

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN, LITERASI DIGITAL DAN
BEHAVIORAL MOTIVATION TERHADAP KEPUTUSAN
MENGUNAKAN PEER TO PEER LENDING
(Studi Kasus Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :

MAULIDA FITRIYANI

NIM. 2017202267

**PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Maulida Fitriyani

NIM : 2017202267

Jenjang : S1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Pengaruh Literasi Keuangan, Literasi Digital dan *Behavioral Motivation* terhadap Keputusan Menggunakan *Peer To Peer Lending* (Studi Kasus Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 14 November 2024



Maulida Fitriyani
NIM. 2017202267

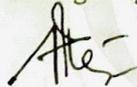
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN, LITERASI DIGITAL DAN
BEHAVIORAL MOTIVATION TERHADAP KEPUTUSAN
MENGUNAKAN PEER TO PEER LENDING
(Studi Kasus Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto)**

Yang disusun oleh Saudari **Maulida Fitriyani NIM 2017202267** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas **Ekonomi dan Bisnis Islam** UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu, 20 November 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh **Sidang Dewan Penguji Skripsi**.

Ketua Sidang Penguji



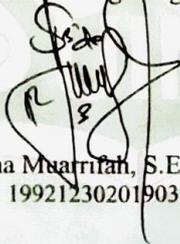
Dr. Rina Heriyanti, S.S., M.Hum.
NIP. 19720828199903 2 004

Sekretaris Sidang/Penguji



Rini Meliana, S.E., M.Ak.
NIP. 19940713202012 2 016

Pembimbing/Penguji



Safrina Muarifah, S.E., M.Si.
NIP. 19921230201903 2 026

Purwokerto, 09 Desember 2024

Mengesahkan

Dekan,



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
di -
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

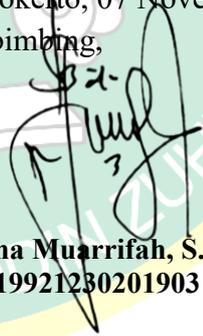
Setelah melakukan bimbingan, telah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Saudari Maulida Fitriyani NIM 2017202267 yang berjudul:

**Pengaruh Literasi Keuangan, Literasi Digital dan *Behavioral Motivation*
Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer To Peer Lending*
(Studi Kasus Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E.)

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Purwokerto, 07 November 2024
Pembimbing,


Safrina Muarrifah, S.E., M.Si.
NIP. 19921230201903 2 026

**PENGARUH LITERASI KEUANGAN, LITERASI DIGITAL DAN
BEHAVIORAL MOTIVATION TERHADAP KEPUTUSAN
MENGUNAKAN PEER TO PEER LENDING (STUDI KASUS
MAHASISWA PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO)**

**Maulida Fitriyani
Nim. 2017202267**

E-mail: maulidafitriyani17@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Peer to peer lending merupakan sebuah bentuk kemajuan teknologi keuangan berbasis internet sebagai alternatif pembiayaan berbasis online. Pendataan statistik oleh LPBBTI periode Desember 2022 – Desember 2023 rentang usia pengguna produk *peer to peer lending* yaitu <19 2%, 19-34 tahun 57%, 34-54 tahun 37%. Kemudahan akses dan perolehan dana yang ditawarkan dalam penggunaan *peer to peer lending* ini menjadi daya tarik generasi muda khususnya mahasiswa. Sehingga banyak dari mereka memutuskan menggunakannya sebagai alternatif investasi atau akses pinjaman uang untuk pemenuhan kebutuhan yang mendesak. Namun adanya risiko dalam penggunaan layanan ini menandakan perlunya memahami literasi keuangan dan literasi digital yang dapat mempengaruhi keputusan penggunaan *peer to peer lending*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Literasi Keuangan, Literasi Digital dan *Behavioral Motivation* Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* pada Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan menggunakan teknik *purposive sampling*. Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu uji regresi linier berganda menggunakan program IBM SPSS 24. Adapun teknik pengumpulan sampelnya menggunakan kuesioner. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 107 responden.

Hasil penelitian menyatakan bahwa literasi keuangan dan literasi digital secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* pada mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Kemudian *behavioral motivation* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* pada mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Secara simultan literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* berpengaruh terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* pada mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Hasil uji koefisien determinasi dalam penelitian ini, nilai *adjusted R square* diketahui sebesar 11,2%.

Kata Kunci: Literasi keuangan, Literasi Digital, *Behavioral Motivation*, *Peer to Peer Lending*, Keputusan Menggunakan.

***THE INFLUENCE OF FINANCIAL LITERACY, DIGITAL LITERACY AND
BEHAVIORAL MOTIVATION ON THE DECISION TO USE PEER TO
PEER LENDING (CASE STUDY OF PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO STUDENT)***

Maulida Fitriyani
2017202267

Email: maulidafitriyani17@gmail.com

*Study Program of Islamic Banking Islamic Economic and Business Faculty State
Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

ABSTRACT

Peer to peer lending is a form of advancement in internet-based financial technology as an alternative to online-based financing. Data collection statistics by LPBBTI for the period December 2022 - December 2023 age range users of peer to peer lending products are <19 2%, 19-34 years 57%, 34-54 years 37%. Ease of access and acquisition of funds offered in the use of peer to peer lending is an attraction for the younger generation, especially students. So that many of them decide to use it as an alternative investment or access to money loans to fulfill urgent needs. However, there are risks in using this service indicates the need to understand financial literacy and digital literacy that can influence the decision to use peer to peer lending. This study aims to determine the effect of Financial Literacy, Digital Literacy and Behavioral Motivation on the Decision to Use Peer to Peer Lending on Students of UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

This research uses a quantitative approach. The sampling technique used was purposive sampling technique. Data analysis conducted in this study is multiple linear regression test using IBM SPSS 24 program. The sample collection technique was using a questionnaire. The sample in this study amounted to 107 respondents.

The results stated that financial literacy and digital literacy partially had no effect on the decision to use peer lending on students of UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Then behavioral motivation partially affects on the decision to use peer to peer lending for students of UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Simultaneously the effect of financial literacy, digital literacy and behavioral motivation affect the decision to use peer to peer lending on students of UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. The results of the coefficient of determination test in this study, the adjusted R square value is known to be 11.2%.

Keywords: Financial literacy, Digital Literacy, Behavioral Motivation, Peer to Peer Lending, Decision to Use.

