

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kehadiran globalisasi memiliki pengaruh yang signifikan pada banyak aspek kehidupan manusia modern, termasuk teknologi maupun internet. Internet dan teknologi sangat penting dalam mendukung semua aspek kehidupan manusia. Tentu saja, teknologi digital berdampak pada banyak sektor, termasuk sektor keuangan yang ditandai dengan kehadiran ekonomi digital *Financial Technology* (*Fintech*). Ekonomi digital menawarkan banyak peluang bagi perusahaan kecil dan besar untuk berinovasi, dan peluang ini meluas ke sektor keuangan di mana perusahaan rintisan *Fintech* terus memasuki pasar dengan layanan dan produk keuangan yang baru, lebih cerdas, dan lebih ramah pengguna daripada perusahaan lama (Giuseppe *et.al.*, 2020).

Financial technology merupakan kombinasi platform teknologi inovatif dan model bisnis baru yang memfasilitasi layanan keuangan sehari-hari. Dalam hal ini sangat berdampak pada ekonomi digital di seluruh dunia (Giuseppe *et.al.*, 2020). *Fintech* menciptakan perubahan positif dalam cara penyediaan layanan keuangan dan pasar baru yang memotivasi *unbanked* untuk bergabung dengan sistem keuangan (Kulondwa *et. Al.*, 2020). Ini adalah salah satu pasar baru terpenting belakangan ini, dan model bisnis mutakhir ini memiliki potensi besar untuk kolaborasi berbagai jenis institusi, baik publik maupun swasta (Cristina chueca *et.al.*, 2021).

Saat ini, minat terhadap teknologi keuangan semakin meningkat pesat. Pertumbuhan ini berdampak pada negara berkembang, mendorong pengusaha untuk menggunakan teknologi canggih untuk mencapai keunggulan kompetitif pasar (Giuseppe *et.al.*, 2020). Begitupun *fintech* di Indonesia yang juga semakin meningkat. Menurut data Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH), terdapat sekitar 352 pelaku usaha *Fintech* di Indonesia, dengan 39% beroperasi di subsektor sistem pembayaran (*Payment*). Bisnis teknologi finansial akan semakin berkembang tahun depan. Hal ini sejalan dengan semakin meluasnya dukungan pemerintah terhadap pelaku bisnis *fintech* saat ini dengan memberikan aturan untuk membatasi bahaya *cybercrime* memanfaatkan *fintech* di Indonesia. Selain itu, penggunaan *fintech* berpotensi untuk mendorong literasi keuangan masyarakat.



Sumber: CNBC Indonesia

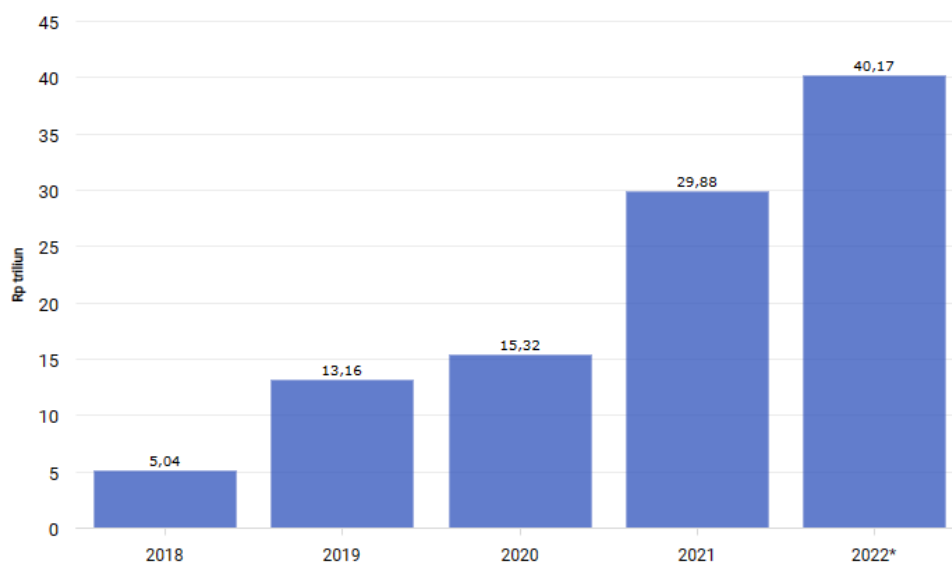
Gambar 1.1
Bisnis *Financial Technology* di Indonesia.

