

ADOPSI FINTECH: KEUANGAN DAN TEKNOLOGI



Disertasi oleh:

**ENDAH DEWI PURNAMASARI
NIM. 01023621924002**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Doktor
Pada Program Studi Doktor Ilmu Manajemen
Kekhususan Manajemen Keuangan

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
2025**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Disertasi : Adopsi Fintech: Keuangan dan Teknologi
Nama Mahasiswa : Endah Dewi Purnamasari
NIM : 001023621924002
Program Studi : Doktor Ilmu Manajemen
Kekhususan : Manajemen Keuangan

Menyetujui,
Promotor,



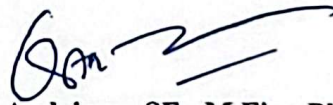
Prof. Dr. Mohamad Adam, SE., ME
NIP. 196706241994021002

Co Promotor 1,



Prof. H. Isnurhadi, SE., MBA., Ph.D
NIP. 196211121989111001

Co Promotor 2,



Isni Andriana, SE., M.Fin., Ph.D
NIP. 197509011999032001

Koordinator Program Studi
Doktor Ilmu Manajemen,



Prof. Dr. Yuliani, S.E., M.M
NIP 197608252002122004



Prof. Dr. Azwardi, S.E., M.Si.
NIP. 196808181993031003

Tanggal Lulus: 10 Januari 2025

SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Endah Dewi Purnamasari
NIM : 01023621924002
Jurusan : Manajemen
Bidang Kajian : Manajemen Keuangan
Fakultas : Ekonomi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa disertasi yang berjudul "Adopsi Fintech: Keuangan dan Teknologi".

Pembimbing

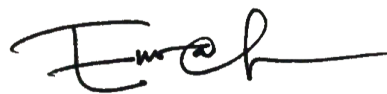
Promotor : Prof. Dr. Mohamad Adam, SE., ME
Co. Promotor 1 : Prof. Drs. H. Isnurhadi, M.B.A., Ph.D
Co. Promotor 2 : Isnri Andriana, SE., M.Fin., Ph.D
Tanggal Ujian : 10 Januari 2025

Adalah benar hasil karya sendiri. Dalam disertasi ini tidak ada kutipan hasil orang lain yang tidak disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila pernyataan saya tidak benar dikemudian hari, maka saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar doktor.

Palembang, 9 Januari 2025

Pembuat Pernyataan



Endah Dewi Purnamasari

NIM. 01023621924002

SURAT KETERANGAN PENGECEKAN SIMILARITY

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Endah Dewi Purnamasari
Nim : 01023621924002
Prodi : Doktor Ilmu Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Menyatakan bahwa benar hasil pengecekan similarity Skripsi/Tesis/Disertasi/Lap. Penelitian yang berjudul Adopsi Fintech: Keuangan dan Teknologi adalah 3%. Dicek oleh operator UPT Perpustakaan

Demikianlah surat keterangan ini saya buat dengan sebenarnya dan dapat saya pertanggung jawabkan.

Menyetujui
Dosen pembimbing,



Isni Andriana, SE., M.Fin., Ph.D
NIP.197509011999032001

Indralaya, 15 Mei 2025

Yang menyatakan,



Endah Dewi Purnamasari
NIM. 00123621924002

*Lingkari salah satu jawaban tempat anda melakukan pengecekan Similarity

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kehadiran Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang atas limpahan rahmat dan petunjuknya sehingga penulis dapat menyelesaikan disertasi yang berjudul Adopsi Fintech: Keuangan dan Teknologi. Penulisan disertasi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Doktor Ilmu Manajemen Kekhususan Manajemen Keuangan pada Program Doktor Ilmu Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Penulis menyadari dan memohon maaf apabila disertasi ini masih terdapat kelemahan dan kekurangan sehingga penulis mengharapkan masukan dan saran yang dapat melengkapi penelitian terkait disertasi ini. Penulis juga berharap semoga disertasi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak terutama bagi almamater Universitas Sriwijaya dan semoga disertasi ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi bagi pembuat kebijakan dan manajemen perbankan khususnya dalam adopsi fintech.

Hormat Saya

Endah Dewi Purnamasari
NIM. 01023621924002

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari selama proses penulisan disertasi ini telah banyak mendapatkan bantuan, dorongan, bimbingan dan arahan baik secara moral maupun material dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Mohamad Adam, SE., ME sebagai promotor yang telah banyak memberikan arahan, bantuan, dorongan, perhatian dan kesabaran dalam membimbing penulis hingga selesainya disertasi ini.
2. Prof. H. Isnurhadi, MBA., Ph.D sebagai Co-Promotor I dan selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang dengan kesabarannya memberikan motivasi, arahan, bimbingan dan petunjuk hingga selesainya disertasi ini.
3. Isni Andriana, SE., M.Fin., Ph.D sebagai Co-Promotor II yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan bimbingan, arahan dan motivasi serta mencurahkan pikiran sehingga disertasi ini dapat diselesaikan dengan baik.
4. Prof. Dr. Taufiq Marwa, S.E., M.Si selaku Rektor Universitas Sriwijaya yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk menempuh studi di Program Doktor Ilmu Manajemen, Program Pascasarjana Universitas Sriwijaya.
5. Prof. Dr. Azwardi, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang telah banyak memberikan arahan, bantuan, dorongan,

perhatian dan kesabaran dalam membimbing penulis hingga selesainya disertasi ini.

6. Prof. Dr. Yuliani, SE., MM selaku dosen pembahas dan Koordinator Program Studi Doktor Ilmu Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, yang telah memberikan arahan, motivasi dan koreksi serta masukan yang sangat berharga dalam penyempurnaan disertasi ini.
7. Dr. Kms. Muhammad Husni Thamrin, SE., MM selaku dosen pembahas, yang telah memberikan motivasi dan koreksi serta masukan yang sangat berharga dalam penyempurnaan disertasi ini.
8. Ayahanda H. Ahmad Damsi dan Ibunda Hj. Zahara, Alhamdulillah apa yang menjadi harapan kedua orang tua saya dapat tercapai berkat ketulusan do'a dan kasih sayang mereka.
9. Yul Andrian, Qiandra Akbarizqi Andrian, Airlangga Alfarizqi Andrian dan Nadine Almahyra Andrian. Suami dan anak-anakku yang terus memberikan semangat dan motivasi serta menjadi energi tersendiri bagi saya dalam menyelesaikan disertasi dan Studi S3 di Universitas Sriwijaya.
10. Muhammad Fadhiel Alie, B.I.T, M.T.I selaku Ketua dan Dr. Hj. Asmawati, SE., MM selaku pembina Yayasan Indo Global Mandiri yang telah memberikan motivasi dan dukungan finansial dalam menyelesaikan Studi pada Program Doktor Ilmu Manajemen di Universitas Sriwijaya.
11. Dr. Marzuki Alie, SE., MM sebagai Rektor dan Segenap Civitas Akademika Universitas yang telah memberikan arahan dan motivasi dalam

menyelesaikan Studi pada Program Doktor Ilmu Manajemen di Universitas Sriwijaya.

12. Saudara-saudaraku yang telah memberikan dorongan dan perhatian sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
13. Para sahabat karib rekan seangkatan dan rekan-rekan se-almamater yang saling memberikan dukungan dan bantuan dengan keikhlasannya hingga selesainya disertasi ini.
14. Staf pengajar dan dosen Program Studi Doktor Ilmu Manajemen dan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya atas ilmu yang diajarkan
15. Staf administrasi dan karyawan yang berada di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Program Studi Ilmu Manajemen atas bantuan yang diberikan.

Semoga disertasi ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi terhadap adopsi fintech dari sesi keuangan dan teknologi.

Palembang, Januari 2025

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis adopsi fintech P2P lending dari perspektif teknologi, keuangan, dan perilaku menggunakan kerangka UTAUT dan variabel moderasi *Digital Financial Literacy* (DFL). Aspek keuangan seperti *price value*, *risk*, *return*, dan *cost*. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis SEM, melibatkan 400 investor aktif P2P lending di Indonesia. Hasil menunjukkan bahwa *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions*, *price value*, dan *risk* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* sedangkan *return* dan *cost* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*. *Behavioral intention* berpengaruh signifikan terhadap *use behavior*, namun dimoderasi negatif oleh *digital financial literacy*. Penelitian ini memperluas kerangka UTAUT dengan integrasi aspek keuangan dan merekomendasikan peningkatan literasi serta transparansi untuk mendorong inklusi dan keberlanjutan layanan fintech.

Kata Kunci: Keuangan, Teknologi, *Behavioral Intention*, *Use Behavior*, *Digital Financial Literacy*, Adopsi P2P Lending.

ABSTRACT

This study analyzes the adoption of P2P lending fintech from technological, financial, and behavioral perspectives using the UTAUT framework, with Digital Financial Literacy (DFL) as a moderating variable. Financial aspects such as price value, risk, return, and cost are also examined. The research employs a quantitative approach with Structural Equation Modeling (SEM), involving 400 active P2P lending investors in Indonesia. The results indicate that performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, price value, and risk have a significant effect on behavioral intention, while return and cost do not. Behavioral intention significantly influences use behavior, but this relationship is negatively moderated by digital financial literacy. This study extends the UTAUT framework by integrating financial aspects and recommends improving financial literacy and transparency to promote financial inclusion and the sustainability of fintech services.

