



Peer-to-Peer Lending untuk Pelaku Usaha di Kota Mataram: Analisis Akseptabilitas, Keamanan, dan Biaya

Lukman Effendy*, Zuhrotul Isnaini, Isnawati

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia;

Kata Kunci

Kata kunci: Peer-to-Peer Lending, Minat Penggunaan, Technology Acceptance Model (TAM), Keamanan, UMKM

Abstrak

Perkembangan teknologi finansial (fintech), khususnya layanan Peer-to-Peer (P2P) Lending, telah meningkatkan akses pembiayaan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Di Kota Mataram, tingginya penggunaan layanan ini menunjukkan kebutuhan pelaku usaha terhadap solusi keuangan yang efisien dan aman. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi minat penggunaan P2P Lending dengan menggunakan kerangka Technology Acceptance Model (TAM), meliputi perceived ease of use, perceived usefulness, keamanan, dan biaya. Data diperoleh dari 212 pelaku usaha melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan PLS-SEM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perceived usefulness dan keamanan berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan, sedangkan perceived ease of use dan biaya tidak berpengaruh signifikan. Temuan ini menunjukkan bahwa manfaat yang dirasakan dan jaminan keamanan menjadi faktor utama dalam mendorong penggunaan layanan P2P Lending di kalangan UMKM.

Keywords

Keywords: Peer-to-Peer Lending, Usage Intention, Technology Acceptance Model (TAM), Security, MSMEs

Abstract

The development of financial technology (fintech), particularly Peer-to-Peer (P2P) Lending services, has improved access to financing for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). In Mataram City, the increasing use of these services reflects the growing demand for efficient and secure financial solutions among business actors. This study aims to analyse the factors influencing the intention to use P2P Lending by applying the Technology Acceptance Model (TAM), including perceived ease of use, perceived usefulness, security, and cost. Data were collected from 212 business actors through questionnaires and analysed using PLS-SEM. The results indicate that perceived usefulness and security have a significant influence on usage intention, whereas perceived ease of use and cost do not. These findings suggest that perceived benefits and security assurance are the primary drivers of P2P Lending adoption among MSMEs.

*Corresponding Author: Lukman Effendy, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia;

Email: lukman.effendy@unram.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.29303/jseh.v12i1.1008>

History Artikel:

Received: 2 Januari 2026 | Accepted: 29 Maret 2026

PENDAHULUAN

Seiring perkembangan zaman, kemajuan teknologi global telah membawa dampak signifikan pada berbagai sektor, termasuk sektor finansial. Salah satu inovasi penting adalah Financial Technology (Fintech), yang menghadirkan layanan keuangan berbasis teknologi digital. Di Indonesia, jenis layanan Fintech yang berkembang meliputi Crowdfunding, Microfinancing, Peer-to-Peer Lending (P2P-L), Market Comparison, dan Digital Payment System. Dari berbagai jenis tersebut, P2P Lending menjadi salah satu yang paling populer karena mampu mempertemukan pemberi pinjaman (lender) dengan penerima pinjaman (borrower) secara langsung melalui sistem elektronik (OJK, 2020; Kurniawan, 2019).

Data menunjukkan bahwa adopsi P2P Lending meningkat tajam. Menurut OJK (2023), akumulasi penyaluran pinjaman Fintech di Indonesia mencapai Rp128,69 triliun pada 2020 dan terus bertumbuh hingga lebih dari Rp1.103,8 triliun pada Februari 2025 (Tech in Asia, 2025). Di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB), peningkatan juga terlihat signifikan, dengan penyaluran pinjaman mencapai Rp3,43 miliar pada April 2023. Angka-angka ini menegaskan bahwa P2P Lending memiliki daya tarik sebagai alternatif pembiayaan, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang sering kali menghadapi keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal (Saputra, 2021).

Namun, pertumbuhan nilai penyaluran tersebut belum tentu mencerminkan tingginya akseptabilitas dari seluruh pelaku usaha. Akseptabilitas mengacu pada sejauh mana teknologi diterima dan digunakan secara berkelanjutan oleh masyarakat. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa banyak UMKM masih ragu memanfaatkan layanan ini karena berbagai faktor, antara lain rendahnya literasi keuangan digital, kekhawatiran terhadap keamanan data pribadi, serta beban biaya layanan yang dianggap memberatkan (Putri et al., 2023; Zhao et al., 2024). Kondisi ini memperlihatkan adanya kesenjangan antara potensi besar P2P Lending dengan penerimaan aktual dari pelaku usaha.

Dengan demikian, menarik untuk menelaah lebih dalam faktor-faktor yang memengaruhi akseptabilitas P2P Lending, khususnya di Kota Mataram sebagai bagian dari NTB yang pertumbuhan Fintech-nya terbilang pesat. Penelitian ini menggunakan kerangka Technology Acceptance Model (TAM) dengan memasukkan variabel Perceived Ease of Use, Perceived Usefulness, Keamanan, dan Biaya sebagai determinan utama yang diduga memengaruhi minat pelaku usaha dalam menggunakan layanan P2P Lending (Davis,

1989; Siagian et al., 2022; Almaiah et al., 2022, 2023; Putri et al., 2023; Zhao et al., 2024). Analisis terhadap keempat variabel ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mendorong maupun menghambat penerimaan teknologi keuangan digital di kalangan pelaku usaha.

