

Kajian Faktor Keputusan Pelaku UMKM Jawa Tengah Terkait Alternatif Pembiayaan Usaha Dengan P2P Lending Syariah

Akhbarani¹, Darwanto²

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Diponegoro
E-mail: akhbarani@gmail.com

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Diponegoro
E-mail: darwanto@undip.ac.id

Abstrak

Pertumbuhan pesat bisnis fintech di Indonesia mencerminkan transformasi inovasi keuangan digital, membuka peluang bagi perekonomian dan ekspansi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Jawa Tengah. UMKM dapat memanfaatkan platform Peer-to-Peer (P2P) Lending sebagai alternatif pendanaan yang lebih cepat dibandingkan dengan bank tradisional. Dengan mayoritas penduduk beragama Islam, terdapat potensi besar untuk P2P Lending berbasis syariah. Meskipun penyaluran modal kerja UMKM melalui P2P Lending syariah masih lebih rendah dibandingkan lembaga perbankan, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi adopsi platform tersebut. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode pendekatan model UTAUT, dan analisis data survei dilakukan menggunakan metode SEM-PLS dengan SmartPLS 4.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, kondisi pendukung, nilai harga, dan kepercayaan berkontribusi signifikan terhadap keputusan UMKM untuk memilih P2P Lending syariah. Keyakinan bahwa platform ini menawarkan kemudahan dan manfaat finansial sesuai prinsip syariah mendorong penggunaan layanan tersebut. Aksesibilitas, infrastruktur yang baik, pelatihan yang efektif, serta dukungan regulasi dan layanan pelanggan juga memainkan peran penting. Temuan ini memberikan wawasan tentang perilaku UMKM dalam mengadopsi teknologi keuangan serta implikasi terhadap strategi pemasaran dan kebijakan untuk mendukung pertumbuhan fintech syariah di Indonesia.

Kata kunci: Fintech, P2P Lending Syariah, UMKM, Model UTAUT

Abstract

The rapid growth of fintech businesses in Indonesia reflects the transformation of digital financial innovation, opening up opportunities for the economy and expansion of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Central Java. MSMEs can utilize the Peer-to-Peer (P2P) Lending platform as an alternative to faster funding compared to traditional banks. With the majority of the population being Muslim, there is great potential for sharia P2P Lending. Although the distribution of MSME working capital through sharia P2P Lending is lower than banking institutions, this study aims to identify factors that influence the adoption of the platform. This study is a quantitative study using the UTAUT model approach method and survey data analysis was conducted using the SEM-PLS method using SmartPLS 4.0. The results of the study show that performance expectancy, effort expectancy, facilitating condition, price value, and trust contribute significantly to MSMEs' decisions to choose sharia P2P Lending. The belief that this platform offers convenience and financial benefits in accordance with sharia encourages the use of services. Accessibility, good infrastructure, effective training, and regulatory support and customer service also play an important role. These findings provide insights into the behavior of MSMEs in adopting

financial technology and implications for marketing strategies and policies to support the growth of Islamic fintech in Indonesia.

Keywords : *Fintech, Islamic P2P Lending, MSMEs, UTAUT Model*

PENDAHULUAN

Teknologi modern menjadi faktor penting dalam globalisasi dan kehidupan sehari-hari, ditandai dengan kemunculan Industri 4.0 yang membawa perubahan signifikan dalam pendidikan, kesehatan, ekonomi, dan bisnis (Santoso *et al.*, 2020). Inovasi teknologi informasi telah memudahkan pengelolaan keuangan masyarakat (Fauzi *et al.*, 2022), dengan fintech sebagai salah satu contohnya. Fintech, yang merupakan gabungan dari *financial* dan *technology*, mengadopsi teknologi modern untuk menciptakan model bisnis baru dalam layanan keuangan (Rahadi, 2020; Marginingsih, 2021). Bank Indonesia mendefinisikan fintech sebagai inovasi yang mengubah model bisnis konvensional menjadi lebih modern (Kusuma dan Asmoro, 2021).

Inovasi ini memungkinkan organisasi mengotomatiskan layanan keuangan, memperluas jangkauan konsumen, dan mengurangi biaya (Judijanto *et al.*, 2024; Pedersen, 2020). Fintech menawarkan manfaat seperti biaya transaksi rendah dan akses cepat ke informasi keuangan (Zavolokina *et al.*, 2017), serta meningkatkan inklusi keuangan. Inovasi seperti *mobile money*, P2P lending, dan *insurtech* berkembang pesat, terutama di Indonesia, seiring meningkatnya penetrasi keuangan digital dan adopsi internet (Palinggi dan Allolinggi, 2020).

Pada tahun 2021, sebanyak 210.026.769 penduduk Indonesia dari total populasi 272.682.600 jiwa terhubung ke internet. Penetrasi internet meningkat dari 73,70% pada 2019-2022 menjadi 77,02% pada kuartal pertama 2022. Peningkatan ini sejalan dengan pertumbuhan perusahaan fintech di Indonesia. Laporan UOB, PwC, dan SFA menunjukkan bahwa jumlah perusahaan fintech meningkat dari 440 pada 2017 menjadi 785 pada September 2021. Hal ini menciptakan peluang untuk pertumbuhan ekonomi dan solusi pembiayaan bagi UMKM, serta inovasi produk, terutama dalam fintech syariah.