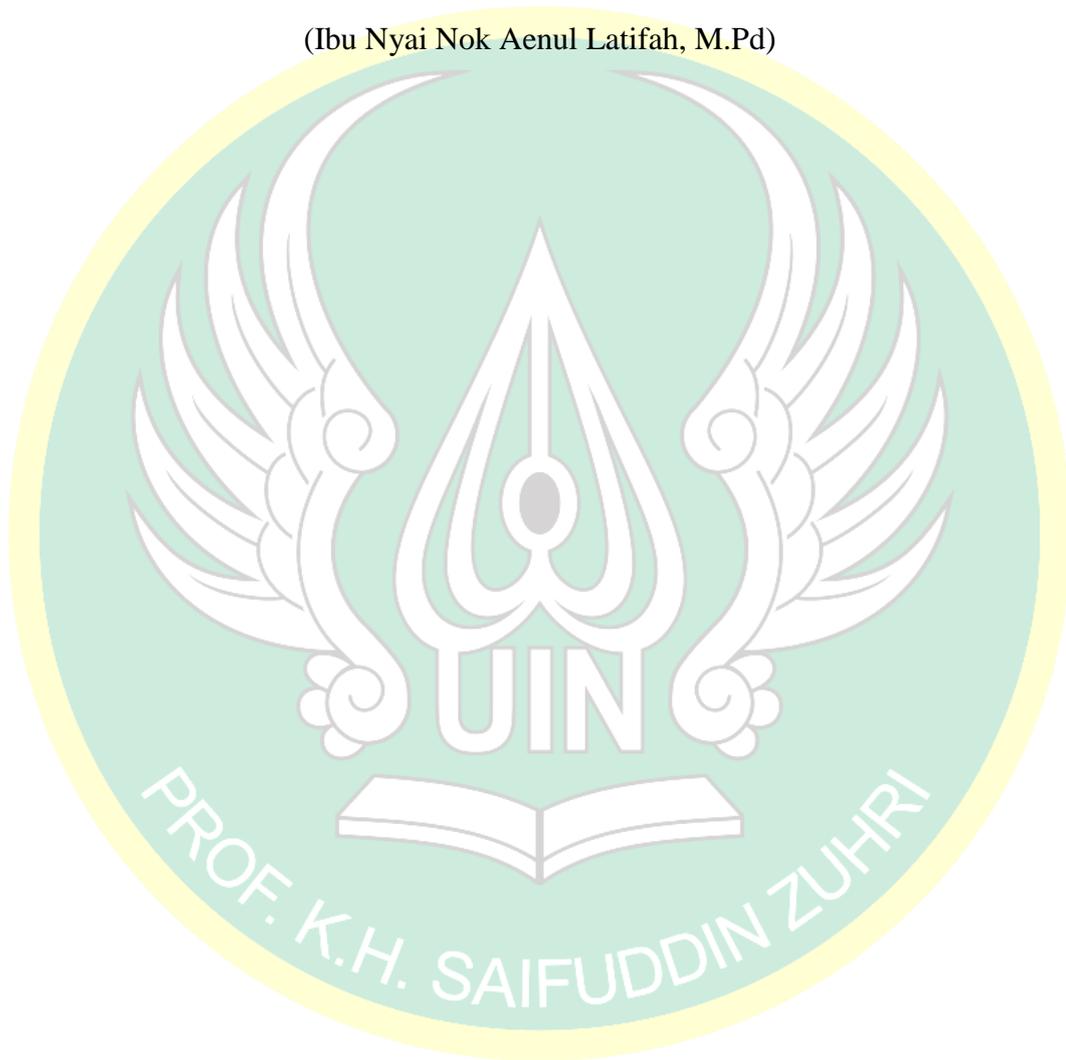
MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.”

(Q.S. Al-Insyirah : 6-7)

“Apapun yang terjadi hidup itu indah, hadapi dengan senyuman dan tetap semangat.”

(Ibu Nyai Nok Aenul Latifah, M.Pd)



PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB – INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|--------------------|-----------------------------|
| ا | alif | Tidak dilambangkan | tidak dilambangkan |
| ب | ba' | b | be |
| ت | ta' | t | te |
| ث | ša | š | es (dengan titik di atas) |
| ج | jim | j | je |
| ح | h | h | ha (dengan garis di bawah) |
| خ | kha' | kh | ka dan ha |
| د | dal | d | de |
| ذ | žal | ž | ze (dengan titik di atas) |
| ر | ra' | r | er |
| ز | zai | z | zet |
| س | sin | s | es |
| ش | syin | sy | es dan ye |
| ص | šad | <u>s</u> | es (dengan garis di bawah) |
| ض | d'ad | <u>d</u> | de (dengan garis di bawah) |
| ط | ṭa | <u>t</u> | te (dengan garis di bawah) |
| ظ | ža | <u>z</u> | zet (dengan garis di bawah) |
| ع | 'ain | ' | koma terbalik di atas |
| غ | gain | g | ge |
| ف | fa' | f | ef |
| ق | qaf | q | qi |
| ك | kaf | k | ka |

| | | | |
|----|--------|---|----------|
| ل | lam | l | ‘el |
| م | mim | m | ‘em |
| ن | nun | n | ‘en |
| و | waw | w | w |
| هـ | ha’ | h | ha |
| ء | hamzah | ‘ | apostrof |
| ي | ya’ | y | ye |

B. Konsonan Rangkap karena syahaddah ditulis rangkap

| | | |
|--------|---------|--------|
| عَدَّة | ditulis | ‘iddah |
|--------|---------|--------|

C. Ta’marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

| | | | | | |
|------|---------|--------|------|---------|--------|
| حكمة | ditulis | Hikmah | جزية | ditulis | Jizyah |
|------|---------|--------|------|---------|--------|

(ketentuan ini tidak diperlukan pada kata – kata Arab yang sudah terserap dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

1. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

| | | |
|----------------|---------|--------------------|
| كرامة الاولياء | ditulis | Karâmah al-auliyâ’ |
|----------------|---------|--------------------|

2. Bila ta’ marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t.

| | | |
|-----------|---------|---------------|
| زكاة لفطر | ditulis | Zakât al-fitr |
|-----------|---------|---------------|

D. Vokal pendek

| | | | |
|---|--------|---------|---|
| َ | Fathah | ditulis | a |
| ِ | Kasrah | ditulis | i |
| ُ | Dammah | ditulis | u |

E. Vokal panjang

| | | | |
|----|---------------|---------|-----------|
| 1. | Fathah + Alif | ditulis | a |
| | جاهلية | ditulis | jâhiliyah |

| | | | |
|----|--------------------|---------|-------|
| 2. | Fathah + ya' mati | ditulis | a |
| | تنس | ditulis | tansa |
| 3. | Kasrah + ya' mati | ditulis | i |
| | كريم | ditulis | karîm |
| 4. | Dammah + wawu mati | ditulis | u |
| | فروض | ditulis | furûd |

