

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Ekonomi digital di Indonesia berkembang pesat dengan munculnya perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang teknologi dan informasi di dunia maya yang memanfaatkan perkembangan teknologi, atau yang sering disebut *start up*. *Start-up* sendiri menurut website edukasi OJK yaitu sikapiuangmu (n.d), terbagi menjadi *e-commerce* diberikan bagi penyedia platform jual beli *online*, sementara istilah *FinTech* diberikan pada korporasi yang memanfaatkan teknologi dan melakukan inovasi pada bidang jasa keuangan. Kedua jenis *start-up* tersebut itu dapat saling bersinergi, dimana *e-commerce* menyediakan platform untuk melakukan penjualan dan pembelian, sementara *FinTech* membantu proses dari jual beli tersebut.

Menurut Enterprise (2021), Indonesia memiliki faktor-faktor fundamental yang dapat mendukung perkembangan *FinTech*. Pertama, faktor fundamental makroekonomi yang kuat. Indonesia termasuk anggota G20 yang pertumbuhan ekonominya di atas rata-rata pertumbuhan ekonomi global, dan memiliki ekonomi terbesar ke-16 di dunia. Selain itu, dari sisi demografi, Indonesia merupakan negara terpadat keempat di dunia dan sekitar 84% dari jumlah penduduk Indonesia berusia di bawah 54 tahun. Dilihat dari faktor penetrasi internet, Indonesia termasuk negara dengan tingkat penetrasi internet dan penggunaan *mobile phone* yang tinggi. Bahkan menurut SEA *e-economy report* yang diterbitkan (Google et al., 2022) ekonomi digital Indonesia diperkirakan akan mencapai *Gross Merchandise Value* (GMV) sebesar US\$ 77 miliar pada tahun 2022, dengan tingkat pertumbuhan sebesar 22 & secara *year on year*. Bahkan pada tahun 2025 diprediksikan bahwa ekonomi digital Indonesia diproyeksikan mencapai US\$ 130 miliar, tumbuh dengan *Compound Annual Growth Rate* (CAGR) sebesar 19%.

Kedua, meningkatnya digitalisasi dan adopsi terhadap teknologi. Hal tersebut dilihat dari meningkatnya pasar *e-commerce*, dan maraknya inovasi teknologi seperti di bidang pembayaran elektronik dan *peer to peer lending*. Ketiga, adanya permintaan akan layanan keuangan yang belum dapat dipenuhi oleh *fintech* yang memanfaatkan internet sebagai *channel* yang menghubungkan berbagai penyedia layanan keuangan.

Keempat, maraknya pendanaan bagi *fintech* yang berasal dari perusahaan ventura internasional dan juga dari lembaga jasa keuangan Indonesia. Kelima, adanya dukungan pemerintah yang secara proaktif memperkenalkan *fintech* dengan bekerjasama dengan berbagai asosiasi *fintech*, untuk mendorong inovasi dan meningkatkan inklusi keuangan.

Dengan kemajuan pada era digitalisasi, teknologi dan informasi saat ini memunculkan inovasi di bidang keuangan atau yang lebih dikenal dengan *Financial Technology* (Zavolokina et al., 2016). *Financial Technology* (*fintech*) adalah hasil gabungan antara jasa keuangan dengan teknologi yang akhirnya mengubah model bisnis dari konvensional menjadi moderat, sehingga kini apabila ingin melakukan transaksi jarak jauh dapat dilakukan dengan waktu yang sangat cepat. Kemajuan teknologi keuangan atau *financial technology* mulai berkembang di Indonesia sejak tahun 2014, dan dapat dikatakan masih baru sehingga belum dapat disamakan dengan perkembangan *fintech* yang berada di negara China, India, dan negara lainnya yang sudah lebih dulu merasakan *financial technology* (Tirto.id,2019). Otoritas Jasa Keuangan membentuk wadah untuk menghimpun perusahaan atau institusi sektor jasa keuangan yang menggunakan kemajuan teknologi dalam menjalankan usahanya yaitu Asosiasi FinTech Indonesia (AFPI).

