

# P2P-Steven-submit

*by* Steven Steven

---

**Submission date:** 07-Dec-2021 10:56AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1722982325

**File name:** bab\_1\_-5\_Steven\_D11180611.docx (166.43K)

**Word count:** 7074

**Character count:** 46120

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif. Berdasarkan data dari Kementerian UKM republik Indonesia, badan usaha jenis ini menempati urutan nomor satu berdasarkan jumlahnya yaitu sekitar 99,99% (65.5 juta unit) yang menyusun pemilik usaha di Indonesia ditahun 2019. Dalam pasal 6 Undang-undang UMKM dibagi menjadi kriteria usaha mikro sampai dengan menengah dengan penjualan maksimal 600 juta hingga 50 milyar per tahun. Badan usaha ini memiliki peran yang penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan adanya UMKM dapat membantu terciptanya lapangan kerja di daerah kecil dan UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil pembangunan ke daerah-daerah kecil yang tidak mudah terjangkau.

Meskipun UMKM telah memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian nasional, UMKM masih menghadapi beberapa kendala seperti kemampuan manajemen usaha yang lemah dan keterbatasan sumber daya manusia. Selain itu sulitnya mendapat modal dan pembiayaan sangat berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan data bank Indonesia sekitar 50-70% UMKM masih belum terjangkau oleh lembaga keuangan. Pada tahun 2020, berdasarkan data BKPM menyebutkan bahwa sektor UMKM memberikan kontribusi sebesar 61,7% dari total PDB Indonesia dengan mayoritas 37,7% dari usaha mikro. Menurut data kementerian keuangan yang membahas tentang UMKM pada tahun 2020, diungkapkan bahwa pertumbuhan jumlah UMKM tidak sebanding dengan ketersediaan pembiayaan atau permodalan untuk UMKM. Masalah pembiayaan atau permodalan untuk UMKM menjadi salah satu penyebab penurunan penjualan UMKM. Hal ini terkonfirmasi melalui data kementerian keuangan yang menunjukkan bahwa UMKM berkontribusi sekitar 61% terhadap PDB Indonesia. Penurunan penjualan UMKM berkontribusi terhadap penurunan pertumbuhan ekonomi Indonesia (5,3%). Kondisi dari penurunan tersebut menunjukan bahwa kontribusi UMKM sebagai kelompok usaha yang banyak jumlahnya di Indonesia, tidak sejalan dengan eksistensi pertumbuhannya akibat rendahnya pembiayaan modal.

Salah satu solusi yang ditempuh oleh UMKM untuk mengatasi masalah ini adalah dengan melakukan pinjaman atau utang jangka pendek sebagai alternatif permodalan. Banyak langkah yang dapat ditempuh pemilik UMKM dalam melakukan pinjaman salah satunya dilakukan dengan cara daring menggunakan *Peer-to-peer lending* (P2PL). Model bisnis ini

merupakan model bisnis yang memiliki dasar penggunaan jaringan dalam pemenuhan kebutuhan peminjaman modal. Penggunaan *platform* ini memiliki tujuan untuk usaha kecil sampai menengah yang percaya bahwa penggunaan metode ini diakui persyaratan yang lebih efisien jika dibandingkan dengan peminjaman pada institusi perbankan (Hsueh & Kuo, 2017). Di antara beberapa perusahaan *fintech* yang ada di negara ini, industri pinjaman *peer-to-peer lending* terus berkembang pesat. Melalui *platform peer-to-peer lending* pihak yang membutuhkan modal bisa dengan mudah mendapatkan pinjaman dengan mengunggah dokumen pinjaman akan didanai oleh pemberi pinjaman (Sukma, 2016). Hingga pada tahun 2021, jumlah *platform* yang memanfaatkan metode ini yang telah memiliki izin dari OJK berjumlah 148 *platform*. Dari 148 *platform*, 41-nya baru mendapatkan izin sementara dan sisanya sudah terdaftar dan diawasi saja. Ada beberapa faktor yang diperhatikan para pemilik badan usaha dalam memutuskan keputusan menggunakan jenis peminjaman ini, suku bunga, biaya proses, jumlah pinjaman, dan fleksibilitas pinjaman. Setiap UMKM di berbagai macam industri membutuhkan dana awal yang tidak sedikit saat baru memulai usaha. Salah satu sektor industri garmen adalah contohnya, dalam melakukan pembelian bahan produksi secara tunai memerlukan uang sebagai modal yang besar dan salah satu opsi adalah melakukan utang.

Dengan adanya *peer to peer lending* di Indonesia dapat menjadi hal utama yang dapat membantu dalam memajukan UMKM di Indonesia berkaitan dengan susahny mendapatkan modal dan pembiayaan yang dibutuhkan UMKM. Menurut (Hery, 2016), utang adalah pengorbanan ekonomis yang harus dilakukan perusahaan oleh perusahaan di masa depan dalam bentuk penyerahan barang atau jasa yang disebabkan transaksi atau peristiwa di masa lalu. Beberapa cara dilakukan untuk melakukan utang. Dan salah satu cara melakukan utang diluar pemasok barang adalah melalui *fintech peer-to-peer lending*. Dalam mengambil keputusan pendanaan menggunakan *peer-to-peer lending*, ada beberapa faktor yang berkaitan erat dengan manajemen keuangan yang mencakup *financial literacy*, *financial behavior* dan debt behavior. *Financial literacy* memiliki peranan penting sebagai dasar yang harus dimiliki oleh calon pengusaha yang mencakup pengetahuan dalam pemahaman kondisi finansialnya. *Financial literacy* yang baik membuat individu dapat mengelola keuangannya dengan cukup baik, sehingga individu tidak perlu mengeluarkan banyak uang yang berlebihan (Beverly et al., 2003). Pengetahuan mengenai utang, suku bunga yang lebih tinggi saat melakukan pinjaman online, jangka waktu pinjaman dan lain-lain juga penting dimiliki. Selain faktor *financial literacy* perlu juga memiliki *financial behavior*, *financial behavior* ini cenderung mengacu pada rencana penghematan, dengan *financial behavior* yang baik dapat digambarkan dengan mempunyai

perilaku yang berguna seperti merancang catatan keuangan, dokumentasi pada cash flow, angsuran biaya, melunasi tagihan, mengendalikan kartu kredit dan memiliki rencana menabung. *Financial behavior* adalah kemampuan individu untuk mengelola (merencanakan, mengidentifikasi, mengontrol, dan menyimpan) dana keuangan setiap hari. Pemilik UMKM yang memiliki *financial behavior* yang baik akan mampu melunasi pokok pinjaman, membayar biaya bunga, dan biaya-biaya terkait dengan aktivitas pinjaman. Di dalam *financial behavior* terdapat *Debt Behavior*, *Debt Behavior* merupakan perilaku terkait aktivitas peminjaman uang terhadap orang lain atau aktivitas berutang. Pemilik UMKM yang mempunyai *Debt Behavior* yang baik akan mampu mengatur keuangan usahanya, sehingga dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

### 1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer-lending*?
2. Apakah *Financial Behavior* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer-lending*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh *financial literacy* terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer-lending*
2. Untuk mengetahui pengaruh *financial behavior* terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer-lending*

### 1.4 Manfaat Penelitian

1. Menjadi pengetahuan dan dasar pertimbangan bagi pemilik UMKM terkait *peer to peer lending* yang dapat menunjang peningkatan kinerja usahanya.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat tentang informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan UMKM dalam memilih layanan *peer-to-peer lending* saat melakukan peminjaman modal.
3. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi lembaga keuangan terkait informasi masih banyak para pemilik UMKM yang sulit mendapatkan permodalan.

## 2. TEORI PENUNJANG

### 2.1 Theory of Planned Behavior

*Theory of Planned Behaviour* (TPB) merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). *Theory of Planned Behaviour* menjelaskan bahwa perilaku terbentuk karena adanya *intention* atau niat, dimana niat tersebut dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku (*attitude toward the behaviour*), norma subyektif (*Subjective norm*) dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioural control*). *Theory of planned behaviour* adalah keinginan yang muncul dari individu dalam berperilaku dan disebabkan oleh suatu faktor dari individu itu sendiri (Mahyarni, 2013). Dalam *theory of planned behavior* menjelaskan niat untuk berperilaku yang ditentukan oleh tiga faktor yaitu :

#### 1. Attitude Toward the Behavior

Menurut Sulistomo et al. (2012), *attitude toward the behavior* adalah penilaian seseorang terhadap suatu perilaku yang dilakukan. Dalam penilaian tersebut *attitude toward the behavior* yang positif akan dipilih oleh individu yang menilai untuk dilakukan dalam perilaku kehidupannya. Seseorang akan melakukan sesuatu yang dianggap memberikan hasil yang positif daripada memberikan hasil yang negatif.