Keywords: Finance, Technology, Behavioral Intention, Use Behavior, Digital Financial Literacy, P2P Lending Adoption.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH	iii
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	iv
KATA PENGANTAR	v
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vi
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	15
1.3. Tujuan Penelitian	17
1.4. Manfaat Penelitian	18
1.4.1. Manfaat Teoritis	19
1.4.2. Manfaat Praktis	20
1.5. Keterbaharuan Penelitian	20
BAB II STUDI KEPUSTAKAAN.....	24
2.1. Kajian Teori	24
2.1.1. Adopsi Fintech: Integrasi Perspektif Teknologi dan Keuangan	24
2.1.2. <i>Unified Theory of Acceptance and Use of Technology</i> (UTAUT).....	26
2.1.3. <i>Performance Expectancy</i> (PE)	28
2.1.4. <i>Effort Expectancy</i> (EE)	31
2.1.5. <i>Social Influence</i> (SI).....	33
2.1.6. <i>Facilitating Condition</i> (FC)	36
2.1.7. <i>Price Value</i> (PV).....	39
2.1.8. <i>Risk</i> (RS)	43
2.1.9. <i>Return</i> (RT)	46
2.1.10. <i>Cost</i> (CS).....	49
2.1.11. <i>Behavioral Intention</i> (BI).....	52
2.1.12. <i>Use Behavioral</i> (UB)	54
2.1.13. <i>Intention to Continue</i> (IC).....	56
2.1.14. <i>Intention to Discontinue</i> (ID).....	58
2.1.15. <i>Digital Financial Literacy</i> (DFL)	60
2.1.16. Hubungan Antar Variabel	63
2.2. Penelitian Terdahulu	75
2.3. Alur Pikir.....	102
2.4. Hipotesis.....	104
BAB III METODE PENELITIAN.....	111
3.1. Ruang Lingkup Penelitian.....	111
3.2. Rancangan Penelitian	112

3.3. Jenis dan Sumber Data	112
3.3.1. Jenis Data	112
3.3.2. Sumber Data	112
3.4. Teknik Pengumpulan Data	113
3.5. Populasi dan Sampel	114
3.5.1. Populasi	114
3.5.2. Metode Penarikan Sampel	115
3.5.3. Metode Sampling	116
3.5.4. Konversi Skala dari Ordinal ke Interval	117
3.6. Teknik Analisis Data	118
3.6.1. Uji Hipotesis	120
3.6.2. Uji Hipotesis Variabel Moderasi	121
3.7. Definisi Operasional Variabel	123
3.8. Hasil Kajian Rintis Kuesioner (<i>Pilot Study</i>)	127
3.8.1. Uji Validitas	127
3.8.2. Uji Reliabilitas/ Uji Reliabilitas Komposit.	129
3.9. Filosofi Pengetahuan	130
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	133
4.1. Hasil Penelitian	133
4.1.1. Karakteristik Responden.	133
4.1.2. Distribusi Frekuensi	142
4.1.3. Teknik Analisis Data	156
4.1.4. Evaluasi Model Pengukuran Outer Model.	157
4.1.5. Uji Hipotesis	167
4.1.5.1. Pengaruh antar variabel	167
4.1.6. Pengaruh Moderasi.	171
4.2. Pembahasan	172
4.2.1. <i>Performance Expectancy</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	172
4.2.2. <i>Effort Expectancy</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	174
4.2.3. <i>Social Influence</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	176
4.2.4. <i>Facilitating Condition</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	177
4.2.5. <i>Price Value</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	180
4.2.6. <i>Risk</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	183
4.2.7. <i>Return</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	185
4.2.8. <i>Cost</i> berpengaruh terhadap <i>Behavioral Intention lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	187
4.2.9. <i>Behavioral Intention</i> berpengaruh terhadap <i>Use Behavioral lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	189

4.2.10. <i>Use Behavioral</i> berpengaruh terhadap <i>Intention to Continue lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	192
4.2.11. <i>Use Behavioral</i> berpengaruh terhadap <i>Intention to Discontinue lender</i> dalam mengadopsi fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i>	194
4.2.12. <i>Digital Financial Literacy</i> memoderasi pengaruh <i>Behavioral Intention</i> terhadap <i>Use Behavior lender</i> fintech <i>Peer to Peer (P2P) lending</i> ...	197
BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI	200
5.1. Kesimpulan	200
5.2. Saran.....	203
5.3. Keterbatasan dan Agenda Penelitian.....	204
5.4. Implikasi Penelitian.....	205
DAFTAR PUSTAKA	208

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Hubungan antara <i>Performance Expectancy</i> (PE) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI).....	76
Tabel 2.2. Hubungan antara <i>Effort Expectancy</i> (EE) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI)	78
Tabel 2.3. Hubungan antara <i>Social influence</i> (SI) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI). 81	
Tabel 2.4. Hubungan antara <i>Facilitating condition</i> (FC) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI)	84
Tabel 2.5. Hubungan antara <i>Price Value</i> (PV) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI).....	86
Tabel 2.6. Hubungan antara <i>Risk</i> (RS) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI)	89
Tabel 2.7. Hubungan antara <i>Return</i> (RT) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI).....	91
Tabel 2.8. Hubungan antara <i>Cost</i> (CS) dan <i>Behavioral Intention</i> (BI).....	94
Tabel 2.9. Hubungan antara <i>Behavioral Intention</i> (BI), <i>Use Behavioral</i> (US) dan <i>Digital Financial Literacy</i> (DFL)	97
Tabel 2.10. Hubungan antara <i>Use Behavioral</i> (US), <i>Intention to Continue</i> (IC) dan <i>Intention to Discontinue</i> (ID)	100
Tabel 3.1. Populasi Penelitian.....	114
Tabel 3.2. Proporsi Distribusi Persentase	116
Tabel 3.3. Klasifikasi Variabel Moderasi	123
Tabel 3.4. Definisi Operasional Variabel	123
Tabel 4.1. Frekuensi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	133
Tabel 4.2. Frekuensi Responden Berdasarkan Usia.....	134
Tabel 4.3. Frekuensi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	136
Tabel 4.4. Frekuensi Responden Berdasarkan Pekerjaannya.....	137
Tabel 4.5. Frekuensi Responden Berdasarkan Penghasilan Bulanan	139
Tabel 4.6. Frekuensi Responden Berdasarkan Lama Menjadi <i>Lender</i>	141
Tabel 4.7. Kriteria Skor Tingkat Capaian Responden (TCR).....	143
Tabel 4.8. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Performance Expectancy</i> ...	144
Tabel 4.9. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Effort Expectancy</i>	145
Tabel 4.10. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Social Influence</i>	146
Tabel 4.11. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Facilitating Condition</i>	147
Tabel 4.12. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Price Value</i>	148
Tabel 4.13. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Risk</i>	149
Tabel 4.14. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Return</i>	150
Tabel 4.15. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Cost</i>	151
Tabel 4.16. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Behavioral Intention</i>	152
Tabel 4.17. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Use Behavioral</i>	152
Tabel 4.18. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Intention to Continue</i>	153
Tabel 4.19. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Intention to Discontinue</i> ...	154
Tabel 4.20. Deskripsi Data Indikator pada Variabel <i>Digital Financial Literacy</i>	155
Tabel 4.21. Tabulasi Estimasi Data <i>Loading Factor</i>	158
Tabel 4.22. Tabulasi Uji Validitas Diskriminan Dengan <i>Cross Loading Factor</i>	161
Tabel 4.23. Tabulasi Uji Validitas Diskriminan Menggunakan <i>Average Variance Extracted</i>	162

Tabel 4.24. Uji Reliabilitas Menggunakan Nilai Cronbach's Alpha dan Reliabilitas Komposit.....	163
Tabel 4.25. Hasil Estimasi Uji Koefisien Derminasi (R^2)	164
Tabel 4.26. Uji Goodness Of Fit Model.....	166
Tabel 4.27. Uji Hipotesis Untuk Pengaruh Langsung.....	167
Tabel 4.28. Uji Hipotesis Untuk Pengaruh Moderasi	171

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. Pendapatan Industri Fintech di Dunia tahun 2017-2028.....	2
Gambar 1. 2. Pertumbuhan pendapatan industri fintech di Indonesia tahun 2017-2028.....	4
Gambar 2. 1. Alur Pikir.....	103
Gambar 3. 1. Filosofi Pengetahuan.....	162

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	218
Lampiran 2 Hasil Olah Data SEM PLS.....	225
Lampiran 3 Tabulasi Data.....	255
Lampiran 4 MSI.....	309
Lampiran 5 Hasil Cek Plagiarisme.....	412
Lampiran 6 Submit Artikel Jurnal.....	425

BAB I

PENDAHULUAN

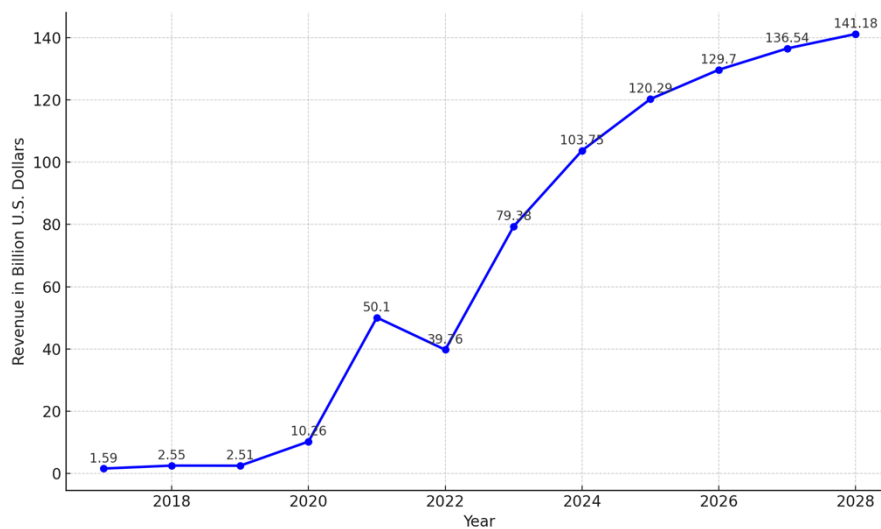
1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi berdampak pada berbagai sektor, tidak terkecuali sektor keuangan. Kajian tentang *Financial Technology* (Fintech) akhir-akhir telah banyak dilakukan diantaranya fintech dalam *emerging market* dan industri perbankan (Au & Kauffman, 2008; Gabor & Brooks, 2017; Mahmud et al., 2023; Milne, 2016; Osabutey & Jackson, 2024; Titilola Falaiye et al., 2024; Wewege et al., 2020). Kajian tersebut mengatakan bahwa fintech merupakan hal yang sangat penting bagi industri keuangan saat ini, sejalan dengan penelitian Gai et al., (2018) fintech muncul sebagai inovasi yang mengintegrasikan teknologi dengan layanan keuangan.