F. Vokal rangkap

| | | | |
|----|--------------------|---------|----------|
| 1. | Fathah + ya' mati | ditulis | ai |
| | بينكم | ditulis | bainakum |
| 2. | Fathah + wawu mati | ditulis | au |
| | قول | ditulis | qaul |

G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

| | | |
|-------|---------|---------|
| أأنتم | Ditulis | A'antum |
| أأعدت | Ditulis | U'iddat |

H. Kata sandang alif + lam

1. bila diikuti huruf qomariyyah

| | | |
|--------|---------|----------|
| القياس | Ditulis | Al-qiyâs |
|--------|---------|----------|

2. Bila diikuti huruf syamsiyyah dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

| | | |
|--------|---------|----------|
| السماء | Ditulis | As- samâ |
|--------|---------|----------|

I. Penulisan kata – kata dalam rangkaian kalimat

| | | |
|------------|---------|---------------|
| ذوى الفروض | Ditulis | Zawi al-furûd |
|------------|---------|---------------|

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT, Tuhan yang Maha Esa, atas berkat rahmat, hidayah dan inayah-Nya, selesai sudah tanggung jawab saya dalam penyelesaian tugas akhir skripsi. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada nabi agung nabiullah Muhammad SAW, yang senantiasa menjadi suri tauladan bagi seluruh umat manusia yang kita nantikan syafaatnya di yaumul akhir kelak.

Dengan mengangkat penelitian yang berjudul “Pengaruh Literasi Keuangan, Literasi Digital, dan *Behavioral Motivation* Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*”, saya menyadari dengan segala keterbatasan pengetahuan kiranya skripsi ini jauh dari kesempurnaan sehingga tanpa bantuan, arahan, serta dukungan penuh dari berbagai pihak maka akan sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, peneliti ingin menyampaikan terima kasih sebesar – besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim, M.M., selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dewan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. H. Chandra Warsinto M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

9. Dr. Ahmad Dahlan, M.Si., Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Safrina Muarrifah, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Segala hormat dan terimakasih saya haturkan sebab dengan ikhlas memberi arahan, bimbingan dan dukungan sehingga selesai sudah tanggung jawab saya dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga kesehatan dan hal baik senantiasa mengiringi.
12. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Kepada seluruh responden mahasiswa S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
14. Kepada kedua orang tua saya, Bapak Sohamad dan Ibu Sunarti yang senantiasa melantunkan doa disetiap hembusan nafasnya. Segala keberhasilan, pencapaian serta seluruh tujuan hidup saya, senantiasa saya persembahkan kepada mamah dan papah. Semoga dengan selesainya studi ini, menjadikan mamah papah bangga terhadap saya.
15. Kepada Ceceu Yayan dan keluarga, Kaka Agit dan keluarga, terima kasih karena selalu mendukung saya di setiap perjalanan dalam menyelesaikan studi ini. Semoga dengan menyelesaikan studi ini memberikan kebanggaan yang mendalam bagi ceceu dan kaka.
16. Kepada ceceu Lia, sebagai *role model*, kakak dan sekaligus pendukung finansial bagi saya. Berakhirnya masa studi ini saya persembahkan kepada ceceu, terima kasih karena tidak pernah menuntut, terimakasih karena selalu mendukung, karena selalu siap, bertanggung jawab dan bekerja keras untuk keluarga. Semoga kesehatan, kebahagiaan kelak selalu meliputi hidupmu.
17. Teruntuk seseorang yang sabar, menemani *up and down* saya dalam mengerjakan skripsi ini, Muhammad Affan Khoiruddin. Terimakasih atas kesabaran, keikhlasan karena sudah meluangkan waktu menemani,

mendukung serta menjaga saya. Semoga kebaikan yang diberikan senantiasa digantikan berlipat -lipat oleh Allah SWT.

18. Kepada sahabat Afina Farhatun Nisa dan Siti Nurjanah, yang senantiasa mendukung, memberikan motivasi serta membantu dalam segala kesulitan yang ditemui saya dalam menyelesaikan studi ini. Terimakasih yang mendalam saya sampaikan, semoga kita bisa terus berjalan beriringan setelah ini.
19. Kepada Annastasya Dalila Putri Berlian saya ucapkan beribu terima kasih untuk kesediaannya membantu saya dalam menyelesaikan studi serta dalam banyak hal lainnya. Semoga kebaikan yang diberikan akan selalu kembali kepada pemberinya.
20. Kepada Tsania, teman sekamar peneliti yang senantiasa memotivasi untuk menyelesaikan studi ini, dan mengerti segala kondisi situasi peneliti.
21. Kepada sahabat sekaligus keluarga Widiana Febrianti yang selalu sabar mendengarkan segala keluh kesah peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, terimakasih karena tidak pernah berubah dan tetap menjadi orang yang selalu menyebarkan setiap hari.
22. Kepada teman-teman HMPS PS periode 2022/2023, DEMA FEBI periode 2023/2024, yang telah bersedia membantu, bekerja sama, dan menjadi bagian dari proses saya selama menjadi anggota organisasi.
23. Kepada Bang Windah Basudara, Youtuber gamers favorit peneliti yang senantiasa menghibur dan menemani dalam proses penyelesaian skripsi ini melalui live streaming yang seru dan lucu.
24. Kepada Blackpink, girl grup korea favorit peneliti dengan karya musik yang luar biasa membuat emosional peneliti selalu baik sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tanpa gangguan yang berarti.
25. Kepada seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini khususnya kelas 9 PS F, semoga kita bertemu kembali di masa depan.
26. Terakhir kepada diri sendiri, karena sudah mandiri, kuat dan selalu beryukur atas segala kondisi sehingga berhasil menyelesaikan penelitian ini dengan baik.

Semoga Allah selalu kebersamai saya dalam tiap langkah yang saya pijak untuk merlanjutkan fase kehidupan selanjutnya.

Sebagai penutup, peneliti mengucapkan syukur yang tiada terhingga kepada Allah SWT, atas segala campur tangan-Nya, selesai sudah penulisan skripsi ini. Segala kritik dan saran yang membangun peneliti harapkan karena sangat disadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga dapat memberikan manfaat bagi pembaca, peneliti dan siapapun yang membutuhkan.

