

## Faktor-Faktor Pendorong Kecenderungan Perubahan Gaya Hidup Masyarakat Yang Mengakses Pembiayaan Dari Pinjaman Online di Kota Tangerang Selatan

Rudy Bodewyn Mangasa Tua<sup>1</sup>, Arif Surahman<sup>2</sup>

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia<sup>1,2</sup>

Email : dosen01033@unpam.ac.id<sup>1</sup>; dosen01176@unpam.ac.id<sup>2</sup>

### Abstrak

Teknologi keuangan telah menyebabkan perubahan konsumen dari bank kepada pinjaman online. Penelitian ini menggunakan regresi Multinomial untuk menyelidiki bagaimana efek dari inklusi keuangan, kepuasan terhadap layanan *Customer Service*, pengetahuan terhadap bunga pinjaman dan penguasaan teknologi terhadap kecenderungan masyarakat Tangerang Selatan untuk meminjam kepada perusahaan pinjaman online. Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa peluang kemungkinan terjadinya seseorang untuk meminjam uang ke bank dan meminjam uang ke pinjaman online secara bersamaan akan semakin rendah dengan faktor 0,829 kali dibandingkan dengan tidak meminjam ke bank tapi meminjam kepada pinjaman online. Selain itu, kemungkinan seseorang untuk meminjam uang ke bank tapi tidak secara bersamaan meminjam kepada pinjaman online akan semakin meningkat kejadiannya sebesar 1,236 kali apabila dibandingkan dengan tidak minjam ke bank tapi minjam ke pinjaman online seiring dengan meningkatnya kepuasan layanan *Customer Service*.

Kata Kunci: Pinjaman, Online, Inklusi, Customer, Service, Teknologi, Bunga.

### LATAR BELAKANG

Jasa peminjaman uang, terutama dibidang kredit tanpa agunan (KTA) sedang menghadapi perubahan yang besar seiring dengan muncul dan berkembangnya *Financial Technology* atau yang lebih sering dikenal dengan Fintech. Di negara Amerika Serikat Fintech sudah memperluas cakupan kegiatan operasionalnya, diantaranya seperti pada jasa pendirian perusahaan *start-up*, mesih pencari data, jaringan sosial, jasa pembayaran (seperti: *mobile payment*, *virtual coin*), pembiayaan alternatif (seperti : *peer to peer lending*, *crowd funding*), kemudian ada juga *wealth management*, dan lain-lain (Kudinska, 2017). Di Indonesia Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, jumlah pinjaman yang diberikan Fintech secara nasional posisi bulan Desember 2018 sebesar Rp. 22.666.069 juta dengan 95,25 % tergolong lancar ([www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)), bertumbuh sebesar 700 % dari tahun 2017 yang hanya 2,56 triliun ([www.liputan6.com](http://www.liputan6.com)). Sementara itu, pertumbuhan pinjaman yang diberikan bank umum

tahun 2018 sebesar 8,81% dari Rp. 7.177.549 milyar di Bulan Desember 2017 menjadi Rp. 7.809.987 milyar di Bulan Desember 2018. Pertumbuhan pinjaman Bank Perkreditan Rakyat (BPR) tahun 2018 sebesar 7,77% dari Rp. 121.296 milyar di Bulan Desember 2017 menjadi Rp. 130.724 milyar di bulan Desember 2018 ([www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)).

Hasil penelitian Kantor jasa konsultan internasional atau Pricewaterhouse Coopers (PwC) Indonesia juga menyatakan perkembangan fintech menjadi salah satu risiko bagi industri perbankan nasional. Ini berdasarkan laporan Indonesia Banking Survei 2018 terhadap 65 responden dari 49 bank di Indonesia. Sebanyak 41% responden dari bank besar menyatakan Fintech akan menjadi ancaman serius dalam lima tahun ke depan. Keberadaan Fintech diuntungkan dengan perilaku masyarakat yang semakin gemar melakukan transaksi secara digital. Tren bertransaksi di jalur digital di perbankan naik hingga 35%. Padahal, tiga tahun lalu, 75% bankir memperkirakan lebih dari separuh transaksi dilakukan di kantor cabang. Kini angkanya turun menjadi 34%.

Di tengah kondisi perbankan yang tidak mampu menjangkau, fintech hadir dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan. Fintech peer to peer (P2P) lending memangkas waktu dan keribetan dalam pengajuan dan pencairan pinjaman. Calon nasabah tidak perlu datang ke kantor untuk mengajukan kredit, hanya cukup melalui akses online.

Salah satu dimensi inklusi keuangan adalah akses masyarakat untuk mendapatkan pinjaman dana. Fintech juga memfasilitasi penyedia dana (*lender*) dengan pihak yang membutuhkan dana (*borrower*) melalui pasar digital. Ini sangat dibutuhkan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang kesulitan mendapat dana perbankan (<https://katadata.co.id/>).

