



FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PENGGUNA *SHOPEE PAY LATER* DI  
BENGGKULU

FACTORS AFFECTING USER INTEREST *SHOPEE PAY LATER* IN BENGGKULU

Alfin Iman Farizqi<sup>1</sup>, Ahmad Soleh<sup>2</sup> Muhammad Rahman Febliansa<sup>3</sup>

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen Bengkulu<sup>1,2,3</sup>

[Alfinimanfarizqi0324@gmail.com](mailto:Alfinimanfarizqi0324@gmail.com)<sup>1</sup>, [ahmadsoleh@unived.ac.id](mailto:ahmadsoleh@unived.ac.id)<sup>2</sup>, [rahmanfebliansa@unived.ac.id](mailto:rahmanfebliansa@unived.ac.id)<sup>3</sup>

**Abstrak (Abstract):**

Organisasi merupakan alat atau wadah yang statis. Organisasi didirikan sebagai suatu wadah untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah: Untuk mengetahui apakah kecepatan persetujuan, peningkatan efektifitas, peningkatan produktifitas, kemampuan membayar dan keamanan secara bersamaan mempengaruhi minat pengguna pinjaman online. Metode yang digunakan dalam pengambilan data untuk penelitian ini adalah kuesioner. Adapun metode analisis data pada penelitian ini adalah Uji Instrumen Penelitian Regresi Linear Berganda Koefisien Determinasi Hipotesis. Terdapat pengaruh kecepatan persetujuan pinjaman ( $X_1$ ), peningkatan efektifitas ( $X_2$ ), peningkatan produktivitas ( $X_3$ ), kemampuan membayar ( $X_4$ ) dan keamanan ( $X_5$ ) terhadap minat pengguna shopee pay later ( $Y$ ) baik secara parsial maupun simultan. Penelitian Ini menggunakan sampel kecil sebanyak 90 responden. Selain itu objek penelitian hanya 1 *online shop pay later*. Informasi yang disajikan yaitu data yang bersangkutan dengan pengaruh kecepatan, efektifitas, produktifitas, kemampuan membayar, persepsi keamanan terhadap minat pengguna pinjaman *online* tersebut. Penelitian ini mengkombinasikan teori UTAUT dan TPB pada Interest/intention dari seorang pengguna shopee pay later yang masih sangat minim. *Future research* diharapkan menambahkan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti variabel *trust* dan *experiennce* dimana kedua aspek ini masih menjadi kendala dalam sebuah pay later. Selain itu *Future research* membuat sampel penelitian yang besar lagi seperti skala nasional atau pun internasional.

**Kata kunci (Keywords):**

Kecepatan Persetujuan, Peningkatan Efektifitas, Peningkatan Produktifitas, Kemampuan Membayar dan Keamanan, Minat Pengguna Shopee Pay Later.

**Pendahuluan**

Pemanfaatan teknologi digital di Indonesia yang sangat besar tentu memberikan dampak bagi beberapa sektor. Salah satu adalah sektor bisnis atau industri bisnis yang kemudian memunculkan perdagangan *online* atau *e-commerce* dan *financial technology (fintech)*. *Fintech* memiliki berbagai bentuk layanan seperti transaksi keuangan berbasis *online*. *The National Digital Research Centre (NDRC)(2022)*, *fintech* merupakan suatu inovasi pada sektor finansial sebagai sebuah inovasi layanan dalam lembaga keuangan non bank yang memanfaatkan teknologi informasi sebagai alat untuk menjangkau konsumennya. Salah satu jenis *fintech* adalah *peer to peer lending* yaitu penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman, dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam uang melalui sistim elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Layanan pinjaman *online* yang sudah lending berizin dan terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan saya pilih sebagai subjek penelitian, adalah aplikasi pinjaman *online ShopeePay Later* yang mempunyai fungsi, tugas, dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan, dan penyidikan. Di pilihnya aplikasi pinjaman *online ShopeePay Later* karena aplikasi ini sangat familiar dan iklan yang selalu muncul di tv, dan peneliti juga menggunakan aplikasi tersebut. Syarat pendaftaran

pinjamannya hanya dengan melampirkan Kartu Tanda Penduduk (KTP). Tahap selanjutnya adalah proses pendaftaran *online* dan analisis profil pengguna oleh pihak *platform*, dan menunggu proses verifikasi secara *online*. Data yang dilampirkan secara *online* tersebut yaitu data diri, semua harus diisi dengan lengkap dan sesuai.

### **Tinjauan pustaka dan pengembangan hipotesis**

#### ***Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)***

*Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)* dikembangkan oleh Venkatesh et al. (2003). Model ini menyintesiskan delapan model penerimaan teknologi yang telah dikembangkan sebelumnya, yakni *Theory Reasoned Action (TRA)*, *Technology Acceptance Model (TAM)*, *Motivational Model (MM)*, *Theory of Planned Behavior (TPB)*, *Combined TAM and TPB*, *Model of PC Utilization (MPCU)*, *Innovation Diffusion Theory (IDT)* dan *Social Cognitive Theory (SCT)*. Model UTAUT memiliki empat konstruk atau variabel utama yang memainkan peran penting sebagai determinan langsung dari *behavioral intention* dan *use behavior* yakni *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating condition*. Venkatesh, Viswanath dkk 2003) menggunakan teori-teori yang telah ada sebelumnya untuk melakukan pengembangan sebuah model gabungan dengan nama teori gabungan penerimaan dalam penggunaan teknologi (*Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*) atau disebut dengan singkatannya yaitu UTAUT. *Teori unified theory of acceptance and use of technology* terdapat empat peran utama yang berpengaruh langsung terhadap penerimaan pemakai dan perilaku pemakaian teknologi yang disebut dengan variabel prediktor, dua peran utama yang berpengaruh langsung terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat mau melakukan pinjaman *online* yaitu : Ekspektasi Kinerja (*Performance Expectancy*); Ekspektasi Usaha (*Effort Expectancy*).

