

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Kompetisi antar bank semakin ketat dalam beberapa tahun terakhir, tetapi ada yang mengatakan bahwa bank tradisional kurang efektif saat ini karena sulit menjangkau masyarakat dengan literasi keuangan yang tidak memadai (Amijaya, 2010), misalnya di daerah pedesaan atau tempat di mana bank jarang. Jika ada orang-orang tertentu yang tidak tertarik karena dianggap ribet, maka akan dimintai data yang cukup banyak, baik informasi yang dimilikinya tidak lengkap atau hilang, atau yang tinggal di pedesaan akan teridentifikasi unbankable. Sillalahi & Hartati, (2020) Di era digital, kemudahan untuk mendapatkan akses informasi yang berbeda, dan perbedaan fungsi layanan elektronik telah mempengaruhi pola perilaku masyarakat dalam berbagai aktivitas sehari-hari. Namun, sektor keuangan juga tampaknya bergerak ke arah yang jauh lebih praktis dan modern. Indikator perkembangan teknologi di sektor keuangan yang saat ini dipelajari adalah *financial technology (FinTech)*.

*Fintech* berasal dari kata “*financial*” dan “*technology*” yang berarti inovasi keuangan melalui penggunaan teknologi modern (Putri & Friantin, 2021). *Financial technology*, atau lebih dikenal dengan *fintech*, merupakan gabungan antara layanan keuangan dan teknologi. Dengan menggunakan teknologi dan perangkat lunak, layanan *fintech* bertujuan untuk memungkinkan proses pengiriman uang yang lebih nyaman dan efisien serta berpotensi menguntungkan berbagai pihak di sektor keuangan (Rukmana & Mustofa, 2022). *Fintech* menjadi pilihan alternatif bagi masyarakat untuk melakukan aktivitas keuangan selain menggunakan lembaga keuangan tradisional. Di era digital ini, beberapa perusahaan mulai berinovasi untuk mengembangkan berbagai solusi *fintech*.

Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan *fintech* di Indonesia semakin pesat di era digital, seperti halnya saat ini. Selain untuk menopang eksistensi di

masa depan, terutama meningkatkan dampak positif bagi masyarakat Indonesia. *Financial technology (fintech)* saat ini sedang naik daun di Indonesia (Khoirunisa, Arifani, Maulana, & Panggiarti, 2023). Ada banyak hal yang bisa digabungkan dengan industri fintech, antara lain proses pembayaran, proses pembukuan, jual beli saham, pinjam meminjam uang dan masih banyak lagi. Fintech menawarkan kemudahan dengan kepastian yang luar biasa bagi mereka yang belum terjangkau oleh produk keuangan perbankan. Fintech juga mempengaruhi generasi muda yang mengenal internet dan menggunakan internet untuk segala kebutuhannya (Erlangga & Krisnawati, 2020). Fintech juga dapat membuat segalanya lebih mudah dan lebih efisien. *Fintech* adalah inovasi dalam industri jasa keuangan atau keuangan.

Perkembangan *financial technology* di Indonesia belakangan ini meningkat pesat. Hal ini dibuktikan dengan maraknya reaksi masyarakat Indonesia terhadap keberadaan fintech. *Fintech* menjadi basis transaksi yang mudah dan cepat (Miahendita, 2020). Kini fintech memudahkan transfer uang, membayar berbagai tagihan, dan berbelanja. Sehingga kita tidak lagi harus menghabiskan waktu di ATM atau bank untuk menarik atau menyetor uang kita, karena fintech memungkinkan kita menggunakannya melalui aplikasi yang telah disediakan oleh setiap perusahaan *fintech*. Menurut Sillalahi & Hartati (2020), inovasi *fintech* mencakup banyak bidang layanan keuangan, mulai dari pembayaran dompet elektronik, *crowdfunding*, mata uang digital hingga *peer-to-peer lending (P2P lending)*.

