

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

UMKM, singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, adalah unit bisnis vital dalam pembangunan nasional dengan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi melalui akselerasi perputaran ekonomi dan menciptakan lapangan pekerjaan (Sarfiah *et al.*, 2019; Supardi *et al.*, 2021; Widawati *et al.*, 2023). Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian (2023), menyatakan bahwa UMKM berperan sebagai salah satu pilar ekonomi nasional yang berkontribusi dalam Produk Domestik Bruto (PDB) nasional mencapai 61%, setara dengan Rp9.580 triliun dan dapat menyerap 97% dari total angkatan kerja di Indonesia. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM (2023), sebanyak 65,5 juta UMKM yang berada di Indonesia atau sejumlah 99% dari unit usaha secara total.

Provinsi Jawa Barat memiliki jumlah UMKM terbesar ke-2 di Indonesia (BPS 2022). Berdasarkan BPS Provinsi Jawa Barat (2023), jumlah UMKM di Jawa Barat terus mengalami kenaikan hingga mencapai 667.795 unit pada tahun 2022. Perlu diketahui bahwa UMKM berperan penting dalam perekonomian Indonesia, tidak hanya di wilayah perkotaan, UMKM juga penting untuk perkembangan ekonomi di wilayah pedesaan (Hamid & Iqbal, 2017; Fibriyanti *et al.*, 2020). Pernyataan ini selaras dengan Herissuparman *et al.* (2024), yang menyatakan bahwa UMKM berperan meningkatkan perekonomian melalui pemberdayaan dalam aspek sosial ekonomi. Namun, dalam praktiknya masih banyak UMKM di Jawa Barat yang mengalami kesulitan dalam mengakses pendanaan.

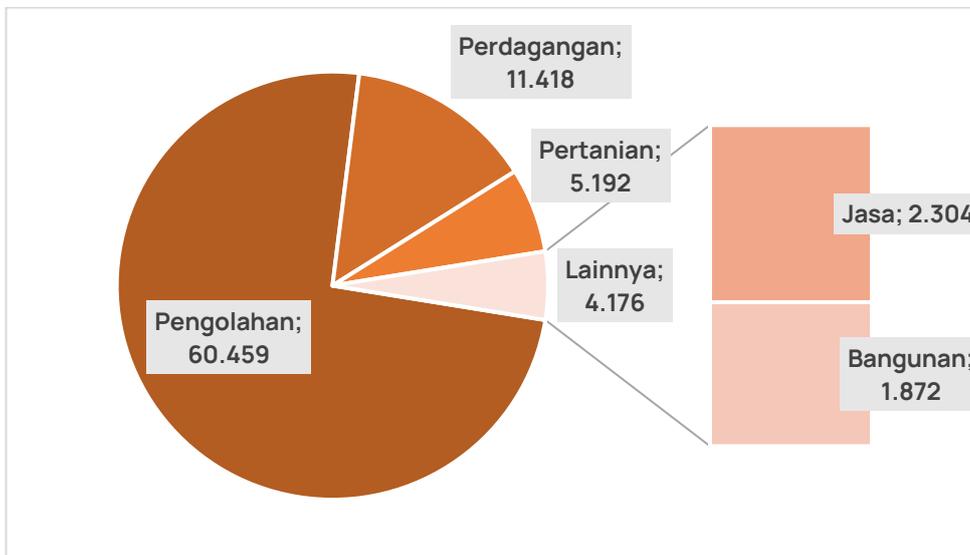
BPS Provinsi Jawa Barat (2023) menemukan sejumlah 69% UMKM di Kabupaten Subang mengalami kesulitan dalam memperoleh pendanaan. Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Koperasi, UMKM, Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Subang, banyaknya UMKM di Kabupaten Subang terus mengalami pertumbuhan sesuai Gambar 1.1 dan telah mencapai 83.269 unit pada tahun 2024. Oleh karena itu, peneliti memilih UMKM di Kabupaten Subang sebagai objek penelitian.



Gambar 1.1 Grafik pertumbuhan UMKM di Kabupaten Subang

Sumber: Dinas Koperasi, UMKM, Perdagangan, dan Perindustrian (2024)

Terdapat 5 sektor usaha dominan di Kabupaten Subang antara lain pengolahan, perdagangan, pertanian, jasa, dan bangunan. Rincian terkait proporsi sektor usaha dapat dilihat pada Gambar 1.2.