#### ***Theory of Planned Behavior (TPB)***

*Theory of Planned Behavior* adalah teori yang menjelaskan model sikap yang memperkirakan minat atau niat konsumen untuk melakukan suatu perilaku atau tindakan. Inti dari *The theory of planned behavior (TPB)* adalah minat individu untuk melakukan perilaku tertentu (Kinanti & Baridwan, 2013). Minat akan dipengaruhi oleh tiga faktor utama, dua diantaranya *sikap (attitude toward behavior)* dan kontrol perilaku.

#### **Minat**

Menurut Siagian (2012:122-131) minat adalah ketertarikan pada suatu hal tanpa adanya paksaan. memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan. Menurut *Theory of Planned Behavior* minat untuk menjalankan perilaku akan dipengaruhi oleh hal yang dirasakan terkait dengan kinerja yang didapatkan. Minat seorang individu ingin memutuskan untuk mengambil kredit pada suatu lembaga keuangan atau yang lain seperti *Fintech Peer to Peer Lending* sebaiknya perlu untuk mempertimbangkan apa manfaat serta tujuan yang diperoleh dari mengambil pinjaman tersebut. Kemudian melakukan pencarian informasi, penilaian, dan mulai menggunakan jasa atau layanan *Peer to Peer Lending*. Sebelum dapat merealisasikan kegiatan pengambilan kredit atau pinjaman perlu adanya minat yang kuat agar dapat melakukannya. Pada penelitian ini minat menjadi variabel dependen atau variabel terikat.

#### **Kecepatan Persetujuan Pinjaman**

Kecepatan persetujuan pinjaman menjadi bagian dari ekpektasi usaha yang berada pada teori UTAUT. Ekpektasi usaha merupakan keadaan dimana tingkat kemudahan yang dibutuhkan dengan penggunaan pada suatu sistem. Kecepatan persetujuan pinjaman menjadi prioritas bagi orang yang berminat menggunakan layanan pinjaman *ShopeePay Later*. Hal ini berpengaruh ketika menggunakan sistem yang mudah dan proses persetujuan pinjaman yang cepat akan mendorong minat untuk menggunakannya. Proses cepat dan mudah merupakan strategi yang ditawarkan dari masing-masing penyedia pinjaman *online* (Wicaksono 2019). Berdasarkan

pengalaman dari masyarakat yang melakukan peminjaman dari lembaga keuangan sudah sulit, dengan harus mempertimbangkan pendapatan yang telah dimiliki sendiri,

### **Peningkatan Efektivitas**

Efektivitas adalah tingkat dimana tujuan dapat direalisasikan dengan melihat sejauh mana individu mampu mencapai tingkat yang diinginkan. Pada teori UTAUT, terdapat *performance expectancy* yang berarti ekspektasi kinerja. Di dalamnya ada komponen manfaat yang dapat dirasakan oleh pengguna ketika menggunakan suatu teknologi yaitu dengan peningkatan efektivitas. Dalam hal ini manfaat yang dapat dirasakan pengguna ketika efektivitas berpengaruh oleh pengguna itu sendiri (Wildan 2019). Misalnya ketika masyarakat membutuhkan barang untuk keperluan dan pihak *platform* memberikan sarana pinjaman yang berarti tujuan dari masyarakat telah tercapai untuk melakukan peminjaman. Efektivitas dapat dicapai yaitu ketika merasa manfaat yang akan didapatkan diperoleh dengan cepat (Firmansyah 2013).

### **Peningkatan Efektivitas**

Menurut Manik dan Syafrina (2016) efektivitas merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai dan keseluruhan sumber daya yang digunakan. Pada UTAUT dalam indikator *performance expectancy* yaitu kepercayaan dengan menggunakan teknologi akan memberi dampak kepada kerja yang maksimal. Pengertian ini memberikan penjelasan tentang hubungan teknologi yang akan dirasakan manfaatnya oleh penggunanya ketika berdampak dapat membantu pekerjaan. Pinjaman *online* diminati dengan penawaran yang dilakukan pihak *platform* banyak lebih menguntungkan bagi masyarakat dan mahasiswa yang sebagian besar belum bisa memiliki penghasilan sendiri dalam hal meningkatkan produktivitas dalam hal pekerjaan kuliah dan memberikan modal bagi mahasiswa yang memiliki usaha (Sugiarti, Diana, dan Mawardi 2019). Mahasiswa yang berminat melakukan peminjaman mengharapkan ketika dirinya telah mendapat persetujuan pinjaman memungkinkan dirinya dengan layanan pinjaman *online* yang disediakan pihak *platform*.

