



DETERMINAN KEPUTUSAN BERUTANG MELALUI *FINTECH* *LENDING*

Vittyta Nirmala Tri Agustina¹, Diah Hari Suryaningrum²

^{1,2}Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur
¹vittyatri@gmail.com, ^{2*}diah.suryaningrum.ak@upnjatim.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji faktor-faktor yang diperkirakan memengaruhi keputusan individu dalam berutang melalui *fintech lending*, dengan menggunakan pendekatan *Technology Acceptance Model (TAM)* serta teori prospek. Variabel yang dianalisis mencakup persepsi manfaat, persepsi risiko, kesehatan finansial, dan persepsi terhadap kemudahan penggunaan. Pendekatan penelitian bersifat kuantitatif dengan data primer yang dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada responden terpilih. Populasi penelitian mencakup pengguna layanan *fintech lending* dari generasi milenial, yakni individu yang lahir antara tahun 1981 hingga 1996, dengan total sebanyak 41.044.778 orang. Dari populasi tersebut, sebanyak 152 responden dipilih sebagai sampel menggunakan metode *stratified random sampling*. Analisis data dilakukan menggunakan metode *SEM-PLS* melalui bantuan perangkat lunak *SmartPLS* versi 4.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi manfaat, kesehatan finansial, dan persepsi kemudahan penggunaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Sementara itu, persepsi risiko menunjukkan pengaruh negatif yang juga signifikan. Temuan ini memberikan kontribusi praktis bagi penyedia layanan *fintech lending* dalam memahami perilaku pengguna, serta kontribusi akademik berupa pemodelan teoritis yang menggabungkan *TAM* dan teori prospek dalam konteks keuangan digital.

Kata Kunci: *fintech*, *technology acceptance model*, *lending*

ABSTRACT

This study aims to examine the factors that influence individuals' borrowing decisions through *fintech lending* platforms by integrating the *Technology Acceptance Model (TAM)* and *Prospect Theory*. The variables tested include perceived usefulness, perceived risk, financial health, and perceived ease of use. A quantitative approach was applied, utilizing primary data collected through questionnaires distributed to selected respondents. The target population comprised millennial users of *fintech lending* services—individuals born between 1981 and 1996—totaling approximately 41,044,778 people. From this population, 152 respondents were selected using *stratified random sampling*. Data were analyzed using the *SEM-PLS* method with the assistance of *SmartPLS* version 4.0 software. The results indicate that perceived usefulness, financial health, and perceived ease of use have a positive and significant impact on borrowing decisions via *fintech lending*. Conversely, perceived risk has a negative and significant influence. This study contributes practically by offering insights for *fintech* providers to better understand user behavior, and academically by expanding the application of *TAM* and *Prospect Theory* within the context of digital financial decision-making.

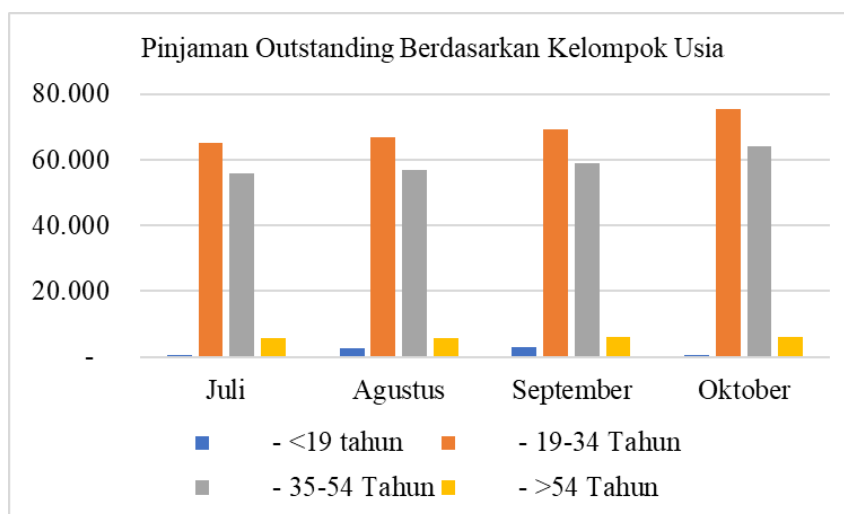
Keywords: *fintech*, *technology acceptance model*, *lending*

PENDAHULUAN

Aspek kehidupan manusia secara signifikan telah berubah sejak adanya teknologi digital. Salah satu inovasi signifikan dari teknologi digital dalam sektor keuangan adalah *financial technology* atau lebih sering disingkat *fintech*, yang menyediakan akses pelayanan keuangan digital kepada masyarakat secara lebih mudah, cepat, dan efisien. *Fintech*, singkatan dari *financial technology*, adalah kombinasi antara teknologi dan layanan keuangan yang dirancang untuk menyederhanakan serta mempercepat proses keuangan, mulai dari transaksi hingga pengelolaan keuangan pribadi (Paden et al., 2024).

Kebermanfaatan *fintech lending* telah menjadi tren global yang mempengaruhi kehidupan sehari-hari. Pertumbuhan pesat *fintech lending* didorong oleh kemajuan teknologi yang begitu cepat, yang juga mengubah pola hidup masyarakat (Wajuba et al., 2021). Cepat dan mudahnya proses pengajuan *fintech lending*, berhasil memudahkan akses pembiayaan masyarakat (Pattinama, 2024). Hal yang telah dijabarkan sebelumnya, menjadi dasar diterimanya *fintech lending* di kalangan masyarakat secara luas.

Baru-baru ini Otoritas Jasa Keuangan di tahun 2024 menyatakan bahwa terdapat peningkatan pada jumlah platform *fintech lending*, yaitu sebanyak 97 penyedia layanan *fintech lending* per Oktober 2024. Salah satu faktor penyebab platform *fintech lending* semakin meningkat adalah adanya keterjangkauan platform, yang dapat membantu mempermudah masyarakat dalam akses layanan perbankan konvensional. Oleh karena itu, tidak heran jika *fintech lending* telah mengalami pertumbuhan pesat di Indonesia. Berdasarkan Otoritas Jasa Keuangan (2024) per Oktober 2024, nilai pinjaman *outstanding* pada platform *peer-to-peer* (P2P) *lending* mencapai Rp 136.924 miliar. Data pinjaman *outstanding* juga dikelompokkan berdasarkan usia.



Gambar 1 Pinjaman Outstanding Berdasarkan Kelompok Usia

Gambar 1 menyatakan informasi bahwa dari segi kelompok usia per Oktober 2024, distribusi pinjaman *outstanding* menunjukkan variasi yang signifikan. Kelompok usia 19 sampai dengan 34 tahun dan 35 sampai dengan 54 tahun telah mendominasi pinjaman *outstanding*, yaitu sebesar 75.554 miliar untuk kelompok usia 19 sampai dengan 34 tahun dan 64,086 miliar untuk kelompok usia 35 sampai dengan 54 tahun. Fenomena ini tentu diiringi oleh munculnya dampak serius terhadap kesejahteraan finansial dan mental masyarakat.