Dengan demikian, maka pemerintah melalui Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan sebagai badan yang memiliki wewenang dalam mengatur *fintech* sesuai dengan kategorinya, telah membuat peraturan teknis dalam regulasi terkait dengan *fintech*, antara lain POJK No.77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Finansial (PBI *Fintech*),

PBI No. 18/40/PBI/2016 tentang Penyelenggaraan Pemrosesan Transaksi Pembayaran, PBI 11/12/PBI/2009 tentang Uang Elektronik yang telah diubah dalam PBI No. 16/8/PBI/2014. Selain itu, dengan semakin cepatnya kemajuan teknologi di industri keuangan digital, perlu adanya peraturan untuk mendukung upaya pelayanan jasa keuangan yang inovatif, cepat, mudah, murah dan luas juga untuk meningkatkan inklusi keuangan, investasi, pembiayaan serta layanan jasa keuangan lainnya, maka Otoritas Jasa Keuangan yaitu mengeluarkan peraturan Otoritas Jasa Keuangan yaitu POJK No.13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan sebagai ketentuan yang memayungi pengawasan dan pengaturan industri *Financial Technology (Fintech)*.

Jenis-jenis *fintech* yang berkembang dan memberikan solusi finansial bagi masyarakat Indonesia berdasarkan *website* Otoritas Jasa Keuangan antara lain:

1. *Crowdfunding* (penggalangan dana) memudahkan masyarakat dalam menggalang dana atau berdonasi untuk program sosial. Contoh *startup Financial Technology* dengan model *crowdfunding* adalah KitaBisa.com
2. *Microfinancing* merupakan layanan *fintech* untuk membantu kehidupan sehari-hari dan keuangan masyarakat menengah ke bawah. Karena kebanyakan dari mereka, tidak memiliki akses ke institusi perbankan, sehingga kesulitan untuk memperoleh modal usaha. Maka *microfinancing* berusaha menjembatani permasalahan tersebut dengan menyalurkan modal usaha secara langsung dari pemberi pinjaman kepada calon peminjam. Salah satu *startup* yang bergerak dalam bidang ini adalah Amarnya yang menghubungkan pengusaha mikro di pedesaan dengan pemodal secara *online*.
3. *Peer to peer (P2P) lending service*, dikenal sebagai *fintech* untuk peminjaman uang. Konsumen dapat meminjam uang secara mudah dalam memenuhi segala kebutuhan hidupnya tanpa harus melewati proses yang rumit seperti yang sering dijumpai pada bank konvensional.

Salah satu contoh *startup* yang bergerak dalam bidang ini adalah AwanTunai.

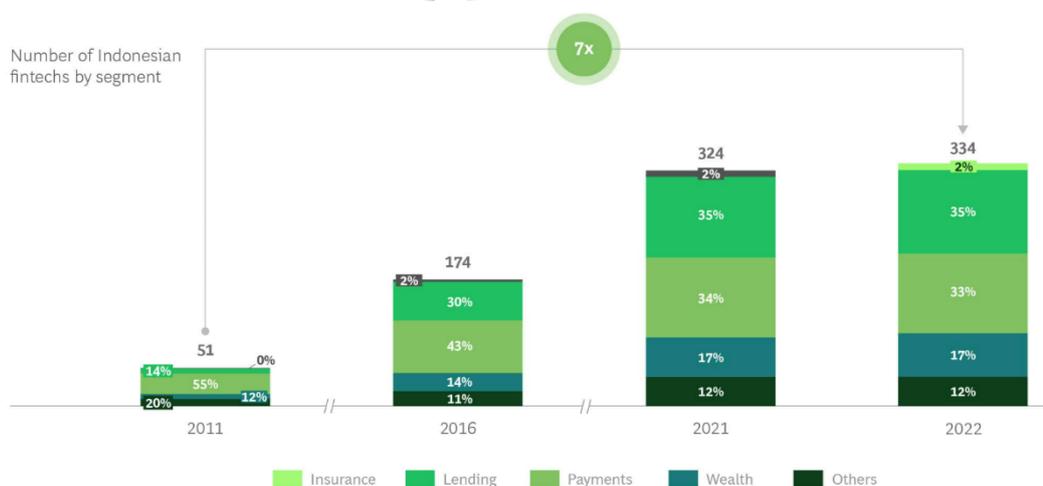
4. *Market comparison* dapat membantu masyarakat untuk membandingkan macam-macam produk keuangan dari berbagai penyedia jasa keuangan, *fintech* ini juga dapat berfungsi sebagai perencana finansial sehingga penggunaannya dapat mendapatkan bantuan beberapa pilihan investasi untuk kebutuhan di masa yang akan datang.
5. *Digital payment system*, bergerak di bidang penyedia layanan berupa pembayaran semua tagihan seperti (pulsa & pascabayar, *credit card*, token listrik, dsb), salah satu *fintech* yang bergerak dalam *digital payment system* ini adalah Payfazz.

