



Dampak Ekpektasi Performa, Ekspektasi Usaha dan Pengaruh Sosial pada Penggunaan Pinjaman berbasis *Peer-To-Peer Lending*

Tri Agung Setiadarma¹, Harti Budi Yanti²

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

E-mail: setiadarmaagung@gmail.com¹, hartibudi@trisakti.ac.id²

Article Info

Article history:

Received July 29, 2025

Revised October 10, 2025

Accepted October 23, 2025

Keywords:

Performance Expectancy,
Effort Expectancy, Social
Influence, Behavioral Intention

ABSTRACT

Peer-to-Peer (P2P) Lending services are growing rapidly in Indonesia, yet consistent user adoption remains a challenge. Understanding behavioral factors that influence usage is crucial to supporting fintech development. This study aims to examine the effects of Performance Expectancy, Effort Expectancy, and Social Influence on Behavioral Intention to use P2P Lending service. The study uses a quantitative approach with Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Data were collected from 202 users with prior experience in using P2P Lending platforms. Performance Expectancy and Effort Expectancy significantly affects Behavioral Intention, while Social Influence insignificantly affects Behavioral Intention. This research contributes to the limited literature in fintech adoption in Indonesia by stating the important role of Performance Expectancy, Effort Expectancy and Social Influence in Behavioral Intention to use P2P Lending.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Article Info

Article history:

Received July 29, 2025

Revised October 10, 2025

Accepted October 23, 2025

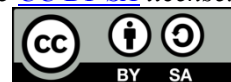
Kata Kunci:

Ekspektasi Kinerja, Ekspektasi
Usaha, Pengaruh Sosial, Niat
Perilaku

ABSTRAK

Layanan Peer-to-Peer (P2P) Lending mengalami pertumbuhan pesat di Indonesia, namun adopsi pengguna secara konsisten masih menjadi tantangan. Memahami faktor-faktor perilaku yang memengaruhi penggunaan menjadi hal penting untuk mendukung perkembangan fintech. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh Ekspektasi Performa, Ekspektasi Usaha dan Pengaruh Sosial terhadap Keinginan untuk menggunakan layanan P2P Lending. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Data dikumpulkan dari 202 responden yang memiliki pengalaman sebelumnya dalam menggunakan platform P2P Lending. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ekpektasi Performa dan Ekspektasi Usaha berpengaruh signifikan terhadap Keinginan untuk menggunakan layanan P2P Lending. Akan tetapi, Pengaruh sosial tidak berpengaruh signifikan terhadap Keinginan untuk menggunakan layanan P2P Lending. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap literatur terbatas mengenai adopsi fintech di Indonesia yang menyatakan pentingnya peran Ekspektasi Performa, Ekspektasi Usaha dan Pengaruh Sosial dalam Keinginan untuk menggunakan layanan P2P Lending.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



**Corresponding Author:**

Tri Agung Setiadarma

Universitas Trisakti

E-mail: setiadarmaagung@gmail.com**PENDAHULUAN**

Layanan Peer-to-Peer (P2P) Lending termasuk ke dalam satu dari beberapa inovasi teknologi finansial (fintech) yang memfasilitasi pertemuan langsung antara pemberi serta penerima pinjaman tanpa perantara institusi keuangan tradisional. Adopsi teknologi ini di Indonesia mengalami pertumbuhan pesat, namun masih dihadapkan pada tantangan rendahnya adopsi berkelanjutan oleh pengguna. Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) menjadi contoh yang relevan dalam mendeskripsikan sejumlah penyebab yang mampu memberikan pengaruh terhadap niat serta perilaku penggunaan teknologi.

Riset ini menerapkan fokus terhadap tiga konstruk utama UTAUT, mencakup *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy* serta *Social Influence* terhadap Penggunaan Aktual layanan P2P Lending. Model UTAUT yang pengembangannya diteruskan oleh (Venkatesh et al., 2003) mengintegrasikan berbagai teori adopsi teknologi sebelumnya. Dalam konteks ini, *Performance Expectancy* diartikan sebagai seberapa jauh pengguna dapat mempercayai apabila penggunaan sistem mampu menolong mereka meraih kinerja yang lebih optimal. *Effort Expectancy* menggambarkan sejauh mana individu mau melakukan tindakan/usaha untuk mendapatkan pinjaman untuk mendukung penggunaan sistem.

