

Atensi masyarakat dalam menggunakan *peer to peer lending* syariah: Mendorong inklusi keuangan syariah

Nurul Aisah*, Ilham Karin Rizkiawan, Antik Sholeha
Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas 'Aisyiyah Surakarta, Indonesia

*) Korespondensi (e-mail: nurulaisah@aiska-university.ac.id)

Abstract

Compared with conventional online loans, there are probably few people interested in sharia loans. Nevertheless, Indonesia is the country with the largest Muslim population in the world. This research aims to find components influencing people's use of the Sharia P2P Lending platform. A quantitative approach was taken in the research, and data was collected through an empirical survey using a purposive sampling method. The inclusion criteria for respondents were Muslims who knew or had used Sharia P2P Lending. The number of samples obtained was 100 respondents. In addition, the analysis was carried out with Smart PLS using Structural Equation Modeling (SEM). The research results show that the trust variable significantly influences attitudes and interests. The risk perception variable has a significant negative effect on attitudes and interests. The attitude variable significantly affects interest and can mediate the relationship between trust risk perception and interest in using Sharia Peer Lending.

Keywords: Financial inclusion, Online loans, Public attention, Sharia peer to peer lending.

Abstrak

Pinjaman online konvensional jika dibandingkan dengan peminat pinjaman syariah mungkin sangat sedikit. Meskipun demikian, Indonesia adalah negara dengan populasi muslim terbesar di dunia. Tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan komponen yang memengaruhi masyarakat saat menggunakan platform *P2P Lending* Syariah. Pendekatan kuantitatif dilakukan dalam penelitian, dan data dikumpulkan melalui survei empiris menggunakan metode purposive sampling. Kriteria inklusi responden yaitu umat Islam yang mengetahui atau pernah menggunakan *P2P Lending* syariah. Jumlah sampel yang didapatkan sebanyak 100 responden. Selain itu, analisis dilakukan dengan Smart PLS menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap dan minat dipengaruhi secara signifikan oleh variabel kepercayaan. Variabel persepsi risiko berpengaruh negatif signifikan terhadap sikap dan minat. Dan variabel sikap berpengaruh signifikan terhadap minat serta mampu memediasi hubungan antara kepercayaan dan persepsi risiko dengan minat menggunakan *P2P Lending* Syariah.

Kata kunci: Inklusi Keuangan, Pinjaman Online, Atensi Masyarakat, *Peer to Peer Lending* Syariah.

How to cite: Aisah, N., Rizkiawan, I. K., & Sholeha, A. (2024). Atensi masyarakat dalam menggunakan peer to peer lending syariah: Mendorong inklusi keuangan syariah. *Journal of Management and Digital Business*, 4(1), 54–65. <https://doi.org/10.53088/jmdb.v4i1.928>

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi menghasilkan peluang dan inovasi di bidang keuangan. Pasca krisis ekonomi tahun 2008, industri keuangan mengalami perubahan yang signifikan. Ada banyak inovasi di sektor keuangan di seluruh dunia. Aplikasi teknologi pada produk dan layanan keuangan, yang saat ini dikenal sebagai *financial technology* (*fintech*), adalah salah satu inovasi yang berkembang pesat (Ichwan & Kasri, 2019).



Terdapat lima jenis fintech, yaitu transfer uang dan pembayaran, penganggaran dan perencanaan keuangan, tabungan dan investasi, peminjaman, dan asuransi. Inovasi-inovasi ini memungkinkan transaksi dilakukan lebih cepat, lebih efisien, dan lebih transparan (Ramadhan et al., 2022). Pinjaman online telah berkembang menjadi salah satu fintech yang paling populer di masyarakat, mengalami pertumbuhan aset rata-rata sebesar 1,3 % dengan nilai aset sebesar Rp 3,8 triliun. Pada tahun 2022, jumlah pinjaman online fintech lending di Indonesia meningkat 44,6% menjadi Rp225,55 triliun, meningkat dari Rp155,97 triliun pada tahun sebelumnya (OJK, 2022).