Jenis *financial technology* yang beberapa tahun terakhir banyak diminati yaitu *peer to peer lending* (P2P), hal tersebut sejalan dengan penelitian (Risna Kartika, Nana Darna, Iwan Setiawan (2020) yang menyimpulkan bahwa jumlah pinjaman di Indonesia pada tahun 2019 meningkat sebesar 200,01%. Dilansir berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), terjadi peningkatan jumlah pengguna jasa pinjaman *online* setiap tahunnya. Jumlah penggunaan pinjaman *online* yang dimulai sejak tahun 2016 mampu melebihi volume penggunaan kartu kredit di Indonesia, alasan meningkatnya angka peminjam *online* di Indonesia disebabkan karena persyaratan transaksi yang relatif mudah dan tergolong cepat.

Dengan adanya kehadiran *Fintech Peer to Peer Lending* tersebut, dapat menambah media baru untuk berinvestasi yang sangat menguntungkan di samping deposito, obligasi, emas batangan, reksadana, dan saham di pasar modal. Sebagai contoh platform P2P *Lending* KoinWorks, yang memberikan *rate* bunga sampai 21,3% dan tidak harus selalu menggunakan dana yang besar, pendana atau *lender* dapat berinvestasi mulai dari Rp100.000 (KoinWorks, 2018). Dengan kemudahan dan keuntungan tersebut P2P *Lending* memberikan peluang berinvestasi bagi masyarakat terbuka lebih lebar, terutama untuk

investor muda yang ingin berinvestasi sejak dini, karena pada *P2P Lending* terdapat faktor-faktor seperti nilai uang, fleksibilitas, biaya transaksi yang lebih rendah, dan akses yang lebih baik ke informasi yang dimana faktor tersebut sangat dibutuhkan untuk para investor muda. Dengan itu diharapkan investor muda semakin tertarik untuk berinvestasi, karena investasi merupakan hal yang sangat penting, baik melatih diri dalam mengelola keuangan, jaminan masa depan, mewujudkan Impian jangka panjang, maupun melatih gaya hidup hemat (modalrakyat.2019).

Dalam berinvestasi pada platform *P2P Lending*, terdapat banyak faktor yang dapat menentukan niat berinvestasi pada kalangan anak muda, baik dari faktor individu, maupun faktor platform *P2P Lending* itu sendiri. Untuk faktor individu terdapat seperti selera risiko dan kecenderungan untuk percaya. Selera risiko merupakan karakteristik individu untuk mendefinisikan sejauh mana risiko yang dapat bisa diterimanya (Warneryd, 1995). Investor muda biasanya memiliki sikap *risk taking* dalam berinvestasi, yang tentunya akan mempengaruhi cara mereka berinvestasi, sedangkan kecenderungan untuk mempercayai atau orang lain atau sesuatu (Mayer et al., 1995; Hochreich & Rotter, 1970), dimana anak muda saat ini lebih mudah percaya terhadap informasi yang belum tentu mereka benar-benar diketahui. Lalu untuk faktor dari platform *P2P Lending* itu sendiri diantaranya adalah persepsi kemudahan penggunaan, persepsi keamanan, persepsi reputasi, dan lembaga legalitas.