Gambar 1.2 Proporsi sektor usaha pada UMKM di Kabupaten Subang

Sumber: Dinas Koperasi, UMKM, Perdagangan, dan Perindustrian (2024)

Kabupaten Subang memiliki 30 Kecamatan, jumlah UMKM di masing-masing Kecamatan dapat dilihat pada Tabel 1.1. Kecamatan Subang memiliki jumlah UMKM terbanyak yaitu 11.235 unit atau mencapai 13% dari total UMKM

di Kabupaten Subang. Distribusi jumlah UMKM berdasarkan sektor usaha di Kabupaten Subang dirincikan pada Tabel 1.2.

Tabel 1.1 Distribusi jumlah UMKM di Kabupaten Subang berdasarkan Kecamatan

No	Kecamatan	Jumlah UMKM	No	Kecamatan	Jumlah UMKM
1	Subang	11.235	16	Sagalaherang	2.834
2	Kasomalang	4.632	17	Serangpanjang	2.665
3	Cijambe	4.278	18	Purwadadi	2.416
4	Tanjungsiang	4.226	19	Binong	2.122
5	Cikaum	3.983	20	Blanakan	1.894
6	Dawuan	3.949	21	Pamanukan	1.577
7	Comprenng	3.815	22	Pagaden Barat	1.557
8	Ciater	3.645	23	Pusakanagara	1.121
9	Cipunagara	3.440	24	Pusakajaya	1.009
10	Jalancagak	3.285	25	Ciasem	1.000
11	Kalijati	3.236	26	Pabuaran	815
12	Pagaden	3.021	27	Cipeundeuy	799
13	Cisalak	2.920	28	Legonkulon	771
14	Tambakdahan	2.850	29	Patokbeusi	738
15	Cibogo	2.842	30	Sukasari	594

Sumber: Dinas Koperasi, UMKM, Perdagangan, dan Perindustrian (2024)

Tabel 1.2 Distribusi jumlah UMKM berdasarkan sektor usaha Tahun 2024

Sektor Usaha	Kabupaten Subang
Pengolahan	60.459
Perdagangan	11.418
Pertanian	5.192
Jasa	2.304
Bangunan	1.872
Komunikasi	552
Listrik	536
Pertambangan	481
Keuangan	455
TOTAL	83.269

Sumber: Dinas Koperasi, UMKM, Perdagangan, dan Perindustrian (2024)

Menurut Kartini dan Wijaya (2024), meningkatnya UMKM di Kabupaten Subang tidak terlepas dari berbagai hambatan salah satunya kondisi perekonomian

yang tidak pasti akibat sulitnya mendapatkan modal yang cukup untuk mengelola beban operasional. Terbatasnya akses terhadap pembiayaan formal seperti bank, menjadi salah satu tantangan terbesar yang dihadapi UMKM untuk meningkatkan kualitas produk, mengembangkan kapasitas produksi, dan memperluas jaringan pemasaran (Kemenkeu 2024). Selain itu, UMKM kesulitan dalam memperoleh pembiayaan karena skala yang terlalu kecil dan usaha yang masih belum stabil (Sukma *et al.*, 2024).

Berdasarkan BPS Provinsi Jawa Barat (2021), sumber modal UMKM di Kabupaten Subang berasal dari modal sendiri (90,1%) dan modal pihak lain (9,9%) seperti bank (5,5%), dan keluarga (3,6%) dengan rata-rata modal di bawah 20 juta dan maksimal 500 juta. Alternatif pembiayaan lainnya seperti koperasi, lembaga keuangan bukan bank, pinjaman lembaga swasta, dan pinjaman program pemerintah belum dimaksimalkan penggunaannya. Adapun beberapa alasan tidak mengajukan pinjaman dari alternatif pembiayaan lain antara lain tidak ada agunan, tidak tahu prosedur, prosedur sulit, suku bunga tinggi, usulan ditolak, dan tidak berminat. Untuk kasus di Kabupaten Subang, alasan utama tidak mengajukan pinjaman adalah tidak ada agunan dan merasa prosedur yang diterapkan sulit (BPS Jawa Barat, 2021).

