

***THE EFFECT OF RISK PERCEPTION, TRUST, AND LIFESTYLE ON THE
INTEREST IN TAKING OUT LOANS FROM PEER-TO-PEER LENDING
FINTECH AMONG STUDENTS OF THE FACULTY OF ECONOMICS,
GANESHA UNIVERSITY OF EDUCATION***

**PENGARUH PERSEPSI RISIKO, KEPERCAYAAN, DAN GAYA HIDUP
TERHADAP MINAT MELAKUKAN PINJAMAN DI *FINTECH PEER-TO-PEER
LENDING* PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS
PENDIDIKAN GANESHA**

Kadek Ayu Resminingsih¹, Nyoman Trisna Herawati², Nyoman Suadnyana Pasek³
Jurusan Ekonomi dan Akuntansi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja,
Indonesia^{1,2,3}
ayuresminingsihkadek@gmail.com¹

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of risk perception, trust, and lifestyle on students' interest in using peer-to-peer (P2P) lending fintech services at the Faculty of Economics, Universitas Pendidikan Ganesha. A quantitative approach was used by distributing questionnaires to 100 respondents selected through purposive sampling. The data were analyzed using multiple linear regression. The results show that risk perception has a negative and significant effect on loan interest, while trust and lifestyle have a positive and significant effect. The coefficient of determination (Adjusted R²) is 0.928, indicating that 92.8% of the variation in lending interest is explained by the three variables. These findings suggest that students' decisions to use online loan services are influenced not only by financial needs but also by psychological and lifestyle factors. This research contributes to the development of behavioral intention theory and can serve as a reference for fintech developers and educational institutions in designing more effective financial literacy strategies.

Keywords: *Peer-to-peer lending, Risk Perception, Trust, Life Style, Interest*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh persepsi risiko, kepercayaan, dan gaya hidup terhadap minat melakukan pinjaman pada fintech peer-to-peer (P2P) lending di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha. Pendekatan kuantitatif digunakan dengan menyebarkan kuesioner kepada 100 responden menggunakan teknik purposive sampling. Data dianalisis dengan regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman, sementara kepercayaan dan gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan. Koefisien determinasi (Adjusted R²) sebesar 0,928 menunjukkan bahwa 92,8% variasi dalam minat pinjaman dapat dijelaskan oleh ketiga variabel tersebut. Temuan ini menegaskan bahwa keputusan mahasiswa dalam menggunakan layanan pinjaman *online* tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan ekonomi, tetapi juga oleh faktor psikologis dan gaya hidup. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam memperkuat teori *behavioral intention* dan dapat menjadi referensi bagi pengembang layanan *fintech* serta lembaga pendidikan dalam merancang strategi literasi keuangan yang lebih efektif.

Kata kunci: *Peer-to-peer lending, Persepsi Risiko, Kepercayaan, Gaya Hidup, Minat*

PENDAHULUAN

Peer-to-peer (P2P) lending merupakan instrumen pemberian pinjaman secara daring yang dapat membantu peminjam yang tidak dapat mengakses layanan perbankan konvensional (Asri dkk., 2022). Dalam praktiknya, layanan *fintech* berbasis P2P lending menghadirkan kemudahan dan

akses pembiayaan yang luas bagi berbagai kalangan masyarakat, termasuk mereka yang belum tersentuh oleh lembaga keuangan formal. Hal ini dapat dilihat dari semakin berkembangnya berbagai *fintech* yang membantu masyarakat dalam mengakses layanan keuangan melalui gawai yang dimilikinya (Adelia & Diatmika, 2024).

Melalui teknologi digital, individu dapat memperoleh pinjaman hanya dengan bermodalkan koneksi internet dan pengunggahan data pribadi, tanpa harus melalui proses birokratis sebagaimana di bank tradisional. Meskipun waktu kemunculan awalnya tidak diketahui secara pasti, keberadaan P2P lending di Indonesia mulai menunjukkan perkembangan sejak tahun 2016 (Joplinitha & Masdiantini, 2024). Sejalan dengan perkembangan tersebut, pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menerbitkan Peraturan Nomor 77 Tahun 2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Peraturan ini mulai berlaku pada 28 Desember 2016 dan menjadi kerangka hukum utama yang mendukung perkembangan industri P2P lending. Sejak saat itu, jumlah perusahaan *fintech* P2P lending yang terdaftar dan diawasi OJK terus mengalami peningkatan, seiring dengan meningkatnya minat dari pemberi maupun pencari pinjaman (Aprita, 2021).

Namun, di balik manfaat dan kemudahan yang ditawarkan, perkembangan pesat sektor ini juga menimbulkan tantangan serius, terutama terkait maraknya praktik pinjaman online ilegal yang tidak berizin dan tidak diawasi oleh OJK. Penggunaan *fintech* rentan terhadap kejahatan keuangan seperti *phising*, *pharming*, *sniffing* (Herawati dkk., 2024). Khususnya dalam *platform fintech lending*, kejahatan keuangan sering kali menggunakan berbagai modus, seperti manipulasi data peminjam, penggelapan dana oleh operator *platform*, hingga penyalahgunaan teknologi untuk menghindari kewajiban yang sering kali menimbulkan keresahan dan kerugian di pihak peminjam (PR, 2025). Tidak sedikit individu yang terjerat pinjaman dari P2P lending ilegal dan akhirnya

menghadapi tekanan psikologis, termasuk intimidasi oleh *debt collector*. Situasi ini menunjukkan bahwa selain membawa inklusi keuangan, kehadiran P2P lending juga membuka potensi risiko jika tidak disertai dengan pengawasan ketat dan literasi keuangan yang memadai di kalangan pengguna.

