

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menggunakan *Layanan Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah*

Henny Triyana Hasibuan¹
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Udayana, Indonesia

Surel : henny_triyana@unud.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat faktor-faktor yang mempengaruhi minat pengguna layanan *fintech peer to peer lending syariah* dengan menggunakan model *Unified Theory Of Acceptance and Use Of Technology 2 (UTAUT2)*. Variabel eksogen dalam penelitian ini adalah *performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating condition, price value, hedonic motivation dan habit*, sedangkan variabel endogen adalah *behavior intention*. Pengumpulan data dilakukan secara dengan menyebarkan kuesioner menggunakan *google formulir*. Teknik analisis data yang digunakan adalah *Structural Equational Modeling (SEM)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *performance expectancy, social influence, Hedonic Motivation dan Habit* tidak berpengaruh terhadap minat (*behavior intention*) menggunakan layanan *fintech peer to peer landing syariah* sedangkan variabel *Effort Expectancy, Facilitating Condition dan Price Value* berpengaruh positif terhadap minat (*behaviour intention*) menggunakan layanan *fintech peer to peer lending syariah*.

Kata Kunci: UTAUT2; *Behavior intention; Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah; SEM.*

Factors Affecting Interest in Using Sharia Peer To Peer Lending Financial Technology Services

ABSTRACT

The purpose of this study was to see the factors that influence the interest of users of Islamic peer to peer lending services using the *Unified Theory Of Acceptance and Use Of Technology 2 (UTAUT2)* model. The exogenous variables in this study are *performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, price value, hedonic motivation and habit*, while the endogenous variable is *behavior intention*. The data was collected by distributing questionnaires using *google forms*. The data analysis technique used is *Structural Equational Modeling (SEM)*. The results showed that the variables of *performance expectancy, social influence, hedonic motivation and habit* had no effect on *behavior intention* to use Islamic peer to peer landing *fintech services*, while the variables *Effort Expectancy, Facilitating Condition and Price Value* had a positive effect on *behavior intention* using Islamic peer to peer lending services.

Keywords: UTAUT2; *Behavior intention; Financial Peer To Peer Islamic Lending; SEM.*



e-ISSN 2302-8556

Vol. 31 No. 5
Denpasar, Mei 2021
Hal. 1201-1215

DOI:
10.24843/EJA.2021.v31.i05.p10

PENGUTIPAN:
Hasibuan, H.T. (2021).
Faktor-Faktor yang
Mempengaruhi Minat
Menggunakan *Layanan
Financial Technology Peer To
Peer Lending Syariah*. *E-Jurnal
Akuntansi*, 31(5), 1201-1215

RIWAYAT ARTIKEL:

Artikel Masuk:
26 Februari 2021
Artikel Diterima:
24 Mei 2021

Artikel dapat diakses : <https://ojs.unud.ac.id/index.php/Akuntansi/index>

PENDAHULUAN

Peer to peer landing atau yang biasa disebut *p2p lending* merupakan penyelenggaraan layanan jasa keuangan yang prakteknya mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman melalui mekanisme online. Pada dasarnya *p2p lending* memiliki konsep yang sangat mirip dengan *online market place* yang menyediakan wadah sebagai tempat dipertemukannya penjual dan pembeli, tetapi *p2p lending* mempertemukan pemberi pinjaman dengan peminjam. Adanya *p2p lending* semakin mempermudah masyarakat untuk memberikan pinjaman atau mengajukan pinjaman untuk berbagai kepentingan tanpa menggunakan jasa dari lembaga keuangan yang syah sebagai perantara. Kemudahan yang ditawarkan oleh *p2p lending* dibandingkan dengan pelayanan perbankan masih terbatas, persyaratan dan prosedur yang lebih banyak serta masih banyaknya masyarakat Indonesia yang belum dilayani oleh perbankan menjadi sebab daya tarik masyarakat dengan kehadiran *p2p lending*.

Penyelenggara *p2p lending* pertama kali muncul tahun 2017 (OJK2018). Sampai dengan tahun 2020 sebanyak 149 perusahaan *p2p lending* sudah terdaftar dan memiliki izin usaha hadir di Indonesia, dari jumlah tersebut sebanyak 35 perusahaan fintech *p2p lending* beroperasi dengan memiliki izin usaha penuh dari regulator. Perkembangan *p2p lending* dari tahun 2019 sampai tahun 2020 terdapat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perkembangan P2p lending di Indonesia Tahun 2019-2020

| Keterangan | Tahun 2019 | Tahun 2020 | Kenaikan/ (Persentase Penurunan) |
|-------------------|----------------|----------------|--|
| Nilai Tumbuh | 81,49 Triliyun | 155,9 Triliyun | 91,3 |
| Dana Out Standing | 13,4 Triliyun | 15,31 triliyun | 16,,43 |
| Lender | 605,935 | 716,963 | 18,32 |
| Borrower | 18,56 juta | 43,56 Juta | 134,59 |

Sumber: Kontan.co.id

Pada Tabel 1, nilai tumbuh untuk penyaluran pinjaman 2020 mengalami kenaikan sebesar 91,3 persen dibandingkan tahun 2019, dana *out standing* (dana yang beredar) mengalami kenaikan 16,43 persen, Jumlah *lender* (pemberi pinjaman) mengalami kenaikan sebesar 18,32 persen serta jumlah penerima pinjaman (*borrower*) juga mengalami kenaikan sebesar 134,59 persen. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa masyarakat Indonesia pada masa pandemi Covid 19 sangat membutuhkan dana, ini terlihat dalam Tabel 1 kenaikan borrowed naik 134,59 persen dan salah satu sumber dana berasal dari *p2p lending*. Kenaikan yang jumlah peminjam tersebut tidak luput dari kemudahan bagi borrower seperti hanya bermodalkan Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu keluarga (KK) mereka dapat memperoleh pinjaman tanpa agunan seperti halnya bila melakukan pinjaman di lembaga keuangan lainnya.

