View. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2012). Consumer Acceptance and Use of Information Technology: Extending The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. *MIS Quarterly*, 36(1), 157–178.
<https://doi.org/https://doi.org/10.2307/41410412>
- Widnyana, I. I. D. G. P., & Yadnyana, I. K. (2015). Implikasi Model Utaut Dalam Menjelaskan Faktor Niat Dan Penggunaan Sipkd Kabupaten Tabanan. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 112, 2302–8556.
- Wulandari, N. P. A., & Yadnyana, I. K. (2016). Penerapan Model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(2), 1270–1297.