Pertumbuhan fintech mengubah industri keuangan dan memulai era teknologi finansial yang ditandai oleh tiga tren utama: digitalisasi, disintermediasi, dan datafikasi (Chiu dan Deipenbrock, 2021). Digitalisasi menggambarkan pergeseran ke teknologi digital, disintermediasi mengurangi peran perantara keuangan tradisional, dan datafikasi meningkatkan ketergantungan pada data untuk pengambilan keputusan. Salah satu pelopor fintech lending, Zopa, meluncurkan platform P2P lending pada tahun 2004 di Inggris.

P2PL memungkinkan pinjaman langsung antara kreditur dan debitur tanpa prosedur bank konvensional yang rumit (Peraturan OJK No.77/POJK.01/2016). Model ini menciptakan hubungan saling menguntungkan antara penyedia dan masyarakat, meningkatkan daya beli dan standar hidup (Benuf, 2020). Masyarakat Indonesia merespons positif kemunculan fintech P2P lending, yang meningkatkan efisiensi operasional keuangan. Hingga akhir 2022, penyaluran pinjaman P2P Lending tumbuh 71,1% (yoy), dengan total outstanding pinjaman mencapai Rp51,12 triliun.

P2PL telah menjadi alternatif pembiayaan penting bagi UMKM di Indonesia, khususnya di Jawa Tengah. Menurut OJK, penyaluran pembiayaan melalui P2PL mencapai lebih dari Rp 20 triliun pada tahun 2022, menunjukkan penerimaan yang baik sebagai solusi finansial praktis. Proses pengajuan yang sederhana dan cepat menjadi daya tarik utama bagi UMKM yang memerlukan modal.

P2PL juga memberikan akses modal yang lebih inklusif bagi UMKM yang terpinggirkan dari perbankan tradisional, yang sering menghadapi persyaratan ketat dan pemrosesan lama. Kecepatan dan transparansi proses pengajuan sangat penting, terutama untuk sektor dengan perputaran modal cepat.

Data Aftech (2019) menunjukkan bahwa 82% nilai transaksi pinjaman online berasal dari UMKM, dengan total lebih dari Rp 80 miliar. Meskipun terdapat 65.465.497 UMKM di Indonesia, data BPS (2019) menunjukkan serapan permodalan UMKM masih rendah, di mana 74% belum mendapat akses pembiayaan. Banyak UMKM yang mengandalkan tabungan pribadi karena kesulitan memenuhi persyaratan kredit bank, yang dianggap kompleks (Tambunan, 2011).

Di Jawa Tengah, perkembangan teknologi dan pendidikan meningkatkan minat terhadap P2P lending di kalangan UMKM. Dengan akses mudah melalui smartphone dan komputer, pelaku UMKM kini dapat menjangkau investor lebih luas dan membandingkan platform P2P lending untuk memilih layanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Pada tahun 2023, sekitar 30% UMKM di Jawa Tengah telah memanfaatkan P2P lending, menunjukkan kesadaran akan diversifikasi sumber pembiayaan untuk kebutuhan seperti bahan baku dan investasi.

Fintech lending di Indonesia terbagi menjadi konvensional dan syariah. Fintech syariah menawarkan alternatif bagi masyarakat Muslim dan telah menarik minat yang signifikan, dengan rata-rata peningkatan pembiayaan mencapai 45% (Melda Maesarach, 2023). Ini membantu UMKM menghindari praktik riba dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan.

Peningkatan literasi keuangan juga penting untuk memaksimalkan manfaat dari fintech lending. Program edukasi yang tepat akan membantu pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan dan pengambilan keputusan yang lebih baik. Melalui fintech lending, UMKM dapat membangun hubungan yang lebih baik dengan investor dan menciptakan jaringan dukungan yang vital.

Meskipun tantangan tetap ada, fintech lending menawarkan peluang untuk memperluas akses ke pembiayaan yang beragam. Dukungan dari pemerintah dan investor sangat penting untuk mendorong pertumbuhan UMKM, menjadikan fintech lending sebagai katalisator untuk pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Secara keseluruhan, pengembangan fintech lending, baik konvensional maupun syariah, dapat menjadi pilar penting dalam mendorong keberlanjutan UMKM di Jawa Tengah.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa penelitian tentang fintech lending syariah di Jawa Tengah sangat diperlukan. Penelitian ini dapat menggunakan metode *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT), yang efektif untuk mengukur faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan perilaku pengguna terhadap produk berbasis teknologi. Dalam konteks UMKM di Jawa Tengah, perilaku diukur melalui dua variabel: behavioral intention, yaitu minat untuk terus menggunakan sistem, dan use behavior, yaitu frekuensi penggunaan sistem (Venkatesh dan Zhang, 2019).