Perkembangan *p2p lending* tidak luput dari makin maraknya perkembangan *p2p lending* yang illegal. Menurut OJK (2020) ada banyak perusahaan fintech *p2p lending* dengan ciri-ciri (1) tidak memiliki legalitas, (2) mengenakan bunga, biaya dan denda yang sangat tinggi (3) proses penagihan yang tidak ber etika (4) akses data pribadi berlebihan (5) pengaduan tidak tertangani (6) lokasi kantor tidak jelas (7) mengirimkan pesan singkat spam.

Kasus-kaus pinjaman *p2p lending* sempat menjadi pemberitaan yang cukup meluas. Berdasarkan data Lembaga Bantuan (LBH) Jakarta pada tahun 2019 terdapat 4.500 aduan tentang *fintech p2p lending*, sementara Satgas Waspada Investasi *p2p lending* melaporkan sebanyak 683 entitas *p2p lending* yang telah dihentikan operasinya. Pelanggaran yang dilakukan oleh *p2p lending* tidak hanya dilakukan oleh penyelenggara *p2p lending ilegal* tetapi juga dilakukan oleh *p2p lending* yang telah terdaftar di OJK. Sanksi berupa pemblokiran situs dan akses rekening yang dilakukan oleh OJK dinilai kurang tepat, sehingga langkah yang dilakukan selanjutnya adalah memberikan sosialisasi dan merilis daftar *p2p lending* yang terdaftar di OJK. OJK bekerjasama dengan AFPI (Asosiasi Fintech Pendanaan Indonesia) membentuk *task force* yaitu memantau pergerakan *fintech illegal* melalui aplikasi *fintech illegal* dan melaporkannya ke Satgas Waspada Investasi dan bareskrim *cyber crime* (Kontan.co.id, 2019). Upaya untuk minimalisir terhadap resiko tersebut membuat masyarakat harus jeli dalam memilih *platform p2p lending* yang digunakan dalam melakukan peminjaman atau pembiayaan

Kehadiran *p2p lending* tidak serta merta disambut begitu saja karena sebagian pemeluk agama islam di Indonesia yang religius menginginkan kehadiran *p2p lending syariah*. Keberadaan *P2p lending syariah* yang terdaftar di OJK secara eksplisif menandai adanya perbedaan dengan *fintech p2p lending* berbasis konvensional. Perbedaan tersebut dilihat dari segi proses, jenis akad, dan system bagi hasil. *P2p lending syariah* tidak hanya menawarkan pinjam meminjam sesuai syariah tetapi juga sebagai alternatif investasi dengan keuntungan melalui mekanisme bagi hasil.

Penyelenggara *Fintech p2p lending syariah* setiap tahun berkembang tetapi tidak sebanding dengan perkembangan dengan *p2p lending* konvensional walaupun mayoritas penduduk Indonesia memeluk agama islam. Berdasarkan data OJK tahun 2020 sebanyak 13 penyelenggara *p2p lending*, 12 diantaranya ber *platform syariah* dan 1 merupakan Unit usaha Syariah. Dana yang tesalur selama tahun 2020 sebesar Rp 4 Triliyun (Financial Bisnis.com, 2020).

Pendekatan ilmiah yang dapat dipergunakan dalam penelitian ini melalui model UTAUT2. Model UTAUT2 merupakan metode yang paling tepat dipergunakan dalam penelitian bidang IT dan penerimaan sebuah produk baru berbasis teknologi pada suatu kelompok karena telah andal dan banyak digunakan. Penelitian ini menggunakan teori UTAUT2 dikembangkan oleh Venkatesh *et al* (2012) yang menjelaskan 7 faktor yang mempengaruhi minat menggunakan (*behavior intention*) terhadap terhadap teknologi informasi yang terdiri harapan kinerja (*performance expectancy*), harapan usaha (*effort expectancy*), pengaruh sosial (*social influence*) dan memfasilitasi kondisi (*facilitating condition*), *Price value*, *Hedonic Motivation* dan *Habit*.

Penelitian ini mengacu pada penelitian penelitian sebelumnya yaitu penelitian V.N Vadillah (2017), Veronica Yuniarti dan Wiwik Hidajah Ekowati (2019) yaitu minat menggunakan layanan *financial technology peer to peer lending* dengan menggunakan teori *Technologi Acceptance Model (TAM)* dan *Innovation Diffusion Theory (IDT)*. Selain itu penelitian ini juga mengacu pada penelitian Ascaryo Putra dan Hendratmoko (2017) tentang minat menggunakan layanan *peer to peer lending* dengan menggunakan teori UTAUT dan menggunakan

variabel *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy*, *Social Influence*, *Trust*, *Reputation* dan *Self Efficacy*.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu (1) penelitian ini menggunakan teori UTAUT 2 dengan variabel eksogen terdiri dari variabel harapan kinerja (*performance expectancy*), harapan usaha (*effort expectancy*), pengaruh sosial (*social influence*) dan memfasilitasi kondisi (*facilitating condition*), *Price value*, *Hedonic Motivation* dan *habit* terhadap minat menggunakan (*Behavior intention*) layanan *peer to peer* syariah, (2) penelitian ini mempergunakan sampel penelitian adalah pengguna layanan *p2p lending* syariah di Indonesia sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan sampel penelitian *p2p lending* konvensional (3) penelitian tentang minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah belum pernah ada yang melakukan. Alasan-alasan tersebut, membuat peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian dengan judul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Layanan *Financial Technology Peer to Peer lending* Syariah.