Dalam kerangka Technology Acceptance Model (TAM), *perceived ease of use* (PEOU) didefinisikan sebagai tingkat keyakinan individu bahwa suatu sistem dapat digunakan dengan mudah tanpa memerlukan usaha yang berlebihan (Davis, 1989). Semakin sederhana suatu teknologi, semakin besar kemungkinan pengguna mengadopsinya, karena kemudahan akan mengurangi hambatan kognitif maupun teknis. Dalam konteks Peer-to-Peer Lending (P2P Lending), kemudahan akses aplikasi, navigasi yang jelas, dan proses pengajuan pinjaman yang praktis akan meningkatkan minat pelaku usaha untuk menggunakannya. Venkatesh dan Davis (2000) menyebutkan bahwa PEOU dapat memperkuat pengaruh *perceived usefulness* (PU) terhadap minat penggunaan. Hal ini didukung oleh Perwitasari (2022) yang menemukan bahwa PEOU berpengaruh signifikan terhadap minat UMKM menggunakan fintech, serta Randyantini dan Kamil (2023) yang menunjukkan bahwa faktor kemudahan turut memengaruhi minat masyarakat Jabodetabek dalam memanfaatkan P2P Lending. Penelitian Majid dan Mawaddah (2022) juga menegaskan bahwa PEOU, bersama PU, berkontribusi dalam membentuk sikap positif UMKM terhadap fintech. Lebih lanjut, Hasmiana dan Syamsuddin (2023) menemukan bahwa PEOU berpengaruh tidak hanya secara langsung, tetapi juga secara tidak langsung melalui PU sebagai variabel *intervening*, sedangkan Nurjannah et al. (2024) mengonfirmasi pengaruh positif PEOU terhadap adopsi fintech lending di kalangan milenial.

Meskipun demikian, hasil penelitian terkait pengaruh PEOU tidak selalu konsisten. Beberapa studi menunjukkan bahwa kemudahan tidak selalu menjadi faktor utama dalam mendorong adopsi fintech, terutama ketika faktor risiko, keamanan, atau biaya lebih dominan. Misalnya, Nurjannah et al. (2024) menekankan bahwa meskipun PEOU berpengaruh positif, pengaruhnya relatif lebih lemah dibandingkan faktor biaya dan risiko. Hal ini sejalan dengan konteks masyarakat dengan literasi digital rendah, di mana meskipun aplikasi dianggap mudah digunakan, kekhawatiran mengenai keamanan dan ketidakpastian finansial lebih berperan dalam keputusan adopsi. Inkonsistensi ini menegaskan perlunya penelitian lebih lanjut mengenai peran PEOU, khususnya di Kota Mataram, untuk mengetahui sejauh mana kemudahan benar-benar

memengaruhi akseptabilitas P2P Lending di kalangan pelaku usaha.

Dalam Technology Acceptance Model (TAM), *perceived usefulness* (PU) didefinisikan sebagai sejauh mana individu percaya bahwa penggunaan suatu sistem dapat meningkatkan kinerja mereka (Davis, 1989). Dalam konteks Peer-to-Peer Lending (P2P Lending), PU mencerminkan keyakinan pelaku usaha bahwa platform ini memberikan manfaat nyata berupa kemudahan akses modal, efisiensi biaya, dan fleksibilitas tenor pinjaman dibandingkan dengan layanan konvensional. Relevansi teori ini ditegaskan oleh Venkatesh dan Davis (2000) bahwa semakin tinggi persepsi manfaat suatu teknologi, semakin besar kecenderungan individu untuk menggunakannya. Hal ini sejalan dengan temuan OJK (2020) bahwa pertumbuhan pesat fintech lending di Indonesia didorong oleh persepsi masyarakat terhadap manfaatnya. Sejumlah penelitian juga mendukung hal ini, seperti Perwitasari (2022) yang membuktikan pengaruh signifikan PU terhadap minat UMKM di Jawa Timur, Hasmiana dan Syamsuddin (2023) yang menekankan peran PU sebagai mediator antara PEOU dan niat penggunaan digital payment, serta Majid dan Mawaddah (2022) yang menemukan bahwa PU bersama PEOU mendorong sikap positif UMKM terhadap fintech. Lebih lanjut, Nurjannah et al. (2024) menunjukkan bahwa PU meningkatkan adopsi fintech lending di kalangan milenial, meskipun ada pengaruh dari faktor risiko dan biaya.

Namun demikian, hasil penelitian terkait pengaruh PU tidak selalu konsisten. Randyantini dan Kamil (2023) menemukan bahwa dalam konteks masyarakat Jabodetabek, faktor keamanan dan risiko lebih dominan dibandingkan dengan manfaat yang dirasakan dalam memengaruhi minat terhadap P2P Lending. Saputra (2021) juga mencatat bahwa pada masyarakat dengan literasi keuangan rendah, meskipun manfaat fintech telah diakui, kekhawatiran terhadap risiko gagal bayar dan penyalahgunaan data pribadi lebih menentukan dalam keputusan penggunaan. Inkonsistensi temuan ini menunjukkan bahwa peran PU perlu diuji lebih lanjut dalam konteks daerah dengan karakteristik sosial-ekonomi berbeda, seperti Kota Mataram, sehingga dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai akseptabilitas layanan P2P Lending oleh pelaku usaha.