1.2. Latar Belakang Penelitian

Kemajuan teknologi menjadi pendorong bagi pertumbuhan keuangan dan inklusi keuangan dalam era globalisasi ini. Industri fintech menjadi sangat populer karena menyediakan berbagai layanan keuangan yang inovatif dan terintegrasi secara *online* sehingga memudahkan dalam melakukan transaksi keuangan, seperti *transfer* uang, catatan mutasi rekening, investasi, pembayaran tagihan, dan lain-lain. Dari segi keberagaman, layanan yang ditawarkan oleh *fintech* dapat menjadi penunjang utama dalam mendukung berbagai aktivitas masyarakat di Indonesia (Laut & Hutajulu, 2019).

Fintech menawarkan solusi layanan keuangan dengan meningkatkan kenyamanan, aksesibilitas, dan pengalaman yang dipersonalisasi kepada konsumen (Liang, 2023; Judianto *et al.*, 2024). Sebagai negara berkembang, adopsi layanan

fintech di Indonesia perlu diupayakan secara berkesinambungan. Berdasarkan Statista (2023), jumlah perusahaan *fintech* di Indonesia mencapai 336 perusahaan, didominasi oleh *fintech lending* yaitu sebanyak 106 perusahaan. Menurut Setiawan et al. (2021), *fintech* berperan untuk meningkatkan akses layanan keuangan kepada masyarakat sehingga mendorong inklusi keuangan, terutama bagi populasi yang tidak memiliki akses ke institusi keuangan formal (*unbanked*). Secara keseluruhan, industri *fintech* di Indonesia menawarkan solusi yang tidak disediakan oleh lembaga keuangan tradisional. Beberapa jenis layanan *fintech* yang dapat digunakan untuk meningkatkan akses dan inklusi keuangan antara lain *peer-to-peer lending*, layanan pembayaran digital, layanan investasi serta layanan *fintech* syariah (Setiawan et al., 2021; Nugraha et al., 2022).

Fintech syariah berpeluang besar untuk meningkatkan inklusi keuangan, terlebih bagi Indonesia dengan populasi penduduk muslim terbesar di dunia. Berdasarkan laporan dari Global Islamic Fintech (GIFT), Indonesia memiliki skor indeks tertinggi ke-3 di dunia sebesar 61,1% dengan nilai pasar *fintech* syariah terbesar ke-5 di bawah Malaysia dan Saudi Arabia. Namun jika dilihat dari jumlah *fintech* syariah yang ada, Indonesia memiliki *fintech* syariah terbanyak. Nilai pasar *fintech* syariah di Indonesia diperkirakan naik menjadi US\$11,77 miliar (Rp184 triliun) pada 2027, dengan rata-rata tingkat pertumbuhan majemuk tahunan (CAGR) sebesar 14,1 persen. Kenaikan ini lebih tinggi dibandingkan rata-rata CAGR *fintech* syariah secara global sebesar 12,3 persen hingga 2027 nanti. Sementara itu, nilai pasar *fintech* syariah global diperkirakan mencapai US\$306 miliar (4,7 kuadriliun) pada tiga tahun mendatang.

Berdasarkan data di atas, peluang besar ini perlu diupayakan agar *fintech* syariah di Indonesia dapat melayani masyarakat di daerah yang memiliki keterbatasan dalam mengakses keuangan. Selain itu, terdapat peningkatan secara signifikan dalam penetrasi seluler di Indonesia yaitu sebesar 70% dari populasi pengguna ponsel untuk mengakses internet (Yanti et al., 2023). Hal ini berdampak baik bagi industri *fintech* di Indonesia jika dimanfaatkan secara maksimal.

P2P Lending Syariah menyediakan layanan *fintech* untuk menghubungkan penerima dana (*borrower*) dengan pemberi dana (*lender*) sebagai alternatif

pembiayaan berdasarkan prinsip syariah (Latifah *et al.*, 2023). Seiring dengan perkembangannya, *fintech P2P Lending* Syariah berupaya memenuhi kebutuhan pendanaan masyarakat seperti untuk industri kreatif, properti, sektor UMKM, pembiayaan haji, konsumtif, dan sektor lainnya dengan menerapkan prinsip syariah. Berdasarkan data OJK (per 12 Juli 2024), terdapat 7 *P2P Lending* Syariah (7,14%) dari total 98 penyelenggara *Fintech P2P Lending* di Indonesia.