Motivasi nasabah untuk meminjam kepada fintech belum sepenuhnya ditelaah dengan jelas. Hal ini berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang menyelidiki faktor-faktor yang menjadi alasan bagi nasabah untuk bertransaksi dengan sebuah institusi keuangan bank. Sebagai contoh, penelitian yang dilakukan kepada Bank BMT Ahmad Dahlan menemukan bahwa sistem bagi hasil, pelayanan yang diperoleh dan keyakinan agama terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah dalam pengambilan kredit (Adi, 2014).

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dilihat bahwa secara teoritis terdapat banyak faktor yang mempengaruhi perilaku dan keputusan konsumen dalam memilih

lembaga keuangan untuk mengakses pinjaman. Dengan demikian peneliti sangat tertarik untuk mengambil judul: "Faktor-Faktor Pendorong Kecenderungan Perubahan Gaya Hidup Masyarakat Mengakses Pembiayaan Dari Pinjaman Online di Kota Tangerang Selatan".

### **Batasan Masalah**

Agar penelitian ini tidak melebar terlalu jauh, maka peneliti melakukan pembatasan masalah. Pembatasan ini dilakukan agar penelitian fokus dan hasil penelitiannya sesuai dengan yang diharapkan. Berikut beberapa pembatasan masalah yang dilakukan pada penelitian ini:

1. Obyek penelitian hanya dilakukan pada wilayah Kota Tangerang Selatan.
2. Responden dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan swasta yang berdomisili di kota Tangerang Selatan yang saat ini memiliki pinjaman pada Fintech.

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah peran inklusi keuangan terhadap perpindahan nasabah dari BPR kepada fintech.
2. Bagaimanakah peran persepsi kemudahan dan kecepatan administratif yang ada dalam Fintech terhadap perpindahan nasabah pinjaman dari BPR ke Fintech?
3. Bagaimanakah peran perbedaan tarif bunga terhadap perpindahan nasabah pinjaman dari BPR ke Fintech?
4. Bagaimanakah peran penguasaan teknologi terhadap perpindahan nasabah pinjaman dari BPR ke Fintech ?

### **Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis tentang peran inklusi keuangan dapat mengakibatkan perpindahan nasabah dari BPR kepada Fintech.
2. Menganalisis tentang peran persepsi kemudahan dan kecepatan administratif yang ada dalam Fintech terhadap perpindahan nasabah pinjaman dari BPR ke Fintech.
3. Menganalisis tentang peran perbedaan tarif bunga terhadap perpindahan nasabah

pinjaman dari BPR ke Fintech.

4. Menganalisis tentang peran penguasaan teknologi terhadap perpindahan nasabah pinjaman dari BPR ke Fintech.

### Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

- a. Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan informasi, terutama bagi bank dan lembaga keuangan terkait dalam memahami perubahan minat meminjam masyarakat dengan menggunakan Fintech.

- b. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan menambah khasanah wawasan dan memperluas pengetahuan tentang perubahan masyarakat dalam era revolusi digital.

- c. Peneliti Berikutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi untuk digunakan sebagai acuan dalam melakukan penelitian selanjutnya.

### METODE PENELITIAN

Metode analisa yang digunakan pada penelitian ini adalah analisa deskriptif dan analisa regresi menggunakan pemodelan regresi Multinomial Logit. Deskriptif adalah metode yang berfungsi untuk mendiskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sample atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Zulkarnaen, W., et al. 2018:55). Tujuannya adalah untuk mengetahui bagaimana efek dari inklusi keuangan, kepuasan layanan *Customer Service*, pengetahuan terhadap bunga pinjaman dan penguasaan teknologi para nasabah terhadap kecenderungan untuk mengambil pinjaman pada perusahaan pinjaman online. Model yang dihasilkan pada penelitian ini adalah sebagaimana terlihat dibawah :

$$z_2(x) = \ln \left( \frac{Pr(Y=2|x)}{Pr(Y=0|x)} \right) = \beta_{10} + \beta_{11} \text{Inklusi Keuangan} + \beta_{12} \text{Kepuasan Layanan Customer Service} + \beta_{13} \text{Pengetahuan Tentang Bunga Pinjaman} + \beta_{13} \text{Penguasaan Teknologi}$$

Source : Nachrowi Djalal (2002)

Parameter-parameter yang disebutkan di atas akan di estimasi menggunakan metode Maksimum Likelihood dan selanjutnya akan diuji dengan menggunakan Model Fitting, Goodness of Fit, Pseudo R<sup>2</sup> dan Uji Wald.