Pelaku UMKM akan terus menggunakan fintech lending syariah jika sistem tersebut memberikan manfaat yang signifikan. Namun, penelitian yang menganalisis faktor-faktor keputusan penggunaan fintech lending syariah masih jarang. Contoh penelitian sebelumnya yang menggunakan UTAUT termasuk studi oleh Diniyah (2021) mengenai minat penggunaan crowdfunding wakaf dan Poeteri et al. (2021) yang meneliti minat investasi dalam P2P lending dan *equity crowdfunding* di Jakarta. Untuk mengisi gap tersebut, penulis

melakukan penelitian untuk mengidentifikasi determinan penggunaan fintech lending syariah oleh UMKM di Jawa Tengah dan menentukan tingkat kepentingan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku penggunaan P2P lending syariah.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, ditinjau dari tujuannya jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif (Solihin et al., 2020). Populasi dalam penelitian ini adalah para pelaku UMKM yang menggunakan peer-to-peer lending syariah di Jawa Tengah. Penelitian kuantitatif ini menggunakan data primer. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan metode survei melalui google form kuesioner online yang diberikan kepada responden dengan cara menyebarkan ke dalam forum Populix Community yang berisi forum para pelaku usaha yang tersebar di wilayah Jawa Tengah maupun Indonesia yang mendukung pendanaan usaha UMKM. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu menggunakan metode kuesioner yang dikirim secara langsung atau melalui online dengan menggunakan google form. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan SEM-PLS menggunakan software SmartPLS 4.0 (Sholihin, P. M., dan Ratmono, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil penelitian

3.1.1 Gambaran *Peer to Peer Lending*

Peer-to-Peer Lending (P2P Lending) adalah inovasi keuangan yang menghubungkan langsung pemberi pinjaman (investor) dan peminjam melalui platform digital, tanpa perantara seperti bank. Ini mempermudah individu dan bisnis untuk mendapatkan pinjaman dan menawarkan imbal hasil lebih tinggi bagi investor. P2P Lending sangat membantu di negara berkembang di mana akses perbankan terbatas. Ada beberapa jenis P2P Lending: 1) P2P Lending Personal: Untuk kebutuhan konsumtif individu, biasanya tanpa jaminan dan bunga lebih tinggi. 2) P2P Lending Bisnis: Untuk usaha kecil dan menengah (UKM) yang memerlukan modal, dengan bunga lebih rendah dan persyaratan yang lebih ketat. 3) P2P Lending Berbasis Invoice: Pinjaman untuk bisnis yang memiliki piutang, dianggap kurang berisiko karena ada jaminan berupa tagihan.

Meskipun menawarkan banyak keuntungan, P2P Lending juga menghadapi tantangan seperti regulasi ketat dan persaingan yang meningkat. Prospek ke depan cerah, terutama di negara berkembang, dengan teknologi seperti big data dan AI diharapkan meningkatkan efisiensi dan mengurangi risiko. Penting bagi semua pihak untuk memahami risiko yang terlibat, namun P2P Lending berpotensi besar untuk mendukung inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi.

3.1.2 Gambaran Umum Responden

Berdasarkan survey pada 180 responden dalam penelitian ini menunjukkan bahwa sebanyak 89% responden memiliki hasil penjualan tahunan kurang dari Rp300.000.000 yang merupakan skala usaha mikro. Adapun 10% dari jumlah responden memiliki hasil penjualan lebih dari Rp300.000.000 dan kurang dari Rp2.500.000.000 yang merupakan skala usaha kecil. Sementara 1% dari jumlah responden berada pada skala usaha menengah dengan hasil penjualan tahunan lebih besar dari Rp2.500.000.000. Berikut hasil gambaran responden sebagaimana dijelaskan dalam tabel di bawah ini.

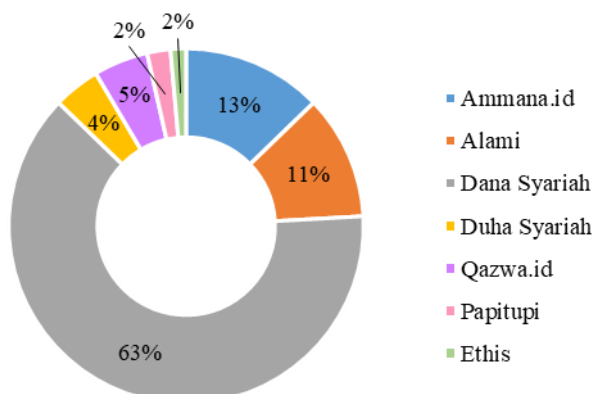
Tabel 1. Gambaran Umum Responden

Jenis Kelamin	Perempuan	75%
	Laki-Laki	66%
Usia	Usia 18-24	33%
	Usia 25-30	34%
	Usia 31-35	21%
	Usia 36-40	6%
	Usia 41-45	4%
	Usia 46-50	1%
	Usia 51-55	1%
Skala Usaha	≤ Rp25.000.000	89%
	> Rp25.000.000 ≤ Rp200.000.000	10%
	> Rp200.000.000	1%
Penggunaan	Pernah mendapat pendanaan dari P2P Lending Syariah	85%
	Sedang mendapat pendanaan dari P2P Lending Syariah	15%

Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan data dari OJK tahun 2023, terdapat 7 platform P2P *Lending* yang terdaftar, yang meliputi: Ammana.id, Alami, Dana Syariah, Duha Syariah, Qazwa.id, Papitupi, dan Ethis. Berikut gambar mengenai informasi diatas:

Gambar 1. Jumlah Responden berdasarkan preferensi platform P2P Lending Syariah



Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan hasil survei menunjukkan bahwa Dana Syariah merupakan platform peer-to-peer lending syariah yang paling banyak digunakan yaitu sebanyak 63%, kemudian disusul dengan Ammana.id dengan pengguna sebanyak 13%. Pengguna platform Alami sebanyak 11%, Qazwa.id sebanyak 5%, Duha Syariah sebanyak 4%. Sementara Papitupi dan Ethis masing-masing sebanyak 2%.