Fenomena ini juga tercermin dalam tren pertumbuhan volume penyaluran pinjaman melalui *fintech* lending yang terus menunjukkan peningkatan. Berdasarkan data dari OJK yang divisualisasikan oleh DataIndonesia.id (2024), jumlah penyaluran pinjaman nasional dari Januari hingga September 2024 mengalami tren naik, dari Rp22,07 triliun pada Januari menjadi puncaknya Rp27,44 triliun pada Agustus, sebelum sedikit menurun menjadi Rp26,94 triliun pada September. Data ini menandakan adanya kepercayaan dan minat yang kuat dari masyarakat dalam menggunakan layanan *fintech* lending, termasuk dari kalangan mahasiswa.

Akan tetapi, di sisi lain, survei oleh Hidayah dkk. (2023) mengungkapkan bahwa 72,5% mahasiswa memanfaatkan layanan pinjaman online untuk memenuhi kebutuhan hidup, dengan alasan kemudahan persyaratan dan tanpa pertimbangan mendalam terhadap beban tagihan yang ditimbulkan. Temuan ini mencerminkan adanya kecenderungan perilaku keuangan yang kurang bijak di kalangan mahasiswa, yang rentan terhadap penggunaan fasilitas pinjaman tanpa perencanaan yang matang. Fenomena ini menjadi perhatian penting, mengingat mahasiswa sebagai generasi muda seharusnya dibekali dengan literasi keuangan dan kemampuan pengambilan keputusan yang rasional dalam menghadapi tawaran produk keuangan digital. Dalam konteks tersebut, minat mahasiswa dalam menggunakan layanan P2P lending tidak

hanya dipengaruhi oleh kebutuhan ekonomi, tetapi juga oleh faktor psikologis dan sosial.

Minat merupakan tahap penting dalam proses pengambilan keputusan yang mencerminkan ketertarikan individu terhadap suatu objek atau aktivitas, yang dapat dipengaruhi oleh persepsi, pengalaman, dan lingkungan sosial. Minat merupakan keinginan seseorang secara sadar untuk melakukan suatu perilaku agar tercapainya tujuan tertentu (Suliantini & Dewi 2021). Sampai saat ini *fintech payment* dan *fintech lending* adalah yang paling menonjol diminati oleh masyarakat Indonesia, karena kebutuhan pendanaan yang terus meningkat akan tetapi tidak semua kebutuhan tersebut dipenuhi oleh lembaga keuangan konvensional (Wajuba, 2021).

Minat meminjam melalui layanan P2P lending merupakan bentuk ketertarikan individu untuk mengakses pinjaman secara digital sebagai alternatif dari layanan keuangan konvensional. Minat merupakan keadaan yang menunjukkan kepedulian dan keinginan untuk belajar lebih banyak dan tertarik pada pinjaman *online* (Prajogo & Rusno, 2022). Minat individu untuk menggunakan layanan pinjaman berbasis *fintech* P2P lending tidak muncul secara tiba-tiba, melainkan merupakan bagian dari proses intensi perilaku (*behavioral intention*). *Behavioral intention* merujuk pada sejauh mana seseorang menyatakan niatnya untuk menggunakan suatu teknologi di masa mendatang (Asja dkk., 2021). Minat mahasiswa untuk melakukan pinjaman pada P2P lending dapat dipahami sebagai hasil dari evaluasi kognitif dan afektif terhadap layanan tersebut, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor psikologis dan lingkungan. Tiga variabel yang diduga dapat memengaruhi minat mahasiswa

dalam melakukan pinjaman melalui *fintech* P2P lending adalah persepsi risiko, kepercayaan, dan gaya hidup.

Risiko adalah suatu konsekuensi dari semua model adopsi teknologi sehingga pada model layanan *fintech* juga tidak bisa terlepas dari ancaman risiko (Andista & Susilawaty, 2021). Dalam konteks ini, penting bagi konsumen untuk memahami bahwa setiap kemajuan teknologi yang mempermudah akses layanan keuangan juga membawa potensi kerentanan yang perlu diantisipasi. Menurut Nitta & Wardhani (2022), persepsi risiko merupakan cara konsumen menilai ketidakpastian dan potensi dampak negatif yang mungkin timbul dari keputusan mereka dalam membeli suatu produk atau menggunakan layanan jasa. Meskipun *fintech peer-to-peer lending* menawarkan kemudahan dan keamanan, pengguna tetap perlu mewaspadai berbagai risiko seperti penyalahgunaan data pribadi, kejahatan siber, penipuan, kebocoran informasi, suku bunga tinggi, dan pelanggaran privasi, terutama jika menggunakan layanan ilegal (Fuadztullah & Wibowo, 2024).