Sistem keuangan pinjaman *P2P* atau biasa disebut pinjaman pribadi atau pinjaman fintech adalah jenis layanan *fintech* yang berkembang pesat. Industri *financial technology (fintech)* dianggap lebih fleksibel dan tidak kaku (Aprita, 2021) dibandingkan keuangan tradisional karena industri ini tidak diatur. Hal ini terbukti dalam proses pengajuan pinjaman, dengan layanan keuangan tradisional banyak berkas administrasi yang harus dibuat dan diisi. Sebaliknya, dalam bisnis fintech, hanya sedikit dokumen yang diperlukan dan yang harus Anda lakukan hanyalah mengunggahnya secara online. Bahkan, beberapa layanan fintech tidak memerlukan jaminan saat Anda mengambil pinjaman, Anda hanya perlu

mengungkapkan informasi pribadi dan menyimpan dana pinjaman. Oleh karena itu, Fintech menjadi sarana yang tepat untuk mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan perusahaan kecil untuk mencari modal ventura guna mengembangkan usahanya (Mukhtar & Rahayu, 2019). *Financial technology* mungkin sering kali dihubungkan dengan *peer to peer lending* atau bisa orang kenal “pinjol” yang abal-abal dan memiliki kesan negatif terhadap calon penggunanya. Berbeda halnya dengan *peer to peer lending* yang memiliki regulasi dan sistem yang jelas dengan sesuai dengan undang-undang berlaku.

Di lain sisi, ada *peer-to-peer lending*, yang sangat sering digunakan untuk menjangkau seluruh pemodalnya untuk mempersiapkan investasi untuk di masa yang akan datang karena memiliki regulasi, proses bisnis, serta imbal hasil yang sebanding dan cukup memuaskan.

Berikut merupakan perusahaan *peer to peer lending* yang paling banyak digunakan menurut [inbizia.com](http://inbizia.com):

Tabel 1. 1. P2P Lending yang Sering Digunakan di Indonesia

No	P2P Lending	Suku Bunga dan Sistem
1.	KoinWorks (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunga yang ditawarkan mencapai 14%-23% per tahun</li> <li>• Tenor investasi mulai dari 1 hingga 12 bulan</li> <li>• Pendanaan dimulai dari 100 ribu rupiah</li> <li>• Pagu yang diberikan diawal sebesar Rp 10.000.000</li> </ul>
2.	Amartha (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunga yang ditawarkan 17,5% per tahun</li> <li>• Pendanaan dimulai dari 100 ribu rupiah</li> <li>• Tenor investasi yang diberikan selama 50 minggu</li> <li>• Pagu yang diberikan diawal sebesar Rp 3.000.000</li> </ul>
3.	Danamas (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunga per tahun bisa mencapai 20% atau lebih</li> <li>• Tenor investasi mulai dari 3 bulan</li> <li>• Pendanaan dimulai dari 100 ribu rupiah</li> <li>• Pagu memiliki limit hingga Rp 200.000.000</li> </ul>

4.	Modalku (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunga yang didapat sekitar 17% per tahun</li> <li>• Pendanaan mulai dari 100 ribu rupiah.</li> <li>• Tenor mulai 1 hingga 24 bulan</li> <li>• Pagu yang diberikan hingga Rp 2.000.000.000</li> </ul>
5.	TaniFund (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunga yang ditawarkan sekitar 15% per tahun</li> <li>• Pendanaan mulai dari 100 ribu rupiah</li> <li>• Tenor dari 3 bulan hingga 3 tahun</li> </ul>
6.	Kimo (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunga rendah saat mengajukan pinjaman mulai dari 0,75%</li> <li>• Pagu yang diberikan memiliki limit hingga Rp 2.000.000.000</li> <li>• Tenor dari 7 hari hingga 3 bulan</li> </ul>
7.	Tokomodal (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bunga 16% per tahun untuk pemodal sedangkan untuk peminjam 24% per tahun</li> <li>• Pendanaan mulai dari 300 ribu rupiah</li> <li>• Tenor yang diberikan 1 minggu</li> <li>• Pagu yang diberikan awal sebesar Rp 750.000 hingga Rp 10.000.000</li> </ul>

Sumber: inbizia.com (2020)

Di Indonesia, perkembangan FinTech didorong oleh enam hal (Muliaman, 2017)

- Mendorong pemerataan kesejahteraan penduduk.
- Dukungan berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan keuangan dalam negeri yang sangat besar.
- Meningkatkan inklusi keuangan nasional.
- Promosi keterampilan ekspor.
- Bantuan permodalan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah yang saat ini masih rendah
- Promosi distribusi keuangan nasional di 17.000 pulau masih belum merata