Banyak muncul kasus baru akibat penggunaan *fintech lending* yang tidak terkontrol. Hal ini menimbulkan tantangan sosial dan psikologis. Meningkatnya ketergantungan terhadap



pinjaman digital tanpa pemahaman yang memadai terhadap risiko dapat berdampak negatif terhadap kesejahteraan finansial bahkan mental individu. Penelitian dalam bidang psikologi menunjukkan bahwa tekanan finansial dapat meningkatkan risiko stres, gangguan kecemasan, bahkan keputusan yang ekstrem (Fitch et al., 2011). Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Huda & Adha (2023) yang menyatakan bahwa kurangnya pemahaman atas implikasi dan risiko jangka panjang yang ditimbulkan oleh aktivitas pinjaman online, terutama yang ilegal dengan bunga tinggi, telah merusak kesejahteraan finansial masyarakat. Terdapat kasus yang terjadi di Kabupaten Kediri karena terjerat pinjaman online sebesar 15 juta sehingga melakukan tindakan bunuh diri dengan menggunakan racun tikus (Irsyad, 2024). Kasus serupa juga dialami oleh guru honorer di Kabupaten Semarang yang nominal pinjaman 3,7 juta membengkak menjadi 206,3 juta akibat bunga pinjaman yang terlalu besar, serta mendapatkan teror dan pengancaman penyebaran data pribadi (Purbaya, 2021), dan masih banyak kasus lainnya yang serupa.

Ketergantungan masyarakat pada *fintech lending* sebagai sumber pinjaman semakin meningkat seiring dengan bertambahnya aktivitas pinjaman pada platform tersebut. Davis (1989) memperkenalkan *Technology Acceptance Model* (TAM) yang bermakna bahwa para pengguna teknologi tertentu mampu menerima adanya teknologi tersebut. Fokus TAM tertuju pada dua persepsi utama yaitu persepsi manfaat dan kemudahan penggunaan, yang diyakini turut andil dalam memberikan pengaruh pada sikap penggunaan teknologi informasi oleh masing-masing penggunanya.

Persepsi manfaat atau *perceived usefulness* dapat diartikan jika seseorang merasa suatu sistem akan membantu mereka bekerja lebih baik, mereka akan cenderung menggunakannya. Sedangkan persepsi kemudahan penggunaan dalam TAM diartikan sebagai tingkatan sejauh mana individu yakin bahwa teknologi dapat digunakan dengan mudah. Penelitian oleh Adamek & Solarz (2023) mendukung teori ini, yang mengungkapkan bahwa persepsi manfaat dan persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif dan signifikan dalam keputusan adopsi *fintech lending*.

Teori oleh Kahneman & Tversky (1979) yaitu teori prospek mengartikan adanya faktor-faktor psikologis dan ekonomi yang mempengaruhi pengambilan keputusan. Dalam konteks risiko, teori ini menyatakan bahwa individu cenderung melakukan penghindaran risiko pada saat menghadapi potensi keuntungan, tetapi akan bersikap lebih berani mengambil risiko apabila menyangkut pencegahan kerugian. Penelitian oleh Dewi et al. (2022) menemukan hasil bahwa adopsi *fintech lending* mampu dipengaruhi oleh adanya persepsi risiko. Risiko ini dapat meliputi bunga yang terlalu besar, risiko keamanan data pribadi, hingga risiko gagal bayar.



Sebagian besar studi terdahulu telah mengujikan TAM atau teori prospek secara terpisah dalam konteks adopsi teknologi finansial. Padahal, dalam praktiknya keputusan berutang melalui *fintech lending* merupakan hasil kombinasi antara persepsi atas pemanfaatan teknologi tersebut dan persepsi risiko atas keputusan tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini mengisi celah dengan mengintegrasikan TAM dan teori prospek secara simultan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif.

Fokus penelitian ini ditujukan pada generasi milenial, yakni individu yang lahir pada tahun 1981 hingga 1996 atau usia 24 hingga 39 tahun. Kelompok usia tersebut merupakan kelompok yang mendominasi pinjaman *outstanding*. Menurut penelitian dari Badan Riset dan Inovasi Nasional (2023), generasi milenial adalah generasi yang memiliki sikap keterbukaan yang tinggi terhadap informasi baru, termasuk dalam bidang teknologi. Sebanyak 79% responden terbuka terhadap hal-hal baru meskipun bertentangan dengan keyakinan mereka, dan 93% responden cenderung memeriksa fakta dari sumber terpercaya sebelum menerima informasi (Aisyah, 2023).

Generasi milenial yang berada pada usia produktif dan aktif menjadikan mereka target ideal untuk pasar *fintech lending* di Indonesia. Keterbukaan terhadap teknologi, usia produktif, dan aktivitas digital yang tinggi menjadikan generasi milenial sebagai segmen populasi yang strategis untuk diteliti dalam konteks adopsi *fintech lending*. Namun, belum banyak penelitian yang secara spesifik menguji keputusan berutang melalui *fintech lending* pada generasi ini dengan gabungan antara TAM dan teori prospek.

Berdasarkan uraian diatas, penelitian ini ditujukan sebagai bentuk pengujian pada aspek-aspek yang diprediksi dapat memberikan pengaruh terhadap minat generasi milenial dalam keputusan berutang melalui *fintech lending*. Generasi milenial dipilih sebagai sampel penelitian sebab menurut Badan Riset dan Inovasi Nasional (2023), generasi milenial memiliki sikap keterbukaan terhadap kebaruan teknologi. Penelitian ini menggunakan teori TAM dengan mengujikan faktor kunci, meliputi persepsi manfaat, persepsi kemudahan penggunaan, persepsi risiko, dan kesehatan finansial. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman baru mengenai perilaku generasi milenial terhadap pengambilan keputusan utang digital, serta penelitian ini dapat menjadi masukan bagi penyedia layanan *fintech lending* dalam merancang strategi pemasaran yang lebih bertanggung jawab.

TINJAUAN PUSTAKA

Technology Acceptance Model

Davis (1989) mengembangkan teori dengan nama *Technology Acceptance Model* (TAM) yang memaknai bahwa terdapat faktor-faktor yang mampu membuat seseorang



menerima adanya teknologi yang baru. Terdapat dua persepsi utama yang diungkapkan pada teori ini, yaitu persepsi manfaat (*perceived usefulness*) dan persepsi kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*), kedua persepsi tersebut merupakan landasan utama dalam mendorong keputusan diterimanya teknologi yang baru oleh suatu individu.