Keamanan merupakan faktor penting yang memengaruhi akseptabilitas penggunaan fintech, termasuk Peer-to-Peer Lending (P2P Lending). Dalam kerangka Technology Acceptance Model (TAM), keamanan dapat dipandang sebagai salah satu bentuk kepercayaan (*trust*) yang menjadi faktor

eksternal yang memengaruhi persepsi kegunaan (*perceived usefulness*) maupun kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*) (Gefen et al., 2003). Tingkat keamanan sistem terkait dengan perlindungan data pribadi, jaminan transaksi, dan kejelasan regulasi, yang pada akhirnya memengaruhi niat pelaku usaha untuk memanfaatkan layanan fintech. Penelitian dari Arner et al. (2015) menegaskan bahwa keamanan merupakan aspek fundamental dalam pengembangan ekosistem fintech global. Temuan dari Rahmiati dan Irawan (2021) menunjukkan bahwa keamanan sistem transaksi fintech lending meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam memanfaatkannya. Hasil serupa dikemukakan oleh Randyantini dan Kamil (2023), yang menyatakan bahwa keamanan dan keandalan aplikasi menjadi faktor yang signifikan dalam meningkatkan niat adopsi P2P Lending.

Namun, hasil penelitian lain menunjukkan inkonsistensi. Dalam beberapa studi, keamanan ditemukan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan. Misalnya, Perwitasari (2022) melaporkan bahwa meskipun keamanan dianggap penting, faktor tersebut tidak menjadi pendorong utama dalam meningkatkan niat UMKM untuk mengadopsi fintech lending. Hal ini sejalan dengan temuan Majid dan Mawaddah (2022), yang menekankan bahwa pelaku usaha cenderung lebih memperhatikan aspek kemudahan dan kegunaan dibandingkan risiko keamanan. Inkonsistensi ini dapat dijelaskan dengan adanya variasi tingkat literasi keuangan dan digital pada masing-masing responden, di mana bagi sebagian pengguna, risiko keamanan cenderung diabaikan selama layanan menawarkan manfaat yang signifikan dan biaya yang relatif rendah. Dengan demikian, diperlukan penelitian lebih lanjut untuk memahami peran keamanan dalam konteks akseptabilitas P2P Lending di Kota Mataram, khususnya bagi pelaku usaha yang menjadi target utama layanan ini.

Dalam perspektif Technology Acceptance Model (TAM), biaya dapat dipandang sebagai faktor eksternal yang memengaruhi persepsi kegunaan (*perceived usefulness*) serta persepsi kemudahan (*perceived ease of use*) dari sebuah sistem. Bagi pelaku usaha, biaya pinjaman yang transparan, terjangkau, dan sesuai dengan ketentuan dalam aplikasi menjadi pertimbangan utama dalam memutuskan penggunaan P2P Lending. Jika biaya dinilai wajar dan sesuai dengan kemampuan usaha, maka persepsi kegunaan meningkat karena layanan dianggap memberikan nilai tambah dalam mendukung keberlangsungan bisnis (Davis, 1989; Venkatesh & Bala, 2008). Penelitian dari Firmansyah dan Anshori (2020) menemukan bahwa biaya transaksi yang jelas dan minim beban tambahan

mendorong pelaku UMKM untuk memanfaatkan layanan fintech lending. Temuan serupa juga dikemukakan oleh Nugroho dan Purwanto (2021), yang menunjukkan bahwa transparansi biaya meningkatkan kepercayaan dan minat dalam mengadopsi P2P Lending.

Namun, penelitian lain menunjukkan hasil berbeda. Wardhani dan Nugraha (2022) menemukan bahwa meskipun biaya layanan fintech lending relatif tinggi, pelaku usaha tetap menggunakannya karena faktor kecepatan pencairan dana yang lebih diprioritaskan dibandingkan pertimbangan finansial. Hasil ini sejalan dengan studi Putra et al. (2021), yang menyebutkan bahwa bagi sebagian pengguna, kemudahan akses lebih dominan memengaruhi keputusan penggunaan dibandingkan transparansi biaya. Inkonsistensi temuan ini menunjukkan bahwa sensitivitas terhadap biaya bervariasi antar pelaku usaha, tergantung pada kondisi keuangan dan urgensi kebutuhan modal. Oleh karena itu, penelitian ini memandang perlu untuk menguji kembali peran biaya terhadap minat penggunaan P2P Lending pada pelaku usaha di Kota Mataram, dengan memperhatikan konteks lokal dan tingkat literasi keuangan pelaku UMKM.

Berdasarkan tinjauan fenomena dan penelitian terdahulu, terlihat bahwa akseptabilitas layanan Peer-to-Peer Lending masih dipengaruhi oleh berbagai faktor yang belum konsisten hasilnya. Perceived ease of use dan perceived usefulness terbukti penting dalam menjelaskan minat pengguna sesuai kerangka Technology Acceptance Model (Davis, 1989), namun masih terdapat perbedaan temuan pada konteks UMKM. Begitu pula dengan faktor keamanan, yang bagi sebagian penelitian menjadi faktor penentu utama, sementara pada penelitian lain dinyatakan tidak berpengaruh signifikan. Hal serupa juga terjadi pada variabel biaya, di mana sebagian studi menunjukkan biaya menjadi penghambat, namun sebagian lain menunjukkan bahwa biaya tidak terlalu dipertimbangkan dibandingkan kemudahan akses modal (Putra et al., 2021; Wardhani & Nugraha, 2022). Inkonsistensi ini membuka celah penelitian lebih lanjut dengan mempertimbangkan konteks lokal.

