

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Tinjauan Teori

Penelitian ini menjelaskan mengenai faktor – faktor yang dapat mempengaruhi niat investasi di *peer to peer lending* dalam platform aplikasi Tokomodal dan faktor tersebut terdiri dari, *attitude*, *subjective norms*, *perceived behavioral control*, *financial knowledge*, *risk taking* dan *risky investment intention* yang akan dijelaskan teori dan penjelasannya serta hubungan dengan sebagai faktor yang mempengaruhi niat investasi di aplikasi Tokomodal, dalam bab ini akan dijelaskan keterkaitannya serta teori yang bersangkutan dengan faktor tersebut.

##### 2.1.1 *Financial Technology*

*Financial Technology (Fintech)* adalah cabang industri jasa keuangan berbasis teknologi yang menciptakan inovasi yang dapat memfasilitasi layanan keuangan di luar lembaga keuangan tradisional (Shofiyah & Fogar. S, 2019). Hal ini memudahkan masyarakat untuk mengakses produk keuangan dalam bertransaksi. Dalam arti luas, *financial technology (fintech)* dapat didefinisikan sebagai industri yang menggunakan teknologi untuk mendukung sistem keuangan dan layanan keuangan secara lebih efektif dan efisien. Berbicara berarti berbicara tentang inovasi teknologi, gangguan proses dan perubahan kinerja. Inovasi teknologi biasanya menjadi pemicu perkembangan pertumbuhan ekonomi dan industri informasi (Mirza, 2014).

*Fintech* didefinisikan sebagai langkah menuju inovasi layanan Menurut *National Digital Research Center (NDRC)*. Dengan layanan dalam pikiran bahwa *fintech* merupakan inovasi yang terintegrasi di bidang keuangan dengan teknologi modern. Misalnya acara layanan *Fintech* mencakup berbagai kegiatan bisnis seperti pembayaran, investasi, pinjaman online, transfer bank dan rencana keuangan. Teknologi keuangan (*fintech*) juga merupakan langkah inovatif dalam industri integrasi ekonomi dengan teknologi untuk menghasilkan

udara dari lokasi produksi sebagai perantara yang mengubah cara perusahaan memberikan layanan dan produk menawarkan privasi, regulasi, dan tantangan pada saat yang bersamaan pertumbuhan inklusif (Saputra A. S., 2019).

### **2.1.2 Peer to Peer Lending**

*Financial technology* merupakan penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, efisiensi, kelancaran, keamanan dan keandalan sistem pembayaran. Penyelenggaraan teknologi finansial yakni meliputi sistem pembayaran, pendukung pasar, manajemen investasi dan manajemen resiko, pinjaman, pembiayaan, penyediaan modal, dan jasa finansial lainnya (Octavini & Puspitasari, 2023), hal ini berdasarkan isi dari Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017. Layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi sudah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 77/2016 tentang pinjam meminjam uang berbasis teknologi, sejak aturan itu terbit pada 28 Desember 2016 jumlah perusahaan *P2P Lending* kian bertambah. perkembangan *fintech peer to peer lending* sepanjang beberapa tahun lalu sangat signifikan, peminat dan pengguna jasa baik dari pemberi pinjaman maupun pencari pinjaman sangat besar (Aprita, 2021).

*Fintech peer-to-peer lending* merupakan alternatif potensial sumber pembiayaan bagi masyarakat terutama untuk pembiayaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Aulia, 2023). Dalam pelaksanaan operasionalnya, sistem dalam *fintech peer to peer lending* sangat mudah untuk dijangkau maupun diakses baik oleh pemberi pinjaman maupun penerima pinjaman. Layanan keuangan digital atau *financial technology* dilaksanakan dengan berlandaskan aturan hukum. Hal ini berdasarkan dengan dikeluarkannya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi menjelaskan bahwa layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi

informasi adalah penyelenggara 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. *Fintech peer-to-peer lending* tergolong aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrument keuangan yang memberikan nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan kemajuan digital saat ini yang dikenal dengan istilah inovasi keuangan digital (IKD) (Chaerani, 2023).

Dalam *peer to peer lending*, terdiri dari 2 jenis *peer to peer lending*. Pertama, *peer to peer lending* yang menyediakan jasa pinjaman produktif, dalam artian tidak memberikan uang tunai secara langsung dan ada yang menyediakan jasa *peer to peer lending* dengan memberikan pinjaman konsumtif langsung ke calon peminjamnya. Berikut merupakan tabel *peer to peer lending* yang pinjaman aktif dan dana tunai

Tabel 1. 3 Peer to Peer Lending Pinjaman Produktif

<i>PEER TO PEER LENDING (PINJAMAN PRODUKTIF)</i>	
<p>TOKOMODAL</p> 	<p>Toko Modal adalah perusahaan P2P Lending yang berfokus pada UMKM, khususnya toko kelontong yang ingin mengembangkan bisnis. Selain berfokus ke pihak peminjam, Anda bisa bebas memilih debitur yang sesuai dengan kriteria Anda. Selain itu, semua peminjam yang ada di Toko Modal sudah melalui tahap seleksi ketat, sehingga resiko kerugian akan lebih sedikit.</p>

<p style="text-align: center;">AMARTHA</p> 	<p>Amartha merupakan layanan P2P lending milik PT Amartha Mikro Fintek. Layanan Amartha ini berfokus pada pendanaan usaha mikro atau UMKM. Amartha telah berdiri sejak 2010 dan telah menyalurkan sekitar Rp 6.3 Triliun untuk para pelaku usaha di Indonesia. Sistem Amartha sangat aman berdasarkan penggunaan teknologi, jaminan pendanaan dengan asuransi dan integrasi di lapangan. Amartha dapat menjangkau UMKM hingga pedesaan yang belum terdapat bantuan layanan keuangan. Layanan ini memungkinkan Anda mendapat keuntungan bagi hasil hingga 17,5% per tahun. Selain itu Anda juga dapat mengambil pembayaran angsuran kapan saja tanpa adanya batas waktu.</p>
<p style="text-align: center;">KoinWORKS</p> 	<p>Dalam Aplikasi ini, investor dapat memilih pinjaman yang ingin di danai sesuai dengan lama jatuh tempo, besar bunga dan <i>grade</i> pinjaman. Terdapat keuntungan dari aplikasi ini yaitu mendapatkan bunga pinjaman dari cicilan yang dibayarkan oleh peminjam. Dalam menggunakan aplikasi KoinWorks, investor bukan</p>

	hanya mendapatkan keuntungan secara finansial tetapi juga membantu para UMKM.
<p>DANAMAS</p> 	<p>Danamas telah berdiri dari tahun 2000 dibawah naungan Sinarmas Financial Services. Danamas memiliki beberapa keunggulan yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proses pengajuan singkat</li> <li>• Persyaratan mudah dan cepat cair</li> </ul> <p>Namun Danamas juga memiliki kekurangan yaitu orang yang meminjam dana harus memperhatikan biaya dan bunga kreditnya karena cukup tinggi. Danamas sampai saat ini sudah menjangkau hampir seluruh Indonesia. Untuk wilayah yang dapat menggunakan Danamas dapat dilihat melalui aplikasinya.</p>