3.1.3 Uji Reliabilitas

Setelah melalui tahapan pengujian validitas konstruk, langkah berikutnya adalah mengevaluasi reliabilitas konstruk yang diukur menggunakan *Composite Reliability* (CR) dari rangkaian indikator yang mengukur konstruk tersebut. CR digunakan sebagai indikator reliabilitas yang andal. Suatu konstruk dianggap memiliki reliabilitas yang memadai apabila nilai *Composite Reliability* (CR) melebihi angka 0.6. (Ringle et al., (2022)

Tabel 2. Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Composite Reliability</i>	Ket
<i>Effort Expectancy</i>	0.8	Reliabel
<i>Facilitating Condition</i>	0.7	Reliabel
<i>Performance Expectancy</i>	0.7	Reliabel
<i>Price Value</i>	0.7	Reliabel
<i>Trust</i>	1.0	Reliabel
<i>Use Behaviour</i>	1.0	Reliabel

Sumber: Data diolah (2024)

Dari tabel 2 terlihat hasil pengujian CR memperlihatkan nilai > 0,6 yang artinya seluruh variabel dikatakan reliabel.

3.1.4 Nilai R-square (R^2)

Evaluasi terhadap model struktural dilakukan dengan menggunakan nilai *R-square* untuk konstruk dependen. *R-square* (R^2) digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan variabel independen terhadap variabel dependen (Abdillah dan Hartono, 2015: 62). Semakin tinggi nilai menunjukkan semakin baik model penelitiannya. Skor R^2 digunakan untuk mengevaluasi seberapa besar pengaruh variabel endogen tertentu dan variabel eksogen dalam memberikan dampak substansial (Muhson, 2022). Hasil *R-square* sebesar 0,67; 0,33; dan 0,19 menunjukkan bahwa model tersebut dapat diklasifikasikan sebagai "baik", "moderat", dan "lemah" secara berturut-turut (Sobaih & Elshaer, 2022). Hasil dari pada pengujian nilai dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 3. *R Square*

	<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>
<i>Use Behaviour</i>	0.038	0.027

Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan data yang tercantum dalam tabel 3, didapatkan nilai *R Square* 0.038 pada *Use Behavior*. Hal ini menandakan bahwa 3,8% variasi atau perubahan dalam *Use Behavior* terpengaruh faktor yang ada pada variabel penelitian, sementara sisanya dipaparkan beragam faktor lain. Sehingga dikatakan tingkat *R Square* untuk variabel *Use Behavior* dapat dikategorikan sebagai moderat.

3.1.5 Nilai *Path Coefficient*

Nilai *path* koefisien menunjukkan tingkat signifikansi dalam pengujian hipotesis (Abdillah dan Hartono, 2015:197). Hal ini dapat dicapai dengan membandingkan nilai *p-value* dengan α (0.05) atau *t-statistik* yang melebihi 1.96. Kedua nilai ini dapat diperoleh melalui output dari perangkat lunak SmartPLS 4.0 dengan menerapkan metode *bootstrapping*. Nilai tersebut dapat dilihat pada tabel 4 dibawah ini.

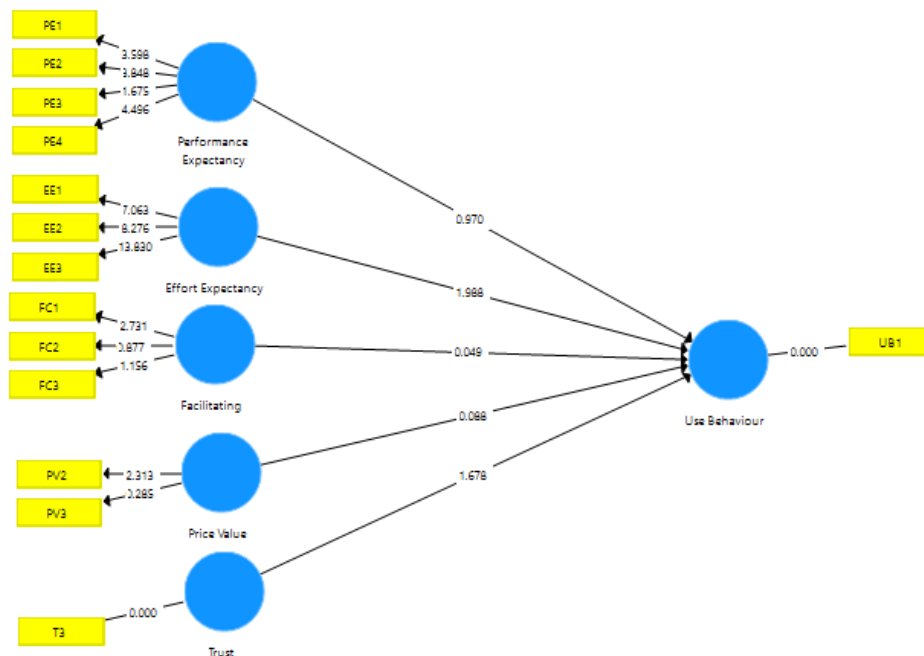
Tabel 4. Uji Hipotesis Langsung

Hipotesis	<i>T Statistics</i>	<i>P Values</i>
<i>Effort Expectancy -> Use Behaviour</i>	1.849	0.047
<i>Facilitating Condition -> Use Behaviour</i>	0.630	0.061
<i>Performance Expectancy -> Use Behaviour</i>	1.614	0.044
<i>Price Value -> Use Behaviour</i>	2.086	0.019
<i>Trust -> Use Behaviour</i>	2.208	0.014