Model UTAUT2 merupakan sebuah model penerimaan teknologi dari Ventakesh, Thong & Xu (2012). Model ini menjelaskan bagaimana minat dan perilaku pengguna terhadap penerimaan suatu teknologi dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti *Performance Expectasi* (PE), *Effort Expectancy* (EE), *Social Influence* (SI), *Facilitating Condition* (FC), *Price Value* (PV), *hedonic Motivation* (HM), dan *Habit* (H). Model ini menjelaskan bahwa penerimaan suatu teknologi berdasarkan sisi pengguna, menjadi lebih baik dengan persentase perbaikan dari 56 persen menjadi 74 persen, aspek penerimaan berupa niat perilaku penggunaan dengan persentase dari 40 persen menjadi 52 persen (Ventakes *et al*, 2012)

Faktor pertama yang mempengaruhi minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah adalah *Performance Expectancy* (FE). *Performance Expectancy* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat menggunakan sistem tersebut (Ventakesh *et al*; 2003). Penggunaan suatu sistem oleh seseorang jika mereka merasa sistem yang digunakan mampu memberi rasa aman dan dapat membuat seseorang melakukan pekerjaannya lebih cepat. Hasil penelitian Ascaryo Putro & Hendratmoko (2019), Ramdhani *et al* (2017), Chang *et al* (2019) Pertiwi & Ariyanto (2017) menunjukkan bahwa *performance expectancy* berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan layanan teknologi.

Seseorang yang mempergunakan layanan *fintech p2p lending* syariah yang memberikan keuntungan seperti kecepatan layanan, keamanan, dan kenyamanan dan membuat seseorang merasakan transaksi pembayaran menjadi lebih efektif, efisien dan ekonomis dibandingkan dengan layanan *fintech* lainnya. Berdasarkan teori UTAUT2 dan temuan-temuan hasil penelitian maka hipotesis penelitian adalah.

H₁: *Performance Expectancy* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah.

Faktor kedua yang mempengaruhi penggunaan layanan *p2p lending* syariah adalah *Effort Expectancy* (EE). *Effort Expectancy* adalah tingkat kemudahan terkait dengan penggunaan sistem informasi (Ventakesh *et al*, 2003). Ventakesh (2003) menyatakan bahwa *effort expectancy* merupakan tingkat kemudahan yang berhubungan dengan suatu sistem. Jika sistem tersebut mudah dipergunakan

maka usaha yang dilakukan tidaklah terlalu tinggi dan sebaliknya jika suatu sistem sulit dipergunakan, maka diperlukan usaha yang tinggi untuk menggunakannya. Penelitian yang dilakukan oleh Ascaryo Putro & Hendratmoko (2019), Zulhaida & Giri (2017), Faridhal (2019), Amrullah & Anjar (2018), Agustin & Mulyani (2018), Prasetyo (2017), Muhammad & Salina (2018) menunjukkan hasil bahwa ekspektasi usaha berpengaruh terhadap minat untuk menggunakan layanan sistem informasi. Fitur aplikasi fintech yang sederhana menjadikan *fintech p2p lending* syariah lebih mudah untuk dipahami dan praktis untuk digunakan. Kemudahan penggunaan *fintech p2p lending* syariah dalam proses pinjam meminjam uang secara online tanpa jaminan. Berdasarkan teori utaut 2 dan didukung oleh hasil penelitian empiris lainnya maka hipotetsis 2 dalam penelitian adalah sebagai berikut.

H₂: *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah.

Menurut model UTAUT 2 faktor ke tiga yang mempengaruhi minat menggunakan suatu system adalah *social Influence*. Ventakesh *et al* (2003) menyatakan *social influence* berpengaruh terhadap *behavioral intention*. Zhou *et al* (2010) juga menyatakan bahwa *social influence* merupakan tingkat dimana individu menganggap orang lain mempengaruhi dirinya dalam menggunakan teknologi. Hasil penelitian sebelumnya yaitu Zulhaida & Giri (2017), Gayati & Kusyanti (2017), Chang *et al* (2019), Agustin & Mulyani (2018), Suwandi & Elvira (2018) serta Amrullah & Anjar (2018) menunjukkan bahwa *social influence* berpengaruh terhadap minat menggunakan suatu system informasi. Hal ini dapat diartikan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang menggunakan teknologi baru disebabkan karena mendapatkan dukungan dan anjuran dari orang-orang terdekatnya seperti dari keluarga, kerabat, teman dan masyarakat yang mempergunakan *fintech p2p lending* syariah. Berdasarkan teori utaut2 dan didukung oleh hasil penelitian empirilainnya maka hipotesis penelitian ini sebagai berikut.

H₃: *Social influence* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah.

Faktor keempat yang mempengaruhi minat menggunakan suatu system adalah *facilitating Condition*. *Facilitating condition* dapat diartikan sebagai tingkat dimana seseorang percaya bahwa infastruktur dan sumber daya tersedia untuk mendukung penggunaan aktual sistem informasi (Ventakesh *et al*, 2003). Hasil penelitian lainnya yang mendukung hipotesis ini adalah Nugroho *et al* (2017), Nurisha *et al* (2018), Chang *et al* (2019). *Facilitating condition* dalam menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah menunjukkan layanan teknologi finansial yang didukung oleh infra struktur dan teknis yang memadai seperti *smart phone berbasis android*, jaringan internet, kuota dan pulsa internet. Penggunaan teknologi *financial* mengharuskan pengguna untuk memiliki ketrampilan khusus seperti mengoperasikan *smartphone* berbasis android dan menghubungkannya ke layanan internet sehingga memerlukan biaya akses data pada saat mengoperasikan sistem.

H₄: *Facilitating Condition* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah.