Di pasar pinjaman P2P, penyedia platform dibandingkan lembaga keuangan seperti bank, mereka memfasilitasi transaksi antara peminjam dan pemberi pinjaman, dengan membebaskan sejumlah biaya sebagai imbalan atas perantara tersebut (Kim et al., 2018). Platform pinjaman P2P berfungsi sebagai perantara yang digunakan peminjam untuk melakukan pinjaman tanpa jaminan (Lin et al., 2013) (A. Basha et al., 2021; Kim et al., 2018). Masyarakat dapat dengan mudah mendapatkan pinjaman melalui aplikasi ponsel. Pengguna biasanya tidak memerlukan jaminan untuk mengajukan pinjaman secara online. Mereka sudah dapat mengajukan pinjaman dengan nilai yang berbeda dengan proses yang cepat dengan menyiapkan dokumen data diri dan mengisi formulir online.

Dengan kemudahan yang ditawarkan, semakin banyak perusahaan *P2P Lending* muncul, baik legal maupun ilegal. Per 9 Oktober 2023, tercatat 101 perusahaan *P2P Lending* yang sudah terdaftar dan berizin di Indonesia, terdiri dari 94 *P2P Lending* konvensional dan 7 *P2P Lending* syariah. Perkembangan fintech ini juga dibarengi dengan kasus pelanggaran oleh perusahaan pinjaman online ilegal. Selain itu, Satgas Waspada Investasi (SWI) menemukan lima puluh situs pinjaman online ilegal. Akibatnya, dari 2018 hingga Januari 2023, sebanyak 4.482 pinjol melanggar hukum telah ditutup (OJK, 2023).

Data aset *Fintech P2P Lending* dari tahun 2020 hingga 2021 menunjukkan bahwa pinjaman online konvensional memiliki total aset sebesar 3,7 triliun. Ini jauh di belakang pinjaman online syariah, yang memiliki total aset hanya sebesar 77 miliar (OJK, 2023). Dengan demikian, jika dibandingkan dengan pinjaman online konvensional, peminat pinjaman syariah mungkin sangat sedikit padahal Indonesia memiliki penduduk muslim terbesar di dunia. Namun, dalam hal perlindungan konsumen, pinjaman online syariah lebih baik daripada jenis pinjaman konvensional karena tidak menggunakan bunga atau riba serta tidak mengenakan denda jatuh tempo jika nasabah telat membayar. Prinsip transparansi dan adil membuat penyedia pinjaman online syariah langsung bertemu klien jika pembayaran melewati tenggat waktu dan meminta kejelasan. Ini sesuai dengan prinsip syariah, yang menyatakan bahwa transaksi keuangan harus menghindari riba dan tadelis, yang berarti tidak transparan (Handayani et al., 2021; Widya & Pimada, 2023).

Meskipun pinjaman P2P telah mengalami pertumbuhan pesat, namun hal ini masih belum diterima secara universal sebagai cara yang baik untuk berinvestasi. Mungkin ada banyak hambatan yang menghambat perkembangannya, namun bagaimana

mendorong masyarakat untuk berniat menggunakan pinjaman online di P2P Syariah merupakan hal yang penting (Lin et al., 2013). Perilaku transaksi di pasar ini mungkin tidak sama dengan perilaku transaksi di lingkungan bisnis ecommerce tradisional (Chen et al., 2015). Apalagi dengan banyaknya kasus yang ada seperti penipuan pinjaman online ilegal yang sedang meluas di masyarakat.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan faktor yang memengaruhi minat menggunakan *P2P Lending* Syariah oleh masyarakat dengan mempertimbangkan faktor kepercayaan, risiko, dan sikap. Novelty atau kebaruan penelitian ini adalah masih sedikitnya penelitian tentang *P2P Lending* Syariah dan penelitian ini berfokus pada faktor kepercayaan, persepsi risiko dan sikap dalam mengetahui minat masyarakat menggunakan *P2P Lending* Syariah. Manfaat penelitian yaitu dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai minat masyarakat dalam memilih *P2P Lending* Syariah, sehingga dapat bermanfaat bagi para pengambil kebijakan, *P2P Lending*, lembaga keuangan lainnya, akademisi, dan masyarakat pada umumnya.