#### 2. Subjective Norm

Norma subyektif adalah suatu keadaan seseorang dimana suatu perilaku dapat diterima atau tidak diterima saat ditunjukkan (Ajzen, 1991). Yang termasuk dalam norma subyektif adalah pribadi yang melaksanakan suatu perilaku akan dilaksanakannya apabila perilaku tersebut dapat dianggap positif oleh lingkungannya (Sulistomo et al., 2012).

#### 3. Perceived Behavioural Control

Menurut Ajzen dan Fishbein (2005), Persepsi kontrol perilaku atau kontrol perilaku adalah perasaan seseorang mengenai mudah atau sulitnya mewujudkan suatu perilaku tertentu. Menurut Ghufroon (2010), kontrol perilaku merupakan suatu kemampuan individu terhadap kepekaannya dalam membaca situasi atau suatu keadaan.

#### 2.1.1 Financial Behavior

*Financial behavior* adalah ilmu yang mempelajari tentang perilaku individu dalam hal mengelola berbagai jenis sumber daya keuangan ketika membuat keputusan keuangan.

*Financial behavior* dapat dilihat sebagai cara bagi individu untuk mengontrol keuangan pribadi. *Financial Behavior* mempelajari bagaimana orang benar-benar berperilaku dalam mengambil keputusan mengenai keuangan, terutama bagaimana psikologi mempengaruhi keputusan keuangan, bisnis, dan pasar keuangan. Menurut Xiao (2008), *financial behavior* dapat diidentifikasi seperti perilaku manusia yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan kredit, dan *saving behavior*. *Financial behavior* memungkinkan untuk melihat bagaimana individu mengelola keuangan. Menurut Wicaksono (2008), *Financial behavior* mempelajari bagaimana orang benar-benar berperilaku dalam keputusan keuangan, terutama bagaimana psikologi mempengaruhi keputusan keuangan perusahaan. Dapat dikatakan bahwa *financial behavior* adalah perilaku individu dalam menanggapi masalah keuangan pribadinya.

*Financial behavior* berkaitan dengan bagaimana individu secara bebas memproses, mengelola, dan menggunakan dananya. *Finance behavior* adalah ilmu yang mempelajari perilaku yang terkait dengan individu bagaimana mengelola sumber keuangannya dan bagaimana tipe kepribadian seorang individu dalam membuat keputusan keuangan. hal ini juga diungkapkan dalam penelitian (Hira & Mugenda, 1999). Ada beberapa indikator untuk mengukur *financial behavior*, diantaranya adalah :

1. Membayar utang tepat waktu
2. Mampu melunasi biaya-biaya saat melakukan utang

#### **2.1.1.1 Debt Behavior**

Menurut Hornby (1993), Utang merupakan sesuatu yang dipinjam, biasanya sejumlah uang yang harus dibayarkan kembali beserta bunganya pada saat yang telah disepakati. Seseorang dikatakan berutang ketika memiliki pinjaman terhadap bank, orang lain, dan aplikasi pinjaman seperti *peer-to-peer lending*. Dalam berutang perilaku dan tindakan seseorang akan terlihat dari baik atau buruknya *debt behavior*. *Debt Behavior* merupakan suatu tindakan menggunakan uang milik pihak lain dengan meminjam dengan konsekuensi mampu mengembalikan pokok utang dan pinjaman. Drentea & Lavarkas (2000), menyatakan bahwa ada beberapa dampak yang dapat ditimbulkan dari *Debt Behavior*, yaitu kemungkinan mengalami isolasi dari masyarakat atau dikucilkan oleh komunitasnya dan mengalami ketegangan dengan masyarakat sekitar yang mengetahui bahwa seseorang berutang dan tidak dapat membayarnya. Hal lain yang mungkin yaitu terjadinya kerenggangan sosial antara individu yang memberi pinjaman dengan pihak peminjam, karena adanya perasaan malu dan rasa kegagalan pribadi

atas kegagalan untuk memenuhi kewajiban finansial dan munculnya kecemasan akibat ketidakmampuan untuk melunasi utang.

Namun sisi positif utang, yaitu dapat membantu dalam berbagai macam kebutuhan, seperti membantu pendanaan usaha, pada saat modal sendiri tidak mencukupi. Utang memungkinkan sebuah usaha untuk memiliki sumber pendanaan yang cukup, sehingga mampu meningkatkan penjualan dan profit. Pernyataan ini didukung oleh Kasmir (2012), yang menyatakan bahwa utang dapat menjadi alat pemicu perusahaan untuk memperbaiki kinerja keuangannya.

Utang usaha, khususnya bagi UMKM sangat diperlukan untuk dapat mendanai kegiatan operasinya secara optimal. UMKM perlu mengkomposisikan sumber dana secara optimal, agar ketergantungan terhadap utang dapat dibatasi (Murtini, 2008). UMKM dapat memperoleh pendanaan melalui utang dari berbagai lembaga keuangan, salah satunya dari *peer-to-peer lending*.

## **2.2 Peer-to-Peer Lending**

Pada dasarnya *peer-to-peer lending* merupakan bagian dari *Fintech*. *Peer-to-peer Lending* merupakan *platform online* yang menyediakan fasilitas bagi pemilik dana untuk memberikan pinjaman secara langsung kepada debitur (peminjam dana). Pinjaman *peer-to-peer lending* adalah proses meminjam uang secara langsung melalui *platform online* antara dua orang yang tidak saling bersangkutan dan tanpa campur tangan dari perantara keuangan tradisional seperti bank. *Peer-to-peer lending* adalah inovasi utama yang terkait dengan industri perbankan. Dalam beberapa tahun terakhir, jumlah *platform* yang menawarkan layanan tersebut dan jumlah transaksi terus meningkat (Dorfleitner et al., 2017). Menurut Hsueh (2017), *Peer-to-peer lending* adalah model bisnis berbasis internet yang dapat memenuhi kebutuhan peminjaman antar perantara keuangan. Platform ini ditujukan untuk usaha kecil sampai menengah yang percaya bahwa persyaratan pinjaman bank lebih banyak syarat dan prosedur lebih sulit. *peer-to-peer lending* memiliki efisiensi yang lebih tinggi daripada pinjaman bank tradisional. *Peer-to-peer lending* menghubungkan peminjam dan pemberi pinjaman individu. Peminjam berbagi tentang keuangan dan data pribadi, kemudian pemberi pinjaman mau berkontribusi atau tidak dalam kampanye (permintaan pinjaman). Setiap pinjaman yang diterbitkan oleh peminjam melalui aplikasi yang terdaftar dengan otoritas jasa keuangan dijamin oleh banyak pemberi pinjaman. Ketika pinjaman didanai penuh, maka akan didistribusikan kepada peminjam, dan pemberi pinjaman menerima pembayaran pokok dan bunga sampai pinjaman mencapai jatuh tempo atau gagal bayar peminjam (Galloway, 2009).

Biaya-biaya terkait pinjaman pada *peer-to-peer lending* meliputi :

1. Biaya *Platform*

Biaya *Platform* merupakan biaya yang akan dikenakan kepada peminjam sebagai bentuk biaya aplikasi sebesar 3-5% dari jumlah pinjaman. Biaya ini akan dipotong secara otomatis saat melakukan pinjaman.

2. Biaya Administrasi

Biaya administrasi merupakan biaya yang akan dibebankan kepada pemberi pinjaman atau *lender*. Biaya ini akan digunakan untuk peningkatan dan pemeliharaan aplikasi agar pemberi pinjaman dapat memperoleh pengalaman yang lebih baik.

3. Biaya Keterlambatan

Biaya keterlambatan adalah biaya yang akan dikenakan terhadap peminjam ketika tidak mampu melunasi utangnya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

4. Biaya Asuransi

Biaya asuransi merupakan biaya yang diwajibkan untuk para peminjam yang digunakan untuk mengambil alih kewajiban peminjam jika terjadi keadaan yang tidak diinginkan.

5. Biaya pembayaran dipercepat

Biaya pembayaran dipercepat merupakan biaya yang akan dikenakan kepada peminjam ketika peminjam melunasi utangnya lebih cepat. Beberapa aplikasi tidak membebankan biaya ini kepada peminjam tetapi peminjam memiliki kewajiban untuk membayar bunga senilai yang telah disepakati.

### 2.2.1 Faktor-Faktor dalam melakukan utang atau pinjaman

Menurut Saini (2016), terdapat lima faktor yang menjadi pertimbangan UMKM dalam mengajukan pinjaman diantaranya:

1. Proses Pinjaman

Proses pinjaman dalam *peer-to-peer lending*, merupakan langkah penting (Wei, 2018). Proses pinjaman dalam *peer-to-peer lending* lebih mudah daripada bank. Dalam meminjam melalui bank perlu memenuhi persyaratan umum utama yaitu fotokopi KTP, fotokopi slip gaji, fotokopi NPWP, dan fotokopi buku tabungan setelah itu masih banyak prosedur yang harus dipenuhi untuk mendapat pinjaman dari bank seperti peminjam harus menyertakan agunan atau jaminan. *Peer-to-peer lending* berbeda dengan bank karena menggunakan analisis *big data* dan *data mining* sebagai audisi kredit (Wang,

2015). Proses pinjaman *peer-to-peer lending* memiliki persyaratan yang lebih mudah seperti peminjam tidak perlu menyediakan agunan atau jaminan, tetapi perlu untuk memberikan data kontak yang dimiliki. Pinjaman melalui *peer-to-peer lending* juga lebih fleksibel karena dapat dilakukan secara online dan tidak perlu datang ke suatu tempat.

