



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

TELAAH LITERATUR

II.1. Tinjauan Teori

II.1.1. *Financial Technology*

Financial Technology atau yang biasa kita kenal dengan istilah *fintech* adalah suatu inovasi dibidang jasa finansial. *Financial Technology* juga menawarkan jasa keuangan yang biasanya telah disediakan oleh bank konvensional, namun tidak semua *financial technology* mempunyai lisensi bank (Stern, 2017). Selain itu *financial technology* diartikan sebagai sebuah industri yang menggunakan teknologi berbasis *mobile* untuk meningkatkan efisiensi dari sistem finansial (Kim et al., 2015). Secara konseptual *financial technology* didefinisikan sebagai sebuah tipe baru dari jasa finansial yang berbasis IT (Lee & Kim, 2015). *Financial Technology* juga menyediakan sarana yang dapat membantu individu ataupun perusahaan dalam mengelola keuangan mereka atau mendapatkan layanan keuangan yang dibutuhkan (Stern,2017).

Kebanyakan perusahaan yang bergerak dibidang *financial technology* adalah *start-up* namun memiliki *competitive advantage* lebih dibandingkan dengan bank konvensional karena menawarkan inovasi dan lebih fleksibel dalam beradaptasi dengan pasar yang baru. Dengan mengaktifkan layanan keuangan melalui teknologi informasi, *financial technology* menyediakan aplikasi yang potensial di

dua bidang utama. Yang pertama yaitu lembaga keuangan institusional yang memperkenalkan teknologi baru kedalam operasional *e-banking* dengan adanya inovasi baru untuk penggunaannya. Kedua, perusahaan teknologi baru yang membawa solusi atau model bisnis baru yang dapat mengganggu lembaga keuangan institusional yang sudah ada (Artie et al., 2017).

Gambar II.1

Kategori *Fintech* Indonesia



Sumber: Bank Indonesia, 2018

Bank Indonesia (BI) membagi *Financial technology* menjadi 4 kategori yaitu pertama, tekfin yang bergerak dibidang *market provisioning*. Kedua, tekfin yang bergerak dibidang deposit, *lending*, dan *capital raising*. Ketiga, tekfin kelompok *investment & risk management*. Terakhir yang keempat adalah tekfin yang bergerak dibidang *payment, clearing* dan *settlement*. Untuk tekfin yang bergerak dibidang

market provisioning, payment, clearing serta *settlement* diatur langsung oleh Bank Indonesia sedangkan tekfin yang bergerak dibidang *deposit, lending, capital raising* serta *investment & risk management* diatur oleh OJK.

II.1.2. Peer to Peer Lending

Financial Technology atau *fintech* pada awal kemunculannya berkembang dari bidang *payment gateway* kemudian beranjak ke bidang *lending* khususnya *peer to peer lending*. *Peer to peer lending* atau biasa disingkat *P2P Lending* adalah aktivitas pinjam meminjam antar individu melalui *platform* dari tanpa adanya intervensi dari institusi finansial tradisional (Gonzalez, 2015). *P2P lending* juga berarti seluruh transaksi yang berbasis *platform* di internet dibidang pembiayaan antara individu dengan individu (Shen, 2016). Model transaksi ini menyediakan sumber kredit baru untuk peminjam dan *channel* investasi baru untuk mereka yang memiliki modal lebih. *P2P lending* juga dapat diartikan sebagai sebuah metode dari aktifitas pinjam meminjam antar individu dan bisnis menggunakan *online service* tanpa adanya pihak *intermediaries* yang resmi (Lee, 2017). Sedangkan menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan no. 77/ POJK.01/2016, 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.

P2P lending adalah pasar dua sisi yang tidak jauh berbeda dengan sistem perbankan konvensional (Klaft pada Bachman et al., 2011). Pemberi pinjaman dan peminjam adalah target utama dari aktifitas *platform P2P lending* (Bachman et al., 2011). Pemberi pinjaman adalah orang, badan hukum, dan/atau badan usaha yang mempunyai piutang karena perjanjian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (POJK Nomor 77/POJK.01/2016). Sedangkan Peminjam adalah orang dan/atau badan hukum yang mempunyai utang karena perjanjian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (POJK Nomor 77/POJK.01/2016).