Penelitian ini menawarkan novelty dengan mengkaji pengaruh perceived ease of use, perceived usefulness, keamanan, dan biaya terhadap minat penggunaan P2P Lending pada pelaku usaha di Kota Mataram. Fokus pada konteks Mataram menjadi penting mengingat pertumbuhan penyaluran fintech lending di NTB yang signifikan namun literasi keuangan digital pelaku UMKM masih relatif rendah. Dengan memasukkan variabel biaya dan keamanan ke dalam model TAM yang umumnya

menekankan aspek kegunaan dan kemudahan, penelitian ini memperluas cakupan teori untuk memahami faktor-faktor yang lebih kontekstual bagi UMKM di Indonesia.

Dari sisi kontribusi, penelitian ini diharapkan memberikan dua manfaat. Pertama, kontribusi teoretis berupa pengembangan model penerimaan teknologi dengan memasukkan variabel biaya dan keamanan sebagai determinan tambahan, sehingga memberikan pemahaman yang lebih komprehensif terhadap akseptabilitas P2P Lending. Kedua, kontribusi praktis berupa masukan bagi regulator, penyedia layanan fintech, dan pelaku UMKM. Regulator seperti OJK dapat merumuskan kebijakan yang lebih adaptif, penyedia fintech dapat merancang produk yang lebih transparan dan aman, sedangkan UMKM memperoleh gambaran faktor yang memengaruhi keputusan penggunaan P2P Lending untuk pengembangan usaha mereka.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif untuk menganalisis hubungan kausal antara variabel independen dan dependen (Soegiyono, 2011). Variabel independen terdiri dari Perceived Ease of Use (X1), Perceived Usefulness (X2), keamanan (X3), dan biaya (X4), sedangkan variabel dependen adalah minat penggunaan layanan P2P Lending (Y). Populasi penelitian mencakup seluruh pemilik usaha di Kota Mataram, Provinsi Nusa Tenggara Barat, yang tersebar di enam kecamatan. Jumlah sampel ditentukan berdasarkan aturan lima kali jumlah indikator dalam model PLS-SEM, yaitu sebanyak 55 responden (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2017; Kock & Hadaya, 2018). Sampel dipilih menggunakan Cluster Random Sampling berdasarkan lokasi usaha untuk memastikan distribusi yang merata. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap minat penggunaan, sekaligus menilai reliabilitas dan validitas instrumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini telah dilakukan pada pelaku usaha yang menjalankan usahanya di Kota Mataram. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dengan cara menyebarkan kuesioner kepada pelaku usaha di Kota Mataram, selaku responden penelitian, yang tersebar pada enam kecamatan. Kuesioner disebarkan secara langsung dan juga melalui perantara google form. Penyebaran kuesioner dimulai pada tanggal 21 September 2023 sampai 16 Oktober 2023. Adapun jumlah responden mencapai 212 orang. Gambaran

responden yang menjadi sampel pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Gambaran Umum Responden

Lokasi Usaha	Total	Persentase
Kecamatan Ampenan	48	22,6%
Kecamatan Selaparang	40	18,9%
Kecamatan Sandubaya	34	16,0%
Kecamatan Mataram	34	16,0%
Kecamatan Cakranegara	30	14,2%
Kecamatan Sekarbela	26	12,3%
Jumlah	212	100%

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa responden penelitian tersebar pada enam kecamatan di Kota Mataram. Responden terbanyak berasal dari Kecamatan Ampenan dengan jumlah 48 orang atau sebesar 22,6% dari total responden. Selanjutnya, Kecamatan Selaparang menempati posisi kedua dengan 40 responden atau 18,9%. Responden dari Kecamatan Sandubaya dan Kecamatan Mataram memiliki jumlah yang sama, masing-masing sebanyak 34 orang atau 16,0%. Sementara itu, Kecamatan Cakranegara menyumbang 30 responden atau 14,2%, dan jumlah responden paling sedikit berasal dari Kecamatan Sekarbela, yaitu sebanyak 26 orang atau 12,3%. Dengan demikian, total responden yang berhasil dihimpun dalam penelitian ini adalah 212 orang atau 100% dari keseluruhan sampel.

Jika dibandingkan antarwilayah, terlihat adanya selisih 22 responden antara kecamatan dengan jumlah tertinggi (Ampenan) dan terendah (Sekarbela). Hal ini menunjukkan adanya variasi distribusi pelaku usaha di Kota Mataram. Meskipun demikian, secara keseluruhan, proporsi responden pada tiap kecamatan tidak jauh berbeda, sehingga dapat dikatakan penyebaran data cukup representatif untuk menggambarkan kondisi pelaku usaha di Kota Mataram secara umum.