## 2. Suku Bunga

Suku Bunga adalah jumlah yang dibebankan pemberi pinjaman untuk penggunaan aset yang dinyatakan sebagai persentase dari pokok. Dalam *peer-to-peer lending*, suku bunga diukur berdasarkan tingkat pinjaman. Platform *peer-to-peer lending* akan menganalisis kelayakan dan risiko aplikasi pinjaman untuk menghasilkan nilai pinjaman (Akseleran, 2019). Tingkat suku bunga dibagi menjadi dua yaitu per-bulan atau per-tahun dalam *peer-to-peer lending*. Semakin tinggi suku bunga yang diberikan maka resiko untuk gagal bayar atau terlambat juga semakin besar. Berdasarkan data Investree pinjaman dengan tingkat suku bunga 12% per tahun memiliki resiko yang sangat rendah terhadap pemberi pinjaman sedangkan dengan tingkat bunga 19-20% pertahun memiliki resiko yang tinggi. Tingkat bunga yang ditetapkan dapat diatur oleh pemberi pinjaman. Berbeda dengan *peer-to-peer lending*, bank memberikan tingkat suku bunga yang telah ditetapkan dari awal dan peminjam memberikan jaminan bila tidak bias membayar.

## 3. Biaya Proses

*Peer-to-peer lending* tidak membutuhkan pihak ketiga sebagai perantara yaitu bank konvensional. Platform *peer-to-peer lending* menghubungkan peminjam langsung ke pemberi pinjaman. Pengajuan pinjaman dilakukan dalam platform online, tetapi tiap platform akan membebankan biaya platform berdasarkan dari tingkat pinjaman yang diberikan dan biaya tersebut akan dikenakan saat pinjaman diberikan kepada peminjam. Sedangkan jika bank memiliki biaya lain yang dikenakan saat melakukan pinjaman seperti biaya provisi, biaya asuransi, biaya survey dan materai. Oleh karena itu, perusahaan *peer-to-peer lending* mampu mengurangi kelebihan biaya yang dibebankan oleh bank (Klaft, 2008).

## 4. Jumlah Pinjaman

Penerapan pinjaman dalam *peer-to-peer lending* dapat menentukan keberhasilan jika jumlah pinjaman didanai penuh atau tidak oleh pemberi pinjaman

(Herzenstein et al., 2008). Jumlah maksimum pinjaman di Indonesia adalah Rp2.000.000.000,00 (OJK, 2016). Jumlah minimum melakukan pinjaman berbeda untuk setiap platform *peer-to-peer lending*. Sedangkan pada bank tidak memiliki ketentuan pinjaman tetapi bunga akan disesuaikan dengan jumlah pinjaman sama halnya dengan *peer-to-peer lending*.

#### 5. Fleksibilitas Pinjaman

Fleksibilitas pengajuan pinjaman dalam *peer-to-peer lending* berarti kemampuan peminjam untuk memilih dari siapa pinjaman akan didanai, suku bunga pinjaman, dan tenor peminjam yang diinginkan (Saini, 2016). Peminjam bebas memilih tenor pinjaman dari 1 hingga 24 bulan, sedangkan peminjam tidak dapat memilih dari siapa akan meminjam. Fleksibilitas pinjaman dibagi menjadi 2 subkategori yaitu opsi jangka waktu pembayaran dan kemampuan memilih tenor (Rosavina et al., 2019). Sementara pinjaman melalui bank memiliki tenor yang lebih panjang dengan suku bunga yang lebih tinggi ketika memilih jangka waktu yang panjang.

#### 6. Resiko

Resiko dalam mendapatkan pinjaman atau utang dari *peer-to-peer lending* berbeda dengan prosedur bank. Ketika peminjam tidak mampu mengembalikan pinjaman kepada kreditur, maka sebagai konsekuensi data diri dan utang yang dimiliki peminjam akan disebarkan ke data kontak yang peminjam miliki. Sedangkan jika berutang melalui bank dan tidak mampu mengembalikan pinjaman, maka jaminan yang diberikan oleh peminjam akan disita oleh bank sebagai bentuk tanggung jawab atas peminjam untuk melunasi utangnya.

### 2.3 Financial Literacy

*Financial Literacy* merupakan pengetahuan penting dalam kehidupan, dan tiap individu membutuhkan pengetahuan dan keterampilan tersebut agar dapat secara efektif mengelola keuangan pribadi untuk kesejahteraannya sendiri (Margaretha & Pambudhi, 2015). Sedangkan menurut (Kenton, 2020), *financial literacy* merupakan kemampuan untuk memahami dan secara efektif menerapkan berbagai keterampilan keuangan, seperti manajemen keuangan pribadi, penganggaran, dan investasi. Pemahaman tentang *financial literacy* sangat penting untuk meningkatkan tingkat keuangan di masa depan. *Financial literacy* berarti pemahaman tentang pengelolaan keuangan pribadi, seperti pemahaman tentang tabungan, investasi, resiko,

asuransi, dan banyak hal keuangan lainnya. Dengan kata lain menurut Lusardi & Tufano (2015),<sup>12</sup> *financial literacy* adalah kemampuan untuk membuat keputusan sederhana yang diukur dengan pilihan keuangan sehari-hari.

Meningkatkan kualitas hidup dan menghindari masalah keuangan adalah sesuatu yang sangat diinginkan semua orang. Tentu saja, untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghindari masalah keuangan, semua keputusan harus didasarkan pada pengetahuan keuangan seperti tentang *financial literacy* yang memadai. Kurangnya pengetahuan mengenai *financial literacy* membuat masyarakat rentan terhadap masalah utang. Hal ini didukung oleh Suwanaphan (2013), yang menyatakan bahwa *financial literacy* adalah kemampuan seseorang dalam menggunakan pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola sumber daya keuangan seefektif mungkin guna mencapai kesejahteraan keuangan. Semakin baik tingkat pengetahuan *financial literacy* seseorang maka semakin baik pula kemampuan dalam manajemen keuangan pribadinya. Hal ini juga dikemukakan oleh Huston (2010), yang mengatakan bahwa *Financial Literacy* menunjukkan seberapa baik seseorang dapat memahami informasi mengenai keuangan. Orang dengan tingkat *financial literacy* yang tinggi tentunya diharapkan dapat memahami konsep-konsep dasar tentang keuangan seperti memahami tingkat suku bunga, inflasi, dan resiko dalam pengelolaan keuangan. Menurut Lusardi & Tufano (2015), Literasi utang merupakan kemampuan untuk mengukur pemahaman tentang utang, bunga utang, nilai waktu uang, dan kemampuan untuk melakukan pembayaran utang.

## 2.4 UMKM

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pengertian UMKM adalah:

### 1. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produksi yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi standar usaha mikro yang diatur dalam undang-undang. Usaha mikro memiliki kriteria omzet penjualan maksimal 300 juta per tahun.

### 2. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif mandiri yang dijalankan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan cabang sebuah perusahaan. Usaha ini tidak menjadi bagian dari suatu perusahaan besar, atau dikendalikan secara

langsung atau tidak langsung sesuai dengan hukum. Usaha kecil memiliki kriteria omzet 300 juta hingga 2,5 miliar per tahun.

### 3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah perusahaan ekonomi produktif mandiri yang dijalankan oleh individu atau badan komersial, bukan anak perusahaan atau cabang dari suatu perusahaan yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikendalikan, atau diikuti oleh suatu perusahaan kecil, perusahaan besar. Usaha menengah memiliki kriteria omzet 2,5 miliar hingga 50 miliar per tahun.

1

## 2.5 Hubungan Antar Konsep

### 2.5.1 Pengaruh *Financial Literacy* terhadap *Debt Behavior*

*Financial literacy* adalah kemampuan untuk memahami suatu produk dan keuangan untuk mengidentifikasi dan memahami risiko keuangan sehingga membantu untuk membuat keputusan keuangan yang efektif (Ricciardi & Simon, 2000). Individu yang sadar akan finansial harus memiliki kemampuan untuk mengatasi masalah keuangan sehari-hari dan cermat dalam mengambil keputusan keuangan. Oleh karena itu *financial literacy* sangat penting bagi tiap individu karena dengan tingginya tingkat *financial literacy* seseorang maka semakin tinggi kemampuan seseorang dalam mengelola keuangannya. Hal ini juga diungkapkan oleh Ricciardi & Simon (2000), yang mengatakan secara umum, *financial literacy* juga dapat didefinisikan sebagai kemampuan individu untuk memahami, menganalisis, mengelola, dan mengkomunikasikan masalah keuangan pribadi dan manfaat dari *financial literacy* adalah agar individu mampu manajemen meminimalkan masalah keuangannya.