Menurut Andista dan Susilawaty (2021), meningkatnya persepsi risiko dapat menyebabkan menurunnya minat individu dalam memanfaatkan layanan *fintech peer-to-peer lending*. Persepsi risiko mempunyai peran yang lebih besar dalam mengurangi minat individu dalam menggunakan teknologi (Desita & Dewi, 2022). Semakin tinggi tingkat risiko yang dirasakan, maka semakin besar kecenderungan pengguna untuk menghindari *platform* tersebut. Sebaliknya, ketika risiko dianggap rendah atau dapat dikendalikan, pengguna akan lebih terdorong untuk memanfaatkan layanan pinjaman *online* (Putri & Amin, 2024). Risiko seperti serangan *siber*, penyalahgunaan data pribadi, atau kebocoran informasi

sensitif menjadi faktor utama yang dapat menurunkan kepercayaan pengguna (Aisah et al., 2024). Ketidaktahuan terhadap fitur layanan maupun ketentuan legalitas *platform* juga meningkatkan kemungkinan pengguna mengalami kerugian atau terjebak dalam praktik ilegal (Fauzan & Sruyanto, 2025). Dalam hal ini, persepsi risiko menjadi penghalang signifikan dalam proses pengambilan keputusan, di mana pengguna lebih berhati-hati dan selektif sebelum menggunakan layanan *fintech* (Asri et al., 2022). Kovács dan Sándor (2016) turut menegaskan bahwa kemajuan teknologi digital, meskipun membawa kemudahan, juga membuka celah terjadinya penipuan atau ancaman keamanan lainnya yang berdampak langsung pada keraguan pengguna dalam menggunakan *fintech peer-to-peer lending*.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Saputra dan Sulindawati (2024) serta Aisah dkk. (2024) menunjukkan bahwa persepsi risiko memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap minat menggunakan layanan pinjaman *online* berbasis *fintech*. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa semakin tinggi risiko yang dipersepsikan oleh pengguna, maka semakin rendah minat mereka untuk menggunakan layanan tersebut. Artinya, risiko yang dirasakan menjadi faktor penghambat utama dalam pengambilan keputusan untuk mengakses pinjaman melalui platform digital. Namun demikian, hasil berbeda ditemukan oleh Putri dan Amin (2024) yang menyatakan bahwa persepsi risiko tidak berpengaruh signifikan terhadap minat penggunaan *fintech peer-to-peer lending*.

H1: Persepsi risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman pada *fintech peer-to-peer landing*.

Faktor lain yang mempengaruhi minat melakukan pinjaman adalah kepercayaan. Kepercayaan merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan seseorang dalam menggunakan layanan pinjaman online berbasis *fintech*. Dalam sistem *peer-to-peer lending*, di mana proses transaksi dilakukan tanpa pertemuan langsung antara peminjam dan penyedia layanan, kepercayaan menjadi fondasi utama dalam menciptakan kenyamanan dan rasa aman bagi pengguna (Asri et al., 2022). Disa dan Kesuma (2017) menyatakan bahwa kepercayaan adalah elemen mendasar dalam setiap hubungan bisnis dan menjadi faktor krusial dalam mendorong keputusan pembelian secara daring. Hal ini karena layanan *fintech* berbasis digital bersifat anonim dan penuh ketidakpastian, sehingga membutuhkan keyakinan bahwa penyedia layanan akan memenuhi janjinya, menjaga informasi dengan baik, serta memberikan layanan yang sesuai harapan.

Kepercayaan timbul dari persepsi terhadap janji, kompetensi, serta komitmen perusahaan penyedia layanan kepada penggunanya (Cao et al., 2018). Ketika calon pengguna merasa yakin bahwa platform memiliki sistem yang aman, informasi yang transparan, dan menjamin kerahasiaan data, maka minat mereka untuk menggunakan layanan tersebut akan meningkat (Fadzar, 2020). Dalam konteks finansial digital yang rentan terhadap risiko dan keraguan, kepercayaan bahkan dapat bertindak sebagai stimulus awal yang mendorong niat penggunaan (Asri et al., 2022). Fauzan dan Sriyanto (2025) juga menegaskan bahwa kepercayaan menjadi kunci dalam membangun hubungan positif antara peminjam dan pemberi pinjaman, terutama dalam ekosistem digital yang menuntut keterbukaan dan akuntabilitas tinggi.

Oleh karena itu, tingkat kepercayaan yang tinggi mencerminkan pemahaman pengguna terhadap manfaat dan risiko dari layanan *peer-to-peer lending*, sekaligus menjadi salah satu faktor penentu dalam membentuk minat terhadap penggunaannya.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Asri et al. (2022) serta Fauzan dan Sriyanto (2025) menunjukkan bahwa kepercayaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat dalam menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending*. Artinya, semakin tinggi tingkat kepercayaan yang dimiliki pengguna terhadap *platform*, maka semakin besar pula kemungkinan mereka untuk memanfaatkan layanan *pinjaman online*. Namun, Aji dan Bagana (2024) menemukan hasil yang berbeda, yakni kepercayaan tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap minat penggunaan *fintech lending*.

H2: Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman pada *fintech peer-to-peer lending*.

Faktor terakhir yang mempengaruhi adalah gaya hidup. Gaya hidup merupakan salah satu faktor penting yang dapat memengaruhi minat individu dalam menggunakan layanan keuangan digital seperti *fintech peer-to-peer lending*. Menurut Wibowo dan Riyadi (2017), gaya hidup mencerminkan pola hidup seseorang, termasuk cara mengelola pengeluaran dan waktu. Gaya hidup mencakup bagaimana seseorang menjalani kesehariannya, seperti pola konsumsi, aktivitas sosial, preferensi budaya, hingga kebiasaan dalam mengambil keputusan (Haiqal et al., 2024). Menurut Nurfikri dan Jahrizal (2019) gaya hidup individu tercermin melalui aktivitas, minat, dan opini yang mereka tunjukkan dalam kehidupan sehari-hari. Mahasiswa

yang tidak mengikuti tren atau gaya hidup mewah cenderung memiliki perilaku keuangan yang lebih baik serta mampu mengambil keputusan keuangan secara bijak untuk masa kini dan masa depan (Trisnayanti & Dewi, 2022). Dengan demikian, gaya hidup dapat menjadi cerminan dari prioritas, kebutuhan, dan preferensi yang secara langsung maupun tidak langsung memengaruhi perilaku keuangan seseorang.