Aktivitas ini didukung oleh beberapa perusahaan *financial technology* seperti Investree, KoinWorks, Crowdo, Modalku, Amarta, Tunaiku dan lain-lain. Seperti data yang diberikan oleh OJK, hingga Juni 2018 daftar perusahaan *financial technology* yang sudah terdaftar OJK dan bergerak dibidang *P2P lending* ada sebanyak 64 perusahaan. OJK juga telah mengeluarkan peraturan bahwa maksimum total pemberian pinjaman dana kepada setiap penerima pinjaman adalah sebesar Rp. 2.000.000.000 (2 miliar rupiah) (POJK Nomor 77/POJK.01/2016). Dalam hal ini OJK juga mengeluarkan aturan guna mengurangi tingkat resiko dalam aktivitas pinjam-meminjam di *platform P2P lending* salah satunya adalah dengan bergabung dengan menjadi anggota sistem layanan informasi keuangan OJK atau sistem layanan informasi lainnya yang terdaftar di OJK dengan memenuhi persyaratan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

II.1.3 *Transaction Cost*

Transaction Cost adalah waktu dan biaya yang dikeluarkan untuk melakukan transaksi finansial dimana hal ini menjadi masalah utama bagi orang yang memiliki kelebihan dana untuk dipinjamkan karena akan mengurangi pendapatan yang akan diperoleh (Mishkin, 2007). *Platform P2P lending* juga membebankan biaya transaksi dimana biaya transaksi hanya dibebankan oleh *platform P2P lending* ketika pemberi pinjaman memberikan pinjaman dana ke peminjam atau ketika pemberi pinjaman dan peminjam mengisi ulang dana mereka ke akun *platform* mereka (Meng, 2016).

Namun setiap *platform* yang berbeda membebankan biaya transaksi yang berbeda dan bervariasi, contohnya salah satu *platform P2P lending* terbesar di US, Prosper.com membebankan biaya transaksi yang terdiri dari biaya *closing fee*, denda untuk pinjaman gagal bayar, dan biaya keterlambatan bayar pinjaman (Chen & Han, 2012). Berbeda dengan *platform P2P lending* di China, salah satunya adalah PPDAl yang membebankan biaya transaksi berdasarkan 4 tipe yaitu ada *service cost* dimana biaya ini akan dibebankan kepada peminjam dalam melakukan pembayaran pinjaman dilihat dari berapa lama waktu pelunasannya, semakin lama waktu pelunasan pinjamannya maka beban *service cost* juga akan lebih tinggi, berikutnya adalah *cashing costs* dan *recharging costs* dimana kedua biaya ini akan dikenakan ketika pemberi pinjaman dan peminjam melakukan penambahan saldo

ke akun *platform P2P lending* mereka dan yang terakhir adalah *late payment costs* (Meng, 2016).

Sedangkan di Indonesia, Koinworks yang merupakan salah satu *P2P Lending terbesar* membebankan biaya transaksi atas biaya administrasi dari persetujuan kredit, biaya keterlambatan biaya sebesar 6% yang disesuaikan dengan jumlah hari keterlambatan, dan juga biaya penagihan dimana biaya ini dikenakan ketika kredit mengalami gagal bayar (www.koinworks.com).

II.1.4 Service Quality

Service Quality mengacu kepada kualitas dari layanan dan kegiatan pendukung yang disediakan oleh perantara untuk menjadikan pengalaman pinjam meminjam lewat *P2P lending* menjadi lancar (Chen et al., 2014). *Service Quality* juga dapat didefinisikan juga sebagai penilaian secara garis besar atau sikap terkait dengan keunggulan layanan dimana dalam hal ini pengguna atau konsumen akan membandingkan antara ekspektasi mereka dengan kinerja layanan yang sesungguhnya (Esghe et al., 2008 pada Parasuraman et al., 1985). Menurut Dabholkar et al., (2000) *service quality* dibagi menjadi beberapa sub-dimensi seperti *reliability* dan *responsiveness* dan menurut Parasuraman et al., (1988) *service quality* digunakan sebagai alat untuk mengukur kualitas layanan kualitas layanan yang terdiri dari lima dimensi yaitu *reliability*, *tangibility*, *responsiveness*, *assurance* dan *emphaty*.