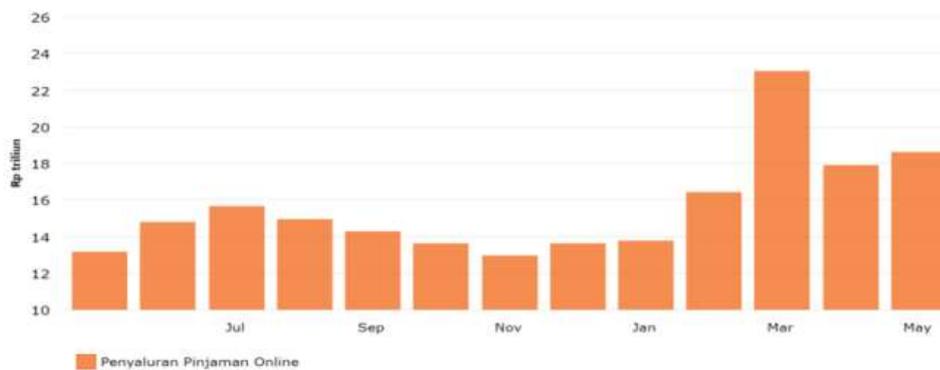
Otoritas Jasa Keuangan juga mempertimbangkan peran fintech di Indonesia, yaitu untuk mendorong pemerataan kekayaan penduduk, membantu lebih

memenuhi kebutuhan keuangan domestik yang sangat tinggi, lebih mendorong ketimpangan distribusi pendanaan nasional, meningkatkan inklusi keuangan, serta untuk mendorong masih lemahnya kemampuan ekspor UKM, serta agar UKM di Indonesia tidak lagi hanya mengandalkan pinjaman bank untuk mendapatkan modal kerja, karena seperti diketahui, pinjaman bank cenderung memiliki tingkat bunga yang cukup tinggi, bukan untuk sebutkan prosedur dan persyaratan yang biasanya cukup sulit.

Wang dkk (2015) *Peer-to-peer lending* merupakan inovasi di bidang keuangan, yaitu pemberian pinjaman langsung tanpa jaminan antara borrower dan lender, dilakukan melalui platform digital tanpa perantara lembaga keuangan. Dengan kata lain, perusahaan *P2P lending* adalah pihak yang mempertemukan antara peminjam dan pemberi pinjaman yang setara, dengan proses pinjaman tidak melalui lembaga keuangan. *Fintech peer-to-peer lending* diperlukan untuk orang Indonesia yang sangat berbeda. Menurut perhitungan OJK, sekitar 100 juta masyarakat Indonesia membutuhkan *fintech* ini, yakni petani, nelayan, pengusaha mikro dan lainnya. Dengan hadirnya *fintech*, masyarakat yang berada di luar kota tidak perlu repot mencari bank untuk berbisnis, karena *fintech* telah membawa keadilan sosial bagi masyarakat *unbanked* dan *fintech* juga dapat memenuhi peluang yang tidak dapat dipenuhi oleh bank, yaitu mengapa *fintech* dibutuhkan. untuk dipertahankan dan dikembangkan lebih lanjut (Miahendita, 2020).

Pinjaman *Fintech* memainkan peran penting di sektor keuangan untuk menjangkau yang tidak memiliki rekening bank. Saat ini, pandemi di seluruh dunia telah memaksa banyak negara untuk memberlakukan pembatasan bahkan penutupan, memberikan pukulan telak bagi perekonomian, khususnya sektor UMKM. Keengganan masyarakat untuk keluar rumah dan membelanjakan uangnya dapat menjadi penyebab penurunan pendapatan bahkan mengancam keberlangsungan usahanya. Hal ini sangat disayangkan karena UKM memiliki potensi untuk berkontribusi dalam pemulihan ekonomi nasional karena sejauh ini 64 juta UKM menopang perekonomian Indonesia, yang mencakup 97 persen dari total lapangan kerja dan 60 persen dari produk domestik bruto (PDB) nasional.

Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), volume pinjaman online atau *fintech peer-to-peer (P2P) lending* mencapai Rp18,62 triliun pada Mei 2022. Nilai divisi ini meningkat 3,96% dibandingkan April 2022, yaitu Rp 17,91 triliun. Dari tahun ke tahun, penyaluran kredit meningkat sekitar 41,48% dibandingkan Mei 2021 atau setara dengan Rp13,16 triliun. Pada Mei 2022, pinjaman online disalurkan kepada 18,05 juta peminjam. Jumlah peminjam meningkat 30,98% dibandingkan bulan sebelumnya. Tercatat mayoritas yakni 14,94 juta peminjam berasal dari wilayah Jawa. Sebanyak Rp 7,28 triliun atau 39,13 persen dari pinjaman tersebut disalurkan ke sektor manufaktur. Dari jumlah tersebut, 2,45 miliar rubel dialokasikan untuk perdagangan grosir dan eceran, dan 117,40 miliar rubel untuk pertanian, kehutanan, dan perikanan. Sementara itu, pinjaman kepada industri manufaktur sebesar Rp 78,75 miliar. Di lender sebanyak 10,59 juta unit senilai Rp 18,26 triliun. Selama periode ini, 234 lembaga jasa keuangan konvensional berpartisipasi dalam kerja sama pinjaman lembaga pemberi pinjaman (*super lender*) senilai Rp 2,58 triliun.



Gambar 1. 1 Data Penyaluran Dana dari Pinjaman OnlineS  
 Sumber: databoks.kata.co.id (2022)

Selanjutnya, penulis akan menampilkan data penyaluran dana terhadap UMKM yang dilakukan *p2p lending* dalam periode Januari 2023:

Lokasi / Location	Oct-22	Nov-22		Dec-22		Jan-23	
	Jumlah Dana yang Diberikan (miliar Rp)	Jumlah Rekening Pemberi Pinjaman (juta)	Jumlah Dana yang Diberikan (miliar Rp)	Jumlah Rekening Pemberi Pinjaman (juta)	Jumlah Dana yang Diberikan (miliar Rp)	Jumlah Rekening Pemberi Pinjaman (juta)	Jumlah Dana yang Diberikan (miliar Rp)
<b>a. Jawa</b>	13,824.56	8,391,241	14,087.02	7,557,750	14,443.83	8,322,946	13,834.11
1. Banten	693.27	101,995	931.67	100,177	635.98	125,427	633.71
2. DKI Jakarta	12,176.88	8,125,174	12,043.10	7,589,244	12,743.56	8,073,285	11,988.28
3. Jawa Barat	434.82	71,740	425.15	68,670	403.29	59,988	522.65
4. Jawa Tengah	65.78	23,669	59.68	24,080	63.15	19,530	63.09
5. DI Yogyakarta	17.75	7,867	18.75	6,891	17.28	5,740	15.24
6. Jawa Timur	436.07	60,776	570.67	68,586	599.59	39,984	414.17
<b>b. Luar Jawa</b>	225.14	95,281	399.17	86,846	275.75	77,136	223.94
1. Nangroe Aceh Darussalam	1.52	1,519	1.76	1,271	1.97	1,123	1.36
2. Sumatera Utara	36.11	21,546	32.47	19,077	28.67	15,481	23.95
3. Sumatera Barat	5.79	3,590	5.53	3,897	2.70	3,053	4.27
4. Riau	20.01	7,856	22.27	5,731	17.80	5,114	14.88
5. Kepulauan Riau	8.51	4,842	38.09	5,110	19.94	3,888	32.40
6. Kepulauan Bangka Belitung	8.78	1,971	11.08	871	13.71	930	3.19
7. Jambi	6.88	2,184	49.07	2,112	0.02	2,006	5.78
8. Sumatera Selatan	15.97	6,190	13.72	5,833	9.86	5,183	11.29
9. Bengkulu	0.83	700	0.47	841	0.54	822	0.45
10. Lampung	15.48	6,503	17.01	5,542	13.24	5,581	8.87
11. Kalimantan Barat	11.79	6,981	14.93	6,398	13.87	4,227	11.21
12. Kalimantan Tengah	9.52	1,773	10.98	1,583	9.27	1,351	10.79
13. Kalimantan Utara	0.42	397	0.47	399	0.81	287	0.50
14. Kalimantan Timur	15.58	4,691	15.94	4,222	12.62	3,812	9.25

Gambar 1. 2 Data penyaluran dana dari *p2p lending* ke UMKM  
Sumber: OJK (2023)