## Statistika Deskriptif

### Data Status Pinjaman

Responden yang kami ambil datanya dengan menggunakan questioner memiliki status pinjaman sebagaimana digambarkan pada grafik pie dibawah ini: (Gambar 1)

Kondisi 1 yang berwarna biru dan mencakup 32% dari keseluruhan responden adalah kondisi dimana responden tidak meminjam ke bank dan tidak meminjam ke pinjaman online. Kondisi 2 yang berwarna merah yang mencakup 40% dari keseluruhan responden adalah kondisi dimana responden tidak minjam ke bank tapi minjam kepada pinjaman online. Kondisi 3 yang berwarna hijau muda dan mencakup 21% dari data adalah kondisi dimana responden minjam ke bank dan minjam kepada pinjaman online juga. Terakhir kondisi 4 yang berwarna ungu dan mencakup 7% dari data adalah kondisi dimana responden minjam ke bank tapi tidak minjam kepada pinjaman online. Oleh karena itu, secara garis besar dapat dikatakan bahwa populasi responden hasil dari survey yang kami lakukan memiliki kecenderungan meminjam kepada pinjaman online, sebagaimana digambarkan oleh kondisi dua yang mewakili 40% dari keseluruhan data responden.

### Inklusi Keuangan

Dari questioner yang kami bagikan, kami mencari tau bagaimana tingkat inklusi keuangan dari para responden dan menemukan bahwa skor inklusi keuangan mereka adalah sebagaimana yang tertera pada grafik pie yang ada dibawah ini : (Gambar 2)

Nilai terbesar dari data yang kami kumpulkan berada pada skor antara 56-63 yang mencakup 40% dari data. Hal ini menggambarkan bahwa inklusi keuangan dari data para responden yang mengikuti penelitian kami berada pada kisaran nilai tinggi, karena nilai skor maksimal pada survey kami berada pada nilai 80.

### 3.3 Kepuasan *Customer Service*

Kepuasan terhadap layanan *Customer Service* merupakan hal yang sangat penting bagi dunia keuangan. Dari questioner yang kami sebar, kami menemukan bahwa skor dari kepuasan terhadap layanan *Customer Service* adalah sebagai berikut : (Gambar 3)

Dari data yang kami peroleh, dapat diketahui bahwa nilai terbesar terdapat pada skor 81-89 yang mencakup keseluruhan dari data responden. Sehingga, secara umum dapat kami katakan bahwa responden puas terhadap layanan *Customer Service* yang terdapat pada perbankan dan pada pinjaman online.

### 3.4 Pengetahuan Terhadap Bunga Pinjaman

Ketika seseorang mengambil pinjaman, maka sebaiknya ia sangat memahami dan mengerti tentang segala hal terkait dengan bunga pinjaman. Dari survey questioner yang telah kami lakukan, kami menemukan nilai skor pengetahuan terhadap bunga pinjaman sebagai berikut : (Gambar 4)

Mayoritas dari responden kami memiliki skor 28-31 yang mencakup 30% dari keseluruhan responden yang mengisi questioner. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden memiliki pengetahuan yang rendah tentang bunga pinjaman.

### Data Penguasaan Terhadap Teknologi

Bagi pinjaman online penguasaan terhadap teknologi pada berbagai kalangan di masyarakat sangatlah penting. Hal ini karena bermanfaat terhadap literasi aksesibilitas pinjaman online. Oleh karena itu, kami mengumpulkan data dan melakukan skoring terhadap penguasaan teknologi dari para responden. Kami mendapatkan hasil yang nilainya sebagaimana tertera pada diagram pie dibawah ini : (Gambar 5)

Pada diagram dapat diketahui bahwa mayoritas responden atau sebesar 40% mendapatkan skor yang berada pada rentang 16 sampai dengan 17 point dari nilai maksimal 20. Oleh karena itu, secara umum responden pada penelitian kami dapat dikatakan mahir dalam penguasaan teknologi terutama yang berkaitan dengan aksesibilitas pinjaman online.

### 4. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur korelasi antara suatu pertanyaan atau indikator yang diuji dengan skor total pada variabelnya ( Herlina, 2019: 58). Suatu item akan dinyatakan ke-validitasannya apabila  $r_{tabel} < r_{hitung}$  maka data tersebut akan dinyatakan valid. Nilai yang signifikan terdapat pada item-item yang diberi tanda dua bintang. Tingkat signifikansi item-item pertanyaan juga bisa dilihat pada tabel Sig. 2-tailed. Item-item yang memiliki nilai 0,00 mengatakan bahwa item tersebut signifikan.