*Financial literacy* memiliki dampak secara langsung terhadap pengambilan keputusan keuangan yang lebih baik saat melakukan pinjaman. Namun sebaliknya ketika *financial literacy* seseorang relatif rendah maka akan berdampak pada rendahnya kualitas keputusan berutang. Pemilik UMKM yang memiliki *financial literacy* rendah akan lebih mudah mendapat masalah seperti gagal bayar. Menurut Lusardi & Tufano (2015), literasi utang adalah kemampuan mengukur pengetahuan tentang konsep dasar utang. Literasi utang menunjukkan kemampuan seseorang mendalami tentang bunga utang dan nilai waktu. Jika *financial literacy* digunakan dalam mengatur dan mengelola keuangan usaha maka akan berdampak baik bagi usahanya seperti tidak mengalami kerugian meskipun memiliki utang. *Peer-to-peer lending* merupakan salah satu alternatif bagi pemilik UMKM sebagai sumber pendanaan dimana pemilik juga perlu

3

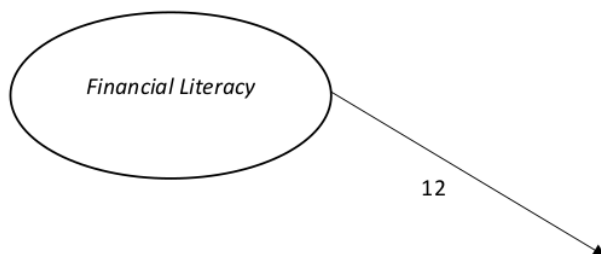
melakukan pengelolaan keuangan dari dana yang dipinjamnya. Dengan *financial literacy* yang tinggi, maka utang yang didapat dari *peer-to-peer lending* dapat dikelola sebaik mungkin. Dari penelitian yang dilakukan oleh Amalia (2019), menunjukkan bahwa *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior*. Semakin baik *financial literacy* seseorang, maka semakin baik dan bijak dalam memenuhi kewajiban untuk membayar pinjaman (*debt behavior*).

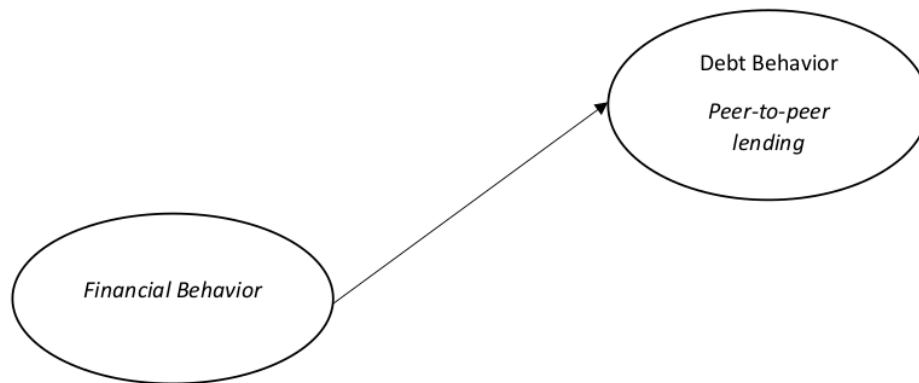
### 2.5.2 Pengaruh *Financial Behavior* terhadap *Debt Behavior*

*Financial behavior* adalah pembuatan keputusan beserta proses pembuatannya seorang individu atau kelompok dalam hal finansial (Ida & Dwinta, 2010). *Financial Behavior* mengacu pada cara di mana sumber daya keuangan yang tersedia ditangani, dikelola dan digunakan. *Financial behavior* menggambarkan bagaimana individu berperilaku ketika mereka harus membuat keputusan keuangan. Perilaku ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu dalam bagian pendanaan dan bagian konsumsi. Perilaku konsumsi dapat didefinisikan sebagai bagaimana seseorang menggunakan modal yang dimilikinya dalam rangka pemenuhan kepuasan dirinya atau orang lain. Sedangkan pendanaan terkait dengan bagaimana individu tersebut menjadikan uang sebagai sasaran investasi dan tabungan. Dalam hubungan ini, orang dengan *financial behavior* yang sehat berpikir bahwa mereka menggunakan sumber daya keuangan mereka secara efisien.

*Financial behavior* memengaruhi perilaku pemilik UMKM dalam memanfaatkan utang atau pinjaman yang didapat melalui *peer-to-peer lending* dengan sebaik mungkin dan menggunakan utang tersebut untuk dialokasikan menjadi sumber pendanaan pada usahanya. Dengan *financial behavior* yang baik maka pemilik UMKM mampu dan bersedia membayar kembali pokok pinjaman dan sanggup membayar biaya bunga yang dibebankan saat melakukan pinjaman melalui aplikasi *peer-to-peer lending*. Dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Heripson (2019), menunjukkan bahwa *financial behavior* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior*. Seseorang yang memiliki perilaku keuangan yang baik akan mampu untuk mengelola keuangan usahanya secara bertanggung jawab sehingga akan mampu untuk memenuhi kewajiban keuangannya pada saat jatuh tempo (Shi et al., 2014).

### 2.9 Kerangka Berpikir





### 2.10 Hipotesa

<sup>1</sup> Hipotesa merupakan jawaban sementara dari rumusan masalah yang belum teruji kebenarannya dan akan diuji lebih lanjut dalam penelitian ini. Dengan demikian, hipotesa dalam penelitian ini adalah :

1. *Financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam <sup>1</sup>*peer-to-peer-lending*
2. *Financial Behavior* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer-lending*

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilaksanakan pada penelitian ini termasuk kedalam jenis kuantitatif asosiatif. Penelitian berjenis kuantitatif asosiatif merupakan pendekatan yang berkaitan dengan sebab dan akibat yang dipengaruhi oleh faktor-faktor berupa variabel baik bebas maupun terikat yang memerlukan pertanyaan yang spesifik serta dilakukan pengujian menggunakan teori yang sudah dibangun yang memerlukan dukungan data lapangan yang diolah menggunakan ilmu statistik (Sugiyono, 2018).

1

#### 3.2 Gambaran Populasi dan Sampel

##### 3.2.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari atas objek dan subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang sudah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Kasmadi & Sunariah, 2018). Dalam penelitian ini, populasi yang akan diteliti adalah masyarakat Surabaya yang memiliki usaha di bidang garmen.

##### 3.2.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2018) sampel dapat diartikan sebagai jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Jadi sampel merupakan bagian dari populasi yang diharapkan dapat mewakili karakteristik keseluruhan populasi untuk mencapai generalisasi. Teknik pengambilan sampel yang peneliti gunakan adalah *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu sesuai kriteria yang ditentukan. Kriteria sampel dalam penelitian ini adalah :

1. Memiliki omzet maksimal 50 miliar per tahun
2. Sedang menggunakan atau pernah menggunakan *peer-to-peer lending*

8

Karena populasi pemilik UMKM industri garmen di Surabaya tidak diketahui jumlahnya, maka rumus yang digunakan untuk mengetahui jumlah sampel adalah menggunakan rumus Lemeshow

$$n = \frac{Z^2 \alpha^2 \times P \times Q}{L^2}$$

Keterangan :

$n$  : Jumlah sampel yang diperlukan

$Z_{\alpha}$  : Nilai standar dari distribusi sesuai nilai  $\alpha = 5\% = 1,96$

$P$  : Prevalensi outcome, karena data belum didapat, maka dipakai 50%

$Q$  :  $1 - P$

$L$  : Tingkat ketelitian 10%

Berdasarkan rumus, maka

$$n = \frac{1,96^2 \times 50\% \times 50\%}{10\%^2} = 96,04$$

Maka diperoleh hasil jumlah sampel minimal yang dibutuhkan dalam penelitian ini ada 100 responden, pembulatan dari 96,04.

### 3.3 Jenis Data dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Menurut Sugiyono (2018), data primer adalah data yang yang dikumpulkan secara sendiri oleh peneliti dapat berupa wawancara atau pemberian kuesioner di objek penelitian. Sumber data dalam penelitian ini berasal dari responden yang mengisi kuesioner. Perolehan data primer penelitian ini melalui jawaban yang diberikan responden terhadap pertanyaan dan pernyataan dalam bentuk *googleform* yang diberikan kepada responden.