Sumber: Inbizia.com (2020)

Tabel 1. 4 Peer to Peer Lending Yang Menyediakan Pinjaman Dana Tunai

<i>PEER TO PEER LENDING (DANA TUNAI / PAY LATER)</i>	
<p>KREDIVO</p> 	<p>Aplikasi PayLater terbaik yang berikutnya yaitu Kredivo PayLater, yang dapat digunakan untuk transaksi di berbagai merchant mulai dari Shopee, Tokopedia, Lazada, Tiket.com, dan masih banyak lainnya.</p>

	<p>Fasilitas PayLater yang diberikan pun lengkap dengan opsi pilihan tenor mulai dari 1, 3, 6, hingga 12 bulan. Proses pengajuan yang cepat, serta bisa dicicil tanpa uang muka pun menjadi beberapa keunggulannya. Tak hanya itu, pengguna juga akan dikenakan bebas bunga 0% untuk periode 30 hari, sementara lebih dari itu ada bunga sebesar 2,6% per bulan. Menariknya, aplikasi cicilan online tanpa kartu kredit satu ini juga diklaim sebagai salah satu PayLater yang menawarkan limit tertinggi, hingga Rp30 juta.</p>
<p style="text-align: center;">ATOME</p> 	<p>Atome adalah aplikasi fintech yang berada di bawah naungan PT Atome Financial Indonesia. Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk belanja di merchant offline maupun online yang sudah bekerja sama. Kamu bisa belanja dengan sistem bayar nanti atau menyicil selama 3 bulan atau 6 bulan. Limit yang ditetapkan cukup besar, yakni berkisar antara Rp3.000.000 sampai Rp15.000.000. Cukup mirip dengan kartu kredit, tapi kamu hanya perlu install aplikasi saja. Atome PayLater juga punya keunggulan lain, yakni kamu tak perlu</p>

	<p>bayar uang muka apa pun atau biaya admin di awal pembelian. Cicilannya pun tanpa bunga alias bunga 0%, sehingga sangat menarik buat banyak orang.</p>
<p>INDODANA</p> 	<p>Fasilitas Indodana PayLater sendiri menawarkan kemudahan berbelanja dengan limit kredit hingga Rp25 juta dan pilihan tenor cicilan hingga 12 bulan. Selain itu, banyaknya pilihan merchant yang bisa dipilih pengguna pun menjadi salah satu keunggulannya. Di mana, kamu bisa menikmati fasilitas PayLater di merchant seperti Tokopedia, MNC Play, UniPin, Hush Puppies, Kalbe Store, dan beragam merchant dari berbagai kategori produk lainnya.</p>
<p>AKULAKU</p> 	<p>Menjalin mitra bisnis dengan Bukalapak, Shopee, Blibli, Tiket.com, Klik Indomaret, dan banyak lainnya, Akulaku PayLater menjadi favorit banyak orang terlebih dengan tenor cicilannya yang hingga 15 bulan.</p>

<p style="text-align: center;"><b>GOPAY PAY LATER</b></p> 	<p>Fitur GoPay PayLater tersedia sebagai metode pembayaran di berbagai layanan Gojek seperti GoCar, GoFood, GoRide, hingga GoPulsa. Jadi, buat kamu yang mencari aplikasi PayLater pulsa, GoPay bisa menjadi solusinya.</p>
---	---

Sumber: Jalantikus.com (2023)

## 2.2 Theory Planned Behavior

Menurut Ajzen (1991), sikap didefinisikan sebagai sejauh mana individu memiliki perasaan suka atau tidak suka terhadap objek psikologis tertentu, sedangkan norma subyektif didefinisikan sebagai persepsi individu terhadap probabilitas kelompok atau individu lain yang menjadi acuan, setuju atau tidak setuju dengan perilaku tertentu yang ingin dilakukannya, dan perilaku kontrol yang dipersepsikan dapat didefinisikan sebagai anggapan yang dimiliki oleh individu terhadap kapabilitasnya untuk melakukan perilaku tertentu.

Teori ini didasarkan pada pandangan bahwa keyakinan memiliki kemampuan untuk mempengaruhi seseorang untuk menerima perilaku tertentu. Persepsi keyakinan terjadi melalui kombinasi dari banyak karakteristik, kualitas dan atribut informasi tertentu yang kemudian membentuk kehendak dalam perilaku (Yuliana, 2004). *Theory planned behavior* menjelaskan bahwa sikap terhadap perilaku merupakan prediktor penting dari suatu tindakan, meskipun sikap seseorang harus diperhitungkan untuk menguji norma dan perilaku subyektif. mengukur kontrol perilaku kognitif seseorang. Jika terdapat sikap positif, dukungan dari orang sekitar, dan persepsi yang mudah karena tidak ada hambatan perilaku maka niat berperilaku akan lebih tinggi (Dirmanto, 2020).

*Theory planned behavior*, telah banyak diaplikasikan ke dalam berbagai bidang ilmu termasuk dengan bidang keuangan dan investasi. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Sondari, 2015) yang menyatakan bahwa perilaku individu dalam melakukan investasi dapat diprediksi oleh niat yang diukur dan niat tersebut dipengaruhi oleh sikap, norma subyektif serta kontrol perilaku yang dirasakan serta

perilaku di masa lampau, tak hanya itu faktor lingkungan mulai dari teman hingga keluarga menjadi peran penting dalam menentukan investasi yang akan dipilih oleh seseorang contohnya, seperti mendapatkan informasi soal investasi apa yang memiliki keuntungan yang baik serta mendapatkan informasi keamanan investasi tersebut.

### **2.2.1 Attitude**

Mendefinisikan *Attitude* sebagai sejauh mana seseorang memiliki evaluasi atau penilaian yang menguntungkan atau evaluasi atau penilaian yang menguntungkan atau tidak menguntungkan terhadap perilaku yang bersangkutan. TPB mengasumsikan bahwa semakin positif sikap seseorang terhadap perilaku tertentu (positif), semakin besar kemungkinan perilaku tersebut akan tercapai. Diskusi yang komprehensif dan kritis tentang bagaimana sikap yang komprehensif dan kritis tentang bagaimana sikap mempengaruhi perilaku dapat ditemukan dalam (Ajzen & Fishbein 2005). Dalam penelitian-penelitian awal tentang sikap, diterima sebagai suatu hal yang pasti bahwa perilaku manusia dipandu oleh sikap sosial (Thomas & Znaniecki, 1918). Namun, pada akhir 1960-an, ketika studi sistematis tentang sistematis tentang sikap dan perilaku mulai muncul, sikap biasanya ditemukan sebagai prediktor yang buruk perilaku yang sebenarnya. Masalah rendahnya korelasi sikap-perilaku diselesaikan dengan dua cara. Cara pertama, meskipun sikap umum adalah prediktor yang buruk untuk perilaku tunggal, (Santoso & Liu, 2023) sikap berkorelasi kuat dengan kriteria tindakan ganda atau agregat perilaku. Kedua, perilaku tunggal dapat dapat diprediksi dengan cukup baik dengan menggunakan ukuran sikap yang sesuai yaitu sikap terhadap perilaku.