Berikut ini ditampilkan hasil perhitungan uji validitas untuk pertanyaan-pertanyaan yang digunakan sebagai variabel independen X1 dengan menggunakan SPSS 20: (Tabel 1)

Berikut ini ditampilkan hasil perhitungan uji validitas untuk pertanyaan-pertanyaan yang digunakan sebagai variabel independen X2 dengan menggunakan SPSS 20: (Tabel 2)

Berikut ini ditampilkan hasil perhitungan uji validitas untuk pertanyaan-pertanyaan yang digunakan sebagai variabel independen X3 dengan menggunakan SPSS 20: (Tabel 3)

Berikut ini ditampilkan hasil perhitungan uji validitas untuk pertanyaan-pertanyaan yang digunakan sebagai variabel independen X4 dengan menggunakan SPSS 20: (Tabel 4)

Seperi tercantum pada keterangan yang terdapat di bagian bawah tabel, nilai yang signifikan terdapat pada item-item yang diberi tanda dua bintang. Tingkat signifikansi item-item pertanyaan juga bisa dilihat pada tabel Sig. 2-tailed. Item-item yang memiliki nilai 0,00 mengatakan bahwa item tersebut signifikan. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa seluruh item-item questioner untuk pertanyaan X semuanya signifikan dan valid.

## 5. Uji Realibilitas

Uji realibilitas dalam penelitian ini menggunakan menggunakan uji *Cronbach Alpha*. Interpretasi terhadap nilai skor uji *cronbach alpha* dilakukan dengan menggunakan pendapat Herlina (2019:71). (Tabel 5)

Oleh karena itu, kriteria dalam menentukan apakah suatu item realibel atau tidak adalah apabila koefisien korelasi lebih besar atau sama dengan 0,6000, maka item tersebut dikatakan reliabel. Bila lebih kecil dari 0,600 maka item tersebut dikatakan memiliki tingkat realibilitas yang rendah.

Berikut ini ditampilkan hasil olah data uji realibilitas *Cronbach Alpha* untuk item-item pertanyaan pada variabel X: (Tabel 6)

Dari tabel *reliability statistics*, kita mendapat nilai sebesar 0,926; 0,931; 0,925; 0,847 angka-angka tersebut berada diatas dari 0,7 maka dapat disimpulkan bahwa alat-alat ukur untuk variabel x dalam penelitian ini memiliki tingkat realibilitas yang tinggi.

## Model Fitting

Pada model fitting informasi didapatkan dengan cara melakukan uji Chi-Square kepada variabel independen secara serentak. Hasil uji Chi-Square dapat dilihat dibawah ini : (Tabel 7)

Uji final terhadap model menunjukkan bahwa hasilnya adalah signifikan, sehingga dengan begitu kita menolak hipotesis nol dan menerima hipotesis alternatif, artinya variabel inklusi keuangan, kepuasan layanan *Customer Service*, pengetahuan terhadap bunga pinjaman dan penguasaan terhadap teknologi dapat secara bersama-sama menentukan keputusan seseorang untuk melakukan pinjaman uang.

### **Goodness Of Fit**

Pengujian Goodness of Fit dilakukan dengan menggunakan Pearson Chi-Square dan Deviance Chi-Square. Berikut adalah hasil pengujian yang telah dilakukan : (Tabel 8)

Kedua uji tersebut menunjukkan nilai yang secara statistik tidak signifikan, sehingga kita menerima hipotesis nol. Hal ini berarti model mampu menjelaskan data dengan baik.

### **Pseudo R<sup>2</sup>**

Analisa selanjutnya adalah dengan menggunakan pseudo R<sup>2</sup>. Nilai dari pseudo R<sup>2</sup> mengukur proporsi fluktuasi variasi data yang dijelaskan oleh model. Berikut ini adalah hasil olah data yang telah dilakukan: (Tabel 9)

Dari tabel diatas kita dapat mengetahui bahwa Nilai Cox and Snell R<sup>2</sup>, Nagelkerke R<sup>2</sup>, dan McFadden R<sup>2</sup> secara berturut-turut bernilai 0,216; 0,236 dan 0,98. Artinya variabel inklusi keuangan, kepuasan layanan *Customer Service*, pengetahuan terhadap bunga pinjaman dan penguasaan terhadap teknologi didalam model multinomial logit mampu menjelaskan keputusan seseorang dalam melakukan pinjaman uang masing-masing sebesar 21,6%; 23,6% dan 98%.

### **Uji Likelihood Ratio**

Uji ini dilakukan untuk mengetahui nilai signifikansi dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut adalah tabel yang memuat hasil pengolahan data yang telah dilakukan : (Tabel 10)

Dari tabel dapat dilihat bahwa variabel independen yang nilainya signifikan pada tingkat kepercayaan 5% adalah variabel X2 dan X3 yaitu variabel pelayanan *Customer Service* dan Pengetahuan terhadap bunga pinjaman.

## Uji Wald

Uji ini adalah metode pengujian terakhir untuk mengetahui tingkat signifikansi variabel independen bisa mempengaruhi variabel dependen. Tabel berikut menunjukkan hasil pengolahan data dengan menggunakan reference category Y1, yaitu tidak meminjam ke bank dan tidak pula meminjam kepada pinjaman online. (Tabel 11)

Dari tabel dapat dilihat bahwa nilai yang signifikan terdapat pada variabel X3 koefisien logit kedua dan pada variabel X2 koefisien logit ketiga.