Berdasarkan gambar di atas, menunjukkan penyaluran dana dari *p2p lending* ke UMKM per Januari 2023 sebanyak kurang lebih 13 triliun rupiah tersalurkan ke UMKM untuk di pulau Jawa, sedangkan di luar pulau Jawa sebanyak 229 milyar rupiah. Menunjukkan pada tahun ini penyaluran dana melalui *p2p lending* mengalami penurunan. Dikutip dari CNBCIndonesia.com bahwa tahun ini perusahaan *fintech* akan lebih selektif untuk menyalurkan dananya ke UMKM, Menurut Tris Yulianta, Kepala Bidang Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan Fintech OJK, pihaknya melihat masih terdapat kesenjangan yang besar dalam kebutuhan keuangan UKM. UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Namun di sisi lain, banyak pihak yang mengatakan bahwa tekanan finansial akan sangat tinggi di tahun 2023. Ia melihat hal tersebut memperlambat penyaluran dana pinjaman P2P.

Sebagai platform investasi alternatif yang saat ini berkembang di kalangan penduduk muda, pengukuran sikap terhadap investasi pada tahap ini dianggap penting karena sikap calon investor merupakan bentuk perilaku niat menurut teori tindakan rasional dimana niat merupakan faktor pengendali tindakan. dilakukan untuk menyatakan sikap atau tindakan. Adanya kepercayaan terhadap platform P2P lending menjadi perhatian dalam menentukan sikap calon investor terhadap niat investasinya. Dalam konteks digital, beberapa bukti empiris menunjukkan bahwa kepercayaan dapat memengaruhi niat untuk menggunakan layanan lain yang mendukung TI seperti *social commerce* (Yahia et al., 2018) dan *e-commerce* (Fahmi, 2018), di mana kedua layanan tersebut memiliki kesamaan karakteristik pembiayaan pinjaman *P2P online*, di mana konsumen tidak bertemu penjual atau peminjam secara langsung selama transaksi. Dengan demikian, faktor kepercayaan pada 266 sektor keuangan merupakan faktor fundamental efisiensi ekonomi (Mohy-UI-Din et al., 2019).

Selain itu, implikasi persepsi calon investor terhadap reputasi dan struktur platform pinjaman *P2P* merupakan sumber modal lain yang besar untuk mengatasi masalah industri. Reputasi sendiri merupakan nilai yang tidak berwujud, membutuhkan komitmen sumber daya dan upaya jangka panjang dari beberapa pihak kepada konsumen (Jang & Lee, 2018). Konsumen atau investor potensial lebih cenderung mengembangkan kepercayaan jika reputasi *platform* dianggap baik (Fu et al., 2014). Hal ini terbukti dari penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa persepsi reputasi secara signifikan dapat mempengaruhi kepercayaan dalam menggunakan layanan dukungan TI (Deborah & Keni, 2019; Herwin & Abadi, 2018); Shahnaz & Wahyono, 2016). Selain itu, keamanan transaksi merupakan topik sensitif dalam layanan online. Kebijakan enkripsi teknis, peraturan, struktur hukum, dan perlindungan struktural dalam bentuk asuransi menjadi faktor keamanan saat melakukan transaksi keuangan di platform P2P lending (Wang et al., 2015).

Peningkatan kepemilikan produk dan layanan keuangan ini mencerminkan peningkatan literasi keuangan yang disebabkan oleh perkembangan *fintech*. Selain

perkembangan *financial technology*, hal ini juga berdampak pada pemanfaatan *fintech* sebagai *business enabler* bagi pemilik UMKM. Faktor-faktor yang mendorong pemilik UMKM merangkul *fintech* adalah: perkembangan *fintech*, konsumen, kenyamanan dan keamanan. Dari semua faktor yang mendorong UMKM untuk mengadopsi *Fintech*, terdapat beberapa kendala atau kendala dalam implementasi *Fintech* yaitu sumber daya manusia. Karena tidak semua karyawan mengetahui teknologi atau tidak memahami apa itu *fintech*, maka dibutuhkan waktu bagi pelaku usaha untuk mengimplementasikan *fintech* di perusahaannya. Selain itu, empat informan penelitian ini menunjukkan bahwa masih ada konsumen atau nasabah yang terbiasa atau lebih menyukai hal-hal manual, namun banyak juga yang sudah mulai menggunakan *financial technology*. Kurangnya sosialisasi di sisi *fintech* juga menjadi kendala bagi para pengusaha, memaksa para pengusaha untuk menemukan sendiri apa itu *fintech*. Kendala lain adalah pekerjaan dapat terganggu dan menyebabkan keterlambatan ketika jaringan tidak stabil. Kerjasama antara bank dan *financial technology (fintech)* dapat membantu meningkatkan literasi keuangan UMKM.