Tabel 1.3 Penyelenggara *P2P lending* syariah di Indonesia

No	Nama Perusahaan	Nama Sistem Elektronik	Surat Tanda Berizin/Terdaftar	Alamat website
1	PT Ammana Fintek Syariah	Ammana	KEP-123/D.05/2019	https://ammana.id/
2	PT Alami Fintek Sharia	Alami Sharia	KEP-21/D.05/2020	https://alamisharia.co.id/
3	PT Dana Syariah Indonesia	Dana Syariah	KEP-10/D.05/2021	http://danasyariah.id
4	PT Duha Madani Syariah	Duha Syariah	KEP-32/D.05/2021	www.duhasyariah.com
5	PT Qazwa Mitra Hasanah	Qazwa.id	KEP-80/D.05/2021	https://qazwa.id
6	PT Piranti Alphabet Perkasa	Papitupi Syariah	KEP-90/D.05/2021	www.papitupisyariah.com
7	PT Ethis Fintek Indonesia	Ethis	KEP-104/D.05/2021	https://ethis.co.id

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2024)

Menurut penelitian Syarifuddin *et al.* (2021), *fintech* syariah berpotensi untuk meningkatkan kapasitas UMKM khususnya dalam era digital di Indonesia. Adapun beberapa keunggulan dari *platform P2P lending* syariah antara lain (1) menyediakan cara yang fleksibel, efisien, dan transparan melalui penerapan sistem syariah (tanpa prinsip bunga), (2) menghindari adanya kegiatan gharar (ketidakjelasan) dan maysir (ketidakpastian) yang dapat merugikan salah satu pihak, serta (3) mempermudah pengguna dalam mengajukan pinjaman dan memantau *progress* pembayaran secara transparan dan *real-time* melalui *website* (Andini, 2017; Iskandar *et al.*, 2019). Selain itu, perusahaan *fintech P2P lending* syariah hanya dapat menyalurkan pinjaman pada unit usaha yang halal dan jelas kegiatan usahanya (Latifah *et al.*, 2023).

Berdasarkan data pada masing-masing perusahaan, jumlah pengguna *P2P lending* syariah di Indonesia dinilai masih sedikit yaitu 24.975 atau 0,18 persen dari total 13,47 juta keseluruhan pengguna *fintech P2P lending*. Rincian distribusi jumlah pengguna dan penyaluran dana pinjaman dapat dilihat pada Tabel 1.4. Minimnya jumlah pengguna *platform P2P lending* syariah dikarenakan sedikitnya jumlah perusahaan *P2P lending* syariah yang tersedia di Indonesia (Kurniaputri & Fatwa, 2022).

Tabel 1.4 Distribusi jumlah pengguna *platform P2P lending* syariah

No	Nama Platform	Jumlah Pengguna	Jumlah Pinjaman yang Disalurkan (dalam miliar rupiah)
1	Ethis	10.978	144,48
2	Qazwa.id	4.355	6,90
3	Papitupi Syariah	4.256	115,48
4	Ammama	2.312	96,00
5	Alami Sharia	1.504	3.300,00
6	Dana Syariah	1.163	1.280,00
7	Duha Syariah	407	30,70
Total		24.975	6.073,56

Sumber: Data Olahan Penulis (2024)

UMKM berpotensi besar untuk memanfaatkan *platform P2P lending* syariah secara utuh. Menurut Nasution (2017), UMKM dalam kriteria mikro umumnya sulit menjangkau pembiayaan formal seperti perbankan (*unbankable*). Melalui *platform P2P lending* syariah diharapkan dapat memperluas peluang akses pembiayaan bagi UMKM. Hal ini didukung pernyataan Aprita (2021), *fintech P2P lending* membuka kesempatan UMKM dalam menjangkau pembiayaan secara mudah dan cepat serta tidak perlu memberikan jaminan/agunan seperti yang diterapkan oleh Lembaga keuangan lainnya.