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Berdasarkan pengujian hipotesa untuk mengetahui pengaruh secara langsung didapatkan hasil *bootstrapping* Model SEM PLS sebagai berikut:

Gambar 2. Model Struktural Pengujian Hipotesis



Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan hasil analisis tabel 3 dan gambar 2 diatas, uraian hasil pengujian hipotesis adalah:

1. *Performance Expectancy* berpengaruh terhadap *Use Behaviour* dengan nilai signifikansi 0,044 sehingga **hipotesis diterima**.
2. *Effort Expectancy* berpengaruh terhadap *Use Behaviour* mempunyai nilai signifikansi 0,047 sehingga **hipotesis diterima**.
3. *Facilitating Condition* tidak berpengaruh terhadap *Use Behaviour* dengan nilai signifikansi 0.044 sehingga **hipotesis diterima**.
4. *Price Value* berpengaruh terhadap *Use Behaviour* karena nilai signifikansi sebesar 0,019 sehingga **hipotesis diterima**.
5. *Trust* berpengaruh terhadap *Use Behaviour* dengan signifikansi senilai 0,014 sehingga **hipotesis diterima**.

3.2. Pembahasan

3.2.1 *Performance expectancy*

Dalam konteks P2PL Syariah, salah satu faktor utama yang memengaruhi perilaku penggunaan adalah *performance expectancy*. Ini merujuk pada keyakinan pengguna bahwa penggunaan platform akan meningkatkan kinerja mereka, baik dalam hal kemudahan mendapatkan pendanaan sesuai prinsip syariah maupun keuntungan finansial yang etis. Dalam kerangka teori adopsi teknologi, *performance expectancy* menjadi prediktor penting yang mendorong pengguna untuk aktif menggunakan sistem.

P2PL Syariah menawarkan solusi pembiayaan yang berlandaskan prinsip syariah, seperti transparansi dan bebas dari riba. Keyakinan pengguna bahwa platform ini akan membantu mereka menjalankan transaksi yang halal meningkatkan *performance expectancy*. Selain keuntungan finansial, rasa nyaman bertransaksi sesuai keyakinan religius juga mendorong pengguna untuk lebih aktif.

Akses mudah dan cepat ke sumber pembiayaan juga merupakan komponen penting dari *performance expectancy*. Pengguna mengharapkan sistem yang efisien dalam proses pengajuan dan pencairan dana. Semakin baik ekspektasi kinerja terpenuhi, semakin besar kemungkinan pengguna akan terus menggunakan platform ini.

Aspek etika dan integritas platform berperan penting dalam *performance expectancy*. Pengguna mengharapkan transparansi dan keadilan dalam transaksi, yang meningkatkan kepercayaan terhadap platform. Dengan memenuhi harapan ini dan menawarkan pengalaman pengguna yang baik, P2PL Syariah dapat mendorong perilaku penggunaan yang lebih aktif di masa depan.

3.2.2 *Effort expectancy*

Adopsi teknologi finansial, khususnya platform P2PL Syariah, sangat dipengaruhi oleh *Effort Expectancy*. *Effort expectancy* mengacu pada kemudahan yang diharapkan pengguna saat menggunakan suatu teknologi. Semakin mudah suatu platform dipahami dan digunakan, semakin besar kemungkinan pengguna akan memanfaatkan teknologi tersebut. Dalam konteks P2PL Syariah, hal ini penting karena pengguna berasal dari beragam latar belakang sosial, budaya, dan tingkat literasi digital.

Sebagai komponen utama UTAUT, *effort expectancy* membentuk sikap pengguna dalam mengadopsi teknologi. Platform P2PL Syariah yang menawarkan layanan sesuai prinsip syariah harus mudah diakses dan digunakan. Jika platform sulit dioperasikan, pengguna mungkin enggan menggunakan meskipun tertarik dengan keunggulan syariah. Dengan *effort expectancy* yang tinggi, pengguna akan merasa nyaman dan tidak terbebani saat bertransaksi.

Antarmuka yang ramah pengguna sangat memengaruhi *effort expectancy*. Pengguna platform, baik investor maupun peminjam, mengharapkan tampilan dan navigasi yang intuitif. Misalnya, peminjam yang tidak familiar dengan teknologi akan lebih percaya diri jika platform memberikan instruksi jelas. Demikian juga, investor akan terdorong untuk berinvestasi jika mudah menemukan proyek sesuai kriteria mereka. Kemudahan ini menciptakan pengalaman positif yang mendorong penggunaan berulang.

Kemudahan akses layanan kapan saja dan di mana saja juga penting dalam meningkatkan *effort expectancy*. Dalam era digital, pengguna mengharapkan fleksibilitas tanpa batasan waktu atau tempat. Selain itu, proses pendaftaran yang sederhana dan dukungan pelanggan yang responsif akan membantu pengguna merasa didukung. Dengan mengintegrasikan teknologi yang efisien, menjaga keamanan dan privasi, serta menyediakan layanan pelanggan yang baik, platform P2PL Syariah dapat meningkatkan perilaku penggunaan secara signifikan.