Kualitas dari layanan yang tinggi dari *platform P2P lending* dapat meningkatkan kepercayaan pemberi pinjaman dalam hal *reliability, capability and integrity* terhadap *platform P2P lending* (Eisingerich & Bell, 2007). Pemberi pinjaman yang mendapatkan kepuasan dari kualitas layanan yang tinggi dan puas dengan pengalaman mereka mempunyai ekspektasi akan kepuasan yang sama di masa mendatang, sehingga hal ini akan menambahkan rasa percaya terhadap perantara dalam hal ini adalah rasa percaya untuk berinvestasi dalam platform P2P lending (Chen et al., 2014). Salah satu cara *platform P2P Lending* dalam memberikan pelayanan dan dukungan selama aktivitas pinjam meminjam adalah dengan membantu dan memantau aktivitas pinjam meminjam dari awal hingga pelunasan terakhir (Chen et al., 2014). Seperti halnya di Indonesia, perusahaan – perusahaan terbesar yang bergerak di industri *P2P lending* seperti koinworks, Modalku, Amarta berusaha untuk memberikan layanan terbaik dari awal sampai transaksi selesai dimana jika ada keterlambatan pembayaran pihak perantara akan mencoba membantu menghubungi peminjam, bahkan jika ada tanda – tanda gagal bayar pihak perantara akan mencoba untuk menagih peminjam secara langsung (www.koinworks.com , www.modalku.co.id , www.Amartha.com)

II.1.5 Safety Protection

Safety Protection merupakan persepsi pemberi pinjaman bahwa perantara akan memenuhi persyaratan keamanan, seperti otentikasi, integritas dan enkripsi (Chen et al., 2014). Selain itu keamanan disini dapat diartikan sebagai persepsi

pengguna tentang kerahasiaan informasi yang akan dilindungi oleh perantara selama proses transaksi online (Kim et al., 2008).

Safety protection sendiri dapat meningkatkan kepercayaan didalam aktivitas yang rentan akan resiko seperti *mobile payment* dan transaksi secara *online* (C. Kim, Tao, Shin, & Kim, 2010; D. J. Kim, Ferrin, & Rao pada Meng, 2016). Objek pertukaran dalam aktivitas *P2P lending* adalah uang dimana hal ini mengakibatkan resiko dalam aktivitas *P2P lending* sama seperti dengan kegiatan *financial* lainnya, sehingga *safety and protection* merupakan salah satu upaya dari perantara untuk mengurangi resiko dari aktivitas *P2P lending* (Chen et al., 2014).

II.1.6 Information Quality

Menurut Chen et al. (2015), ada 2 informasi di *financial market* yaitu “*hard information*” dan “*soft information*”. Informasi finansial yang dengan mudah dinilai menggunakan angka disebut dengan *hard information*, sedangkan informasinya sulit untuk dinilai menggunakan angka disebut *soft information* (Chent et al., 2015).

Information Quality sendiri mengacu kepada persepsi pemberi pinjaman tentang seberapa akurat informasi yang diberikan peminjam dalam daftar pinjamannya (Chen et al., 2014). Selain itu *Information Quality* dapat diartikan juga sebagai ketepatan dan kelengkapan informasi yang disediakan oleh peminjam untuk membuktikan kredibilitas dalam mengembalikan pinjaman mereka (Kim et

al., 2008). Maka dari itu kualitas informasi yang dimaksud disini adalah ketepatan informasi terkait dengan informasi kredit dan informasi finansial dari peminjam (*hard information*).

Informasi yang diberikan oleh pemberi pinjaman dan dapat diakses oleh pemberi pinjaman selama beraktivitas di *platform P2P lending* terdiri biasanya terdiri dari 2 informasi dimana yang pertama adalah informasi terkait dengan kemampuan peminjam yang dapat dilihat dari informasi terkait jumlah pinjaman, *interest rate*, durasi pinjaman, pendapatan peminjam, kelayakan kredit dan yang kedua adalah informasi mengenai tujuan dari peminjam mengajukan pinjaman (Chen et al., 2014). Semakin banyak peminjam memberikan banyak informasi, maka ketidakpastian yang dirasakan oleh pemberi pinjaman juga akan semakin kecil, meskipun informasi yang diberikan merupakan informasi peminjam yang kurang baik (Chen et al., 2015).

II.1.7 Social Capital

Definisi *Social Capital* mengacu kepada sumber daya peminjam yang dapat diakses melalui jaringan sosial di *Platform P2P Lending* (Chen et al., 2014). Selain itu, *social capital* dapat diartikan sebagai persepsi pemberi pinjaman terhadap potensi sumber daya peminjam sebenarnya yang ada di jejaring sosial (Nahapiet & Ghoshal pada Greiner et al., 2009). Di dalam P2P lending *social capital* adalah koneksi sosial antar individu (Greiner et al., 2009).