Gambar 1. 1 Jumlah Fintech Indonesia BCG

Berdasarkan data statistik dari Boston Consulting Group (BCG), jumlah *fintech* di Indonesia meningkat sebanyak enam kali lipat selama satu dekade terakhir, dari yang awalnya hanya 51 *fintech* yang aktif di tahun 2011 menjadi 334 pada tahun 2022. Pada awalnya pertumbuhan yang tinggi didominasi oleh segmen *payment* (pembayaran). Keterlibatan *customer* dengan penawaran *fintech* terus meningkat. Khususnya, segmen pembayaran memiliki >60 juta pengguna aktif dan diperkirakan akan mengalami pertumbuhan sebesar 26% per tahun selama tahun 2020 dan 2025. Sementara itu, di bidang pinjaman, terdapat lebih dari 30 juta pengguna *fintech*. akun peminjam *peer-to-peer* (P2P) aktif. Selain itu, segmen kekayaan juga melambung pesat dengan >9 juta investor ritel.

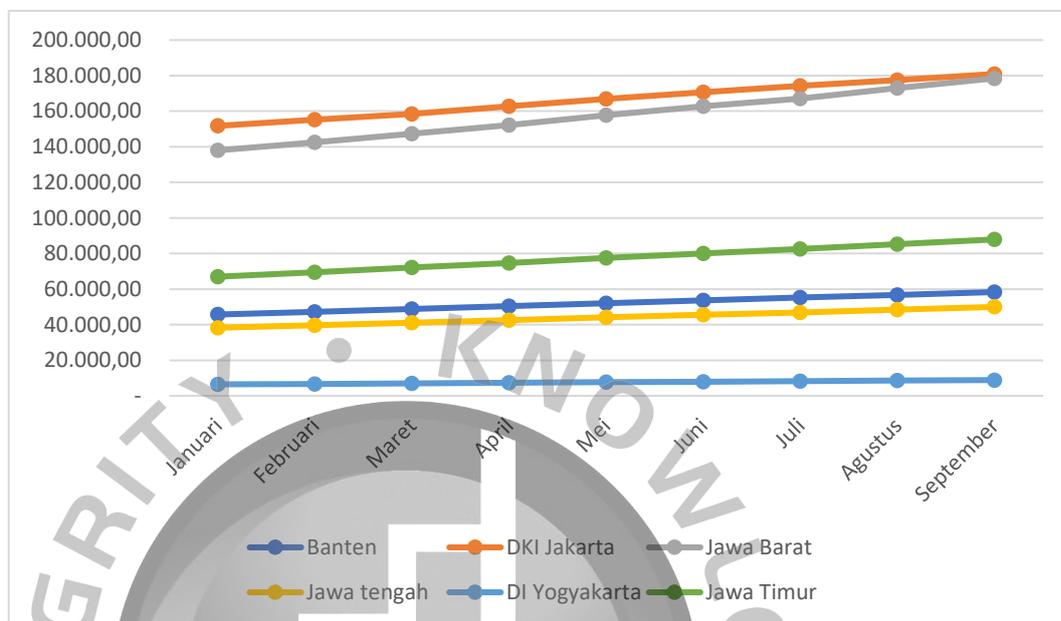
Dilansir dari laman Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2023 yaitu bulan Oktober tercatat jumlah perusahaan penyelenggara *Peer to Peer Lending* menurun menjadi 101 perusahaan dibandingkan dengan tahun 2022 yang mencapai 334 perusahaan. Penurunan yang terjadi tersebut diakibatkan karena beberapa perusahaan P2P *Lending* belum memenuhi ekuitas minimum sesuai dengan *timeline* yang diatur POJK No.10 Tahun 2022 yang menyebutkan bahwa ekuitas *Peer to Peer Lending* paling sedikit Rp12,5 miliar.