3.2.3 *Facilitating condition*

Dalam konteks teknologi finansial, khususnya platform P2PL Syariah, *facilitating condition* merupakan faktor penting yang memengaruhi perilaku penggunaan di kalangan UMKM di Jawa Tengah. *Facilitating condition* mencakup ketersediaan infrastruktur, sumber daya, dan dukungan yang diperlukan untuk penggunaan teknologi secara efektif. Akses teknologi, pelatihan, dan dukungan teknis sangat penting bagi UMKM yang menghadapi keterbatasan akses modal konvensional dan memiliki tingkat literasi teknologi yang bervariasi.

Dalam model UTAUT, *facilitating condition* menjadi prediktor penting yang memengaruhi perilaku penggunaan teknologi. UMKM di Jawa Tengah memerlukan dukungan seperti infrastruktur yang memadai, regulasi yang kondusif, dan pelatihan untuk memahami dan menggunakan platform P2PL Syariah. Keberadaan kondisi pendukung yang baik dapat meningkatkan kenyamanan dan keyakinan UMKM untuk melakukan transaksi keuangan melalui platform ini.

Pertama, infrastruktur teknologi yang memadai menjadi komponen penting dalam *facilitating condition*. UMKM perlu akses ke teknologi dasar seperti koneksi internet dan perangkat seperti *smartphone*. Di daerah pedesaan, tantangan akses teknologi dapat diatasi dengan dukungan dari pemerintah dan lembaga swasta. Semakin mudah akses teknologi, semakin tinggi kecenderungan UMKM untuk menggunakan platform P2PL Syariah, sehingga peningkatan infrastruktur teknologi akan mendorong perilaku penggunaan.

Dukungan teknis dan pelatihan juga sangat penting dalam membangun *facilitating condition* yang kuat. Banyak pelaku UMKM belum familiar dengan teknologi finansial, sehingga pelatihan tentang penggunaan platform dan prinsip-prinsip syariah sangat membantu. Lembaga keuangan, institusi pendidikan, dan pemerintah dapat berperan dalam menyediakan program pelatihan. Dengan pelatihan yang memadai, UMKM akan lebih percaya diri dalam menggunakan platform P2PL Syariah.

Terakhir, dukungan regulasi, jaringan sosial, dan layanan pelanggan yang responsif juga berkontribusi pada *facilitating condition*. Regulasi yang jelas dan mendukung dari pemerintah, dukungan dari komunitas bisnis, serta layanan pelanggan yang responsif meningkatkan kenyamanan UMKM dalam menggunakan platform. Keamanan dan kepercayaan juga sangat penting, di mana jaminan keamanan data dan transparansi transaksi akan membangun kepercayaan pengguna. Secara keseluruhan, semua kondisi ini berkontribusi pada peningkatan perilaku penggunaan platform P2PL Syariah di kalangan UMKM di Jawa Tengah.

3.2.4 Price value

Penggunaan teknologi finansial seperti P2PL Syariah menunjukkan bahwa faktor *Price Value* berperan penting dalam mempengaruhi perilaku penggunaan, terutama di kalangan UMKM di Jawa Tengah. *Price value* merujuk pada persepsi pengguna tentang nilai yang diperoleh dari penggunaan platform dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. UMKM mengevaluasi apakah biaya atau margin yang dikenakan sebanding dengan manfaat yang didapat, seperti akses pembiayaan dan kemudahan penggunaan. Semakin positif persepsi terhadap *price value*, semakin besar kemungkinan UMKM akan menggunakan platform ini secara berkelanjutan.

Nilai manfaat dibandingkan biaya adalah faktor kunci dalam *price value*. UMKM yang memiliki keterbatasan modal sangat sensitif terhadap biaya tambahan terkait pembiayaan.

Platform P2PL Syariah menawarkan alternatif yang lebih terjangkau dibandingkan lembaga keuangan konvensional, dengan sistem bagi hasil yang menghindari bunga (riba). Ketika UMKM merasa biaya pembiayaan syariah lebih rendah dan adil, mereka lebih cenderung untuk menggunakan platform ini.

Keterjangkauan biaya transaksi dalam P2PL Syariah juga berkontribusi signifikan terhadap *price value*. Platform ini biasanya beroperasi secara digital, mengurangi biaya operasional yang dibebankan kepada pengguna. UMKM tidak perlu membayar biaya layanan yang tinggi, menjadikan platform ini solusi pembiayaan yang hemat biaya. Persepsi bahwa P2PL Syariah menawarkan solusi lebih ekonomis dibandingkan lembaga keuangan tradisional meningkatkan minat UMKM untuk berpartisipasi.

Kepatuhan terhadap prinsip syariah menjadi nilai tambah dari P2PL Syariah yang mempengaruhi *price value*. Bagi banyak UMKM di Jawa Tengah, transaksi yang sesuai dengan ajaran Islam sangat penting. P2PL Syariah memberikan keyakinan bahwa transaksi bebas dari riba, gharar, dan maysir. Ketika UMKM merasa mendapatkan pembiayaan sesuai dengan prinsip agama mereka, ini meningkatkan persepsi bahwa nilai yang diterima jauh lebih besar dibandingkan keuntungan finansial semata.