#### **2.2.1.1 Attitude Toward Behavior**

Ada faktor lain juga yang berhubungan dengan *financial knowledge*, yaitu *attitude toward behavior*, merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang dalam mengadopsi sebuah

teknologi. Sikap seseorang berperan penting dalam dalam menentukan kecenderungan seseorang untuk mengadopsi sebuah teknologi (Bernando, 2023). Menurut (Van Slyke et al 2007), *Attitude toward behavior* merupakan perasaan dan evaluasi terhadap konsekuensi yang diterima pengguna dalam melakukan aksi atau kegiatan.

Dalam penelitian ini *attitude toward behavior* dijadikan acuan bahwa *attitude toward behavior* adalah (Syarfi, 2020) perasaan positif dan negatif seseorang dalam melakukan sesuatu. Hal ini berkaitan dengan faktor yang mempengaruhi sebagai pengguna aplikasi Tokomodal, dalam artian, apakah aplikasi Tokomodal mudah digunakan? Apakah regulasi dan memiliki syarat-syarat yang tidak ribet? Apakah aplikasi tersebut sudah memberikan respon terhadap pengguna sesuai dengan ekspektasi? Dalam penelitian ini penulis akan mencari tahu apakah aplikasi Tokomodal merupakan salah opsi yang baik dalam berinvestasi.

### **2.2.2 Subjective Norms**

*Subjective Norms* berhubungan dengan pengaruh/tekanan sosial yang dirasakan untuk menuruti atau tidak menuruti perilaku tertentu (Ajzen, 1991). Norma subjektif mengungkapkan keyakinan individu tentang bagaimana mereka akan dipandang oleh kelompok referensi mereka jika mereka melakukan perilaku tertentu. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa sikap berhubungan secara signifikan dengan norma subyektif.

*Subjective norms* adalah pengaruh sosial yang memengaruhi perilaku seseorang. Seseorang akan memiliki keinginan terhadap suatu objek atau perilaku jika ia dipengaruhi oleh orang-orang di sekitarnya untuk melakukannya atau jika ia percaya bahwa lingkungan atau orang-orang di sekitarnya mendukung apa yang ia lakukan (Dirmanto, 2020).

*Subjective norms* merupakan keyakinan individu dalam mematuhi aturan atau arahan dari orang sekitarnya untuk melakukan aktivitasnya (Rafiq, 2014). Melalui perilakunya, konsumen tidak dapat dipisahkan dari kegiatan pengambilan keputusan. Keputusan yang dibuat oleh seseorang yang dibuat dengan pertimbangan sendiri atau berdasarkan pertimbangan orang lain dianggap penting.

### **2.2.3 Perceived Behavior Control**

Kontrol perilaku yang dirasakan berkaitan dengan seberapa mudah atau sulitnya suatu kegiatan dianggap dan diyakini sebagai cerminan dari pengalaman sebelumnya serta hambatan dan tantangan yang diperkirakan. Mahasiswa tidak memiliki pengalaman sebelumnya. Oleh karena itu, pengetahuan keuangan dapat meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kemampuan mahasiswa. PBC juga dapat dipertimbangkan untuk memasukkan elemen non-motivasi seperti bakat, ketersediaan sumber daya, kerja sama dengan orang lain, variabel lingkungan, dll. (Sobaih, 2023).

Teori TPB memiliki penggabungan dari 3 faktor utama yaitu, *attitude* terhadap *behavior*, *subjective norms* terhadap *perceived behavior control* yang secara bersamaan berdampak kepada intensi terhadap seseorang dalam pengambilan keputusan (Ardiyani, 2022). Kontrol perilaku yang dirasakan didefinisikan sebagai kondisi yang dihadapi oleh individu melakukan tugas dan lebih mencerminkan kendala dan manfaat yang dimaksudkan. Derajat kontrol perilaku yang tinggi dapat membantu meningkatkan usaha dan ketekunan individu dalam mencapai tindakan yang diinginkan. Dengan demikian, banyak penelitian yang menganalisis tingkat kontrol perilaku individu memiliki pengaruh yang besar terhadap pembentukan Intent Investasi. Menurut (Ilham, Arifuddin, & Usman, 2022) *Perceived behavior control* mengacu pada mudah sulitnya yang dirasakan seseorang dalam melakukan perilaku. *Perceived behavior control* ditentukan oleh *control belief*, yaitu kontrol individu atas ada atau tidak adanya faktor yang

mendukung dan menghalangi individu untuk melakukan suatu perilaku. *Belief* ini muncul berdasarkan pada pengalaman individu tentang suatu perilaku, informasi yang dimiliki individu tentang suatu perilaku yang diperoleh dengan melakukan observasi pada pengetahuan yang dimiliki diri maupun orang lain yang dikenal individu, dan juga oleh berbagai faktor lain yang dapat meningkatkan ataupun menurunkan perasaan individu mengenai tingkat kesulitan dalam melakukan suatu perilaku.

#### **2.2.4 Financial Knowledge**

*Financial knowledge* berkaitan dengan pemahaman seseorang tentang konsep-konsep keuangan utama. Pengetahuan keuangan diperoleh melalui pengorganisasian, pembelajaran, dan penyimpanan informasi keuangan dalam memori. *Financial knowledge* mencakup dua aspek: pengetahuan objektif dan subjektif pengetahuan. Pengetahuan obyektif adalah pemahaman keuangan yang sebenarnya sebagaimana ditentukan oleh skor keseluruhan responden pada konsep-konsep keuangan seperti bunga, inflasi, pasar saham, suku bunga, tabungan, asuransi, dan kredit. Namun demikian, pengetahuan subjektif berkaitan dengan jumlah tingkat pengetahuan yang dinilai sendiri oleh masing-masing individu tentang keuangan subjek keuangan. Oleh karena itu, mengindikasikan bahwa *financial knowledge* mempengaruhi keputusan investasi. Demikian juga, penelitian sebelumnya telah mengkonfirmasi bahwa kedua dimensi dimensi pengetahuan keuangan memiliki dampak positif pada niat investasi. (Sobaih, 2023).