Gaya hidup juga berkaitan erat dengan aspek psikologis, demografis, dan kelas sosial yang membentuk nilai-nilai individu dalam membuat keputusan (Kotler & Keller, 2016). Erdi (2023) menyatakan bahwa gaya hidup menggambarkan bagaimana seseorang membelanjakan uang dan mengalokasikan waktunya, yang tentunya akan berdampak pada keputusan dalam menggunakan produk atau layanan tertentu. *Fintech peer-to-peer lending* bisa menjadi pilihan bagi individu dengan gaya hidup yang dinamis, *digital-savvy*, dan terbiasa mengandalkan teknologi untuk memenuhi kebutuhan finansialnya. Mahdiyan (2019) menambahkan bahwa taraf hidup dan pilihan gaya hidup masyarakat juga dipengaruhi oleh faktor budaya dan lingkungan. Maka dari itu, gaya hidup dapat menjadi indikator penting dalam memahami minat mahasiswa terhadap penggunaan layanan pinjaman online berbasis teknologi.

Penelitian yang dilakukan oleh Haiwal et al. (2024) dan Erdi (2023) menunjukkan bahwa gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending*. Semakin konsumtif dan terbiasa seseorang dengan teknologi dalam kesehariannya, maka semakin besar pula kemungkinan individu tersebut memanfaatkan layanan

keuangan digital seperti pinjaman *online*. Namun, Restike et al. (2024) menyatakan bahwa gaya hidup tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat penggunaan *fintech* lending.

H3: Gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman pada *fintech peer-to-peer lending*.

Berdasarkan uraian tersebut, tercermin bahwa minat mahasiswa untuk melakukan pinjaman melalui *fintech* P2P lending tidak semata-mata didasarkan pada pertimbangan rasional, melainkan dipengaruhi oleh persepsi risiko, kepercayaan terhadap platform, dan gaya hidup digital yang praktis. Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan temuan yang belum konsisten terkait pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap minat meminjam, sementara di sisi lain tingkat inklusi keuangan digital yang tinggi belum diimbangi dengan literasi yang memadai, sehingga mahasiswa rentan terhadap penggunaan layanan tanpa pertimbangan matang. Penelitian ini memiliki kebaruan dalam konteks subjek dan lokasi, yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, yang meskipun tergolong digital native, masih jarang menjadi fokus kajian dalam konteks perilaku keuangan berbasis teknologi. Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk memperkuat pemahaman tentang behavioral intention mahasiswa dalam penggunaan layanan P2P lending serta memberikan masukan bagi pengembangan strategi literasi dan perlindungan konsumen muda.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh persepsi risiko, kepercayaan, dan gaya hidup terhadap minat melakukan

pinjaman pada platform *fintech peer-to-peer lending* di kalangan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha. Data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui penyebaran kuesioner daring yang disebar menggunakan aplikasi WhatsApp. Sementara itu, data sekunder dikumpulkan dari berbagai sumber literatur yang relevan, seperti jurnal ilmiah, buku ajar, serta referensi akademik lainnya yang mendukung landasan teori dalam penelitian ini. Instrumen penelitian disusun dalam bentuk kuesioner menggunakan skala Likert lima poin, yang dirancang untuk mengukur tingkat persetujuan responden terhadap sejumlah pernyataan yang merepresentasikan masing-masing variabel dalam penelitian.

Populasi penelitian ini adalah seluruh mahasiswa aktif Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha pada semester genap tahun akademik 2024/2025 yang berjumlah sekitar 1.000 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, dengan kriteria mahasiswa yang telah memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai layanan *fintech peer-to-peer lending*. Berdasarkan perhitungan menggunakan rumus Slovin, diperoleh jumlah sampel sebanyak 100 responden.

Penelitian ini mencakup tiga variabel independen, yaitu *risk tolerance* (X1), *kepercayaan* (X2), dan gaya hidup (X3), serta satu variabel dependen, yaitu minat melakukan pinjaman (*loan intention*) (Y), dengan indikator yang dijelaskan pada Tabel 1. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan bantuan perangkat lunak SPSS, mengingat adanya lebih dari dua variabel yang dianalisis. Uji analisis

yang dilakukan meliputi uji statistik deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik (yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas), serta analisis regresi linier berganda yang mencakup uji t, uji F, dan uji koefisien determinasi (R^2).

Tabel 1. Indikator Variabel

No.	Variabel	Indikator
1	Persepsi risiko (X ₁)	Ada risiko yang ditimbulkan. Ada kerugian yang dialami. Ada anggapan bahwa produk tersebut berisiko.
2	Kepercayaan (X ₂)	Kehandalan Kejujuran Kepedulian Kualitas
3	Gaya Hidup (X ₃)	Aktivitas Ketertarikan Opini
4	Minat Menggunakan P2P Lending (Y)	Memiliki niat untuk menggunakan. Meyakini sistem sesuai dengan kebutuhan. Merasa praktis menggunakan layanan.