Fintech menciptakan cara baru dalam bertransaksi, mengakses dana dan mengelola keuangan. Fintech tidak hanya meningkatkan efisiensi dan aksesibilitas layanan keuangan, tetapi juga mendorong inklusi keuangan. Studi yang dilakukan oleh Gomber et al., (2017) menunjukkan bahwa fintech telah menciptakan disrupsi di sektor perbankan tradisional, mendorong bank untuk berinovasi dalam menyediakan layanan digital untuk bersaing dengan startup fintech yang lebih gesit dan berbasis teknologi.

Buckley et al., (2016) Fintech sebagai penggunaan teknologi inovatif dalam menyediakan layanan keuangan yang mencakup beragam aplikasi, dari sistem pembayaran hingga manajemen investasi dan layanan asuransi.

Perkembangan fintech di dunia telah mengalami pertumbuhan yang pesat dalam dekade terakhir. Inovasi teknologi yang terus berkembang dan adopsi luas teknologi digital oleh konsumen telah mendorong transformasi yang signifikan dalam sektor keuangan.



Sumber: CB Insights, (2023; PwC, (2023); Statista, (2023)

Gambar 1. 1. Pendapatan Industri Fintech di Dunia tahun 2017-2028

Berdasarkan Gambar 1.1. Pendapatan industri fintech global meningkat tajam antara tahun 2017 dan 2023. Pada tahun 2023, total pendapatan industri mencapai 79,38 miliar dolar AS. Menurut Statista *Market Insights*, pendapatan sektor fintech global diperkirakan akan terus meningkat di tahun-tahun mendatang, melebihi 141,18 miliar dolar AS pada tahun 2028. Statista *Market Insights* memproyeksikan tren pendapatan di sektor fintech berdasarkan beberapa metodologi dan sumber data. Proyeksi ini dihasilkan melalui analisis tren historis, pemodelan statistik, dan pengamatan perkembangan pasar terbaru.

Pertumbuhan industri dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk akses yang lebih luas terhadap internet, peningkatan penggunaan smartphone, dan

kebutuhan konsumen akan layanan keuangan yang lebih cepat, lebih murah, dan lebih mudah diakses.

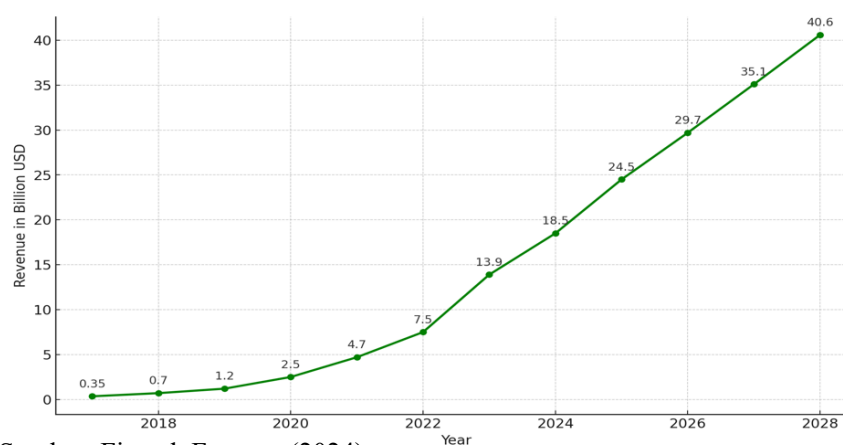
Di berbagai belahan dunia, fintech telah mengubah cara orang bertransaksi dan mengelola keuangan mereka. Di Amerika Utara dan Eropa, fintech telah mengganggu industri perbankan tradisional, dengan banyak bank besar yang kini menawarkan layanan digital untuk bersaing dengan perusahaan startup fintech yang lebih gesit (Philippon, 2017). Asia, terutama China dan India, telah menjadi pusat inovasi fintech global, di mana layanan pembayaran digital seperti Alipay dan Paytm telah merevolusi cara orang membayar dan melakukan transfer uang (Cheng, 2017).

Secara keseluruhan, perkembangan fintech di dunia tidak hanya mengubah lanskap sektor keuangan, tetapi juga memberikan dampak positif bagi inklusi keuangan, khususnya di negara berkembang. Dengan dukungan teknologi dan regulasi yang tepat, fintech diharapkan terus tumbuh dan memberikan solusi keuangan yang lebih baik bagi masyarakat global.

Lebih lanjut, penelitian oleh I. Lee & Shin, (2018) mengidentifikasi bahwa pertumbuhan fintech didorong oleh beberapa faktor, termasuk perubahan perilaku konsumen, peningkatan penggunaan ponsel pintar, dan perkembangan teknologi seperti kecerdasan buatan dan *blockchain*. Regulasi yang adaptif dan dukungan dari pemerintah sangat penting dalam menciptakan ekosistem yang kondusif bagi perkembangan fintech (Buckley et al., 2016b; Gomber et al., 2017a; I. Lee & Shin, 2018).

Penelitian yang dilakukan oleh Zalan & Toufaily, (2017) menunjukkan bahwa salah satu pendorong utama perkembangan fintech adalah perubahan dalam perilaku konsumen yang lebih menginginkan layanan keuangan yang cepat dan tanpa hambatan. Studi ini juga mencatat bahwa peningkatan regulasi dan kebijakan pemerintah yang mendukung, seperti di negara-negara Asia dan Eropa, telah berperan penting dalam mempercepat adopsi Fintech di berbagai negara. Selain itu, studi oleh Gai et al., (2018) menyoroti bahwa teknologi seperti kecerdasan buatan, *big data*, dan *blockchain* telah menjadi fondasi bagi inovasi di sektor fintech. Teknologi ini memungkinkan personalisasi layanan keuangan, peningkatan keamanan transaksi, dan efisiensi operasional yang lebih tinggi. Namun, penelitian ini juga menekankan tantangan yang dihadapi oleh sektor fintech, termasuk isu keamanan siber dan regulasi yang masih beragam di berbagai negara.

Perkembangan fintech di Indonesia juga menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir dapat dilihat pada gambar 1.2 sebagai berikut:



Sumber: Fintech Futures, (2024)

Gambar 1. 2. Pertumbuhan pendapatan industri fintech di Indonesia tahun 2017-2028

Pada gambar 1.2 menggambarkan pertumbuhan pendapatan industri fintech global dari tahun 2017 hingga proyeksi tahun 2028. Pada awalnya, pertumbuhan relatif lambat, dengan pendapatan sebesar \$0.35 miliar pada 2017. Namun, pada 2020, terjadi lonjakan signifikan hingga \$2.6 miliar. Pertumbuhan berlanjut hingga \$13,9 miliar pada 2023 dan diproyeksikan terus meningkat stabil hingga mencapai \$40,6 miliar pada 2028.

Tahun 2020, terjadi lompatan pendapatan yang signifikan, pertumbuhan ini didorong oleh akselerasi adopsi teknologi digital selama pandemi COVID-19, ketika banyak konsumen dan bisnis beralih ke solusi fintech karena pembatasan fisik. Layanan seperti pembayaran digital dan *Peer to Peer (P2P) lending* mengalami lonjakan permintaan (AC Ventures & Boston Consulting Group, 2023; Fintech Futures, 2024).

Peer to Peer (P2P) lending adalah platform digital yang menghubungkan peminjam dengan pemberi pinjaman secara langsung tanpa perantara bank atau lembaga keuangan tradisional. Pertumbuhan ini didorong oleh berbagai faktor seperti rendahnya inklusi keuangan, tingginya penetrasi internet, dan dukungan regulasi dari pemerintah. Menurut data dari Survei Penetrasi Internet Indonesia (APJII, 2024) di Indonesia pengguna layanan pinjaman online meningkat 3,95% dari tahun 2023 sebesar 1,47% sebanyak 2.704.003 jiwa menjadi 5,42% sebanyak 8.866.828 jiwa pada tahun 2024. *Peer to Peer (P2P) lending* memberikan alternatif yang menarik untuk meminjam dana, terutama bagi segmen yang tidak dilayani oleh perbankan tradisional, seperti UMKM dan individu yang tidak memiliki riwayat kredit yang kuat.

