

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh *Technology Readiness Index*, *awareness*, *self-efficacy* dan *financial literacy* terhadap keinginan menggunakan P2P Lending. *Technology Readiness Index* dibangun dari dua variabel pendorong yaitu *optimism*, *innovativeness* dan dua variabel penghambat yaitu *discomfort* dan *insecurity*. Tujuan selanjutnya adalah untuk mengetahui tipe-tipe pengguna teknologi pemilik UMK Kota Padang. Penelitian ini merupakan penelitian campuran (*mixed method*) dan menggunakan pendekatan *sequential explanatory*. Penelitian dilaksanakan dalam dua tahap yaitu tahap pertama adalah melakukan penelitian kuantitatif dan tahap kedua adalah dengan kualitatif. Penelitian metode kuantitatif dilaksanakan dengan melakukan survey kepada 384 orang pemilik UMK Kota Padang. Tahap kedua adalah dengan melakukan wawancara dengan pihak P2P Lending terkait topik penelitian.

Secara keseluruhan TRI pemilik UMK Kota Padang berada pada level menengah yaitu 3,06. Sebanyak 33% TRI pemilik UMK berada pada level rendah dan 56% pada level menengah, sedangkan pada level tinggi hanya 11%. Selanjutnya terkait variabel TRI yang pertama yaitu *optimism* dilihat dari faktor jenis kelamin, usia dan pendidikan maka pada sebagian besar berada pada level tinggi. Kemudian juga ditemukan semakin tinggi pendidikan responden maka rasa *optimism* juga semakin meningkat. Variabel *innovativeness* dilihat dari faktor kelompok jenis kelamin dan usia sebagian besar berada pada level rendah. Pada kelompok Pendidikan ditemukan semakin tinggi Pendidikan maka *innovativeness* juga meningkat. Variabel *discomfort* pada berbagai kelompok jenis kelamin, usia dan Pendidikan berada pada level rendah. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik UMK Kota Padang memiliki kenyamanan dalam menerima teknologi baru. Temuan terkait variabel *insecurity* pada kelompok jenis kelamin, usia dan Pendidikan, *insecurity* pemilik UMK tinggi terhadap teknologi.

Selanjutnya *awareness* pada P2P Lending responden kelompok laki-laki dan perempuan berada pada level menengah. Pada berbagai tingkat usia dan

pendidikan level *awareness* juga berada pada level menengah. Tingkat pendidikan responden memiliki hubungan kaitan dengan *awareness*, yaitu semakin semakin tinggi pendidikan responden maka *awareness* terkait P2P Lending juga semakin meningkat.

*Self-efficacy* pemilik UMK terkait penggunaan P2P berdasarkan jenis kelamin berada pada level menengah, demikian juga untuk faktor usia dan pendidikan. Faktor pendidikan berhubungan dengan tingkat *self-efficacy*, yaitu semakin tinggi pendidikan maka *self-efficacy* penggunaan P2P Lending juga meningkat.

*Financial literacy* pemilik UMK diperoleh nilai rata-rata 49% yang menunjukkan tingkat *financial literacy* berada pada level rendah. Hasil pengelompokan *financial literacy* pemilik UMK diperoleh 46% pada level rendah, 38% level menengah dan 16% level tinggi. Berdasarkan daftar pertanyaan terkait *financial literacy* responden memiliki pengetahuan paling baik terkait menghitung Bunga sederhana dan nilai waktu dari uang.

Selanjutnya dari elemen TRI ditemukan bahwa hanya *discomfort* yang berpengaruh negative dan signifikan terhadap keinginan menggunakan P2P Lending sebagai sumber pembiayaan. ini menunjukkan semakin tinggi tingkat *discomfort* maka keinginan menggunakan P2P Lending akan semakin rendah. Sebaliknya semakin nyaman pemilik UMK menggunakan teknologi maka akan semakin tinggi keinginan untuk menggunakan P2P Lending. Pemilik UMK memiliki pandangan positif terhadap teknologi, termasuk teknologi P2P Lending. Adanya keyakinan bahwa dengan mudahnya pembiayaan di platform ini dapat mengembangkan usaha. Kemudian juga pemilik UMK merasa nyaman menggunakan aplikasi P2P Lending bagi yang telah mengenal teknologi dan perusahaannya dengan baik. Namun walaupun adanya pandangan positif dan kenyamanan menggunakan teknologi, rasa tidak aman masih cukup tinggi. Masih adanya kekhawatiran akan keamanan data pribadi. Hal ini terlihat dari hasil wawancara yang menyatakan bahwa bagi para pengaju kredit yang belum mendapatkan pemberitahuan hasil pengajuan kreditnya seringkali merasa khawatir terkait informasi data pribadinya. Begitu juga dengan para pengaju kredit yang ditolak, maka akan meminta kembali berkas pengajuan mereka kepada petugas.