**Tabel 1. 1 Akumulasi Penyaluran Pinjaman kepada Penerima Pinjaman berdasarkan Lokasi (Miliar Rp)**

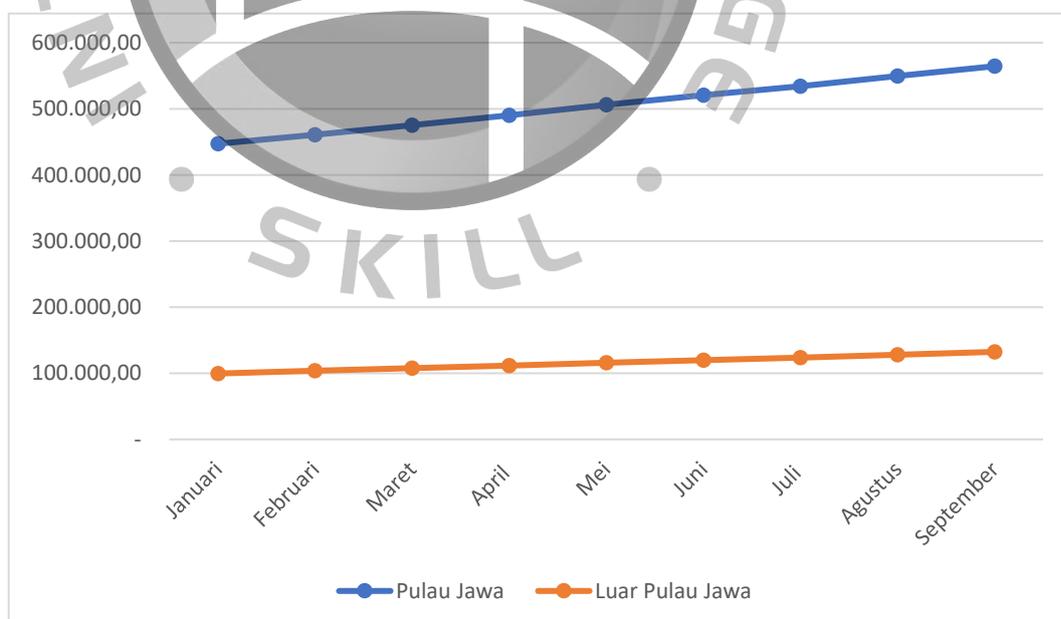
Lokasi	September 2023 (miliar Rp)
Banten	58.320,82
DKI Jakarta	180.902,08
Jawa Barat	178.479,54
Jawa Tengah	49.981,37
DI Yogyakarta	8.851,68
Jawa Timur	87.920,66
Non Jawa	132.411,11

--	--

Sumber: OJK tahun 2023 (diolah kembali oleh penulis)



Gambar 1. 2 Akumulasi Penyaluran Pulau Jawa (Miliar Rp)



Gambar 1. 3 Akumulasi Penyaluran Pinjaman berdasarkan Lokasi (Miliar Rp)

Data statistik pada *Peer to Peer Lending* yang bersumber dari Otoritas Jasa Keuangan pada periode September 2023 di Indonesia menunjukkan bahwa, penyaluran pinjaman kepada peminjam paling banyak berada di Pulau Jawa adalah DKI Jakarta, yang kemudian tidak berbeda jauh di bawahnya yaitu berlokasi di Jawa Barat. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa minat meminjam pada *peer to peer lending* penduduk di Indonesia semakin tinggi, peneliti ingin mengetahui apakah hal tersebut sejalan dengan minat investasi pada *peer to peer lending* masyarakat Indonesia juga akan meningkat. Mengingat, kegiatan *peer-to-peer* (P2P) *lending*, melibatkan hubungan antara peminjam dan pemberi pinjaman, namun selain itu terdapat juga pihak *intermediary* atau *platform peer-to-peer lending* sebagai badan hukum yang menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Tentunya supaya suatu perusahaan atau *platform* P2PL memiliki investor, maka perlu adanya kepercayaan dari para calon investor karena mekanisme pinjam-meminjam secara *online* menyebabkan pemberi pinjaman dihadapi dengan risiko yang tinggi, sehingga sulit untuk membuat keputusan investasi tersebut. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana tingkat kepercayaan investor dapat mempengaruhi minat berinvestasinya.

Berdasarkan data pada tabel 1.1 fenomena penyaluran pinjaman melalui *peer to peer lending* paling banyak yaitu DKI Jakarta dan juga Jawa Barat. Hal tersebut tentunya menjadi pertanyaan mengapa kedua provinsi tersebut menjadi yang paling tinggi. Data Statistik Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) tahun 2023 bulan Desember, membuktikan bahwa DKI Jakarta dan juga Jawa Barat memiliki jumlah rekening aktif di *platform* pinjaman daring yaitu 2,4 juta untuk DKI Jakarta dan juga 5,1 juta untuk Jawa Barat.