Faktor ke lima yang mempengaruhi minat menggunakan layanan *Fintech p2p lending* syariah menurut teori UTAUT 2 adalah *Price Value*. *Price value* merupakan nilai yang dirasakan, yang sering dianggap sebagai indikator penting dalam memprediksi perilaku pembeli yang mempengaruhi keunggulan kompetitif perusahaan. Menurut Ventakesh *et al* (2012) *Price Value* memiliki efek positif pada minat ketika konsumen merasakan manfaat menggunakan teknologi lebih besar dari pada biaya moneter penggunaan tersebut. Hasil penelitian Nugroho *et al* (2017), Nurisha *et al* (2018), Budiarto (2018), Chang *et al* (2019), Putra & Arianti (2013), Kurniabudi & Assegaf (2016) menunjukkan bahwa *price value* berpengaruh terhadap minat menggunakan layanan suatu system informasi. *Price value* dalam penelitian ini merupakan menggunakan layanan *p2p lending* syariah bermanfaat disebabkan karena pinjaman dapat diperoleh tanpa harus menggunakan agunan. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut.

H₅: *Price Value* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah.

Faktor ke enam yang mempengaruhi minat menggunakan layanan *Fintech p2p lending* syariah berdasarkan teori UTAUT2 adalah *Hedonic Motivation*. Ventakesh *et al* (2012) menyatakan adopsi teknologi dipengaruhi secara signifikan oleh motivasi hedonis. Lebih lanjut (Brown & Ventakes; 2005) menyatakan bahwa *hedonic matovation* merupakan kesenangan atau kebanggaan yang didapat dari penggunaan suatu technology dan telah menjadi suatu hal yang penting untuk menentukan penerimaan technology baru. Pernyataan ini didukung oleh hasil penelitian Budiarto (2018), Nugroho Kusin & Sudarmawan (2018), Chang *et al* (2019), Lubis & Rahmawati (2019) menyatakan *hedonic motivation* secara signifikan mempengaruhi behavioral intention. *Hedonic Motivation* dalam penelitian ini adalah pengguna layanan *p2p lending* syariah merupakan suatu kesenangan berkaitan dengan sikap religious. Sikap Religius kerana pinjaman tidak mengandung unsur riba tetapi berdasarkan akad yang disepakati. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut.

H₆: *Hedonic Motivation* berpengaruh terhadap minat menggunakan (*behavioral Intention*) layanan *p2p lending* syariah.

Faktor ke tujuh yang mempengaruhi minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah menurut model UTAUT 2 adalah *Habit*. Menurut Kon & Malhotra (2005) habit itu sama dengan otomatisasi sedangkan menurut Ventakes *el al* (2012) habit merupakan pembangunan persepsi yang mencerminkan hasil dari pengalaman sebelumnya yang dalam hal ini berkaitan dengan sistem informasi. Hasil penelitian Ramdhani *et al* (2017), Nurisha *et al* (2018), Faridhal (2019), Gayatri *et al* (2017), Chang *et al* (2019), Lubis & Rahmawati (2019) mendukung model UTAUT 2 yaitu habit berpengaruh terhadap minat menggunakan (*behavior intention*) layanan suatu system informasi. Habit didalam hal ini merupakan sebuah kebiasaan mempergunakan layanan informasi dengan mempergunakan internet. Berkaitan dengan pinjaman yang diperoleh dengan mudah serta tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan syariat islam. Berdasarkan uraian, maka hipotesis yang dapat disimpulkan sebagai berikut.

H₇: Habit berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat individu dalam menggunakan *fintech p2p lending* syariah. Populasi merupakan keseluruhan kelompok orang, peristiwa atau hal-hal menarik yang ingin diteliti (Sekaran & Baugie; 2017). Populasi dalam penelitian ini adalah individu atau pengusaha yang menggunakan layanan *financial teknologi peer to peer lending* syariah yang bertindak sebagai peminjam. Sampel merupakan bagian dari populasi (Sakaran & Baugie, 2017). Penarikan sampel dilakukan dengan cara *purposive sampling* yaitu teknik penarikan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2016:84). Sampel dari penelitian ini adalah seluruh pengguna layanan *fintech peer to peer lending* syariah yang pernah menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah. Penelitian ini menyebarkan sebanyak 200 kuesioner kepada responden yang menggunakan layanan *p2p lending* syariah di Indonesia.

Jenis data yang dipergunakan adalah data primer meliputi data yang berhubungan dengan pernyataan responden terhadap penggunaan layanan *fintech p2p lending* syariah. Data primer bersumber dari jawaban responden dengan menyebarkan kuesioner. Metode survei dipergunakan dalam penelitian ini secara langsung melalui online berdasarkan kuesioner dengan indikator dan variabel yang disusun berdasarkan model UATUT 2, hasil dari kuesione dianalisis menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan aplikasi AMOS.

Penelitian ini menggunakan variabel eksogen yang terdiri dari *Performance Expectancy* (X₁), *Effort Expectancy* (X₂), *Social Influence* (X₃), *Facilitating Condition* (X₄), *Price Value* (X₅), *Hedonic Motivation* (X₅), dan *Habit* (X₆), sedangkan variabel endogen dalam penelitian ini adalah minat menggunakan (*Behavior intention*) layanan *fintech p2p lending* syariah (Y). Penelitian ini menggunakan skala likert (lima) point mulai dari Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), Tidak Setuju (TS) dan Sangat Tidak Setuju (STS). Menurut (Sugiyono, 2017; 158) skala likert digunakan untuk mengukur sikap seseorang atau sekelompok orang terhadap fenomena sosial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kuesioner yang berhasil disebarkan sebanyak 200 kuesioner dan disebarkan secara online melalui aplikasi *google form*, dengan kriteria, responden yang menggunakan layanan *p2p lending* syariah. Dari hasil penyebaran kuesioner sebanyak 173 kuesioner berhasil dikembalikan, tetapi kuesioner yang layak untuk dapat diolah sebanyak 143 kuesioner dan sebanyak 30 kuesioner dinyatakan tidak memenuhi kriteria sebagai data disebabkan responden bukan pemakai *p2p lending* syariah dan data kuesioner tidak lengkap pengisiannya.