Penelitian oleh Posumah dan Moridu (2023), tingkat adopsi *fintech* di Jawa Barat cukup tinggi dimana 60% dari total 200 responden (kalangan konsumen dan pelaku UMKM) menyatakan pernah menggunakan layanan keuangan berbasis teknologi baik untuk pembayaran digital ataupun mengajukan pinjaman. Hal ini menjadi dasar bahwa *platform P2P lending* dapat diadopsi dan dimanfaatkan oleh

pelaku UMKM di Jawa Barat. Berdasarkan kelompok umurnya, jumlah pengusaha UMKM di bidang pengolahan di Kabupaten Subang mulai didominasi rentang umur 25-44 tahun (usia produktif) sebanyak 7.878 pengusaha (BPS Provinsi Jawa Barat, 2021). Pada tahun 2019, jumlah penduduk usia muda di Subang mencapai 60% dari total penduduk (BPS Subang, 2019). Kedua angka ini terus bertambah seiring tahun sehingga menjadi bonus demografi bagi Kabupaten Subang dalam mewujudkan pembangunan daerah yang optimal. Menurut Takariani *et al.* (2020), dalam menghadapi perubahan teknologi penduduk dengan usia muda relatif cepat beradaptasi menghadapi perubahan teknologi dan lingkungan sehingga memiliki kemampuan *technology native adopter*. Adapun tingkat penetrasi internet di Kabupaten Subang pada tahun 2021 dapat dilihat pada Tabel 1.5. Berdasarkan data-data tersebut, menunjukkan bahwa penduduk di Kabupaten Subang (termasuk UMKM) memiliki akses internet dan kemampuan adopsi teknologi yang memadai sehingga berpotensi untuk memanfaatkan *platform P2P lending* syariah dengan baik.

Tabel 1.5 Tingkat penetrasi internet di Kabupaten Subang tahun 2021

Tahun	Penetrasi Internet di Kabupaten Subang	Jumlah UMKM di Kabupaten Subang
2021	76,4%	50.162

(Sumber: BPS Kabupaten Subang, 2021; Dinas KUPP Subang, 2024)

Platform P2P lending syariah dapat dijadikan sebagai solusi pembiayaan yang mudah, fleksibel, dan tanpa agunan bagi UMKM di Kabupaten Subang yang memiliki hambatan dalam mengakses pembiayaan. Penerapan prinsip syariah pada sistem pembiayaan di *platform P2P lending* syariah berpengaruh positif terhadap performa UMKM melalui peningkatan kapasitas produksi dan pemasaran (Latifah *et al.*, 2023). Berdasarkan penelitian Suryani *et al.* (2023), *platform P2P lending* seperti PT Amarta Mikro Fintek, telah berperan penting dalam meningkatkan akses bagi UMKM, khususnya di daerah pedesaan. Platform ini sering melayani demografi yang secara tradisional kurang terlayani oleh bank, termasuk pengusaha muda dan wanita, yang mungkin kekurangan jaminan serta membutuhkan

pendanaan mendesak dan yakin dapat mengembalikan pinjaman secara cepat (Liu et al., 2024).

Adopsi *platform P2P lending* syariah dapat dipengaruhi oleh niat perilaku (*behavioral intention*) dari calon pengguna. *Behavioral intention* sangat mempengaruhi individu dalam menggunakan layanan *fintech* serta menjadi prediktor utama dalam mengukur kecenderungan adopsi layanan secara berulang kali (Kwateng et al., 2019; Al-Saedi et al. al., 2020; Xie et al., 2021). Penelitian Sartika et al., (2024) menemukan bahwa keputusan UMKM di Kota Palembang dalam mengadopsi *P2P Lending* dipengaruhi oleh persepsi kemudahan dan kepercayaan serta keamanan data. Hal ini selaras dengan temuan bahwa pelaku UMKM di Sidoarjo yang berminat menggunakan layanan *P2P Lending* syariah karena prosedur yang mudah dan cepat, serta tidak membutuhkan jaminan/agunan namun masih merasa ragu dengan risiko terhadap penipuan dan wanprestasi (Latifah et al., 2023).

