

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Teknologi merupakan bagian yang paling penting dalam peradaban manusia yang tidak dapat dihindari. Bahkan pada abad ke 21 ini, teknologi menjadi *key driver* dalam banyak perubahan (Avianti, 2021). Hal ini terjadi tidak lain disebabkan oleh perkembangan teknologi yang sangat pesat, baik dalam fase inovasi, adaptasi maupun implementasi. (Yudhira, 2021)

Perkembangan teknologi informasi yang cepat telah membawa kehidupan masyarakat dunia memasuki era baru yang sering disebut era revolusi industri 4.0. Teknologi juga memengaruhi industri keuangan, salah satunya ditunjukkan dengan munculnya *fintech*, baik sebagai fenomena produk dan layanan keuangan baru maupun sebagai pelaku pasar yang memengaruhi keseimbangan ekosistem. Dengan pengaruh *fintech* yang signifikan, semua stakeholder dan pelaku dalam industri keuangan perlu memahami, menganalisis, dan mempersiapkan berbagai aspek.

Fintech adalah adopsi dan penggunaan teknologi untuk meningkatkan layanan perbankan dan keuangan, umumnya dilakukan oleh perusahaan baru yang menggunakan teknologi perangkat lunak, internet, telekomunikasi, dan komputer terbaru. Konsep ini mengikuti kemajuan dalam teknologi keuangan yang memungkinkan transaksi keuangan yang

lebih efisien, modern, dan aman. Bentuk dasar *fintech* meliputi pembayaran (dompet digital, pembayaran P2P), investasi (equity crowdfunding, peer-to-peer *lending*), pinjaman (*crowdfunding*, kredit mikro, skema kredit), asuransi (manajemen risiko), proses lintas termasuk (big data). analitik, pemodelan prediktif), infrastruktur (keamanan).

Istilah *fintech* adalah umum dan tidak terbatas pada satu jenis layanan keuangan; namun, istilah pinjam meminjam (*fintech lending*) terbatas pada inovasi layanan keuangan yang berkaitan dengan transaksi pinjam meminjam. Menurut POJK No. 77/POJK.01/2016, *fintech lending/peer-to-peer lending/P2P lending* adalah layanan pinjam meminjam uang dalam mata uang rupiah secara langsung antara kreditur/*lender* (pemberi pinjaman) dan debitur/*borrower* (penerima pinjaman) berbasis teknologi informasi.

Sistem *fintech peer-to-peer lending* ini melibatkan transaksi yang dilakukan secara online antara peminjam atau peminjam dana dan penyedia pinjaman dana, *lender*, atau investor. Hal ini tidak hanya membantu peminjam untuk memenuhi kebutuhan dananya, tetapi juga memberi investor kesempatan untuk menjadikan dananya menjadi dana yang produktif. Oleh karena itu *borrower* dan investor harus membuat akun rekening di *fintech peer-to-peer lending* ini untuk melakukan kegiatan ini (Darman, 2019).

Adanya layanan *peer-to-peer lending* ini tampaknya menjawab masalah masyarakat saat menggunakan layanan keuangan perbankan

konvensional, yang membutuhkan waktu yang lama dan proses yang rumit. Karena itu, masyarakat dapat bertransaksi dengan mudah dan cepat dengan layanan pinjam-meminjam dana (Sarawatari et al., 2021). Kelebihan lain dari layanan ini adalah mereka menawarkan pinjaman dengan jumlah kecil tanpa agunan, yang sangat menguntungkan bagi peminjam dan *borrower*. Selain itu, mereka menawarkan angka return yang cukup tinggi bagi para investor. Ini jelas merupakan keunggulan unik *peer-to-peer lending* dibandingkan sektor perbankan. Namun, hal ini tidak serta merta menjadikan layanan *peer-to-peer lending* sebagai musuh atau saingan industri perbankan. Sebaliknya, layanan ini membantu orang-orang yang sebelumnya tidak dapat mendapatkan layanan perbankan. (*unbankable*) (Saksonova et al, 2017)