Tabel 2. Karakteristik Responden

Keterangan	Total	Persentase
Jenis Kelamin		
Laki-laki	108	50,9%
Perempuan	104	49,1%
Jumlah	212	100%
Bidang Usaha		
Perdagangan	99	47,2%
Industri	54	25,5%
Jasa	59	27,4%
Jumlah	212	100%

Hasil Penjualan per Tahun

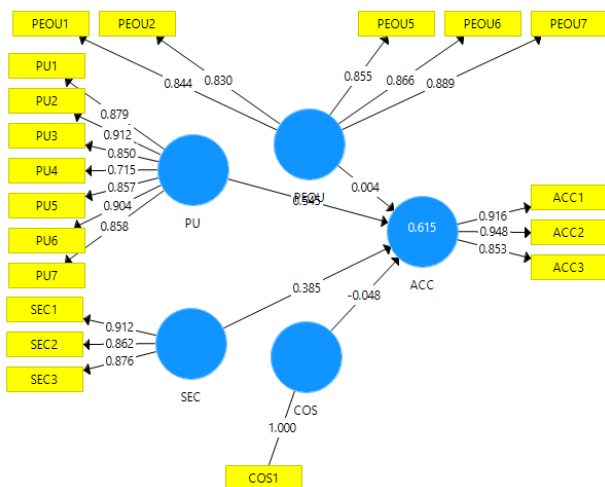
< Rp300.000.000	198	93,4%
Rp300.000.000 – Rp2.500.000.000	14	6,6%
Rp2.500.000.000 – Rp50.000.000.000	0	0%
Jumlah	212	100%

Berdasarkan Tabel 2, karakteristik responden dalam penelitian ini dapat dilihat dari tiga aspek utama, yaitu jenis kelamin, bidang usaha, dan hasil penjualan per tahun. Dari sisi jenis kelamin, responden laki-laki berjumlah 108 orang atau sebesar 50,9%, sedangkan responden perempuan sebanyak 104 orang atau 49,1%. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah responden laki-laki dan perempuan relatif seimbang sehingga data penelitian cukup representatif dalam menggambarkan pelaku usaha tanpa adanya dominasi dari salah satu gender.

Ditinjau dari bidang usaha, responden paling banyak bergerak pada sektor perdagangan yaitu sebanyak 99 orang (47,2%). Sementara itu, sektor jasa menempati posisi kedua dengan jumlah 59 responden (27,4%), diikuti oleh sektor industri sebanyak 54 responden (25,5%). Komposisi ini menggambarkan bahwa perdagangan masih menjadi sektor yang paling dominan di Kota Mataram, meskipun sektor jasa dan industri juga memiliki kontribusi yang cukup besar.

Dari segi hasil penjualan per tahun, sebagian besar responden memiliki penjualan kurang dari Rp300.000.000 dengan jumlah 198 orang atau 93,4%. Selanjutnya, terdapat 14 responden (6,6%) dengan tingkat penjualan tahunan antara Rp300.000.000 hingga Rp2.500.000.000. Sementara itu, tidak ada responden yang memiliki penjualan di atas Rp2.500.000.000. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha di Kota Mataram masih berada pada skala usaha mikro dan kecil, dengan omzet yang relatif rendah, sehingga membutuhkan strategi peningkatan daya saing dan manajemen usaha agar dapat naik kelas ke level yang lebih tinggi.

Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan aplikasi SmartPLS untuk menganalisis model penelitian yang telah dirumuskan. Pada tahap evaluasi outer model, dilakukan uji validitas konvergen dengan melihat nilai outer loading pada masing-masing indikator. Berdasarkan hasil pengolahan, terdapat tiga indikator yang memiliki nilai loading factor di bawah 0,70, yaitu COS2, PEOU3, dan PEOU4, sehingga indikator-indikator tersebut harus dieliminasi dari model karena tidak memenuhi kriteria validitas. Berikut adalah model yang dihasilkan setelah didrop:



Gambar 1. Model Setelah Dropped.

Berdasarkan hasil evaluasi model yang telah dimodifikasi, dapat disimpulkan bahwa model penelitian telah memenuhi kriteria kelayakan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai convergent validity di mana seluruh indikator memiliki nilai loading factor di atas 0,5, sehingga dinyatakan valid. Selain itu, hasil discriminant validity menunjukkan bahwa nilai average variance extracted (AVE) untuk seluruh konstruk berada di atas 0,5, yang mengindikasikan bahwa masing-masing variabel memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan varians indikatornya. Nilai composite reliability untuk seluruh konstruk juga berada di atas 0,7, sehingga seluruh variabel dinyatakan reliabel. Selanjutnya, hasil pengujian inner model melalui nilai Q-Square yang lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa model memiliki predictive relevance. Dengan demikian, secara keseluruhan model penelitian dinyatakan layak dan dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Hasil pengujian inner model menunjukkan bahwa variabel perceived usefulness dan keamanan berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan P2P Lending dengan nilai koefisien masing-masing sebesar 0,545 dan 0,385 serta tingkat signifikansi pada level 1%. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi persepsi manfaat yang dirasakan serta semakin kuat keyakinan responden terhadap aspek keamanan platform, maka semakin tinggi pula minat mereka dalam menggunakan layanan P2P Lending. Sebaliknya, variabel perceived ease of use (koefisien 0,004; $p = 0,951$) dan biaya (koefisien $-0,048$; $p = 0,431$) tidak berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan. Temuan ini menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan maupun aspek biaya bukanlah pertimbangan utama bagi pelaku usaha di Kota Mataram dalam memutuskan penggunaan layanan P2P Lending.