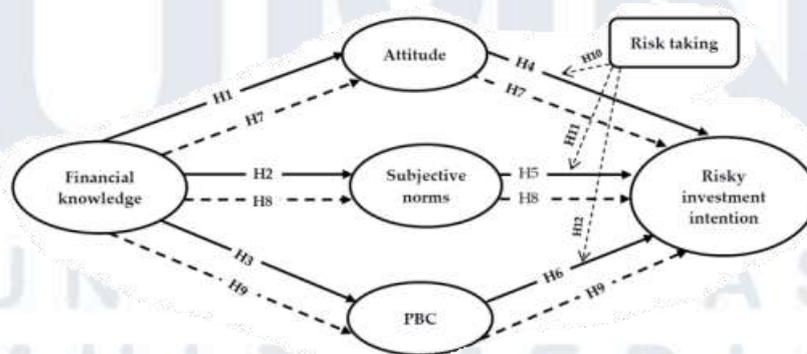
*Financial Knowledge* merupakan kunci untuk membuat keputusan, dan seseorang akan terhindar dari kesalahan dalam membuat keputusan yang berhubungan dengan keuangan (Jain & Roy, 2020). Menurut (Putri & Tasman, 2019) literasi keuangan merupakan bentuk untuk pencapaian kesejahteraan yang didapat dari adanya pengetahuan dan kemampuan tentang keuangan.

### 2.2.5 Risky Investment Intention

*Risky Investment Intention* adalah keinginan individu untuk berinvestasi di pasar atau aset berisiko. Meskipun diperkirakan sebagian besar terkait dengan pengambilan risiko, hal ini tidak selalu merupakan kesimpulan. Menurut (Weber, 2002) menyatakan bahwa pengambilan risiko dapat bervariasi sesuai dengan situasi yang berisiko. Demikian pula, (McCarty, 2000) juga mengacu pada pengambilan risiko akan bervariasi sesuai dengan situasi. (Pinjisakikool 2017) menyatakan bahwa apakah sikap terkait risiko bersifat spesifik atau umum merupakan isu yang kontroversial dan terdapat dua pandangan dalam literatur. Dalam pengambilan keputusan terhadap investasi yang berisiko setiap individu memiliki preferensi yang berbeda-beda, dan setiap individu dengan pengambilan keputusan berinvestasi yang memiliki resiko tinggi maka mereka akan memiliki seperti saham, crypto, *peer to peer lending*, dan bersifat derivatif.

### 2.3 Model Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan model penelitian berdasarkan penelitian yang digunakan oleh (Sobaih, 2023) dengan judul “*Risk-Taking, Financial Knowledge, and Risky Investment Intention: Expanding Theory of Planned Behavior Using a Moderating-Mediating Model*” sehingga menghasilkan model seperti gambar dibawah.



Gambar 1. 3 Model Penelitian

Sumber: (E. Sobaih & A. Elshaer, 2023)

## 2.4 Hipotesis

Melihat berdasarkan landasan teori dan rumusan masalah penelitian ini, maka penelitian ini mengembangkan beberapa hipotesis sebagai berikut:

### 2.4.1 Pengaruh *Financial Knowledge* terhadap *Attitude Toward Behavior*

*Financial knowledge* adalah kemampuan untuk memahami, menganalisis, mengelola keuangan untuk membuat keputusan keuangan yang tepat dan untuk menghindari masalah keuangan. Dengan asumsi bahwa pendidikan yang baik dapat meningkatkan pengetahuan keuangan yang akan berdampak pada pengambilan keputusan keuangan yang lebih efektif (Sandi 2020), Sedangkan *attitude toward behavior* merupakan sebuah evaluasi yang positif maupun negatif yang dimiliki oleh seseorang terhadap sebuah perilaku yang diminatinya. Berdasarkan definisi di atas, dapat dikatakan bahwa *Attitude toward behavior* adalah sebuah penilaian atau evaluasi atas sebuah tindakan atau perilaku yang dilakukan seorang individu yang bisa saja menghasilkan perilaku yang positif atau negatif (Prawira, 2021). Saat memilih platform aplikasi investasi, calon investor harus meriset aplikasi yang ingin dipilihnya sebagai sarana investasi, sehingga menurut (Lika 2022) mempengaruhi sikap terhadapnya. realistis tentang manfaat dan apakah itu akan memenuhi harapan.

Dalam penelitian, (Syarfi, 2020), menunjukkan hasil bahwa *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *attitude toward behavior* dengan intensi berinvestasi di *peer to peer lending* dengan hasil penelitian diperkuat dengan menyatakan secara positif bahwa *attitude toward behavior* berpengaruh dalam intensi berinvestasi dengan dorongan *financial knowledge* dari responden sebab memiliki pemikiran yang terbuka dan meyakini akan kebaikan berinvestasi atau keuntungan yang didapatkan dari kegiatan investasi untuk kebaikan di masa yang akan mendatang.

Hasil positif dalam hubungan *financial knowledge* dengan *attitude toward behavior* terdapat dalam penelitian sebelumnya di dalam penelitian yang dilakukan (Choiriyah, 2022), menyatakan bahwa *financial knowledge* memiliki pengaruh

positif terhadap *Attitudes toward behavior* dengan seseorang yang ingin berinvestasi di *peer to peer lending*, Semakin tinggi tingkat literasi keuangan seseorang, semakin besar kemungkinan seseorang akan menggunakan teknologi keuangan untuk pinjaman P2P. Dengan pengetahuan keuangan yang memadai, mereka yang memiliki kebutuhan pinjaman tak terduga akan memiliki lebih banyak solusi saat menggunakan *fintech* ini. Demikian juga untuk pemberi pinjaman, pemberi pinjaman akan menerima bunga setiap kali mereka meminjamkan uang. Berdasarkan penelitian terlebih dahulu, hipotesis yang dibangun adalah sebagai berikut:

**H1: *Financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *Attitude toward behavior***

#### **2.4.2 Pengaruh *Financial Knowledge* Terhadap *Perceive Behavior Control***

*Financial knowledge* (Resky, 2023) merupakan kecakapan untuk mempelajari, mengkaji dan mengatur keuangan untuk melahirkan suatu keputusan keuangan yang bijak supaya bebas dari masalah keuangan. (Halim et al, 2015) *Financial knowledge* dapat dikatakan sebagai pengalaman keuangan yang di gunakan untuk mengelola keuangan yang bijak sehingga dapat membantu dalam pengambilan keputusan keuangan yang baik. *Financial literacy* terus berkembang dan mulai di kenalkan di berbagai jenjang pendidikan. Sedangkan *perceived behavior control* merupakan (Muhammad, 2023), *perceived behavioral control* (PBC) didefinisikan sebagai penilaian individu terkait tingkat kesulitan dan kemudahan dalam melakukan suatu perilaku melalui apa yang dirasakannya. Kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) ialah perasaan seseorang ketika menilai suatu perilaku dan hambatan atau permasalahan yang sudah dilakukan serta dihadapinya di masa lampau.