Menurut Ghozali (2013) indikator dari sebuah variabel disebut valid jika nilai *loading factor* > 0,50 jika salah satu indikator memiliki nilai *loading factor* < 0,50 maka indikator tersebut harus dibuang karena mengindikasikan indikator

tidak bisa digunakan untuk mengukur variabel laten secara tepat. Uji reabilitas dilakukan untuk memastikan dan mengkonfirmasi ketetapan dan kehandalan variabel. Uji reabilitas mempergunakan rumus *Variance Extracted* (AVE). Indikator dari nilai variabel disebut realibel jika AVE >0,50 dan nilai AVE kurang dari 0,50 menunjukkan indikator memiliki nilai rata-rata tingkat eror yang tinggi (Ghozali,2013). *Cronchbach Alpha* dipergunakan untuk mengetahui tingkat reabilitas dari variabel. Instrumen penelitian dikatakan realibel jika memiliki nilai *cronchbach alpha* > 0,60. Hasil uji validitas dan reabilitas maka nilai AVE dan *Cronchbach Alpha* terdapat dalam Tabel 2.

Tabel 2. Uji Validitas dan Reabilitas

| Variabel | AVE (<i>Variance Extrated</i>) | <i>Cronchbach Alpha</i> |
|----------|-------------------------------------|-------------------------|
| BI | 0,67 | 0,80 |
| PE | 0,87 | 0,92 |
| EE | 0,59 | 0,74 |
| SI | 0,67 | 0,72 |
| FC | 0,90 | 0,82 |
| PV | 0,78 | 0,71 |
| HM | 0,69 | 0,69 |
| H | 0,92 | 0,70 |

Sumber: Data Penelitian , 2021

Pada Tabel 2, menunjukkan bahwa hasil uji validitas dan reabilitas diperoleh hasil keseluruhan variabel telah memenuhi nilai standar dari AVE dan *cronchbach Alpha* sehingga keseluruhan variabel dapat dikatakan valid dan realibel.

Analisis selanjutnya yaitu melakukan analisis determinasi untuk mengetahui seberapa besar kontribusi variabel eksogen terhadap variabel endogen (Ghozali 2008). Dalam penelitian ini objek penelitian yaitu pengguna *p2p lending* syariah dengan menggunakan teori UTAUT 2 dengan model *behavioral intention*. Hasil analisis determinasi terdapat pada Tabel 3.

Tabel 3. Koefisien determinasi (R Square)

| Varibel | <i>R Square</i> |
|-----------------------|-----------------|
| Behavioural Intention | 0.73 |

Sumber: Data Penelitian , 2021

Pada Tabel 3, nilai koefisien determinasi variabel *behavioral intention* sebesar 0,73. Hal ini menandakan bahwa variabel didalam model mampu menggambarkan *behavioral intention* sebesar 73 persen dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Nilai path koefisien menunjukkan tingkat signifikansi dalam pengujian hipotesis (Abdillah W H, 2015:197). Hipotesis dilakukan dengan melihat estimasi path koefisien dan nilai *t statistic* dengan nilai signifikansi pada $\alpha=5$ persen. Jika nilai *t statistic* lebih besar dari 1,64 untuk hipotesis satu ekor (*one tailed*) artinya hipotesis diterima, sedangkan apabila nilai *t statistic* kurang dari 1,64 maka hipotesis ditolak. Berikut merupakan nilai *path coefisient* dalam Tabel 3,

Tabel 4. hasil Uji Path Coeficient

| Hubungan Jalur | Loding Factors | T-Statistic | Keterangan |
|----------------|----------------|-------------|-----------------|
| PE → BI | 0,0134 | 0,1764 | H_1 :ditolak |
| EE → BI | 0,1651 | 2,1852 | H_2 :diterima |

| | | | |
|---------|---------|--------|-----------------|
| SI → BI | 0,0567 | 0,8711 | H_3 :ditolak |
| FC → BI | 0,2543 | 2,3211 | H_4 :diterima |
| PV → BI | 0,2412 | 2,1451 | H_5 :diterima |
| HM → BI | 0,0671 | 0,2315 | H_6 :ditolak |
| H → BI | -0.1543 | 1,9821 | H_7 :ditolak |

Sumber: Data Penelitian, 2021

Hasil analisis SEM pada Tabel 4, dengan taraf signifikancy 5 persen menunjukkan hipotetis pertama (H_1) di tolak yaitu *performance expectancy* tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah. Hasil tersebut menunjukkan bahwa tingkat efektivitas, kecepatan dan kenyamanan layanan fintech *p2p lending* syariah tidak mempengaruhi minat untuk menggunakan *fintech p2p lending* syariah, hal ini dapat dikatakan bahwa bahwa semakin tinggi tingkat *performance expeptancy* tidak mempengaruhi minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Kwateng *et al* (2019), Nugroho *et al* (2017), Nurisha *et al* (2018), Gayatri *et al* (2017), Gozali Handayani & Budiarto (2018). Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penetian Zulhaida & Giri (2017), Ramdhani *et al* (2017), Pertiwi Ariyanto (2017) yang menyatakan *Performance Ekspectancy* berpengaruh signifikan terhadap *Behavior intention* Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan model UTAUT2 yang menyatakan bahwa *performance xpectancy* mempengaruhi minat untuk menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah

Berdasarkan hasil analisis SEM maka hipotesis H_2 diterima, yaitu *Effort expectancy* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Effort expectancy* yang diberikan kepada pengguna layanan fintech *p2p lending* syariah maka akan meningkatkan minat pengguna layanan tersebut. Kesimpulan hipotesis penelitian yaitu pengguna layanan *fintech p2p lending* syariah memiliki persepsi bahwa mereka memiliki kemampuan dalam mempelajari dan mempergunakan layanan *p2p lending* syariah dan mereka juga memiliki persepsi bahwa dengan mempergunakan layanan *p2p lending* syariah memberikan kemudahan dalam memperoleh pinjaman karena prosedur dan syarat untuk mengajukan pinjaman tersebut mudah untuk dipenuhi. Hasil penelitian sejalan dengan hasil penelitian Zulhaida & Giri (2017), Ramdani *et al* (2017), Faridhal (2019), Gayatri *et al* (2017) yang menyatakan bahwa *effort expectancy* berpengaruh terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Nugroho *et al* (2017), Nurisha *et al* (2018) dan Budiarto (2018) yang menyatakan bahwa variabel *effort expectancy* tidak berpengaruh dengan *behavior intention*. Hasil penelitian ini juga membuktikan bahwa salah satu faktor minat menggunakan layanan fintech *P2p lending* syariah yaitu *effort expectancy* sesuai dengan model UTAUT 2

Pada Tabel 4, hasil analisis SEM maka hipotesis H_3 ditolak, yaitu *social influence* tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah tidak dipengaruhi oleh lingkungan keluarga, teman maupun lingkungan sosial lainnya untuk mendapatkan pinjaman. Hal lain yang mempengaruhi yaitu yang berasal dari sikap religious pengguna layanan *p2p lending* syariah yang tidak menginginkan adanya unsur riba dalam pinjaman tersebut. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian

Nurisha *et al* (2018), Faridha (2019) yang menyatakan bahwa variabel *social influence* tidak berpengaruh terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Zulhaida & Giri (2017), Chang *et al* (2019), Lubis & Rahmawati (2019), Ramdhani *et al* (2017), Gayatri *et al* 92017) yang menyatakan bahwa *social influence* berpengaruh positif terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini juga tidak sejalan dengan model UTAUT2 yang menyatakan *social influence* merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah.

Hasil uji SEM pada Tabel 4, diperoleh hasil bahwa hasil H_4 diterima, *facilitating condition* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah. Hasil dari nilai tersebut menunjukkan bahwa *Facilitating condition* yang tersedia mampu mempengaruhi minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah. Kesimpulan dari hasil penelitian tersebut adalah fasilitas yang mendukung akan meningkatkan minat penggunaan *fintech p2p lending* syariah, artinya pengguna *fintech p2p lending* syariah telah disediakan sarana khusus yaitu kuota internet, aplikasi smart phone yang mudah dipahami dalam mempergunakan *fintech p2p lending* syariah. Hasil Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Chang (2019), Nugroho Kasim & Sudarmawan (2018) yang menyatakan bahwa *facilitating condition* berpengaruh terhadap *behaviour intention*. Berbanding terbalik dengan hasil penelitian sebelumnya yaitu hasil penelitian Zulhaidha & Giri (2017), Nugroho *et al* (2017), Faridhal (2019), Gayatri *et al* (2017), Budiarto (2018) yang menyatakan *facilitating behaviour* tidak berpengaruh terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini mendukung model UTATU 2 bahwa variabel *facilitating condition* merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi *behavior intention* pengguna layanan *fintech p2p lending* syariah

Hasil analisis SEM pada Tabel 4, H_5 diterima, *Price value* berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *p2p lending* syariah. Banyak manfaat yang dirasakan oleh pengguna layanan *p2p lending* syariah yaitu ketika pengguna layanan *p2p lending* syariah mendapatkan pinjaman untuk kebutuhan usahanya maupun untuk kebutuhan pribadi tanpa menggunakan agunan dengan proses yang cepat. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Nugroho *et al* (2017), Nurisha *et al* (2018), Chang *et al* (2019), Ahmed Kranti (2019) dan Budiarto (2018) yang menyatakan *price value* berpengaruh terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Zulhaida & Giri (2017), Ramdani *et al* (2017), Gayatri *et al* (2017), Lubis & Rahmawati (2019) yang menyatakan bahwa *price value* tidak berpengaruh terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini mendukung model UTAUT 2 bahwa *price value* berpengaruh terhadap *behaviour intention* pada pengguna layanan *fintech p2p lending* syariah.

Hasil analisis SEM pada Tabel 4, menunjukkan bahwa hipotesis H_6 ditolak. *Hedonic motivation* tidak mempengaruhi minat pengguna layanan *fintech p2p lending* syariah. *Hedonic motivation* seperti nilai religiunitas bukan merupakan faktor yang mempengaruhi minat untuk menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Zulhaida & Giri (2017), Nugroho *et al* (2017), Nurisha *et al* (2017), Faridha (2019), gayatri *et al* (2017), Budiarto (2018), Chang (2019) yang menyatakan bahwa *hedonic motivation* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*. Hasil

penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Ramdhani (2017), Lubis & Rahmawati (2019) yang menyatakan bahwa *hedonic motivation* berpengaruh terhadap *behavioral intention*. Hasil penelitian ini tidak mendukung model UTAUT 2 yang menyatakan bahwa *hedonic motivation* berpengaruh terhadap *behavioral intention* pada minat penggunaan layanan *fintech p2p lending* syariah.

Hasil uji analisis SEM pada Tabl 4, diperoleh hasil hipotesis H_7 ditolak. Artinya habit tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan layanan *fintech p2p lending* syariah. Habit di dalam penelitian ini seperti akad yang dipergunakan dalam peminjaman secara syar'i dan system bagi hasil sehingga penggunmenghindari pinjaman yang mengandung unsur riba tidak mempengaruhi minat untuk menggunakan layanan *p2p lending* syariah. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Zulhaida & Giri (2017), Nugroho *et al* (2017), Nurisha (2018), Budiarto (2018) yang menyatakan bahwa habit berpengaruh terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini berbanding terbalik dengan hasil penelitian Ramdhani *et al* (2017), Faridhal (2019), Gayatri *et al* (2017), Chang *et al* (2019), Lubis & Rahmawati (2019) yang menyatakan bahwa variabel habit berpengaruh terhadap *behavior intention* penggunaan layanan suatu system informasi. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan teori UTAUT 2 yaitu habit merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi *behavior intention* penggunaan layanan *fintech p2p lending* syariah.