### **Kemampuan Membayar**

Kemampuan membayar merupakan kapasitas yang sanggup dilakukan ketika melakukan suatu transaksi untuk menukarkan jasa dan barang. Dalam hal ini kontrol perilaku dalam *theory of planned behavior* menilai kemampuan membayar yang berpengaruh terhadap minat penggunaan. Seseorang yang akan melakukan pinjaman harus memperhatikan kemampuan membayarnya untuk melihat kesanggupan dalam menanggung biaya yang timbul dari pinjaman yang diambil. Dalam memenuhi kemampuan membayar, diperlukan kontrol perilaku dalam hal ini membedakan keinginan dan kebutuhan. Kontrol perilaku berkaitan dengan kemampuan individu dalam memenuhi keinginan (Sari dan Wulandari 2019:1-16). Pendapatan pada seseorang mencerminkan kemampuan pinjaman untuk membayar kembali pinjamannya di masa yang akan datang (Adriansyah dan Winanrno 2019).

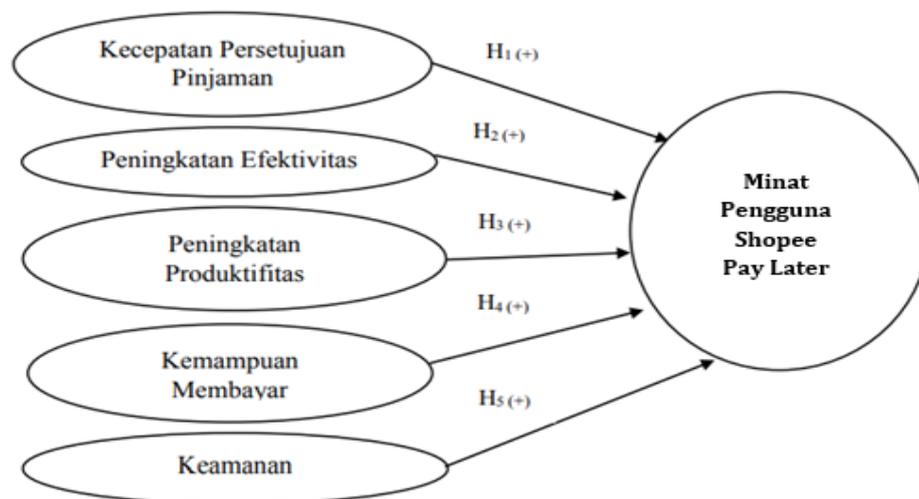
### **Keamanan**

Keamanan adalah hal yang mutlak disediakan oleh para pelaku bisnis, baik produk, layanan, maupun keduanya. Dalam teori TPB terdapat intention yang berarti minat, hal ini menjadikan keamanan sebagai faktor yang diperhatikan konsumen untuk mengambil pilihan. Keamanan memberikan kenyamanan pada pengguna (atau dalam hal ini konsumen) dan meningkatkan kepercayaan konsumen (*customer trust*), yang berujung kepada peningkatan jumlah penjualan (Pratama, 2015). Menurut Alwafi dan Magnadi (2016) mendefinisikan keamanan sebagai kemampuan toko *online* dalam melakukan pengendalian dan penjagaan keamanan atas transaksi data. Layanan keamanan menjadi prioritas yang dapat dilihat orang lain untuk menentukan minat ketertarikan terhadap suatu layanan jasa. Seluruh mekanisme pinjam meminjam melalui *fintech Peer to peer lending (P2PL)* dilakukan dengan basis data elektronik. Sebagaimana diketahui sistem data elektronik masih rawan terhadap kebocoran Rahadiyan dan

Sari (2019). Dapat disimpulkan bahwa keamanan yang disediakan oleh layanan pinjaman *online* merupakan usaha untuk menjaga kerahasiaan data pribadi pengguna.

### Kerangka Pikiran

Berdasarkan pemikiran diatas, terdapat lima variabel independen mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat di Bengkulu terhadap pinjaman. Kerangka pemikiran tergambar pada gambar berikut:



**Gambar 1. Kerangka Penelitian**

Keterangan :

Variabel Independen : - Kecepatan persetujuan (X1),  
 - Peningkatan efektifits (X2),  
 - Peningktan produktifitas (X3),  
 - Kemampuan membayar (X4),  
 - Keamanan (X5)

Variabel Dependen : - Minat (Y)

### Hubungan Kecepatan Persetujuan Pinjaman Terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later

Proses cepat dan mudah merupakan strategi yang ditawarkan dari masing-masing penyedia pinjaman *online* (Fransiskus, 2019). Menurut Afianto, Susanto, dan Sufian (2016) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa kecepatan respon berpengaruh positif terhadap minat. Jika sistem pinjaman *online* mudah digunakan akan menarik lebih banyak minat pengguna. Anggraeni dan Harris (2013) dalam penelitiannya menunjukkan persepsi kemudahan penggunaan *perceived ease of use* berpengaruh terhadap keputusan beli. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Faradila dan Soesanto (2016) yang mengatakan bahwa persepsi kemudahan penggunaan berpengaruh positif terhadap minat beli. Pesyaratan yang mudah untuk disetujui untuk proses meminjamnya akan dapat berpengaruh ke minat untuk menggunakan. Pristiyono (2015) dalam penelitiannya menunjukkan variabel persyaratan kredit berpengaruh langsung terhadap minat nasabah. Dengan demikian, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Diduga Kecepatan Persetujuan Pinjaman berpengaruh positif terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later di Bengkulu.