Tujuan utama fintech adalah untuk memajukan literasi dan inklusi keuangan. Selain itu, untuk meningkatkan produktivitas dan memberikan layanan masyarakat yang sesuai dan tepat waktu. Fintech berorientasi untuk bekerja sama dengan lembaga keuangan dan berfokus terhadap kebutuhan masyarakat (OJK, 2022). Namun, survei yang dilakukan di Indonesia menunjukkan bahwa inklusi keuangan lebih penting daripada indeks literasi. Literasi keuangan hanya 38%, sedangkan inklusi 76%, menurut data OJK. Hal ini menandakan bahwa banyak masyarakat yang telah memanfaatkan jasa keuangan namun kurang memiliki pengetahuan atau literasi mengenai hal tersebut. Oleh karena itu, diperlukan edukasi untuk membiasakan masyarakat dengan jasa keuangan di Indonesia. Lebih lanjut, fintech harus diatur untuk menciptakan inovasi keuangan digital yang terpercaya, bertanggung jawab, dan mengutamakan keamanan kostumer serta memiliki risiko yang terkelola dengan baik.

Peer to peer lending merupakan suatu inovasi teknologi finansial fintech yang signifikan yang hadir di Indonesia. Menurut OJK, *Gap credit* yang tinggi di Indonesia, terutama di kalangan *unbanked* dan *underserved*, mendorong lahirnya industri *peer to peer lending*. Salah satu kunci untuk menutup kesenjangan (Gap) kredit di Indonesia adalah menciptakan penilaian *credit score* melalui inovasi dan memperluas ragam data penilaian. Industri *peer to peer lending* telah terbukti mampu memberikan layanan keuangan sederhana kepada sejumlah besar masyarakat Indonesia yang masih *unbanked*. Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFNI) menyatakan hingga September 2022, industri ini telah

mencatatkan penyaluran pembiayaan secara agregat sebesar Rp455 triliun yang disalurkan oleh 960.396 pemberi pinjaman atau *lender* kepada 90,21 juta penerima pinjaman. Kehadiran *peer to peer lending* memberikan dampak positif dimana proses pengajuannya fleksibel, cepat dan mudah dibandingkan saat mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan (Hidayat *et al.*, 2020). Hal ini menjadi bukti nyata peran *peer to peer lending* dalam meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia. Hal ini berdampak pada peningkatan kelayakan pada kredit sehingga masyarakat memiliki akses kredit yang lebih besar melalui proses pengajuan kredit yang lebih mudah dan cepat.

Sumber: OJK



Gambar 1.2
Pendanaan Fintech Peer to peer lending

Menurut laporan OJK, pendanaan melalui *peer to peer lending* meningkat signifikan dalam lima tahun terakhir. *Peer to peer lending* hanya menyumbang pendanaan Rp 5,04 triliun pada 2018. Jumlah tersebut kemudian terus meningkat di tahun-tahun berikutnya mencapai Rp 29,88 triliun pada 2021. Jumlah pembiayaan untuk 2022 mencapai Rp 40,17 triliun. *Outstanding* dana atau pembiayaan yang masih beredar hingga Mei 2022 masih terpusat di Pulau Jawa dengan total Rp 32,38 triliun. Di luar Jawa angkanya Rp. 7,78 triliun. Penyaluran *PEER TO PEER lending* diperkirakan mencapai Rp 18,7 triliun pada akhir tahun 2022. Di sisi lain, penurunan signifikan

pinjaman ilegal yang ditutup mengindikasikan peningkatan upaya di Indonesia untuk mencegah aktivitas pinjaman ilegal.