Self-efficacy berpengaruh terhadap keinginan menggunakan P2P Lending. *Self-efficacy* berpengaruh positif yang artinya semakin meningkat *self-efficacy* seseorang maka keinginan menggunakan pembiayaan pada P2P Lending semakin tinggi. Pemilik UMK Kota Padang telah memiliki kemampuan menggunakan gadget dengan baik. Terkait penggunaan aplikasi P2P Lending, bagi pemilik UMK usia muda mampu menggunakan aplikasi, namun untuk usia diatas 50 tahun butuh pendampingan. Dilihat dari karakteristik responden maka ditemukan adanya hubungan faktor pendidikan dengan *self-efficacy*.

*Awareness* pemilik UMKM terhadap kehadiran P2P Lending telah cukup baik, namun tidak ditemukan adanya pengaruh *awareness* terhadap keinginan menggunakan P2P Lending. Hasil temuan ini juga didukung dari hasil wawancara bahwa dalam pengambilan keputusan pembiayaan di P2P Lending faktor *awareness* tidak mempengaruhi.

Temuan selanjutnya adalah tidak ditemukan adanya pengaruh *financial literacy* terhadap keinginan menggunakan P2P Lending. Secara keseluruhan, tingkat *financial literacy* pemilik UMK Kota Padang adalah 49% yang berarti berada pada level yang rendah. Kemudian juga didapat hasil, bahwa 46% *financial literacy* pemilik UMK Kota Padang berada pada level rendah, 38% pada level sedang dan 16% pada level tinggi. Pemilik UMK memiliki pengetahuan yang cukup baik terkait bunga, namun tidak memiliki pengetahuan yang cukup terkait inflasi dan investasi. Sumber pembiayaan melalui bank (KUR) lebih disukai oleh pemilik UMK yang telah memahami kredit bank dibandingkan dengan pinjaman online (P2P Lending)

Keputusan pemilihan P2P Lending UMK Kota Padang khususnya di platform Amarta sangat dipengaruhi oleh proses edukasi yang dilakukan oleh pihak Amarta. Tim Amarta secara berkala akan melakukan edukasi dan pemantauan terhadap kelompok-kelompok UMK yang mengajukan kredit kepada mereka.

Analisis kluster yang dilakukan untuk menentukan tipe pengguna teknologi yang dibagi dalam lima kelompok yaitu *explorers*, *pioneers*, *paranoids*, *skeptics* dan *laggards*. Tipe *explorers* dan *pioneers* adalah kelompok pengguna yang mudah untuk menerima teknologi baru. Tipe *paranoids*, *skeptics* dan *laggards* adalah

kelompok pengguna yang sulit untuk menerima teknologi baru. Hasil analisis kluster ditemukan responden masuk dalam kelompok *explorers* sebanyak 25%, kelompok *pioneers* 13,5%, kelompok *paranoids* 29,4%, kelompok *skeptics* 11,7% dan kelompok *laggards* 20,3%. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pemilik UMK yang masuk kelompok yang sulit menerima teknologi lebih banyak yaitu 61,5% dibandingkan jumlah kelompok pemilik UMK yang mudah menerima teknologi yang hanya berjumlah 38,5%.

Temuan kedelapan adalah pemilik UMK yang ingin mengembangkan usahanya hanya 40 orang (10,4%) pemilik UMK yang ingin melakukan pembiayaan melalui P2P Lending dan sebanyak 344 orang (89,6%) tidak ingin melakukan pembiayaan melalui P2P Lending. Temuan selanjutnya adalah dari responden yang tidak ingin menggunakan P2P Lending dalam pembiayaan untuk mengembangkan usahanya sebanyak 85% responden menyatakan lebih memilih menggunakan dana pribadi. Selanjutnya 10% responden menyatakan memilih pembiayaan melalui bank, 3% responden memilih koperasi dan 2% memilih pembiayaan melalui pinjaman kepada teman atau saudara.

