

---

## Behavioral Intention Fintech Peer to Peer Lending For Young Entrepreneurs in North Sulawesi

M.Yusuf <sup>1</sup>, Daniel Hendry Gilbert Waani <sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Bina Nusantara University, Indonesia

Email: [m.yusuf002@binus.ac.id](mailto:m.yusuf002@binus.ac.id), [daniel.waani@binus.ac.id](mailto:daniel.waani@binus.ac.id)

---

### Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui minat penggunaan *Fintech P2P lending* para pengusaha di Provinsi Sulawesi Utara. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, adapun jumlah responden penelitian sejumlah 280 responden khususnya pengusaha yang ada di Provinsi Sulawesi Utara. Teknik pengambilan sampel berupa kuesioner secara online melalui Google Forms menggunakan media sosial. Penelitian ini menggunakan teori, yaitu unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT) model yang ditambahkan dengan variabel *perceived risk* untuk menjelaskan niat perilaku seseorang untuk menggunakan layanan *Fintech P2P lending*. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode convenience sampling dan data diolah dengan menggunakan software SEM-PLS. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari semua konstruk yang telah diuji, yaitu *performance expectancy*, *Effort Expectancy*, *social influence*, *facilitating condition*, *perceived risk* dapat mempengaruhi *Behavioral Intention* dari para pengusaha untuk menggunakan *Fintech P2P lending* sebagai platform pinjaman dalam bisnis usaha.

**Kata Kunci:** *behavioral intention; fintech; p2p lending; young entrepreneurs*

### Abstract

*This research was conducted to find out the interest in using Fintech P2P lending by entrepreneurs in North Sulawesi Province. This study uses a quantitative method, the number of research respondents is 280 respondents, especially entrepreneurs in North Sulawesi Province. The sampling technique is in the form of an online questionnaire through Google Forms using social media. This study uses a theory, namely a unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT) model added with a perceived risk variable to explain a person's behavioral intention to use P2P lending fintech services. The sampling technique uses the convenience sampling method and the data is processed using SEM-PLS software. The results of this study show that from all the constructs that have been tested, namely performance expectancy, Effort Expectancy, social influence, facilitating condition, perceived risk can affect the Behavioral Intention of entrepreneurs to use Fintech P2P lending as a lending platform in business business.*

**Keywords:** *behavioral intention; fintech; p2p lending; young entrepreneurs*

---

## PENDAHULUAN

*Financial technology (fintech)* adalah transformasi digital yang baru lahir di industri jasa keuangan yang menggunakan teknologi untuk menyediakan layanan keuangan yang memberikan solusi bagi pelanggan dan menarik sebagian besar pemain kunci yang terlibat dalam revolusi layanan keuangan seperti bank, regulator, dan pelanggan (Banding, 2023); (Sharif Abu Karsh, 2020). *Fintech lending*, juga dikenal sebagai *fintech peer-to-*

---

*peer lending* atau layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi (LPMUBTI), adalah inovasi dalam sektor keuangan yang memanfaatkan teknologi untuk memungkinkan transaksi pinjam meminjam antara pemberi dan penerima pinjaman tanpa perlu bertemu langsung. (Aprita, 2021). Menurut definisi dari OJK, *fintech peer-to-peer (P2P) lending* adalah platform online yang memfasilitasi pemilik dana (lender) untuk memberikan pinjaman langsung kepada debitur (borrower) dengan imbal hasil yang lebih tinggi. Sebaliknya, debitur dapat mengajukan kredit langsung kepada pemilik dana dengan persyaratan yang lebih mudah dan proses yang cepat. Fintech P2P lending adalah salah satu jenis fintech di Indonesia yang sedang populer.

Menurut Syarifah et al (2020) dari banyaknya jenis transaksi yang disediakan oleh *Fintech P2P lending* merupakan yang paling banyak diminati. Menurut data OJK (2022), penyaluran *Fintech P2P lending* mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan cepat perusahaan Fintech P2P lending didorong oleh berbagai layanan keuangan yang ditawarkan oleh fintech, yang sangat membantu masyarakat dalam menjalankan perekonomian dengan lebih efektif dan efisien, terutama di sektor keuangan (Benuf et al., 2019); (Rizkiyah, 2022).

Mengingat aksesibilitas terhadap pendanaan yang masih terbatas bahkan untuk pelaku bisnis yang baru memulai usaha. Bahkan, biasanya jika mengajukan pinjaman di perbankan mengalami kesulitan, sebab pihak perbankan tidak memperhatikan pinjaman yang beresiko tinggi. Hal ini menyebabkan, penggunaan layanan *Fintech P2P lending* menjadi pilihan alternatif individu atau pelaku bisnis untuk meminjam pendanaan. Dalam penggunaan *Fintech P2P lending* peminjam tidak perlu menggunakan agunan dan akan menerapkan skema untuk bagi hasil, bukan menggunakan bunga sehingga tidak memberatkan peminjam yang baru memulai bisnisnya. Di Indonesia, minat terhadap penggunaan *Fintech P2P lending* telah banyak diteliti pada penelitian terdahulu, yaitu Fadhilah & Setiawardani, (2022), Suhendry (2020), Hafifah et al (2022) menggunakan variabel *performance expectancy*, *Effort Expectancy*, dan *social influence* serta kondisi yang memfasilitasi untuk mengetahui minat penggunaan *fintech*, penelitian Dewi & Gorda (2022), meneliti minat menggunakan *Fintech P2P lending* namun menggunakan variabel dalam teori TAM yang di tambahkan dengan variabel tingkat suku bunga, government regulation dan *social influence*.