Dalam penelitian yang dilakukan (Hadi, 2023) menyatakan bahwa *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *perceived behavior control* seseorang dalam artian memiliki tujuan sebagai meningkatnya kualitas pengambilan keputusan keuangan individu. Selain itu dengan pengetahuan keuangan juga akan

merubah sikap dan perilaku individu dalam pengelolaan keuangan menjadi lebih baik, sehingga mampu menentukan dan memanfaatkan lembaga, produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan konsumen atau masyarakat dalam rangka mencapai kesejahteraan.

**H2: *Financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *perceived behavior control***

### **2.4.3 Pengaruh *Financial Knowledge* Terhadap *Subjective Norms***

*Financial knowledge* merupakan mengacu pada kemampuan untuk memahami dan menerapkan berbagai keterampilan keuangan secara efektif, termasuk manajemen keuangan pribadi, penganggaran, dan tabungan. Kemampuan ini dapat membuat individu menjadi mandiri, sehingga stabilitas keuangan dapat tercapai. Literasi keuangan membutuhkan pengalaman prinsip dan konsep keuangan, seperti perencanaan keuangan, bunga majemuk, pengelolaan utang, strategi investasi yang efisien, dan nilai waktu uang (Chang, 2022). Sedangkan *subjective norms* adalah pandangan seorang individu yang mempengaruhi satu sama lain untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu yang dianggap penting (Maranata, 2021). Dalam berinvestasi seringkali seseorang dipengaruhi dengan lingkungan sekitar yang bisa berdampak positif maupun negatif terhadap pengambilan keputusan dalam berinvestasi, oleh karena dibutuhkan pengetahuan keuangan yang baik dengan disertakan literasi keuangan yang baik agar bisa mengambil keputusan yang tepat dalam berinvestasi untuk masa depan seseorang.

Dalam penelitian yang dilakukan (Putri, 2022) Norma Subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap minat investasi, Hasil tersebut mengindikasikan bahwa ketika seseorang mendapat pengaruh dari orang-orang sekitarnya untuk melakukan investasi, kemudian timbul keyakinan untuk melakukan, maka minat untuk berinvestasi akan semakin meningkat. Dapat dikatakan bahwa ketika seseorang diberi persepsi bahwa berinvestasi sangat menguntungkan, maka intensi untuk berinvestasi akan semakin tinggi. Sedangkan jika seseorang sudah dipengaruhi oleh

lingkungan sekitar pengaruh *financial knowledge* tidak berpengaruh secara signifikan.

*Financial knowledge* dinyatakan memiliki pengaruh positif terhadap *subjective norms* dengan minat investasi di *peer-to-peer lending* tetapi tidak signifikan karena menurut penelitian yang dilakukan (Darajati, 2022), menyatakan bahwa mahasiswa yang memiliki *financial knowledge* yang rendah pun memiliki keinginan untuk berinvestasi. Baik atau buruknya pengetahuan akan keuangan seorang mahasiswa, akan tetap memiliki minat investasi yang tinggi, maka dengan ini seseorang tidak hanya mengandalkan *financial knowledge* dalam berinvestasi. Berdasarkan penelitian terdahulu, hipotesis yang dibangun adalah sebagai berikut:

**H3: *Financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *subjective norms***

#### **2.4.4 Pengaruh Attitude Toward Behavior Terhadap Risky Investment Intention**

Sikap merupakan faktor penting dalam menentukan investasi mana yang tepat untuk kebutuhan seseorang, serta dalam mempersiapkan kebutuhan dan rencana keuangan untuk masa depan, dan bagaimana seseorang membelanjakan, menabung, menimbun, dan menangani uang (Rahayuningsih, 2021). Mirip dengan penelitian yang dilakukan (Fahrani, 2019), mengklarifikasi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan investasi individu, serta tanggapan seseorang terhadapnya, membantu individu tersebut menentukan sikap mereka terhadap investasi. manajemen, penganggaran keuangan pribadi, atau keputusan pribadi tentang bentuk investasi akan dibuat. Di sisi lain, investasi yang berisiko merupakan keinginan individu untuk mengambil keputusan investasi yang berisiko (Aren, 2020).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Syarfi, 2020), sikap tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat investasi warga Surabaya dalam *peer-to-peer lending*. Dengan demikian, hasil membuktikan bahwa subjek penelitian menggunakan emosi, perasaan dan persepsi yang muncul sehingga menempatkan subjek dalam pengambilan keputusan untuk menerima investasi *P2P Lending* sehingga timbul niat investasi dan terbentuk dalam *P2P Lending*. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa sebagian besar responden atau penduduk kota Surabaya sebagai responden penelitian memiliki niat untuk berinvestasi di pinjaman P2P karena proses investasinya sangat sederhana. Berikut ini merupakan hipotesis yang dibangun:

**H4: *Attitude toward behavior* berpengaruh positif terhadap *risky investment intention***

#### **2.4.5 Pengaruh Perceived Behavior Control Terhadap Risky Intention Investment**

*Perceived Behavior Control* dapat diartikan sebagai sebuah pengendalian bagi individu untuk memiliki keyakinan pada satu hal tertentu dikarenakan faktor dukungan dan ketersediaan sumber daya dan sarana pendukung (Wardhani & Kusuma, 2022). *Risky Intention Investment*, Namun, kata "*Risky Intention Investment*" juga dapat ditafsirkan dengan beberapa cara lain. Misalnya, ini dapat merujuk pada investasi yang dilakukan dengan tujuan mengambil risiko tingkat tinggi untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar (Florenzia & Arifin, 2022). Hal ini dapat dikontraskan dengan strategi investasi yang lebih konservatif yang berusaha meminimalkan risiko dan memprioritaskan pelestarian modal daripada pertumbuhan. Sebagai alternatif, "*Risky Intention Investment*" juga dapat merujuk pada investasi yang dibuat dengan tujuan mengambil investasi yang lebih berisiko untuk memenuhi tujuan atau sasaran keuangan tertentu. Sebagai contoh, seorang investor dapat melakukan investasi berisiko untuk mencapai tingkat pengembalian tertentu yang memungkinkan mereka untuk pensiun dini atau mendanai pilihan gaya hidup tertentu (Adiningtyas & Hakim, 2022). Pada akhirnya, tingkat risiko yang sesuai untuk investasi tertentu akan bergantung pada berbagai faktor, termasuk toleransi risiko investor, tujuan keuangan, dan cakrawala investasi. Penting untuk mempertimbangkan faktor-faktor ini dengan cermat sebelum mengambil keputusan investasi, terutama jika menyangkut investasi yang berpotensi berisiko.