Variabel X3 pada koefisien logit kedua (Y2) yang merupakan variabel pengetahuan terhadap bunga pinjaman, apabila dilihat pada kolom Sig. untuk X3 bernilai 0,01 yang berada dibawah tingkat kepercayaan 5% dengan nilai Exp (B) sebesar 0,829.

Variabel X2 pada koefisien logit ketiga (Y3) yang merupakan variabel kepuasan layanan *Customer Service*, apabila dilihat pada kolom Sig. untuk X2 bernilai 0,02 yang berada dibawah tingkat kepercayaan 5% dengan nilai Exp (B) sebesar 1,236.

Lebih lanjut, variabel X2 pada koefisien logit ketiga yang mewakili kepuasan terhadap layanan *Customer Service* mengatakan bahwa peluang kemungkinan terjadinya seseorang untuk meminjam uang ke bank tapi tidak secara bersamaan meminjam kepada pinjaman online akan semakin meningkat kejadiannya sebesar 1,236 kali apabila dibandingkan dengan tidak minjam ke bank tapi minjam ke pinjaman online seiring dengan peningkatan kepuasan layanan *Customer Service*. Dengan kata lain apabila terdapat peningkatan layanan *Customer Service*, maka nasabah akan lebih cenderung untuk mengambil pinjaman ke bank dibandingkan dengan mengambil pada pinjaman online.

## Kesimpulan

Signifikannya variabel X3 mengatakan bahwa peluang kemungkinan terjadinya seseorang untuk meminjam uang ke bank dan meminjam uang ke pinjaman online secara bersamaan akan semakin rendah dengan faktor 0,829 kali dibandingkan dengan tidak meminjam ke bank tapi meminjam kepada pinjaman online. Arti lainnya adalah apabila nasabah semakin paham dan terinformasi tentang segala sesuatu terkait dengan bunga pinjaman, maka nasabah lebih memilih meminjam kepada perusahaan pinjaman online dibandingkan meminjam secara bersamaan kepada bank dan kepada pinjaman online.

Lebih lanjut, variabel X2 yang bernilai signifikan mengatakan bahwa peluang kemungkinan seseorang untuk meminjam uang ke bank tapi tidak secara bersamaan meminjam kepada pinjaman online akan semakin meningkat kejadiannya sebesar 1,236 kali apabila dibandingkan dengan tidak minjam ke bank tapi minjam ke pinjaman online seiring dengan meningkatnya kepuasan layanan *Customer Service*. Dengan kata lain, nasabah peminjam dana akan lebih cenderung untuk tidak meminjam kepada pinjaman online apabila bank meningkatkan kepuasan terhadap layanan *Customer Service*.

### Model Yang Relevan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan diatas, berikut ini adalah dua model yang relevan dengan hasil pengolahan data.

$$z_3(x) = \ln \left( \frac{\text{Pr}(Y=2 \mid x)}{\text{Pr}(Y=0 \mid x)} \right) = -8,023 + 0,212 * \text{Kepuasan Layanan Customer Service}$$

$$z_4(x) = \ln \left( \frac{\text{Pr}(Y=2 \mid x)}{\text{Pr}(Y=0 \mid x)} \right) = -2,804 - 0,187 * \text{Pengetahuan Tentang Bunga Pinjaman}$$

### Penghargaan

Kami sangat berterimakasih dan sangat memberikan penghargaan sebesar-besarnya kepada Lembaga Layanan Dikti 4 yang telah memberikan pembiayaan melakukan riset ini melalui pendanaan program penelitian dosen pemula.