Menurut laporan OJK, (2024), jumlah perusahaan Fintech sampai dengan juni 2024 yang terdaftar dan diawasi mencapai 100 perusahaan, dengan total penyaluran pinjaman Fintech mencapai lebih dari 21,68 triliun rupiah. Pertumbuhan ini tidak hanya terjadi di kota-kota besar, tetapi juga menjangkau masyarakat di daerah pedesaan yang sebelumnya sulit diakses oleh layanan keuangan tradisional. Hasil penelitian Adjasi et al., (2023) mengungkapkan bahwa fintech, termasuk *Peer to Peer (P2P) lending*, berpotensi besar dalam memperbaiki inklusi keuangan di negara-negara berkembang, termasuk Indonesia.

Menurut laporan Survei Penetrasi Internet Indonesia (APJII, 2024) jumlah penduduk terkoneksi internet tahun 2024 sebanyak 221.563.479 jiwa dari total populasi 278.696.200 jiwa penduduk di Indonesia tahun 2023. Tingginya penggunaan smartphone juga ikut mendukung adopsi teknologi fintech, termasuk *Peer to Peer (P2P) lending*, karena kemudahan akses platform ini hanya dengan perangkat genggam.

Peer to Peer (P2P) lending menjadi fenomena yang signifikan dalam sistem keuangan global, terutama di kalangan investor pemberi dana. Fintech *Peer to Peer (P2P) lending* memberikan solusi yang mudah, efisien, dan berbasis teknologi untuk mempertemukan pemberi dana dengan peminjam secara langsung melalui platform digital. Sebagai inovasi keuangan, fintech *Peer to Peer (P2P) lending* memfasilitasi akses kredit bagi individu atau usaha kecil yang mungkin sulit mengakses layanan perbankan tradisional, sembari memberikan peluang bagi investor untuk memperoleh imbal hasil lebih tinggi dibanding instrumen investasi konvensional.

Peer to Peer (P2P) lending telah menjadi salah satu inovasi finansial yang paling menonjol, menawarkan platform yang mempertemukan pemberi pinjaman (*lender*) dengan peminjam (*borrower*) secara langsung tanpa melalui lembaga keuangan tradisional. Pertumbuhan cepat sektor ini menarik minat para investor yang melihatnya sebagai peluang diversifikasi aset, pengembalian yang menarik, serta inovasi teknologi yang mempermudah proses pemberian pinjaman.

Bagi investor, adopsi *Peer to Peer (P2P) lending* menawarkan berbagai manfaat yang sulit dicapai melalui instrumen investasi tradisional. Pertama, platform *Peer to Peer (P2P) lending* menawarkan diversifikasi risiko yang lebih tinggi dengan memungkinkan investor menyebar dananya ke berbagai peminjam kecil, yang dapat mengurangi dampak kegagalan satu peminjam terhadap keseluruhan portofolio. Kedua, penggunaan algoritma kecerdasan buatan (AI) dan big data dalam evaluasi kredit memungkinkan pengelolaan risiko yang lebih transparan dan efisien, memberikan investor keyakinan yang lebih besar dalam membuat keputusan investasi.

Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa adopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending* oleh investor dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain tingkat risiko, pengembalian investasi, dan kenyamanan penggunaan teknologi platform. Penelitian (W. Zhang et al., 2020) mengungkapkan bahwa meskipun risiko gagal bayar menjadi salah satu kekhawatiran utama investor, transparansi dan kemudahan platform *Peer to Peer (P2P) lending* dalam memberikan informasi kredit serta penggunaan AI untuk penilaian risiko secara signifikan mengurangi ketidakpastian ini. Penelitian tersebut juga menyatakan bahwa semakin maju

teknologi yang diadopsi oleh platform, semakin besar tingkat kepercayaan investor terhadap pengelolaan risiko.

Hasil penelitian oleh Chen et al. (2020), salah satu faktor utama yang mempengaruhi keputusan investor adalah tingkat imbal hasil. Investor tertarik pada *Peer to Peer* (P2P) *lending* karena potensi keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan instrumen investasi tradisional, seperti deposito atau obligasi. Risiko investasi dapat menjadi faktor pertimbangan signifikan. Lin et al., (2021) menyoroti bahwa meskipun *Peer to Peer* (P2P) *lending* menawarkan imbal hasil tinggi, investor juga dihadapkan pada risiko gagal bayar yang relatif tinggi. Oleh karena itu, platform *Peer to Peer* (P2P) *lending* yang mampu menyediakan mekanisme mitigasi risiko, seperti asuransi kredit atau diversifikasi pinjaman, lebih diminati oleh *lender*. Transparansi dan informasi yang tersedia mempengaruhi kepercayaan investor.

Menurut Lee et al., (2021) kepercayaan adalah elemen penting dalam investasi *Peer to Peer* (P2P) *lending*, terutama karena transaksi dilakukan secara online tanpa pertemuan langsung antara pemberi pinjaman dan peminjam. Investor cenderung memilih platform yang menyediakan informasi yang jelas mengenai profil peminjam, riwayat kredit, dan tingkat risiko. Faktor lainnya adalah kemudahan akses dan fleksibilitas investasi. Penelitian oleh Zhang et al., (2021) menunjukkan bahwa investor memilih *Peer to Peer* (P2P) *lending* karena proses investasinya yang sederhana, minimum investasi yang rendah, serta fleksibilitas untuk menarik atau menambah investasi kapan saja. Hal ini berbeda dengan investasi tradisional yang seringkali memerlukan dana besar dan prosedur

yang lebih kompleks. Selain itu, kebijakan regulasi juga memiliki pengaruh besar terhadap keputusan investor. Wang et al., (2020) menyebutkan bahwa platform *Peer to Peer* (P2P) *lending* yang beroperasi di negara-negara dengan regulasi yang kuat cenderung lebih menarik bagi investor karena memberikan perlindungan yang lebih baik terhadap dana yang diinvestasikan.

Dari perspektif makro, perkembangan fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* secara global didukung oleh regulasi yang lebih ketat dan pengawasan yang dilakukan oleh otoritas keuangan. Di Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menetapkan sejumlah regulasi untuk mengawasi pertumbuhan fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*, dengan tujuan melindungi kepentingan investor serta memastikan kestabilan pasar. Menurut laporan OJK pada tahun 2023, jumlah pemberi pinjaman di sektor *Peer to Peer* (P2P) *lending* di Indonesia mencapai lebih dari 17 juta orang, dengan total nilai pinjaman yang disalurkan mencapai lebih dari Rp 150 triliun, yang menunjukkan antusiasme dan potensi besar sektor ini bagi investor.

Adopsi teknologi keuangan seperti *Peer to Peer* (P2P) *lending* telah menjadi topik yang semakin penting dalam literatur keuangan modern, terutama dalam konteks fintech. *Peer to Peer* (P2P) *lending* memungkinkan individu dan bisnis untuk mendapatkan pembiayaan langsung dari pemberi pinjaman tanpa intervensi lembaga keuangan tradisional. *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) sering digunakan sebagai pendekatan utama dalam mempelajari faktor-faktor yang memengaruhi adopsi *Peer to Peer* (P2P) *lending*.

UTAUT yang dikembangkan oleh Venkatesh et al., 2003) memberikan panduan yang kuat dalam mengidentifikasi faktor-faktor penentu adopsi teknologi, termasuk dalam konteks layanan keuangan berbasis teknologi seperti *Peer to Peer (P2P) lending*. Faktor-faktor dalam adopsi *Peer to Peer (P2P) lending*: (1) *Performance Expectancy* (Harapan Kinerja), pengguna *Peer to Peer (P2P) lending* akan mengadopsi layanan ini jika mereka yakin bahwa platform tersebut memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan layanan keuangan tradisional. Dalam konteks *Peer to Peer (P2P) lending*, manfaat ini dapat berupa *return* investasi yang lebih tinggi bagi pemberi pinjaman atau proses pengajuan pinjaman yang lebih cepat dan tanpa kerumitan bagi peminjam.

Puspitasari et al., (2022) menunjukkan bahwa harapan kinerja berperan signifikan dalam memengaruhi niat pengguna untuk menggunakan *Peer to Peer (P2P) lending*, terutama bagi mereka yang menginginkan efisiensi dalam mengakses kredit atau peluang investasi yang menguntungkan; (2) *Effort Expectancy* (Harapan Kemudahan Penggunaan), kemudahan dalam menggunakan platform *Peer to Peer (P2P) lending*, seperti antarmuka yang intuitif dan proses aplikasi yang sederhana, akan meningkatkan adopsi teknologi ini. Penelitian yang dilakukan oleh Zhang et al., (2021) mengungkapkan bahwa pengguna lebih cenderung mengadopsi *Peer to Peer (P2P) lending* jika mereka merasa proses pendaftaran, pengajuan pinjaman, atau pemberian pinjaman mudah dipahami dan digunakan.

Pengguna fintech sering mengharapkan pengalaman yang bebas hambatan, dan platform *Peer to Peer (P2P) lending* yang dapat memenuhi harapan tersebut

akan lebih diterima; (3) *Social Influence* (Pengaruh Sosial), pengaruh sosial, termasuk rekomendasi dari keluarga, teman, atau komunitas profesional, juga berperan penting dalam adopsi *Peer to Peer* (P2P) *lending*. Lin et al., (2011) mengemukakan bahwa pengguna cenderung mencoba *Peer to Peer* (P2P) *lending* karena dorongan dari orang-orang di sekitar mereka yang telah memiliki pengalaman positif menggunakan platform tersebut. Di sisi lain, ulasan online dan komunitas digital juga menjadi faktor yang mendorong kepercayaan pengguna baru untuk berpartisipasi dalam *Peer to Peer* (P2P) *lending*; (4) *Facilitating Conditions* (Kondisi Pendukung), kondisi pendukung, seperti aksesibilitas internet, ketersediaan perangkat yang mendukung, serta dukungan teknis dari platform *Peer to Peer* (P2P) *lending*, sangat memengaruhi keputusan adopsi teknologi ini. Studi oleh Khedmatgozar & Shahnazi, (2018) mengungkapkan bahwa ketersediaan infrastruktur teknologi dan pengetahuan pengguna tentang cara kerja platform *Peer to Peer* (P2P) *lending* menjadi faktor penting dalam mengadopsi layanan ini. Pengguna yang merasa memiliki sumber daya dan dukungan yang memadai cenderung lebih nyaman untuk menggunakan *Peer to Peer* (P2P) *lending*.