Tabel 3. Hasil Uji Path Coefficient dan Signifikansi

Variabel	Koefisien	P Values	Keterangan
Perceived Ease of Use	0.004	0.951	Tidak Signifikan
Perceived Usefulness	0.545	0.000***	Signifikan
Keamanan	0.385	0.000***	Signifikan
Biaya	-0.048	0.431	Tidak Signifikan
R^2			0.615

Keterangan: *** signifikan di level 1%

Lebih lanjut, nilai R^2 sebesar 0,615 menandakan bahwa kombinasi variabel perceived ease of use, perceived usefulness, keamanan, dan biaya mampu menjelaskan sebesar 61,5% variasi minat penggunaan P2P Lending. Berdasarkan kriteria Hair et al. (2019), nilai ini termasuk kategori moderat hingga substansial, sehingga model penelitian dapat dikatakan cukup kuat dalam menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi akseptabilitas penggunaan P2P Lending di kalangan pelaku usaha.

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel perceived ease of use memiliki koefisien sebesar 0,004 dengan p-value 0,951, sehingga tidak signifikan terhadap minat penggunaan P2P Lending. Dengan demikian, hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa perceived ease of use berpengaruh terhadap minat penggunaan ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa kemudahan penggunaan platform P2P Lending bukanlah faktor utama yang dipertimbangkan oleh pelaku usaha di Kota Mataram. Hal ini mungkin disebabkan oleh semakin meningkatnya literasi digital, sehingga kemudahan penggunaan dianggap sebagai hal yang sudah wajar dan bukan lagi penentu minat.

Hasil ini tidak sejalan dengan penelitian Perwitasari (2022) dan Hasmiana & Syamsuddin (2023) yang menemukan bahwa PEOU berpengaruh positif signifikan terhadap niat penggunaan fintech. Namun, temuan penelitian ini justru sejalan dengan studi Randyantini & Kamil (2023) yang menegaskan bahwa kemudahan teknologi tidak selalu menjadi faktor dominan dalam keputusan adopsi fintech, karena faktor manfaat dan keamanan lebih diprioritaskan. Inkonsistensi ini memperlihatkan bahwa konteks sosial-ekonomi dan pengalaman digital responden dapat memengaruhi peran PEOU dalam mendorong akseptabilitas P2P Lending.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel perceived usefulness memiliki koefisien sebesar 0,545 dengan p-value 0,000, sehingga berpengaruh signifikan pada tingkat 1% terhadap minat penggunaan P2P Lending. Dengan demikian, hipotesis kedua (H2) yang menyatakan bahwa

perceived usefulness berpengaruh positif terhadap minat penggunaan diterima. Temuan ini menegaskan bahwa manfaat yang dirasakan pelaku usaha—seperti kemudahan akses pendanaan, efisiensi waktu, dan fleksibilitas penggunaan dana—merupakan faktor utama yang mendorong akseptabilitas layanan P2P Lending di Kota Mataram.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Perwitasari (2022), Hasmiana dan Syamsuddin (2023), serta Majid dan Mawaddah (2022) yang menemukan bahwa perceived usefulness secara konsisten memengaruhi minat penggunaan fintech. Demikian pula, Nurjannah et al. (2024) menegaskan bahwa persepsi manfaat fintech lending meningkatkan niat adopsi di kalangan milenial, meskipun faktor risiko dan biaya juga berperan. Namun, hasil ini bertentangan dengan Randyantini dan Kamil (2023) yang menemukan bahwa di wilayah Jabodetabek, faktor keamanan lebih dominan dibandingkan manfaat. Dengan demikian, penelitian ini memperkuat posisi PU sebagai variabel inti dalam TAM yang relevan untuk menjelaskan akseptabilitas P2P Lending, sekaligus memperlihatkan adanya variasi konteks yang dapat memengaruhi peran variabel ini.

Hasil analisis menunjukkan bahwa keamanan memiliki koefisien sebesar 0,385 dengan p-value 0,000, sehingga signifikan pada level 1%. Artinya, hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa keamanan berpengaruh positif terhadap minat penggunaan diterima. Temuan ini menegaskan bahwa persepsi keamanan, seperti perlindungan data pribadi, transparansi transaksi, serta kepatuhan terhadap regulasi OJK, menjadi faktor penting yang meningkatkan kepercayaan dan minat pelaku usaha dalam menggunakan layanan P2P Lending.

Hasil ini konsisten dengan temuan Wijaya et al. (2020), Wijayanto dan Subagio (2021), serta Ramadhani et al. (2022) yang menunjukkan bahwa faktor keamanan berperan besar dalam meningkatkan adopsi fintech. Begitu pula penelitian Octaviani dan Komara (2022) menemukan bahwa keamanan digital berkontribusi signifikan terhadap niat penggunaan P2P Lending. Namun, studi Randyantini dan Kamil (2023) menekankan bahwa meskipun keamanan penting, di beberapa kasus, faktor perceived usefulness lebih dominan memengaruhi niat penggunaan. Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa dalam konteks UMKM di Kota Mataram, keamanan tetap menjadi salah satu pilar utama yang mendorong akseptabilitas P2P Lending, meski tidak dapat dipisahkan dari manfaat yang dirasakan pengguna.

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa biaya memiliki koefisien sebesar $-0,048$ dengan p-value 0,431, sehingga tidak signifikan. Dengan

demikian, hipotesis keempat (H4) yang menyatakan bahwa biaya berpengaruh negatif terhadap minat penggunaan ditolak. Artinya, meskipun biaya transaksi dan bunga pinjaman sering dianggap sebagai salah satu faktor pertimbangan dalam adopsi P2P Lending, pada konteks UMKM di Kota Mataram, biaya tidak terbukti menjadi faktor penentu utama dalam meningkatkan atau menurunkan minat penggunaan layanan ini.