Adapun berbagai teori telah digunakan dalam menganalisis kecenderungan UMKM dalam mengadopsi layanan *P2P lending*. *Technology Acceptance Model* (TAM) dinilai lebih sederhana karena lebih fokus pada kemudahan penggunaan (Hanif & Santosa, 2023). *Theory Planned Behavior* (TPB) yang menyoroti pengaruh *performance expectancy*, *effort expectancy*, dan *perceived trust* terhadap niat adopsi UMKM (Mulyana et al., 2024). *Innovation Diffusion Theory* (IDT) yang menemukan bahwa *relative advantage*, *compatibility*, *trialability*, dan *ease of use* menjadi faktor penting yang dipertimbangkan oleh UMKM dalam mengadopsi *P2P lending* syariah (Azfat et al., 2024).

Model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT 2) diterapkan untuk menganalisis perilaku pemilik UMKM dalam mengadopsi *platform P2P lending* syariah. Model UTAUT 2 diperoleh berdasarkan konsolidasi variabel-variabel dari teori-teori sebelumnya mengenai perilaku individu dalam mengadopsi layanan dan produk berbasis teknologi (Venkatesh et al., 2003). Hal ini menunjukkan bahwa model UTAUT 2 merupakan model yang paling baru dan lengkap. Selain itu, UTAUT mampu menjelaskan nilai tertinggi dari 70% variasi

minat penggunaan teknologi, berbeda dengan model sebelumnya dengan daya prediksi antara 17 hingga 53 persen (Venkatesh et al., 2003; Wibowo, 2021).

Dalam menganalisis niat perilaku (*behavioral intention*) UMKM di Kabupaten Subang untuk mengadopsi *platform P2P lending syariah*, beberapa variabel dilibatkan antara lain: (1) *Performance Expectancy* yang mengukur kecenderungan pengguna merasa bahwa *platform P2P lending syariah* dapat menghasilkan manfaat dan berguna sesuai dengan kebutuhan calon pengguna (Harsono et al., 2023; Hariyanto et al., 2024; Yusuf & Waani, 2024); (2) *Effort Expectancy* adalah persepsi calon pengguna terhadap kemudahan penggunaan *platform P2P lending syariah* (Mulyana et al., 2024); (3) *Social Influence* mencakup dampak rekan-rekan, komunitas, atau rekomendasi yang dapat meningkatkan kemungkinan adopsi *platform P2P lending syariah* (Harsono et al., 2023; Xie et al., 2021); (4) *Facilitating Condition* mengacu pada ketersediaan sumber daya dan sistem pendukung dalam adopsi *platform P2P lending syariah*, termasuk regulasi yang memberikan lingkungan kondusif untuk adopsi *fintech* (Mulyana et al., 2024; Saputri et al., 2022), (5) *Hedonic Motivation* adalah persepsi kesenangan yang diperoleh pengguna saat menggunakan *platform* (Kurniawati & Fatwa, 2022); (6) *Price Value* mencerminkan rasio biaya-manfaat yang dirasakan dalam menggunakan *platform P2P lending syariah*, semakin menguntungkan maka semakin mendorong adopsi *platform* (Harsono et al., 2023); (7) *Habit* menunjukkan sejauh mana penggunaan sebelumnya mempengaruhi perilaku di masa depan, pengguna yang terbiasa menggunakan *platform* sejenis akan cenderung menggunakan *platform* secara terus menerus (Harsono et al., 2023); (8) *Perceived Security & Risk* dapat menjadi variabel yang berdampak negatif pada *behavioral intention* sehingga menghambat adopsi karena berkaitan dengan kekhawatiran terhadap keamanan dan kepercayaan UMKM dalam menggunakan *platform fintech* (Mulyana et al., 2024; Xie et al., 2021).

Penelitian ini juga melibatkan 2 variabel moderasi yaitu *Owner's Age* dan *Owner's Gender* yang dapat mempengaruhi adopsi *platform P2P lending syariah* di kalangan UMKM. *Owner's Age* dapat memoderasi pengaruh hubungan antar variabel, seperti yang ditemukan oleh penelitian Laksono dan Darma (2023) dimana

usia pengguna yang lebih muda memiliki harapan dan persepsi yang berbeda sehingga memiliki kecenderungan adopsi yang lebih tinggi. *Owner's Gender* dapat memoderasi hubungan variabel UTAUT 2 dalam adopsi teknologi utamanya *platform P2P lending syariah* meskipun pengaruhnya tidak signifikan dalam *behavioral intention*.