Peer to Peer (P2P) *lending* telah berkembang pesat sebagai alternatif pembiayaan non-bank, baik bagi peminjam (*borrower*) maupun pemberi pinjaman (*lender/investor*). Dalam ekosistem *Peer to Peer* (P2P) *lending*, investor memiliki peran penting karena mereka menyediakan modal yang akan disalurkan kepada peminjam melalui platform digital. Sebagai *lender*, keputusan untuk berpartisipasi

dalam *Peer to Peer (P2P) lending* sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor keuangan, seperti *Price Value*, *Return*, *Risk*, dan *Cost*.

Beberapa penelitian mengidentifikasi bahwa faktor-faktor ini memainkan peran kunci dalam mempengaruhi adopsi *Peer to Peer (P2P) lending* oleh *lender*: (1) *Price value* merujuk pada perbandingan antara manfaat yang diterima dan harga yang harus dibayarkan oleh *lender* untuk menggunakan platform *Peer to Peer (P2P) lending*. Sebagai *lender*, pertimbangan mengenai biaya-biaya yang dikenakan oleh platform, seperti biaya administrasi atau biaya transaksi, sangat penting.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh M. Wang et al., (2014), *lender Peer to Peer (P2P) lending* cenderung mengadopsi platform yang menawarkan biaya rendah dengan nilai yang sepadan, seperti kemudahan akses ke informasi peminjam, teknologi analisis risiko, dan return yang kompetitif. Platform dengan struktur biaya yang transparan dan efisiensi operasional lebih mungkin menarik *lender*; (2) *Return* (Pengembalian), salah satu motivasi utama bagi *lender* dalam *Peer to Peer (P2P) lending* adalah potensi *return* yang lebih tinggi dibandingkan instrumen keuangan tradisional, seperti deposito bank atau obligasi.

Peer to Peer (P2P) lending sering kali menawarkan tingkat pengembalian yang kompetitif karena memotong biaya yang biasanya dikenakan oleh lembaga keuangan tradisional. Penelitian yang dilakukan oleh Iyer et al., (2015) ditemukan bahwa tingkat pengembalian yang menarik menjadi salah satu faktor utama yang memotivasi investor untuk berpartisipasi dalam *Peer to Peer (P2P) lending*.

Namun, penting untuk diingat bahwa tingkat pengembalian yang lebih tinggi sering kali datang dengan risiko yang lebih besar, terutama di pasar berkembang di mana informasi tentang peminjam mungkin tidak sepenuhnya transparan; (3) *Risk* (Risiko), merupakan salah satu pertimbangan terbesar bagi *lender* dalam *Peer to Peer* (P2P) *lending*. Risiko ini meliputi risiko gagal bayar oleh peminjam, risiko likuiditas, dan risiko sistemik dari platform itu sendiri. Penelitian yang dilakukan oleh Serrano-Cinca et al., (2015), menunjukkan bahwa risiko gagal bayar merupakan kekhawatiran utama *lender* dalam *Peer to Peer* (P2P) *lending*, terutama karena pinjaman yang disalurkan sering kali tidak dijamin oleh agunan fisik seperti halnya di lembaga perbankan tradisional. Beberapa platform *Peer to Peer* (P2P) *lending* berupaya untuk mengurangi risiko dengan analisis kredit berbasis teknologi, seperti *algoritma machine learning* untuk mengukur kelayakan kredit, tetapi risiko tetap menjadi faktor signifikan yang mempengaruhi keputusan investasi; (4) *Cost* (Biaya), *lender* dalam *Peer to Peer* (P2P) *lending* juga memperhatikan berbagai biaya yang mungkin muncul selama proses investasi. Ini termasuk biaya transaksi, biaya administrasi, serta biaya-biaya tambahan yang mungkin dikenakan jika terjadi gagal bayar. Penelitian oleh Jiang et al., (2018) mengungkapkan bahwa *lender* lebih menyukai platform yang meminimalkan biaya operasional, terutama biaya tersembunyi yang dapat mengurangi return efektif dari investasi. Biaya yang terlalu tinggi akan mengurangi daya tarik *Peer to Peer* (P2P) *lending*, terutama jika risiko gagal bayar tinggi.

Dari perspektif keuangan, keputusan untuk berinvestasi dalam *Peer to Peer* (P2P) *lending* sangat dipengaruhi oleh empat faktor utama: *Price Value*, *Return*, *Risk*, dan *Cost*. *Lender Peer to Peer* (P2P) *lending* akan lebih tertarik pada platform yang menawarkan nilai yang baik dengan struktur biaya yang wajar, potensi pengembalian yang tinggi, dan mekanisme yang andal untuk mengelola risiko. Dalam hal ini, teknologi analitik dan transparansi platform memainkan peran penting dalam menarik *lender*. Dengan memahami faktor-faktor ini, platform *Peer to Peer* (P2P) *lending* dapat meningkatkan daya tarik mereka dan meningkatkan adopsi oleh *lender* yang mencari alternatif investasi yang lebih fleksibel dan menguntungkan dibandingkan instrumen tradisional.

Investor yang memiliki literasi keuangan digital yang baik lebih mampu memahami instrumen-instrumen keuangan, termasuk risiko yang terkait dengan *Peer to Peer* (P2P) *lending*. Semakin baik *Digital Financial Literacy* yang dimiliki investor, semakin besar kemungkinan mereka merasa percaya diri dalam mengambil keputusan investasi di *Peer to Peer* (P2P) *lending*. *Digital Financial Literacy* mencakup pengetahuan tentang keamanan bertransaksi secara digital, pemahaman tentang algoritma platform *Peer to Peer* (P2P) *lending*, pengelolaan risiko investasi, serta penggunaan aplikasi atau teknologi pendukung yang membantu proses pengambilan keputusan (Xu & Zia, 2012). Hal ini meningkatkan niat perilaku mereka untuk berinvestasi karena mereka merasa lebih terinformasi dan percaya diri (Klapper et al., 2013).

Peningkatan literasi keuangan digital mampu mendorong lebih banyak partisipasi dalam layanan fintech, seperti *Peer to Peer* (P2P) *lending*, dengan

menyediakan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk melakukan transaksi keuangan digital secara aman. Sebagai contoh, individu yang memiliki tingkat literasi keuangan digital yang lebih tinggi cenderung lebih memahami risiko terkait investasi *Peer to Peer* (P2P) *lending* dan menggunakan informasi ini untuk membuat keputusan yang lebih cerdas dan berkelanjutan (Amnas et al., 2024; Legenzova et al., 2022).

Rencana penelitian yang dilakukan peneliti terkait judul adopsi Fintech: Teknologi dan Keuangan yang ada berdasarkan indikasi dan fenomena yang ditemukan pada informasi awal yang didapat oleh penulis melalui berbagai sumber.

Penelitian ini menguji secara empiris model penelitian dengan menggunakan konsep manajemen keuangan yang dibangun dari variabel *behavioral intention*, *use behavioral* dan disesuaikan dengan investor fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* salah satu keterbaruan dalam penelitian ini adalah adopsi fintech dilihat dari sisi keuangan, *digital financial literacy* sebagai variabel mediasi antara *behavioral intention* dan *use behavioral* dengan obek penelitian salah satu jenis fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* dari sisi investor, dimana model penelitian ini masih terbatas.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah *performance expectancy* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*?

2. Apakah *effort expectancy* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
3. Apakah *social influence* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
4. Apakah *facilitating condition* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
5. Apakah *price value* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
6. Apakah *risk* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
7. Apakah *return* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
8. Apakah *cost* berpengaruh terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
9. Apakah *behavioral intention* berpengaruh terhadap *use behavioral* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending*?
10. Apakah *use behavioral lender fintech Peer to Peer (P2P) lending* berpengaruh terhadap *intention to continue* investasi?
11. Apakah *use behavioral lender fintech Peer to Peer (P2P) lending* berpengaruh terhadap *intention to discontinue* investasi?
12. Apakah *digital financial literacy* memoderasi pengaruh *behavioral intention* terhadap *use behavioral lender fintech Peer to Peer (P2P) lending*?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan dan termotivasi untuk menguji pengaruh antara masing-masing konstruk berdasarkan teori dan rumusan masalah secara kuantitatif. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *performance expectancy* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending* di Indonesia
2. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *effort expectancy* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending* di Indonesia
3. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *social influence* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending* di Indonesia
4. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *facilitating condition* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending* di Indonesia
5. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *price value* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending* di Indonesia
6. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *risk* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer (P2P) lending* di Indonesia

7. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *return* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* di Indonesia
8. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *cost* terhadap *behavioral intention lender* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* di Indonesia
9. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *behavioral intention* terhadap *use behavioral* dalam mengadopsi fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*?
10. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *use behavioral lender* fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* di Indonesia terhadap *intention to continue* investasi?
11. Menganalisis dan menerapkan secara empiris pengaruh *use behavioral lender* fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* di Indonesia terhadap *intention to discontinue* investasi?
12. Menganalisis dan menerapkan secara empiris apakah *digital financial literacy* memoderasi pengaruh *behavioral intention* terhadap *use behavioral lender* fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*?