Interpretasi persepsi manfaat menyiratkan makna mengenai ukuran keyakinan seseorang pada teknologi tertentu, bahwa teknologi tersebut mampu membantu kinerja mereka agar menunjukkan hasil kinerja yang lebih efektif dan efisien. Sementara itu, persepsi kemudahan penggunaan bermakna sebagai tingkat kenyamanan dan kemudahan dalam mengoperasikan teknologi tanpa memerlukan usaha yang signifikan. Dalam konteks *fintech lending*, TAM dapat digunakan untuk mengkaji bagaimana persepsi manfaat dan kemudahan penggunaan mempengaruhi keputusan individu untuk memanfaatkan layanan pinjaman melalui platform digital.

Teori Prospek

Daniel Kahneman dan Amos Tversky pada tahun 1979 mengembangkan sebuah teori yang disebut dengan teori prospek, teori ini memaknai perihal wawasan penting tentang bagaimana individu membuat keputusan dibawah kondisi ketidakpastian. Teori ini menegaskan bahwa individu tidak selalu bertindak rasional, mereka mengevaluasi keuntungan dan kerugian berdasarkan titik acuan tertentu dan cenderung lebih sensitif terhadap kerugian dibandingkan keuntungan dengan nilai yang setara (Kahneman & Tversky, 1979). Dalam situasi yang melibatkan risiko, teori prospek menjelaskan bahwa individu cenderung melakukan penghindaran risiko pada saat menghadapi potensi keuntungan, tetapi akan bersikap lebih berani mengambil risiko apabila menyangkut pencegahan kerugian.

Fintech Lending

Fintech Lending, atau *Peer-to-Peer (P2P) lending*, dimaknai sebagai layanan pembiayaan berbasis teknologi yang mempertemukan peminjam dengan pemberi pinjaman secara langsung tanpa melibatkan perantara konvensional seperti bank. Melalui platform daring, individu atau usaha kecil dapat mengajukan pinjaman, sementara pemberi pinjaman dapat memilih untuk besaran dana pinjaman tersebut sesuai dengan tingkat risiko mereka (Hasibuan, 2021). Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan *fintech lending* telah menjadi solusi penting dalam ekosistem keuangan Indonesia, memberikan akses pembiayaan bagi individu dan usaha kecil yang sebelumnya kesulitan memperoleh pinjaman melalui lembaga keuangan tradisional.



Minat Penggunaan *Fintech Lending*

Kecenderungan seseorang untuk memanfaatkan layanan pinjaman berbasis teknologi dalam memenuhi kebutuhan keuangan mereka disebut dengan minat penggunaan *fintech lending*, atau *intention to use*. Teori TAM oleh Davis (1989) menunjukkan bahwa minat untuk menggunakan teknologi didorong oleh dua persepsi kunci, yaitu persepsi kemanfaatan dan persepsi kemudahan penggunaan. Terdapat juga faktor lain yang mempengaruhi minat penggunaan *fintech lending* antara lain kesehatan finansial, dukungan pemerintah, risiko, serta faktor-faktor lain.

Persepsi Manfaat

Persepsi manfaat, atau *perceived usefulness*, adalah salah satu komponen utama dalam kerangka TAM yang dikembangkan oleh Davis (1989). Tingkatan sejauh mana seseorang meyakini bahwa teknologi atau sistem tertentu dapat memberikan keleluasaan dan kemudahan untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitas mereka merupakan rujukan dalam konsep ini. Dalam konteks penggunaan *fintech lending*, persepsi manfaat menggambarkan keyakinan individu bahwa layanan pinjaman berbasis teknologi finansial mampu memberikan kemudahan serta sebagai keuntungan dibandingkan dengan sistem pinjaman konvensional. Persepsi manfaat juga dapat dipahami sebagai kecenderungan individu untuk menggunakan teknologi tertentu hanya apabila teknologi tersebut memberikan manfaat serta meningkatkan kinerjanya sehingga dapat menambah produktivitas individu (Namira, 2022). Dengan kata lain, persepsi manfaat mencakup sejauh mana pengguna merasa bahwa layanan *fintech lending* memberikan keuntungan atau nilai tambah dibandingkan dengan alternatif lainnya, seperti pinjaman konvensional dari bank atau lembaga keuangan tradisional.

Persepsi Risiko

Satu di antara aspek psikologis yang memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan finansial seseorang, terutama dalam penggunaan *fintech lending* disebut dengan aspek risiko (Saputra & Sulindawati, 2024). Persepsi risiko mencerminkan tingkat kekhawatiran atau kecemasan individu terhadap konsekuensi dan potensi merugikan yang ditimbulkan oleh adanya penggunaan *fintech lending*. Dengan demikian, potensi risiko merupakan bentuk penilaian oleh individu untuk menilai konsekuensi dan ketidakpastian yang bisa saja merugikan mereka apabila mereka memutuskan untuk menggunakan layanan teknologi tersebut, khususnya pada penggunaan layanan *fintech lending*.

Kesehatan Finansial

Kesehatan finansial merujuk pada kondisi keuangan seseorang yang ditunjukkan oleh kemampuan mereka untuk mengelola pendapatan, tabungan, pengeluaran, dan utang dengan

cara yang efisien dan berkelanjutan. Kesehatan finansial dimaknai sebagai kondisi keuangan seseorang. Indikator kesehatan finansial dapat diukur melalui stabilitas penghasilan, dana pensiun yang bertambah, tetap tidaknya pengeluaran, serta kecukupan tabungan (BPJS Ketenagakerjaan, 2023). Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan kesehatan finansial mencerminkan kemampuan individu dalam mengelola pendapatan, tabungan, pengeluaran, dan utang secara efisien dan berkelanjutan.

Persepsi Kemudahan Penggunaan

Kemudahan penggunaan atau dengan nama lain *perceived ease of use* adalah satu di antara dua faktor dalam adopsi teknologi yang diperkenalkan oleh *Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikembangkan oleh Davis (1989). Teori TAM, di dalamnya berisikan makna bahwa kemudahan penggunaan merujuk pada rasa yakin individu bahwa teknologi tertentu mampu mempermudah aktivitasnya dan dapat diaplikasikan tanpa adanya pengorbanan berat. Kemudahan penggunaan mencerminkan keyakinan individu bahwa teknologi dirancang untuk mempermudah pengguna, bukan untuk mempersulit mereka (Dewi et al., 2023).