Behavioral Intention sering dianggap sebagai prediktor utama dari penggunaan aktual. Beberapa studi sebelumnya (Venkatesh et al., 2003); (Susanto & Chang, 2016) telah menunjukkan bahwa hubungan antara variabel-variabel tersebut signifikan dalam konteks adopsi teknologi, termasuk dalam sektor keuangan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kuantitatif melalui metode survei. Hal tersebut dipilih demi menguji hubungan antar variabel dalam model UTAUT secara empiris. Sampel sejumlah 202 partisipan dipilih dengan cara purposive, yaitu individu yang pernah menggunakan layanan P2P Lending. Pengolahan data dilakukan dengan PLS-SEM menggunakan software SmartPLS 3.0. Dari Jumlah sampel yang peneliti ambil terdiri dari beberapa klasifikasi :

Tabel 1. Klasifikasi Responden – Jenis Perusahaan

Jenis				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Dagang	56	27.7	27.7	27.7
Jasa	73	36.1	36.1	63.9
Manufaktur/Industri	73	36.1	36.1	100
Total	202	100	100	

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

**Tabel 2.** Klasifikasi Responden – Bentuk Perusahaan

Bentuk				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
CV	41	20.3	20.3	20.3
PT	131	64.9	64.9	85.1
Perseorangan	30	14.9	14.9	100
Total	202	100	100	

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Tabel 3. Klasifikasi Responden – Skala Perusahaan

Skala				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mikro (Omset < Rp. 300 Juta)	53	26.2	26.2	26.2
Menengah (Omset Rp. 2,5 Milyar-Rp. 50 Milyar)	74	36.6	36.6	62.9
Kecil (Omset Rp. 300 Juta-Rp. 2,5 Milyar)	43	21.3	21.3	84.2
Besar (Omset > Rp. 50 Milyar)	32	15.8	15.8	100
Total	202	100	100	

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Tabel 4. Klasifikasi Responden – Jabatan Pengaju Pinjaman

Pengaju				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Direksi	33	16.3	16.3	16.3
Manager/Supervisor	57	28.2	28.2	44.6
Staff	112	55.4	55.4	100
Total	202	100	100	

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Setelah terkumpulnya responden dan telah dijelaskan per-jenis, berikut terlampir hasil analisa crosstabulasi untuk mengetahui lebih spesifik bagaimana bentuk demografi dari para responden:

**Tabel 5.** Analisa Crosstabulasi – Jenis Perusahaan terhadap Bentuk Perusahaan

		Bentuk						Total
		CV	%	PT	%	Perseorangan	%	
Jenis	Dagang	16	39%	34	26%	6	20%	56
	Jasa	17	41%	41	31%	15	50%	73
	Manufaktur/Industri	8	20%	56	43%	9	30%	73
Total		41	100%	131	100%	30	100%	202

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Tabel 6. Analisa Crosstabulasi – Jenis Perusahaan terhadap Skala Perusahaan

		Skala								Total
		Mikro (Omset < Rp. 300 Juta)	%	Menengah (Omset Rp. 2,5 Milyar- Rp. 50 Milyar)	%	Kecil (Omset Rp. 300 Juta- Rp. 2,5 Milyar)	%	Besar (Omset > Rp. 50 Milyar)	%	
Jenis	Dagang	16	30%	22	30%	12	28%	6	19%	56
	Jasa	25	47%	25	34%	8	19%	15	47%	73
	Manufaktur/Industri	12	23%	27	36%	23	53%	11	34%	73
Total		53	100%	74	100%	43	100%	32	100%	202

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Tabel 7. Analisa Crosstabulasi – Skala Perusahaan terhadap Bentuk Perusahaan

		Bentuk						Total
		CV	%	PT	%	Perseorangan	%	
Skala	Mikro (Omset < Rp. 300 Juta)	14	34%	22	17%	17	57%	53
	Menengah (Omset Rp. 2,5 Milyar-Rp. 50 Milyar)	12	29%	55	42%	7	23%	74



	Kecil (Omset Rp. 300 Juta- Rp. 2,5 Milyar)	14	34%	25	19%	4	13%	43
	Besar (Omset > Rp. 50 Milyar)	1	2%	29	22%	2	7%	32
Total		41	100%	131	100%	30	100%	202

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Tabel 8. Analisa Crosstabulasi – Skala Perusahaan terhadap Pengaju Pinjaman

		Pengaju						Total
		Direksi	%	Manager/Supervisor	%	Staff	%	
Skala	Mikro (Omset < Rp. 300 Juta)	8	24%	9	16%	36	32%	53
	Menengah (Omset Rp. 2,5 Milyar- Rp. 50 Milyar)	14	42%	17	30%	43	38%	74
	Kecil (Omset Rp. 300 Juta-Rp. 2,5 Milyar)	2	6%	24	42%	17	15%	43
	Besar (Omset > Rp. 50 Milyar)	9	27%	7	12%	16	14%	32
Total		33	100%	57	100%	112	100%	202