### 3.4 Metode dan Prosedur Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data didapatkan dengan cara responden mengisi kuesioner yang telah diberikan sebelumnya berupa pernyataan yang harus diisi oleh responden. (Sugiyono, 2018), Kuesioner ini terdiri dari pertanyaan tertutup. Tahap pendapatan data untuk penelitian ini yaitu:

#### 1. Penyusunan Kuesioner

Kuesioner adalah pertanyaan-pertanyaan yang disusun oleh peneliti terkait dengan permasalahan yang diteliti yaitu pengaruh *financial literacy* dan *financial behavior* terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*. Peneliti menyusun kuesioner menggunakan skala *likert* sebagai opsi jawaban. Kuesioner pada bagian *Debt Behavior*, *Financial Literacy*, dan *Financial Behavior* disusun berdasarkan data-data yang ada dalam platform *peer-to-*

<sup>2</sup>  
peer lending. Cara pengisian kuesioner dengan skala *likert* adalah responden diminta memberi jawaban sangat tidak setuju hingga sangat setuju. Bentuk jawaban dari skala *likert* adalah :

|                       |       |     |
|-----------------------|-------|-----|
| "Sangat Tidak Setuju" | (STS) | = 1 |
| "Tidak Setuju"        | (TS)  | = 2 |
| "Netral"              | (N)   | = 3 |
| "Setuju"              | (S)   | = 4 |
| "Sangat Setuju"       | (SS)  | = 5 |

## 2. Penyebaran Kuesioner

Peneliti melakukan penyebaran kuesioner secara online melalui link yang diberikan, whats app, dan line dengan menggunakan *googleform*.

## <sup>2</sup> 3. Pengumpulan Data

Pada tahap ini, mengumpulkan jawaban responden dari kuesioner yang dibagikan oleh peneliti. Selanjutnya, kuesioner dipilih oleh peneliti sesuai dengan kriteria yang ditetapkan. Kuesioner yang tidak memenuhi kriteria atau tidak lengkap maka tidak dapat digunakan dalam penelitian ini.

### 3.5 Definisi Operasional Variabel

#### 3.5.1 Variabel Dependen

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Konsep            | : <i>Debt Behavior</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Definisi Operasional | : Perilaku individu terkait dengan utang, termasuk didalamnya yang berkaitan dengan pembayaran utang beserta bunga pada waktu yang telah disepakati dengan pihak pemberi pinjaman.                                                                                                                                 |
| Indikator Empirik    | : Dalam penelitian ini, <i>debt behavior</i> diukur melalui: <ul style="list-style-type: none"><li>1. Perilaku terkait kegunaan <i>peer-to-peer lending</i> dalam usahanya (bagian 2, pertanyaan 1)</li><li>2. Perilaku tentang proses penggunaan <i>peer-to-peer lending</i> (Bagian 2, pertanyaan 2-6)</li></ul> |

#### <sup>1</sup> 3.5.2 Variabel Independen

1. **Konsep** : *Financial Literacy*
- Definisi Operasional** : Tingkat pengetahuan tentang utang dan persepsi tentang utang melalui aplikasi *peer-to-peer lending*.
- Indikator Empirik** : Dalam penelitian ini, *financial literacy* diukur melalui :
  1. Penilaian diri tentang pengetahuan terkait utang (Bagian 4, pertanyaan 1-4)
2. **Konsep** : *Financial Behavior*
- Definisi operasional** : Perilaku individu berkaitan dengan kemampuan memenuhi kewajiban keuangannya.
- Indikator Empirik** : Dalam penelitian ini, *financial behavior* diukur melalui :
  1. Kemampuan memenuhi kewajiban sebagai pemilik UMKM dalam melunasi utang dan biaya-biayanya (Bagian 4, pertanyaan 1-6)

### 3.6 Teknik Analisis Data

#### 3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisis data dapat menjadi informasi dan kesimpulan yang jelas dan mudah dipahami serta dapat memberi gambaran terkait variabel tanpa membuat keputusan kesimpulan yang bersifat umum. Menurut Sugiyono (2018), hasil penghitungan menggunakan metode ini disajikan dalam bentuk yang berbeda seperti tabel, perhitungan desil, persentil dari penghitungan sebaran data dan penghitungan rata-rata dari data modus, diagram lingkaran, pictogram, perhitungan presentase.

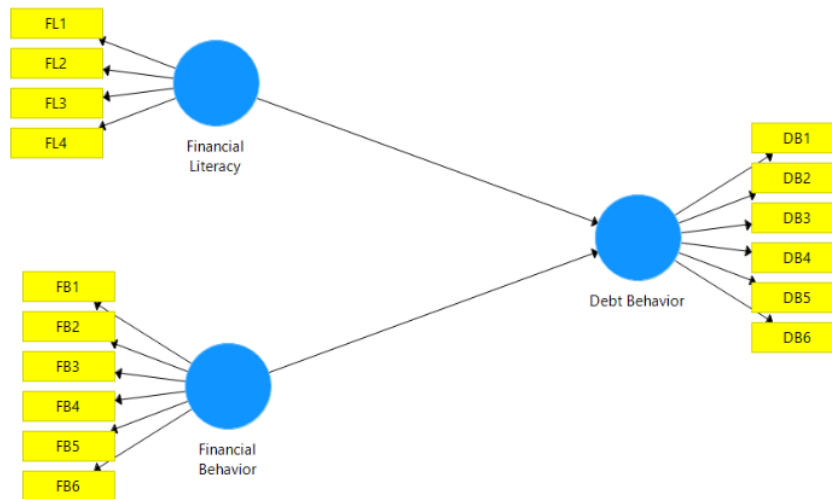
#### 3.6.2 Partial least Square (PLS)

<sup>10</sup> Teknik analisis data pada penelitian ini yang digunakan adalah *Structural Equation Modelling (SEM)*, Metode memiliki prinsip penggunaan jalan diagram dalam pengamatan seluruh variabel yang terkait dan menggunakan teori yang telah ditetapkan. SEM dapat digunakan dalam pengujian teori yang memungkinkan peneliti untuk melihat tingkat keterkaitan antar variabel. Keterkaitan antar variabel dapat diibaratkan sebagai rangkaian jalan yang dibuat

oleh satu atau lebih dari satu variabel terikat yang mana setiap variabel terikat dan bebas. Membangun indikator yang dapat diamati dan diukur keterkaitannya.

Penggunaan analisis metode PLS dapat dibedakan menjadi dua bagian, yaitu *inner model* dan *outer model*. *Outer model* dapat dikategorikan dengan metode pencarian keterkaitan satu variabel dengan variabel yang memiliki indikator tertentu. *Outer model* juga memiliki ciri pembangun dengan variabel pemventuknya. Model yang kedua yaitu *inner model* spesifik mencari keterkaitan <sup>1</sup> antara variabel eksogen dengan endogen (Ghozali, 2014).

### 3.6.3 Diagram path



Gambar 1.1 Diagram Path Model

### 3.6.4 Model Pengukuran (*Outer Model*)

*Outer model* digunakan untuk uji realibilitas dan validitas penelitian, dan dalam uji validitas terhadap ada du acara yang dilakukan <sup>10</sup> yaitu uji *convergent validity* dan uji *discriminant validity*. Evaluasi *outer model* dapat diukur melalui :

#### 1. *Convergent Validity*

Jenis pengujian ini menghitung seberapa eratnya tingkat keterkaitan pada satu variabel laten dengan variabel manifest. Validitas ini memiliki fungsi dalam pengukuran seluruh indikator dalam penelitian yang diperkirakan dengan seksama dalam

pengukuran luas konsep yang diperhitungkan dalam penelitian ini. Skor loading >0,50 dapat dianggap valid dalam pengujian ini (Ghozali, 2014).

## 2. *Discriminant Validity*

Validitas diskriminan adalah metode pengukuran indikator yang memiliki hubungan dengan variabel laten. Pengukuran ini berdasarkan prinsip bahwa satu konstruk tidak berhubungan secara besar dengan konstruk lainnya. Penghitungan validitas diskriminan juga dapat ditentukan pada nilai AVE, validitas yang bagus dapat diklasifikasikan jika nilai AVE yang didapat >0,50 (Ghozali, 2014).

## 3. *Composite Reliability*

Reliabilitas komposit dapat diartikan sebagai derajat indikasi laten yang bersifat *common* yang mengakibatkan adanya indikator blok dalam pengukuran tingkat konsistensi internal dan pengukuran konstruk. Nilai minimal yang masih dapat diterima dari realibilitas komposit tidak kurang dari 0,60 (Ghozali, 2014).

### 3.6.5 Evaluasi *inner model*

Evaluasi *inner model* atau model structural dilakukan untuk melihat hubungan antara konstruk, nilai signifikansi dan  $R^2$  dari model penelitian, dirumuskan oleh Ghozali (2014) sebagai berikut:

$$Q^2 = \frac{R^2_{\text{included}} - R^2_{\text{excluded}}}{1 - R^2_{\text{included}}}$$

Evaluasi dengan penggunaan model ini menunjukkan bahwa  $R^2$  dalam variabel laten terikat menggunakan interpretasi yang sama dengan metode persamaan regresi. Arti dari  $R^2$  adalah banyak perbedaan dalam konstruk dalam yang dapat diinterpretasikan menggunakan konstruk eksogen. Nilai pengukuran konstruk  $Q^2$  dapat dilakukan dengan penggunaan *predictive relevance* yang dapat memperhitungkan nilai observasi sehingga dapat ditentukan nilai estimasi dalam tiap parameter.  $Q^2$  yang bernilai lebih dari 0 memberikan hasil model memiliki relevansi, sedangkan jika nilainya kurang dari 0 dapat disimpulkan model kurang memiliki relevansi (Ghozali, 2014).