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Persepsi Manfaat terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

Technology Acceptance Model (TAM) memberikan kejelasan mengenai dua faktor yaitu kemudahan penggunaan dan persepsi manfaat yang mampu mempengaruhi minat pengguna teknologi untuk memilih bersedia menggunakan teknologi tertentu (Davis, 1989). Dalam konteks *fintech lending*, persepsi manfaat termasuk ke dalam salah satu faktor yang memberikan pengaruh pada minat individu dalam pengambilan pinjaman melalui platform ini. Penelitian terdahulu oleh Martono (2021) menemukan bahwa persepsi manfaat berpengaruh positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Artinya, semakin besar persepsi manfaat yang dirasakan oleh pengguna, semakin besar kemungkinan keputusan berutang melalui *fintech lending*. Sesuai penjabaran sebelumnya, berikut merupakan hipotesis penelitian yang disajikan:

H1: Persepsi manfaat berpengaruh positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.

Pengaruh Persepsi Risiko terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

Teori prospek merupakan teori yang menunjukkan bahwa individu sering kali membuat keputusan berdasarkan persepsi subjektif terhadap keuntungan dan kerugian, bukan hanya pada hasil akhir yang diharapkan (Asep & Djajanti, 2023). Individu yang memiliki persepsi risiko yang tinggi cenderung lebih waspada dalam mengajukan pinjaman, karena mereka lebih memperhatikan potensi kerugian, seperti tingkat bunga yang tinggi, kemungkinan gagal bayar,

atau dampak negatif terhadap skor kredit mereka. Semakin tinggi persepsi risiko yang dirasakan oleh pengguna, maka semakin kecil kecenderungan menggunakan layanan *fintech lending*. Penelitian oleh Adamek & Solarz (2023) menunjukkan persepsi risiko memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Sesuai penjabaran sebelumnya, berikut merupakan hipotesis penelitian yang disajikan:

H2: Persepsi risiko berpengaruh negatif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.

Pengaruh Kesehatan Finansial terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

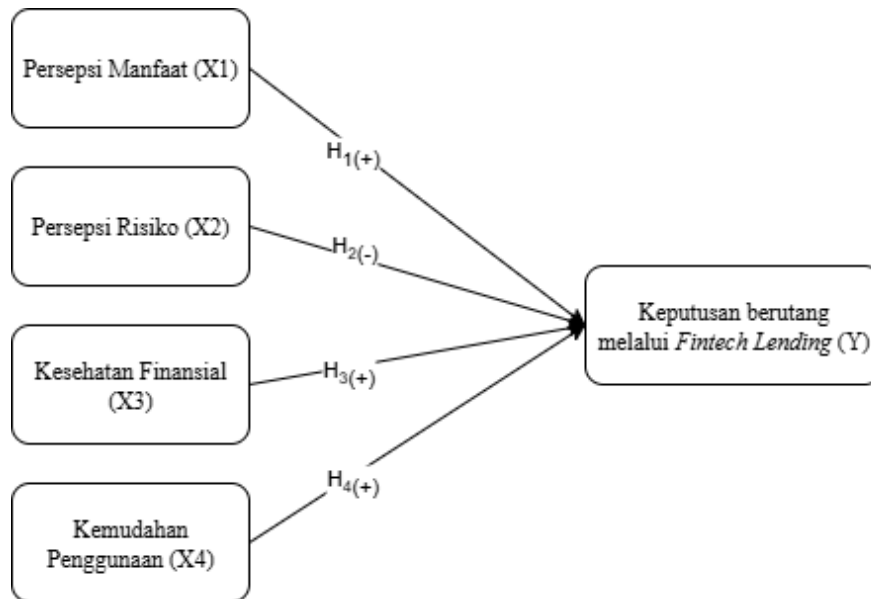
Teori Prospek merupakan teori yang menunjukkan bahwa individu sering kali membuat keputusan berdasarkan persepsi subjektif terhadap keuntungan dan kerugian, bukan hanya pada hasil akhir yang diharapkan (Asep & Djajanti, 2023). Individu dengan kesehatan finansial yang stabil cenderung lebih berhati-hati dalam mengambil pinjaman karena memikirkan jangka panjang. Sebaliknya, individu dengan kesehatan finansial yang kurang baik mungkin lebih mudah terpengaruh bias kognitif, sehingga lebih impulsif dalam menggunakan layanan pinjaman online. Semakin buruk kesehatan finansial pengguna layanan, maka semakin besar kecenderungan keputusan berutang melalui *fintech lending*. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Adamek & Solarz (2023), kesehatan finansial memiliki pengaruh positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Sesuai penjabaran sebelumnya, berikut merupakan hipotesis penelitian yang disajikan:

H3: Kesehatan finansial berpengaruh positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.

Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

Martono (2021) menegaskan bahwa *Technology Acceptance Model* (TAM) memungkinkan untuk dijadikan kerangka kunci yang mendukung prediksi sementara bahwa persepsi kemudahan dan persepsi manfaat mampu memberikan pengaruh dalam peningkatan keminatan pengguna dalam menggunakan teknologi tertentu. Dalam konteks *fintech lending*, kemudahan penggunaan platform menjadi sangat penting dalam mendorong individu untuk berutang. Pengoperasian teknologi yang lebih mudah mampu mendorong individu untuk memilih teknologi tersebut sebagai layanan pemenuhan kebutuhan finansialnya. Maka, semakin mudah penggunaan layanan *fintech lending*, semakin besar keputusan berutang. Penelitian oleh Martono (2021) menemukan bahwa persepsi kemudahan penggunaan mampu memberikan efek positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Sesuai penjabaran sebelumnya, berikut merupakan hipotesis penelitian yang disajikan:

H4: Persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.



**Gambar 2 Kerangka Konseptual
METODE PENELITIAN**

Jenis Penelitian

Metode kuantitatif merupakan metode bagaimana penelitian ini akan disuguhkan. Menurut Sugiyono (2019), penelitian kuantitatif diartikan sebagai penelitian yang erat kaitannya dengan data angka sebagai pembuktian ada tidaknya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen penelitian, yang selaras dengan penjelasan variabel dan hipotesis yang telah disajikan sebelumnya.

Populasi dan Sampel

Sugiyono (2019) menyatakan bahwa subjek atau objek yang memiliki karakteristik dan kuantitas tertentu, kemudian digeneralisasikan oleh peneliti agar dapat ditemukan kesimpulannya disebut dengan populasi penelitian. Penelitian ini menetapkan seluruh warga Indonesia yang menggunakan layanan *fintech lending* sebagai populasi penelitian. Adapun jumlah populasi dalam penelitian ini adalah 41.044.778 individu (Otoritas Jasa Keuangan, 2024). Sampel dipilih menggunakan metode *stratified random sampling*. Strata yang digunakan antara lain usia, pendidikan, dan gender. Jumlah sampel yang digunakan yaitu 152 sampel.

Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data

Data primer merupakan model data yang ditetapkan oleh peneliti dengan dilakukannya penyebaran kuesioner kepada para sampel penelitian. Penelitian meliputi seluruh pengguna *fintech lending*. Kuesioner penelitian disebarkan secara online melalui sosial media yaitu Facebook. Penyebaran dilakukan pada 25 April 2025 hingga 25 Mei 2025.