SIMPULAN

Variabel harapan kinerja (*performance expectancy*) tidak berepengaruh terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariaiah, variabel usaha (*effort expectancy*) berepengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariah, variabel pengaruh social (*social influence*) tidak berepengaruh terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariah, varibel kondisi memfasilitasi (*Facilitating condition*) berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariah, varibel *price value* berpenaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariah, Variabel *hedonic motivation* tidak berepengaruh terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariah dan varibel habit berpengaruh negative terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending* syariaih. Keterbatasan waktu dalam penyebaran data kuesioner jangka waktu hanya satu bulan yaitu selama bulan Desember sehingga hasil penelitian kurang relevan dan Peneliti mengabaikan variabel moderasi seperti umur, pengalaman dan jenis kelamin.

Peneliti selanjutnya menambah jangka waktu penelitian lebih diperpanjang lagi sehingga jumlah responden akan lebih besar dan hasil penelitian lebih akurat dan peneliti dapat mempergunakan variabel moderasi seperti umur, pengalaman dan jenis kelamin. Fitur aplikasi lebih disederhanakan sehingga para pengguna lebih mudah untuk memahami penggunaan layanan *p2p lending* syariah dan meningkatkan pelayanan sehingga para pengguna layanan *p2p lending* syariah merasakan kenyamanan akan bercerita kepada orang lain dan pada akhirnya akan mempengaruhi orang lain untuk mempergunakan layanan tersebut.

REFERENSI

- Abdillah, W., Hartono, (2015). Partial Least Square (PLS). Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Agustin, Henri, Mulyani. Erly. (2018). *The Acceptance and Use of E-Learning System Among Accounting Lectures in State and Private University in Padang: An Emperical Study Based on UTAUT Model*. 1stInternational Conference on Economic Education, Economic Business and Management Accounting and Entrepreneurship (PICEEBA). Padang. 6-13
- Alkhowaiter, W.A. (2020) Digital Payment and Banking Adoption Reseaarch In Gulf Countries; A Systematic Literature Review, International Journal Of Information Management
- Alalwan, A. A Dwivedi, Y.K Dan Rana. N.P (2017) Factors InfluencingAdaption of Mobile Banking By Jourdanian Bank Customer: Extending UTAUT2 With Trust. International Journal of Information Management 37 (3), p 9-110.
- Amrullah, A & Priyono. A (2018). Integrasi Aspek Risiko dalam Model Unified Theory of Acceptance and Use of Tchnology untuk menganalisis Penerimaan Teknologi go-Ride. Jurnal Ilmiah Manajemen, 3 (1): 33-49
- Aries Andrianto. (2020). Faktor Yang Mempengaruhi Behaviour Intention Untuk Penggunaan Aplikasi Dompert Digital Menggunakan Model UTAUT2. Jurnal Ilmiah Ekonomi isnis Volume 25 (2)
- Ascaryo. Putro. Hendratmoko. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Individu Dalam menggunakan Peer to Peer Lending dan Equity Crowd Funding di DKI Jkarta. Manajemen Keuangan. Vol 1. 1-11
- Baihaqi, Jadzil (2018). Financial Teknologi Peer to peer lending Berbasis syariah di Indonesia, Journal of Sharia Economic Law Vol 1 (2).
- Brown. S.a and Ventakesh.V. (2005). A Model of Adoption of Technology In The Hausehold A base Ine Model Test And Extention Incorporating Hausehold Life Cycle. MIS Quartely. Volume 29 (3)
- Budiato,R. (2018). Analisis Faktor adopsi Aplikasi Mobile Berdasarkan Pengalaman, Usia dan Jenis Kelamin Menggunakan UTAUT2. Jurnal Ilmiah Teknologi Sistem Informasi, Volume 32 (2)
- Cao, Q. & Niu, X. (2019). Integrating Contex_Awareness and UTATUT to explain Alipay User Adoption. International Journal of Indstrial Ergonomics: 69:9-13
- Cai, S, Lin,, X, Xu, D., Fu, X .(2016). Judging online Peer to Peer lending behaviour. A Comparison of Firs time and repeated Borrowing RequetsInformation and management. 53 97). 857-867
- Chang, C.M. Liu L.W Huang H.C., Hsieh, H.H. (2019). Factors Influencing Online Hotel Booking : Extending UTAUT2 with Age, Gender and Experience As Moderators. Information, Volume 10 (281)
- Chuang, Lui dan Kao. (2016). The Adoptionof FintechService. TAM Prespective International Journal of Management and Administrative Science. Vol 3. ISSN:2225-7225
- Enaizan.B. Mohammed, A.G. Alnoor, A., Alabbodi. A.S and Enaizan, O. (2019). Custome Acceptence Of Mobile Marketing in Jordan: An Extended