### Hubungan Peningkatan Efektivitas Terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later

Efektivitas adalah tingkat dimana tujuan dapat direalisasikan dengan melihat sejauh mana individu mampu mencapai tingkat yang diinginkan. Wildan (2019) dalam penelitiannya

menunjukkan efektivitas berpengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan *fintech*. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Dampararas (2017) yang mengemukakan bahwa efektivitas berpengaruh terhadap minat penggunaan internet banking pada Bank Syariah di Provinsi Bengkulu. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang menggunakan *fintech* untuk mendapatkan tujuan yang diinginkan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi dan Ariyanto (2017) mengemukakan bahwa ekspektasi kinerja berpengaruh positif terhadap minat penggunaan mobile banking. Ekspektasi ini menjadi hal yang diharapkan untuk didapatkan terwujudnya tujuan untuk meminjam. Dengan demikian, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2: Diduga Peningkatan Efektivitas berpengaruh positif terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later di Bengkulu

### **Hubungan Peningkatan Produktivitas Terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later**

Menurut Manik dan Syafrina (2018) mengatakan bahwa produktivitas merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai dan keseluruhan sumber daya yang digunakan. Pada penggunaan layanan *fintech* akan mendukung penggunaannya untuk meningkatkan produktivitas karena layanan yang memiliki respon cepat, tidak terkendala jarak, dan transaksi tidak membutuhkan waktu yang lama dengan memanfaatkan jaringan internet, sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitasnya (Pertiwi dan Ariyanto 2017). Minat dalam pemanfaatan sistem dapat dilakukan dengan keyakinan pihak yang tertarik menggunakan bahwa dengan pemanfaatan *fintech* akan meningkatkan produktivitas mereka. Saat pihak layanan pemberi pinjaman menjamin hal tersebut maka minat pemanfaatan *fintech* juga akan meningkat (Savitri dan Wiratmaja 2015). Pada penelitian Lestari, Suharjo, dan Muflikhati (2017) yang mengemukakan bahwa persepsi kontrol perilaku berpengaruh terhadap minat kepemilikan kartu kredit. Besarnya biaya dari penggunaan kartu kredit, seperti bunga, denda, dan admin, agar dievaluasi oleh pemberi pinjaman. Biaya-biaya yang dikenakan harus disesuaikan kemampuan konsumen sehingga tidak merasa terbebani. Dengan demikian, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3: Diduga Peningkatan Produktivitas berpengaruh positif terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later di Bengkulu.

### **Hubungan Kemampuan Membayar Terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later**

Kontrol perilaku berkaitan dengan kemampuan individu dalam memenuhi keinginan (Sari dan Wulandari 2019). Pada penelitian yang dikemukakan oleh Maskur, Tjahjaningsih, dan Saeroji (2015) kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap niat pinjam pada produk kredit. Hal yang dilakukan ketika akan melakukan pinjaman yaitu berpikir bahwa uang yang diserahkan saat ini akan memiliki nilai yang berbeda di masa yang akan datang. Menurut Amanda dan Restuti (2017) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat penggunaan sistem informasi terkomputerisasi. Dalam penelitiannya menjelaskan bahwa penggunaan layanan sistem seperti layanan 30 pinjaman *online* harus dibarengi dengan kontrol perilaku. Hal ini menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi minat penggunaan sistem, yaitu mengetahui kemampuan membayar apabila berminat melakukan peminjaman. Pada penelitian yang dilakukan oleh Mas'ud (2012:13-28) yang menyatakan bahwa kontrol perilaku yang dipersepsikan nasabah bank berpengaruh positif terhadap keinginan menggunakan ATM. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin baik kontrol perilaku yang dipersepsikan nasabah bank terhadap produk layanan bank, maka keinginan untuk menggunakan ATM semakin meningkat. Dengan demikian, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H4: Diduga Kemampuan Membayar berpengaruh positif terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later di Bengkulu.

### Hubungan Keamanan Terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later

Keamanan dapat dimaknai adalah hal yang mutlak disediakan oleh para pelaku bisnis, baik produk, layanan, maupun keduanya. Menurut Alwafi dan Magnadi (2016:1-15) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa keamanan memiliki pengaruh terhadap minat beli konsumen. Hal ini dapat diartikan bahwa keamanan menjadi faktor yang diperhatikan konsumen ketika akan memilih sistem layanan. Dalam penelitian Mulyana (2016) mengemukakan bahwa keamanan memiliki pengaruh positif terhadap minat beli konsumen. Minat konsumen dalam memilih menjadikan keamanan sebagai faktor penentu agar tercapainya tujuan yang di inginkan. Pada penelitian Sari dan Wulandari (2019:1-16) menyatakan bahwa variabel persepsi keamanan berpengaruh positif terhadap minat masyarakat dalam menggunakan P2P Lending. Jika pihak layanan pinjaman *online* memberikan jaminan keamanan maka pihak konsumen akan mempercayakan transaksinya. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Immawati dan Dadang (2019:1-8) yang mengemukakan bahwa jaminan keamanan berpengaruh terhadap dengan minat bertransaksi menggunakan *fintech*. Dengan demikian, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H5: Diduga Keamanan berpengaruh positif terhadap terhadap Minat Pengguna Shopee Pay Later di Bengkulu.

### Metode penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *kuantitatif*. Karena pada penelitian ini menggambarkan suatu variabel, gejala atau keadaan yang di teliti secara apa adanya dan menggunakan data yang bersifat angka yang diperoleh dari angket atau kuesioner. Penelitian *kuantitatif* adalah penelitian yang bekerja dengan angka, yang datanya berwujud bilangan (skor atau nilai, perangkat, atau frekuensi) yang dianalisis dengan menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi bahwa suatu variabel yang lain.

Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *non probabilitas sampling*. Teknik ini digunakan karena penulis tidak memiliki tidak memiliki *sampling frame* yang bisa digunakan sebagai acuan untuk menggunakan *teknik probabilitas sampling* karena tidak mengetahui besarnya populasi sampel yang biasa digunakan . Selain itu pengguna teknik *non probabilitas sampling* karena murah ,bisa digunakan bila populasi menyebar terlalu luas dengan menggunakan *accidental sampling* sebanyak 90 sampel *responden*. Hal ini didasarkan pada cara pengambilan sampel yang dikemukakan oleh Solimun (2002) yaitu penentuan besarnya ukuran sampel minimal sampel digunakan sebesar 100-200 sampel atau 5-10 dikali jumlah indikator variabel penelitian, dimana indikator penelitian berjumlah sebanyak 18 indikator dikalikan 5 menjadi 90 sampel *responden* yang mempengaruhi minat Masyarakat di Bengkulu terhadap Pijaman *Online*.

Metode pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner adalah teknik penelitian yang dilakukan dengan menyebarkan angket, sehingga dalam waktu singkat dapat menjangkau banyak *responden*. Kuesioner dilakukan dengan membagi daftar pertanyaan yang ditulis dan sistematis. Penelitian ini merupakan penelitian *deskriptif kuantitatif*, dengan menggunakan *statistik deskriptif*, menurut (Sugiyono,206) bahwa *statistik deskriptif* adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang di teliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya tanpa membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum data dari kuesioner ,dalam penelitian ini merupakan data *kuantitatif* yang akan dianalisis secara uji *validitas*,uji *reliabilitas*, analisis regresi liner berganda dan uji *hipotesis* dengan menggunakan program SPSS.

### Hasil dan pembahasan

Berdasarkan hasil pengumpulan data yang diperoleh melalui kuesioner yang diberikan kepada Pengguna Shopee Pay Later di Bengkulu berjumlah 90 *responden*, maka dapat diketahui karakteristik setiap *responden*.

**Tabel. 1 Karakteristik Responden**

Karakteristik Gender	Persentase
Pria	48,89
Wanita	51,11
Karakteristik Umur	Persentase
15-20 tahun	28,89
21-30 tahun	36,67
31-40 tahun	23,33
>40 tahun	11,11
Karakteristik Pendidikan	Persentase
SMA	61,11
S1	38,89

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

**Tabel. 2 Hasil Uji Validitas**

Kecepatan Persetujuan Pinjaman X1	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
X1.1	0,876	0,173	Valid
X1.2	0,893	0,173	Valid
X1.3	0,937	0,173	Valid
Peningkatan Efektivitas X2	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
X2.1	0,816	0,173	Valid
X2.2	0,833	0,173	Valid
X2.3	0,790	0,173	Valid
Peningkatan Produktivitas X3	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
X3.1	0,927	0,173	Valid
X3.2	0,801	0,173	Valid
X3.3	0,876	0,173	Valid
Kemampuan Membayar X4	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
X4.1	0,875	0,173	Valid
X4.2	0,892	0,173	Valid
X4.3	0,936	0,173	Valid
Keamanan X5	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
X5.1	0,928	0,173	Valid
X5.2	0,795	0,173	Valid
X5.3	0,875	0,173	Valid
Minat Pengguna Shopee Pay Later Y	R-Hitung	R-Tabel	Keterangan
Y1	0,731	0,173	Valid
Y2	0,795	0,173	Valid
Y3	0,794	0,173	Valid

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa semuanya valid untuk variabel (X) karena nilai r hitung lebih besar dari nilai  $r_{tabel} = 0.1745$ .

**Tabel. 3 Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Alpha Cronbach	Alpha	Keterangan
Kecepatan persetujuan pinjaman	0,790	0,6	Reliabel
Peningkatan efektivitas	0,777	0,6	Reliabel
Peningkatan Produktivitas	0,777	0,6	Reliabel
Kemampuan Membayar	0,815	0,6	Reliabel
Keamanan	0,815	0,6	Reliabel
Minat Pengguna Shopee Pay Later	0,795	0,6	Reliabel

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa variabel pengamatan yang dilakukan uji reliabilitas menunjukkan hasil yang reliabel dikarenakan nilai reliabilitas di atas nilai Alpha Cronbach.

**Tabel. 4 Hasil Regresi Linear Berganda**

Variabel Independen	Beta	T-hitung	Signifikansi	Ket
Kecepatan persetujuan pinjaman	0.646	5.764	0.000	Sig
Peningkatan efektivitas	0.265	2.240	0.031	Sig
Peningkatan Produktivitas	0.706	5.457	0.000	Sig
Kemampuan Membayar	0.214	4.666	0.002	Sig
Keamanan	0.706	5.457	0.000	Sig
<b>UJI F</b>			<b>0.000</b>	<b>Sig</b>
<b>Koefisien Determinan</b>	<b>R Square = 0.922</b>			