Modal dan arus kas selalu memainkan peran penting dalam pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Apalagi di tengah pandemi, keberadaan modal menjadi seperti “nafas” bagi para pebisnis. Betapa tidak, saat ini pergerakan arus kas UMKM melambat baik dari sisi produksi, distribusi maupun penjualan. Di sisi lain, pemerintah dan berbagai pihak berupaya meningkatkan daya beli dan budaya belanja masyarakat di tengah pandemi. Di sisi lain, tentunya kita membutuhkan pihak yang membantu UMKM mendapatkan modal untuk mempertahankan kapasitas produktifnya. Dalam peran krusial, pinjaman *fintech* membuka akses modal yang lebih luas dan lebih murah. Pinjaman *fintech* menawarkan pembiayaan yang lebih cepat dan mudah, dan tanpa jaminan yang signifikan, misalnya dari bank atau lembaga keuangan lainnya. UMKM dapat segera menggunakan modal untuk melanjutkan usahanya di tengah krisis.

*P2P lending* memiliki kelebihan dan kekurangan, terutama suku bunga yang rendah dibandingkan dengan lembaga keuangan seperti bank. Keunggulan lainnya

adalah proses pengajuannya tidak seformal pengajuan pinjaman di bank, sehingga prosesnya jauh lebih cepat dan mudah. Selain itu, persyaratan dan dokumen yang diperlukan tidak serumit dengan pinjaman bank. Padahal, jika peminjam memiliki kredit macet, alasan di baliknya bisa dijelaskan. Keuntungan terakhir adalah tidak diperlukan agunan dalam pinjaman *P2P* ini. Selain itu, kelemahan sistem pinjaman *P2P* adalah tingkat pinjaman yang dapat meningkat jika peringkat kredit lemah. Jika Anda terlambat membayar atau ketinggalan, jumlah yang harus Anda bayar nanti bisa meningkat secara signifikan. Terakhir, pinjaman *P2P* lebih cocok untuk pinjaman jangka pendek, karena semakin lama jangka waktu pembayaran, semakin tinggi tagihannya (Hidayat, 2022).

Dalam konteks ini, penulis menggunakan aplikasi pinjaman *peer-to-peer lending* khususnya aplikasi Tokomodal sebagai objek penelitian. PT Toko Modal Mitra Usaha didirikan pada tanggal 23 Oktober 2017 di bawah naungan PT Capital Finance Indonesia. PT Toko Modal Mitra Usaha adalah perusahaan *fintech* (*financial technology*), khususnya *fintech* dan *peer-to-peer lending*, produk PT Toko Modal Mitra Usaha atau Tokomodal, *platform* keuangan untuk membiayai UMKM, yang kami sebut OBA (Outlet Binaan Aksesmu), Tokomodal, perusahaan *fintech* yang memberikan pembiayaan kepada UMKM yang membutuhkan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan bisnis mereka secara produktif, yaitu, tidak memberikan uang secara langsung, tetapi mengirimkan barang terlebih dahulu. Tokomodal mengantarkan produk ke toko OBA setelah pembelian dilakukan melalui aplikasi Aksesmu. Setelah pembelian, hasil pembelian dibayarkan melalui aplikasi Tokomodal. Darimanakah dana tersebut? Dana tersebut berasal dari nasabah-nasabah yang menggunakan aplikasi Tokomodal.

Jadi, setiap mitra Tokomodal tidak pernah diberikan uang secara langsung melainkan berbentuk barang, hal ini bertujuan untuk meminimalisirkan *fraud* atau kecurangan terhadap uang yang digunakan. Serta membuat pemilik Outlet Binaan Aksesmu menjadi lebih fokus terhadap usahanya. Menurut Tokomodal jika memberikan uang secara langsung, pada umumnya orang tersebut akan tergoda untuk membeli hal-hal yang konsumtif, sehingga akan mengurangi fokus untuk