- UTAUT2 Model With Trust and Risk Factors, *International Journal Of Engineering Business management*. Volume 11
- Faridhal, M. (2019). Analisis Transaksi Pembayaran Non Tunai melalui e Walet: Prespektif dari Modifikasi Model UTAUT2. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*. Volume 7 (2)
- Financial Bisnis.com, (2020). Perkembangan Peer to Peer lending syariah tahun 2020.
- Gayatrie, M.S. A.Kusyati, A saputra M.C. (2017). Analisis Penerimaan OS Windows 10 dengan UTAUT2, *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*. Volume 1 (6)
- Guo H, *et al.* (2015). Factors Influencing The User Acceptance of Alipay. *Journal Conference of Economy, Management and Education Technology (ICEMAET)* 244-347
- Ghozali, Imam. (2013). Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 21 Up date PLS Regresi, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hartono, J dan Abdillah, W. (2014). Konsep dan Aplikasi PLS untuk penelitian Empiris dalam penelitian Bisnis, Yogyakarta. STIM YKPM
- Kontan.co.id. Perkembangan peer to peer lending 2019-2020
- Lee, W and Shin, (2019) An Emperical Study Of Consumer Adoption Of Internet of Things service *International Journal Of Engineering and Technology Information*. Volume 9 (1)
- Lenz, R (2016). Peer to Peer Lending: Opportunities and Risks, *European Journal Of Risk and Regulation* 7 (4) 688-700
- Liu,G-S dan P,T (2016). A Study of factors Affecting The Intention to Use Mobile Payment Services in Vietnam, *Economic World*. 4 (6); 249-273
- Lubis, M. F. T. dan Rahmiati. (2019). User Acceptence Online Travel agents Agent For Millenials and Gen Z. *Jurnal Mutiara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*. Volume 32 (2)
- Kwateng, K. O, Aiemo, K. O. dan Appiah. (2019). Acceptance and Use of Mobile banking; An Aplication of UTAUT2. *Journal of Enterprise Information Management*. Volume 32 (1)
- Nugraha,B .S., Idqan Fahmi., Tanti Novianti. (2020). Kajian Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi Sistem Pinjaman.*Jurnal Manajemen Teknologi*. Volume 19 (1)
- Nugroho. P. Winarno, W. W., dan Hartanto R. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat menggunakan Mobile Payment dengan Pendekatan Extended The Unified Theory Of Acceptance and Use of Technology. *Prosiding Seminar Nasional CITEE 2017*
- Nuriska, A., Assakdiah, S., & Setyawan, R. R. (2018). Factors Effecting *behavior intention* in Using Go Pay With The UTAUT2. *Muhammadiyah International Journal Of Economic and Business*. I (2)
- Oliveira, T., Thomas, M., Baptista, G., dan Compos, F (2016). Mobil Paymen: UnderstandingThe Determinants Of Customer Adaptionand Intentionto Recommendedthe Tecnologi Computerin Human Behaviour 61 p 404-414

- Otoritas Jasa Keuangan. (2016). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan POJK No 77/POJK.01/2016 Tentang pinjam MeminjamUang berbasis Teknologi Informasi. Diakses dari www.ojk.go.id.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). Ihktisar Keuangan Fintech (Peer to Peer Lending Agustus 2019). Diakses dari <https://www.ojk.go.id/kanal/iknb/data>
- Pertiwi, N.W, Ariyanto D. (2017). Penerapan Model UTAUT2 Untuk Menjelaskan Minat dan Perilaku Penggunaan Mobile Banking di Kota Denpasar. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana. Volume 18 (2)
- Priyatmoko., Nugroho, Wing., Wahyu, W., dan Rudi Hartanto. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat menggunakan Mobile Payment Dengan Pendekatan Extended The Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. Yogyakarta: Departemen Teknik Elektro dan Teknologi Informasi. UGM
- Putri, D. A., Harsono, dan L. D., (2017). The Use Modified Unified Theory Of Acceptance and Use of Technology 2 model To Analyze Factors Influencing Continuance Intention of e paymen Adoption (A Case Study of Go Pay From Indonesia). Injternational Journal of Science and Research. Volume 6 (11).
- Raman, A., & Don Y. (2013). Preservice Teachers Acceptance Of Learning Management Software: An Application of The UTAUT2 Mode. International Education Studies. Volume 6 (7)
- Ramdhani, A. B., Rachmawati, & Prabowo F. S. A. (2017). Pengaruh Adopsi Teknologi Layanan Uang Elektronik Telkomsel Cash menggunakan Pendekatan UTAUT 2e Proceeding Management, Volume 4 (1)
- Riski, Nanda, M., Ari Kusyanti, Himawati., & Aryadita. (2018). Analisis Faktor-faktor Yang mempengaruhi Niat Menggunakan E Commece XYZ Menggunakan Model UTATUT. Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer. Vol 2 (7) 2584-2593
- Sekaran, V and Bougie R. (2016). Reseach Methods For Business A Skill Building approach Seventh Edition. In John and Wiley and Son Ltd.
- Sivathanu, B. (2018). Adoption of Digital Paymen Systems in The Era Demonetization in India, Journal of Science and technology Policy Maagement.
- Sugiono (2014). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R &D
- Sugiono (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D In Bandung: Alfabeta.
- Suwandi. M. A & Aziz E. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan E-Money pada Generasi Millenials (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 IPB) E Proceeding of Management. 5 (3): 3104-311
- Venkatesh, V Morris M. G., Davis G. B. dan Davis F D. (2003) User Acceptence of Information Technology: Toward a Unified view.MIS Quarterly. 27 (3) 425-478
- Veronica., Yuniarti., Wiwik H., dan Ekowati. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Penggunaan Financial Teknologi Peer to Peer lending <https://pdfs.semacticscholar.org>

- Wahyu, Meiranto. 2012. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi minat Pemanfaatan dan Penggunaan Teknologi Pembayaran Elektronik Bergerak Dengan Menggunakan Model UTAUT. *Jurnal Akuntansi Indonesia* Vol 1. 50-60
- Yum, H, Lee ., Chae, M. 2012. Electronoc Commerce Researc and application From The Wisdom Of Crowds to my Own Judgment in Micrifinance Through online Peer to Peer lending flatfom elctronic Commece. *Research and Aplication*, 11(5) 469-483
- Zhou.T. 2013. An Emperical Examinationof Continuance Intention of Mobile Paymen service decision Support systems <https://doi.org/10.1026/j.dss.201210.034>
- Zhu, Z (2018), Safety promise, moral hazzard and financial Supervision: Evidence from peer to Peer Lending, *Finance Researc Letters* 27 (March) 1-5 <https://keuangan.kontan.co.id>