## **B. Implikasi Penelitian**

### **1. Implikasi Teoritis**

Terkait kontribusi teoritis, penelitian ini menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang dalam menggunakan Peer-to-Peer Lending. Penelitian ini menemukan bahwa variabel *discomfort*, *self-Efficacy* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan menggunakan P2P Lending sebagai sumber pembiayaan. Sementara itu variable *optimism*, *innovativeness*, *insecurity*, *awareness* dan *financial literacy* tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan menggunakan P2P Lending.

### **2. Implikasi Kebijakan**

Temuan penelitian ini juga berkontribusi dalam kebijakan ekonomi dan pengembangan fintech P2P di Indonesia. P2P Lending merupakan salah satu sumber pembiayaan yang dapat digunakan UMK sebagai sumber pembiayaan. Sasaran P2P Lending terutama adalah UMK *Unbanked*. Keberadaan Platform P2P Lending juga

dapat meningkatkan inklusi keuangan pemilik UMK di Kota Padang. Namun dari penelitian ini ditemukan keengganan pemilik UMK untuk menggunakan platform ini karena masih rendahnya pengetahuan dan kesiapan pemilik UMK Kota Padang dalam adopsi teknologi ini. Maka hal ini seharusnya menjadi perhatian bagi pengambil kebijakan dan pengelola Platform P2P Lending untuk memberi pengetahuan dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap kehadiran platform P2P Lending.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak P2P Lending, ditemukan bahwa keputusan pembiayaan melalui platform P2P Lending sangat dipengaruhi oleh proses edukasi yang dilakukan. Berdasarkan hal ini maka penting dilakukan edukasi yang berkelanjutan untuk memberikan informasi untuk meningkatkan literasi keuangan. Hal ini bukan saja tentang platform P2P tetapi juga tentang bagaimana mengelola keuangan agar kredit yang diperoleh menjadi digunakan secara tepat.

### **3. Implikasi Metodologi**

Penelitian ini juga memberikan kontribusi terkait metodologi. Penelitian-penelitian terkait adopsi dan penerimaan teknologi didominasi oleh penelitian metode kuantitatif. Penelitian ini menggunakan *mixed method* dan hasil penelitian menunjukkan bahwa metode ini bisa menjadi alternatif dalam studi terkait teknologi.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

Selain memberikan kontribusi, penelitian ini tidak terlepas dari keterbatasan. Pada metode kuantitatif yang menjadi responden terbatas hanya kepada UMK di Kota Padang. Hasil penelitian tidak bisa digeneralisir dengan kondisi UMK di daerah lain. Selanjutnya dalam penelitian ini tidak dilakukan pengelompokan UMK berdasarkan jenis usaha dan besarnya usaha. Kemudian variabel yang diukur juga terbatas dan dari tujuh variabel yang diteliti hanya dua variabel yang berpengaruh terhadap objek penelitian.

Berdasarkan hasil survey juga ditemukan bahwa dalam pengembangan usaha pemilik UMK lebih suka menggunakan dana pribadi dibandingkan melakukan pembiayaan eksternal. Namun di dalam penelitian ini belum dikaji penyebab keengganan pemilik UMK dalam mendapatkan pembiayaan eksternal

Pelaksanaan wawancara, yang menjadi unit analisis hanya dilakukan pada satu perusahaan P2P Lending. Hal ini dilakukan karena keterbatasan akses dalam pada pengelolaan perusahaan P2P Lending.

#### **D. Saran**

Berdasarkan keterbatasan penelitian yang telah dijabarkan diatas, maka saran untuk penelitian selanjutnya adalah:

1. Penelitian selanjutnya dapat meneliti topik ini dengan menggunakan variabel-variabel lain untuk dapat menemukan apa saja faktor yang mempengaruhi keinginan pemilik UMK untuk melakukan pembiayaan di P2P Lending.
2. Penelitian ini menggunakan sampel pemilik UMK Kota Padang, untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan sampel dengan area yang lebih luas.
3. Penelitian selanjutnya dapat mengkaji faktor-faktor penyebab pemilik UMK lebih memilih pembiayaan internal dibandingkan daripada sumber pembiayaan eksternal.
4. Dalam melakukan wawancara penelitian selanjutnya sebaiknya dilihat dari berbagai sudut pandang beberapa pengelola P2P Lending yang memberikan pembiayaan kepada UMK.