1.4. Manfaat Penelitian

Studi ini secara teoritis memberikan kontribusi terhadap perilaku adopsi pada *lender* fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* dari sisi teknologi dan keuangan, lebih lanjut kontribusi teoritis penelitian ini akan menggunakan perspektif perilaku. Pendekatan ini berbeda dengan penelitian terdahulu terkait adopsi penggunaan

teknologi pada umumnya menggunakan teori TAM (*Technology Acceptance Model*), MTAM (*Modified Technology Acceptance Model*). Secara singkat teori ini dapat menjelaskan bagaimana *perceived usefulness* (kegunaan yang dirasakan), *perceived ease of use* (kemudahan yang dirasakan), dan *attitude towards using* (sikap terhadap penggunaan) memengaruhi *intention to use* (niat untuk menggunakan) dan *actual use* (penggunaan aktual) teknologi (Jeyaraj et al., 2023; Venkatesh et al., 2016). Teori tersebut telah banyak digunakan dan terbukti mampu memberikan penjelasan adopsi penggunaan teknologi yang baik, namun teori ini memiliki keterbatasan dalam menjelaskan faktor keuangan.

Teori UTAUT berfokus pada faktor kognitif dan mengabaikan aspek keuangan/ hasil investasi yang didapat *lender*. Penambahan variabel keuangan (*price value, risk tolerance, return* dan *cost*) dan karakteristik investor yang dilihat dari *Digital Financial Literacy* dapat memberikan penjelasan yang lebih spesifik seperti mengapa orang mengadopsi teknologi tertentu dalam situasi tertentu. Penelitian ini berkontribusi pada pengembangan teori adopsi penggunaan teknologi yang lebih lengkap dengan mempertimbangkan aspek keuangan dan perilaku keuangan. Penelitian ini secara khusus berkonsentrasi pada perilaku *real lender* yang aktif menjadi investor pada fintech *Peer to Peer (P2P) lending* di Indonesia, berbeda dengan penelitian sebelumnya yang melihat dari sisi *borrower*.

1.4.1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori ilmu manajemen khususnya konsentrasi Manajemen Keuangan. Penelitian ini menjelaskan adopsi penggunaan fintech dari sisi

teknologi dan keuangan, dimana *UTAUT* sebagai teori dasar dalam adopsi fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*. Hasil studi ini dapat menjadi tambahan bukti empiris dan juga diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai referensi bagi para peneliti berikutnya mengenai topik-topik yang relevan, baik untuk melengkapi maupun untuk melanjutkan, khususnya untuk variabel *behavioral intention* dan *use behavioral*.

1.4.2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai referensi untuk mengeluarkan regulasi yang mendukung perkembangan fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*, dimana tidak dapat dipungkiri bahwa *Peer to Peer* (P2P) *lending* saat ini menjadi salah alternatif layanan pembiayaan bagi UMKM.

1.5. Kebaharuan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbaruan dibandingkan studi sebelumnya, khususnya dalam konteks adopsi teknologi fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*. Beberapa aspek keterbaruan, yaitu:

1. Integrasi aspek keuangan dalam Model UTAUT

Penelitian ini mengintegrasikan variabel-variabel keuangan, seperti *price value*, *risk*, *return*, dan *cost* ke dalam kerangka teori *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT). Sebelumnya, UTAUT lebih banyak digunakan untuk menjelaskan adopsi teknologi berdasarkan faktor-faktor kognitif seperti *performance expectancy*, *effort expectancy*, dan *social influence* (Venkatesh et al., 2003). Dengan memasukkan dimensi keuangan, penelitian ini memberikan pendekatan yang lebih komprehensif untuk

memahami faktor-faktor yang memengaruhi adopsi teknologi di sektor keuangan. Pendekatan ini relevan, terutama dalam konteks fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*, yang melibatkan keputusan keuangan yang kompleks (Phan et al., 2023; Chen et al., 2020). Penambahan dimensi ini merupakan inovasi yang belum banyak dieksplorasi dalam literatur sebelumnya.

2. Fokus pada *Lender* dalam Ekosistem *Peer to Peer* (P2P) *lending*.

Penelitian ini berfokus pada perilaku *lender* (pemberi pinjaman) sebagai subjek utama, sebuah perspektif yang masih jarang diteliti. Studi terdahulu cenderung memusatkan perhatian pada perilaku *borrower* (peminjam) dalam ekosistem fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending*, sementara sisi *lender* sering diabaikan (Chen et al., 2020; Zalan & Toufaily, 2017). Dengan memberikan fokus pada *lender*, penelitian ini menjawab kesenjangan ilmiah dalam literatur fintech, khususnya mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan investasi *lender*. Pendekatan ini memberikan wawasan baru tentang bagaimana perilaku *lender* dapat memengaruhi keberlanjutan ekosistem fintech.

3. Peran *Digital Financial Literacy* (DFL) sebagai Variabel Moderasi

Penelitian ini mengembangkan pendekatan inovatif dengan menggunakan *Digital Financial Literacy* (DFL) sebagai variabel moderasi. *Literasi keuangan digital* dianggap mampu memengaruhi hubungan antara *behavioral intention* dan *use behavioral*, dengan memperkuat atau memperlemah hubungan tersebut tergantung pada tingkat *Digital Financial Literacy* (DFL) individu. Sebagai contoh, *lender* dengan literasi keuangan digital yang tinggi cenderung lebih mampu mengubah niat mereka menjadi tindakan nyata karena pemahaman

mereka yang lebih baik tentang risiko, manfaat, dan mekanisme kerja teknologi finansial (Xu & Zia, 2012; Klapper et al., 2013). Penelitian sebelumnya jarang menjadikan *Digital Financial Literacy* (DFL) sebagai variabel moderasi dalam konteks adopsi teknologi keuangan, sehingga hal ini menambah kedalaman analisis dan memperluas cakupan teori yang digunakan.

4. Pengukuran *Intention to Continue* dan *Intention to Discontinue*

Penelitian ini juga memperkenalkan pengukuran dua dimensi baru, yaitu *intention to continue* dan *intention to discontinue*, yang memberikan perspektif unik dalam mengevaluasi keberlanjutan adopsi teknologi keuangan. Dimensi ini relevan untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi lender dalam melanjutkan atau menghentikan investasi mereka di platform *Peer to Peer* (P2P) *lending*. Meskipun faktor keberlanjutan penggunaan teknologi menjadi penting dalam literatur teknologi, hal ini belum banyak diteliti dalam konteks *Peer to Peer* (P2P) *lending* (Chen et al., 2020; Lin et al., 2021).

5. Konteks Negara Berkembang

Penelitian ini dilakukan dalam sebuah negara berkembang dengan karakteristik unik dalam literasi keuangan digital, regulasi fintech, dan tingkat inklusi keuangan. Penelitian ini menunjukkan bagaimana faktor-faktor lokal, seperti adopsi teknologi yang dipercepat oleh pandemi COVID-19 dan regulasi pemerintah yang mendukung fintech, memengaruhi keputusan *lender* dalam mengadopsi *Peer to Peer* (P2P) *lending* (Adjasi et al., 2023; Zalan & Toufaily, 2017). Konteks Indonesia, Malaysia dan Singapura memberikan kontribusi

empiris penting untuk literatur global yang sering kali didominasi oleh studi di negara-negara maju.

Keterbaruan utama penelitian ini terletak pada integrasi dimensi keuangan, fokus pada *lender*, penggunaan *Digital Financial Literacy* (DFL) sebagai variabel moderasi, serta pengukuran dimensi keberlanjutan dalam konteks fintech *Peer to Peer* (P2P) *lending* di negara berkembang. Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis yang signifikan dengan memperluas cakupan UTAUT melalui variabel keuangan dan moderasi *Digital Financial Literacy* (DFL), serta kontribusi praktis dalam memahami perilaku *lender* di pasar negara berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu-Taieh, E. M. O., Alhadid, I., Abu-Tayeh, S., Masa'deh, R., Alkhawaldeh, R. S., Khwaldeh, S. M., & Alrowwad, A. (2022). *Continued Intention to Use of M-Banking in Jordan by Integrating UTAUT, TPB, TAM and Service Quality with ML*. <https://doi.org/10.3390/joitmc8030120>
- AC Ventures & Boston Consulting Group. (2023, April 3). *Indonesia's Fintech Industry is Ready to Rise*.
- Adjasi, C., Hamilton, C., & Lensink, R. (2023). *Fintech and Financial Inclusion in Developing Countries* (pp. 297–328). https://doi.org/10.1007/978-3-031-23069-1_12
- Ajzen, I. (1991a). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (1991b). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Alalwan, A., Dwivedi, Y., & Rana, N. (2017). Factors influencing adoption of mobile banking by Jordanian bank customers: Extending UTAUT2 with trust. *International Journal of Information Management*, 37, 99–110. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2017.01.002>
- Ali, S., Simboh, B., & Rahmawati, U. (n.d.). Determining Factors of P2PLending Avoidance: Empirical Evidence from Indonesia. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 25(1), 1–27. <http://journal.ugm.ac.id/gamaijb>
- Amnas, M. B., Selvam, M., & Parayitam, S. (2024). FinTech and Financial Inclusion: Exploring the Mediating Role of Digital Financial Literacy and the Moderating Influence of Perceived Regulatory Support. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(3). <https://doi.org/10.3390/jrfm17030108>
- APJJI. (2024). *Survei Penetrasi Internet Indonesia*. <https://survei.apjii.or.id/survei/group/9>
- Aren, S., & Hamamci, H. N. (2022). *Evaluation of investment preference with phantasy, emotional intelligence, confidence, trust, financial literacy and risk preference*. <https://doi.org/10.1108/k-01-2022-0014>
- Ariza-Garzón, M.-J., Camacho-Miñano, M.-D.-M., Segovia-Vargas, M.-J., & Arroyo, J. (2021). Risk-return modelling in the Peer to Peer (P2P) lending market: Trends, gaps, recommendations and future directions. *Electronic*