Dalam penelitian sebelumnya yang dilakukan (Agustina, Mussadannah, kholifah, & Sarniati, 2022) menunjukkan bahwa *Perceived behavior control* memiliki pengaruh positif terhadap intensi berinvestasi baik memiliki resiko yang tinggi ataupun rendah. Karena PBC seseorang tergantung kepada lingkungan sekitarnya dan bagaimana individu tersebut merespon terhadap lingkungannya atau orang sekitarnya.

Selain itu, penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Claudia & MN, 2019), menyatakan bahwa keputusan investasi tidak dipengaruhi oleh demografi melainkan sikap terhadap niat investasi tersebut yang menyebabkan seseorang memutuskan untuk berinvestasi atau tidak, dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *perceived behavior control* sangat berpengaruh positif dengan intensi investasi yang beresiko karena dengan semakin banyak dukungan atau "*influence*" dari orang sekitar, maka orang akan semakin dengan keputusan investasi yang direkomendasikan. Berikut ini merupakan hipotesis yang dibangun:

**H5: *Perceived behavior control* memiliki pengaruh positif terhadap *risky intention investment***

#### **2.4.6 Pengaruh Subjective Norms Terhadap Risky Investment Intention**

*Subjective norms* (Ayu & Pradita, 2021) dapat berupa rujukan dari pendapat atau persepsi orang selain dirinya yang dianggap berarti oleh seseorang tersebut dalam melakukan suatu perilaku. Biasanya, orang lain akan memberikan penilaian subjektifnya untuk menilai seseorang harus atau tidak dalam melakukan perilaku. *Risky intention investment* (Jennah, 2021) atau intensi terhadap investasi yang beresiko merupakan penilaian seseorang pada situasi berisiko, penilaian tersebut sangat tergantung pada karakteristik psikologis dan keadaan orang tersebut. (Rosyidah & Lestari, 2013), Dengan adanya perbedaan penilaian, karakteristik, dan keadaan dalam setiap individu pada situasi berisiko menyebabkan tidak ada pengaruhnya dalam pengambilan keputusan investasi. Karena semakin tinggi penilaian seseorang dalam situasi berisiko maka semakin tidak berpengaruh dalam pengambilan keputusan investasi.

Dalam penelitian sebelumnya, (Putri R.C, 2022), menyatakan bahwa *subjective norms* memiliki pengaruh positif terhadap intensi berinvestasi yang beresiko, karena pada saat seseorang dipengaruhi oleh orang sekitar untuk berinvestasi, akan menimbulkan keyakinan penuh serta tumbuh menjadi minat akan berinvestasi, dalam artian jika seseorang diberikan suatu persepsi bahwa investasi memiliki keuntungan yang baik maka, intensi untuk berinvestasi akan semakin tinggi.

Selain penelitian di atas, penelitian yang dilakukan oleh (Victor, 2022), menyatakan bahwa norma subyektif atau *subjective norms* memiliki pengaruh positif terhadap *risky intention investment* karena semakin banyak dorongan orang sekitar maka mahasiswa akan semakin yakin akan persepsi yang didukung akan menghasilkan untung yang baik meskipun telah mengetahui resikonya jika berinvestasi di pasar modal atau saham. Berikut ini merupakan hipotesis yang dibangun:

**H6: *Subjective norms* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention***

#### **2.4.7 Pengaruh Financial Knowledge Terhadap Risky Investment Intention Yang Dimediasi Dengan Attitude Toward Behavior**

Toleransi risiko adalah jumlah risiko yang bersedia diambil oleh seseorang saat melakukan investasi. Beberapa investor lebih nyaman mengambil tingkat risiko yang lebih tinggi, sementara yang lain lebih suka berinvestasi pada investasi yang lebih aman dan berisiko rendah (Mandagie, Febrianti, & Fujianti, 2020).

Tujuan investasi mengacu pada tujuan spesifik yang ingin dicapai oleh investor dengan investasinya (Huda & Hambali, 2020), seperti pertumbuhan jangka panjang, pendapatan jangka pendek, atau pelestarian modal. Jangka waktu mengacu pada jangka waktu yang direncanakan investor untuk memegang investasi. Beberapa investor memiliki horizon waktu jangka pendek dan fokus untuk menghasilkan keuntungan cepat, sementara yang lain memiliki waktu jangka panjang dan fokus untuk membangun kekayaan dari waktu ke waktu. Gaya investasi mengacu pada pendekatan yang diambil investor ketika memilih dan

mengelola investasi mereka. Ini dapat mencakup investasi nilai, investasi pertumbuhan, atau investasi pendapatan. Terakhir, proses pengambilan keputusan mengacu pada bagaimana seorang investor membuat keputusan investasi, termasuk metode penelitian, analisis data, dan ketergantungan pada saran ahli (Saputra, Boyke A, & Mulyadi, 2023). *Risky investment intention* akan mempengaruhi seorang investor untuk menentukan pilihan investasinya karena semakin luasnya pengetahuan mengenai keuangan dan melakukan riset terhadap *platform* investasinya maka seseorang memiliki intensi yang sangat tinggi dengan niat investasinya, selain itu jika seseorang sudah yakin akan pilihannya sebagai tempat berinvestasi, pasti orang tersebut mengetahui seberapa besar resiko yang akan ditanggung dan mengetahui kemungkinan kerugian yang akan di alami.

Dalam penelitian sebelumnya, (Pratiwi, 2022) melakukan penelitian yang merupakan bentuk contoh bahwa *attitude toward behavior* memiliki efek mediasi terhadap *financial knowledge* terhadap *risky investment intention*. Berikut ini merupakan hipotesis yang dibangun:

**H7: *Financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *subjective norms***

#### **2.4.8 Pengaruh Financial Knowledge Terhadap Risky Investment Intention Yang Dimediasi Dengan Subjective Norms**

*Subjective Norms* merujuk pada pengaruh yang dilakukan oleh orang lain atau kelompok sosial terhadap perilaku individu (Alwahidin & Muin, 2022). Efek Mediasi merujuk pada pengaruh variabel lain terhadap hubungan antara dua variabel tertentu. Dalam konteks investasi, subjektif norms dapat memengaruhi perilaku investasi seseorang (Al Hafiz, Nasution, & Syar, 2022). Jika seseorang merasa tekanan dari orang lain untuk berinvestasi atau merasa bahwa investasi adalah norma yang diharapkan dari kelompok sosialnya, maka kemungkinan besar akan cenderung untuk berinvestasi. Namun, *Subjective Norms* juga dapat memiliki efek mediasi pada hubungan antara *financial knowledge* (pengetahuan keuangan) dan *risky intention investment* (niat investasi berisiko). Dalam hal ini, subjektif

norms dapat mempengaruhi seberapa besar pengetahuan keuangan seseorang yang akhirnya mempengaruhi niat mereka untuk berinvestasi secara berisiko. Jika seseorang merasa bahwa investasi berisiko adalah norma yang diharapkan dari kelompok sosialnya (Wirawan, Mildwati, & Suryono, 2022), maka mereka mungkin tidak memerlukan pengetahuan keuangan yang mendalam untuk merasa yakin dalam mengambil keputusan investasi yang berisiko (Wardani & Supiati, 2020). Sebaliknya, jika seseorang merasa bahwa investasi berisiko tidak terlihat secara positif oleh kelompok sosialnya, maka mereka mungkin memerlukan pengetahuan keuangan yang lebih banyak untuk merasa yakin dalam mengambil keputusan investasi yang berisiko.