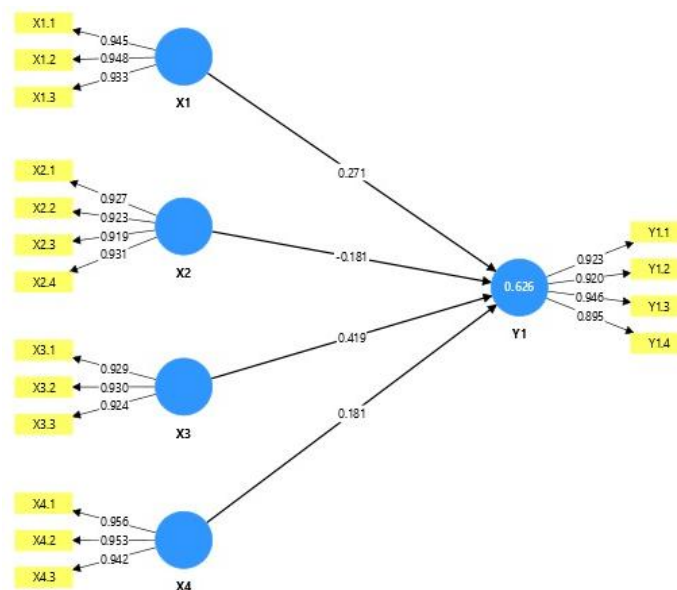
Untuk menjaga etika penelitian, responden diberikan *informed consent* sebelum mengisi kuesioner, dengan penjelasan mengenai tujuan penelitian dan kerahasiaan data pribadi. Semua data responden hanya akan digunakan untuk kepentingan penelitian dan tidak disebarluaskan. Guna mengontrol potensi bias dan duplikasi, kuesioner penelitian diatur hanya dapat diisi satu kali oleh satu akun.

Skala Pengukuran dan Alat Bantu Analisis Data

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini Adalah skala *likert* 1 sampai dengan 5. Skala ini digunakan untuk mengukur persepsi responden terhadap setiap indikator variabel penelitian. Data berupa angka ini kemudian diproses dan diolah menggunakan SmartPLS dengan menggunakan *Partial Least Squares – Structural Equation Modeling* (PLS-SEM) sebagai metode analisis data penelitian. Hal ini dikarenakan PLS-SEM dapat menguji hubungan simultan antara variabel laten secara kompleks. Selain itu, PLS-SEM lebih cocok digunakan pada jumlah sampel kecil hingga menengah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengevaluasian data penelitian dilakukan dengan dua tahap utama, yaitu pengujian model pengukuran atau *outer model*, dilanjut dengan tahap model struktural atau *inner model*. Pengujian *outer model* berfungsi sebagai penilai keandalan dan validitas indikator dalam mengukur konstruk yang diteliti, melalui analisis validitas konvergen, validitas diskriminan, dan reliabilitas konstruk. Sementara itu, pengujian *inner model* difokuskan pada hubungan antar konstruk laten yang telah ditetapkan dalam kerangka teoritis, guna menguji signifikansi dan kekuatan hubungan antar variabel. Berikut disajikan grafik pengujian variabel menggunakan SEM-PLS:



Gambar 3 Hasil Pengujian Variabel

Pengujian *Outer Model*

Tabel 1. Validitas Konvergen (*Outer Loading*)

		<i>Factor Loading</i>
Persepsi Manfaat	X1.1	0,945
	X1.2	0,948
	X1.3	0,933
		<i>Factor Loading</i>
Persepsi Risiko	X2.1	0,927
	X2.2	0,923
	X2.3	0,919
	X2.4	0,931
Kesehatan Finansial	X3.1	0,929
	X3.2	0,930
	X3.3	0,924
Persepsi Kemudahan Penggunaan	X4.1	0,956
	X4.2	0,953
	X4.3	0,942
Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	Y1.1	0,923
	Y1.2	0,920
	Y1.3	0,946
	Y1.4	0,895

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 2. Nilai AVE

	Nilai AVE
Persepsi Manfaat	0,887
Persepsi Risiko	0,856
Kesehatan Finansial	0,860
Persepsi Kemudahan Penggunaan	0,903
Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	0,848

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 1 dan Tabel 2 menunjukkan informasi bahwa validitas indikator terpenuhi, terbukti dari nilai *outer loading* yang melebihi 0,7 dan nilai AVE yang melebihi nilai 0,5. Indikator dinyatakan valid jika mempunyai *outer loading* lebih dari 0,7 dan nilai AVE dianggap cukup dengan nilai 0,5 hingga 0,6 (Ghozali, 2021).

Tabel 3. Uji *Fornell Larcker Criterion*

	X1	X2	X3	X4	Y1
Persepsi Manfaat	0,942				
Persepsi Risiko	-0,395	0,925			
Kesehatan Finansial	0,392	-0,436	0,928		
Persepsi Kemudahan Penggunaan	0,480	-0,284	0,341	0,950	
Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	0,594	-0,523	0,666	0,505	0,921

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 4. Nilai Cross Loading

		X1	X2	X3	X4	Y1
Persepsi Manfaat	X1.1	0,945	-0,383	0,379	0,468	0,558
	X1.2	0,948	-0,392	0,384	0,434	0,594
	X1.3	0,933	-0,340	0,344	0,455	0,523
		X1	X2	X3	X4	Y1
Persepsi Risiko	X2.1	-0,339	0,927	-0,384	-0,212	-0,459
	X2.2	-0,363	0,923	-0,405	-0,295	-0,503
	X2.3	-0,400	0,919	-0,411	-0,288	-0,451
	X2.4	-0,362	0,931	-0,412	-0,253	-0,514
Kesehatan Finansial	X3.1	0,335	-0,379	0,929	0,287	0,616
	X3.2	0,367	-0,452	0,930	0,335	0,621
	X3.3	0,389	-0,382	0,924	0,327	0,617
Persepsi Kemudahan Penggunaan	X4.1	0,472	-0,249	0,333	0,956	0,496
	X4.2	0,486	-0,245	0,363	0,953	0,464
	X4.3	0,411	-0,315	0,277	0,942	0,480
Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	Y1.1	0,539	-0,502	0,625	0,467	0,923
	Y1.2	0,605	-0,503	0,660	0,512	0,920
	Y1.3	0,559	-0,477	0,590	0,482	0,946
	Y1.4	0,475	-0,438	0,573	0,389	0,895