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Variabel bebas pada riset ini yakni *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy* serta *Social Influence*. Satu per satu konstruk diukur dengan beberapa indikator yang telah melewati



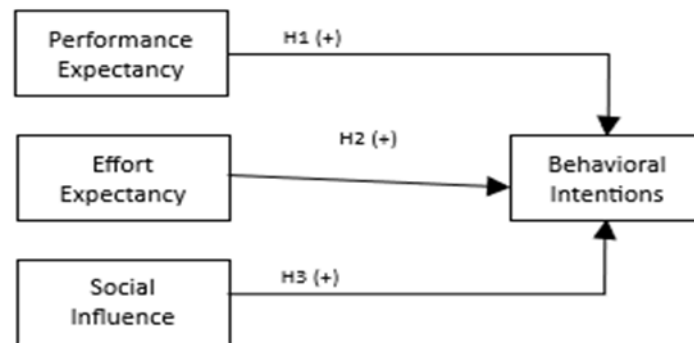
proses adaptasi dari riset terdahulu (Venkatesh et al., 2003); (Susanto & Chang, 2016) serta diukur menggunakan skala Likert 1-5.

Berdasarkan kerangka teori UTAUT, hipotesis yang diuji pada riset ini meliputi:

H1: *Performance Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* dalam penggunaan P2P Lending

H2: *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* dalam penggunaan P2P Lending

H3: *Social Influence* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* dalam penggunaan P2P Lending



Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Gambar 1. Kerangka Konseptual

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pengujian menunjukkan bahwa:

- *Performance Expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention*.
- *Effort Expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention*.
- *Social Influence* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention*

Temuan ini sejalan dengan model UTAUT dan studi terdahulu, mempertegas pentingnya ekspektasi kinerja dalam mendorong niat serta penggunaan aktual layanan teknologi finansial.

Tabel 9. Analisis Deskriptif

	Min	Max	Mean	Std. Deviation
PE1	2	5	4.2723	0.75976
PE2	2	5	4.3267	0.79936
PE3	2	5	4.2624	0.86126
PE4	2	5	4.1584	0.83138
EE1	2	5	4.2277	0.77756
EE2	2	5	4.2574	0.79992
EE3	2	5	4.1188	0.94408
EE4	1	5	4.2871	0.82663
SI1	1	5	3.2079	1.4094



SI2	1	5	3.099	1.28136
SI3	1	5	3.2228	1.20318
SI4	1	5	2.995	1.33643
BI1	2	5	4.1436	0.81294
BI2	1	5	4.1782	0.87413
BI3	1	5	4.1832	0.85874

Valid N = 202

Sumber: Diolah oleh penulis (2025)

Tabel 10. Convergent Validity (AVE and CR)

Construct	AVE	Composite Reliability (CR)
<i>Performance Expectancy</i>	0.792	0.804
<i>Effort Expectancy</i>	0.779	0.800
<i>Social Influence</i>	0.798	0.851
<i>Behavioral Intentions</i>	0.826	0.769
Expected Value	0,5	0,7
Result	Valid	Reliable

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Skor Composite Reliability bagi seluruh variable lebih besar dari 0,7 dengan skor paling rendah dimiliki oleh variable *Behavioral Intention* yakni 0,769 serta skor paling tinggi dimiliki oleh variabel *Social Influence* yakni 0,851. Hal ini menunjukkan bahwa setiap item pertanyaan dalam variabel-variabel tersebut relevan dan reliabel, sehingga analisis data lanjutan dapat dilakukan.

Koefisien jalur (*path coefficients* serta skor t-statistik diperoleh melalui metode bootstrapping dengan 5.000 subsampel.

Tabel 11. Koefisien Jalur dan Uji Hypothesis

Hypothesis	Path	Coefficient	P-Values
H1	PE → BI	0.360	0.000
H2	EE → BI	0.401	0.000
H3	SI → BI	0.087	0.145

Sumber : Diolah oleh Penulis (2025)

Hasil pengujian model structural membuktikan apabila *Performance Expectancy* memiliki pengaruh positif serta signifikan terhadap *Behavioral Intention* ($\beta = 0.360$, $p < 0.005$), sehingga hipotesis H1 diterima. *Effort Expectancy* juga mampu memberikan pengaruh kepada *Behavioral Intention* ($\beta = 0.401$, $p < 0.005$). Sebaliknya pengaruh *Social Influence* terhadap *Behavioral Intention* tidak signifikan ($\beta = 0.087$, $p > 0.05$), sehingga hipotesis 3 ditolak.