Fintech peer to peer lending adalah inovasi baru dan kemajuan terkini di bidang teknologi keuangan yang telah disetujui dan diakui penggunaannya di Indonesia. Hal ini sesuai dengan Pasal 3 ayat 1 Huruf D Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial menyebutkan bahwa contoh implementasi *financial technology* dalam kategori pinjaman, pembiayaan atau pendanaan, dan penghimpunan modal antara lain uang berbasis teknologi informasi layanan pinjaman (*peer to peer lending*) serta pembiayaan atau penggalangan dana berbasis teknologi informasi (*crowd-funding*). Tahun 2023, tercatat ada 102 perusahaan *peer to peer lending* yang terdaftar dan teregulasi di Indonesia, menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK). OJK mendorong masyarakat untuk memanfaatkan layanan *peer to peer lending* berizin/terdaftar demi keamanan dan kenyamanan nasabah yang memanfaatkan layanan keuangan tersebut. *Peer to peer lending* tersedia kapan saja, di mana saja, dan tidak melibatkan kontak tatap muka langsung antara peminjam dan kreditur. Prosedur yang cepat dan suku bunga yang dapat disesuaikan menjadikan *peer to peer lending* sebagai alternatif ideal bagi generasi milenial yang selalu mencari kecepatan dan kemudahan dalam bertransaksi. *Peer to peer lending* merupakan pilihan investasi sekaligus sumber uang tunai yang relatif cepat bagi individu Indonesia, sehingga penerima dana harus menanggung risiko.

Generasi milenial adalah salah satu target utama ekspansi global *fintech*. Generasi milenial yang lahir antara tahun 1980 hingga 2000 ini saat ini berusia

antara 20 hingga 40 tahun (Badan Pusat Statistik, 2018). Milenial dianggap lebih banyak akal, gesit dan dinamis, serta cerdas secara digital. Hal ini sejalan dengan pesatnya perkembangan *fintech* yang terus tumbuh dan berkembang dalam waktu yang sangat singkat. Era milenial selalu berusaha untuk menciptakan ide dan terobosan baru yang sebelumnya dianggap tidak mungkin tercapai. Mereka yang sudah nyaman dengan teknologi bergerak cepat dan bersemangat untuk mengeksplorasi hal-hal baru dalam kehidupan sehari-hari. *Peer to peer lending* menjadi pilihan tepat bagi generasi milenial yang selalu mencoba hal baru dan menyukai transaksi yang dilakukan dengan cepat dan mudah.

Perlunya pengenalan lebih dalam mengenai *peer to peer lending* terhadap generasi milenial karena banyak generasi milenial tidak menyadari manfaat sebenarnya dari pembiayaan *peer to peer lending*. Mereka hanya menganggap *peer to peer lending* sebagai suatu ide dalam sistem pinjaman saja. Ternyata, *peer to peer lending* bisa dimanfaatkan sebagai alternatif untuk berinvestasi. Karena seluruh masyarakat Indonesia memiliki akses kredit dan kesempatan berinvestasi melalui *peer to peer lending*, ini kesempatan usia milenial Indonesia untuk berperan dalam meningkatkan inklusi keuangan dan berkontribusi pada perekonomian Indonesia.

Minat atau niat mempengaruhi perilaku seseorang saat menggunakan uang elektronik (Syafi'i et, al., 2016), Landasan ini menunjukkan bahwa kecenderungan seseorang untuk berperilaku dapat diprediksi dengan menggunakan minat. Demikian pula, Ada keinginan yang cukup besar untuk menggunakan layanan teknologi keuangan. Sangat penting untuk melihat aspek yang memengaruhi

keinginan orang untuk mengadopsi teknologi keuangan. Riset dalam teknologi keuangan dapat membantu untuk merancang kebijakan yang paling berhasil dan menentukan keterlibatan individu dalam menggunakan layanan ini. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui minat dan niat seseorang terhadap penggunaan layanan fintech.

Innovation Diffusion of Theory (IDT) digunakan oleh peneliti untuk mempelajari teknologi keuangan di Indonesia. Teori ini dikembangkan oleh Everett M. Rogers yang paling sering dikutip dalam penelitian adopsi inovasi. Teori ini menggambarkan pola dan kecepatan penyebaran informasi tentang inovasi baru melalui suatu populasi. Teori ini mengeksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi individu untuk mengadopsi suatu inovasi atau teknologi baru. Teori tersebut berpendapat bahwa saluran melalui mana informasi tentang inovasi baru dikomunikasikan dapat sangat mempengaruhi bagaimana orang menanggapi inovasi tersebut; dan tanggapan mereka terhadap informasi tentang inovasi baru akan memunculkan pengadopsi awal, pengadopsi mayoritas awal, pengadopsi mayoritas akhir dan lamban (Ozil, 2023). Hal ini sejalan dengan kesimpulan survei yang bertujuan untuk mengukur minat Indonesia terhadap teknologi keuangan yang sedang berkembang.