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 3 menunjukkan bahwa pengujian *fornell larcker criterion* menghasilkan nilai variabel dengan indikator itu sendiri melebihi nilai variabel dengan indikator lainnya. Di sisi lain, pengujian reliabilitas *cross loading* yang tampak pada Tabel 4 menghasilkan nilai masing-masing dari indikator pada variabel sendiri lebih besar daripada masing-masing indikator pada variabel lain. Artinya, *discriminant validity* terpenuhi, keseluruhan indikator yang ditetapkan pada variabel penelitian dianggap mampu dan andal dalam mengukur setiap variabel penelitian. Berdasarkan uji *outer model* diatas, seluruh alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini dapat dinyatakan valid dan reliabel untuk merepresentasikan persepsi manfaat, persepsi risiko, kesehatan finansial, persepsi kemudahan penggunaan, dan keputusan berutang melalui *fintech lending*

Tabel 5. Nilai Cronbach's Alpha & Composite Reliability

	Cronbach's Alpha	Composite Reliability (rho a)	Composite Reliability (rho c)
Persepsi Manfaat	0,937	0,940	0,959
Persepsi Risiko	0,944	0,947	0,960
Kesehatan Finansial	0,919	0,919	0,949
Persepsi Kemudahan Penggunaan	0,947	0,947	0,966
Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	0,940	0,944	0,957

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 5 menghadirkan informasi berupa semua variabel dapat diandalkan, terbukti dari nilai *cronbach's alpha* yang melebihi angka 0,7 dan nilai dari *composite reliability* lebih dari jumlah 0,7.

Pengujian Inner Model

Tabel 6. Nilai R-Square

	R-square	R-square Adjusted
Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	0,626	0,616

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 6 berisikan informasi bahwa hasil data dari evaluasi nilai *r-square* keputusan berutang melalui *fintech lending*, dapat diketahui bahwa pengaruh faktor persepsi manfaat, risiko, kesehatan finansial, dan kemudahan penggunaan secara simultan mampu memberikan pengaruh terhadap variabel keputusan berutang melalui *fintech lending* yaitu sebesar 0,616. Hal tersebut merujuk makna bahwa semua variabel independen penelitian dapat mempengaruhi keputusan berutang melalui *fintech lending* sebesar 62%. Kesimpulan yang dijelaskan sebelumnya, mampu mendorong penelitian selanjutnya untuk mengikutsertakan variabel lainnya yang relevan agar meningkatkan kemampuan model dalam menjelaskan keputusan berutang secara lebih komprehensif.

Tabel 7. Nilai Q-Square

	Q ² Prediksi
Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	0,598

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 7 menginformasikan bahwa nilai Q² lebih dari 0 yaitu sebesar 0,598 untuk variabel keputusan berutang melalui *fintech lending*. Hal ini menunjukkan bahwa variabel tersebut mempunyai nilai *predictive relevance* yang baik.

Uji Hipotesis

Tabel 8. Nilai Koefisien Jalur, Standar Deviasi, T-Statistik, & Nilai P

	Koefisien Jalur	Standar Deviasi	T-Statistik	Nilai P	Ket
Persepsi Manfaat -> Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	0,271	0,075	3,633	0,000	Diterima
Persepsi Risiko -> Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	-0,181	0,055	3,280	0,001	Diterima
Kesehatan Finansial -> Keputusan Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>	0,419	0,080	5,210	0,000	Diterima
Persepsi Kemudahan Penggunaan -> Keputusan	0,181	0,069	2,631	0,004	Diterima

	Koefisien Jalur	Standar Deviasi	T-Statistik	Nilai P	Ket
Berutang melalui <i>Fintech Lending</i>					

Sumber: Data primer yang diolah melalui smartpls, 2025

Tabel 8 memberikan hasil pengujian hipotesis penelitian dengan tingkat signifikansi yang ditetapkan adalah sebesar 5% (0,05), kesimpulan pengujian hipotesis adalah:

1. Persepsi manfaat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Pengujian menunjukkan nilai koefisien jalur 0,271, nilai standar deviasi 0,075, dan nilai signifikan 0,000. H1 dinyatakan diterima dalam penelitian ini, artinya persepsi manfaat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.
2. Persepsi risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Pengujian menunjukkan nilai koefisien jalur -0,181, nilai standar deviasi 0,055, dan nilai signifikan 0,001. Maka H2 dapat diterima yang artinya persepsi risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.
3. Kesehatan finansial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Pengujian menunjukkan nilai koefisien jalur 0,419, nilai standar deviasi 0,080, dan nilai signifikan 0,000. H1 dinyatakan diterima dalam penelitian ini, artinya kesehatan finansial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.
4. Persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Pengujian menunjukkan nilai koefisien jalur 0,181, nilai standar deviasi 0,069, dan nilai signifikan 0,004. Maka H4 dapat diterima yang artinya persepsi manfaat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.

Pembahasan

Pengaruh Persepsi Manfaat terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

Temuan penelitian menunjukkan hipotesis pertama (H1) diterima, yaitu persepsi manfaat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Pemahaman lain yang dapat disimpulkan dalam penelitian ini adalah besarnya kemungkinan individu untuk memanfaatkan layanan teknologi sebagai sumber pembiayaannya di atas dasar oleh tingginya persepsi manfaat yang dimiliki oleh individu itu sendiri. *Technology Acceptance Model* (TAM) menunjukkan keselarasan pada ungkapan sebelumnya,

yang menunjukkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi individu atas adopsi teknologi adalah persepsi manfaat yang dirasakan individu Martono (2021). Pendapat setuju oleh para responden cukup mendominasi pada pernyataan-pernyataan indikator persepsi manfaat, yang menunjukkan bahwa secara umum mereka memiliki penilaian positif dan mendukung keberadaan dan penggunaan *fintech lending*. Skor ini mencerminkan bahwa responden menilai keberadaan *fintech lending* sebagai sesuatu yang memiliki nilai guna nyata dan relevan dengan kebutuhan mereka dalam pengambilan keputusan berutang. Temuan ini juga diperkuat temuan penelitian oleh Martono (2021) dengan temuan penelitian berupa adanya pengaruh positif antara persepsi manfaat dengan keputusan berutang pada *fintech lending*.

Hasil temuan ini memberikan implikasi penting bagi penyedia layanan *fintech lending*, terutama dalam hal peningkatan persepsi manfaat di mata pengguna. Penyedia layanan perlu menekankan keunggulan kompetitif dari sistem mereka. Edukasi pengguna mengenai manfaat tersebut perlu dikomunikasikan secara efektif agar persepsi positif terhadap *fintech lending* dapat dibentuk dan dipertahankan.