**Tabel 12.** R-Square (R^2) Values

Construct	R^2 Value
<i>Behavioral Intention</i>	0.483

Sumber : Diolah oleh Penulis

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai R^2 bagi variabel *Behavioral Intention* yakni 0.483, maknanya *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy*, dan *Social Influence* secara bersama-sama mampu menjelaskan 48,3% variansi dari niat pengguna dalam menggunakan layanan P2P Lending.

Berdasarkan analisis, hipotesis H1: *Performance Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* untuk menggunakan layanan P2P Lending didukung, sebagaimana disajikan oleh p-value yang kurang dari 0,05. Hal ini menegaskan bahwa *Performance Expectancy* dapat digunakan sebagai model prediktif. Secara teoritis, hasil ini logis. Saat mempertimbangkan pilihan pendanaan, pengguna mengevaluasi apakah penggunaan P2P Lending memberikan manfaat operasional yang cukup besar untuk membenarkan biaya yang terkait.

Hasil tersebut selaras terhadap riset terdahulu oleh (Yusuf et al., 2024) serta (Solihat et al., 2023), yang juga menemukan apabila *Performance Expectancy* mampu menyajikan pengaruh positif kepada *Behavioral Intention* dalam model UTAUT. Dengan demikian, hasil ini memperkuat pemahaman bahwa manfaat yang dirasakan (*perceived benefit*) adalah pendorong utama dari niat pengguna untuk mengadopsi teknologi finansial.

Analisis juga mendukung hipotesis H2: *Effort Expectancy* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* untuk menggunakan layanan P2P Lending, dengan p-value di bawah 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa pengguna lebih cenderung mengadopsi sistem yang mereka anggap mudah digunakan. Saat mengajukan pinjaman, kemudahan proses—termasuk pengajuan dokumen usaha, laporan keuangan, dan proyeksi arus kas—menjadi faktor krusial. Jika pengguna me nilai p-prosesnya sederhana dan efisien, maka niat mereka dalam memanfaatkan layanan akan meningkat. Temuan tersebut selaras terhadap riset oleh (Bajunaied et al., 2023) dan (Wang et al., 2019), yang menemukan bahwa kemudahan penggunaan secara signifikan mampu memberikan pengaruh bagi penerimaan pengguna terhadap aplikasi fintech. Temuan itu menekankan pentingnya merancang pengalaman pengguna yang mulus dan ramah guna untuk meningkatkan adopsi layanan P2P Lending.

Untuk hipotesis H3: *Social Influence* berpengaruh positif terhadap *Behavioral Intention* untuk menggunakan layanan P2P Lending, analisis menunjukkan p-value melebihi skor 0,05, maknanya tidak ada pengaruh yang signifikan. Sehingga demikian, H3 ditolak. Hasil ini bertentangan dengan asumsi awal dari model UTAUT, yang mengungkapkan apabila *Social Influence* memengaruhi *Behavioral Intention*. Namun, temuan tersebut sejalan dengan hasil dari (Harsono, 2023) dan (Hasibuan, 2021), yang juga melaporkan bahwa *Social Influence* tidak secara signifikan mampu memberikan pengaruh terhadap niat untuk menggunakan P2P Lending di konteks Indonesia. Hal ini dapat menunjukkan bahwa keputusan terkait penggunaan



fintech lebih didorong secara individual daripada oleh pengaruh sosial atau lingkungan, khususnya di kalangan pengguna bisnis yang berfokus pada kebutuhan operasional.

Pengaruh signifikan dari *Performance Expectancy* kepada *Behavioral Intention* sejalan dengan (Venkatesh et al., 2003), yang menegaskan bahwa pengguna lebih mungkin untuk terus menggunakan platform P2P Lending jika mereka percaya bahwa platform tersebut meningkatkan akses atau pengambilan keputusan keuangan mereka.