2. Tinjauan Pustaka

Salah satu faktor yang mendorong minat masyarakat untuk menggunakan *P2P Lending* Syariah yaitu kepercayaan. Kepercayaan sangat penting dalam interaksi berisiko tinggi, kesulitan dalam membangun kepercayaan secara online akan membuat konsumen tidak akan mengadopsi platform online. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui cara terbaik untuk membuat orang percaya satu sama lain secara online agar interaksi online ini lebih bermanfaat (Larrimore et al., 2011). Hasil (Abidat et al., 2019; Ichwan & Kasri, 2019; Montazemi & Qahri-Saremi, 2015; Salciuviene et al., 2014; Zhang et al., 2014), menyatakan bahwa kepercayaan memiliki pengaruh terhadap minat dan merupakan hal yang penting untuk semua transaksi ekonomi, terlepas dari apakah transaksi tersebut dilakukan di lingkungan virtual atau tradisional. Layanan pinjaman online rentan terhadap rasa tidak aman yang lebih besar dibandingkan layanan pinjaman tradisional dengan demikian pentingnya kepercayaan juga relatif lebih tinggi dalam minat menggunakan *P2P Lending* syariah.

H1: Kepercayaan Masyarakat berdampak positif signifikan terhadap Sikap Masyarakat

H2: Kepercayaan Masyarakat berdampak positif signifikan terhadap minat menggunakan *P2P Lending* Syariah

Persepsi risiko menjadi faktor penentu lainnya yang secara umum mengacu pada probabilitas yang dirasakan dari kerugian atau bahaya. Kosumen melihat risiko dari keputusannya karena ketidakpastian keputusan tersebut. Ini dikenal sebagai persepsi risiko. Karena sikap biasanya mengarah pada tindakan, pengurangan risiko yang dirasakan diharapkan mempengaruhi kesediaan untuk bertransaksi. Hasil (Andista & Susilawaty, 2021; Featherman & Pavlou, 2003; Pavlou, 2014), menyatakan bahwa persepsi risiko memiliki pengaruh terhadap minat dan sangat kuat berkaitan dengan niat bertransaksi dalam e-commerce. Pelanggan akan lebih termotivasi untuk menghindari produk dengan resiko yang lebih tinggi (Pavlou, 2014). Kepercayaan

pelanggan terhadap penyedia layanan e-bisnis akan meningkat sebagai hasil dari penurunan risiko yang dirasakan dalam lingkungan konsumsi online.

H3: Risiko berdampak negatif signifikan terhadap Sikap Masyarakat

H4: Risiko berdampak negatif signifikan terhadap minat menggunakan *P2P Lending Syariah*

Model *Technology Acceptance Model* (TAM) menjelaskan hubungan sikap dan perilaku dalam tindakan manusia saat menilai niat mengadopsi fintech (Davis, 1985). Akibatnya, ini terutama digunakan untuk memprediksi bagaimana orang akan berperilaku, berdasarkan minat dan sikap mereka terhadap perilaku sebelumnya. Dengan mempelajari bagaimana sikap mempengaruhi minat individu, maka dapat diprediksi bagaimana individu akan merespon dalam hal perilaku. Misalnya jika individu menunjukkan sikap atau respon yang baik maka minatnya untuk melakukan perilaku tertentu akan semakin tinggi, begitu pula sebaliknya. Jadi, dalam penelitian ini sikap dilihat dari tanggapan responden terhadap minat menggunakan *P2P Lending Syariah*. Dan dari sikap tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu kepercayaan dan persepsi risiko (Abidat et al., 2019; Larrimore et al., 2011; Muhammad Aladdin Hanif & Purbayu Budi Santosa, 2023; Ramadhan et al., 2022).

H5: Sikap masyarakat berdampak positif signifikan terhadap minat menggunakan *P2P Lending Syariah*

H6: Sikap akan memediasi hubungan antara kepercayaan dengan minat menggunakan *P2P Lending Syariah*

H7: Sikap akan memediasi hubungan antara persepsi risiko dengan minat menggunakan *P2P Lending Syariah*

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menemukan elemen yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap pembiayaan *Peer to Peer (P2P) Syariah* (J. F. Hair et al., 2014). Pengumpulan data dilakukan melalui survei empiris dengan menerapkan metode *purposive sampling*. Kriteria inklusi responden yaitu umat Islam yang mengetahui atau pernah menggunakan *P2P Lending syariah*. Jumlah sampel yang didapatkan sebanyak 100 responden. Selain itu, analisis dilakukan dengan Smart PLS menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM).

Penelitian menggunakan kuesioner yang terbagi menjadi dua bagian untuk mengumpulkan informasi demografis responden. Bagian pertama mencakup usia, jenis kelamin, pendidikan, dan pendapatan responden. Bagian kedua memfokuskan pada karakteristik *P2P Lending Syariah*, mencakup kepercayaan, persepsi risiko, sikap, dan minat menggunakan layanan tersebut. Untuk menilai respons responden terhadap pertanyaan di bagian kedua, skala Likert digunakan (1 = sangat tidak setuju - 5 = sangat setuju) (J. Hair et al., 2010).