Kerangka dari penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya dikarenakan menggabungkan *unified theory of acceptance and use of technology* (UTAUT) yang ditambahkan dengan variabel *perceived risk* karena dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk menggunakan layanan *Fintech P2P lending* dan fokus meneliti pengusaha dibandingkan penelitian sebelumnya yang fokus pada individu secara umum, dimana pengusaha motivasi yang berbeda dalam mencari pendanaan (Aprianto, 2022). Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap teknologi keuangan baru, yaitu Fintech P2P lending. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi penggunaan Fintech P2P lending berdasarkan keputusan individu. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan referensi kepada masyarakat yang ingin menggunakan Fintech P2P lending sebagai solusi keuangan mereka. Selain itu, hasil temuan ini akan membantu penyedia layanan fintech dalam memahami niat konsumen dan meresponsnya dengan tepat.

Teknologi sejauh ini telah menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari, selain memudahkan teknologi juga memberikan efek positif untuk penggunaannya (Utomo et al., 2021). Seperti yang di lakukan oleh Rofiah & Suhermin (2022) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa *performance expectancy* merupakan bentuk harapan dari individu dengan keyakinan bahwa dirinya akan memperoleh manfaat yang diterima setelah menggunakan suatu teknologi. Hal yang sama telah dikemukakan oleh Anugrah et al (2024) bahwa *performance expectancy* dapat memberikan keyakinan kepada penggunaannya bahwa sistem informasi teknologi dapat meningkatkan efisiensi sebuah pekerjaan (Hutabarat et al., 2021), dalam hal ini besar kemungkinan seseorang atau individu akan melaksanakan sesuatu hal yang memberikan efek yang baik bagi diri mereka. Berdasarkan hasil penjelasan di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis pertama dalam penelitian ini adalah:

Hypothesis 1 : *Performance expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*.

Keterkaitan antara *Effort Expectancy* dan *Behavioral Intention* dalam UTAUT adalah adalah model yang dikembangkan oleh Venkatesh et al (2003) merupakan gambaran dimana pentingnya pendapat seseorang dalam menyakinkan sesuatu bahwa teknologi dapat mempengaruhi keinginan (Rizally et al., 2023), sehingga pendapat tersebut memberikan pengaruh terhadap niat seseorang menggunakan teknologi tersebut (Aditya et al., 2023). Selain itu, semakin tinggi *Effort Expectancy* yang diterima, maka semakin bermanfaat dan berguna di masa depan (Nurkhin, 2020). Merujuk pada penjelasan dan teori di atas, dapat dirumuskan hipotesis kedua dalam penelitian ini adalah:

Hypothesis 2: *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*.

*Social influence* menurut penelitian Alhwaiti, (2023) adalah suatu bagian yang membahas mengenai pandangan orang yang berpengaruh dan penting kepada orang lain. Dijelaskan pula pada penelitian Zhao & Bacao (2020) bahwa *social influence* mengetahui sejauh mana pengguna dapat mendorong atau mempengaruhi orang lain bahwa mereka harus menggunakan teknologi yang sama, pengaruh *social influence* sangat besar pada perilaku lingkungan sosial (Gunawan, 2019) seperti keluarga, kerabat, bahkan teman yang mungkin sejalan cara berfikirnya (Achiriani & Hasbi, 2021). Berdasarkan pendapat di atas, dapat dirumuskan hipotesis ketiga dalam penelitian ini adalah:

Hypothesis 3 : *Social influence* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*.

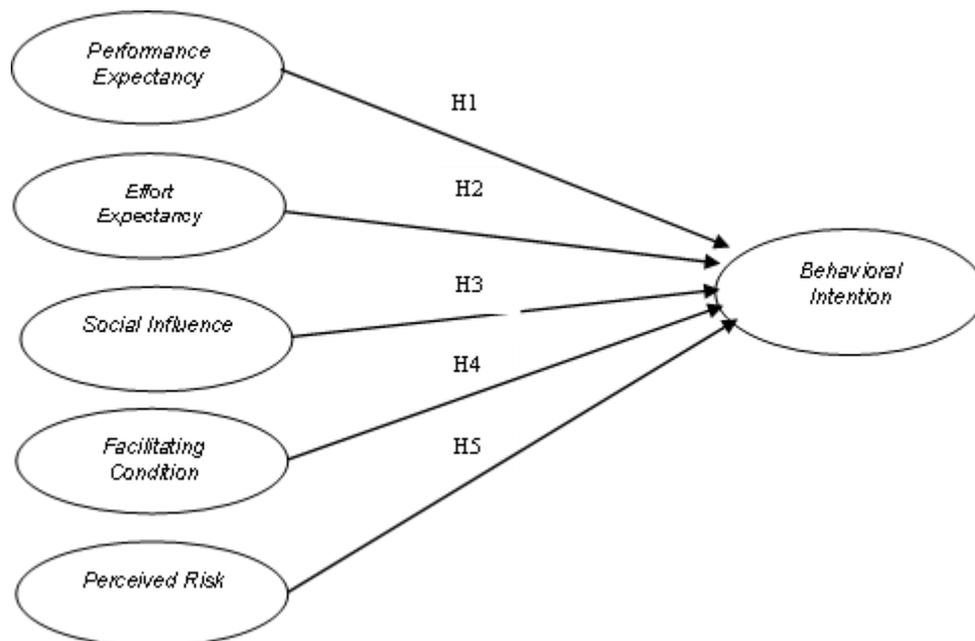
Venkatesh et al (2003) mengatakan bahwa *facilitating condition* didefinisikan sejauh mana individu percaya bahwa infrastruktur teknis mendukung penggunaan sistem. Hubungannya dengan *Behavioral Intention* adalah semakin tinggi fasilitas yang disediakan akan menimbulkan niat untuk menggunakan juga besar (Subawa et al., 2020). Dan sebaliknya, jika fasilitas belum memadai, mengakibatkan orang lain tidak terpengaruh untuk mendukung penggunaan sistem informasi (Sandy et al., 2022). Hal tersebut

menunjukkan bahwa *facilitating condition* mampu memberikan pengaruh terhadap *Behavioral Intention*. Maka dirumuskan hipotesis ke empat penelitian ini sebagai berikut:

Hypothesis 4 : *Facilitating condition* berpengaruh positif *Behavioral Intention*.

Menurut Tannady & Dewi (2024) *perceived risk* merupakan sifat serta resiko yang akan dirasakan ketika mempertimbangkan sesuatu. Pentingnya memperhatikan hal ini sebab sangat berpengaruh dalam perilaku seseorang (Atieq & Nurpiani, 2022). menurut Mahardika & Giantari (2020) *perceived risk* menjadi peluang bagi individu yang akan mengalami kerugian dalam mencapai hasil yang ingin dicapai sehingga mempengaruhi minat individu untuk menggunakan sistem informasi (Rewah et al., 2022) karena pengaruh resiko tersebut menimbulkan kekhawatiran individu (Malik & Annuar, 2021). Dari penjelasan di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis kelima dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hypothesis 5 : *Perceived risk* berpengaruh negatif terhadap *Behavioral Intention*.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei, di mana survei melibatkan sekelompok individu yang diminta menjawab serangkaian pertanyaan melalui instrumen yang telah disediakan, baik melalui wawancara, maupun kuesioner sebagaimana yang disampaikan oleh (Nartin et al., 2024). Untuk itu, penelitian ini menggunakan kuesioner yang disebarkan langsung melalui media digital berbasis web (google form) kepada seluruh responden. Tingkat intervensi pada penelitian ini

dilaksanakan dengan intervensi minimal, dimana mempelajari peristiwa sebagaimana biasanya terjadi, sehingga penelitian dilakukan di lingkungan alam.

Penelitian ini juga dilaksanakan dalam lingkungan yang alami dimana kejadian terjadi secara normal (*noncontrived settings*) dengan tujuan untuk membangun hubungan sebab-akibat. Unit analisis pada penelitian ini menggunakan tingkatan analisis data secara individu dengan mengumpulkan data dari beberapa individu. Garis waktu (*time horizon*) pada penelitian ini dilakukan secara *cross-sectional*. Dengan *time horizon* pengumpulan data *cross-sectional* yaitu data yang diambil dalam satu kurun waktu saja.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah survei. Data diperoleh melalui survei online dengan pertanyaan yang dimodifikasi dari berbagai sumber, untuk mengevaluasi faktor-faktor yang menjamin validitas dan reliabilitas data. Tipe pertanyaan yang akan diajukan dalam bentuk checklist multiple choice dan likert scale dengan skala pengukuran 1-5 pada masing-masing variabel.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha di Provinsi Sulawesi Utara yang berjumlah sekitar 490 orang. Penentuan jumlah sampel menggunakan tabel perhitungan Krejcie dan Morgan sebagaimana yang disampaikan oleh Sekaran dan Bougie (2017), dimana dari 490 populasi, diperlukan data sampel minimal sebanyak 217 responden. Pada penelitian ini, jumlah sampel yang diperoleh adalah 280 responden. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah non probability sampling, dengan teknik convenience sampling. Convenience sampling dipilih karena lebih ekonomis dan menghemat waktu dibandingkan dengan teknik sampling lainnya. Penelitian ini akan mengamati parameter minat pengusaha dalam menggunakan *Financial Technology Peer to Peer Lending*.

Pada penelitian ini, untuk mengukur variabel *performance expectancy* terdapat empat item pengukuran yang diadopsi dari Hafifah et al (2022) yakni *Fintech P2P lending* akan sangat bermanfaat sebagai platform pinjaman untuk pengusaha, membuat lebih cepat mendapatkan pinjaman, lebih menghemat waktu daripada mengantri di Bank dan pengajuan online menggunakan *Fintech P2P lending* akan sangat efektif. Untuk item pengukuran *Effort Expectancy* terdapat empat indikator, yaitu *Fintech P2P lending* akan memudahkan dalam mengatur keuangan usaha, sistem pengoperasian mudah dipahami, mudah untuk dipelajari dan lebih cepat daripada proses pengajuan manual yang diadopsi dari

Gunawan (2019) Dalam mengukur *social influence* terdapat tiga indikator yang diadopsi dari Ummah (2017) yaitu mengetahui *Fintech P2P lending* karena melihat orang lain juga menggunakannya, mengetahui referensi orang lain yang berpengalaman dan menampung pendapat orang lain tentang perlu atau tidaknya menggunakan *Fintech P2P lending*. *Facilitating condition* diukur dengan empat item pengukuran yang diadopsi dari Utomo et al (2021) yakni tampilan, pemrosesan, pengetahuan yang diperlukan dan tenaga profesional untuk membantu kesulitan. *Perceived risk* diukur dengan tiga item yang diadopsi dari Rewah et al (2022) yaitu jaminan, risiko tinggi dan banyak masalah jika terjadi kesalahan.