### 3.6.6 Uji Hipotesis

Uji hipotesis dapat dilakukan dengan melakukan  $t$ -test yang dikenal dengan uji parsial, yaitu untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Hipotesa signifikan jika nilai  $t$ -statistic  $\geq 1,96$  (Noor, 2011).

Hipotesa :

A. Hipotesis 1:

1.  $H_0 : B_1 = 0$ , *Financial literacy* tidak berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*.
2.  $H_0 : B_1 \neq 0$ , *Financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*.

B. Hipotesis 2:

1.  $H_0 : B_2 = 0$ , *Financial behavior* tidak berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*.
2.  $H_0 : B_2 \neq 0$ , *Financial behavior* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*.

## 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Penelitian

Tabel 4.1 Informasi Jumlah Sampel

|                                             |     |
|---------------------------------------------|-----|
| Jumlah kuesioner yang terisi                | 127 |
| Jumlah kuesioner yang tidak memenuhi syarat | 27  |
| Jumlah kuesioner yang digunakan             | 100 |

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM industri garmen di Surabaya. Sumber yang digunakan adalah menggunakan sumber data primer yang dikumpulkan dengan cara menyebar kuesioner. Penyebaran kuesioner dilakukan secara langsung dan melalui media sosial Whats app. Penelitian ini melibatkan sebanyak 127 orang pemilik UMKM industri garmen dengan batasan yang diberikan yaitu memiliki omzet dibawah 50 miliar rupiah per tahun, sudah pernah atau sedang menggunakan *peer-to-peer lending*, dan berdomisili di Surabaya. Responden yang memenuhi kriteria hanya sebanyak 100 orang. Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh *financial literacy* dan *financial behavior* terhadap *debt behavior* dengan penggunaan *platform peer-to-peer lending*.

### 4.2 Analisis Statistik Deskriptif

Analisa deskriptif bertujuan untuk menggambarkan karakteristik responden dan tanggapan responden terhadap pernyataan-pernyataan dalam kuesioner untuk masing-masing variabel.

#### 4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif Variabel *Debt Behavior*

Jawaban responden berkaitan dengan variabel *debt behavior* secara deskriptif dijelaskan melalui tabel di bawah ini :

Tabel 4.2 Deskriptif Variabel *Debt Behavior*

|  | Pernyataan | Frekuensi Jawaban |   |   |   |   | Mean |
|--|------------|-------------------|---|---|---|---|------|
|  |            | 1                 | 2 | 3 | 4 | 5 |      |

|                       |                                                                                                         |   |    |    |    |    |      |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----|----|----|----|------|
| DB<br>1               | Menggunakan <i>peer-to-peer lending</i> sebagai sumber pendanaan sangat bermanfaat bagi usaha saya      | 0 | 0  | 1  | 40 | 59 | 4,58 |
| DB<br>2               | Bunga <i>peer-to-peer lending</i> lebih murah daripada pinjaman dari bank                               | 2 | 7  | 16 | 35 | 40 | 4,04 |
| DB<br>3               | Bagi saya biaya <i>platform</i> yang dibebankan <i>peer-to-peer lending</i> tergolong murah             | 0 | 0  | 17 | 43 | 40 | 4,23 |
| DB<br>4               | Bagi saya biaya keterlambatan yang dibebankan <i>peer-to-peer lending</i> tergolong wajar               | 0 | 7  | 15 | 35 | 43 | 4,14 |
| DB<br>5               | Bagi saya biaya asuransi yang dibebankan <i>peer-to-peer lending</i> tergolong wajar                    | 0 | 0  | 9  | 44 | 47 | 4,38 |
| DB<br>6               | Bagi saya biaya denda pembayaran dipercepat yang dibebankan <i>peer-to-peer lending</i> tergolong wajar | 8 | 15 | 6  | 33 | 38 | 3,78 |
| Rata-rata <i>Mean</i> |                                                                                                         |   |    |    |    |    | 4,19 |

Tabel 4.2 menunjukkan indikator variabel *debt behavior* memiliki nilai mean yang tinggi karena semua indikator variabel terletak pada *range* 3.68-5.00. Nilai *mean* tertinggi terlihat pada item pernyataan pertama sebesar 4.58 yaitu menggunakan *peer-to-peer lending* sebagai sumber pendanaan sangat bermanfaat bagi usaha saya. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM merasa bahwa *peer-to-peer lending* sebagai sumber pendanaan bermanfaat bagi usaha pemilik UMKM. Nilai *mean* terendah terlihat pada item pernyataan keenam dengan nilai mean 3,78 yaitu bagi saya biaya denda pembayaran dipercepat yang dibebankan *peer-to-peer lending* tergolong wajar. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM merasa bahwa denda pembayaran dipercepat tidak perlu ada namun di beberapa aplikasi denda pembayaran dipercepat ditiadakan tetapi peminjam memiliki kewajiban membayar bunga sesuai yang telah disepakati nominalnya.

#### 4.2.2 Analisis Statistik Deskriptif Variabel *Financial Literacy*

Jawaban responden berkaitan dengan variabel *financial literacy* secara deskriptif dijelaskan melalui tabel di bawah ini :

**Tabel 4.3 Deskriptif Variabel *Financial Literacy***

|                | Pernyataan                                                                                                       | Frekuensi Jawaban |    |    |    |    | Mean |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----|----|----|----|------|
|                |                                                                                                                  | 1                 | 2  | 3  | 4  | 5  |      |
| FL 1           | Saya memiliki pengetahuan tentang pinjaman <i>peer-to-peer lending</i> cukup baik                                | 0                 | 10 | 12 | 40 | 38 | 4,06 |
| FL 2           | Saya memahami syarat dan ketentuan dalam peminjaman melalui <i>peer-to-peer lending</i> untuk melakukan pinjaman | 0                 | 11 | 27 | 32 | 30 | 3,81 |
| FL 3           | Saya menilai tingkat keberhasilan (TKB) platform <i>peer-to-peer lending</i> pinjaman yang baik                  | 0                 | 0  | 13 | 47 | 40 | 4,27 |
| FL 4           | Saya menilai jangka waktu pinjaman <i>peer-to-peer lending</i> cukup bagi saya                                   | 0                 | 0  | 23 | 35 | 42 | 4,19 |
| Rata-rata Mean |                                                                                                                  |                   |    |    |    |    | 4,08 |

Tabel 4.3 menunjukkan indikator variabel *financial literacy* memiliki nilai *mean* yang tinggi karena semua indikator variabel terletak pada *range* 3.68-5.00. Nilai *mean* tertinggi terlihat pada item pernyataan ketiga sebesar 4.27 yaitu saya menilai tingkat keberhasilan (TKB) platform *peer-to-peer lending* pinjaman yang baik. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM merasa bahwa platform *peer-to-peer lending* yang baik dan terpercaya adalah yang memiliki transaksi dengan tingkat keberhasilan yang tinggi. Nilai *mean* terendah terlihat pada item pernyataan kedua dengan nilai *mean* 3,81 yaitu saya memahami syarat dan ketentuan dalam peminjaman melalui *peer-to-peer lending* untuk melakukan pinjaman. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM merasa belum memahami secara betul syarat dan ketentuan yang diperlukan dalam meminjam melalui platform *peer-to-peer lending*.

#### 4.2.3 Analisis Statistik Deskriptif Variabel *Financial Behavior*

Jawaban responden berkaitan dengan variabel *financial behavior* secara deskriptif dijelaskan melalui tabel di bawah ini :

**Tabel 4.4 Deskriptif Variabel *Financial Behavior***

|                | Pernyataan                                                                             | Frekuensi Jawaban |   |    |    |    | Mean |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---|----|----|----|------|
|                |                                                                                        | 1                 | 2 | 3  | 4  | 5  |      |
| FB 1           | Saya sanggup melunasi pokok utang saya di <i>peer-to-peer lending</i>                  | 0                 | 0 | 2  | 35 | 63 | 4,61 |
| FB 2           | Saya sanggup melunasi bunga utang saya di <i>peer-to-peer lending</i>                  | 0                 | 0 | 18 | 35 | 47 | 4,29 |
| FB 3           | Saya sanggup melunasi biaya <i>platform</i> utang saya di <i>peer-to-peer lending</i>  | 0                 | 0 | 12 | 42 | 46 | 4,34 |
| FB 4           | Saya sanggup melunasi biaya keterlambatan utang di <i>peer-to-peer lending</i>         | 0                 | 0 | 27 | 30 | 43 | 4,16 |
| FB 5           | Saya sanggup melunasi biaya asuransi utang di <i>peer-to-peer lending</i>              | 0                 | 0 | 17 | 43 | 40 | 4,23 |
| FB 6           | Saya sanggup melunasi biaya pembayaran dipercepat utang di <i>peer-to-peer lending</i> | 10                | 8 | 18 | 31 | 33 | 3,69 |
| Rata-rata Mean |                                                                                        |                   |   |    |    |    | 4,22 |

Tabel 4.4 menunjukkan indikator variabel *financial behavior* memiliki nilai *mean* yang tinggi karena semua indikator variabel terletak pada *range* 3.68-5.00. Nilai *mean* tertinggi terlihat pada item pernyataan pertama sebesar 4.61 yaitu saya sanggup melunasi pokok utang saya di *peer-to-peer lending*. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM merasa untuk melunasi pokok utangnya di *platform peer-to-peer lending*. Nilai *mean* terendah terlihat pada item pernyataan kedua dengan nilai *mean* 3,81 yaitu Saya memahami syarat dan ketentuan dalam peminjaman melalui *peer-to-peer lending* untuk melakukan pinjaman. Hal ini menunjukkan bahwa para pemilik UMKM merasa belum memahami secara betul syarat dan ketentuan yang diperlukan dalam meminjam melalui *platform peer-to-peer lending*.