Pengaruh Persepsi Risiko terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

Temuan selanjutnya adalah hipotesis kedua (H2) dinyatakan diterima, yaitu persepsi risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Temuan ini menunjukkan bahwa tingginya tingkat ketidakpastian atau risiko yang dirasakan oleh individu terkait penggunaan *fintech lending*, akan semakin rendah pula kecenderungan mereka untuk memanfaatkan layanan ini dalam pengambilan keputusan keuangan, khususnya untuk kebutuhan pembiayaan. Teori Kahneman dan Tversky (1979) menunjukkan keselarasan dengan temuan ini, yang menyatakan bahwa individu cenderung memberikan respon lebih sensitif terhadap konsekuensi yang bersifat rugi daripada untung dalam kondisi ketidakpastian. Maka individu cenderung menghindari risiko jika kemungkinan rugi dinilai lebih besar daripada potensi untung. Adamek & Solarz (2023) memberikan temuan yang sejalan yaitu persepsi risiko berpengaruh negatif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.

Hasil temuan ini memberikan implikasi bahwa untuk meningkatkan kepercayaan dan penggunaan layanan *fintech lending*, penyedia layanan perlu fokus pada manajemen persepsi risiko. Hal ini dapat dilakukan dengan meningkatkan transparansi, menyediakan sistem keamanan data yang kuat, meningkatkan dukungan hukum dan edukasi, serta menyediakan fitur pengaduan atau layanan pelanggan. Dengan menekankan persepsi risiko dan secara aktif membangun rasa aman, maka hambatan psikologis terhadap penggunaan *fintech lending* dapat dikurangi, sehingga meningkatkan kepercayaan dan mendorong adopsi layanan secara berkelanjutan.

Pengaruh Kesehatan Finansial terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

Temuan selanjutnya adalah hipotesis ketiga (H3) dinyatakan diterima, yaitu kesehatan finansial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Artinya, semakin buruk kondisi finansial individu, maka akan semakin tinggi kecenderungan mereka untuk berutang melalui layanan *fintech lending*. Ketika individu mengalami kesulitan finansial, individu akan cenderung mencari jalan keluar jangka pendek, salah satunya dengan mengakses pinjaman digital. Teori *Technology Acceptance Model* (TAM) oleh Davis (1989) berisikan pendapat bahwa kondisi keuangan yang terdesak dapat meningkatkan *perceived usefulness* terhadap layanan *fintech lending*. Adamek & Solarz (2023) menunjukkan keselarasan temuan berupa kesehatan finansial memberikan efek positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*.

Implikasi dari temuan ini adalah penyedia layanan *fintech lending* dan regulator perlu menyadari bahwa mayoritas penggunaannya adalah individu dengan kondisi keuangan yang rentan, sehingga perlu dilakukan mitigasi risiko. Hal ini dapat dilakukan dengan menyediakan fitur edukasi finansial, simulasi kemampuan bayar, serta verifikasi kesehatan keuangan sebelum pinjaman disetujui.

Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan terhadap Keputusan Berutang melalui *Fintech Lending*

Temuan selanjutnya adalah hipotesis keempat (H4) dinyatakan diterima, yaitu persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Artinya, kecenderungan individu untuk memutuskan berutang melalui layanan *fintech lending*, salah satu penyebabnya adalah terdapatnya dorongan keyakinan bahwa teknologi tersebut mampu memberikan kemudahan penggunaan bagi individu itu sendiri. Teori *Technology Acceptance Model* (TAM) oleh Davis (1989) menunjukkan makna yang sejalan dengan temuan ini, bahwa *perceived ease of use* merupakan salah satu faktor kunci diterimanya teknologi tersebut. Sebagian besar responden dalam penelitian ini memberikan skor empat yang mengindikasikan tercapainya kesetujuan yang ditunjukkan oleh sebagian besar responden terhadap aplikasi pinjaman online sebagai sistem yang mudah untuk diakses, yang juga mencerminkan bahwa pengguna tidak mengalami kesulitan dalam mengakses layanan *fintech lending*. Penelitian Hesniati & Limgestu (2023) menemukan hal yang sama yaitu persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Namun penelitian oleh Adamek & Solarz (2023), bertentangan dengan hal ini, yaitu persepsi kemudahan penggunaan tidak berpengaruh signifikan terhadap sikap adopsi *fintech lending*.

Implikasi dari hasil penelitian ini adalah bahwa kemudahan penggunaan merupakan faktor penting dalam mendorong adopsi layanan *fintech lending*. Oleh karena itu, penyedia layanan perlu terus melakukan pengembangan sistem yang intuitif, antarmuka yang ramah pengguna, serta fitur bantuan yang mudah diakses. Dilain sisi, layanan *fintech lending* juga perlu untuk menyediakan fitur edukatif agar membantu pengguna memahami skema bunga, risiko keterlambatan, serta edukatif lainnya, sehingga pengguna tidak hanya tergiur dengan kemudahan. Dengan memastikan aplikasi dapat dengan mudah digunakan, pengguna layanan *fintech lending* dapat meningkat secara signifikan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Persepsi manfaat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Artinya, semakin tinggi manfaat yang dirasakan oleh individu dalam menggunakan layanan *fintech lending*, semakin besar pula kemungkinan individu memutuskan untuk mememanfaatkannya.
2. Persepsi risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Artinya, semakin tinggi risiko yang dirasakan oleh individu, seperti kekhawatiran terhadap keamanan data dan tingginya beban bunga, maka semakin rendah kecenderungan untuk menggunakan *fintech lending*.
3. Kesehatan finansial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Artinya, individu dengan kondisi keuangan yang tergolong tidak stabil cenderung mencari solusi cepat melalui *fintech lending* untuk memenuhi kebutuhan mendesak.
4. Persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan berutang melalui *fintech lending*. Artinya, semakin mudah suatu platform digunakan, semakin besar peluang individu untuk mengakses dan menggunakan layanan tersebut.

Temuan ini memperkuat teori *Technology Acceptance Model* (TAM) dan teori prospek dalam menjelaskan perilaku pengguna terhadap adopsi teknologi finansial. Secara keseluruhan, keempat variabel yang diteliti terbukti memengaruhi keputusan berutang melalui *fintech lending* secara signifikan.

Saran

1. Rekomendasi bagi Penelitian Selanjutnya

Diharap peneliti selanjutnya mampu mengkontribusikan variabel lain, seperti variabel kepercayaan, influensi sosial, atau dukungan pemerintah agar wawasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan berutang melalui *fintech lending* dapat bersifat mutlak dan komprehensif. Penelitian ini tidak membedakan platform *fintech lending* secara spesifik, sehingga tidak menggambarkan perbedaan antar aplikasi atau penyedia layanan yang mungkin mempengaruhi keputusan berutang.