Jejaring Sosial bisa menyediakan informasi yang relevan terkait dengan hasil dari pinjaman karena jika pemberi pinjaman mengenal peminjam dengan baik maka pemberi pinjaman dapat menilai sendiri kelayakan kredit dari si peminjam (Lin et al., 2009). Tidak seperti penilaian kelayakan kredit menggunakan informasi finansial yang bisa di nilai menggunakan angka, penilaian kredit dengan melihat jaringan sosial tidak bisa dinilai menggunakan angka sehingga dalam hal ini informasi ini termasuk dalam kategori *soft information* (chen et al., 2015).

Menurut Bachman et al., (2011), *Soft information* adalah informasi non-finansial seperti jaringan sosial, informasi demografi, maupun penampilan atau foto. Di dalam aktivitas *online P2P lending* sendiri, calon pemberi pinjaman bisa melihat seberapa banyak pemberi pinjaman yang melakukan penawaran (*bidding*) atau memberikan dananya untuk dipinjamkan di akun peminjam dimana hal ini dapat dijadikan tanda oleh calon pemberi pinjaman untuk mengindikasikan tingkat kepercayaan (Chen et al., 2015).

Maka dari itu, *Social capital* menjadi salah satu sinyal atau tanda penting dari kepercayaan para peminjam dimana tanda ini memberikan peranan penting dalam pasar *P2P lending* karena *social capital* peminjam sulit untuk dikembangkan namun dapat dengan mudah diakses oleh para pemberi pinjaman (Chen et al., 2014). Selain itu, meskipun informasi terkait dengan *social capital* ini sulit untuk dikumpulkan, informasi ini cukup berperan penting yang dapat mempengaruhi

calon pemberi pinjaman dalam memberikan keputusan pinjaman (Chen et al., 2015).

II.1.8 *Loanable funds and Repayment Period*

Loanable funds adalah jumlah pinjaman atau besaran pinjaman yang bersedia diberikan oleh pemberi pinjaman untuk diberikan kepada peminjam (Ritter et al., 2009). Sedangkan *repayment period* adalah jangka waktu dimana seluruh pinjaman harus dilunasi (Gebremedhin, 2010).

Loanable funds dan *repayment period* adalah salah satu indikator untuk mendeteksi gagal bayar (*default rate*) dalam aktivitas pinjam – meminjam (Meng, 2016). Penelitian sebelumnya juga menyatakan bahwa *repayment period* dan *certified securities* adalah salah satu faktor penting dalam mendeteksi *default rate* (Mild et al., 2015). Begitu pula dengan *loanable funds*, menurut penelitian terdahulu menyatakan bahwa besaran jumlah pinjaman mempunyai pengaruh yang positif terhadap *default rate* (Kumar, 2007). *Default rate* sendiri mengacu kepada kegagalan untuk memenuhi kewajiban di dalam aktivitas pinjam – meminjam dimana hal ini berpengaruh negatif terhadap kesuksesan pinjaman (Sullivan, 2003). Dalam aktivitas *P2P Lending* gagal bayar terjadi ketika peminjam gagal untuk membayar pinjaman kepada pemberi pinjaman sesuai dengan periode yang telah dijanjikan (Meng, 2016).

II.1.9 Interest Rate

Interest adalah biaya yang dibayarkan peminjam ke pemberi pinjaman atas penggunaan uang pemberi pinjaman (Ritter et al., 2009). Lebih lanjut, *interest rate* dapat diartikan sebagai biaya yang dibayarkan atas pinjaman dihitung dari berapa persen dari total biaya pokok pinjaman (Ritter et al., 2009). *Interest rate* juga dapat diartikan sebagai biaya dari pinjaman atau harga yang harus dibayarkan untuk pinjaman ataupun pembiayaan (biasanya berupa persentase per tahun) (Mishkin, 2007).

Interest Rate memiliki keterkaitan dengan *default rate* dimana semakin tinggi *interest rate* maka akan semakin tinggi juga kemungkinan akan gagal bayar (Serrano-Cinca et al., 2015). Maka dari itu semakin tinggi *credit rating* dari peminjam maka peminjam akan semakin mempunyai kekuatan untuk mengatur besaran *interest rate* (Iyer et al., 2009; Klafft, 2008). Faktor ini membuat pemberi pinjaman menjadi dilema, apakah mereka lebih memilih *return* yang lebih besar dengan resiko yang lebih besar juga atautkah *return* yang lebih kecil namun lebih aman atau terhindar dari resiko gagal bayar (Meng, 2016).