Terakhir, transparansi biaya dan fleksibilitas dalam pengembalian pinjaman juga memperkuat *price value*. Dalam P2PL Syariah, akad-akad yang digunakan transparan, dan fleksibilitas pembayaran sesuai pendapatan membantu UMKM mengelola risiko gagal bayar. Dengan proses pengajuan yang cepat dan biaya yang kompetitif, UMKM merasakan nilai lebih dari platform ini. Secara keseluruhan, *price value* memiliki dampak signifikan terhadap penggunaan platform P2PL Syariah, menjadikannya solusi pembiayaan ideal bagi UMKM di Jawa Tengah.

3.2.5 Trust

Kepercayaan (*trust*) adalah faktor krusial dalam adopsi teknologi finansial seperti P2PL Syariah, terutama bagi UMKM di Jawa Tengah yang menjunjung tinggi nilai-nilai keagamaan. Trust di sini merujuk pada keyakinan bahwa platform P2PL Syariah dapat diandalkan, aman, dan mematuhi prinsip-prinsip keuangan syariah. Tingkat kepercayaan yang tinggi mendorong UMKM untuk menggunakan platform tersebut secara aktif, mempengaruhi perilaku penggunaan mereka dalam konteks keuangan yang sesuai dengan ajaran Islam.

Keamanan platform adalah elemen utama yang membentuk kepercayaan UMKM. Khawatir tentang keamanan data dan transaksi, UMKM sering ragu untuk menggunakan teknologi digital. Namun, jika P2PL Syariah menyediakan jaminan keamanan seperti enkripsi data dan perlindungan privasi, UMKM akan merasa lebih nyaman bertransaksi. Kepercayaan yang terbangun melalui keamanan ini mendorong mereka untuk mengajukan pembiayaan lebih sering, meningkatkan use behavior secara keseluruhan.

Transparansi dalam biaya dan proses juga berperan penting dalam membangun trust. UMKM cenderung skeptis terhadap biaya tersembunyi yang sering muncul di platform konvensional. Sebaliknya, P2PL Syariah yang menawarkan kejelasan dalam setiap tahap transaksi, seperti di akad murabahah, meningkatkan kepercayaan mereka. Dengan mengetahui secara pasti biaya yang harus dibayar, UMKM merasa lebih aman dan termotivasi untuk menggunakan layanan platform secara lebih aktif.

Kepatuhan terhadap prinsip syariah juga meningkatkan kepercayaan UMKM. Bagi pelaku usaha yang beragama Islam, penting untuk memastikan bahwa sistem keuangan yang mereka gunakan sejalan dengan nilai-nilai agama. P2PL Syariah menawarkan solusi keuangan yang sesuai, bebas dari riba dan praktik yang tidak adil, sehingga membuat UMKM merasa aman baik secara finansial maupun spiritual. Kepercayaan ini berdampak langsung pada peningkatan perilaku penggunaan.

Reputasi dan kredibilitas platform sangat berpengaruh dalam membangun trust. Platform dengan reputasi baik lebih mudah mendapatkan kepercayaan dari UMKM baru. Kredibilitas ini dibangun melalui pengalaman pengguna yang positif dan integritas dalam pengelolaan dana. Ketika platform menunjukkan rekam jejak yang baik, UMKM akan lebih yakin bahwa dana mereka dikelola dengan baik, yang meningkatkan penggunaan platform secara signifikan.

Akhirnya, regulasi dan pengawasan dari otoritas keuangan, seperti OJK, juga berperan dalam meningkatkan kepercayaan UMKM. Dengan adanya regulasi yang ketat, UMKM merasa lebih aman menggunakan P2PL Syariah, karena mereka yakin bahwa platform tersebut beroperasi sesuai standar yang tinggi. Kepercayaan ini sangat penting dalam mendorong perilaku penggunaan yang konsisten, memberikan rasa aman dan perlindungan dari potensi risiko. Secara keseluruhan, trust yang kuat memungkinkan UMKM untuk mengatasi keraguan terhadap teknologi baru dan terus memanfaatkan P2PL Syariah sebagai solusi pembiayaan yang sesuai dengan nilai-nilai keagamaan mereka.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini mendukung dan memperkuat model UTAUT dalam memprediksi minat penggunaan P2P Lending Syariah sebagai alternatif pembiayaan usaha bagi para pelaku UMKM di Jawa Tengah. *Performance expectancy* dan *effort expectancy* memiliki pengaruh terhadap perilaku pengguna. Pengguna lebih cenderung mengadopsi P2PL Syariah ketika mereka merasa platform tersebut mudah digunakan, aman, dan memberikan manfaat finansial yang sesuai prinsip syariah. Ketersediaan infrastruktur, dukungan pelatihan, dan kebijakan yang mendukung juga berperan penting, sementara harga yang terjangkau dan sistem bagi hasil yang transparan meningkatkan daya tarik bagi UMKM. Selain itu, kepercayaan atau *trust* merupakan faktor krusial dalam penggunaan P2PL Syariah. UMKM lebih aktif menggunakan platform jika mereka merasa aman dan transparan, dengan dukungan regulasi yang kuat. Keamanan, reputasi, dan transparansi biaya memperkuat kepercayaan ini, mendorong pengguna untuk terus memanfaatkan P2PL Syariah sebagai solusi pembiayaan yang andal.