Secara teoretis, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) dalam konteks teknologi finansial, khususnya layanan peer-to-peer (P2P) lending di Indonesia. Meskipun model UTAUT telah divalidasi secara luas dalam domain seperti pendidikan, kesehatan, dan teknologi konsumen, penerapannya dalam sektor fintech—terutama di kalangan pengguna bisnis—masih relatif terbatas. Dengan mengonfirmasi pengaruh signifikan dari *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy*, dan *facilitating conditions*, studi ini memperkuat asumsi-asumsi inti dari model tersebut. Namun, peran *Social Influence* yang tidak signifikan menunjukkan bahwa keputusan adopsi fintech dalam konteks ini mungkin lebih didorong secara individu. Hal ini menunjukkan perlunya adaptasi kontekstual terhadap kerangka kerja UTAUT dan membuka peluang bagi penelitian lanjutan untuk mengeksplorasi variabel moderator seperti budaya, industri, atau demografi dalam perilaku penerimaan teknologi.

KESIMPULAN

Penelitian ini membuktikan bahwa model UTAUT relevan dalam menjelaskan perilaku penggunaan layanan Peer-to-Peer (P2P) Lending di Indonesia. Hasil analisis menunjukkan bahwa *Performance Expectancy* dan *Effort Expectancy* berpengaruh signifikan terhadap *Behavioral Intention*, sementara *Social Influence* tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan. Temuan ini menegaskan bahwa persepsi manfaat, kemudahan penggunaan, dan dukungan fasilitas merupakan faktor kunci yang mendorong niat serta realisasi penggunaan layanan fintech. Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan kontribusi empiris terhadap pengembangan literatur UTAUT, khususnya dalam konteks layanan keuangan digital di Indonesia.

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada fokus konstruk UTAUT yang hanya mencakup *Performance Expectancy*, *Effort Expectancy* dan *Social Influence*, sementara faktor lain seperti *Trust*, *Perceived Risk*, dan *Technology Anxiety* tidak dijadikan variabel penelitian. Selain itu, responden merupakan pengguna yang sudah memiliki pengalaman sebelumnya, sehingga kurang mewakili calon pengguna baru. Penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan lebih banyak segmen demografis dan mempertimbangkan variabel lain sebagai mediasi atau moderasi. Pendekatan longitudinal yaitu jenis pendekatan penelitian yang mengamati subjek yang sama secara berulang dalam jangka waktu tertentu. Hal ini dapat digunakan untuk melihat perubahan perilaku penggunaan dari waktu ke waktu, misalnya setelah ada fitur baru atau kebijakan baru dari platform P2P lending.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Bajunaied, K., Hussin, N., & Kamarudin, S. (2023). *Behavioral Intention to adopt FinTech services: An extension of unified theory of acceptance and use of technology*. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(1). <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100010>
- Harsono, S. (2023). *Manajemen dan Bisnis Determinan Behavioral Intention Penggunaan Peer-to-peer lending Syariah Di Indonesia: Model UTAUT2* (Vol. 5, Issue 1). <https://jurnal.uisu.ac.id/index.php/MdB>
- Hasibuan, H. T. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Layanan Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah. *E-Jurnal Akuntansi*, 31(5), 1201. <https://doi.org/10.24843/eja.2021.v31.i05.p10>
- Kurniaputri, M. R., & Fatwa, N. (2022). *BEHAVIORAL INTENTION OF ISLAMIC PEER-TO-PEER LENDING SERVICES USERS*. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (Journal of Islamic Economics and Business)*, 8(2), 179–200. <https://doi.org/10.20473/jebis.v8i2.34212>
- Mudjahidin, Hidayat, A. A., & Aristio, A. P. (2021). Conceptual model of use behavior for peer-to-peer lending in Indonesia. *Procedia Computer Science*, 197, 215–222. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.12.134>
- Solihat, I., Hamundu, F. M., Hendrian, & Wahyu, M. (2023). DETERMINANTS OF BEHAVIOR INTENTION TO ADOPT PEER-TO-PEER LENDING SERVICES AMONG INDONESIA MSMES. *International Journal of Business and Society*, 24(1), 543–558. <https://doi.org/10.33736/ijbs.5633.2023>
- Susanto, T. D., & Chang, Y. (2016). Determinants of continuance intention to use the smartphone banking services: An extension to the expectation-confirmation model. *Industrial Management & Data Systems*, 116(3), 508–525. <https://doi.org/10.1108/IMDS-05-2015-0195>
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.
- Wang, G., Richad, & Octavius Ong, Y. B. (2019). Analysis the use of P2P lending mobile applications in Indonesia. *Journal of Physics: Conference Series*, 1367(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1367/1/012006>
- Yusuf, M., Hendry, D., & Waani, G. (2024). *Behavioral Intention Fintech Peer to Peer Lending For Young Entrepreneurs in North Sulawesi*. <https://journal.ikopin.ac.id>