Everett M. Rogers mempopulerkan penyebaran ide penemuan dalam bukunya *Diffusion of Innovation*. Proses penyebaran ide atau teknologi dari waktu ke waktu dalam sistem sosial melalui berbagai saluran komunikasi dikenal sebagai difusi. Konsep, objek, atau praktik inovatif adalah segala sesuatu yang segar bagi orang atau kelompok yang mengadopsinya. Setelah meneliti sebuah penemuan, satu

kelompok masyarakat mungkin akan segera menerimanya, sementara yang lain membutuhkan cara atau waktu untuk menerima inovasi atau teknologi tersebut. Penerimaan dan proses pengambilan keputusan dari inovasi terkait dengan karakteristik inovasi, dapat diukur dengan 5 faktor (Yuan et al., 2021), yaitu *relative advantage* (keunggulan relative), *compatibility* (kesesuaian), *complexity* (kerumitan), *trialability* (kemungkinan uji coba), *observability* (dapat diamati).

Relative Advantage adalah sejauh mana suatu inovasi dipandang lebih unggul dari para pesaingnya. Sebuah *relative advantage* yang dirasakan tinggi akan menunjukkan bahwa suatu inovasi adalah pilihan yang unggul untuk alternatifnya (Yuen et al. 2021). Tingkat keuntungan relatif mengungkapkan profitabilitas ekonomi, prestise sosial, dan manfaat teknologi. Semakin banyak pengadopsi memiliki tingkat adopsi yang cepat, semakin besar kemungkinan diadopsi inovasi. Menurut penelitian yang dilakukan (Syarifah,2020); (Arafah, 2020), (Lin et al., 2020), (Kaur et al.2020), (Shahid, 2022) menunjukkan hasil studi yang konsisten dimana *relative advantage* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap intensi penggunaan pada *fintech*.

Compatibility adalah digambarkan sebagai sejauh mana suatu penemuan dipandang sebagai mengikuti nilai-nilai, pengalaman, dan kebutuhan orang yang ada. Menurut penelitian yang dilakukan (Arafah, 2020); (Nindya et al., 2022); (Kaur et al., 2020) dan (Ghani et al., 2021) meyakini bahwa *compatibility* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap intensi penggunaan pada *fintech*. Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan (Syarifah, 2020), (Shahid,2022), dan

(Okonkwo, 2022) menyatakan bahwa *Compatibility* tidak berpengaruh signifikan terhadap intensi pada *fintech*.

Complexity adalah digambarkan sebagai sejauh mana inovasi tersebut sulit/mudah dipahami dan digunakan. Menurut studi yang dilakukan (Kaur et al., 2020) dan (Shahid, 2022) menyatakan bahwa *complexity* berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi penggunaan pada *fintech*. Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan (Syarifah,2020), (Nindya et al., 2022) dan (Ghani dkk., 2021) menjelaskan bahwa *complexity* memiliki pengaruh negatif terhadap intensi pada *fintech*.

Trialability adalah digambarkan sebagai sejauh mana suatu inovasi dianggap dapat dicoba sebelum adopsi. Menurut hasil penelitian yang dilakukan (Syarifah,2020) , (Ghani et al., 2021) dan (Nindya et al., 2022) menyatakan bahwa *trialability* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap intensi penggunaan pada *fintech*. Berbanding terbalik dengan studi yang dilakukan oleh (Syarifah,2020), (Kaur et al., 2020) serta (Shahid, 2022) menyatakan bahwa *trialability* tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap intensi penggunaan pada *fintech*.

Obsevability adalah sejauh mana suatu inovasi terlihat oleh sistem social dan manfaatnya dapat dengan mudah diamati dan dikomunikasikan. Menurut penelitian yang dilakukan (Syarifah, 2020), (Kaur et al., 2020), (Arafah, 2020), dan (Shahid, 2022) menyatakan dimana *observability* memiliki pengaruh positif terhadap intensi penggunaan pada *fintech*. Hal ini menunjukkan hasil konsisten.

Berdasarkan penjelasan mengenai isu-isu yang terjadi dan munculnya perbedaan dari penelitian-penelitian sebelumnya, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian baru dengan sampel baru. Sampel yang digunakan peneliti adalah generasi milenial yang berdomisili di kota Padang. Objek penelitian yang digunakan peneliti lebih spesifik yaitu *Peer to peer lending*. Dikarenakan peneliti ingin melihat apakah *Innovation Diffusion of Theory* dapat mengungkapkan intensi untuk mengadopsi inovasi teknologi keuangan *peer to peer lending* dengan cara yang sama seperti mengungkapkan intensi untuk mengadopsi teknologi yang ada sebelumnya.