Hasil ini berbeda dengan penelitian Apriyani (2018) dan Fadlan et al. (2021) yang menemukan bahwa biaya berpengaruh negatif signifikan terhadap minat penggunaan layanan fintech. Sebaliknya, temuan penelitian ini justru mendukung studi Sari dan Nugroho (2022) serta Randyantini dan Kamil (2023), yang menekankan bahwa faktor biaya relatif kurang dominan dibandingkan dengan manfaat (usefulness) atau keamanan dalam memengaruhi minat pengguna. Dengan kata lain, pelaku UMKM lebih berfokus pada kemudahan akses dana, fleksibilitas, serta jaminan keamanan, ketimbang perbedaan biaya yang mungkin mereka hadapi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa minat pelaku usaha dalam menggunakan layanan Peer-to-Peer (P2P) Lending dipengaruhi terutama oleh manfaat yang dirasakan serta tingkat keamanan layanan. Pelaku usaha cenderung mempertimbangkan sejauh mana layanan tersebut mampu mendukung kebutuhan usaha mereka dan memberikan jaminan keamanan dalam bertransaksi. Sementara itu, kemudahan penggunaan dan faktor biaya tidak menjadi pertimbangan utama dalam keputusan penggunaan layanan. Temuan ini menunjukkan bahwa dalam konteks UMKM di Kota Mataram, aspek kebermanfaatan dan keamanan memiliki peran yang lebih dominan dibandingkan faktor lainnya dalam mendorong adopsi layanan keuangan berbasis teknologi.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa pendekatan yang digunakan mampu menjelaskan perilaku penerimaan teknologi secara cukup baik, khususnya dalam menggambarkan pentingnya persepsi manfaat dan keamanan dalam meningkatkan minat penggunaan layanan P2P Lending. Dengan demikian, hasil penelitian ini memperkuat pemahaman bahwa keberhasilan adopsi teknologi keuangan tidak hanya bergantung pada kemudahan akses, tetapi juga pada nilai manfaat nyata yang dirasakan pengguna serta tingkat kepercayaan terhadap sistem yang digunakan.

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini terletak pada cakupan wilayah yang masih terbatas pada Kota Mataram serta karakteristik responden yang belum sepenuhnya mewakili seluruh sektor

UMKM. Selain itu, penelitian ini lebih menekankan pada pendekatan kuantitatif sehingga belum mampu menggali secara mendalam pengalaman dan persepsi subjektif pengguna. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas wilayah penelitian, menambah variabel yang relevan, serta mengombinasikan pendekatan kuantitatif dan kualitatif agar memperoleh gambaran yang lebih komprehensif.

Dari sisi praktis, penyelenggara layanan P2P Lending diharapkan dapat meningkatkan kualitas layanan yang memberikan manfaat nyata bagi pelaku usaha, serta memastikan sistem keamanan yang terpercaya. Di sisi lain, regulator diharapkan dapat terus memperkuat kebijakan perlindungan konsumen dan meningkatkan literasi keuangan digital bagi masyarakat. Dengan demikian, pemanfaatan layanan keuangan berbasis teknologi dapat berkembang secara optimal dan memberikan kontribusi nyata bagi pertumbuhan UMKM di Indonesia.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Universitas Mataram melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) atas dukungan yang diberikan dalam pelaksanaan kegiatan penelitian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram atas fasilitas dan dukungan akademik yang telah membantu kelancaran penyusunan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Almaiah, M. A., Al-Otaibi, S., Shishakly, R., Hassan, L., Lutfi, A., Alrawad, M., Qatawneh, M., & Alghanam, O. A. (2023). Investigating the role of perceived risk, perceived security and perceived trust on smart m-banking application using SEM. *Sustainability*, 15(13), 9908. <https://doi.org/10.3390/su15139908>
- Almaiah, M. A., Al-Rahmi, A., Alturise, F., Hassan, L., Lutfi, A., Alrawad, M., Alkhalaf, S., Al-Rahmi, W. M., Al-sharaiech, S., & Aldhyani, T. H. H. (2022). Investigating the effect of perceived security, perceived trust, and information quality on mobile payment usage through near-field communication (NFC) in Saudi Arabia. *Electronics*, 11(23), 3926. <https://doi.org/10.3390/electronics11233926>
- Almaiah, M. A., Salloum, S. A., Al-Khasawneh, A., & Al-Otaibi, S. (2023). Investigating the acceptance of Fintech services in the context of digital transformation: Extending the technology acceptance model. *Technology in Society*, 73, 102–118. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2023.102118>
- Arner, D. W. (2015). The evolution of Fintech: A new post-crisis paradigm? *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271–1319.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2015). The evolution of fintech: A new post-crisis paradigm? *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271–1319.
- Bajunaied, K., Al-Rahmi, A., Alturise, F., Hassan, L., Lutfi, A., Alrawad, M., Alkhalaf, S., Al-Rahmi, W. M., Al-sharaiech, S., & Aldhyani, T.H. H. (2023). Investigating the effect of perceived security, perceived trust, and information quality on mobile payment usage through near-field communication (NFC) in Saudi Arabia. *Electronics*, 11(23), 3926. <https://doi.org/10.3390/electronics11233926>
- Davis, F. D. (1986). A technology acceptance model for empirically testing new end-user information systems: Theory and results (Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology).
- 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>
- DPR RI. (2023). Isu pinjaman online: Outstanding pembiayaan, pertumbuhan, dan risiko kredit. Jakarta: Dewan Perwakilan Rakyat Republik Indonesia. Retrieved from https://berkas.dpr.go.id/pusaka/files/isu_sepekan/Isu%20Sepekan---I-PUSLIT-Juli-2023-241.pdf
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51–90. <https://doi.org/10.2307/30036519>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). SAGE Publications.
- Hasimiana, H., & Syamsuddin, S. (2023). The influence of perceived ease of use on behavioral intention through perceived usefulness as an intervening medium in digital payment DANA. *Journal of Economic Research*, 3(2), 145–154.
- Kock, N., & Hadaya, P. (2018). Minimum sample size estimation in PLS-SEM: The inverse square root and gamma-exponential methods. *Information Systems Journal*, 28(1), 227–261. <https://doi.org/10.1111/isj.12131>
- Kurniawan, H. (2019). Peer-to-peer lending: A new alternative for financing micro, small and medium