- Commerce Research and Applications*, 49, 101079.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.elerap.2021.101079>
- Au, Y. A., & Kauffman, R. J. (2008). The economics of mobile payments: Understanding stakeholder issues for an emerging financial technology application. *Electronic Commerce Research and Applications*, 7(2), 141–164. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2006.12.004>
- Bajunaied, K., Hussin, N., & Kamarudin, S. (2023a). Behavioral intention to adopt FinTech services: An extension of unified theory of acceptance and use of technology. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(1), 100010.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100010>
- Bajunaied, K., Hussin, N., & Kamarudin, S. (2023b). Behavioral intention to adopt FinTech services: An extension of unified theory of acceptance and use of technology. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(1), 100010.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100010>
- Bajunaied, K., Hussin, N., & Kamarudin, S. (2023c). Behavioral intention to adopt FinTech services: An extension of unified theory of acceptance and use of technology. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(1), 100010.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100010>
- Bandura, A. (2002). Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective. *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 21–41. <https://doi.org/10.1111/1467-839X.00024>
- Boontarig, W., Chutimaskul, W., Chongsuphajaisiddhi, V., & Papasratorn, B. (2012). Factors influencing the Thai elderly intention to use smartphone for e-Health services. <https://doi.org/10.1109/SHUSER.2012.6268881>
- Buckley, R., Arner, D., & Barberis, J. (2016a). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *Georgetown Journal of International Law*, 47, 1271–1319. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553>
- Buckley, R., Arner, D., & Barberis, J. (2016b). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *Georgetown Journal of International Law*, 47, 1271–1319. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553>
- CB Insights. (2023). *Global Fintech Trends Report*.
- Chauhan, V., Yadav, R., & Choudhary, V. (2022). Adoption of electronic banking services in India: an extension of UTAUT2 model. *Journal of Financial*

- Services Marketing*, 27(1), 27–40. <https://doi.org/10.1057/s41264-021-00095-z>
- Chen, C., Li, G., Fan, L., & Qin, J. (2021). The Impact of Automated Investment on Peer-to-Peer Lending: Investment Behavior and Platform Efficiency. *Journal of Global Information Management*, 29(6). <https://doi.org/10.4018/JGIM.20211101.0a36>
- Chen, D., Lai, F., & Lin, Z. (2014). A trust model for online peer-to-peer lending: a lender's perspective. *Information Technology and Management*, 15, 239–254. <https://doi.org/10.1007/s10799-014-0187-z>
- Chen, L., Jia, J., & Wu, C.-H. (2023). *Factors influencing the behavioral intention to use contactless financial services in the banking industry: An application and extension of UTAUT model*. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1096709>
- Cheng, A. (2017). Financial Technology Transformation - Evidence From China'S Value Web. *Proceedings of the 31st International Academic Conference*, London, May, 2016–2017. <https://doi.org/10.20472/iac.2017.031.014>
- Chiu, C.-M., Hsu, M.-H., & Wang, E. T. G. (2006). Understanding knowledge sharing in virtual communities: An integration of social capital and social cognitive theories. *Decision Support Systems*, 42(3), 1872–1888. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.dss.2006.04.001>
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1989). User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models. *Management Science*, 35(8), 982–1003. <https://doi.org/10.1287/mnsc.35.8.982>
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1992). Extrinsic and Intrinsic Motivation to Use Computers in the Workplace. *Journal of Applied Social Psychology*, 22(14), 1111–1132. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1992.tb00945.x>
- Dwivedi, Y. K., Rana, N. P., Jeyaraj, A., Clement, M., & Williams, M. D. (2019). Re-examining the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT): Towards a Revised Theoretical Model. *Information Systems Frontiers*, 21(3), 719–734. <https://doi.org/10.1007/s10796-017-9774-y>

- Featherman, M., & Pavlou, P. (2003). Predicting E-Services Adoption: A Perceived Risk Facets Perspective. *International Journal of Human-Computer Studies*, 59, 451–474. [https://doi.org/10.1016/S1071-5819\(03\)00111-3](https://doi.org/10.1016/S1071-5819(03)00111-3)
- Fintech Futures. (2024, April 4). *Indonesia Financial Technology Growth Opportunities, Forecast to 2028*.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behaviour: An introduction to theory and research* (Vol. 27).
- Gabor, D., & Brooks, S. (2017). The digital revolution in financial inclusion: international development in the fintech era. *New Political Economy*, 22(4), 423–436. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1259298>
- Gai, K., Qiu, M., & Sun, X. (2018). A survey on FinTech. *Journal of Network and Computer Applications*, 103, 262–273. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2017.10.011>
- Gefen, D., & Straub, D. (2004). Consumer trust in B2C e-Commerce and the importance of social presence: Experiments in e-Products and e-Services. *Omega*, 32, 407–424. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2004.01.006>
- Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W. (2018). On the Fintech Revolution: Interpreting the Forces of Innovation, Disruption, and Transformation in Financial Services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220–265. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1440766>
- Gomber, P., Koch, J.-A., & Siering, M. (2017a). Digital Finance and FinTech: current research and future research directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537–580. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0852-x>
- Gomber, P., Koch, J.-A., & Siering, M. (2017b). Digital Finance and FinTech: current research and future research directions. *Journal of Business Economics*, 87. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0852-x>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ra, S. (2021). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R*. Springer.
- Hanafizadeh, P., Behboudi, M., Abedini Koshksaray, A., & Tabar, M. (2012). Mobile-banking adoption by Iranian bank clients. *Telematics and Informatics*, 31, 62–78. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2012.11.001>
- Hassan, Md. S., Islam, Md. A., Yusof, M. F., Nasir, H., & Huda, N. (2023). Investigating the Determinants of Islamic Mobile FinTech Service

- Acceptance: A Modified UTAUT2 Approach. In *Risks* (Vol. 11, Issue 2). <https://doi.org/10.3390/risks11020040>
- Huang, C.-K., Lee, N., & Chen, W.-C. (2022). *Dilemmatic dual-factor determinants of discontinuous intention in cryptocurrency usage*. <https://doi.org/10.1108/itp-11-2020-0778>
- Huang, S. Y. B., & Lee, C.-J. (2022). Predicting continuance intention to fintech chatbot. *Computers in Human Behavior*, 129, 107027. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.chb.2021.107027>
- Iyer, R., Khwaja, A. I., Luttmer, E. F. P., & Shue, K. (2015). Screening Peers Softly: Inferring the Quality of Small Borrowers. *Management Science*, 62(6), 1554–1577. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2181>
- Jeyaraj, A., Dwivedi, Y. K., & Venkatesh, V. (2023). Intention in information systems adoption and use: Current state and research directions. In *International Journal of Information Management* (Vol. 73). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2023.102680>
- Jiang, C., Wang, Z., Wang, R., & Ding, Y. (2018). Loan default prediction by combining soft information extracted from descriptive text in online peer-to-peer lending. *Annals of Operations Research*, 266(1), 511–529. <https://doi.org/10.1007/s10479-017-2668-z>
- Joo, Y. J., Lim, K. Y., & Kim, N. H. (2016). The effects of secondary teachers' technostress on the intention to use technology in South Korea. *Computers & Education*, 95, 114–122. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.compedu.2015.12.004>
- Khedmatgozar, H., & Shahnazi, A. (2018). The role of dimensions of perceived risk in adoption of corporate internet banking by customers in Iran. *Electronic Commerce Research*, 18, 389–412. <https://doi.org/10.1007/s10660-017-9253-z>
- Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. A. (2013). Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(10), 3904–3923. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.07.014>
- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35–46. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>
- Lee, M.-C. (2009). Factors influencing the adoption of Internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit.

- Electronic Commerce Research and Applications*, 8, 130–141.
<https://doi.org/10.1016/j.elerap.2008.11.006>
- Lee, S. M., & Lee, D. (2019). “Untact”: a new customer service strategy in the digital age. <https://doi.org/10.1007/s11628-019-00408-2>
- Lee, Wu, & Cheng. (2021). Building Trust in Peer-to-Peer Lending: The Role of Information Disclosure and Platform Transparency. *Information & Management*, 59(3).
- Legenzova, R., Leckè, G., & Gaigalienè, A. (2022). *Financial socialization, strength of social ties and investment literacy of investors in Peer to Peer (P2P) lending platforms*. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-2115489/v1>
- Li, J., Zhang, G., Ned, J., & Sui, L. (2023). *How does digital finance affect green technology innovation in the polluting industry? Based on the serial two-mediator model of financing constraints and research and development (R&D) investments*. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-27593-y>
- Lin, M., Prabhala, N., & Viswanathan, S. (2011). Judging Borrowers by the Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending. *SSRN Electronic Journal*, 59.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1355679>
- Lin, Wang, J., & Zhang, K. (2021). Mitigating Default Risks in P2P Lending: A Case Study from China. *Electronic Commerce Research and Applications*.
- Lu, Y., Gupta, S., Cao, Y., & Zhang, R. (2012). Mobile payment services adoption across time: An empirical study of the effects of behavioral beliefs, social influences, and personal traits. *Computers in Human Behavior*, 28, 129–142. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2011.08.019>
- Mahmud, K., Joarder, M. M. A., & Muheymin-Us-Sakib, K. (2023). Adoption Factors of FinTech: Evidence from an Emerging Economy Country-Wide Representative Sample. *International Journal of Financial Studies*, 11(1).
<https://doi.org/10.3390/ijfs11010009>
- Martins, C., Oliveira, T., & Popovič, A. (2014). Understanding the Internet banking adoption: A unified theory of acceptance and use of technology and perceived risk application. *International Journal of Information Management*, 34(1), 1–13.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2013.06.002>
- Mehmetoglu, M., & Venturini, S. (2021). *Structural equation modelling with partial least squares using Stata and R*. CRC Press.