Untuk variabel *Behavioral Intention* yang diadopsi dari Fardiansyah (2023) terdapat tiga item pengukuran yaitu keinginan untuk menggunakan, ingin mencoba untuk menggunakan, akan menggunakan dimasa yang akan datang. Dimana masing-masing

pertanyaan dalam kuesioner diukur menggunakan teknik skala likert lima point mulai dari angka 1 (sangat tidak setuju) hingga angka 5 (sangat setuju). Setelah itu instrumen penelitian tersebut kemudian diuji untuk mengetahui validitas dan reliabilitasnya. Data dianalisis menggunakan PLS-SEM karena studi ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh teori UTAUT dan tambahan variabel *perceived risk* terhadap *Behavioral Intention Fintech P2P lending*.

## DATA ANALYSIS AND RESULT

Pada bagian ini menggambarkan 6 ciri mendasar responden kuesioner, yaitu jenis kelamin; umur; jenis usaha; pekerjaan; lokasi usaha; rata-rata omset per bulan; dan pendidikan terakhir. Setelah dilakukan screening terdapat 280 sampel yang valid untuk dianalisis lebih lanjut. Sampel pada tabel 1 adalah 29.6% laki-laki dan 70.4% perempuan, sedangkan untuk umur responden sebagian besar berusia antara 26 sampai dengan 35 tahun yaitu 41.4% . Dalam hal jenis usaha, sebagian besar responden memiliki usaha dibidang perdagangan yaitu 41,8% kemudian kuliner yaitu 36,8% dengan lokasi usaha mayoritas berada di Manado yaitu 23.6% dan Minahasa yaitu 14.3%. Selain itu, rata-rata omset perbulan dibawah Rp. 10,000,000 yaitu 41.8% dengan latar belakang pendidikan adalah sarjana yaitu 34.6%. Lebih jelas analisis deskriptif responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. *Descriptive Statistics*

Karakteristik	Options	Frequency	Percentage
Jenis Kelamin	Laki-laki	83	29.6%
	Perempuan	197	70.4%
Umur	<18 Tahun	22	7.9 %
	18-25 Tahun	26	9.3%
	26-35 Tahun	116	41.4%
	36-45 Tahun	31	11.1%
	>46 Tahun	85	30.4%
Jenis Usaha	Perdagangan	117	41.8%
	Kuliner	103	36.8%
	Perikanan	18	6.4%
	Perternakan	17	6.1%
	Pertanian	16	5.7%
	Lainnya	9	3.2%
Lokasi Usaha	Manado	66	23.6%
	Minahasa	40	14.3%
	Bitung	39	13.9%
	Tomohon	37	13.2%
	Bolaan Mongondow	36	12.9%
	Sangihe dan Kepulauan	35	12.5%
	Kotamobago	25	8.9%
	Minahasa Utara	2	0.7%
	Rata-rata Omset per bulan	<Rp. 10.000.000	117
Rp. 10.000.000 – Rp. 100.000.000		112	40.0%

Karakteristik	Options	Frequency	Percentage
	Rp. 100.000.001 – Rp. 500.000.000	25	8/9%
	>Rp 500.000.000	26	9.3%
Pendidikan Terakhir	SMA	77	27.5%
	DIPLOMA	76	27.1%
	SARJANA	97	34.6%
	PASCASARJANA	30	10.7%

Berdasarkan hasil uji validitas dan reliabilitas yang tertera pada tabel 2, semua konstruk dinyatakan memenuhi kategori reliabilitas konsistensi internal dengan nilai reliabilitas komposit antara 0.858 dan 0.943. Pada saat uji validitas, semua item memenuhi persyaratan factor loading dengan nilai antara 0.820 dan 0.930 dan 6 konstruk juga memenuhi kriteria dengan nilai AVE antara 0.670 dan 0.846.

**Tabel 2. Result of the Descriptive Statistics, Validity and Reliability Tests (n=280)**

Variabel	Item	Factor Loading	Cronbach's	Composite Reliability	Average Variance Extracted
Performance	PE 01	0,850	0.787	0.916	0.731
	PE 02	0.842			
	PE 03	0.871			
	PE 04	0.856			
Effort Expectancy	EE 01	0.846	0.862	0.906	0.706
	EE 02	0.860			
	EE 03	0.835			
	EE 04	0.820			
Social Influence	SI 01	0.877	0.759	0.858	0.670
	SI 02	0.814			
	SI 03	0.759			
Faciliatating Condition	FC 01	0.841	0.868	0.910	0.716
	FC 02	0.837			
	FC 03	0.837			
	FC 04	0.869			
Perceived Risk	PR 01	0.877	0.794	0.876	0.703
	PR 02	0.806			
	PR 03	0.831			
Behavioral Intention	BI 01	0.930	0.909	0.943	0.846
	BI 02	0.919			
	BI 03	0.911			