Dalam penelitian ini, minat *P2P Lending Syariah* digunakan sebagai variabel terikat. Sementara itu, variabel bebasnya adalah kepercayaan, persepsi risiko, dan sikap

terhadap minat *P2P Lending Syariah*. Dengan demikian, model empiris penelitian dirumuskan sebagai berikut:

$$Z = \beta + \beta_{1.1}X_1 + \beta_{1.2}X_2 + e_1$$

$$Y = \beta + \beta_{2.1}Z + e_1$$

Keterangan : Z Sikap Perilaku, X1 Kepercayaan, X2 Persepsi Risiko, Y Minat Menggunakan *P2P Lending Syariah*, dan e error

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Hasil Penelitian

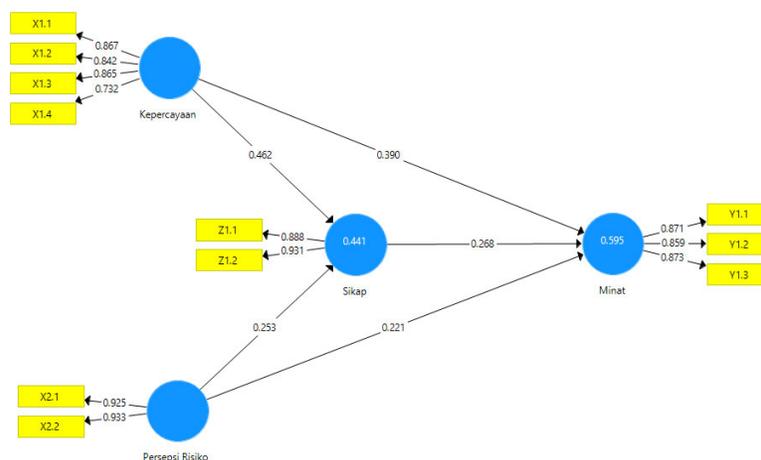
Metode *Partial Least Square* (PLS), yang dibantu oleh alat bantu program SmartPLS 4.0, digunakan untuk menganalisis model penelitian. Dua evaluasi model utama, *outer model* dan *inner model*, dilakukan dalam pengujian ini.

Outer Model

Tabel 1. Hasil Pengujian *Outer Loading*

	Kepercayaan	Minat	Persepsi Risiko	Sikap
X1.1	0,867			
X1.2	0,842			
X1.3	0,865			
X1.4	0,732			
X2.1			0,925	
X2.2			0,933	
Y1.1		0,871		
Y1.2		0,859		
Y1.3		0,873		
Z1.1				0,888
Z1.2				0,931

Semua indikator variabel telah memenuhi persyaratan *convergent validity*, seperti yang ditunjukkan oleh hasil pengujian *convergent validity* yang ditunjukkan pada Tabel 1. Nilai *outer loading* dari seluruh indikator variabel lebih besar dari 0,50. Gambar 1 menunjukkan Diagram *Loading Factors* masing-masing indicator.



Gambar 1. Hasil Uji PLS Algorithm

Tabel 2. Hasil Perhitungan *Fornell-Larcker*

	Kepercayaan	Minat	Persepsi Risiko	Sikap
Kepercayaan	0,828			
Minat	0,716	0,868		
Persepsi Risiko	0,699	0,648	0,929	
Sikap	0,639	0,644	0,576	0,910

Nilai kuadrat AVE indikator Mediasi lebih besar daripada nilai korelasi konstruk yang ada di bawahnya, hal ini dapat dilihat bahwa Mediasi memiliki nilai relasi yang besar dengan konstruk itu sendiri yaitu dengan nilai 1,000 dari pada dengan konstruk yang lain seperti yang ditunjukkan dalam Tabel 2.

Tabel 3. Hasil Perhitungan *Cross Loading*

	Kepercayaan	Minat	Persepsi Risiko	Sikap
X1.1	0,867	0,684	0,575	0,548
X1.2	0,842	0,551	0,597	0,494
X1.3	0,865	0,616	0,635	0,552
X1.4	0,732	0,503	0,506	0,521
X2.1	0,612	0,580	0,925	0,528
X2.2	0,685	0,623	0,933	0,542
Y1.1	0,634	0,871	0,484	0,517
Y1.2	0,560	0,859	0,541	0,547
Y1.3	0,662	0,873	0,649	0,606
Z1.1	0,520	0,518	0,429	0,888
Z1.2	0,632	0,643	0,602	0,931

Tabel 3 menunjukkan bahwa ada korelasi yang lebih besar antara variabel ini dan variabel lainnya.