(Sumber: Andista & Susilawaty, (2021); Aisah dkk., (2022); Haiqal dkk., (2024); Balqis dkk., (2023))

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Uji statistik deskriptif menyajikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian, yang mencakup nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), serta standar deviasi dari setiap variabel. Ringkasan hasil uji statistik deskriptif tersebut disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
Persepsi risiko (X ₁)	100	4.00	15.00	9.2500	2.73538
Kepercayaan (X ₂)	100	11.00	20.00	15.6200	2.25979
Gaya Hidup (X ₃)	100	10.00	20.00	16.0200	2.31368

Minat Penggunaan P2P Lending (Y)	100	11.00	20.00	15.9600	2.38649
Valid N (listwise)	100				

(Sumber: Data Diolah Pribadi, 2025)

Berdasarkan Tabel 2, seluruh variabel penelitian memiliki nilai rata-rata yang lebih tinggi dibandingkan standar deviasinya. Hal ini mengindikasikan bahwa data dalam penelitian ini tidak mengalami penyimpangan berarti dan memiliki sebaran yang normal.

Tahapan awal dalam analisis data dilakukan melalui uji kualitas data, yaitu uji validitas dan reliabilitas. Dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden, nilai r tabel sebesar 0,1966 (dengan $df = N - 2 = 98$). Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh item pada kuesioner memiliki nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan nilai *Pearson's Correlation* yang lebih besar dari r tabel (0,1966), sehingga seluruh item dinyatakan valid. Sementara itu, uji reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki nilai *Cronbach's Alpha* di atas 0,60, yang menunjukkan bahwa instrumen kuesioner yang digunakan reliabel untuk mengukur variabel persepsi risiko (X₁), kepercayaan (X₂), gaya hidup (X₃), dan minat penggunaan P2P lending (Y).

Selanjutnya dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas. Uji normalitas menggunakan metode one-sample Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,195 \geq 0,05$, yang mengindikasikan bahwa data berdistribusi normal. Uji multikolinearitas menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai tolerance $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 , sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas dalam model regresi. Sementara itu, hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa nilai signifikansi residual absolut untuk

seluruh variabel independen lebih dari 0,05. Dengan demikian, model regresi yang digunakan tidak mengindikasikan adanya gejala heteroskedastisitas dan dapat dinyatakan homoskedastisitas.

Setelah data dinyatakan lolos uji kualitas dan asumsi klasik, tahap selanjutnya adalah melakukan analisis regresi linear berganda. Berikut ini disajikan hasil analisis regresi linear berganda.

Tabel 3. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandarized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1					
(Constant)	2.989	1.022		2.925	.004
Persepsi risiko (X1)	-.142	.036	-.163	-3.911	.000
Kepercayaan (X2)	.087	.037	.082	2.374	.020
Gaya Hidup (X3)	.807	.045	.782	17.852	.000

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM

(Sumber: Data Primer diolah, 2025)

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa nilai konstanta (α) sebesar 2,989, sementara koefisien regresi untuk variabel persepsi risiko (X_1) adalah -0,142, kepercayaan (X_2) sebesar 0,087, dan gaya hidup (X_3) sebesar 0,807. Dengan demikian, persamaan regresi linear berganda yang diperoleh adalah.

$$Y = 2,989 - 0,142X_1 + 0,087X_2 + 0,807X_3 + e$$

Berdasarkan persamaan di atas, dapat diuraikan bahwa: (1) Nilai konstanta yang positif menunjukkan bahwa jika ketiga variabel independen, yaitu persepsi risiko, kepercayaan, dan gaya hidup berada dalam kondisi tetap atau tidak berubah, maka nilai minat penggunaan P2P lending secara konstan berada pada angka 2,989; (2) Koefisien regresi persepsi risiko yang bernilai negatif menunjukkan bahwa setiap kenaikan dalam persepsi risiko akan memberikan pengaruh negatif terhadap minat penggunaan P2P lending sebesar 0,142 poin; (3) Koefisien regresi kepercayaan yang positif mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan mahasiswa, maka

minat penggunaan P2P lending akan meningkat sebesar 0,087 poin; dan (4) Peningkatan gaya hidup juga memberikan pengaruh positif terhadap minat penggunaan P2P lending dengan kontribusi sebesar 0,807 poin.

Selain itu, untuk melihat seberapa besar model regresi mampu menjelaskan variasi dari variabel dependen, digunakan nilai koefisien determinasi (Adjusted R^2). Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai Adjusted R^2 sebesar 0,928, yang berarti 92,8% variasi dalam variabel minat penggunaan P2P lending dapat dijelaskan oleh variabel persepsi risiko, kepercayaan, dan gaya hidup. Sementara sisanya, sebesar 7,2%, dipengaruhi oleh variabel lain di luar model penelitian ini.

Pengaruh Persepsi Risiko Terhadap Minat Melakukan Pinjaman Di *Fintech Peer-to-peer lending*

Hasil uji hipotesis pertama, yaitu pengaruh persepsi risiko terhadap minat melakukan pinjaman di *fintech peer-to-peer lending* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menunjukkan nilai t hitung sebesar $-3.911 < t$ tabel 1.983. Nilai probabilitas signifikansi t senilai $0,000 < 0,05$ dan koefisien B bernilai negatif sebesar -0,142. Maka, dapat ditarik kesimpulan bahwa persepsi risiko (X_1) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman pada *fintech peer-to-peer lending* (Y) mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, **H1 diterima**.

Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi risiko yang dipersepsikan oleh mahasiswa, maka semakin rendah minat mereka untuk menggunakan layanan pinjaman berbasis digital tersebut. Sebagai generasi *digital native*, mahasiswa umumnya memiliki literasi teknologi

yang baik. Namun demikian, hal ini tidak menutup kemungkinan munculnya kekhawatiran terhadap aspek legalitas platform, keamanan data, serta transparansi informasi yang disediakan oleh penyedia layanan *fintech* (Aisah et al., 2024). Kekhawatiran ini dapat menurunkan kepercayaan dan mengurangi minat untuk memanfaatkan layanan pinjaman online, terlebih jika mahasiswa pernah atau mengetahui pihak lain yang mengalami pengalaman negatif dalam menggunakan layanan serupa.

Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh Saputra dan Sulindawati (2024) serta Aisah et al. (2024), yang menyatakan bahwa persepsi risiko memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap minat penggunaan *fintech*. Ketika risiko dianggap tinggi, pengguna akan lebih selektif dan enggan mengambil keputusan finansial secara digital. Hal ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan minat penggunaan *fintech peer-to-peer lending* di kalangan mahasiswa, diperlukan upaya peningkatan kepercayaan dan transparansi informasi, serta perlindungan data pribadi secara menyeluruh oleh penyedia layanan.

Pengaruh Kepercayaan Terhadap Minat Melakukan Pinjaman Di *Fintech Peer-to-peer lending*

Hasil uji hipotesis kedua, yaitu pengaruh kepercayaan terhadap minat melakukan pinjaman di *fintech peer-to-peer lending* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menunjukkan nilai t hitung sebesar $2.374 > t$ tabel 1.983 . Nilai probabilitas signifikansi t senilai $0,020 < 0,05$ dan koefisien B memiliki nilai positif sebesar $0,087$. Maka, dapat ditarik kesimpulan bahwa kepercayaan (X_2) berpengaruh positif dan signifikan

terhadap minat melakukan pinjaman pada *fintech peer-to-peer lending* (Y) mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, **H2 diterima.**

Kepercayaan timbul dari persepsi terhadap kompetensi, integritas, dan komitmen penyedia layanan (Cao et al., 2018). Mahasiswa yang merasa yakin bahwa platform pinjaman digital mampu menjaga kerahasiaan data, memberikan informasi yang transparan, dan menjalankan sistem yang andal, cenderung memiliki minat lebih besar untuk menggunakan layanan tersebut. Kepercayaan berfungsi sebagai stimulus awal yang mampu mengatasi keraguan dan ketidakpastian yang melekat pada layanan digital berbasis keuangan (Asri et al., 2022). Menurut Disa dan Kesuma (2017), kepercayaan menjadi elemen mendasar dalam setiap hubungan bisnis, termasuk dalam transaksi digital yang membutuhkan keyakinan tinggi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Asril et al. (2022) dan Fauzan & Sriyanto (2025), yang juga menyimpulkan bahwa kepercayaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan layanan pinjaman *fintech*. Semakin tinggi tingkat kepercayaan mahasiswa terhadap platform *peer-to-peer lending*, maka semakin besar pula kemungkinan mereka untuk memanfaatkan layanan tersebut.

Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Minat Melakukan Pinjaman Di *Fintech Peer-to-peer lending*

Hasil uji hipotesis ketiga, yaitu pengaruh gaya hidup terhadap minat melakukan pinjaman di *fintech peer-to-peer lending* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menunjukkan nilai t hitung sebesar $17.852 > t$ tabel 1.983 . Nilai probabilitas signifikansi t senilai $0,000 <$

0,05 dan koefisien B memiliki nilai positif sebesar 0,807. Maka, dapat ditarik kesimpulan bahwa gaya hidup (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman pada *fintech peer-to-peer lending* (Y) mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, **H3 diterima.**

Gaya hidup mencerminkan bagaimana individu menjalani kesehariannya, termasuk dalam mengatur pengeluaran, waktu, dan keputusan keuangan (Wibowo & Riyadi, 2017). Dalam konteks mahasiswa, gaya hidup yang dinamis dan digital-savvy mendorong mereka mencari solusi keuangan yang cepat dan efisien, salah satunya melalui *fintech peer-to-peer lending*. Menurut Kotler dan Keller (2016), gaya hidup juga dipengaruhi oleh faktor psikologis, demografis, dan sosial yang membentuk nilai dan preferensi individu dalam memilih produk atau layanan. Mahasiswa yang terbiasa menggunakan teknologi dan memiliki aktivitas digital tinggi cenderung lebih tertarik menggunakan platform pinjaman online yang praktis dan instan.

Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu oleh Haiwal et al. (2024) dan Erdi (2023) yang menyatakan bahwa gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan *fintech peer-to-peer lending*. Individu dengan gaya hidup konsumtif dan akrab dengan teknologi lebih mudah menerima layanan digital, termasuk pinjaman online.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan diatas, maka dapat disimpulkan penelitian ini sebagai berikut.

1. Persepsi risiko (X_1) berpengaruh negatif signifikan terhadap minat melakukan pinjaman di *fintech peer-*

to-peer lending (Y) mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha.

2. Kepercayaan (X_2) berpengaruh positif signifikan terhadap minat melakukan pinjaman di *fintech peer-to-peer lending* (Y) mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha.
3. Gaya Hidup (X_3) berpengaruh positif signifikan terhadap minat melakukan pinjaman di *fintech peer-to-peer lending* (Y) mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha.