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan hasil uji hipotesis, dapat disimpulkan bahwa kecepatan persetujuan pinjaman berpengaruh positif terhadap minat menggunakan pinjaman *online ShopeePay Later* di Bengkulu. Hasil ini membuktikan bahwa semakin cepat persetujuan pinjaman maka minat menggunakan pinjaman online akan meningkat. Proses cepat dan mudah merupakan strategi yang ditawarkan dari masing-masing penyedia pinjaman *online* (Wicaksono 2019). Menurut Afianto, Soesanto, dan Sufian (2016) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa kecepatan respon berpengaruh positif terhadap minat. Dalam penelitian Pristiyono (2015) juga mengidentifikasi variabel persyaratan kredit yang penting di dalam minat menggunakan kredit, yaitu dalam penelitiannya menunjukkan variabel persyaratan kredit berpengaruh langsung terhadap minat nasabah. Kemudahan menggunakan *website* dengan terampil dan tanpa persetujuan persyaratan yang sulit akan mendorong minat penggunaan. Hal ini dikarenakan individual masyarakat dan masyarakat membutuhkan dana atau modal dengan mencari solusi, adanya pengalaman atau ulasan dari orang terdekat mereka yang sebelumnya pernah mengajukan kredit, kemudian adanya pengalaman meminjam dari lembaga pinjaman konvensional yang memiliki syarat yang harus dipenuhi yaitu penghasilan minimum dan riwayat kredit sedangkan masyarakat sebagian besar belum memiliki penghasilan sehingga pinjaman *online* dapat dipertimbangkan keberadaannya saat membutuhkan dana atau modal pinjaman dengan mudah dan cepat. Oleh karena itu ketika pinjaman *online* mudah dalam persyaratan kredit yaitu cepat dalam persetujuan kredit memungkinkan menarik minat masyarakat dalam menggunakan pinjaman *online*.

Peningkatan efektivitas berpengaruh positif terhadap minat penggunaan *ShopeePay Later* di Bengkulu. Hasil ini membuktikan bahwa semakin baik dalam peningkatan efektivitas maka minat masyarakat untuk tertarik menggunakan akan meningkat. Efektivitas adalah tingkat dimana tujuan dapat direalisasikan dengan melihat sejauh mana individu mampu mencapai tingkat yang diinginkan. Menurut Wildan (2019) dalam penelitiannya menunjukkan efektivitas memiliki pengaruh terhadap minat bertransaksi menggunakan *fintech*. Efektivitas berpengaruh terhadap minat penggunaan pinjaman *online* seseorang cenderung akan tertarik menggunakan pinjaman *online* yang menurut mereka memungkinkan meningkatkan efektivitas dapat membantu tercapainya tujuan yang diinginkan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi dan Ariyanto (2017) mengemukakan bahwa ekspektasi kinerja berpengaruh positif terhadap minat penggunaan *mobile banking*.

peningkatan produktivitas berpengaruh positif terhadap minat penggunaan *ShopeePay Later* di Bengkulu. Hasil ini membuktikan bahwa semakin baik dalam peningkatan produktivitas maka minat masyarakat untuk tertarik menggunakan akan meningkat. Menurut Manik dan Syafrina (2018) menyatakan bahwa produktivitas merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai dan keseluruhan sumber daya yang digunakan. Pada penggunaan layanan *fintech* akan mendukung penggunaannya untuk meningkatkan produktivitas karena layanan yang memiliki respon cepat, tidak terkendala jarak, dan transaksi tidak membutuhkan waktu yang lama dengan memanfaatkan jaringan internet, sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitasnya (Pertiwi dan Ariyanto 2017). Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Savitri dan Wiratmaja (2015) menyatakan bahwa ekspektasi kinerja berpengaruh positif

terhadap minat penggunaan sistem. Minat dalam pemanfaatan sistem dapat dilakukan dengan meyakinkan pihak yang tertarik menggunakan bahwa dengan pemanfaatan *fintech* akan meningkatkan produktivitas mereka. Saat pihak layanan pemberi pinjaman menjamin hal tersebut maka minat pemanfaatan *fintech* juga akan meningkat (Savitri dan Wiratmaja 2015). Pinjaman *online* memberikan layanan pinjaman kepada masyarakat untuk membantu pemenuhan kebutuhan kuliah dengan cara melakukan cicilan, dimana fasilitas yang disediakan memang dikhususkan untuk barang kebutuhan yang berdampak pada peningkatan produktivitas ketika kebutuhan kuliah tersebut terpenuhi. Fasilitas kemudahan serta pinjaman yang diberikan menjadikan kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi.

Fatmasari dan Wulandari (2016) menyatakan bahwa variabel persepsi kontrol perilaku menunjukkan ada pengaruh yang signifikan terhadap minat, sejalan dengan hasil uji hipotesis yang dilakukan pada penelitian ini adanya pengaruh terhadap minat penggunaan pinjaman *online*. Hal ini berarti hipotesis kemampuan membayar berpengaruh positif terhadap minat penggunaan pinjaman *online* didukung. Kemampuan membayar merupakan kapasitas yang sanggup dilakukan ketika melakukan suatu transaksi untuk menukarkan jasa dan barang. Dalam hal ini kontrol perilaku dalam *theory of planned behavior* menilai kemampuan membayar berpengaruh terhadap minat penggunaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Diani (2017) mengemukakan bahwa variabel *perceived Behavioral Control* berpengaruh negatif pada variabel *intention to use* dalam menilai minat penggunaan aplikasi. Hal ini menunjukkan minat individu dalam menggunakan suatu teknologi tidak akan berpengaruh oleh keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi, hal ini mengambil kesimpulan bahwa kemampuan membayar yang menjadi keterbatasan oleh peminjam.