mengembangkan usahanya dan menyalahgunakan uang tersebut. Tokomodal dapat dikatakan merupakan satu-satunya *fintech P2P lending* produktif dalam arti lain tidak memberi uang. Berbeda dengan *platform* lainnya yang rata-rata pasti memberikan uang secara langsung. Tokomodal sudah memiliki mitra atau OBA sekitar 40.000 OBA di 25 provinsi dan 200 lebih kota yang ada di Indonesia. Tetapi dengan kelebihan yang dimiliki oleh Tokomodal, yang sangat di sayangkan mengapa Tokomodal hanya memiliki 800 pemodal yang penulis dapatkan informasinya melalui *internal* dari Tokomodal itu sendiri sedangkan Tokomodal sudah memiliki 40.000 outlet yang menggunakan jasa pinjaman produktif ini. Sedangkan total *peer to peer lending* yang ada di Indonesia ada sekitar, 71,8 juta rekening yang menyalurkan dananya di *peer to peer lending* dilansir dari finansial.bisnis.com.

Dari jumlah yang cukup banyak dalam penggunaan *peer to peer lending* di Indonesia, Tokomodal hanya memiliki 800 orang pemodal, hal ini bisa menjadikan sebagai salah masalah yang penulis akan teliti karena proses bisnis yang dijalankan serta ditawarkan kepada pemodal sudah sangat baik dengan imba hasil yang sangat baik untuk berinvestasi, selain itu Tokomodal pun sudah diawasi OJK dan di dalam naungan AFPI (Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia). Hal ini perlu diteliti lebih lanjut agar Tokomodal bisa menarik pemodal-pemodal baru untuk mempercayai dan menggunakan aplikasinya.

Tabel 1. 2 Tabel Perbandingan Pengguna P2P Lending Dengan Tokomodal

P2P Lending (Dana Aktif)	Total Pengguna Sebagai Pemodal
Amartha	±100.000 pengguna
Danamas	±100.000 pengguna
Koinworks	±1.000.000 pengguna
Investree	±100.000 pengguna
Tokomodal	±50.000 pengguna

Sumber: Google Play (2023)

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan kejanggalan yang dialami Tokomodal, sedangkan Tokomodal memiliki total pengguna berdasarkan banyak orang mengunduh aplikasi tersebut tetapi penulis mendapatkan informasi dari pihak internal Tokomodal bahwa yang aktif hanya 800 orang. Sebagaimana hal ini bisa terjadi pasti ada alasan-alasan tertentu yang membuat para pengguna tidak menggunakan aplikasi secara konsisten. Di lain sisi, Tokomodal sudah memiliki proses bisnis yang sangat baik serta sistem keamanan, pengawasan hingga asuransi jika peminjam gagal bayar.

Sebagai calon pemodal, ada resiko dalam menggunakan *peer-to-peer lending* ini, ada resiko yang akan memungkinkan di tanggung oleh Tokomodal, salah satunya dengan berkolaborasi dengan Aksesmu ini, memang akan mendapatkan barang-barang kebutuhan UMKM dengan baik serta pelayanan yang baik juga, tetapi di lain sisi, dengan menggunakan fitur pembayarannya bayar tunda atau via Tokomodal, maka barang hasil *checkout* peminjam akan dibayarkan oleh Tokomodal dari para pemodal yang ada di aplikasi tersebut, dalam arti barang-barang tersebut dibeli secara putus oleh Tokomodal. Dimana letak resikonya? Letak resiko akan ada sepenuhnya di Tokomodal, karena Tokomodal akan mempertanggungjawabkan jika ada hal-hal yang buruk terjadi, contohnya peminjam tidak bisa membayar atau gagal bayar, sehingga uang pemodal atau dananya tersebut harus di gantikan dengan asuransi keuangan, dan atau Tokomodal memiliki kebijakan tersendiri dalam menangani hal ini.

Berdasarkan fenomena yang ada diatas, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengangkat topik ini untuk mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi niat investasi yang dilakukan dalam *platform* atau aplikasi *p2p lending*. Faktor – faktor yang dapat mempengaruhi *intention to use peer to peer lending* yaitu, *attitude*, *subjective norms*, *perceived behavioral control*, *financial knowledge*, *risk taking* dan *risky investment intention* dengan rata-rata rentang umur investor Tokomodal dari 17 tahun hingga 55 tahun dan minimal memiliki KTP (kartu tanda penduduk). Dalam penelitian yang dilakukan (Cucinelli, 2019) dari Macquarie University of Australia, menyatakan bahwa *perceived behavioural control* mengacu pada

persepsi individu untuk melakukan suatu perilaku serta dukungan dengan teman-teman sebayanya dengan niat investasi apa yang akan dilakukan. Selain itu niat investasi dipengaruhi oleh perilaku sehari-harinya serta bagaimana cara mengelola keuangan.