Berdasarkan hasil penelitian, adapun saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut.

1. Bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Undiksha, diharapkan lebih kritis dan selektif dalam mempertimbangkan keputusan melakukan pinjaman melalui *fintech peer-to-peer lending*. Pemahaman terhadap risiko, pentingnya kepercayaan terhadap platform *fintech*, serta pengaruh gaya hidup terhadap keputusan finansial perlu ditingkatkan agar tidak terjebak dalam praktik pinjaman yang merugikan. Mahasiswa juga disarankan untuk meningkatkan literasi keuangan digital guna mengelola keuangan pribadi secara bijak.
2. Bagi Investor, hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi investor atau penyelenggara *fintech* untuk memahami perilaku mahasiswa sebagai segmen pasar potensial. Dengan memahami bahwa persepsi risiko, kepercayaan, dan gaya hidup memengaruhi minat pinjaman, investor dapat merancang strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran, meningkatkan transparansi, serta membangun citra dan kepercayaan terhadap platform mereka. Selain itu, edukasi mengenai risiko dan manfaat

pinjaman digital juga penting dilakukan untuk memperluas jangkauan pasar secara sehat.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya, disarankan untuk dapat memperluas cakupan penelitian dengan mempertimbangkan variabel tambahan seperti literasi keuangan, digital readiness, atau influence dari media sosial yang dapat memengaruhi minat melakukan pinjaman. Selain itu, penelitian ini juga dapat diperluas dengan membandingkan antara mahasiswa ekonomi dan non-ekonomi, atau dilakukan pada populasi yang lebih luas seperti masyarakat umum atau pelaku UMKM. Penelitian dengan pendekatan kualitatif juga dapat dilakukan untuk menggali lebih dalam motivasi dan persepsi individu terhadap *fintech* lending.

DAFTAR PUSTAKA

- Adelia, K. T., & Diatmika, I. P. G. (2024). Pengaruh Faktor Psikologis, Biaya Administrasi dan Fitur Layanan Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Mobile Banking di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 15(01), 213-225.
- Aisah, N., Rizkiawan, I. K., & Sholeha, A. (2024). Atensi masyarakat dalam menggunakan peer to peer lending syariah: Mendorong inklusi keuangan syariah. *Journal of Management and Digital Business*, 4(1), 54-65.
- Aisah, S., Asiyah, S., & Primanto, A. B. (2022). Pengaruh kepercayaan, kemudahan dan persepsi resiko terhadap keputusan pembelian pada penggunaan transaksi shopee paylater (studi kasus mahasiswa FEB UNISMA). *E-JRM: Elektronik Jurnal Riset Manajemen*, 11(13).
- Aji, N. M. B., & Bagana, B. D. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Kepercayaan, dan Risiko terhadap Minat Menggunakan Pinjaman Online: Studi Kasus Pada Mahasiswa PTN dan PTS di Kota Semarang. *Journal Of Administration and Educational Management (ALIGNMENT)*, 7(1).
- Andista, D. R., & Susilawaty, R. (2021). The Influence of Perceived Ease of Use and Risk on Interest in Using Financial Online Loan Technology. In *Prosiding The 12th Industrial Research Workshop and National Seminar* (pp. 1228-1233).
- Aprita, S. A. S. (2021). Peranan peer to peer lending dalam menyalurkan pendanaan pada usaha kecil dan menengah. *Jurnal Hukum Samudra Keadilan*, 16(1), 37-61.
- Asja, H. J., Susanti, S., & Fauzi, A. (2021). Pengaruh Manfaat, Kemudahan, dan Pendapatan terhadap Minat Menggunakan Pay Later: Studi Kasus Masyarakat di DKI Jakarta. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 2(4), 309-325.
<https://doi.org/10.35912/jakman.v2i4.495>
- Asri, H. R., Setyarini, E., & Gisijanto, H. A. (2022). Pengaruh persepsi kemudahan, persepsi risiko, dan kepercayaan terhadap minat penggunaan peer to lending. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(03), 01-09.
- Balqis, S. I., Effendy, L., & Astuti, W. (2023). Akseptabilitas Layanan dan Minat Penggunaan Peer to Peer Lending pada Pelaku Usaha di Kota Mataram. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(6), 4177-4190.