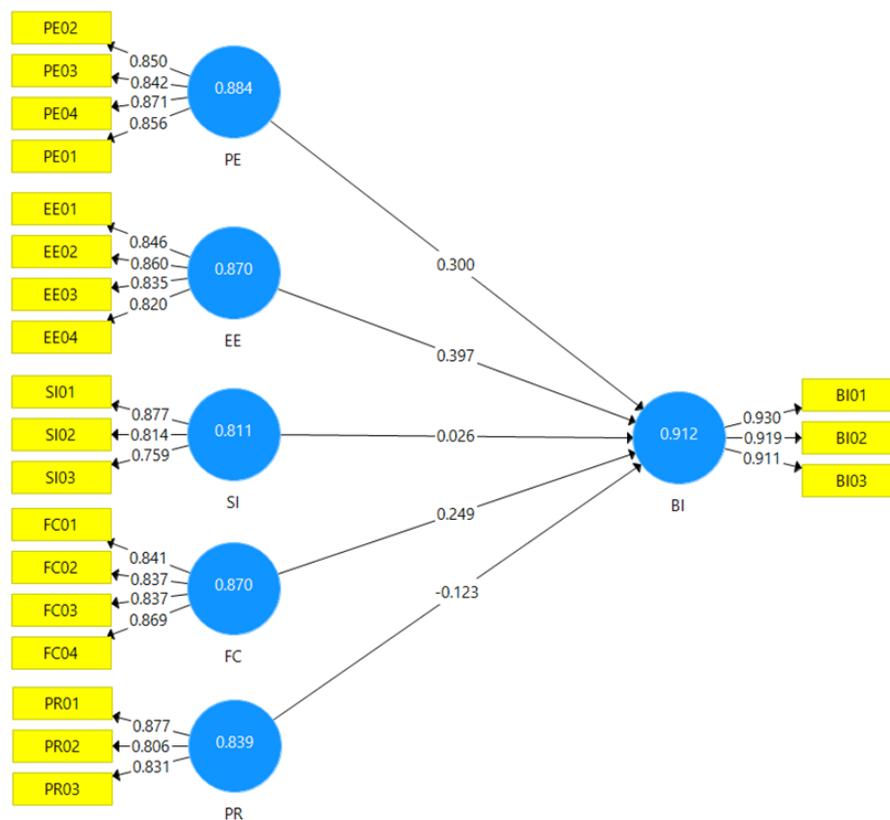
Hasil discriminant validity yang ditampilkan pada tabel 3, menunjukkan bahwa akar kuadrat AVE pada setiap konstruk melebihi setiap kolerasi antar konstruk, yang menunjukkan bahwa secara empiris setiap konstruk berbeda.

**Tabel 3. Results of the Fornell-Larcker Criterion (n=280)**

	BI	EE	FC	PE	PR	SI
BI	0.920					
EE	0.782					
FC	0.756	0.883				
PE	0.735	0.764	0.846			
PR	0.518	0.685	0.707	0.855		
SI	0.665	0.798	0.805	0.711	0.838	

Notes : PE = *Performance expectancy*, EE = *Effort Expectancy*, SI = *Social influence*, FC = *Facilitating condition*, PR = *Perceived risk*, BI = *Behavioral Intention*.

Pada Gambar 2 ditampilkan hasil akhir pemodelan, di mana indikator-indikator yang telah valid dan memenuhi kriteria yang ditentukan. Dari nilai statistik yang diperoleh, dapat dipahami hubungan antar variabel yang diukur. Di bawah ini disajikan hasil akhir pemodelan yang dilakukan dengan SmartPLS untuk memahami hubungan antar variabel. Selanjutnya, pengaruh antar variabel dapat dilihat berdasarkan estimasi koefisien jalur untuk setiap path yang ada.



**Gambar 2. Path Modelling**

Hasil pada tabel 4 menunjukkan bahwa *performance expectancy* dan *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* seseorang untuk menggunakan *Fintech P2P lending*. Sedangkan hasil dari *social influence*, *facilitating*

*condition* dan *perceived risk* menunjukkan tidak adanya pengaruh positif yang signifikan. Berdasarkan hasil r-square, model yang diusulkan pada penelitian ini berkontribusi untuk niat perilaku penggunaan 67.3%, hasil ini berarti bahwa *social influence*, *facilitating condition* dan *perceived risk* mampu menjelaskan konstruksi *Behavioral Intention* sebesar 67.3% dan sisanya dipengaruhi faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

**Tabel 4. Results of the Hypotheses Testing (n=280)**

Hypothesis	Original Sample	T Statistics	P-Values	Kesimpulan
H1 Performance Expectancy -> Behavioral Intention	0.300	4.413	0.000	Diterima
H2 Effort Expectancy -> Behavioral Intention	0.397	2.684	0.008	Diterima
H3 Social Influence -> Behavioral Intention	0.026	0.288	0.288	Ditolak
H4 Facilitating Condition -> Behavioral Intention	0.249	1.902	0.058	Ditolak
H5 Perceived Risk -> Behavioral Intention	-0.123	1.227	0.220	Ditolak

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kami menganalisis *Behavioral Intention* dari platform pinjaman *Fintech P2P lending* dan mendapatkan hasil utama sebagai berikut. Pertama, pengaruh harapan terhadap kinerja terhadap niat perilaku bersifat positif. Ini menunjukkan bahwa harapan terhadap kinerja dalam penggunaan *Fintech P2P lending* akan mempengaruhi niat perilaku untuk menggunakan aplikasi yang menawarkan layanan *Fintech P2P lending*. Penelitian oleh Handayani (2005) menyatakan ekspektasi kinerja memberikan dampak positif yang signifikan terhadap niat seseorang untuk menggunakan suatu sistem.

Penelitian tersebut didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Septiani et al (2021) bahwa ekspektasi kinerja adalah faktor kunci yang mempengaruhi petani dalam memperoleh akses permodalan yang tidak tersedia melalui lembaga perbankan formal, karena syarat-syarat peminjaman modal tersebut sering kali tidak dapat dipenuhi oleh petani kecil. Namun, penelitian oleh Susanto & Kurniawan (2023) bertolak belakang dengan hasil penelitian tersebut. Berdasarkan hasil kuesioner, indikator dengan perolehan tertinggi menunjukkan bahwa *Fintech P2P lending* mempermudah pengusaha dalam memperoleh bantuan keuangan. Hal ini mengindikasikan bahwa pengusaha di Sulawesi Utara merasa lebih mudah mendapatkan akses keuangan melalui *Fintech P2P lending*,

terutama ketika perbankan formal dianggap terlalu berisiko dan persyaratannya terlalu berat. Situasi ini meningkatkan kemungkinan bahwa responden akan tertarik dan terus menggunakan layanan Fintech P2P lending.