Maka dengan menggunakan *Innovation Diffusion of Theory*, penelitian ini dilakukan untuk menguji variabel-variabel yang mungkin memiliki pengaruh motivasi seseorang untuk terlibat dalam aktivitas *peer to peer lending*. Oleh karena itu, penulis tertarik dan berkeinginan untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Pengaruh *Innovation Diffusion Of Theory* Terhadap Intensi Pada Penggunaan *Peer to peer lending* (Studi Kasus Pada Generasi Milenial Di Kota Padang).”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang *fintech* sebelumnya, berikut adalah rumusan dari beberapa hal yang menjadi perhatian yang dapat ditelaah dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana *Relative Advantage* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang?
2. Bagaimana *Compatibility* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang?
3. Bagaimana *Complexity* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang?
4. Bagaimana *Trialability* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang?
5. Bagaimana *Observability* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisa bagaimana *Relative Advantage* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang
2. Untuk menganalisa bagaimana *Compatibility* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang
3. Untuk menganalisa bagaimana *Complexity* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang
4. Untuk menganalisa bagaimana *Trialability* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang
5. Untuk menganalisa bagaimana *Observability* mempengaruhi Intensi pada penggunaan *Peer to peer lending* bagi Generasi Milenial di kota Padang

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Diharap dapat digunakan sebagai sumber informasi serta pengetahuan dan pemahaman tentang hal-hal yang mempengaruhi niat untuk menggunakan *peer to peer lending*.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Kajian ini diharapkan dapat memberikan tambahan fakta dan referensi mengenai hal-hal yang mempengaruhi niat untuk menggunakan seseorang dalam *peer to peer lending*.

b. Bagi Peneliti

Kajian ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan peneliti dalam menganalisis hal-hal yang mempengaruhi niat untuk menggunakan seseorang pada *peer to peer lending*.

c. Bagi Peneliti Lain.

Peneliti selanjutnya dapat menggunakan penelitian ini sebagai panduan dan sumber, terutama ketika berbicara tentang hal-hal yang mempengaruhi seberapa intensi seseorang berpartisipasi dalam *peer to peer lending*.

1.5 Ruang Lingkup Pembahasan

Peneliti membatasi ruang lingkup studi ini untuk mencegah terjadinya kesalahan saat mengkaji aspek-aspek yang mempengaruhi intensitas seseorang dalam *peer to peer lending*. Keunggulan relatif (*Relative Advantage*), kompatibilitas (*Compatibility*), kompleksitas (*Complexity*), ketercobaan

(*Triability*), dan keteramatan (*Observability*) adalah di antara variabel-variabel ini. Generasi Milenial di Kota Padang dilibatkan dalam penelitian ini, dan data dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner yang dibagikan menggunakan *Googleform*.

1.6 Sistematika Penelitian

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab 1 merupakan dasar dari penelitian ini dan salah satu metode penulisan. Bab 1 diawali dengan latar belakang yang menginformasikan kepada pembaca tentang apa yang akan dipelajari, dilanjutkan dengan rumusan masalah yang memuat pertanyaan-pertanyaan dari masalah tersebut. Berikut ini adalah tujuan penelitian, manfaat penelitian, topik pembahasan, dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN LITERATUR

Bab 2 Berisi landasan teori dan mengkomunikasikan pendapat tentang subjek yang diteliti, termasuk definisi variabel yang diperoleh dari kutipan buku atau jurnal, penelitian masa lalu tentang masalah yang diteliti, dan asumsi tentang masalah yang diteliti.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Berisi tentang metode, pengumpulan data dan analisis data, serta langkah-langkah untuk memperoleh informasi tentang masalah penelitian. Mendeskripsikan variabel penelitian, populasi dan sampel yang digunakan, serta teknik pengolahan data yang digunakan untuk menguji hipotesis.

BAB 4 ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Menjelaskan cara memeriksa data, pendekatan alternatif untuk pemecahan masalah, dan pembahasan menyeluruh tentang metodologi penelitian yang digunakan untuk mengatasi hipotesis masalah.

BAB 5 PENUTUP

Berisi hasil penelitian akhir, kesimpulan, dan rekomendasi untuk membantu pembaca menganalisis dan membuat keputusan terbaik.