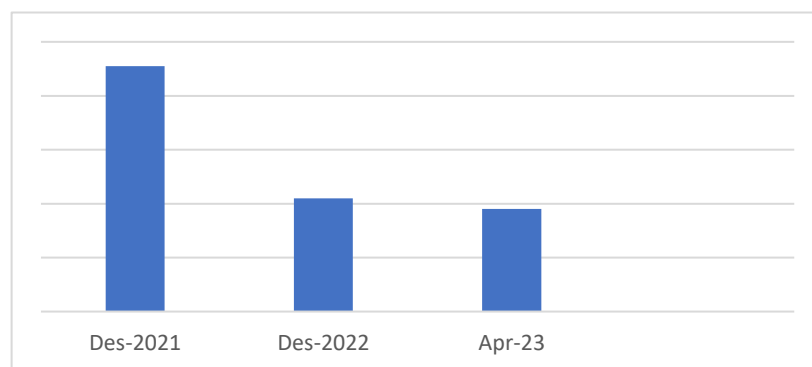
Menjadi investor atau *lender* atau menempatkan dana di perusahaan *peer-to-peer lending* ini memiliki berbagai macam risiko, termasuk risiko gagal bayar (Rahmahafida, 2020). Risiko gagal bayar pernah dialami oleh salah satu perusahaan *peer-to-peer lending* di Indonesia yaitu TaniHub Group. Perusahaan TaniFund memiliki pinjaman gagal bayar total sebesar Rp. 14 Milliar pada periode Desember 2022. Hal ini pasti mempengaruhi pandangan orang-orang, terutama para investor dan *lender* yang menempatkan dananya di perusahaan tersebut.

Selain risiko gagal bayar, terdapat juga risiko keamanan yang patut dihadapi oleh para investor (OJK, 2017). Banyak perusahaan *fintech lending* yang melanggar hukum menyalahgunakan data nasabah dengan

menyebarkan data pribadi nasabah ke banyak orang. Hal ini menyebabkan masyarakat menganggap perusahaan *fintech* peer-to-peer legal sebagai tindakan yang distigmakan. Selain itu, peningkatan jumlah kejahatan online seperti penadapan, pembobolan, atau bahkan *cybercrime* telah membuat pengguna *fintech* lending ini khawatir, terutama investor atau *lender* yang menempatkan dananya di sana (Basuki, 2018).

Aspek return juga seharusnya menjadi pertimbangan dasar saat melakukan investasi, selain faktor risiko yang harus diperhatikan oleh para investor. Tingkat keuntungan yang diharapkan oleh investor dari dana yang dia investasikan disebut return. Salah satu lembaga yang menawarkan tingkat return yang tinggi adalah perusahaan *Peer-to-peer Lending*. Namun, tingkat return ini semakin menurun, disertai dengan angka wan prestasi atau gagal bayar yang meningkat. Data statistik *fintech* lending yang dirilis oleh OJK pada April 2023 menunjukkan bahwa TKB (Tingkat Keberhasilan) selama 90 hari turun 97,18 persen, yang berarti TWP (Tingkat Wan Prestasi) turun 2,82 persen (OJK, 2023)

Grafik 1. 1 Angka TKB (Tingkat Keberhasilan) 90 Hari P2P Lending



Sumber: OJK, 2023.

Karena dunia investasi penuh dengan ketidakpastian, investor harus memerhatikan profil perusahaan tujuan investasi mereka secara keseluruhan. Dengan melihat laporan keuangannya, investor dapat dengan mudah mengevaluasi kinerja perusahaan investasi yang ingin dituju. Karena laporan keuangan tersebut mengandung angka yang real dan valid. Selain itu, elemen psikologis juga dikenal sebagai *behavioral motivation* di mana banyak orang tidak menyadari dampaknya pada pengambilan keputusan mereka saat berinvestasi. Sikap investor dalam memilih instrumen investasi dan mengelolanya dapat menunjukkan kecerdasan emosional investor. Namun, preferensi investor tidak hanya berkaitan dengan instrumen investasi, tetapi juga dengan menilai return dan risiko (Syarfi, 2020). Hasilnya, para investor kadang-kadang berperilaku irasional berdasarkan keputusan yang jauh menyimpang dari asumsi logis. Selain faktor psikologis, keputusan investasi juga didasarkan pada interaksi sosial seperti lingkungan, keluarga, dan lainnya. Akibatnya, faktor-faktor lingkungan sosial budaya dapat memengaruhi keputusan investasi (Sarawatari, et al., 2021)