II.2 Penelitian Terdahulu

Berikut adalah berbagai penelitian terdahulu terkait dengan penelitian mengenai P2P lending dengan hasil sebagai berikut:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

NO.	Judul	Peneliti	Hasil Penelitian
1.	<i>What are the Determinants of lending decisions for Chinese Peer-to-Peer Lenders?</i>	Meng, Fanlu (2016)	Faktor yang paling mempengaruhi <i>lending decision</i> adalah <i>verified document, safety protection, service quality, Endorsements of borrowers' friends</i> dan <i>number of friends</i> . Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemberi pinjaman di China dipengaruhi oleh <i>quality of platform</i> dan <i>borrower</i> dibandingkan dengan faktor <i>benefit</i> yang mana dalam hal ini adalah <i>return</i> .
2.	<i>A trust model for online peer-to-peer lending: a lender's perspective</i>	Dongyu Chen, Fujun Lai, Zhangxi Lin (2014)	1. <i>Trust in borrower</i> berperan lebih penting dibandingkan dengan <i>trust in intermediaries</i> dalam mempengaruhi <i>lender's willingness to lend</i> , selain itu <i>trust in borrower</i> juga mempunyai pengaruh terhadap <i>trust in intermediary</i> yang juga mempengaruhi <i>willingness to lend</i> . 2. Lebih efektif bagi peminjamn untuk mendapatkan kepercayaan pemberi pinjaman dengan menyediakan informasi yang

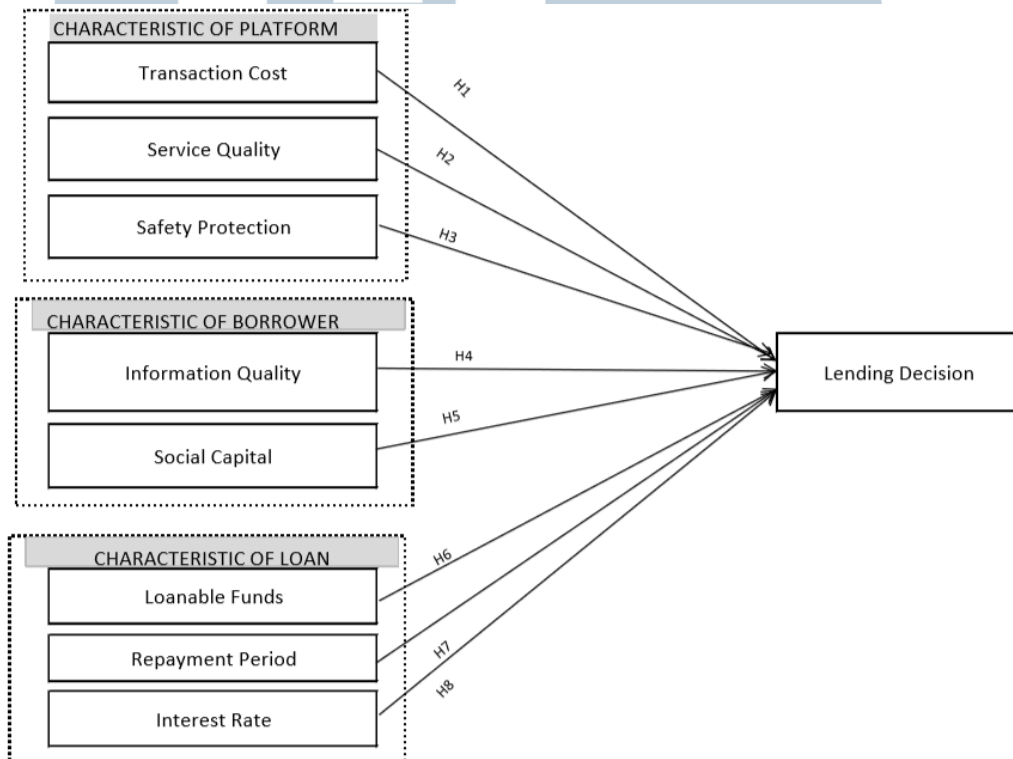
			<p>berkualitas terkait dengan <i>loan request</i> dibandingkan dengan mengembangkan <i>social capital</i> di platform <i>P2P lending</i>.</p> <p>3. <i>Service quality</i> dan <i>safety protection</i> mempunyai pengaruh dalam membangun <i>trust in intermediary</i>.</p>
3.	<p><i>Toward an Understanding of Online Lending Intentions: Evidence from a Survey in China</i></p>	<p>Dongyu Chen, Hao Lou, Craig Van Slyke (2015)</p>	<p>1. <i>Trust</i> merupakan faktor terpenting yang mempengaruhi <i>lender's willingness to lend</i>.</p> <p>2. <i>Perceived information quality</i> dan <i>perceived social capital</i> berperan penting untuk mengurangi persepsi resiko dan meningkatkan <i>trust in borrower</i>.</p> <p>3. <i>Perceived risk</i> tidak secara langsung mempengaruhi <i>lender's willingness to lend</i> namun berdampak negatif terhadap <i>trust in borrower</i>.</p>
4.	<p><i>Building consumer-to-consumer trust in e-finance marketplaces</i></p>	<p>Martina Greiner, Hui Wang (2007)</p>	<p>Penelitian ini menunjukkan bahwa dalam <i>e-finance market place</i> khususnya dalam platform <i>P2P lending</i> ada beberapa data yang harus disediakan untuk membangun <i>trusting behavior</i> yaitu data tentang:</p>