Tabel 4. Hasil Perhitungan *Average Variance Extracted (AVE)*

	AVE
Kepercayaan	0,686
Minat	0,753
Persepsi Risiko	0,863
Sikap	0,827

Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 4 di atas, nilai *Average Variance Extracted (AVE)* memenuhi syarat, dengan setiap nilai indikator melebihi 0,5. Hasil dari semua uji validitas di *outer model* menunjukkan bahwa semua indikator telah valid dengan menilai *convergent validity*, *discriminant validity*, dan AVE.

Tabel 5. Hasil Penelitian Reliabilitas Instrumen

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability
Kepercayaan	0,846	0,853	0,897
Minat	0,836	0,841	0,901
Persepsi Risiko	0,842	0,843	0,927
Sikap	0,794	0,823	0,905

Seluruh variabel memiliki reliabilitas yang baik, karena hasil *composite reliability* dan *cronbachs alpha* masing-masing variabel semuanya di atas 0,70.

Inner Model

Pengujian R-Square (R²)

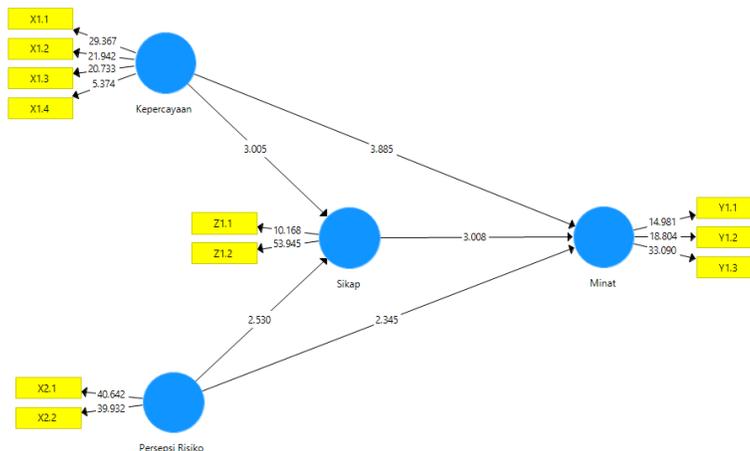
Tabel 6. Hasil Koefisien Determinasi R-Square (R²)

	R Square	R Square Adjusted
Minat	0,595	0,582
Sikap	0,441	0,430

Berdasarkan Tabel 6, model pengaruh kepercayaan dan persepsi risiko terhadap sikap menunjukkan nilai *R-square* sebesar 0,430, yang menunjukkan bahwa 43% dari variabel kepercayaan dan risiko mempengaruhi sikap, dan 57% disebabkan oleh variabel lain yang tidak diteliti. Sedangkan varoabel minat dijelaskan oleh kepercayaan, persepsi risiko dan sikap sebesar 0,582 artinya besar pengaruh sebesar 58,2%.

Pengujian Hipotesis

Hasil analisis bootstrapping penelitian yang dilakukan menggunakan analisis *Partial Least Square* (PLS) ini ditunjukkan dalam Gambar 2:



Gambar 2 Model Empiris Penelitian

Tabel 7 Path Coefficients

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Kepercayaan -> Minat	0,398	0,393	0,103	3,885	0,000
Kepercayaan -> Sikap	0,433	0,397	0,144	3,005	0,003
Persepsi Risiko -> Minat	-0,209	-0,212	0,089	2,345	0,019
Persepsi Risiko -> Sikap	-0,272	-0,280	0,107	2,530	0,012
Sikap -> Minat	0,275	0,258	0,092	3,008	0,003
Kepercayaan -> Sikap -> Minat	0,119	0,106	0,059	2,006	0,045
Persepsi Risiko -> Sikap -> Minat	-0,075	-0,071	0,037	2,046	0,041

T-value yang digunakan adalah 1,96. Hipotesis penelitian dapat diterima, nilai *t* statistik lebih besar dari 1,96 dan nilai *P-Value* <0,05. Dimana semua variabel memiliki nilai diatas 1,96 maka masing2 hubungan variabel memiliki pengaruh signifikan.