Purwokerto, 02 September 2024



Maulida Fitriyani
NIM. 2017202267



DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| PERNYATAAN KEASLIAN..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| NOTA DINAS PEMBIMBING | iii |
| ABSTRAK | iv |
| ABSTRACT..... | v |
| MOTTO | vi |
| PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB – INDONESIA..... | vii |
| KATA PENGANTAR | x |
| DAFTAR ISI..... | xiv |
| DAFTAR TABEL..... | xvi |
| DAFTAR GAMBAR | xvii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 8 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 8 |
| D. Sistematika Pembahasan..... | 9 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 11 |
| A. Kajian Pustaka | 11 |
| B. Landasan Teologis | 28 |
| C. Penelitian Terdahulu | 32 |
| D. Kerangka dan Hipotesis Penelitian | 34 |
| BAB III METODE PENELITIAN..... | 40 |
| A. Jenis Penelitian..... | 40 |
| B. Tempat dan Waktu Penelitian | 40 |
| C. Populasi dan Sampel | 40 |
| D. Variabel dan Indikator Penelitian | 42 |
| E. Teknik Pengumpulan Data..... | 45 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 46 |
| G. Uji Instrumen Data..... | 47 |
| H. Uji Asumsi Klasik..... | 48 |
| I. Uji Linearitas Model | 49 |

| | |
|---|-----------|
| J. Analisis Regresi Linear Berganda..... | 49 |
| K. Uji Hipotesis | 50 |
| BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN..... | 52 |
| A. Gambaran Umum Objek Penelitian | 52 |
| B. Karakteristik Responden..... | 62 |
| C. Hasil Analisis Data | 68 |
| 1. <i>Method of Successive Interval (MSI)</i> | 68 |
| 2. Uji Instrumen Data..... | 68 |
| 3. Uji Asumsi Klasik..... | 71 |
| 4. Uji Linearitas Model | 74 |
| 5. Uji Regresi Linear Berganda..... | 74 |
| 6. Uji Hipotesis | 76 |
| D. Pembahasan..... | 79 |
| BAB V PENUTUP..... | 90 |
| A. Kesimpulan | 90 |
| B. Keterbatasan Penelitian..... | 90 |
| C. Saran | 91 |
| DAFTAR PUSTAKA | 93 |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu | 32 |
| Tabel 3. 1 Jumlah Mahasiswa S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Tahun Ajaran 2023 - 2024 | 41 |
| Tabel 3. 2 Indikator Variabel | 43 |
| Tabel 3. 3 Skala Likert | 46 |
| Tabel 4. 1 Daftar Fintech Peer to Peer Lending Legal..... | 54 |
| Tabel 4. 2 Kriteria Sampel Penelitian | 62 |
| Tabel 4. 3 Karakteristik Pengetahuan Platform Peer to Peer Lending..... | 63 |
| Tabel 4. 4 Status Penggunaan Peer to Peer Lending..... | 63 |
| Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia..... | 64 |
| Tabel 4. 6Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan atau Uang Saku | 65 |
| Tabel 4. 7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 65 |
| Tabel 4. 8 Karakteristik Responden Berdasarkan Fakultas | 66 |
| Tabel 4. 9 Karakteristik Responden Berdasarkan Penggunaan Peer to Peer Lending | 66 |
| Tabel 4. 10 Karakteristik Responden Berdasarkan Platform Peer to Peer Lending | 67 |
| Tabel 4. 11 Hasil Uji Validitas..... | 69 |
| Tabel 4. 12 Hasil Uji Reliabilitas | 71 |
| Tabel 4. 13 Hasil Uji Normalitas | 72 |
| Tabel 4. 14 Hasil Uji Multikolinearitas..... | 72 |
| Tabel 4. 15 Hasil Uji Heteroskedastisitas | 73 |
| Tabel 4. 16 Hasil Uji Linearitas Model..... | 74 |
| Tabel 4. 17 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda | 75 |
| Tabel 4. 18 Hasil Uji t | 76 |
| Tabel 4. 19 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)..... | 77 |
| Tabel 4. 20 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2) | 78 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1. 1 Indeks Literasi Keuangan 2013 – 2022..... | 2 |
| Gambar 1. 2 Tingkat Literasi Keuangan Berdasarkan Sektor Jasa Keuangan 20223 | |
| Gambar 1. 3 Hasil Laporan Status Literasi Digital Indonesia Tahun 2021-2023... 4 | |
| Gambar 2. 1 Kerangka Hipotesis | 35 |



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

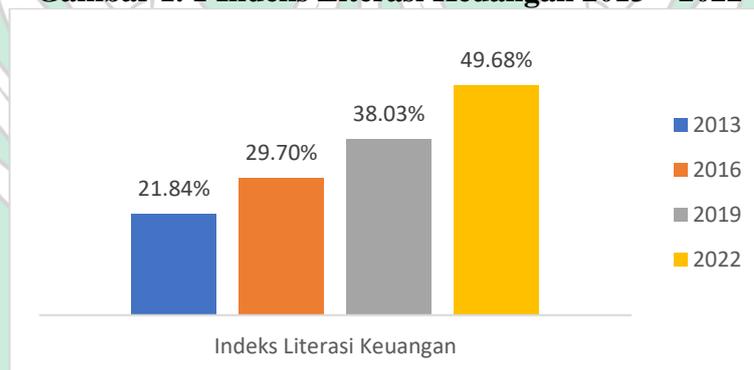
Dewasa ini, perkembangan teknologi dan informasi mengalami kemajuan setiap harinya, sehingga menciptakan era digital bagi manusia di seluruh dunia. Menurut Rahayu (2019) Era digital adalah kondisi dimana sebagian besar masyarakat menggunakan sistem digital dalam aktivitas sehari-hari. Kemajuan teknologi di era digital sangat berdampak pada efisiensi dalam sektor keuangan contohnya dalam sistem pembayaran. Pada zaman ini sistem keuangan digital *financial technology (fintech)* menggeser peranan uang tunai sebagai moda pembayaran mereka (Pransiska & Nofirda, 2023). Keadaan ini merupakan hal yang diharapkan bagi masyarakat abad ini, karena membantu memudahkan segala aktivitas mereka.

Financial technology atau yang umumnya disebut *fintech* ini lahir pertama kali di benua Eropa, tepatnya di Inggris dalam bentuk *Peer to Peer (P2P) Lending* pada tahun 2005 yang dikenal sebagai Zopa. Setelah kemunculannya di benua Eropa, *fintech* merambah ke negara seperti Amerika, China dan banyak negara lainnya. Kemunculan *fintech* di Indonesia mulai terlihat pada tahun 2012, namun legitimasi kehadiran *fintech* ditandai dengan terbentuknya Asosiasi *Fintech* Indonesia (AFTECH) pada Maret 2016. Asosiasi ini telah ditunjuk langsung oleh badan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai asosiasi yang bertanggung jawab dalam pengembangan *fintech* di Indonesia sehingga dapat melayani seluruh segmen masyarakat (Avianti & Triyono, 2021). Dewasa ini kehadiran *fintech* khususnya *peer to peer lending* sangat dirasakan oleh seluruh masyarakat di Indonesia. Adanya fenomena Covid 19 membuat *fintech peer to peer lending* terasa seperti penyambung nafas bagi para pelaku usaha, karena mereka dapat memperoleh permodalan dengan mudah (Aprita, 2021).