2. Implikasi Praktis bagi Platform *Fintech Lending*

Bagi penyedia layanan *fintech lending*, disarankan untuk terus meningkatkan kualitas layanan dengan cara memperjelas manfaat yang ditawarkan kepada pengguna, seperti transparansi biaya, fleksibilitas tenor, dan kecepatan proses. Di sisi lain, risiko yang dirasakan pengguna perlu diminimalisasi melalui penguatan sistem keamanan data, peningkatan kepercayaan publik, serta perlindungan konsumen yang lebih baik. Platform juga perlu didesain dengan antarmuka yang sederhana dan ramah pengguna untuk memastikan kemudahan penggunaan, terutama bagi pengguna baru atau yang kurang familiar dengan teknologi

3. Rekomendasi bagi Otoritas Jasa Keuangan

Otoritas keuangan seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) disarankan untuk terus memperkuat kebijakan perlindungan konsumen di sektor *fintech lending*. Hal ini dapat dilakukan melalui peningkatan pengawasan terhadap transparansi biaya dan suku bunga, penyusunan standar perlindungan data pribadi, serta pemberian edukasi literasi keuangan kepada masyarakat. Dengan demikian, keberadaan *fintech lending* dapat memberikan manfaat maksimal sekaligus meminimalkan risiko yang dapat merugikan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Adamek, J., & Solarz, M. (2023). Adoption factors in digital lending services offered by fintech lenders. *Oeconomia Copernicana*, 14(1), 169–212. <https://doi.org/10.24136/oc.2023.005>
- Aisyah, N. (2023, November 7). *Survei Terbaru Milenial-Gen Z: Open-minded, Kritis, Suka Sains, pun Gemar Mitos Baca artikel detikedu, "Survei Terbaru Milenial-Gen Z: Open-minded, Kritis, Suka Sains, pun Gemar Mitos. Detik.Com.* <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-7023553/survei-terbaru-milenial-gen-z-open-minded-kritis-suka-sains-pun-gemar-mitos>
- Asep, & Djajanti, A. (2023). Determinan Perilaku Generasi Milenial Dalam Keputusan Investasi Berdasarkan Teori Prospek. *Jurnal Riset, Perbankan, Manajemen, Dan Akuntansi*, 8(1), 34–44. <https://doi.org/10.56174/jrpma.v6i1.172>
- Badan Riset dan Inovasi Nasional. (2023, November 6). *Tingkatkan Ekosistem Riset Indonesia, BRIN Gandeng Ropulix Teliti Budaya Ilmiah di Kalangan Milenial dan Generasi Z.* Brin.Go.Id. <https://www.brin.go.id/press-release/116499/tingkatkan-ekosistem-riset->



indonesia-brin-gandeng-populix-teliti-budaya-ilmiah-di-kalangan-milenial-dan-generasi-z

- BPJS Ketenagakerjaan. (2023, February 14). *Mengenal Istilah Kesehatan Finansial dan Cara Mencapainya*. BPJS Ketenagakerjaan.Go.Id. <https://www.bpjsketenagakerjaan.go.id/artikel/17348/artikel-mengenal-istilah-kesehatan-finansial-dan-cara-mencapainya.bpjs>
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–339. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Dewi, N. P. A. T., Yadnyana, I. K., Yasa, G. W., & Wijaya, I. G. (2022). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Fintech Lending pada Generasi Milenial*. 11(05), 557–568. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/EEB/>
- Dewi, R. F., Hutapea, R. S., & Irawan Arry. (2023). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan Terhadap Loyalitas Pelanggan Fintech (Studi Kasus Pada Pengguna Fintech di Kota Bandung). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 03(02), 189–194. <https://doi.org/https://doi.org/10.35313/ialj.v3i2.3341>
- Fitch, C., Hamilton, S., Bassett, P., & Davey, R. (2011). The Relationship Between Personal Debt and Mental Health: a Systematic Review. *Mental Health Review Journal*, 16(4), 153–166. <https://doi.org/10.1108/13619321111202313>
- Ghozali, I. (2021). *Structural Equation Model dengan Metode Alternatif Partial Least Square (PLS) (ed 5)* (5th ed.). Badan Penerbit 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. <https://doi.org/10.24843/eja.2021.v31.i05.p10>
- Hesniati, H., & Limgestu, R. (2023). Determinans of Intention To Use Islamic Fintech During Covid-19 Pandemic. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 7(4), 587–604. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2023.v7.i4.5860>
- Huda, N., & Adha, I. A. F. (2023, September 11). *Bahaya Pinjaman Online Ilegal bagi Penduduk Generasi Muda*. Insititute for Development of Economics and Finance. <https://indef.or.id/bahaya-pinjaman-online-ilegal-bagi-penduduk-usia-muda/>
- Irsyad, M. (2024, December 17). *Bunuh Diri Karena Terlilit Pinjol, Salah Siapa?* Detiknews. <https://news.detik.com/berita/d-7690700/bunuh-diri-karena-terlilit-pinjol-salah-siapa>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Martono, S. (2021a). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Fintech Lending. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 10(3), 246. <https://doi.org/10.26418/jebik.v10i3.45827>
- Martono, S. (2021b). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Fintech Lending. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 10(3), 246. <https://doi.org/10.26418/jebik.v10i3.45827>



- Namira, L. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat UMKM di Kota Padang Menggunakan e-Payment sebagai Metode Pembayaran. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(1), 212–224. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.553>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Statistik P2P Lending Periode Oktober 2024*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-P2P-Lending-Periode-Oktober-2024.aspx>
- Paden, O., Sihombing, J. J., Irwan, A., Agusta, T., & Simanjuntak, D. A. (2024). Analisis Dampak Risiko Pinjaman Online Terhadap Mahasiswa. *Jurnal Simasi : Jurnal Ilmiah Sistem Informasi*, 4(1), 98–113. <https://doi.org/10.46306/sm.v4i1.82>
- Pattinama, G. L. L. (2024). Pengaruh Kemudahan Akses Terhadap Niat Melakukan Pinjaman Pada Peer To Peer Lending. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan, Vol 1 No.6*, 01–05. <https://doi.org/10.69714/dveg4m29>
- Purbaya, A. A. (2021, June 3). *Guru Honorer di Semarang Terjerat Pinjol, Utang Rp 3,7 Juta Bengkak Rp 206 Juta*. Detiknews. <https://news.detik.com/berita-jawa-tengah/d-5592751/guru-honorer-di-semarang-terjerat-pinjol-utang-rp-3-7-juta-bengkak-rp-206-juta>
- Saputra, P. S. D., & Sulindawati, N. L. E. (2024). Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Kegunaan, dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Melakukan Pinjaman Pada Fintech Peer-to-Peer Lending (Studi Kasus Pada Pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi (JIMAT)*, 15(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/jimat.v15i02.75083>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Wajuba, L., Fisabilillah, P., & Hanifa, N. (2021). Analisis Pengaruh Fintech Lending Terhadap Perekonomian Indonesia. *Indonesian Journal of Economics, Entrepreneurship and Innovation*, 1(3), 2721–8287. <https://doi.org/10.31960/ijoeei.v1i3.866>