			<ul style="list-style-type: none"> • <i>Structural assurances (verified bank account)</i> • Keadaan ekonomi individual (<i>credit grade, homeownership</i>) • Keadaan sosial dari lingkungan sosial peminjam (<i>group membership</i> dengan <i>credit rating</i> yang tinggi, <i>endorsement</i>)
5.	<p><i>Online Peer-to-Peer Lending Decision Making: Model Development and Testing</i></p>	<p>Qing Yao Wan, Dongyu Chen, Weihua Shi (2016)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Trust</i> tidak hanya mempunyai pengaruh secara langsung terhadap <i>willingness to lend</i> tetapi juga secara tidak langsung memiliki pengaruh terhadap <i>perceived benefit</i> dalam melakukan transaksi secara online. 2. <i>Fear of borrower opportunism</i> tidak memiliki pengaruh terhadap <i>willingness to lend</i> dan faktor <i>trust</i> tidak memiliki pengaruh terhadap variabel ini.

II.3 Kerangka Penelitian

Berdasarkan berbagai penelitian terdahulu, diajukan model penelitian sebagai berikut:

Gambar II.2
Kerangka Penelitian



II.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan dari teori – teori yang telah disebutkan diatas maka kita mengetahui bahwa dalam melakukan transaksi melalui *platform P2P lending* kita harus memilih *platform* mana yang akan kita gunakan untuk bertransaksi dan juga harus memilih peminjam mana yang akan kita berikan pembiayaan atau pinjaman dilihat dari

informasi pinjamannya (meng, 2016). Maka dari itu peneliti menetapkan hipotesis berdasarkan 3 aspek yaitu *Characteristic of Platform (Transaction Cost, Service Quality, Safety and Protection)*, *Characteristic of Borrower (Social Capital, Information Quality)* dan *Characteristic of Loan (Loanable Funds, Repayment Period, Interest Rate)* dimana hal ini merupakan faktor yang dapat membangun kepercayaan dan pengambilan akan keputusan pemberian pinjaman.

II.4.1. Hubungan *Transaction Cost* dengan *Lending Decision*

Platform menetapkan struktur harga kepada pengguna jika ingin berpartisipasi dalam aktivitas di dalam sebuah *platform*, salah satu contohnya adalah *transaction cost* (Jullien, 2004). Selain itu Jullien juga menyatakan bahwa semakin tinggi biaya transaksi di suatu platform akan secara langsung mengurangi partisipasi penggunanya.

Biaya transaksi yang rendah merupakan salah satu keuntungan bagi *platform P2P Lending* dimana biaya transaksi yang dibebankan oleh *P2P lending* lebih rendah dibandingkan dengan lembaga pembiayaan tradisional (Bachman et al., 2010). Hal ini menjadi salah satu faktor investor tertarik untuk berinvestasi dan memberikan keputusan pinjaman lewat platform *P2P Lending* (Meng, 2016). Penelitian dari *BG Consulting* pada tahun 2014 juga menyatakan bahwa biaya transaksi yang rendah dalam aktivitas *P2P lending* menjadi salah satu insentif untuk pemberi pinjaman melakukan portofolio investasi (pembiayaan), sehingga

jika biaya transaksi dalam aktivitas *P2P lending* semakin tinggi maka akan mengurangi partisipasi pemberi pinjaman dalam berinvestasi lewat platform *P2P lending*.