Dengan demikian, subjektif norms dapat berfungsi sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara pengetahuan keuangan dan niat investasi berisiko. Efek mediasi ini menunjukkan bahwa subjektif norms memengaruhi hubungan antara pengetahuan keuangan dan niat investasi berisiko dengan cara yang kompleks dan penting untuk dipahami dalam konteks investasi.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Wardani & Pesirahu, 2023), menyatakan bahwa *subjective norms* memiliki efek mediasi terhadap *financial knowledge* terhadap *risky intention investment* sebagaimana jika seorang individu menerima dukungan atau pengaruh dari orang sekitarnya tentang investasi maka, akan semakin meningkat intensi berinvestasi baik memiliki resiko yang tinggi ataupun yang rendah. Berikut ini merupakan hipotesis yang dibangun:

**H8: *Financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *subjective norms***

#### **2.4.9 Pengaruh Financial Knowledge Terhadap Risky Investment Intention Yang Dimediasi Dengan Perceived Behavior Control**

*Perceived behavior* mengacu pada persepsi individu tentang perilaku mereka terkait dengan investasi (Dewi I. G., 2018). *Financial knowledge* mengacu pada pengetahuan individu tentang investasi dan pasar keuangan secara umum (Budiarto & Susanti, 2017). *Risky intention investment* mengacu pada kecenderungan

individu untuk mengambil risiko yang lebih besar dalam investasi mereka (Hati & Harefa, 2019).

Dalam konteks ini, efek mediasi mengacu pada peran *financial knowledge* dalam menghubungkan *perceived behavior* dengan *risky intention investment*. Dalam kata lain, *Perceived behavior control* dapat bertindak sebagai mediator antara *financial knowledge* terhadap *risky intention investment*. Sebagai contoh, individu yang memiliki *perceived behavior* yang lebih berhati-hati terhadap investasi mungkin memiliki tingkat *financial knowledge* yang lebih tinggi yang kemudian dapat mengurangi kecenderungan mereka untuk mengambil risiko yang lebih besar dalam investasi mereka (Pratiwi & Atmoko, 2023). Namun, efek mediasi ini dapat bervariasi tergantung pada konteks dan karakteristik individu. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi hubungan antara *perceived behavior*, *financial knowledge*, dan *risky intention investment* dalam konteks investasi.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan (Ramadani, Tubastuvi, Fitriati, & Widhiandono, 2022), menyatakan bahwa *perceived behavior* memiliki efek mediasi terhadap *financial knowledge* dan *risky intention investment* karena dengan semakin banyaknya edukasi yang mudah di akses sehingga masyarakat secara tidak langsung memiliki pengetahuan akan keuangan, investasi yang baik atau buruk, ekonomi zaman sekarang lewat banyak *platform* mulai dari media sosial, internet, iklan, dan lain-lain sehingga membuat seseorang menjadi kaya akan pengetahuan untuk berinvestasi sehingga membuat intensi niat berinvestasi meningkat. Berikut ini merupakan hipotesis yang dibangun:

**H9: *Financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *risky investment intention* yang dimediasi dengan *attitudr toward behavior***

## **2.5 Penelitian Terdahulu**

Di bawah ini, merupakan beberapa penelitian terdahulu sebagai jurnal pendukung dalam penilitian ini, yang meneliti “Pengaruh *Attitude*, *Subjective*

*Norms, Perceived Behavior Control, Financial Knowledge, Risk Taking Behavior dan Risky Intention Investment Terhadap Niat Investasi di Aplikasi Tokomodal”.*

Tabel 2. 1 Tabel Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Temuan
1.	(E. Sobaih & A. Elshaer, 2023)	<i>Risk-Taking, Financial Knowledge, and Risky Investment Intention: Expanding Theory of Planned Behavior Using a Moderating-Mediating Model</i>	Hasil penelitian ini mengkonfirmasi bahwa ketika mahasiswa merasa bahwa jaringan mereka, misalnya, keluarga dan kolega mendukung mereka dengan pengetahuan keuangan yang memadai, mereka lebih mungkin untuk terlibat dalam investasi yang berisiko. Selain itu, anggota jaringan dapat memotivasi anggota lain berdasarkan pengetahuan yang mereka rasakan. Selain itu, pengetahuan keuangan yang memadai dapat mengarah pada meningkatkan kepercayaan diri siswa terhadap kemampuan dan kompetensi mereka. Oleh karena itu, hal ini secara signifikan mempengaruhi PBC siswa.
2.	(Ayu & Pradita, 2021)	<i>Pengaruh Attitude, Subjective Norms, Perceived Behavior Control, Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, dan Subsidy Terhadap Minat Penggunaan Financial Technology Pada E-Commerce</i>	Attitude berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan financial technology pada e-commerce Subjective Norms berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan financial technology pada ecommerce Perceived Behavioral Control (PBC) berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan financial technology pada e-commerce Perceived Usefulness berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan financial technology pada ecommerce

			Perceived Ease of Use berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan financial technology pada ecommerce Subsidy berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan financial technology pada e-commerce
3.	(Cucinelli & Bongini, 2019)	<i>University students and retirement planning: never too early</i>	Hasil penelitian kami menunjukkan bahwa <i>subjective norms</i> , di antara variabel-variabel <i>theory planned behavior</i> , adalah prediktor yang berkontribusi lebih besar dalam menjelaskan varians dari niat untuk berinvestasi di masa depan. Ini berarti bahwa mahasiswa yang tinggal di lingkungan di mana kerabat mereka membicarakan masalah pensiun dan menganggap tabungan pensiun itu penting akan lebih berkeinginan untuk menabung demi masa depan mereka. Temuan ini memiliki implikasi kebijakan yang penting di negara di mana informasi yang disampaikan kepada karyawan tentang ketersediaan dana pensiun di masa depan.
4.	(Aulia, 2023)	Perkembangan Sistem <i>P2P Lending</i> dan Perbedaannya Dengan Pinjol	P2P lending mengalami peningkatan penggunaannya hingga 1074 persen di tahun 2015 – 2016 dikarenakan keefisienan aplikasi p2p lending itu sendiri, dan menjadi alternatif pinjaman bank yang memiliki persyaratan yang rumit.