Keamanan berpengaruh positif terhadap minat penggunaan pinjaman *online ShopeePay Later* di Bengkulu. Hasil ini membuktikan bahwa semakin tinggi tingkat keamanan maka minat masyarakat untuk tertarik menggunakan akan meningkat. Pada penelitian Sari dan Wulandari (2019) menyatakan bahwa variabel persepsi keamanan berpengaruh positif terhadap minat masyarakat dalam menggunakan *Peer to Peer Lending*. Keamanan dapat dimaknai sebagai hal yang mutlak disediakan oleh para pelaku bisnis, baik produk, layanan, maupun keduanya. Menurut Alwafi dan Magnadi (2016) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa keamanan memiliki pengaruh terhadap minat beli konsumen. Hal ini dapat diartikan bahwa keamanan menjadi faktor yang diperhatikan konsumen ketika akan memilih sistem layanan. Dalam penelitian Mulyana (2016) mengemukakan bahwa keamanan memiliki pengaruh positif terhadap minat beli konsumen. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Immawati dan Dadang (2019) yang mengemukakan bahwa jaminan keamanan berpengaruh terhadap dengan minat bertransaksi menggunakan *fintech*. Minat konsumen dalam memilih menjadikan keamanan sebagai faktor penentu agar tercapai tujuan yang di inginkan.

## Kesimpulan

1. Terdapat pengaruh kecepatan persetujuan pinjaman ( $X_1$ ) terhadap minat menggunakan pinjaman *online ShopeePay Later* Bengkulu (Y) artinya bahwa semakin tinggi kecepatan persetujuan maka akan semakin meningkatkan minat menggunakan pinjaman online di Bengkulu.
2. Terdapat pengaruh peningkatan efektivitas ( $X_2$ ) terhadap minat menggunakan pinjaman *online ShopeePay Later* Bengkulu (Y) artinya bahwa semakin tinggi peningkatan efektivitas maka akan semakin meningkatkan minat menggunakan pinjaman online di Bengkulu. .
3. Terdapat pengaruh peningkatan produktivitas ( $X_3$ ) terhadap minat menggunakan pinjaman *online ShopeePay Later* Bengkulu (Y) artinya bahwa semakin tinggi peningkatan produktivitas maka akan semakin meningkatkan minat menggunakan pinjaman online di Bengkulu. .
4. Terdapat pengaruh kemampuan membayar ( $X_4$ ) terhadap minat menggunakan pinjaman *online ShopeePay Later* Bengkulu (Y) artinya bahwa semakin tinggi

- kemampuan membayar maka akan semakin meningkatkan minat menggunakan pinjaman online di Bengkulu. .
5. Terdapat pengaruh keamanan (X5) terhadap minat menggunakan pinjaman *online ShopeePay Later* Bengkulu (Y) artinya bahwa semakin tinggi keamanan maka akan semakin meningkatkan minat menggunakan pinjaman *online ShopeePay Later* di Bengkulu.
  6. Terdapat pengaruh secara bersama-sama kecepatan persetujuan, peningkatan efektifitas, peningkatan produktifitas, kemampuan membayar dan keamanan terhadap minat pengguna pinjaman *online ShopeePay Later*

### Limitasi dan studi lanjutan

Penelitian Ini menggunakan sampel kecil sebanyak 90 responden. Selain itu objek penelitian hanya 1 *online shop pay later*. Informasi yang disajikan yaitu data yang bersangkutan dengan pengaruh kecepatan, efektifitas, produktifitas, kemampuan membayar, persepsi keamanan terhadap minat pengguna pinjaman *online* tersebut. Penelitian ini mengkombinasikan teori UTAUT dan TPB pada Interest/intention dari seorang pengguna shopee pay later yang masih sangat minim. *Future research* diharapkan menambahkan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti variabel *trust* dan *experiennce* dimana kedua aspek ini masih menjadi kendala dalam sebuah pay later. Selain itu *Future research* membuat sampel penelitian yang besar lagi seperti skala nasional atau pun internasional.

### Ucapan terima kasih

Semua Responden yang bersedia menjadi sampel dalam artikel ini diucapkan terimakasih yang sebesar besarnya.

### REFERENSI

- Afianto, D., Harry Soesanto, & Syuhada Sufian. (2016). "Study Faktor Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan dalam Meningkatkan Minat WoM Rumah Turi Green Boutique Hotel". *E-Journal Repository*, 1-23.
- Alwafi, F., & Rizal Hari Magnadi. (2016). Pengaruh Persepsi Keamanan, Kemudahan, Bertransaksi, Kepercayaan terhadap Toko dan Pengalaman Berbelanja terhadap Minat Beli Secara Online pada Situs Jual Beli Tokopedia.com. *Diponegoro Journal Of Management*, 05(2): 1-15.
- Anggraeni, N., & Lutfi Harris. (2013). Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Kegunaan, dan Persepsi Kemudahan terhadap Niat Penggunaan Sistem E-Ticket. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Brawijaya*, 03(1): 1-18.
- Andriansyah, W., & Agung Winarno. (2019). "Faktor Faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Pinjaman UMKM Melalui *Peer to Peer Lending* pada *Lendingclub*". *EKOBIS-Ekonomi Bisnis*, 24(1): 21-30.
- Alwafi, F., & Rizal Hari Magnadi. (2016). Pengaruh Persepsi Keamanan, Kemudahan, Bertransaksi, Kepercayaan terhadap Toko dan Pengalaman Berbelanja terhadap Minat Beli Secara Online pada Situs Jual Beli Tokopedia.com. *Diponegoro Journal Of Management*, 05(2): 1-15.
- Dzulhaida, R., & Refi Rifaldi Windya Giri. (2015). "Analisis Minat Masyarakat terhadap Penggunaan Layanan E-Money di Indonesia dengan Menggunakan Model Modifikasi Unified Theory of Acceptance and Use Technology 2 (UTAUT 2)". *Majalah Ilmiah UNIKOM*, 15(2): 155-166..
- Faradila, S. N., & Harry Soesanto. (2016). "Analisis Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan dan Persepsi Manfaat terhadap Minat Beli dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Intervening (Studi pada Pengunjung Toko Online berrybenka.com di Kalangan Mahasiswa Universitas Diponegoro)". *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*, 13: 149-160.