- Cao, X., Yu, L., Liu, Z., Gong, M., & Adeel, L. (2018). Understanding mobile payment users' continuance intention: a trust transfer perspective. *Internet Research*, 28(2), 456-476.
- DataIndonesia.id. (2024). *Kaleidoskop: Peristiwa dan data seputar fintech lending 2024*. https://assets.dataindonesia.id/2024/12/24/1735034596489-56-PPT-Report_Kaleidoskop-Peristiwa-dan-Data-Seputar-Fintech-Lending-2024.pdf
- Desita, W., & Dewi, G. A. K. R. S. (2022). Pengaruh Persepsi Kemanfaatan, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Risiko, Promosi dan Fitur Layanan terhadap Minat Menggunakan Transaksi Non Cash pada Aplikasi Dompot Elektronik (E-Wallet). *Jurnal Akuntansi Profesi*, 13(1), 115-124.
- Disa, S. M., & Kesuma, T. M. (2017). Pengaruh Persepsi Risiko, Persepsi Manfaat Dan Kepercayaan Terhadap Niat Pembelian Konsumen Di Portal E-Commerce Zalora. Co. Id. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 2(1), 202-223.
- Erdi, T. W. (2023). Faktor-Faktor Keputusan Melakukan Pinjaman Online: Inklusi Keuangan Sebagai Pemoderasi. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 3(4), 407-414.
- Fadzar, A. N., Asep, R. H., & Intan, M. W. (2020). Pengaruh Pengetahuan, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan dan Risiko terhadap Minat Pengguna *Fintech* Lending Syariah. *Hukum Ekonomi Syariah*, 6(2), 1-4.
- Fauzan, H. R. (2025). Pengaruh Pengetahuan, Kepercayaan, Dan Risiko Terhadap Minat Pengguna Financial Technology Peer To Peer Lending Pada Pemilik UMKM Fashion Di Kabupaten Karanganyar. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 1142-1158.
- Fuadztullah, M., & Wibowo, P. A. (2024). Pengaruh Kemudahan Penggunaan, Keamanan Dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Penggunaan Pinjaman Online (Studi Pada Pemuda Karangtaruna Desa Tahunan Jepara). *Nobel Management Review*, 5(4), 457-467.
- Haiqal, M. R., Bintari, W. C., & Hidayah, N. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup terhadap Minat Mahasiswa Menggunakan Paylater (Studi Pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sorong). *ANALISIS*, 14(2), 413-427.
- Herawati, N. T., Sinarwati, N. K., Meitriana, M. A., & Griadhi, M. H. W. (2024, December). Pelatihan Penggunaan Teknologi Keuangan (*Fintech*) Bagi Pelajar SMA untuk Meningkatkan Literasi Keuangan Digital. In *Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat* (Vol. 9, No. 1, pp. 227-232).
- Hidayah, F. N., Nugroho, B. S., Ardiati, A. R., Tsaqyfa, M. N., Hakim, M. A., & Ridlwan, A. A. (2023). Meneropong maraknya pinjaman online di kalangan mahasiswa: motif dan dampak terhadap perilaku konsumtif. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(4), 821-832.
- Joplinitha, N. M. J., & Masdiantini, P. R. (2024). Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku terhadap Niat Berinvestasi Peer To Peer Lending pada Masyarakat Kota Denpasar. *Vokasi: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(3), 61-72.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Edition Limited.
- Kovacs, L., & Sandor, D. (2016). Fraud risk in electronic payment transactions. *Journal of Money Laundering Control*, 19(2), 148-157.
- Mahdiyan, A., & Hermani, A. (2019). Pengaruh Lifestyle Dan in Store Promotion Terhadap Impulse Buying (Studi Pada Konsumen Matahari Departement Store Java Mall Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 8(3), 115-125.
- Nitta, M. A., & Wardhani, N. I. K. (2022). Kepercayaan dalam Memediasi Keamanan dan Persepsi Resiko terhadap Minat Beli Konsumen. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 4(2), 1105-1120.
- Nurfikri, A., & Jhrizal, J. (2019). Pengaruh Gaya Hidup Dan Teknologi Terhadap Sikap Dan Keputusan Penggunaan Kartu Kredit Pada Bank Negara Indonesia Cabang Kota Pekanbaru. *Jurnal Tepak Manajemen Bisnis*, 11(2), 242-257.
- PR, P. A. G. K. (2025). Implikasi Hukum terhadap Keamanan Lender dalam Kasus Penipuan pada Platform *Fintech* P2P Lending di Indonesia. *Politika Progresif: Jurnal Hukum, Politik dan Humaniora*, 2(2), 64-77.
- Prajogo, U. and Rusno (2022) 'Persepsi risiko terhadap minat melakukan pinjaman onlinedengan kemudahan penggunaan sebagai variabel moderasi', *Management and Business Review*, 6(1), pp. 22–23.
- Putri, T. G., & Amin, M. N. (2024). Pengaruh Risiko Dan Kepercayaan Terhadap Minat Penggunaan *Fintech* Pinjaman Online Dengan Kemudahan Penggunaan Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 4(2), 175-184.
- Restike, K. P., Prasasti, D., Fitriani, D. I., & Ciptani, M. K. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Perilaku Pembelian Impulsif, Dan Gaya Hidup Terhadap Penggunaan Shopee Paylater Gen Z. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 22(1), 100-113.
- Saputra, P. S. D., & Sulindawati, N. L. G. E. (2024). Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Kegunaan, Dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Melakukan Pinjaman Pada *Fintech Peer-to-peer lending*: Studi Kasus Pada Pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 15(02), 330-341.
- Suliantini, K. A., & Dewi, G. A. K. R. S. (2021). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Persepsi Manfaat, Persepsi Risiko, dan Personalisasi terhadap Minat Generasi Z Menggunakan Peer to Peer Lending. *Vokasi: Jurnal Riset Akuntansi*, 10(02), 186-194.
- Trisnayanti, K. P., & Dewi, L. G. K. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Financial Self Efficacy Dan Gaya Hidup Mahasiswa Terhadap Perilaku Keuangan Di Kabupaten Buleleng. *Vokasi: Jurnal Riset Akuntansi*, 11(01), 72-81.
- 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>
- Wibowo, A. F., & Riyadi, E. S. H. (2017). Pengaruh gaya hidup,

prestise dan kelompok referensi terhadap keputusan pembelian (studi pada konsumen Taiwan Tea House Semarang). In *Prosiding Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (pp. 97-113).