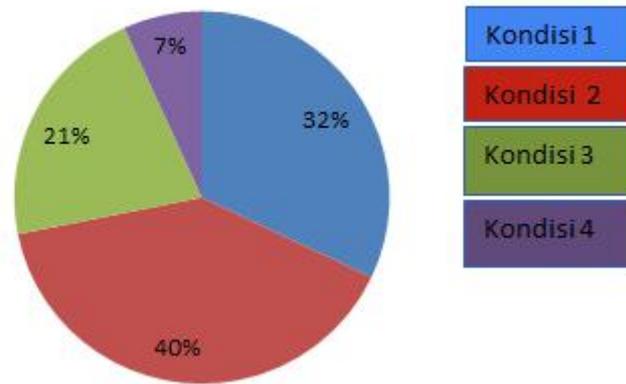
### DAFTAR PUSTAKA

- Adi, P. S. (2014, Agustus 17). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Kredit Pada Bank BMT Ahmad Dahlan di Cawas*. Surakarta: Universitas Muhammadiyah.
- Agus E. Siregar. (2016). Financial Technology Tren Bisnis Keuangan ke Depan. Dalam <http://infobanknews.com/financial-technology-tren-bisnis-keuangan-ke-depan/>
- Basuki, A. 2006. *Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Kemanusiaan dan Budaya*. Jakarta: Penerbit Gunadarma.
- Bygrave WD, Zacharakis A. 2010. *The Portable MBA in Entrepreneurship: Fourth Edition*. New Jersey (US): John Willey & Sons Inc
- Christine Novita Nababan (2019). Jerat Mematikan Bunga Pinjaman Online. Dalam <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20190622223308-78-405569/jerat-mematikan-bunga-pinjaman-online/2>.
- Djalal, N. (2002). *Penggunaan Teknik Ekonometri*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Djarwanto dan Pangestu Subagyo. 2000. *Statistik Induktif*. Edisi Keempat. Cetakan Kelima. BPFE. Yogyakarta.
- Effendy, A., & Sunarsi, D. (2020). Persepsi Mahasiswa Terhadap Kemampuan Dalam Mendirikan UMKM Dan Efektivitas Promosi Melalui Online Di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(3), 702-714. <https://doi.org/10.31955/mea.vol4.iss3.pp702-714>

- Firdaus, Muhammad. 2004. *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- [https://www.bi.go.id/id/edukasi-perlindungan-konsumen/edukasi/produk-dan\\_jasa\\_sp\\_/fintech/Pages/](https://www.bi.go.id/id/edukasi-perlindungan-konsumen/edukasi/produk-dan_jasa_sp_/fintech/Pages/)
- <https://www.finansialku.com/definisi-fintech-adalah/>
- [https://www.liputan6.com/bisnis/read/4013746/penyaluran-pinjaman-fintech-naik-700-persen-di2018?related=dable&utm\\_expid=.9Z4i5ypGQeGiS7w9arwTvQ.1&utmreferrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F/](https://www.liputan6.com/bisnis/read/4013746/penyaluran-pinjaman-fintech-naik-700-persen-di2018?related=dable&utm_expid=.9Z4i5ypGQeGiS7w9arwTvQ.1&utmreferrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F/)
- Intan, N. (2019, Maret 26). *www.republika.co.id*. Diambil kembali dari <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/keuangan/19/03/26/poyg7s370-perkembangan-fintech-dapat-menghemat-biaya-produksi-uang>: <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/keuangan/19/03/26/poyg7s370-perkembangan-fintech-dapat-menghemat-biaya-produksi-uang>
- Khoiri, A., Sunarno, W., Sajidan, & Sukarmin. (2019, December). Inquiry training model to improve creativity student in environmental physics courses. In *AIP Conference Proceedings* (Vol. 2194, No. 1, p. 020049). AIP Publishing LLC.
- Kudinska, R. &. (2017). *Banking & Fintech: A Challenge or Opportunity. Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Volume 98, , 21-35.*
- Padi, N. d. (2017, Oktober 9). *Universitas Petra*. Diambil kembali dari <http://dwipekan.petra.ac.id>: <http://dwipekan.petra.ac.id/2017/10/09/praktisi-keuangan-yang-menguasai-teknologi/>
- Prasada, D., Sunarsi, D., & Teriyan, A. (2020). Pengaruh Etos Kerja Dan Kompensasi Terhadap Komitmen Organisasi Pada DHL Logistic Di Jakarta. *JENIUS (Jurnal Ilmiah Manajemen Sumber Daya Manusia)*, 4(1), 51-60.
- Pratiwi, R. D. (2018, Agustus 15). *Pentingnya Perkembangan Financial Technology Dalam Mendorong Keuangan Inklusif*. hal. 3-8.
- Safrezi Fitra (2018). Penetrasi Fintech ke Pembiayaan: Ancaman atau Peluang Perbankan. Dalam <https://katadata.co.id/telaah/2018/11/19/penetrasi-fintech-ke-pembiayaan-ancaman-atau-peluang-bagi-perbankan>.
- Sunarsi, D. (2019). Penerapan MSDM Strategis Dalam Upaya Meningkatkan Kemampuan Organisasi dalam menyongsong Revolusi 4.0. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 3(1), 221-233. <https://doi.org/10.31955/mea.vol3.iss1.pp221-233>
- Supriyadi, D., Syafitri, . L. N. H., Widodo, S. F. A., Wahidi, R., Arinta, . Y. N., Nabhan, . F., Mufid, . A., Purwanto, . A., Fahlevi, . M., Sunarsi, . D. & Cahyono, . Y. (2020) Innovation And Authentic Leadership Of Islamic University Lectures In Faculty Pharmacy Faculty: What Is The Role Of Psychological Capital?. *Systematic Reviews in Pharmacy*, 11 (8), 383-393. [doi:10.31838/srp.2020.8.56](https://doi.org/10.31838/srp.2020.8.56)
- Sutrisno, S., & Sunarsi, D. (2019). The Effect of Work Motivation and Discipline on Employee Productivity at PT. Anugerah Agung in Jakarta. *Jurnal Administrare*, 6(2), 187-196.
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I. D., & Widia, R. (2018). *The Influence of Work Motivation to Work Achievement of Employees in PT. Alva Karya Perkasa Bandung*. *Jurnal Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi*, 1(1), 42-62.