Temuan kedua yaitu bahwa *Effort Expectancy* secara positif dan signifikan mempengaruhi *Behavioral Intention Fintech P2P lending*, hasil ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Wulandari & Yadnyana (2016) yang mendapatkan bahwa *Effort Expectancy* berpengaruh dalam mendorong seseorang untuk berniat menggunakan e-filling karena dapat mengurangi usaha seseorang dalam melaporkan SPT tahunan (Destry Cahyani, 2023). Berdasarkan hasil kuesioner, indikator penggunaan Fintech P2P lending yang mendapatkan penilaian tertinggi adalah kemudahan penggunaannya. Ini menunjukkan bahwa kemudahan dalam penggunaan dapat mempengaruhi niat seseorang untuk menggunakan layanan Fintech P2P lending. Artinya, pengusaha di Sulawesi Utara cenderung akan memilih Fintech P2P lending jika platform tersebut mudah digunakan.

Namun hasil ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi & Ariyanto (2017) sebagian besar nasabah telah menggunakan mobile banking selama dua tahun, sehingga interaksi mereka menjadi sangat jelas dan pemahaman tentang penggunaannya sangat baik. Akibatnya, kemudahan tersebut tidak mengurangi minat nasabah untuk menggunakan mobile banking.

Ketiga, pada penelitian ini menunjukkan bahwa *social influence*, tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention Fintech P2P lending* pada para pengusaha yang ada di Sulawesi Utara. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Nur'afifah et al., (2019) yang menyatakan bahwa *social influence* tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention*, ini menunjukkan bahwa keluarga, kerabat maupun lingkungan sosial lain tidak mempengaruhi pengusaha di Sulawesi Utara untuk mengajukan pinjaman dengan kata lain para pengusaha ini akan menggunakan *Fintech P2P lending* tidak dipengaruhi oleh faktor eksternal. Namun penelitian dari Hasibuan, (2021), Agustin & Kurniawati (2022) menyatakan bahwa *social influence* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention*.

Keempat, *facilitating condition* tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention Fintech P2P lending* pada para pengusaha yang ada di Sulawesi Utara. Sejalan dengan hasil penelitian ini, temuan dari Haryoto (2015), Oliveira & Machado (2014), dan Kwateng et al. (2019) Safitri et al (2024) menemukan bahwa meskipun *facilitating condition* layanan teknologi sudah lengkap tidak mempengaruhi *Behavioral Intention*. Berbanding terbalik dengan hasil penelitian Hafifah et al (2022), Kenny & Firdausy (2022) yang menyatakan bahwa *facilitating condition* berpengaruh terhadap *Behavioral Intention*.

Kelima, *perceived risk* dalam penelitian ini tidak berpengaruh terhadap *Behavioral Intention*. Namun hasil penelitian ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hanafizadeh & Khedmatgozar (2012), (Firmansyah et al., 2021) dan (Yuniarti & Ekowati, 2019) yang menyatakan bahwa *perceived risk* adalah faktor yang memengaruhi adopsi teknologi keuangan oleh konsumen. Ini mengindikasikan bahwa pengusaha yang ada di Sulawesi Utara tidak khawatir akan resiko yang muncul akibat penggunaan layanan *Fintech P2P lending* seperti penyalahgunaan data pribadi dan pelanggaran terhadap hak-hak debitur. Hasil penelitian ini bertentangan dengan model UTAUT yang menyatakan bahwa Risk merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi *Behavioral Intention Fintech P2P lending*.

## KESIMPULAN

Penelitian ini memiliki implikasi teoritis yang bermanfaat. Studi ini berusaha menguji secara empiris pengaruh dari performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating condition, perceived risk, dan behavioral intention terhadap penggunaan Fintech P2P lending oleh pengusaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden cenderung menggunakan Fintech P2P lending karena kemudahannya, meskipun mereka khawatir akan risiko yang mungkin timbul. Penelitian ini memberikan wawasan berharga bagi perusahaan Fintech P2P lending mengenai faktor-faktor yang perlu mereka perhatikan atau hindari saat menawarkan layanan mereka kepada pengguna.

Penelitian empiris menunjukkan bahwa performance expectancy dan effort expectancy memiliki pengaruh signifikan terhadap niat perilaku (behavioral intention) dalam penggunaan Fintech P2P lending. Di antara keduanya, effort expectancy adalah faktor yang paling dominan. Hal ini menyiratkan bahwa kemudahan akses, ketersediaan informasi, dan panduan penggunaan adalah pertimbangan utama bagi individu dalam memutuskan untuk menggunakan layanan tersebut atau tidak. Pada era digital saat ini, kemudahan akses, informasi, dan panduan adalah hal yang umum dan bahkan dianggap sebagai keharusan bagi layanan Fintech P2P lending.

Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan dan referensi bagi pelaku usaha yang bergerak di bidang *Fintech P2P lending* dan di bidang perbankan yang ingin mengembangkan produk kredit berbasis digital. Pelaku usaha akan lebih cenderung mengadopsi dan berniat menggunakan layanan *Fintech P2P lending* dan produk kredit Bank berbasis digital jika mereka yakin bahwa produk tersebut dapat membantu mereka mencapai tujuan keuangan dengan lebih efektif dan efisien. *Fintech P2P lending* juga harus berfokus pada menyederhanakan proses pengajuan dan verifikasi aplikasi pinjaman. Mengurangi jumlah langkah yang harus diisi, serta memberikan panduan yang jelas dan mudah dipahami akan

## DAFTAR PUSTAKA

- Achiriani, M. P. A., & Hasbi, I. (2021). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Perceived Risk, Perceived Cost Terhadap Behavioral Intention Pada Pengguna Dompot Digital Dana Di Indonesia. *EProceedings of Management*, 8(1).
- Aditya, R. H., Faroqi, A., & Wulansari, A. (2023). Analisis Penerimaan Pengguna Terhadap Penggunaan Sistem Surat Manajemen Elektronik Menerapkan Model UTAUT. *KLIK: Kajian Ilmiah Informatika Dan Komputer*, 3(6), 1040–1048.
- Agustin, R., & Kurniawati, K. (2022). Pengaruh Innovations Dan Social Influence Terhadap Commitment Dan Behavioural Intention. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(3), 15–37.
- Alhwaiti, M. (2023). Acceptance of artificial intelligence application in the post-covid ERA and its impact on faculty members' occupational well-being and teaching self efficacy: a path analysis using the utaut 2 model. *Applied Artificial Intelligence*, 37(1), 2175110.
- Anugrah, Z., Suhaebah, L., Pramudita, T. R., & Yusuf, R. (2024). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence pada Behavioral Intention Aplikasi Gojek di Kabupaten Garut. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 2(1), 31–42.
- Aprianto, I. G. L. A. (2022). Tinjauan Literatur: Penerimaan Teknologi Model UTAUT. *KONSTELASI: Konvergensi Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1).
- Aprita, S. A. S. (2021). Peranan peer to peer lending dalam menyalurkan pendanaan pada usaha kecil dan menengah. *Jurnal Hukum Samudra Keadilan*, 16(1), 37–61.
- Atieq, M. Q., & Nurpiani, E. (2022). Pengaruh kemudahan penggunaan, manfaat dan risiko terhadap minat nasabah menggunakan mobile banking bank syariah. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2(1), 401–423.
- Banding, M. P. (2023). *Financial Technology (Suatu Pengantar)*. MEGA PRESS NUSANTARA.
- Destry Cahyani, R. (2023). *Pengaruh Performance Expectancy, Price Value, Dan Habit Terhadap Minat Penggunaan Fintech Gopay Pada Mahasiswa Stie Pembangunan Tanjungpinang*. Stie Pembangunan Tanjungpinang.
- Dewi, N. L. P. P., & Gorda, A. A. N. E. S. (2022). Intensi Minat Kaum Milenial Dalam Mengadopsi Layanan Pinjaman Online (Peer To Peer Lending). *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 22(2), 836–848.
- Fadhilah, A. N., & Setiawardani, M. (2022). Analisis Penerapan Unified Theory of Acceptance and Use of Technology terhadap Niat Menggunakan ShopeePay. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 13(01), 1234–1241.
- Fardiansyah, A. (2023). *Faktor-faktor yang mempengaruhi Intensi Penggunaan Layanan Paylater pada Aplikasi Shopee*. Universitas Islam Indonesia.
- Firmansyah, F., Rozi, C., & Prajawati, M. I. (2021). Economic benefit, convenience dan risk benefit dalam mempengaruhi penggunaan Fintech yang berulang. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 17(2), 113–124.
- Gunawan, C. F. (2019). Pengaruh Performance Expectancy Dan Social Influence Terhadap

- Behavioral Intention Di Aplikasi Hijabenka. *Agora*, 7(2).
- Hafifah, L. L., Utami, N. W., & Putri, I. G. A. P. D. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Behavioral Intention Dan User Behavior Pada Fintech ShopeePAY Menggunakan Model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (Utaut). *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 15(2).
- Hanafizadeh, P., & Khedmatgozar, H. R. (2012). The mediating role of the dimensions of the perceived risk in the effect of customers' awareness on the adoption of Internet banking in Iran. *Electronic Commerce Research*, 12, 151–175.
- Handayani, R. (2005). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat pemanfaatan sistem informasi dan penggunaan sistem informasi (studi empiris pada perusahaan manufaktur di Bursa Efek Jakarta)*. Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro.
- Hasibuan, H. T. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Layanan Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah. *E-Jurnal Akuntansi*, 31(5), 1201.
- Hutabarat, Z., Suryawan, I. N., Andrew, R., & Akwila, F. P. (2021). Effect of performance expectancy and social influence on continuance intention in OVO. *Jurnal Manajemen*, 25(1), 125–140.
- Kenny, V., & Firdausy, C. M. (2022). Pengaruh performance expectation, effort expectation, social influence, dan facilitating condition terhadap behavioral intention pada pengguna ShopeePay di Jakarta. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 6(3), 272–277.
- Mahardika, P. C., & Giantari, I. (2020). The effect of behavioural intention and perceived risk to adopt mobile banking using UTAUT model (study at BPD Bali Klungkung Branch in Semarang City). *American International Journal of Business Management*, 3(10), 106–115.
- Malik, A. N. A., & Annuar, S. N. S. (2021). The effect of perceived usefulness, perceived ease of use, reward, and perceived risk toward e-wallet usage intention. *Eurasian Business and Economics Perspectives: Proceedings of the 30th Eurasia Business and Economics Society Conference*, 115–130.
- Nartin, S. E., Faturrahman, S. E., Ak, M., Deni, H. A., MM, C. Q. M., Santoso, Y. H., SE, S., Paharuddin, S. T., Suacana, I. W. G., & Indrayani, E. (2024). *Metode penelitian kualitatif*. Cendikia Mulia Mandiri.
- Nur'afifah, O., Farida, N., & Lestari, F. D. (2019). PARASOCIAL INTERACTION ON SOCIAL MEDIA: CAN IT AFFECT PARASOCIAL RELATIONSHIP? *Jurnal InterAct*, 8(2), 24–35.
- Nurkhin, A. (2020). Analysis of factors affecting behavioral intention to use e-learning uses the unified theory of acceptance and use of technology approach. *KnE Social Sciences*, 1005–1025.
- Oliveira, E. C. de, & Machado, J. A. (2014). A review of definitions for fractional derivatives and integral. *Mathematical Problems in Engineering*, 2014, 1–7.
- Pertiwi, N., & Ariyanto, D. (2017). Penerapan model UTAUT2 untuk menjelaskan minat dan perilaku penggunaan mobile banking di kota Denpasar. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 18(2), 1369–1397.
- Rewah, A. T., Mangantar, M., & Saerang, R. T. (2022). The Effect Of Perceived