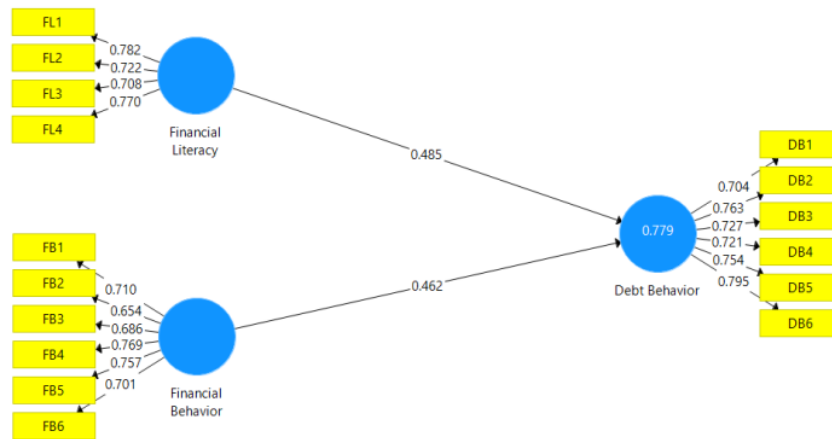
### 4.3 Uji Partial Least Square

#### 4.3.1 Uji Outer Model

Uji outer model dalam penelitian ini akan digunakan untuk uji validitas dan uji reabilitas. Uji validitas meliputi uji *convergent validity* dan uji *discriminant validity*. Sedangkan untuk uji reabilitas akan meliputi *composite reliability*.

#### 4.3.1.1 Convergent Validity

Pengujian *convergent validity* dapat dilihat dari hasil nilai *loading* pada setiap indikator penelitian. Jika nilai *loading* > 0,5 maka akan dianggap lulus uji reliabilitas, berikut merupakan hasil nilai *loading* tiap variabel :



Tabel 4.4

*Covergent Validity Nilai Loading*

|      | <i>Debt Behavior</i> | <i>Financial Literacy</i> | <i>Financial Behavior</i> |
|------|----------------------|---------------------------|---------------------------|
| DB 1 | 0.704                |                           |                           |
| DB 2 | 0.763                |                           |                           |
| DB 3 | 0.727                |                           |                           |
| DB 4 | 0.721                |                           |                           |
| DB 5 | 0.754                |                           |                           |
| DB 6 | 0.795                |                           |                           |
| FB 1 |                      | 0.710                     |                           |
| FB 2 |                      | 0.654                     |                           |
| FB 3 |                      | 0.686                     |                           |
| FB 4 |                      | 0.769                     |                           |
| FB 5 |                      | 0.757                     |                           |
| FB 6 |                      | 0.701                     |                           |

|      |  |  |       |
|------|--|--|-------|
| FL 1 |  |  | 0.782 |
| FL 2 |  |  | 0.722 |
| FL 3 |  |  | 0.708 |
| FL 4 |  |  | 0.770 |

Pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa hasil nilai *loading* indikator penelitian ini menghasilkan nilai > 0,5 sehingga dapat disimpulkan bahwa syarat dari *convergent validity* telah terpenuhi.

#### 4.3.1.2 Discriminant Validity

Tahapan selanjutnya adalah *discriminant validity*. Uji *discriminant validity* dilakukan dengan membandingkan nilai *cross loading* satu variabel lebih besar dibandingkan variabel lainnya. Berikut merupakan hasil nilai *cross loading* :

**Tabel 4.5**

#### Nilai Cross Loading

| Indikator | <i>Debt Behavior</i> | <i>Financial Literacy</i> | <i>Financial Behavior</i> |
|-----------|----------------------|---------------------------|---------------------------|
| DB 1      | <b>0.704</b>         | 0.537                     | 0.598                     |
| DB 2      | <b>0.763</b>         | 0.596                     | 0.579                     |
| DB 3      | <b>0.727</b>         | 0.645                     | 0.574                     |
| DB 4      | <b>0.721</b>         | 0.595                     | 0.520                     |
| DB 5      | <b>0.754</b>         | 0.631                     | 0.686                     |
| DB 6      | <b>0.795</b>         | 0.652                     | 0.712                     |
| FB 1      | 0.571                | <b>0.710</b>              | 0.543                     |
| FB 2      | 0.600                | <b>0.654</b>              | 0.597                     |
| FB 3      | 0.545                | <b>0.686</b>              | 0.437                     |
| FB 4      | 0.562                | <b>0.769</b>              | 0.525                     |
| FB 5      | 0.623                | <b>0.757</b>              | 0.553                     |
| FB 6      | 0.598                | <b>0.701</b>              | 0.499                     |
| FL 1      | 0.617                | 0.448                     | <b>0.782</b>              |
| FL 2      | 0.638                | 0.669                     | <b>0.722</b>              |
| FL 3      | 0.537                | 0.435                     | <b>0.708</b>              |

|      |       |       |              |
|------|-------|-------|--------------|
| FL 4 | 0.661 | 0.631 | <b>0.770</b> |
|------|-------|-------|--------------|

Pada tabel 4.5 dapat dilihat bahwa nilai *cross loading* lebih tinggi dari konstruk lainnya sehingga dapat disimpulkan bahwa indikator-indikator tersebut lulus uji *discriminant validity*. Selain itu uji *discriminant validity* dapat dilihat dari hasil nilai *Average Variance Extracted* (AVE) yang digunakan untuk melihat korelasi konstruk. Berikut tabel nilai *Average Variance Extracted* (AVE) :

**Tabel 4.6**

**Nilai *Average Variance Extracted* (AVE)**

|                           | <i>Average Variance Extracted</i> (AVE) |
|---------------------------|-----------------------------------------|
| <i>Debt behavior</i>      | 0.555                                   |
| <i>Financial Behavior</i> | 0.510                                   |
| <i>Financial Literacy</i> | 0.557                                   |

Pada tabel 4.6 dapat dilihat bahwa nilai AVE memiliki angka lebih dari 0,50 sehingga dapat dikatakan setiap indikator telah memenuhi syarat uji *discriminant validity*.

**4.3.1.3 Composite Reliability**

*Composite reliability* merupakan tahap akhir dari uji outer model. Uji ini digunakan untuk melihat reliabilitas suatu konstruk. Hasil suatu konstruk dapat dikatakan reliabel jika hasilnya > 0,70. Berikut adalah tabel hasil *composite reliability*.

**Tabel 4.7**

**Nilai *Composite Reliability***

|                           | <i>Composite Reliability</i> |
|---------------------------|------------------------------|
| <i>Debt behavior</i>      | 0.882                        |
| <i>Financial Behavior</i> | 0.862                        |
| <i>Financial Literacy</i> | 0.834                        |

Pada tabel 4.7 menunjukan bahwa nilai *composite reliability* > 0,70 yang menunjukkan bahwa setiap variabel memenuhi syarat uji *composite reliability* dan setiap variabel penelitian ini adalah reliabel.

**Tabel 4.8**

**Nilai Cronbrach's Alpha**

|                           | <i>Cronbrach's Alpha</i> |
|---------------------------|--------------------------|
| <i>Debt behavior</i>      | 0.839                    |
| <i>Financial Behavior</i> | 0.807                    |
| <i>Financial Literacy</i> | 0.735                    |

Pada tabel 4.8 menunjukkan nilai hasil *Cronbrach's Alpha* lebih besar dari 0,70. Maka dapat dikatakan setiap variabel penelitian ini adalah reliabel.