H₁: *Transaction Cost* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di Platform *P2P Lending* Indonesia.

II.4.2 Hubungan *Service Quality* dengan *Lending Decision*

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, kualitas dari layanan yang tinggi dari platform *P2P lending* dapat meningkatkan kepercayaan pemberi pinjaman dalam hal *reliability, capability and integrity* terhadap perantara (Eisingerich & Bell, 2007). Dari segi *reliability*, pemberi pinjaman akan semakin percaya kepada platform yang mampu menyediakan perhitungan kualitas dari peminjam (*credit rating*), hal ini penting untuk pemberi pinjaman dalam menghindari resiko gagal bayar. Kedua, dalam sisi *capability*, tentu kemampuan untuk melayani secara maksimal sangat diharapkan khususnya dalam bidang jasa. Platform yang mampu memberi dukungan dari awal hingga akhir transaksi tentu akan meningkatkan kepercayaan pemberi pinjaman. Terakhir dari segi *integrity*, platform yang memiliki *in house collection team* tentu akan membuat pemberi pinjaman merasa aman terhadap investasinya (pembiayaan) dalam konteks *non-performing loan* atau gagal bayar. Chen et al. (2014) juga menyatakan bahwa *service quality* memiliki pengaruh positif terhadap pemberi pinjaman untuk memilih sebuah platform.

H₂: *Service Quality* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di Platform P2P

Lending Indonesia.

II.4.3 Hubungan *Safety Protection* dengan *Lending Decision*

Safety protection mengacu pada persepsi pemberi pinjaman bahwa perantara dalam aktivitas pembiayaan akan memenuhi kebutuhan akan keamanan seperti otentikasi, integritas dan enkripsi (Chen et al., 2014). Penelitian sebelumnya juga mengungkapkan bahwa keamanan dan perlindungan merupakan salah satu faktor penting dari kepercayaan dalam suatu aktivitas yang memiliki resiko (Kim et al., 2008). *P2P Lending* juga merupakan produk finansial yang memiliki *default risk* sehingga pemberi pinjaman akan mencari *platform* yang menawarkan *safety protection* terbaik untuk melindungi penggunaanya.

Untuk mengukur *safety protection* dari sebuah platform, menggunakan tiga karakteristik. Pertama *sufficient security* yang bertujuan untuk melindungi penggunaanya, kedua, informasi transaksional dilindungi dari perusakan selama masa transmisi di internet, dan yang terakhir adalah bagaimana *platform P2P lending* dapat memberikan rasa aman untuk penggunaanya dalam bertransaksi (Meng, 2016). Maka dari itu bisa disimpulkan bahwa *safety protection* dapat meningkatkan kepercayaan penggunaanya, juga dapat mengurangi kepercayaan penggunaanya dalam memberikan keputusan pinjaman di *platform P2P lending*.

H₃: *Safety Protection* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di *Platform P2P*

Lending Indonesia.

II.4.4 Hubungan *Information Quality* dengan *Lending Decision*

Penelitian sebelumnya mengenai *P2P lending* menyatakan bahwa informasi mengenai peminjam memiliki pengaruh terhadap keputusan pinjaman seperti probabilitas keberhasilan pinjaman dan juga *interest rate* (Chen et al., 2014). Kebanyakan *platform P2P lending* memungkinkan peminjam untuk mengunduh informasi tambahan dimana hal ini membantu peminjam untuk menunjukkan kredibilitas mereka terhadap calon pemberi pinjaman (Chen et al., 2015).

Informasi yang dapat dipercaya dapat membantu mengurangi persepsi akan ketidakpastian dan resiko terkait dengan transaksi yang dilakukan secara online (Kim et al., 2008). Sehingga semakin banyak informasi yang diberikan oleh peminjam maka kemungkinan calon pemberi pinjaman memberikan pinjaman juga semakin besar.

H₄: *Information Quality* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di *Platform P2P*

Lending Indonesia.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

II.4.5 Hubungan *Social Capital* dengan *Lending Decision*

Social Capital menjadi salah satu tanda untuk melihat kelayakan kredit dari peminjam dimana *social capital* mungkin menjadi salah satu peranan penting yang dapat mempengaruhi persepsi resiko dan membangun kepercayaan calon pemberi pinjaman (Chen et al., 2015). *Social capital* juga merupakan salah satu atribut bagi peminjam yang dapat diidentifikasi oleh calon pemberi pinjaman dengan melihat informasi yang ada di jejaring sosial peminjam (Lin et al., 2013). Selain itu jejaring sosial atau pertemanan menjadi salah satu dampak yang penting untuk mengurangi *information asymmetry* dan mempengaruhi keputusan pemberian pinjaman (Meng, 2016).