4.2. Pembahasan

Kepercayaan dan Sikap Masyarakat

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa kepercayaan berdampak positif yang signifikan pada sikap, hal ini sejalan dengan hasil penelitian (Abidat et al., 2019; Hasibuan, 2021; Ichwan & Kasri, 2019; Montazemi & Qahri-Saremi, 2015; Salciuviene et al., 2014; Zhang et al., 2014). Semakin banyak orang yang percaya pada *P2P Lending Syariah*, semakin baik mereka menerima platform ini. Bisnis *fintech p2p lending syariah* melakukan pembayaran dengan kecepatan, keamanan, dan kenyamanan. Ini membuatnya lebih ekonomis dan efisien dibandingkan dengan jenis *fintech* lainnya.

Kepercayaan dan Minat Menggunakan *P2P Lending Syariah*

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa kepercayaan berdampak positif pada minat dalam pembiayaan *P2P Syariah*, hal ini sejalan dengan penelitian (Abidat et al., 2019; Ichwan & Kasri, 2019; Zhang et al., 2014). Akibatnya, semakin banyak orang yang percaya pada *P2P Lending Syariah*, semakin banyak mereka yang ingin menggunakan platform tersebut. Adanya kepercayaan secara online akan membuat konsumen mengadopsi platform online khususnya *P2P Lending Syariah*.

Persepsi Risiko dan Sikap Masyarakat

Variabel persepsi risiko berpengaruh negatif signifikan terhadap sikap, hal ini sejalan dengan hasil penelitian (Featherman & Pavlou, 2003; Misissaifi & Sriyana, 2021; Pavlou, 2014) Semakin tinggi resiko yang dihasilkan maka sikap masyarakat cenderung negatif terhadap platform tersebut. Kerentanan terhadap serangan siber atau kebocoran data pribadi dapat menurunkan kepercayaan pengguna. Jika ada keraguan mengenai kepatuhan platform terhadap prinsip-prinsip *Syariah*, hal ini dapat mengurangi minat dari pengguna yang memprioritaskan keuangan *Syariah*

Persepsi Risiko dan Minat Menggunakan *P2P Lending Syariah*

Variabel persepsi risiko berpengaruh negatif signifikan terhadap minat, hal ini sejalan dengan hasil penelitian (Andista & Susilawaty, 2021; Featherman & Pavlou, 2003; Pavlou, 2014). Semakin tinggi risiko yang dihasilkan minat masyarakat dalam menggunakan platform tersebut semakin rendah sehinggapengguna akan termotivasi untuk menghindari menggunakan produk tersebut. Kepercayaan pelanggan terhadap penyedia layanan e-bisnis, khususnya *P2P Lending Syariah*, akan meningkat ketika tingkat risiko yang dirasakan saat bertransaksi secara online dikurangi.

Sikap dan Minat Menggunakan *P2P Lending Syariah*

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa variabel sikap memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap minat masyarakat. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang sedang dilakukan (Davis, 1985) (Misissaifi & Sriyana, 2021). Jika masyarakat menunjukkan sikap atau respon yang baik maka minat masyarakat untuk menggunakan platform *P2P Lending Syariah* sangat tinggi. Sikap positif terhadap *P2P*

Lending Syariah dipengaruhi oleh persepsi pengguna tentang keamanan dan transparansi, kepatuhan terhadap prinsip Syariah, serta informasi dan edukasi yang diberikan. Sikap yang positif ini pada gilirannya meningkatkan minat untuk menggunakan *P2P Lending Syariah*. Oleh karena itu, platform *P2P Lending Syariah* perlu fokus pada aspek-aspek ini untuk meningkatkan sikap positif dan minat pengguna.

Sikap Memediasi Kepercayaan dengan Minat

Variabel sikap mampu memediasi hubungan antara kepercayaan dengan minat menggunakan *P2P Lending Syariah*, hal ini sejalan dengan (Davis, 1985) (Misissaifi & Sriyana, 2021). Sikap atau respon yang baik maka minatnya untuk melakukan perilaku tertentu akan semakin tinggi yaitu perilaku dalam menggunakan *P2P Lending Syariah*. Sikap berperan sebagai mediator yang signifikan dalam hubungan antara kepercayaan dan minat menggunakan *P2P Lending Syariah*. Kepercayaan yang tinggi terhadap keamanan, keandalan, kepatuhan Syariah, dan transparansi platform *P2P Lending Syariah* membentuk sikap positif pengguna. Sikap positif ini, pada gilirannya, meningkatkan minat untuk menggunakan layanan tersebut. Dengan demikian, platform *P2P Lending Syariah* perlu fokus tidak hanya pada membangun kepercayaan tetapi juga pada strategi untuk membentuk sikap positif guna meningkatkan minat pengguna.