Berdasarkan peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 Pasal I tentang penyelenggaraan teknologi finansial atau *fintech* yaitu pemanfaatan

teknologi dalam sistem keuangan yang mampu menghasilkan produk, teknologi, layanan, atau model bisnis baru yang mempengaruhi kestabilan moneter, stabilitas sistem keuangan, efisiensi, keamanan, kelancaran serta kemudahan sistem pembayaran (bi.go.id, diakses pada 23 Maret 2024). Selain itu, menurut Kusuma & Asmoro (2021) memberikan pengertian *fintech* sebagai perusahaan yang menerapkan teknologi untuk mempermudah sistem dan layanan keuangan. *Fintech* memberikan penawaran kemudahan bertransaksi seperti pengiriman uang, intermediasi dana, aktivitas pembayaran dan investasi (Sugita & Sinarwati, 2022). Kemudahan dari *fintech* ini bukan tidak memiliki sisi negatif yang merugikan, banyaknya kasus penyalahgunaan akibat kurangnya literasi keuangan serta literasi digital dalam penggunaan *fintech* khususnya pada generasi muda.

Gambar 1. 1 Indeks Literasi Keuangan 2013 – 2022

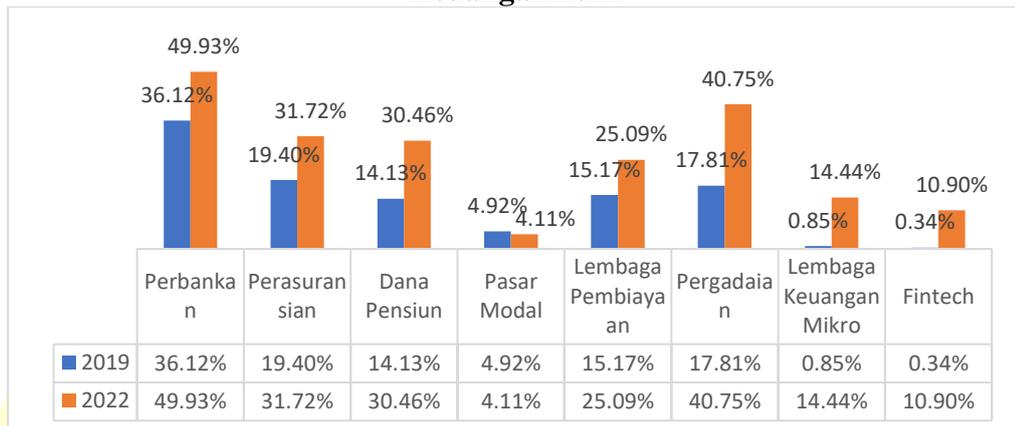


Sumber: Infografis ojk.go.id (diakses pada 20 Maret 2024)

Hasil Survei Nasional Literasi dan Indeks Keuangan (SNLIK) tahun 2022 yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Indonesia menyatakan, literasi keuangan masyarakat Indonesia mencapai nilai 49,68%. Nilai ini naik dibandingkan hasil survei tahun 2019 yaitu sebesar 38,03%. Pelaksanaan survei ini dilakukan kepada 14.634 responden yang tersebar pada 34 provinsi di Indonesia. Dengan rincian laki - laki sebesar 50,58% dan perempuan 49,42% dalam rentang usia 15 – 79 tahun. Namun walaupun terjadi peningkatan setiap tahunnya, hasil ini belum memuaskan dimana masih banyak masyarakat Indonesia yang belum sadar akan pentingnya literasi keuangan. Literasi keuangan adalah kegiatan mengukur sejauh mana seorang individu

memahami konsep keuangan, memiliki kemampuan dan kepercayaan untuk mengelola dan mengambil keputusan keuangan (Kumanireng & Bayu Utomo, 2023).

Gambar 1. 2 Tingkat Literasi Keuangan Berdasarkan Sektor Jasa Keuangan 2022



Sumber: Infografis ojk.go.id (diakses pada 20 Maret 2024)

Merujuk pada Gambar 1.2 masyarakat dengan tingkat literasi keuangan pada sektor *fintech* masih sangat rendah yaitu 10,90%. Hal ini membuktikan perlunya peningkatan literasi keuangan oleh pemerintah agar bisa menyeluruh dalam berbagai sektor (Horas *et al.*, 2022). Di dalam era yang serba digital ini, memiliki literasi keuangan yang baik saja belum cukup melainkan masyarakatnya harus memiliki kesiapan digital yakni berupa pengetahuan atau literasi digital untuk menavigasi serta menelusuri informasi ekonomi secara digital sebagai landasan pengambilan keputusan (Firmansyah & Dede, 2022). Literasi digital menurut Gilster (1997) yaitu suatu kemampuan memahami dan menggunakan informasi dalam berbagai format dan sumber, yang menekankan pada tantangan kognitif yang berhubungan dengan kemampuan dalam menggabungkan media analog dan digital (Susetyo & Firmansyah, 2023).

Hasil Laporan Status Literasi Digital Indonesia Tahun 2023 yang dilakukan oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika (KOMINFO) bersama Katadata *Insight Center* (KIC) dikutip dari *Databoks*, indeks literasi digital Indonesia berada pada 3,65 dari skala 1 sampai 5 poin. Nilai ini termasuk kategori “tinggi”, penilaian ini menggunakan empat indikator yaitu

digital skills, digital safety, digital ethics dan digital culture.

Gambar 1. 3 Hasil Laporan Status Literasi Digital Indonesia Tahun 2021-2023

| No | Nama Data | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------|------------------------|------|------|------|
| 1 | <i>Digital Skills</i> | 3,44 | 3,52 | 3,5 |
| 2 | <i>Digital Safety</i> | 3,1 | 3,12 | 3,29 |
| 3 | <i>Digital Ethics</i> | 3,53 | 3,68 | 3,99 |
| 4 | <i>Digital Culture</i> | 3,9 | 3,84 | 3,81 |
| Total Indeks | | 3,49 | 3,54 | 3,65 |

Sumber: databoks.katadata.co.id (diakses tanggal 15 Juni 2024)

Gambar 1.3 menunjuka nilai indeks literasi digital terus meningkat dari tahun 2021 sampai dengan 2023, adapun penurunan skor pada indikator *digital skills* pada tahun 2023 sebesar 3,50 sedangkan tahun sebelumnya sebesar 3,52 (databoks.katadata, diakses pada 15 Juni 2024). Dengan adanya literasi digital diharapkan melengkapi adanya literasi keuangan serta menjadi kunci utama dalam pemanfaatan potensi *fintech* dalam keamanan dan kenyamanannya.