## 1.2 Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian

Masalah yang dialami Tokomodal adalah sedikitnya pemodal yang aktif didalam aplikasi, karena jumlah pemodal dibandingkan jumlah OBA atau peminjam sangat berbeda jauh, hal ini dapat merujuk dengan rumusan masalah sebagai berikut,

Berdasarkan permasalahan yang terjadi di atas, penulis membuat kesimpulan mengenai rumusan masalah yang disertai dengan beberapa pertanyaan sebagai berikut ini:

1. Apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *attitude toward behavior*?
2. Apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *perceived behavior control*?
3. Apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *subjective norms*?
4. Apakah *attitude toward behavior* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention*?
5. Apakah *perceived behavior control* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention*?
6. Apakah *subjective norms* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention*?
7. Apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *attitude toward behavior*?
8. Apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *subjective norms*?

9. Apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *perceived behavior control*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan pertanyaan di atas, tujuan dari penelitian ini adalah,

1. Mengetahui apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *attitude toward behavior*
2. Mengetahui apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *perceived behavior control*
3. Mengetahui apakah *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *subjective norms*
4. Mengetahui apakah *attitude toward behavior* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention*
5. Mengetahui apakah *perceived behavior control* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention*
6. Mengetahui apakah *subjective norms* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention*
7. Mengetahui *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *attitude toward behavior*
8. Mengetahui *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *subjective norms*
9. Mengetahui *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *perceived behavior control*

### 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai *attitude*, *subjective norms*, *perceived behavioral control*, *financial knowledge*, dan *risky investment intention* terhadap *intention to use peer to peer lending* sebagai *platform* yang tepat untuk melakukan investasi diharapkan bisa memberikan edukasi dengan digitalisasi ekonomi yang sedang terjadi di

Indonesia bahwa berinvestasi itu tidak perlu ribet, memiliki agunan, persyaratan yang banyak serta berinvestasi dengan aman dan diawasi lembaga pemerintah.

### 1. **Manfaat Praktis**

Manfaat yang diharapkan oleh penulis adalah pembaca bisa memahami alasan kenapa *peer to peer lending* lebih praktis dan menguntungkan dibandingkan investasi yang lain dan bisa dilihat dari beberapa faktor yaitu, mulai dari *attitude, subjective norms, perceived behavioral control, financial knowledge, dan risky investment intention* dalam pemilihan *platform* investasi, meskipun banyak pro dan kontra jika menggunakan *p2p lending* tersebut.

### 2. **Manfaat Akademis**

Penulis berharap penelitian ini bisa berkontribusi untuk penelitian yang lain dalam topik yang serupa agar bisa memberikan ilmu terhadap pembacanya terutama untuk topik penggunaan *peer to peer lending* yang belum terlalu populer di Indonesia terutama aplikasi Tokomodan yang merupakan *peer to peer lending* produktif.

## 1.5 **Batasan Penelitian**

Penelitian ini dibatasi dengan hanya mengambil sampel dari investor serta calon investor yang mengerti dengan *peer to peer lending* dengan rentang usia dari 21 tahun hingga 60 tahun atau sudah memiliki KTP atau kartu tanda penduduk. Data yang akan digunakan merupakan data primer dan diambil berdasarkan hasil kuesioner *google form* yang akan di sebar dari bulan 9 Mei 2023 hingga 26 Mei 2023 dengan cara online. Selanjutnya, kriteria yang akan mengisi *google form* tersebut merupakan orang yang paham atau ingin memilih investasi *peer to peer lending* tetapi masih bimbang untuk memilih pilihannya. Penelitian ini juga menggunakan variabel dependen yaitu, *attitude, subjective norms, perceived behavioral control, financial knowledge, dan risky investment intention* dan *intention to use peer to peer lending* sebagai variabel independennya.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Penelitian ini terdiri dari lima bab yang setiap babnya memiliki keterkaitan satu sama lain dengan syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan oleh kampus. Berikut merupakan rangkuman singkat dari penjelasan setiap babnya.