Sikap Memediasi Persepsi Risiko dengan Minat

Variabel sikap mampu memediasi hubungan persepsi risiko dengan minat, hal ini sejalan dengan (Davis, 1985) (Misissaifi & Sriyana, 2021). Jika risiko yang diberikan tinggi maka sikap masyarakat cenderung akan menjauhi keinginannya dalam menggunakan platform *P2P Lending Syariah* sehingga minat menggunakannya pun akan cenderung rendah atau menghindarinya. Sikap berperan sebagai mediator signifikan dalam hubungan antara risiko dan minat menggunakan *P2P Lending Syariah*. Persepsi risiko yang tinggi biasanya menurunkan minat pengguna, tetapi dengan adanya sikap positif yang dibentuk melalui edukasi, transparansi, pengalaman positif, dan pengaruh sosial, pengguna dapat mengatasi persepsi risiko tersebut dan meningkatkan minat mereka untuk menggunakan layanan *P2P Lending Syariah*. Platform *P2P Lending Syariah* perlu fokus pada membentuk sikap positif dengan menyediakan informasi yang jelas, mengelola risiko secara efektif, dan membangun kepercayaan untuk meningkatkan minat pengguna

5. Kesimpulan

Dengan mengidentifikasi faktor penentu masyarakat menggunakan *P2P Lending Syariah*, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa variabel kepercayaan berpengaruh signifikan positif terhadap sikap dan minat. Faktor persepsi risiko memiliki dampak negatif yang signifikan terhadap sikap dan minat yang ada. Dan variabel sikap berpengaruh signifikan terhadap minat serta mampu memediasi hubungan antara kepercayaan dan persepsi risiko dengan minat menggunakan *P2P Lending Syariah*. Penelitian ini dapat meningkatkan pemahaman tentang minat masyarakat terhadap *P2P Lending Syariah* sehingga manajemen Fintech Syariah dapat membantu

memperbaiki kinerja bisnis mereka yang berbasis syariah. Keterbatasan dari penelitian ini yaitu penggunaan variabel kepercayaan, persepsi risiko dan sikap, Rekomendasi untuk penelitian lanjutan dapat mencakup variabel tambahan selain yang telah digunakan dalam penelitian ini.

Ucapan Terimakasih

Peneliti berterima kasih kepada semua orang yang membantu penelitian dan menyelesaikan penulisan naskah ini