Pada bulan Januari, Perusahaan riset Data.ai merilis laporan yang berjudul “2024 *State of Mobile*” dimana laporan tersebut menyatakan bahwa Indonesia sebagai negara yang konsumennya menghabiskan waktu layar (*screen time*)

untuk aplikasi seluler terbanyak di dunia, mencapai 6,05 jam per hari setiap individunya, laporan tersebut juga menjelaskan bahwa aplikasi yang paling banyak diunduh di Indonesia pada tahun 2023 adalah aplikasi pinjaman pribadi, dimana jumlah unduhannya mencapai 222 juta. Berdasarkan data statistik Fintech Lending Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2023, tercatat bahwa mayoritas nasabah pinjaman daring tersebut adalah generasi muda terutama dari kelompok usia 19 sampai 34 tahun. Mereka generasi milenial dan generasi Z tercatat sebagai kelompok usia penerima terbesar kredit pinjaman daring yang mencapai 54,06% atau mencapai RP27,1 triliun. Generasi muda memiliki karakter yang lebih mengambil risiko dalam kegiatan investasi dibandingkan dengan generasi sebelumnya. Hal ini mengakibatkan pertumbuhan investor muda mempunyai persentase yang lebih tinggi dibandingkan generasi sebelumnya (Herman et al., 2023). Alasan utama *platform peer to peer lending* digemari, diantaranya karena kecepatan serta kemudahan dalam proses pengajuan dana hingga sampai dana tersebut cair, dan juga *platform peer to peer* sudah aman karena terdaftar oleh Otoritas Jasa Keuangan dan diatur pada POJK No.77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan, terdapat 64,3% *lender* berusia 19-43 tahun yang aktif menanamkan dananya di *platform peer to peer lending* per Februari 2022, ketertarikan generasi muda untuk berinvestasi tidak terlepas dari penetrasi informasi di kanal digital yang begitu masif dalam beberapa tahun ini. KoinWorks juga merilis data bahwa pada 2021 kelompok usia Gen Z dan Gen Y memiliki porsi sebagai *lender* mencapai 41% untuk Gen Z dan 35% untuk Gen Y. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa sejalan dengan pertumbuhannya, *peer to peer lending* juga memiliki risiko didalamnya, dimana ketidakpastian informasi dari regulasi antara *lender* dan *borrower* yang juga dijelaskan pada POJK No.77 mengenai *peer to peer lending* yang berisi *platform peer to peer lending* tidak dapat menangani dana dari *lender* yang hilang (Rossiana, 2019). Tentunya hal tersebut akan berdampak pada risiko investasi yang diakibatkan dari gagal bayar dari pihak *lender*. Berdasarkan Data Statistik Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI)

yang dirilis oleh OJK pada Bulan Juni 2024, diketahui bahwa data pinjaman tidak lancar dan pinjaman macet untuk kategori usia 19-34 tahun masing-masing sebanyak 897.220 rekening penerima pinjaman dan 289.128 rekening penerima pinjaman, dengan *outstanding* pinjamannya mencapai 1.919 Miliar untuk pinjaman tidak lancar dan 697 Miliar untuk pinjaman macet.

Untuk itu, berdasarkan penjabaran fenomena-fenomena diatas, maka peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Investment Intention* pada Platform Peer to Peer Lending**” dengan menganalisis *Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived Risk, Perceived Knowledge, Perceived Trust, Attitude Toward Behaviour* dapat berpengaruh terhadap minat berinvestasi pada Platform Peer to Peer Lending.

## 1.2 Ruang Lingkup Masalah

Ruang lingkup yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini berupa replikasi model berdasarkan penelitian sebelumnya oleh “Ichwan dan Rahmatina A. Kasri” yang berjudul “*Why Are Youth Intent on Investing Through Peer To Peer Lending? Evidence From Indonesia*” pada tahun 2019. Alasan peneliti melakukan replikasi pada penelitian sebelumnya, karena peneliti ingin menguji kembali beberapa variabel (*Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived Risk, Perceived Knowledge, Perceived Trust, Attitude Toward Behaviour*) untuk diuji seberapa berpengaruhnya terhadap minat berinvestasi pada *Peer To Peer Lending* pada Generasi Z.
2. Objek penelitian ini dikhususkan bagi para penduduk usia produktif yakni generasi Z (1995 – 2010).