- Usefulness, Perceived Ease Of Use, And Perceived Risk On Behavioral Intention Of E-Wallet User (Case Study: Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(4), 717–724.
- Rizally, D., Sakti, D. P. B., & Muhsaf, S. A. (2023). Pengaruh UTAUT Terhadap Behavioral Intention yang di Mediasi oleh Use Behaviour SIMRS RSUD Kota Mataram. *Empiricism Journal*, 4(1), 271–286.
- Rizkiyah, A. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Aplikasi Fintech Berbasis Peer-To-Peer Lending Dalam Perspektif Utaut2. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Feb*, 10(2).
- Rofiah, C., & Suhermin, S. (2022). Importance of performance expectancy, effort expectancy, social influence on behavioral intention and actual usage e-healthcare application in Indonesia. *International Journal of Research and Analytical Reviews (IJR)*.
- Safitri, D., Sofyan, J. F., Negoro, D. A., & Kusmayadi, A. (2024). Analisis Behavioral Intention Mobile Banking dengan Model UTAUT2. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(3), 571–587.
- Sandy, M. K., Dalimunthe, N., & Saputra, E. S. E. (2022). Analisa Penerimaan Mahasiswa Terhadap Sistem Informasi Kuliah Online Menggunakan Metode UTAUT Pada Kampus UMRI: Student Acceptance Analysis Of Online Lecture Information Systems Using UTAUT Method On UMRI Campus. *Indonesian Journal of Informatic Research and Software Engineering (IJIRSE)*, 2(1), 59–66.
- Septiani, H. L. D., Sumarwan, U., Yuliati, L. N., & Kirbrandoko, K. (2021). Minat Petani Mengadopsi Sharing Economy Peer-To-Peer Lending Sebagai Alternatif Pembiayaan Pertanian. *MIX: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(01), 349333.
- Sharif Abu Karsh, Y. A. (2020). The new era of financial technology in banking industry. *Journal of Southwest Jiaotong University*, 55(4).
- Subawa, N. S., Widhiasthini, N. W., & Mimaki, C. A. (2020). An empirical study of E-marketplace acceptance in MSMEs under the constructs of effort expectancy, social influence and facilitating condition factors. *Proceedings of the 2020 The 6th International Conference on E-Business and Applications*, 116–120.
- Suhendry, W. (2020). Minat penggunaan ovo di kota pontianak menggunakan model unified theory of acceptance and use technology. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 6(1), 1–12.
- Susanto, L., & Kurniawan, T. B. (2023). Determinan cash holding sebelum dan selama pandemi covid-19. *Jurnal Ekonomi*, 28(1), 98–118.
- Syarifah, S., Winarno, W. W., & Putro, H. P. (2020). Analisis karakteristik penggunaan aplikasi peer to peer lending fintech dengan model PCI. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 4(2), 421–428.
- Tannady, H., & Dewi, C. S. (2024). Exploring role of technology performance expectancy, application effort expectancy, perceived risk and perceived cost on digital behavioral intention of GoFood users. *Jurnal Informasi Dan Teknologi*, 80–85.
- Ummah, M. (2017). *Pengaruh social influence, persepsi kegunaan dan persepsi kemudahan penggunaan terhadap minat penggunaan mobile banking dengan faktor kepercayaan sebagai variabel mediasi (Studi empiris pada mahasiswa di*

Yogyakarta).

- Utomo, P., Kurniasari, F., & Purnamaningsih, P. (2021). The effects of performance expectancy, effort expectancy, facilitating condition, and habit on behavior intention in using mobile healthcare application. *International Journal of Community Service & Engagement*, 2(4), 183–197.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 425–478.
- Wulandari, N. P. A., & Yadnyana, I. K. (2016). Penerapan model unified theory of acceptance and use of technology di Kota Denpasar. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(2), 1270–1297.
- Yuniarti, V., & Ekowati, W. H. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Penggunaan Financial Technology Peer to Peer Lending. *J. Chem. Inf. Model*, 53(9), 1689–1699.
- Zhao, Y., & Bacao, F. (2020). What factors determining customer continually using food delivery apps during 2019 novel coronavirus pandemic period? *International Journal of Hospitality Management*, 91, 102683.



**This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)**

---