Referensi

- A. Basha, S., Elgammal, M. M., & Abuzayed, B. M. (2021). Online peer-to-peer lending: A review of the literature. *Electronic Commerce Research and Applications*, 48, 101069. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2021.101069>
- Abidat, A. H., Handayani, P. W., & Azzahro, F. (2019). Analysis of Factors Affecting People ' s Intentions in Investing Through Sharia Peer-To-Peer Lending. *International Conference on Information Management and Technology (ICIMTech)*, 1, 224–229. <https://doi.org/10.1109/ICIMTech.2019.8843790>
- Andista, D. R., & Susilawaty, R. (2021). The Influence of Perceived Ease of Use and Risk on Interest in Using Financial Online Loan Technology. *Prosiding The 12th Industrial Research Workshop and National Seminar*, 1228–1233. <https://jurnal.polban.ac.id/proceeding/article/view/2919>
- Chen, D., Lou, H., & Van Slyke, C. (2015). Toward an understanding of online lending intentions: Evidence from a survey in China. *Communications of the Association for Information Systems*, 36, 317–336. <https://doi.org/10.17705/1cais.03617>
- Davis, F. D. (1985). A technology acceptance model for empirically testing new end-user information systems: Theory and results. *Management, Ph.D.* (January 1985), 291. <https://doi.org/oclc/56932490>
- Featherman, M. S., & Pavlou, P. A. (2003). Predicting e-services adoption: A perceived risk facets perspective. *International Journal of Human Computer Studies*, 59(4), 451–474. [https://doi.org/10.1016/S1071-5819\(03\)00111-3](https://doi.org/10.1016/S1071-5819(03)00111-3)
- Gounaris, S., & Koritos, C. (2008). Investigating the drivers of internet banking adoption decision: A comparison of three alternative frameworks. *International Journal of Bank Marketing*, 26(5), 282–304. <https://doi.org/10.1108/02652320810894370>
- Hair, J., Anderson, R., Babin, B., & Black, W. (2010). *Multivariate Data Analysis.pdf*. In *Australia : Cengage: Vol. 7 edition*.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*, 26(2), 106–121. <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>
- Handayani, O., Sulistiyono, A., & Muryanto, Y. T. (2021). The Urgency of Regulating Fintech Peer to Peer Lending Sharia in Indonesia. *Proceedings of the International Conference on Environmental and Energy Policy (ICEEP 2021)*, 583(Iceep 2021), 170–175. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.211014.036>
- 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>
- Ichwan, & Kasri, R. A. (2019). Why Are Youth Intent on Investing Through Peer To Peer Lending? Evidence From Indonesia. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 5(4), 741–762. <https://doi.org/10.21098/jimf.v5i4.1157>
- Kim, D., Maeng, K., & Cho, Y. (2018). Study on the determinants of decision-making in peer-to-peer lending in South Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 27(5), 558–576. <https://doi.org/10.1080/16081625.2018.1540939>
- Larrimore, L., Jiang, L., Larrimore, J., Markowitz, D., & Gorski, S. (2011). Peer to Peer lending: The relationship between language features, trustworthiness, and persuasion success. *Journal of Applied Communication Research*, 39(1), 19–37. <https://doi.org/10.1080/00909882.2010.536844>
- Lin, M., Prabhala, N. R., & Viswanathan, S. (2013). Judging Borrowers by the Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending. *Management Science*, 59(1), 17–35. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1120.1560>
- Misissaifi, M., & Sriyana, J. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Fintech Syariah. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 10(1), 109–124. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v10i1.276>
- Montazemi, A. R., & Qahri-Saremi, H. (2015). Factors affecting adoption of online banking: A meta-analytic structural equation modeling study. *Information and Management*, 52(2), 210–226. <https://doi.org/10.1016/j.im.2014.11.002>
- Muhammad Aladdin Hanif, & Purbayu Budi Santosa. (2023). TAM Construct, Trust, and Religiosity for Decision of Muslim Lenders to Use Funding Services on Sharia Peer-to-Peer Lending Platforms (Website and Apps). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 10(2), 151–168. <https://doi.org/10.20473/vol10iss20232pp151-168>
- OJK. (2022). Statistic Fintech Lending Periode Agustus 2022 (Data dan Statistik). *Otoritas Jasa Keuangan; IKNBangan; IKNB*. <https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Periode-Agustus-2022.aspx>
- OJK. (2023). Awal 2023, Satgas Waspada Investasi Temukan 10 Entitas Investasi Tanpa Izin Dan 50 Pinjaman Online Tanpa Izin. *Otoritas Jasa Keuangan*, 2 februari. <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Pages/Awal-2023,-Satgas-Waspada-Investasi-Temukan-10-Entitas-Investasi-Tanpa-Izin-Dan-50-Pinjaman-Online-Tanpa-Izin.aspx>
- Pavlou, P. A. (2014). Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model. *International Journal of Electronic Commerce*, 7(3), 101–134. <https://doi.org/10.1080/10864415.2003.11044275>
- Ramadhan, M. A., Sari, D. N., & Yogyakarta, U. N. (2022). Factors that Influence of Behavior to Contribution in Islamic Peer-to-Peer Lending with PLS-SEM Approach: Empirical Studies in Indonesia. *Journal of Islamic Economics Lariba*, 8(1), 66–84. <https://doi.org/https://doi.org/10.20885/jielariba.vol8.iss1.art5>
- Salciuviene, L., Auruskeviciene, V., & Ivanauskiene, N. (2014). Key Drivers Affecting Customer Intention to Purchase Financial Services Online. *Engineering Economics*, 25(2), 194–202. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.2.6427>

-
- Widya, E. A., & Pimada, L. M. (2023). *Determinan Penggunaan Pinjaman Online Syariah Di Indonesia*. 2(3), 348–361. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21776/ieff>
- Zhang, T., Tang, M., Lu, Y., & Dong, D. (2014). Trust building in online peer-to-peer lending. *Journal of Global Information Technology Management*, 17(4), 250–266. <https://doi.org/10.1080/1097198X.2014.978624>