- Merhi, M., Hone, K., & Tarhini, A. (2019). A cross-cultural study of the intention to use mobile banking between Lebanese and British consumers: Extending UTAUT2 with security, privacy and trust. *Technology in Society*, 59, 101151. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.101151>
- Meyliana, M., Fernando, E., & Surjandy, S. (2019). The Influence of Perceived Risk and Trust in Adoption of FinTech Services in Indonesia. *CommIT (Communication and Information Technology) Journal*, 13, 31. <https://doi.org/10.21512/commit.v13i1.5708>
- Milne, A. (2016). Competition Policy and the Financial Technology Revolution in Banking. *DigiWorld Economic Journal*, 103, 145–161. <https://dspace.lboro.ac.uk/dspace-jspui/handle/2134/22668>
- Mu, H., & Lee, Y. (2021). *How Inclusive Digital Financial Services Impact User Behavior: A Case of Proximity Mobile Payment in Korea*. <https://doi.org/10.3390/su13179567>
- OJK. (2024, August 12). *Statistik Peer to Peer (P2P) lending Periode Juni 2024*.
- Okello Candiya Bongomin, G., Ntayi, J. M., Munene, J. C., & Malinga, C. A. (2018). Mobile Money and Financial Inclusion in Sub-Saharan Africa: the Moderating Role of Social Networks. *Journal of African Business*, 19(3), 361–384. <https://doi.org/10.1080/15228916.2017.1416214>
- Osabutey, E., & Jackson, T. (2024). Mobile money and financial inclusion in Africa: Emerging themes, challenges and policy implications. *Technological Forecasting and Social Change*, 202, 123339. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123339>
- Phan, T., Ngoc, L., My, L., & Xuan, A. (2023). *The Effect of Word – of – Mouth on the Adoption Behavior of Mobile Banking in Vietnam* (pp. 480–500). https://doi.org/10.2991/978-94-6463-150-0_31
- Philippon, T. (2017). *The FinTech Opportunity*. www.bis.org
- Puspitasari, I., Utami, F., & Raharjana, I. K. (2022). *Determinants of Continuance Intention to Use Mutual Fund Investment Apps: The Changing of User Behavior During the Pandemic Crisis*. <https://doi.org/10.1109/BESC57393.2022.9995170>
- Putri, G. A., Widagdo, A. K., & Setiawan, D. (2023). Analysis of financial technology acceptance of peer to peer lending (P2P lending) using extended technology acceptance model (TAM). *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(1), 100027. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100027>

PwC. (2023). *Global Fintech Report*.

Rogers, E. M. (1995). Diffusion of Innovations: Modifications of a Model for Telecommunications. In M.-W. Stoetzer & A. Mahler (Eds.), *Die Diffusion von Innovationen in der Telekommunikation* (pp. 25–38). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-79868-9_2

Saykita PUTRI, W., Dalimunthe, Z., & Agus TRIONO, R. (n.d.). *How Perceived Risk Affects Continuance Intention to Invest through Peer-to-Peer Lending Platforms: Indonesia Case*.

Serrano-Cinca, C., Gutiérrez-Nieto, B., & López-Palacios, L. (2015). Determinants of Default in P2P Lending. *PLOS ONE*, 10, e0139427. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0139427>

Statista. (2023). *Fintech - Worldwide*.

Tan, M., & Teo, T. (2000). Factors Influencing the Adoption of Internet Banking. *Journal of the Association for Information Systems*, 1, 1–44. <https://doi.org/10.17705/1jais.00005>

Tarhini, A., El-Masri, M., Ali, M., & Serrano, A. (2016). Extending the UTAUT model to understand the customers' acceptance and use of internet banking in Lebanon: A structural equation modeling approach. *Information Technology & People*, 29, 830–849. <https://doi.org/10.1108/ITP-02-2014-0034>

Taylor, S., & Todd, P. (1995). Assessing IT Usage: The Role of Prior Experience. *MIS Quarterly*, 19(4), 561–570. <https://doi.org/10.2307/249633>

Thompson, R. L., Higgins, C. A., & Howell, J. M. (1991). Personal Computing: Toward a Conceptual Model of Utilization. *MIS Quarterly*, 15(1), 125–143. <https://doi.org/10.2307/249443>

Titilola Falaiye, Oluwafunmi Adijat Elufioye, Kehinde Feranmi Awonuga, Chidera Victoria Ibeh, Funmilola Olatundun Olatoye, & Noluthando Zamanjomane Mhlongo. (2024). FINANCIAL INCLUSION THROUGH TECHNOLOGY: A REVIEW OF TRENDS IN EMERGING MARKETS. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*, 6(2), 368–379. <https://doi.org/10.51594/ijmer.v6i2.776>

Venkatesh, V., Morris, M., Davis, G., & Davis, F. (2003). User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. *MIS Quarterly*, 27, 425–478. <https://doi.org/10.2307/30036540>

Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2016). Unified theory of acceptance and use of technology: A synthesis and the road ahead. *Journal of the*

- Association for Information Systems*, 17(5), 328–376.
<https://doi.org/10.17705/1jais.00428>
- Venkatesh, V., Walton, S. M., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2012). CONSUMER ACCEPTANCE AND USE OF INFORMATION TECHNOLOGY: EXTENDING THE UNIFIED THEORY OF ACCEPTANCE AND USE OF TECHNOLOGY. In *MIS Quarterly* (Vol. 36, Issue 1).
<http://ssrn.com/abstract=2002388>
- Wang, M., Wang, T., Kang, M., & Sun, S. (2014). Understanding perceived platform trust and institutional risk in peer-to-peer lending platforms from cognition-based and affect-based perspectives. *Proceedings - Pacific Asia Conference on Information Systems, PACIS 2014*.
- Wang, Y. S., Wang, Y. M., Lin, H. H., & Tang, T. I. (2003). Determinants of user acceptance of Internet banking: An empirical study. *International Journal of Service Industry Management*, 14(5), 501–519.
<https://doi.org/10.1108/09564230310500192>
- Wang, Y., Wang, Y., Lin, H., & Tang, T. (2003). Determinants of user acceptance of Internet banking: an empirical study. *International Journal of Service Industry Management*, 14(5), 501–519.
<https://doi.org/10.1108/09564230310500192>
- Wang, Zhang, & Li. (2020). *The Role of Regulation in the Development of P2P Lending*.
- Wewege, L., Lee, J., & Thomsett, M. (2020). *Disruptions and Digital Banking Trends*. 1792–6599.
- Williams, M., Rana, N., & Dwivedi, Y. (2015). The unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT): A literature review. *Journal of Enterprise Information Management*, 28, 443–488. <https://doi.org/10.1108/JEIM-09-2014-0088>
- Xia, H., Wang, P., Wan, T., Zhang, Z. J., Weng, J., & Jasimuddin, S. M. (2022). Peer-to-peer lending platform risk analysis: an early warning model based on multi-dimensional information. *The Journal of Risk Finance*, 23(3), 303–323. <https://doi.org/10.1108/JRF-06-2021-0102>
- Xu, L., & Zia, B. (2012). *Financial Literacy Around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward*.
- Yang, J., Wu, Y., & Huang, B. (2023). Digital finance and financial literacy: Evidence from Chinese households. *Journal of Banking & Finance*, 156, 107005. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2023.107005>

- Yang, Q., & Lee, Y.-C. (2016). Influencing Factors on the Lending Intention of Online Peer-to-Peer Lending: Lessons from Renrendai.com. *The Journal of Information Systems*, 25, 79–110. <https://doi.org/10.5859/KAIS.2016.25.2.79>
- Youssef, W. A. Ben, & Mansour, N. (2024). Finance in the Digital Age: The Challenges and Opportunities. In B. Alareeni & A. Hamdan (Eds.), *Technology: Toward Business Sustainability* (pp. 45–59). Springer Nature Switzerland.
- Zalan, T., & Toufaily, E. (2017). The promise of fintech in emerging markets: Not as disruptive. *Contemporary Economics*, 11(4), 415–430. <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.253>
- Zhang, Chen, & Li. (2021). *Investor Behavior in P2P Lending: A Behavioral Economics Perspective*.
- Zhang, S., Zhao, L., Lu, Y., & Yang, J. (2016). Do you get tired of socializing? An empirical explanation of discontinuous usage behaviour in social network services. *Information & Management*, 53(7), 904–914. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.im.2016.03.006>
- Zhang, W., Wang, C., Zhang, Y., & Wang, J. (2020). Credit risk evaluation model with textual features from loan descriptions for P2P lending. *Electronic Commerce Research and Applications*, 42, 100989. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.elerap.2020.100989>
- Zhou, T. (2011). Understanding Online Community User Participation: A Social Influence Perspective. *Internet Research*, 21. <https://doi.org/10.1108/10662241111104884>
- Zhou, T., Lu, Y., & Wang, B. (2010). Integrating TTF and UTAUT to explain mobile banking user adoption. *Computers in Human Behavior*, 26(4), 760–767. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.chb.2010.01.013>