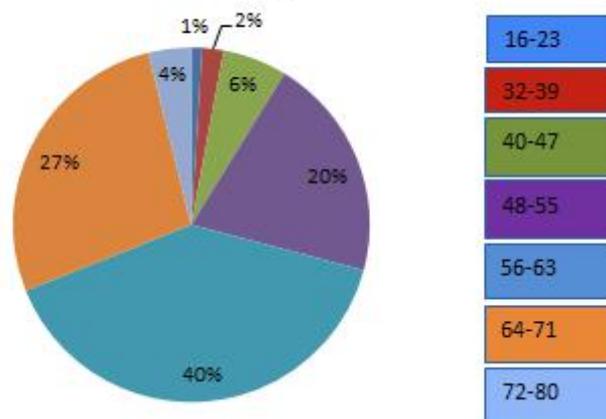
**GAMBAR DAN TABEL**

**Status Pinjaman**

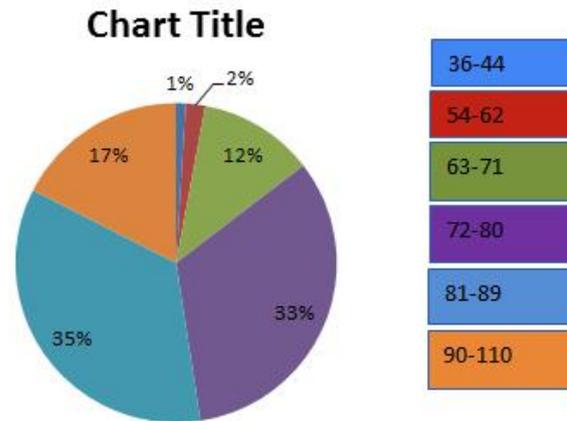


**Gambar 1. Data Status Pekerjaan**

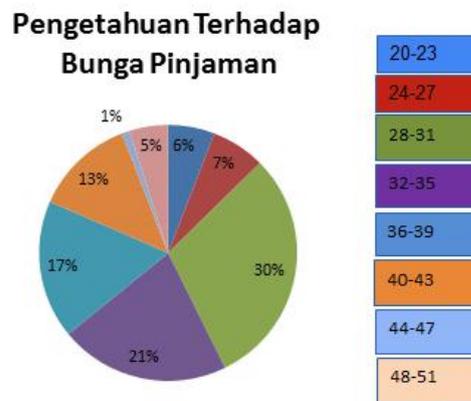
**Inklusi Keuangan**



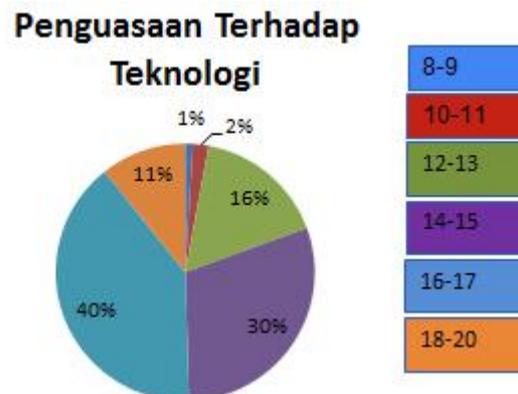
**Gambar 2. Data Inklusi Keuangan**



Gambar 3. Data Skor Layanan *Customer Service*



Gambar 4. Data Pengetahuan Terhadap Bunga Pinjaman



Gambar 5. Data Penguasaan Teknologi

Tabel 1. Interpretasi koefisien korelasi (r)

Correlations			
Keterangan		Total Skor	Status Validitas
Butir Pertanyaan A1	Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	,560** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A2	Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	,657** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A3	Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	,600** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A4	Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	,733** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A5	Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	,708** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A6	Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	,717** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A7	Pearson Correlation Sig. (2- tailed) N	,758** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan	Pearson Correlation	,791**	Valid

A8	Sig. (2-tailed) N	,000 103	
Butir Pertanyaan A9	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,788** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A10	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,752** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A11	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,666** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A12	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,682** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A13	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,740** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A14	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,644** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A15	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,648** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan A16	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,589** ,000 103	Valid

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-

tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Tabel 2. Interpretasi koefisien korelasi (r)**