Salah satu faktor yang dapat dijadikan acuan untuk mengidentifikasi peminjam yang potensial di dalam *platform P2P lending* juga dapat dilihat dari berapa banyak pemberi pinjaman yang telah memutuskan untuk memberi pinjaman kepada peminjam yang sama (Chen et al., 2015). Dalam aktivitas pinjam – meminjam lewat *platform P2P lending*, calon pemberi pinjaman dengan mudah dapat mengakses informasi terkait dengan pengajuan pinjaman (Chen et al., 2015). Tentunya, calon pemberi pinjaman akan merasa lebih aman ketika memberikan pinjaman ke orang yang mereka kenal atau orang yang tinggal di wilayah yang sama dengan calon pemberi pinjaman.

H₅: *Social Capital* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di Platform P2P

Lending Indonesia.

II.4.6 Hubungan *Loanable Funds* dengan *Lending Decision*

Loanable Funds atau jumlah pinjaman yang rendah memiliki tingkat kesuksesan pinjaman yang lebih tinggi dimana hal ini juga menunjukkan bahwa semakin tinggi jumlah pinjaman maka tingkat kesuksesan pengembalian pinjamannya semakin rendah (Zhang et al., 2017). Pernyataan ini juga didukung oleh penelitian lain yang menyebutkan bahwa hubungan jumlah pinjaman dengan tingkat kesuksesan pembayaran adalah negatif dimana semakin tinggi jumlah pinjaman maka semakin kecil kesuksesan pembayarannya (Mollenkamp, 2017). Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi total jumlah pinjaman yang diajukan peminjam menandakan resiko akan gagal bayar juga semakin tinggi dimana hal ini akan membuat calon pemberi pinjaman merasa enggan untuk mengambil keputusan pemberian pinjaman begitupun sebaliknya ketika jumlah pinjaman yang diajukan oleh peminjam lebih rendah maka akan mendorong calon pemberi pinjaman untuk mengambil keputusan pemberian pinjaman.

H₆: *Loanable Funds* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di Platform P2P

Lending Indonesia.

II.4.7 Hubungan *Repayment Period* dengan *Lending Decision*

Repayment Period mempunyai pengaruh negatif, terhadap tingkat kesuksesan pembayaran yang mana hal ini menunjukkan semakin lama waktu periode pembayaran maka semakin rendah tingkat keberhasilan pengembalian pinjaman atau resiko gagal bayar (Zhang, 2017). Hal ini tentunya akan memberikan pengaruh terhadap keputusan calon pemberi pinjaman dalam memberikan keputusan pinjaman.

Semakin lama periode pengembalian pinjaman maka tingkat resiko akan gagal bayar juga semakin tinggi dimana hal ini akan mengurangi keinginan calon pemberi pinjaman dalam memberikan keputusan pinjaman ataupun sebaliknya semakin singkat periode pengembalian pinjaman maka tingkat resiko akan gagal bayar juga semakin rendah dan tentunya hal ini akan memberikan insentif bagi calon pemberi pinjaman dalam memberikan keputusan pinjaman.

H₇: *Repayment Period* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di Platform P2P

Lending Indonesia.

II.4.8 Hubungan *Interest Rate* dengan *Lending Decision*

Interest rate merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi keputusan pinjaman dari pemberi pinjaman (Meng, 2016). Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi *interest rate* dari peminjam maka *return* untuk pemberi

pinjaman juga semakin besar sehingga dapat memotivasi pemberi pinjaman untuk membuat keputusan pemberian pinjaman. Namun disatu sisi, pemberi pinjaman harus menyadari bahwa semakin tinggi *interest rate* maka probabilitas dari tingkat gagal bayar juga semakin tinggi (Serrano-Cinca et al., 2015).

Hal ini tentunya akan memberikan pengaruh terhadap keputusan keberhasilan pinjaman, dimana calon pemberi pinjaman harus memilih apakah lebih menginginkan tingkat *return* yang tinggi dengan resiko yang besar atau *return* yang lebih rendah dengan tingkat resiko yang lebih rendah juga.

H₈: *Interest Rate* berpengaruh terhadap *Lending Decision* di *Platform P2P Lending* Indonesia.