Salah satu jenis *fintech* yaitu *Peer to Peer Lending* (P2P) atau biasa disebut dengan Pinjaman Online (pinjol), sebagai bentuk kemajuan teknologi dan internet sebagai alternatif pembiayaan berbasis online. Berdasarkan peraturan OJK No.77/POJK.01/2016, *peer to peer lending* merupakan platform yang melayani pinjaman uang dalam rupiah secara langsung antara kreditur/*lender* (pemberi pinjaman) dengan debitur/*borrower* (penerima pinjaman) dengan berbasis teknologi informasi. Sedangkan menurut Haikal dan Wijayangka (2021) pinjaman online adalah sebuah model bisnis dengan berbasis internet yang dapat memenuhi kebutuhan pinjaman antar perantara keuangan. Layanan ini ditujukan untuk perorangan, usaha atau perusahaan kecil dan menengah dikarenakan persyaratan bank yang tinggi sedangkan pinjaman online memiliki biaya lebih rendah serta efisien (Yuningsih et al., 2022). Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) perusahaan *fintech* lending berizin per tanggal 12 Juli 2024 total ada 98 perusahaan yang terdaftar.

Hasil pendataan statistik yang dilakukan oleh badan Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) periode Desember 2022 – Desember 2023 berdasarkan demografinya, para pengguna produk *peer to peer lending* ini mayoritas merupakan generasi milenial dan generasi Z yaitu pada rentang usia <19 tahun 2%, 19 – 34 tahun 57%, 34 – 54 tahun 37%, dan >54 tahun sebesar 4% (Ojk.go.id, diakses 06 Maret 2024). Keadaan ini, membuktikan bahwa pengguna *peer to peer lending* mayoritas didominasi adalah generasi produktif Gen Z dan Milenial. Selain sebagai pengguna produk *peer to peer lending*, berdasarkan redaksi hasil SNLIK yang disampaikan oleh OJK pada Desember 2022 pada saat ini, jumlah investor pada pasar modal terbesar merupakan generasi dibawah 30 tahun (Horas et al., 2022). Jumlah pemberi pinjaman atau *lender* periode Desember 2023 mencapai 141.560 rekening dalam kategori perorangan. Sedangkan akumulasi pemberi pinjaman, pulau Jawa memiliki penyaluran tertinggi dibandingkan luar Jawa sebesar 552 milyar.

Ketika seseorang memutuskan untuk mengambil kredit atau pinjaman pada platform *peer to peer lending* sebaiknya penting untuk mempertimbangkan apa manfaat serta tujuan yang diperoleh dari pengambilan pinjaman tersebut. Kemudian melakukan pencarian informasi, penilaian dan mulai menggunakan jasa atau layanan *peer to peer lending*. Sebelum dapat merealisasikan kegiatan pengambilan pinjaman penting adanya motivasi yang kuat agar dapat melakukannya. Salah satu teori yang berhubungan dengan perilaku yaitu *Theory of Planned Behavior* (1991) yang berasal dari *Theory of Reasoned Action* (1980). *Theory of Planned Behavior* (TPB) memiliki faktor yang menyebabkan terjadinya perilaku atas suatu sikap yang dilakukan yaitu minat. TPB memiliki memiliki tiga faktor yang dapat mempengaruhi minat yaitu sikap (*attitude toward behavior*), norma subjektif (*subjective norm*) dan kontrol perilaku persepsi (*perceived behavior control*). Dalam TPB, sikap dan norma subjektif terhadap perilaku dianggap mempengaruhi niat, dengan menambahkan unsur kontrol perilaku yang dipersepsikan sebagai faktor tambahan yang mempengaruhi perilaku dan niat konsumen (Sari & Wulandari,

2019).

Kemudahan yang ditawarkan dalam penggunaan *peer to peer lending* tentunya tidak dapat diabaikan. Adanya hubungan antara penggunaan dan pengguna dengan sistem juga dapat menunjukkan kemudahan penggunaan, karena jika sistem sering digunakan berkali – kali akan menandakan bahwa sistem tersebut sudah dikenal. Selain itu, adanya rasa percaya dan yakin jika suatu sistem informasi mudah digunakan tanpa memerlukan banyak usaha, kemungkinan besar pengguna akan memilih menggunakan platform tersebut. Sehingga dapat mempengaruhi keputusan pengguna untuk mengambil pinjaman di *peer to peer lending* (Defitri, 2024). Di lingkungan pendidikan, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto memiliki peran sebagai lembaga pendidikan tinggi yang mampu membentuk pemimpin masa depan dengan pemahaman literasi keuangan serta digital yang tinggi. Berdasarkan observasi pendahuluan yang dilakukan peneliti pada 04 Juni 2024, mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto sudah tidak asing dengan *peer to peer lending* atau pinjol. Beberapa di antara mereka pernah menggunakan Shopee Pinjam, Easycash, Investree dan Akulaku sebagai pemenuhan kebutuhan keuangan mereka.

Berdasarkan pernyataan dari tiga mahasiswa berinisial DS, WD dan RD yang ditemui peneliti pada saat observasi pendahuluan dalam lampiran 9, mahasiswa tersebut salah satunya merupakan pengguna Shopee Pinjam sebagai pemenuhan kebutuhan keuangan. Mahasiswa tersebut menyebutkan alasan peminjaman tersebut agar mendapatkan *fresh money* untuk kegiatan yang sedang dilaksanakannya. Dua orang lainnya pernah menggunakan serta pernah berinvestasi pada platform *peer to peer lending* yaitu KoinWorks dan Modalku. Mahasiswa tersebut menjelaskan alasan investasi dengan platform tersebut karena, pendanaannya yang memberikan ketentuan minimal Rp100.000 serta dapat memilih profil peminjam yang mau didanai secara mudah hanya lewat *handphone*. Kegiatan peminjaman keuangan dan investasi ini berdasarkan rekomendasi dari teman dan kesadaran kebutuhan keuangan di masa depan. Dengan bunga lebih dari 15% para pengguna tersebut memiliki asumsi bahwa

berinvestasi pada *peer to peer lending* akan menguntungkan sehingga menimbulkan ketertarikan untuk berinvestasi pada *peer to peer lending*.

Kondisi ini menjadi alasan bahwa perlu adanya sikap dan motivasi dari perilaku keuangan dalam literasi keuangan yang mendorong seseorang untuk menciptakan rencana keuangan dan mengambil keputusan (Khairiyati & Krisnawati, 2019). Berdasarkan penelitian Defitri (2024) menyatakan bahwa variabel literasi keuangan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan Shopee Pinjam dalam transaksi *peer to peer lending*. Namun Irena & Mastan (2024) menghasilkan sebaliknya, dimana variabel *financial literacy* tidak berpengaruh terhadap keputusan melakukan pinjaman online atau *peer to peer lending*. Sarawatari et al. (2021) yang menyatakan bahwa variabel *behavioral motivation* berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* sebagai sarana investasi, hal ini menunjukkan semakin tinggi *behavioral motivation* individu maka semakin tinggi pula pertimbangan untuk menentukan keputusan.