### 1.3 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disusun, fenomena dari munculnya *financial technology*, dapat menjadi solusi akan sulitnya meminjam uang pada institusi keuangan. *fintech* yang dimaksud pada penelitian ini adalah *Peer to Peer Lending*. Berdasarkan data statistik *Fintech Lending* Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2023, tercatat bahwa mayoritas nasabah pinjaman daring tersebut adalah generasi muda terutama dari kelompok usia 19 sampai 34 tahun. Mereka generasi milenial dan generasi Z tercatat sebagai kelompok usia penerima terbesar kredit pinjaman daring yang mencapai 54,06% atau mencapai RP27,1 triliun. Penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ichwan dan Rahmatina A. Kasri pada tahun 2019, dimana pada penelitian ini objek yang akan diteliti yaitu pada generasi Z. Penelitian ini ingin mengevaluasi faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat berinvestasi generasi Z pada *platform peer to peer lending*, karena dengan banyaknya nasabah pinjaman daring tersebut, apakah investasi pada *peer to peer lending* akan meningkat juga.

### 1.4 Rumusan Masalah

1. Apakah terdapat pengaruh *Perceived Usefulness* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?
2. Apakah terdapat pengaruh *Perceived Ease of Used* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?
3. Apakah terdapat pengaruh *Perceived Risk* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?
4. Apakah terdapat pengaruh *Perceived Knowledge* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?
5. Apakah terdapat pengaruh *Perceived Trust* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?
6. Apakah terdapat pengaruh *Attitude Toward Behavior* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?

7. Apakah terdapat pengaruh *Perceived Usefulness* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?
8. Apakah terdapat pengaruh *Perceived Ease of Used* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending?

### 1.5 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh *Perceived Usefulness* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh *Perceived Ease of Used* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh *Perceived Risk* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh *Perceived Knowledge* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh *Perceived Trust* pada *attitude* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.
6. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh *Attitude Toward Behavior* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.
7. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh *Perceived Usefulness* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.
8. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah terdapat *Perceived Ease of Used* terhadap *Investment Intention* pada P2P Lending.

### 1.6 Manfaat Penelitian

#### Manfaat Akademis

Secara akademis, selain merupakan tugas akhir sebagai syarat kelulusan peneliti pada perguruan tinggi, tujuan lain dari penelitian ini yaitu supaya menambah wawasan dan/atau pengetahuan mengenai faktor apa saja yang dapat mempengaruhi niat dapat berinvestasi pada *platform* P2P Lending bagi para milenial dan Gen Z. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi peneliti lain yang melakukan penelitian selanjutnya

### **Manfaat Praktis**

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran serta pembelajaran bagi praktisi khususnya *platform P2P Lending* dalam merumuskan strategi yang dapat meningkatkan minat masyarakat Indonesia khususnya Gen Z dalam berinvestasi di *platform Peer To Peer Lending*, sehingga inklusi keuangan di Indonesia akan meningkat.

### **1.7 Sistematika Penulisan Skripsi**

Sistematika penulisan dimaksudkan agar mempermudah dalam penyusunan penelitian. Sistematika penulisan terdapat 5 bab sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang, ruang lingkup penelitian, masalah penelitian, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini membahas teori dari peneliti sebelumnya dan menjelaskan variabel-variabel yang diambil oleh penulis dan dikemukakan dengan jelas dan ringkas.

#### **BAB II METODE PENELITIAN**

Bab ini membahas objek penelitian, desain penelitian, metode pengambilan sampel, variabel dan operasional variabel, dan metode pengolahan data nantinya akan dijelaskan oleh peneliti.

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini membahas secara rinci mengenai hasil analisis yang telah diperoleh dengan menggunakan alat analisis yang diperlukan serta pembahasan implikasi jika diterapkan pada para investor atau calon investor *peer to peer lending* berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan.

## **BAB V PENUTUP**

Bab ini membahas kesimpulan dan saran yang nantinya akan digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk peneliti selanjutnya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