<b>Correlations</b>			
<b>Keterangan</b>		<b>Total Skor</b>	<b>Status Validitas</b>
Butir Pertanyaan B1	Pearson Correlation	,526**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan B2	Pearson Correlation	,552**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan B3	Pearson Correlation	,510**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan B4	Pearson Correlation	,650**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan B5	Pearson Correlation	,508**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan B6	Pearson Correlation	,677**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan	Pearson Correlation	,640**	Valid

B7	Sig. (2-tailed) N	,000 103	
Butir Pertanyaan B8	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,640** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B9	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,657** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B10	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,701** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B11	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,638** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B12	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,689** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B13	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,732** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B14	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,746** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan	Pearson Correlation	,728**	Valid

B15	Sig. (2-tailed) N	,000 103	
Butir Pertanyaan B16	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,679** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B17	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,641** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B18	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,702** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B19	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,619** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B20	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,670** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B21	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,701** ,000 103	Valid
Butir Pertanyaan B22	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,598** ,000 103	Valid

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Tabel 3. Interpretasi koefisien korelasi (r)**

<b>Correlations</b>			
<b>Keterangan</b>		<b>Total Skor</b>	<b>Status Validitas</b>
Butir Pertanyaan C1	Pearson Correlation	,718**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C2	Pearson Correlation	,840**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C3	Pearson Correlation	,697**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C4	Pearson Correlation	,812**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C5	Pearson Correlation	,744**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C6	Pearson Correlation	,804**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C7	Pearson Correlation	,816**	Valid
	Sig. (2-	,000	

	tailed)		
	N	103	
Butir Pertanyaan C8	Pearson Correlation	,805**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C9	Pearson Correlation	,717**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan C10	Pearson Correlation	,777**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Tabel 4. Interpretasi koefisien korelasi (r)**

Correlations			
Keterangan		Total Skor	Status Validitas
Butir Pertanyaan D1	Pearson Correlation	,835**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan D2	Pearson Correlation	,846**	Valid
	Sig. (2- tailed)	,000	
	N	103	
Butir Pertanyaan	Pearson Correlation	,849**	Valid

D3	Sig. (2-tailed) N	,000 103	
Butir Pertanyaan D4	Pearson Correlation  Sig. (2-tailed) N	,799**  ,000 103	Valid

**Tabel 5. Interpretasi koefisien korelasi (r)**

Koefisien <i>Cronbach Alpha</i> (X)	Tingkat Realibilitas
$X < 0,50$	Realibilitas Rendah
$0,51 < X < 0,7$	Realibilitas Moderat
$0,71 < X < 0,90$	Realibilitas Tinggi
$X > 0,90$	Realibilitas Sempurna

**Tabel 6. Koefisien Realibilitas  
Reliability Statistics**

Keterangan	Cronbach's Alpha	N of Items
X1	,926	16
X2	,931	22
X3	,925	10
X4	,847	4

**Tabel 7. Tabel Model Fitting**

Model Fitting Information				
Model	Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests		
	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.

Intercept Only	252,640			
Final	227,541	25,099	12	,014

**Tabel 8. Tabel Goodness Of Fit**

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	267,075	282	,730
Deviance	225,579	282	,994

**Tabel 9. Tabel Pseudo R<sup>2</sup>**

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	,216
Nagelkerke	,236
McFadden	,098

**Tabel 10. Tabel Likelihood Ratio**

Likelihood Ratio Tests				
Effect	Model Fitting Criteria	Likelihood Ratio Tests		
	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	Sig.
Intercept	235,635	8,094	3	,044
X1	230,140	2,599	3	,458
X2	236,810	9,269	3	,026
X3	239,993	12,452	3	,006
X4	230,573	3,032	3	,387

Tabel 11. Tabel Uji Wald

Parameter Estimates								
Y <sup>a</sup>	B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% Confidence Interval for Exp(B)	
							Lower Bound	Upper Bound
1 Intercept	2,498	1,957	1,630	1	,202			
X1	-,014	,037	,153	1	,696	,986	,917	1,059
X2	-,035	,044	,655	1	,418	,965	,886	1,051
X3	,055	,061	,823	1	,364	1,057	,938	1,191
X4	-,063	,146	,188	1	,664	,939	,705	1,250
3 Intercept	-2,804	2,770	1,025	1	,311			
X1	,059	,047	1,563	1	,211	1,061	,967	1,163
X2	,049	,051	,916	1	,339	1,050	,950	1,159
X3	-,187	,073	6,615	1	,010	,829	,719	,956
X4	,054	,178	,092	1	,762	1,055	,745	1,495
4 Intercept	-8,023	4,508	3,167	1	,075			
X1	-,016	,068	,057	1	,811	,984	,862	1,123
X2	,212	,091	5,451	1	,020	1,236	1,035	1,476
X3	-,145	,114	1,632	1	,201	,865	,692	1,081
X4	-,382	,243	2,481	1	,115	,682	,424	1,098

a. The reference category is: 2.