Berdasarkan penjabaran latar belakang dan penelitian terdahulu, maka riset ini dikembangkan guna mengidentifikasi faktor penentu minat pemilik UMKM dalam menggunakan *platform P2P lending syariah* dengan mengajukan judul: **Analisis Minat Pemilik UMKM di Kabupaten Subang dalam Mengadopsi Platform Fintech Peer-to-Peer (P2P) Lending Syariah**. Model UTAUT2 digunakan untuk menganalisis pengaruh dari 8 variabel independen yang terdiri dari: (1) *Performance Expectancy*, (2) *Effort Expectancy*, (3) *Social Influence*, (4) *Facilitating Condition*, (5) *Hedonic Motivation*, (6) *Price Value*, (7) *Habit*, dan (8) *Perceived Security & Risk* terhadap niat perilaku atau *Behavioral Intention* yang mempengaruhi minat UMKM dalam mengadopsi *platform P2P lending syariah* dengan 2 variabel moderasi yaitu *Owner's Age* dan *Owner's Gender*. Data yang diperoleh akan dianalisis dengan metode PLS-SEM untuk menguji pengaruh antar variabel secara parsial dalam model penelitian.

1.3. Perumusan Masalah

P2P Lending Syariah menawarkan kemudahan dalam mengakses pembiayaan bagi UMKM. Namun dalam perkembangannya perlu dilakukan optimalisasi untuk mempertemukan kebutuhan UMKM dengan layanan yang dapat disediakan oleh *platform P2P Lending Syariah*. Studi ini mengeksplorasi perilaku UMKM dalam mengadopsi layanan pembiayaan di *platform P2P Lending Syariah* dengan pendekatan model UTAUT2. Adapun pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut.

1. Apakah variabel *Performance Expectancy (PE)*, *Effort Expectancy (EE)*, *Social Influence (SI)*, *Facilitating Condition (FC)*, *Hedonic Motivation (HM)*, *Price Value (PV)*, *Habit (HA)*, dan *Perceived Security & Risk (PSR)*

berpengaruh secara signifikan terhadap *Behavioral Intention (BI)* dalam adopsi *platform P2P lending syariah*?

2. Apakah variabel *Owner's Age (A)* menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi variabel *Facilitating Condition (FC)*, *Hedonic Motivation (HM)*, *Price Value (PV)*, *Habit (HA)*, dan *Perceived Security & Risk (PSR)* terhadap *Behavioral Intention (BI)* dalam adopsi *platform P2P lending syariah*?
3. Apakah variabel *Owner's Gender (G)* menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi variabel *Facilitating Condition (FC)*, *Hedonic Motivation (HM)*, *Price Value (PV)*, *Habit (HA)*, dan *Perceived Security & Risk (PSR)* terhadap *Behavioral Intention (BI)* dalam adopsi *platform P2P lending syariah*?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah dan pertanyaan penelitian di atas, diperoleh tujuan penelitian antara lain:

1. Untuk mengetahui apakah variabel *Performance Expectancy (PE)*, *Effort Expectancy (EE)*, *Social Influence (SI)*, *Facilitating Condition (FC)*, *Hedonic Motivation (HM)*, *Price Value (PV)*, *Habit (HA)*, dan *Perceived Security & Risk (PSR)* berpengaruh secara signifikan terhadap *Behavioral Intention (BI)* dalam adopsi *platform P2P lending syariah*.
2. Untuk mengetahui apakah *Owner's Age (A)* menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi variabel *Facilitating Condition (FC)*, *Hedonic Motivation (HM)*, *Price Value (PV)*, *Habit (HA)*, dan *Perceived Security & Risk (PSR)* terhadap *Behavioral Intention (BI)* dalam adopsi *platform P2P lending syariah*.
3. Untuk mengetahui apakah *Owner's Gender (G)* menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi variabel *Facilitating Condition (FC)*, *Hedonic Motivation (HM)*, *Price Value (PV)*, *Habit (HA)*, dan *Perceived Security & Risk (PSR)* terhadap *Behavioral Intention (BI)* dalam adopsi *platform P2P lending syariah*.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini berkontribusi untuk melengkapi dan memperkaya keilmuan tentang faktor yang berpengaruh terhadap perilaku dan keputusan penggunaan *platform P2P Lending syariah* menggunakan pendekatan model UTAUT2 serta dampaknya untuk mengoptimalkan pemanfaatan *platform P2P Lending syariah* oleh UMKM. Hasil penelitian diharapkan menjadi bahan masukan dan referensi bagi peneliti mendatang yang berminat dalam mengkaji bidang yang serupa yaitu terkait adopsi teknologi khususnya dalam industri *fintech*.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian dapat menjadi informasi untuk perusahaan *P2P Lending Syariah* di Indonesia agar memperoleh wawasan mengenai faktor-faktor mempengaruhi keputusan adopsi dan penggunaan *platform* bagi UMKM. Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat memberikan pemahaman serta masukan untuk rekomendasi pengembangan fitur atau aspek lainnya, berdasarkan analisis terhadap berbagai faktor yang memengaruhi minat UMKM.

1.6. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

a. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan penjelasan mengenai gambaran umum objek penelitian yaitu UMKM di Kabupaten Subang yang memiliki hambatan dalam akses pembiayaan. Dilanjutkan dengan penjelasan latar belakang penelitian berupa potensi *fintech syariah* di Indonesia, *platform P2P lending syariah*, serta potensi adopsi teknologi di Kabupaten Subang. Selanjutnya membahas perumusan masalah dan tujuan penelitian yang menjabarkan variabel-variabel yang akan diteliti. Analisis perilaku UMKM terhadap adopsi *platform P2P lending syariah* dilakukan dengan pendekatan teori model UTAUT2 sehingga dapat diketahui pengaruh

hubungan antar variabelnya. Manfaat penelitian ini adalah untuk memberikan wawasan terkait perilaku UMKM calon pengguna *platform P2P lending* syariah.

b. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memaparkan penjelasan tentang UMKM, Transformasi digital, *fintech P2P lending* syariah, Teori adopsi layanan *fintech*, dan penjelasan model UTAUT2 serta penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian. Dilanjutkan dengan pemaparan kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian.

c. BAB III METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan deskriptif *mixed method* dengan menggabungkan metode kualitatif (wawancara) dan metode kuantitatif (pengolahan data hasil survey). Penelitian ini melibatkan pengujian model dan hipotesis berdasarkan data yang diperoleh. Metode *purposive sampling* dilibatkan untuk mempertimbangkan kriteria sampel spesifik pada penelitian. Teknik pengujian dilakukan menggunakan *PLS-SEM* untuk menguji pengaruh hubungan antar variabel dalam model penelitian. Jumlah sampel minimum adalah 100 responden.

Penelitian ini menganalisis 1 variabel dependen yaitu *behaviour intention* (Z), serta 8 variabel independen, yaitu *performance expectancy* (X1), *effort expectancy* (X2), *social influence* (X3), *facilitating conditions* (X4), *hedonic motivation* (X5), *price value* (X6), *habit* (X7), dan *perceived security & risk* (X8) dengan 2 variabel moderasi yang ditambahkan yaitu *Owner's age* (M1) dan *Owner's gender* (M2). Data hasil pengisian kuesioner akan diuji lebih lanjut melalui uji validitas dan reliabilitas. Kemudian data diolah menggunakan *Smart-PLS software*. Hasil pengolahan data yang diperoleh dianalisis untuk memperoleh kesimpulan.

d. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari 2 bagian diantaranya hasil penelitian dan pembahasan. Dimulai dari pemaparan hasil pengolahan data, dilanjutkan hasil interpretasi data peroleh kemudian dilakukan penarikan kesimpulan. Pembahasan didukung serta dibandingkan dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang memiliki relevansi.

e. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan untuk menjawab pertanyaan penelitian serta rekomendasi atau saran untuk penelitian selanjutnya.