Dengan kemajuan dan perkembangan teknologi saat ini berkontribusi pada pertumbuhan suatu negara, tidak terkecuali di sektor keuangan. *Financial technology* ini muncul. Layanan keuangan *fintech* ini dapat dengan mudah diakses oleh masyarakat melalui gawai yang terhubung ke internet, seperti smartphone atau laptop. Namun, kemajuan dan kemajuan teknologi saat ini tidak sebanding dengan pemahaman

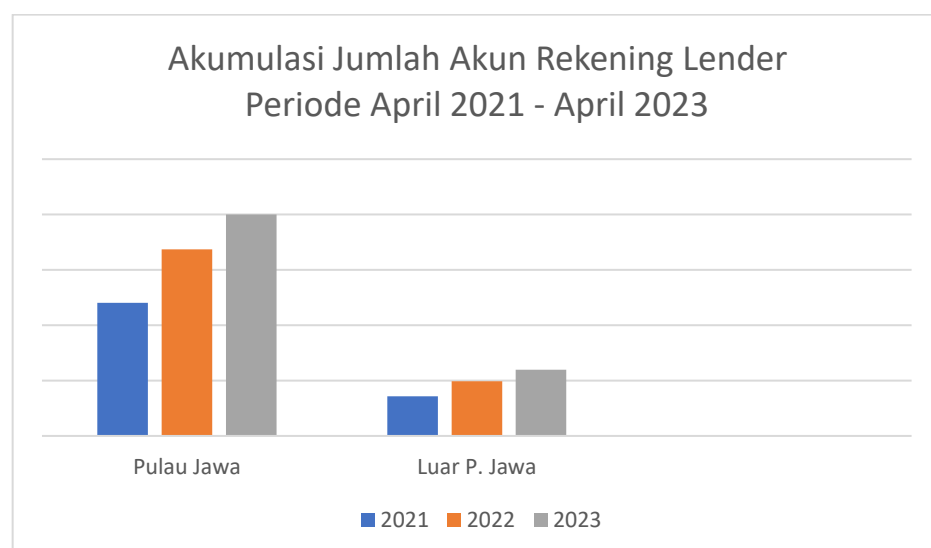
keuangan yang lebih baik di kalangan masyarakat Indonesia. Berdasarkan Survei Nasional Literasi Keuangan (SNLIK) yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2022 menunjukkan indeks literasi keuangan baru menyentuh angka 49,68 persen, dimana hal ini naik dari tahun sebelumnya di pada 2019 yaitu sebesar 38,03 persen. SNLIK juga mengukur Tingkat literasi pada tahun 2022 sebesar 9,14 persen dan inklusi keuangan syariah pada tahun 2022 yaitu sebesar 12,12 persen. Namun pada saat ini, mengetahui sebuah produk, terutama tentang investasi, tidak lagi dilihat dari tingkat literasinya, tanpa kemauan individu, kemajuan tidak akan terjadi. Sehingga dibutuhkan alternative lain seperti promosi tentang investasi sehingga dapat membantu individu serta mengedukasi pentingnya melakukan investasi tersebut.

Selain menawarkan kemudahan dan keuntungan bagi individu yang ingin mengakses layanan keuangan, terutama untuk berinvestasi melalui platform ini, P2P lending menawarkan imbalan yang menarik didorong oleh pengembalian yang masuk akal, diawasi secara langsung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), dan beberapa platform yang menawarkan investasi. *Lender* juga diharapkan memiliki dampak sosial bagi usaha kecil dan menengah (UMKM) dan perekonomian Indonesia.

Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga per Maret 2023 terdapat 102 perusahaan *fintech lending* yang telah terdaftar dan berizin, yang terdiri atas 95 platform *fintech lending* konvensional dan 7 platform *fintech lending* syariah. dengan jumlah akumulasi rekening

lender atau investor mencapai 141.288 ribu entitas. Sedangkan akumulasi jumlah rekening *borrower* atau peminjam mencapai angka yang sangat fantastis, yakni 17.318 juta entitas, dengan jumlah dana yang dipinjamkan oleh pemberi pinjaman (*lender*) adalah Rp 600.303 Milliar dan akumulasi penyaluran pinjaman kepada penerima pinjaman (*borrower*) sebesar Rp 601.413 Milliar. Hal ini menimbulkan pertanyaan mengapa jumlah investor atau *lender* di perusahaan *fintech* lending ini masih sangat kecil dibandingkan dengan jumlah peminjam dana atau *borrower*. Meskipun demikian, investor memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Dibawah ini terlihat grafik akumulasi rekening *lender* periode April 2021 – April 2023 serta daftar perusahaan *peer-to-peer lending* syariah hingga periode Maret 2023

Grafik 1. 2 Akumulasi Jumlah Rekening Lender April 2021 – April 2023



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, di akses 20 juni 2023

Tabel 3.1 Daftar Platform Peer-to-peer lending Syariah

(Per 09 Maret 2023)

No	Nama Sistem	Tanggal	Jenis
Elektronik			
1	Ammana.id	13 Desember 2019	Syariah
2	Alami	27 Mei 2020	Syariah
3	Dana Syariah	23 Februari 2021	Syariah
4	Duha Syariah	21 April 2021	Syariah
5	Qazwa.id	24 Agustus 2021	Syariah
6	Papitupi Syariah	8 September 2021	Syariah
7	Ethis	17 September 2021	Syariah

(sumber: www.ojk.com)

Maharani (2020) menyatakan bahwa promosi berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah sedangkan pada Khairunnisa (2023) juga menyatakan bahwa promosi berpengaruh positif terhadap minat investasi reksa dana. Sari (2021) menyatakan bahwa ekspektasi return berpengaruh signifikan terhadap minat investasi generasi milenial. Namun pada penelitian Yuniarta (2022) menyatakan bahwa return tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa berinvestasi di pasar modal. Pada Diyah (2020) menyatakan bahwa variable persepsi risiko berpengaruh positif signifikan terhadap minat berinvestasi saham syariah. Namun berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Kelly (2022)

menyatakan bahwa persepsi risiko tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap minat investasi saham.

Hal tersebut membuat penulis merasa perlu adanya diferensiasi yang lebih dalam terkait faktor-faktor apa yang dapat mempengaruhi individu untuk menjadi *lender* terhadap minatnya menggunakan layanan keuangan berbasis digital *Peer-to-peer lending* khususnya pada *Peer-to-peer lending Syariah*. Berdasarkan uraian latar belakang di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Promosi, Ekspektasi Return, dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Berinvestasi di *Peer-to-peer lending Syariah*”**.

B. Rumusan Masalah

Penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengaruh promosi terhadap minat investasi di *Peer-to-peer lending syariah*?
2. Apakah pengaruh ekspektasi return terhadap minat investasi di *Peer-to-peer lending Syariah*?
3. Apakah pengaruh persepsi risiko terhadap minat investasi di *Peer-to-peer lending Syariah*?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari diadakan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis mengenai:

1. Menganalisis dan Mengetahui Pengaruh promosi terhadap minat investasi pada *Peer-to-peer lending* syariah
2. Menganalisis dan Mengetahui Pengaruh ekspektasi return terhadap minat investasi pada *Peer-to-peer lending* syariah
3. Menganalisis dan Mengetahui Pengaruh persepsi risiko terhadap minat investasi di *Peer-to-peer lending* Syariah

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terkait pengaruh promosi, ekpetasi return, dan persepsi risiko terhadap minat investasi pada *peer to peer* syariah.

2. Manfaat Praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh masyarakat pengguna *peer-to-peer lending* syariah baik investor maupun *borrower*, perusahaan *peer-to-peer lending* syariah dan pihak-pihak terkait dalam penambahan informasi yang lebih luas untuk pengambilan keputusan atau kebijakan yang tepat.