Dalam konteks UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, mahasiswa setiap tahunnya bertambah membuat pola pikir, kebutuhan, dan pemahaman baru di setiap kalangannya. Sehingga penelitian mengenai tingkat literasi keuangan dan digital serta *behavioral motivation* ini bisa menjadi sebuah perhatian khusus sebagai pendekatan pengetahuan yang dapat mempengaruhi sikap dan motivasi keuangan mahasiswa. Berdasarkan latar belakang di atas peneliti bertujuan untuk meneliti pengaruh antara literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* pada mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto sehingga dapat memberikan wawasan bagi pengembangan program literasi keuangan dan digital di institusi pendidikan serta sebagai perencanaan strategi bagi penyedia layanan *peer to peer lending* dalam menjangkau segmen pasar mahasiswa. Berdasarkan ini, peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Pengaruh Literasi Keuangan, Literasi Digital dan Behavioral Motivation Terhadap Keputusan Menggunakan Peer to Peer Lending (Studi Kasus Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto)”***.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah terdapat pengaruh parsial literasi keuangan terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*?
2. Apakah terdapat pengaruh parsial literasi digital terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*?
3. Apakah terdapat pengaruh parsial *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*?
4. Apakah terdapat pengaruh simultan antara literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

- a. Untuk menganalisis ada tidaknya pengaruh parsial literasi keuangan terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*.
- b. Untuk menganalisis ada tidaknya pengaruh parsial literasi digital terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*.
- c. Untuk menganalisis ada tidaknya pengaruh parsial *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*.
- d. Untuk menganalisis secara simultan ada tidaknya pengaruh simultan literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *Peer to Peer Lending*.

2. Manfaat

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta pengetahuan mahasiswa UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto terhadap penggunaan *peer to peer lending*. Sehingga hasil penelitian ini dapat memberikan dukungan yang lebih baik dalam pengambilan keputusan penggunaan platform aplikasi khususnya pada layanan *Peer to Peer Lending*.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk dapat mengimplementasikan pengetahuan penulis dan memperdalam temuan terkait.

2) Bagi Peneliti selanjutnya

Sebagai salah satu kontribusi pengembangan teori dan referensi serta dapat memberi masukan pada setiap peminat platform *Peer to Peer Lending*.

3) Bagi Penyelenggara *Fintech Peer to Peer Lending* dan Pemerintah

Dukungan pertumbuhan bagi pihak yang bersangkutan sehingga menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perkembangan ekonomi di kalangan generasi muda masa kini.

4) Bagi Akademis

Penelitian ini dapat menjadi kontribusi penting pada literatur akademis terkait literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation*, penggunaan *peer to peer lending* bagi generasi muda khususnya mahasiswa. Penelitian ini juga dapat menjadi sumber referensi bagi peneliti lain yang tertarik pada topik serupa.

D. Sistematika Pembahasan

Penyusunan penulisan skripsi memiliki tujuan untuk mempermudah isi skripsi, maka sistematika penulisan dibagi menjadi 5 (lima) bab yaitu:

1. Bab I Pendahuluan

Bab pendahuluan berisikan, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, hipotesis dan sistematika penulisan.

2. Bab II Landasan Teori

Bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu, landasan teori dari kajian pustaka.

3. Bab III Metode Penelitian

Pada bab ini menjelaskan mengenai jenis penelitian, lokasi

penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data serta teknik keabsahan data.

4. **Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Bab ini memberikan gambaran umum dari topik penelitian dan hasil penelitian yang dilakukan.

5. **Bab V Penutup**

Bab ini berisi tentang hasil kesimpulan terkait penelitian yang telah dilakukan dan saran dari peneliti serta penutup.



BAB II LANDASAN TEORI

A. Kajian Pustaka

1. Grand Theory

a. *Theory of Planned Behavior*

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan teori pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang diciptakan oleh Ajzen (1991). *Theory of Planned Behavior* (TPB) berisikan studi terhadap perilaku seseorang. Faktor utama yang mendasari adanya suatu perilaku yang dilakukan oleh individu adalah niat daripada individu tersebut. Saat mempertimbangkan untuk menggunakan suatu layanan atau platform, seorang pengguna memiliki faktor – faktor yang dapat mempengaruhi keputusan penggunaan terhadap platform tersebut. Faktor psikologi merupakan salah satu faktor yang sering tidak disadari pengaruhnya saat melakukan pengambilan keputusan (Mahyarni, 2013).

Teori tindakan beralasan atau *Theory of Reasoned Action* lebih dulu diusulkan oleh Ajzen dan Fishbein (1980), yang kemudian diperbaharui dengan teori perilaku direncanakan *Theory of Planned Behavior* oleh Ajzen (1991). Teori ini telah digunakan selama dua dekade untuk meneliti keinginan dan perilaku berbagai. Teori ini mengasumsikan bahwa perilaku ditentukan oleh adanya keinginan individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu atau sebaliknya. Keinginan tersebut ditentukan oleh dua variabel yaitu sikap dan norma subjektif.

Pengembangan teori direncanakan ini dilakukan dengan menambahkan persepsi kontrol perilaku. Kontrol terhadap perilaku ini merupakan kendali dari sebuah keyakinan individu yang mencakup kemampuan yang diperlukan untuk melakukan suatu kegiatan. Teori Ajzen tentang sikap terhadap perilaku mengacu pada

sejauh mana seseorang memiliki penilaian menguntungkan atau tidak menguntungkan dari perilaku dalam sebuah pertanyaan (Ajzen, 1991). Hubungan sikap dan perilaku tersebut merupakan keyakinan individu terhadap perilaku yang menggambarkan probabilitas subyektif bahwa perilaku dalam pertanyaan akan menghasilkan hasil tertentu dan evaluasi menggambarkan penilaian implisit.

Norma subyektif mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku (Ajzen, 1991). Norma Subjektif adalah keyakinan normatif yang berkaitan dengan persepsi individu tentang bagaimana kelompok melihat perilaku dan evaluasi yang pada umumnya ditunjukkan sebagai motivasi individu untuk mematuhi kelompok rujukan.