- <https://www.malangtimes.com/baca/78227/20220322/165900/hati-hati-pilih-pinjol-ini-daftar-pinjol-berizin-ojk-per-2-maret-2022>
- <http://repository.iainbengkulu.ac.id/8110/1/ADE%20FENI%20MAILANTI.pdf>
- Immawati, S. A., & Dadang. (2019). "Minat Masyarakat Bertransaksi Menggunakan Financial Technology (Fintech) di Kota Tangerang". *Simposium Nasional Multidisiplin*, 1-8.
- Junadi, & Sfenrianto. (2015). A Model Factors Influencing Consumer's Intention To Use E-Payment System in Indonesia. *Procedia Computer Science*, 59: 214-220.
- Kinanti, F. dan Baridwan, Z. 2013 "Analisis Determinan Sistem Informasi E-ticketing: Pendekatan Extended Theory Of Planned Behaviour". Minor thesis. Malang. Universitas Brawijaya
- Lestari, B. A., Budi Suharjo, & Istiqlaliyah Muflikhati. (2017). "Minat Kepemilikan Kartu Kredit (Studi Kasus Kota Bogor)". *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*, 03(1): 143-151.
- Manik, S., & Nova Syafrina. (2018). "Faktor Faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja Karyawan pada Bank Danamon Simpan Pinjam". *Maqqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, 03(1): 50-60.
- Mas'ud, M. H. (2012). "Pengaruh Sikap, Norma-Norma Subyektif dan Kontrol Perilaku Yang Dipersepsikan Nasabah Bank Terhadap Keinginan Untuk Menggunakan Automatic Teller Machine (Atm) Bank Bca di Kota Malang". *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 01(1): 13-28.
- Maskur, A., E. T., & A. S. (2015). "Pengaruh Norma Subjektif dan Kontrol Perilaku Yang Dipersepsikan Terhadap Niat Pinjam KUR Mikro ( Studi Pada Nasabah BRI di Pati)". *Proceeding Fakultas Ekonomi*, 1-15.
- Mulyana, Y. F. (2016). "Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Resiko, dan Keamanan terhadap Minat Beli Konsumen pada Toko Online (Studi pada Toko Online OLX.co.id)". Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Pratama, I. P. (2015). *"E-Commerce, E-Business, Dan Mobile Commerce"*. Bandung: Informatika Bandung.  
[http://biobses.com/judul-buku,413-e\\_commerce\\_e\\_business\\_dan\\_mobile\\_commerce\\_berbasisikan\\_open\\_source\\_teoris\\_dan\\_praktek.html](http://biobses.com/judul-buku,413-e_commerce_e_business_dan_mobile_commerce_berbasisikan_open_source_teoris_dan_praktek.html)
- Pristiyono. (2015). "Pengaruh Proses Pemberian Kredit terhadap Minat Nasabah pada PT Bank Mandiri (Persero) TBK Kantor Cabang Komplek Tasbi Medan". *Jurnal Ecobisma*, 02(2): 84-92.
- Rahadiyan, I., & Alfhica Rezita Sari. (2019). "Peluang dan Tantangan Implementasi Fintech Peer to Peer Lending Sebagai Salah Satu Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Indonesia". *Defendonesia*, 04(1): 18-27.
- Sari, Z. M., & Putu Prima Wulandari. (2019). "Pengaruh Norma Subjektif, Perceived Behavioral Control dan Persepsi Keamanan terhadap Minat Masyarakat dalam Menggunakan Peer to Peer Lending (Studi Kasus pada Kota Malang)". *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Brawijaya*, 07(2): 1-16.
- Siagian, R. E. (2012). "Pengaruh Minat dan Kebiasaan Belajar terhadap Prestasi". *Jurnal Ilmiah Pendidikan*, 02(2): 122-131.
- Savitri, N. M., & I Dewa Nyoman Wiratmaja. (2015). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 13(3): 1120-1136.
- Venkatesh, V., James Y. L. Thong, & Xin Xu. (2012). Consumer Acceptance and Use of Information Technology: Extending the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. *JSTOR*, 36(1): 157-178.
- Venkatesh, V., Michael G. Morris, Gordon B. Davis, & Fred D. Davis. (2003). User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. *JSTOR*, 27(3): 425-478.
- Wibowo, S. F. (2015). Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan, Fitur Layanan, dan Kepercayaan terhadap Minat Menggunakan E-Money Card (Studi pada Pengguna Jasa Commuterline di Jakarta). *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 06(1): 440-456.
- Wicaksono, F. P. (2019). "Pinjaman Uang Berbasis Online". *Merdeka*, 15 Februari. Retrieved from <https://www.merdeka.com/uang/ngerinya-cara-tagih-pinjaman-online-ilegal-hingga-buat-korban-jual-ginjal.html>

Wildan, M. (2019). Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Efektivitas, dan Resiko terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Financial Technology (Fintech). *Skripsi, UIN Walisongo Semarang*.