5.	(Hutomo, 2022)	Faktor Yang Mempengaruhi <i>Risk Taking Behavior In Investment Decision: Telaah Pada Investor Reksa Dana di Indonesia</i>	<i>Risk taking behavior</i> sangat mempengaruhi investor serta memiliki kaitan yang erat terhadap pengambilan keputusan investasi
6.	(Aprita, 2021)	Peranan Peer to Peer Lending Dalam Menyalurkan Pendanaan Pada Usaha Kecil Dan Menengah	<i>P2p Lending</i> hadir dan memberikan solusi terhadap pelaku usaha UMKM dengan permodalannya serta memberikan edukasi literasi keuangan yang baik untuk membantu perkembangan UMKM tersebut
7.	(Bernando, 2023)	Analisis Pengaruh <i>Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Dan Attitude Toward Behavior</i> terhadap <i>Intention to Adopt Live.On</i>	<i>Attitude toward behavior</i> memiliki pengaruh positif terhadap seseorang pada saat menggunakan suatu aplikasi karena semakin baik aplikasi pengguna akan merasakan hal baik jika menggunakan aplikasi tersebut
8.	(Dewani, Rahmi, & Rahayuningsih, 2022)	<i>Risk Taking Behaviour</i> Pada Mahasiswa Universitas Andalas Padang Yang Berwirausaha Di Masa Pandemi Covid-19	<i>Risk taking behaviour</i> memiliki keterkaitan dengan <i>subjective norms</i> karena semakin banyaknya dukungan dari orang sekita maka seseorang akan semakin untuk menentukan pilihannya
9.	(Seni & Ratnadi, 2018)	<i>Theory of Planned Behavior</i> Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi	<i>Subjective norms</i> memiliki pengaruh positif terhadap niat investasi dalam artian semakin orang terdekat mendukung untuk berinvestasi semakin kuat juga niat berinvestasi, Selain itu, <i>Perceived Behavior Control</i> memiliki pengaruh positif akan niat berinvestasi, dengan maksud semakin banyak keyakinan akan sedikitnya faktor penghambat untuk melakukan investasi saham, maka

			semakin kuat niat seseorang untuk berinvestasi
10.	(Adiningtyas & Hakim, 2022)	Pengaruh Pengetahuan Investasi, Motivasi, dan Uang Saku terhadap Minat Mahasiswa Berinvestasi di Pasar Modal Syariah dengan Risiko Investasi Sebagai Variabel Intervening	<i>Financial knowledge</i> memiliki peran penting dalam meningkatkan niat investasi, sehingga seseorang jika memiliki pengetahuan tentang keuangan atau investasi yang baik maka, akan semakin tinggi niat berinvestasi. Risiko Investasi merupakan perantara untuk pengetahuan investasi yang memiliki pengaruh signifikan terhadap minat Investasi.
11.	(Wika Arsanti Putri d. R., 2022)	Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku yang Dirasakan, Financial literacy dan Risk tolerance Terhadap Minat Investasi (Studi pada Mahasiswa Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Batam)	<i>Subjective norms</i> berpengaruh positif signifikan terhadap minat investasi, bahwa ketika seseorang mendapat pengaruh dari orang-orang sekitarnya untuk melakukan investasi, kemudian timbul keyakinan untuk melakukan, maka minat untuk berinvestasi akan semakin meningkat. Dapat dikatakan bahwa ketika seseorang diberi persepsi bahwa berinvestasi sangat menguntungkan, maka intensi untuk berinvestasi akan semakin tinggi. <i>Financial Knowledge</i> berpengaruh positif terhadap minat investasi
12.	(Syarfi, 2020)	Implementasi <i>Theory of Planned Behavior</i> Dan <i>Risk Tolerance</i> Terhadap	<i>Attitude toward behavior</i> berpengaruh terhadap intensi investasi <i>p2p lending</i> karena seseorang memiliki keyakinan

		Intensi Investasi <i>Peer to Peer Lending</i>	yang subjektif dan tercipta intensi investasi terhadap <i>p2p lending</i>
13.	(Wirawan, Mildwati, & Suryono, 2022)	Determinan Pengambilan Keputusan Investasi Berdasarkan Norma Subjektif, Kontrol Perilaku, Dan Perilaku Heuristik	<i>Subjective Norms</i> berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan investasi. Artinya apa yang menjadi ukuran dalam norma subyektif yang terkait pengaruh pengamat, pengaruh teman, pengaruh media masa, dan pengaruh manajemen investasi mampu membuat individu untuk mengambil keputusan investasi. Kontrol Perilaku berpengaruh positif terhadap keputusan investasi. Artinya bahwa indikator yang digunakan sebagai alat ukur untuk mengukur kontrol perilaku yaitu <i>control belief</i> dan <i>perceived power</i> mampu membuat individu dalam mengambil keputusan untuk berinvestasi.
14.	(Selim Aren, 2020)	<i>Relationship Between Risk Aversion, Risky Investment Intention, Investment Choices: Impact of Personality Traits and emotion</i>	<i>Risky intention investment</i> , merupakan intensi seseorang terhadap investasi yang beresiko, menurut penelitian ini orang yang memilih untuk berinvestasi dengan resiko tertentu maka orang tersebut memiliki sifat yang <i>aggrebleness</i> dan <i>impulsive</i> dengan investasi yang beresiko tersebut, hal ini dapat terjadi dengan dorongan orang sekitar yang mendukung kegiatan investasi beresiko tersebut
15.	(Resky, Asnain, & Arisandi, 2023)	Hubungan <i>Financial Literacy</i> dan <i>Financial Knowledge</i> Terhadap Keputusan Investasi Oleh	Dengan memiliki <i>financial knowledge</i> yang baik membuat seseorang memiliki keputusan berinvestasi yang lebih baik dan terarah, <i>Financial</i>

		Investor Pemula di Kota Bengkulu	<i>knowledge</i> dapat dihasilkan dengan melakukan riset sebelum berinvestasi baik dari media sosial, ikut seminar, ikut kelas tentang investasi yang baik.
16.	(Rahma & Sari, 2021)	<i>The Effect Of Financial Literacy, Digital Literacy, Performance Expectancy On Intention Behavior To Use Peer To Peer Lending</i>	Intensi dalam penggunaan <i>peer to peer lending</i> akan meningkat jika pengetahuan tentang <i>platform peer to peer lending</i> tersebut sudah dikenal oleh berbagai kalangan masyarakat, dan masyarakat itu sendiri akan menggunakan jika mereka sudah memahami cara kerja <i>peer to peer lending</i> itu sendiri.