- enterprises in Indonesia. *Journal of Indonesian Applied Economics*, 10(2), 73–87.
- Li, C., Zhang, X., & Li, Y. (2023). Perceived transaction cost and its antecedents associated with intention to use fintech. *Nature Human Behaviour*, 7(1), 1–9. <https://doi.org/10.1038/s41599-024-03257-1>
- Li, Y., Xu, H., & Zhang, H. (2023). The impact of transaction costs on the adoption of digital financial services: Evidence from Chinese SMEs. *Journal of Financial Services Research*, 64(2), 225–245. <https://doi.org/10.1007/s10693-022-00399-7>
- Majid, S., & Mawaddah, I. (2022). FinTech and MSMEs: The role of product knowledge. *Asian Journal of Islamic Management*, 4(1), 27–40. <https://doi.org/10.20885/ajim.vol4.iss1.art3>
- Nurjannah, S., Tubastuvi, N., Purwidianti, W., & Zamakhsyari, A. (2024). Understanding the factors influencing user adoption of fintech lending. *Journal of Management and Business Administration*, 5(2), 112–126.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). *Fintech lending: Definisi dan kebijakan*. Jakarta: OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). *Perkembangan fintech lending di Indonesia*. Jakarta: OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Statistik fintech lending periode Mei 2023*. Jakarta: OJK. Retrieved from <https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Periode-Mei-2023.aspx>
- Perwitasari, R. (2022). The effect of perceived usefulness and perceived easiness towards behavioral intention to use fintech by Indonesian MSMEs. *Journal of Business and Finance Research*, 10(1), 25–34.
- Putri, A. R., Prabowo, H., & Nugroho, L. (2023). Determinants of P2P lending adoption among Indonesian SMEs: Trust, security, and perceived benefits. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 30(1), 45–63. <https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2022-0134>
- 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/10.1016/j.joitmc.2023.100027>
- Rahmiati, F., & Irawan, R. (2021). Analisis faktor yang memengaruhi minat menggunakan fintech lending pada UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(1), 15–26.
- Randyantini, M., & Kamil, R. (2023). The effect of ease, security, and risk on community interest in using fintech P2P lending. *Dinasti International Journal of Digital Business Management*, 4(4), 707–717. <https://doi.org/10.31933/dijdbm.v4i4>
- Saputra, R. A. (2021). Financial technology and SMEs development: Opportunities and challenges in Indonesia. *International Journal of Economics and Business Administration*, 9(2), 56–69. <https://doi.org/10.35808/ijeba/680>
- Siagian, H., Tarigan, Z. J. H., Basana, S. R., & Basuki, R. (2022). The effect of perceived security, perceived ease of use, and perceived usefulness on consumer behavioral intention through trust in digital payment platform. *International Journal of Data and Network Science*, 6(3), 861–874. <https://doi.org/10.5267/j.ijdns.2022.2.010>
- Siagian, H., Widjaja, A., & Santosa, A. (2022). The role of perceived security and trust in Fintech adoption: Extending the TAM model in Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(4), 201–211. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2022.vol9.no4.0201>
- Tech in Asia. (2025, June). *Data lengkap fintech P2P lending Indonesia: Akumulasi pinjaman menembus Rp1.103,8 triliun*. Retrieved from <https://id.techinasia.com/data-lengkap-fintech-p2p-lending-indonesia>
- Venkatesh, V., & Davis, F. D. (2000). A theoretical extension of the Technology Acceptance Model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, 46(2), 186–204.
- Zhao, H., Zhang, X., & Li, C. (2024). In quest of perceived transaction cost's impact on fintech adoption: Evidence from Pakistan. *Nature Human Behaviour*, 8(1), 1–9. <https://doi.org/10.1038/s41599-024-03257-1>
- Almaiah, M. A., Hajje, F., Al-Khasawneh, A., Al-Otaibi, S., & Alrawashdeh, T. A. (2022). Factors influencing students' acceptance of mobile learning applications in higher education during the COVID-19 pandemic. *Education and Information Technologies*, 27(3), 3401–3432. <https://doi.org/10.1007/s10639-021-10784-3>
- Zhao, L., Wang, J., & Liu, S. (2024). Cost and security concerns in digital finance adoption: Evidence from peer-to-peer lending users. *Electronic Commerce Research and Applications*, 62, 101254. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2023.101254>