9

**4.3.2 Evaluasi *Godness of Inner Model***

*Goodness of Inner Model* digunakan untuk mengetahui besarnya kemampuan variabel endogen untuk menjelaskan keragaman variabel eksogen. Hasil *Goodness of Inner Model* yang ditunjukkan melalui *R-Squares* dapat ditunjukkan pada tabel 4.9 dibawah ini :

**Tabel 4.9**

***R-Squares***

|                      | <i>R-Squares</i> | <i>R-Squares adjusted</i> |
|----------------------|------------------|---------------------------|
| <i>Debt Behavior</i> | 0.779            | 0.774                     |

Berdasarkan hasil *R-squares* bernilai 0,779 atau 77,9%. Hal ini menunjukkan variabel *peer-to-peer lending* dapat mempengaruhi kinerja keuangan sebesar 77,9%. Sisanya 22.1% dipengaruhi variabel diluar penelitian. Sedangkan nilai Q-Squares *predictive relevance* dapat diukur dengan cara berikut :

10

$$Q = 1 - (1 - R^2 \text{Kinerja Keuangan})$$

$$= 1 - (1 - 0,779)$$

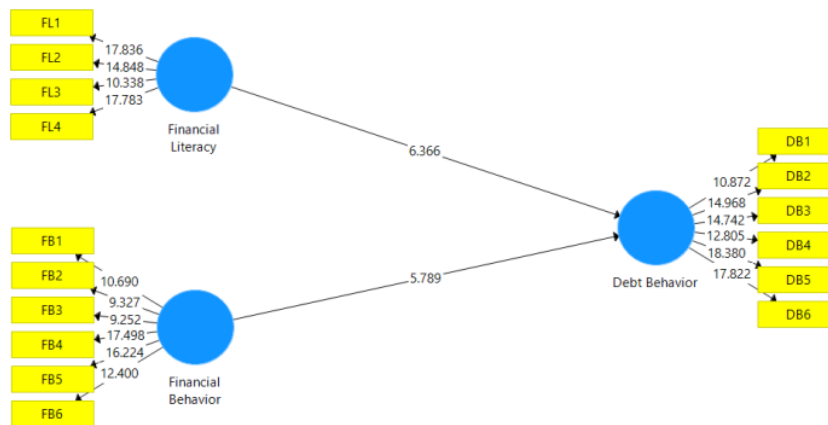
$$= 1 - 0,221$$

= 0,779

Pada perhitungan diatas menunjukkan nilai Q Square lebih dari 0 maka menunjukkan model ini memiliki *predictive relevance*.

#### 4.3.3 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis ini digunakan untuk menentukan kausalitas yang dikembangkan dalam model yaitu pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen. Pengujian signifikansi dapat diketahui melalui *t-statistic* lebih besar dari nilai kritis (t-tabel 1.96) pada tabel 4.10 dibawah.



Tabel 4.10

11  
Path Coefficients

|          | Original<br>Sample (O) | Sample Mean<br>(M) | Standart<br>Deviation<br>(STDEV) | T Statistics<br>( O/SYDEV ) | P Values |
|----------|------------------------|--------------------|----------------------------------|-----------------------------|----------|
| FB -> DB | 0.462                  | 0.461              | 0.080                            | 5.789                       | 0.000    |
| FL -> DB | 0.485                  | 0.488              | 0.076                            | 6.366                       | 0.000    |

Berdasarkan tabel 4.10 dapat dijelaskan bahwa pengaruh variabel eksogen terhadap endogen pada masing-masing hipotesis di bawah ini :

1. Financial literacy berpengaruh terhadap debt behavior

Hasil dari pengujian yang tertera pada tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai t-statistic *financial literacy* berpengaruh terhadap *debt behavior* adalah 6,787. Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa nilai t-statistic > 1,96. Hal ini dapat diartikan bahwa *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*.

**1**  
**2. *financial behavior* berpengaruh terhadap *debt behavior***

Hasil dari pengujian yang tertera pada tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai t-statistic *financial behavior* berpengaruh terhadap *debt behavior* adalah 5,789. Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa nilai t-statistic > 1,96. Hal ini dapat diartikan bahwa *financial behavior* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*.

#### **4.4 Pembahasan**

##### **4.4.1 *Financial literacy* berpengaruh terhadap *debt behavior***

Berdasarkan tabel hasil pengujian dapat diketahui bahwa *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*. Hal ini berarti bahwa semakin baik pengetahuan keuangan pemilik UMKM maka semakin baik juga perilaku berutangnya. Pemilik UMKM dengan pengetahuan keuangan tentang utang yang baik maka akan mampu memilih *platform peer-to-peer lending* yang baik sebagai salah satu sumber pendanaan bagi usahanya. Hal ini dapat terlihat dari jawaban responden mengenai pernyataan tentang *financial literacy* dalam utang yaitu memiliki pengetahuan pinjaman *peer-to-peer lending* cukup baik dan memahami syarat dan ketentuan dalam peminjaman melalui *peer-to-peer lending*. *Financial literacy* tersebut diterapkan dengan baik terlihat dari pernyataan tentang tingkat keberhasilan suatu pinjaman dalam *platform peer-to-peer lending*. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik UMKM dapat memilih *platform peer-to-peer lending* mana yang terbaik berdasarkan tingkat keberhasilan pinjaman yang dilakukan di *platform* tersebut.

Untuk mendukung penelitian ini, sebuah penelitian yang dilakukan oleh (Amalia, 2019) menyatakan bahwa *financial literacy* berpengaruh terhadap *debt behavior*. Penelitian oleh Norvilitis et al. (2006) menyatakan bahwa *financial literacy* sangat penting dan merupakan salah satu faktor terkuat dalam *debt behavior*.

##### **4.4.2 *Financial behavior* berpengaruh terhadap *debt behavior***

Berdasarkan tabel hasil pengujian dapat diketahui bahwa *financial behavior* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*. (Heripson, 2019) dalam penelitiannya mendapati bahwa *financial behavior* berpengaruh terhadap *debt behavior*. Hal ini berarti bahwa semakin baik perilaku keuangan pemilik UMKM maka semakin baik juga perilaku berutangnya. Hal ini dapat terlihat dari jawaban responden mengenai pernyataan bahwa mampu membayar pokok hutangnya dan biaya-biaya seperti biaya asuransi, biaya *platform*, biaya keterlambatan sebagai bentuk tanggung jawab atau kewajibannya. Hal ini dapat terlihat dari jawaban responden mengenai pernyataan tentang *financial behavior* dalam utang. *Financial behavior* tersebut diterapkan dengan baik terlihat dari pernyataan tentang kesanggupan pemilik UMKM untuk melunasi pokok hutangnya. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik UMKM mampu melunasi pokok hutangnya dan juga biaya-biaya lainnya.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut :

1. *Financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*
2. *financial behavior* berpengaruh signifikan terhadap *debt behavior* peminjam *peer-to-peer lending*.

### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, maka saran yang dapat diambil sebagai berikut :

1. Penulis menyarankan agar pemilik UMKM lebih memahami karakteristik dari *peer-to-peer lending* dimana sehingga disaat yang membutuhkan pemilik UMKM dapat menggunakan bantuan pendanaan melalui *peer-to-peer lending*.
2. Bagi pengelola platform *peer-to-peer lending* adalah dapat mempertimbangkan faktor-faktor yang telah disebutkan sebelumnya dan perlu meningkatkan performa platform.
3. Bagi OJK, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan atau mengembangkan peraturan yang menguntungkan bagi pemilik UMKM dan perusahaan *peer-to-peer lending*.

## ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

7%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

- |   |                                                                                                                                                                                                                                               |    |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | Submitted to Forum Komunikasi<br>Perpustakaan Perguruan Tinggi Kristen<br>Indonesia (FKPPTKI)<br>Student Paper                                                                                                                                | 4% |
| 2 | dewey.petra.ac.id<br>Internet Source                                                                                                                                                                                                          | 1% |
| 3 | digilib.iain-palangkaraya.ac.id<br>Internet Source                                                                                                                                                                                            | 1% |
| 4 | konsultasiskripsi.com<br>Internet Source                                                                                                                                                                                                      | 1% |
| 5 | eprints.umpo.ac.id<br>Internet Source                                                                                                                                                                                                         | 1% |
| 6 | Muhammad Irkham Firdaus, Devid Frastiawan<br>Amir Sup, Annas Syams Rizal Fahmi, May<br>Shinta Retnowati, Muhammad Abdul Aziz.<br>"Implementasi Akad Murabahah Terhadap<br>Platform Peer to Peer Lending",<br>MUAMALATUNA, 2021<br>Publication | 1% |
| 7 | repositories.uin-alauddin.ac.id                                                                                                                                                                                                               |    |

---

Internet Source

1 %

---

8

123dok.com

Internet Source

1 %

---

9

Submitted to Universitas Kristen Duta Wacana

Student Paper

1 %

---

10

publication.petra.ac.id

Internet Source

1 %

---

11

Submitted to Universitas 17 Agustus 1945  
Surabaya

Student Paper

1 %

---

12

studentjournal.petra.ac.id

Internet Source

1 %

---

Exclude quotes      On

Exclude matches      < 1%

Exclude bibliography      On