REFERENSI

- Benuf, K. (2020). Urgensi Kebijakan Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Fintech Peer To Peer Lending Akibat Penyebaran Covid-19. *Jurnal Rechts Vinding: Media Pembinaan Hukum Nasional*, 9(2), 203. <https://doi.org/10.33331/rechtsvinding.v9i2.427>
- Burhanuddin, C. I., & Abdi, M. N. (2019). Tingkat Pemahaman dan Minat Masyarakat dalam Penggunaan Fintech. *Owner*, 3(1), 21. <https://doi.org/10.33395/owner.v3i1.79>
- Chiu, I., dan Deipenbrock, G. (2021). *Routledge Handbook of Financial Technology and Law* (1st ed.). Taylor and Francis. <https://www.perlego.com/book/2355770/routledge-handbook-of-financial->

technology-and-law-pdf

- Fadilah, A., Syahidah, A. nur'azmi, Risqiana, A., Nurmaulida, A. sofa, Masfupah, D. D., & Arumsari, C. (2021). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Fasilitas Pihak Eksternal Dan Potensi Internal. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 892–896. <https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1525>
- Fauzi, E., Sinatrya, M. V., Ramdhani, N. D., Muhammad, Z., & Safari, R. (2022). Pengaruh kemajuan teknologi informasi terhadap perkembangan akuntansi Ruhuphy Ramadhan. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 7, 190–190.
- Hafifah, L. L., Utami, N. W., & Dwi Putri, I. G. A. P. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Behavioral Intention Dan User Behavior Pada Fintech ShopeePAY Menggunakan Model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (Utaut). *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 15(2), 102–117. <https://doi.org/10.30813/jab.v15i2.3574>
- Inovasi Digital di Sektor Jasa Keuangan, Otoritas Jasa Keuangan 1 (2018). http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/lembaga-keuangan-mikro/peraturan-ojk/Documents/SAL-POJK_Perizinan_Final_F.pdf
- Istifadhoh, N., A'yun, I., & Mufidhoh, H. (2021). Sharia Fintech As An Instrument Of National Economic Recovery Amid The Covid-19 Pandemic. *Dinar: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 8(2), 66–77. <https://doi.org/10.21107/dinar.v8i2.11115>
- Jami, D. Z. A. R. (2022). Analisis Pengaruh Perkembangan Fintech Lending Terhadap Kinerja Perbankan. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Judijanto, L., Andiena Nindya Putri, P., Dewantara, B., Jakarta, I., Stikom Bali, I., Tanjung Pura Pontianak, U., Negeri Sriwijaya, P., & Muhammadiyah Bandung, U. (2024). Impact of Financial Technology (Fintech) Innovation on Traditional Banking and Finance Business Models Dampak Inovasi Finansial Teknologi (Fintech) Terhadap Model Bisnis Perbankan dan Keuangan Tradisional. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 5(1), 1020–1025. <http://journal.yrpioku.com/index.php/msej>
- Morrison, M. A. (2021). *Metode Penelitian Survei*. Kencana.
- Palinggi, S., & Allolinggi, L. R. (2020). Analisa Deskriptif Industri Fintech di Indonesia: Regulasi dan Keamanan Jaringan dalam Perspektif Teknologi Digital. *Ekonomi Dan Bisnis*, 6(2), 177–192. <https://doi.org/10.35590/jeb.v6i2.1327>
- Poeteri, N. A., Simanjuntak, M., & Hasanah, N. (2021). The Investment Intention Among Indonesian Millennials via Peer-to-Peer Lending Applications. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 25(4), 787–803. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v25i4.6352>
- Sholihin, P. M., dan Ratmono, D. (2021). *Analisis SEM-PLS dengan WarpPLS 7.0 Penerbit, untuk Hubungan Nonlinier dalam Penelitian Sosial dan Bisnis*. Andi. <https://books.google.co.id/books?id=NbMWEAAAQBAJ>, Andi.
- Solihin, S., Saptono, S., Yohana, Y., Yanti, D. R., & Kalbuana, N. (2020). the Influence of Capital Intensity, Firm Size, and Leverage on Tax Avoidance on Companies Registered in Jakarta Islamic Index. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAAR)*, 4(03), 272–278. <https://doi.org/10.29040/ijebar.v4i03.1330>
- Rosavina, M., Rahadi, R. A., Kitri, M. L., Nuraeni, S., & Mayangsari, L. (2019). P2P lending adoption by SMEs in Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(2), 260–279. <https://doi.org/10.1108/QRFM-09-2018-0103>
- Todorof, M. (2018). Shariah-compliant FinTech in the banking industry. In *ERA Forum* (Vol. 19, Issue 1). Springer Verlag. <https://doi.org/10.1007/s12027-018-0505-8>
- Ta'dung, Y., & Filadelvia, F. (2023). Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Manik-Manik

- Di Kecamatan Kesu' Kabupaten Toraja Utara. *Journal of Management and Social Sciences (JIMAS)*, 2(1), 218–237.
- Venkatesh, V., & Zhang, X. (2019). Unified theory of acceptance and use of technology: U.S. vs. China. *Journal of Global Information Technology Management*, 13(1), 5–27. <https://doi.org/10.1080/1097198X.2010.10856507>
- Wajuba, L., Fisabilillah, P., & Hanifa, N. (2021). Analisis Pengaruh Fintech Lending Terhadap Perekonomian Indonesia. *Indonesian Journal of Economics, Entrepreneurship and Innovation*, 1(3), 2721–8287. <https://doi.org/10.31960/ijoeei.v1i3.866>