Persepsi kontrol perilaku individu menunjukkan adanya kemudahan atau kesulitan melakukan perilaku (Ajzen, 1991). Persepsi kontrol perilaku yang dirasakan merupakan sebuah kendali keyakinan yang mencakup persepsi individu mengenai kepemilikan keterampilan yang diperlukan sumber daya atau peluang untuk berhasil melakukan kegiatan. Evaluasi ini biasa disebut sebagai fasilitas yang akan menunjukkan pentingnya setiap sumber daya, keterampilan atau kesempatan untuk menjadi berhasil.

Asumsi utama dalam teori tindakan beralasan dan teori perilaku yang direncanakan adalah individu rasional dalam mempertimbangkan tindakan mereka (pengambilan keputusan). Rasionalitas pengambilan keputusan mengasumsikan bahwa keputusan tersebut di bawah ketidakpastian. Pembuatan keputusan rasional menyiratkan bahwa diharapkan adanya hasil yang optimal atau unit pengambilan keputusan menyadari semua konsekuensi (Mahyarni, 2013)

Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB), indikator utama dari perilaku dalam TPB adalah niat untuk melakukan perilaku yang dimaksudkan, semakin kuat niatnya, maka semakin besar pula

kemungkinan perilaku tersebut akan terjadi. Niat dalam perilaku tersebut ditentukan oleh tiga faktor yaitu *attitude toward behavior*, *subjective norm* dan *perceived behavioral control* (Ajzen, 2020).

1) *Attitude toward behavior*

Attitude toward behavior atau sikap terhadap perilaku, ialah sikap individu terhadap perilaku ditentukan oleh beberapa kepercayaan (*behavioral beliefs*) individu yang memiliki kaitan dengan hasil evaluasi subjektif individu menyangkut lingkungan di sekitarnya. *Attitude toward behavior* memiliki kesinambungan dengan emosi, afeksi, dan kognisi yang demikian akan menjadi sebuah evaluasi perasaan seseorang yang menciptakan perasaan menerima atau menolak penggunaan layanan tersebut (Syarfi & Asandimitra, 2020).

2) *Subjective Norm*

Secara khusus *subjective norm* atau norma subjektif diasumsikan sebagai keyakinan individu atas sebuah perilaku yang diperoleh dari anggapan orang lain terhadap suatu perilaku. Dalam arti lain norma subjektif merupakan sebuah tekanan sosial yang dirasakan individu dalam melakukan perilaku (Ajzen, 2020).

3) *Perceived Behavioral Control*

Perceived Behavioral Control atau kontrol perilaku yang dapat dirasakan ini diartikan sebagai persepsi individu terhadap tantangan, baik kemudahan maupun kesulitan dalam mewujudkan perilaku tertentu yang bersumber dari faktor internal maupun eksternal (Syarfi & Asandimitra, 2020). Keyakinan kontrol ini diartikan sebagai tantangan yang akan dihadapi apabila seseorang membuat keputusan. Kontrol perilaku ini akan menciptakan keputusan menggunakan layanan apabila seseorang mampu menangani persepsi halangan yang akan datang tersebut dengan bantuan faktor – faktor yang

mendukung (Ajzen, 2020).

Penelitian ini menggunakan *theory of planned behavior* sebagai teori utama dalam pengambilan keputusan menggunakan *peer to peer lending* dikarenakan teori ini mencakup pada keseluruhan faktor yang mempengaruhi keputusan menggunakan *peer to peer lending* baik, faktor *internal* (sikap dan kontrol perilaku) dan faktor *eksternal* (norma subjektif). Hal ini sejalan dengan variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation*, dimana TPB bertindak sebagai pemberi wawasan yang mendalam terkait faktor – faktor yang dapat mempengaruhi keputusan penggunaan *peer to peer lending*. Penelitian yang dilakukan oleh Sari & Wulandari (2019) menyatakan variabel norma subjektif dan *perceived behavioral* berpengaruh positif terhadap minat masyarakat untuk menggunakan *peer to peer lending* sebagai alternatif pengajuan kredit. Sedangkan dalam penelitian Prayoga et al. (2021) menyatakan *subjective norm* tidak berpengaruh dalam penggunaan *peer to peer lending*.

b. Peer to Peer Lending

1) Pengertian Peer to Peer Lending

Peer to peer lending merupakan salah satu jenis *fintech* yang memberikan alternatif investasi sekaligus pendanaan. Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 menjelaskan bahwa *Fintech Peer to Peer Lending* merupakan sebuah layanan pinjam meminjam dengan berbasis teknologi informasi dengan mempertemukan pemberi pinjaman (kreditur/ *lender*) dengan penerima pinjaman (debitur/*borrower*) dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronika dengan menggunakan jaringan internet (Aprita, 2021). Menurut Defitri (2024) *peer to peer lending* atau pinjaman online merupakan suatu fasilitas pinjaman uang dimana

persyaratan administrasi, pengajuan, persetujuan hingga pencairan dilakukan hanya dengan melalui wawancara online tanpa tatap muka secara langsung. Berikut ini adalah mekanisme *peer to peer lending* bagi pemberi pinjaman dan penerima pinjaman :

a) Mekanisme Bagi Pemberi Pinjaman (Kreditur, Investor atau *Lender*)

Pemberi pinjaman adalah orang atau badan hukum atau badan usaha yang mempunyai piutang karena adanya perjanjian layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Dalam mekanisme pemberian pinjaman dalam *peer to peer lending*, dapat berupa perorangan Warga Negara Indonesia (WNI) atau Warga Negara Asing (WNA), badan hukum Indonesia, badan hukum asing dan lembaga internasional (Lubis & Putra, 2022).

Hal pertama yang diwajibkan pemberi pinjaman adalah mendaftar dan mengisi data diri dengan identitas yang jujur. Setelah melakukan pendaftaran dan telah diverifikasi oleh platform *peer to peer lending* pilihan, kemudian pemberi pinjaman akan menganalisis pinjaman berdasarkan informasi yang tertera. Kemudian pemberi pinjaman pun menentukan jumlah pendanaan pada tawaran pinjaman yang dipilih. Setelah itu peminjam nantinya akan mencicil dana pinjaman dan pemberi pinjaman akan mendapat keuntungan berupa pokok dan bunga. Besaran bunga akan tergantung pada suku pinjaman yang diinvestasikan (Tampubolon, 2019).

b) Mekanisme Bagi Peminjam (Debitur atau *Borrower*)

Penerima pinjaman merupakan orang atau badan hukum yang memiliki utang karena perjanjian layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Penerima pinjaman *peer to peer lending* harus berasal atau berdomisili

di wilayah Indonesia. Penerima pinjaman berupa orang atau perseorangan WNI atau badan hukum Indonesia (Lubis & Putra, 2022).

Sama seperti pemberi pinjaman langkah awal yang harus dilakukan sebagai penerima pinjaman juga mendaftar di platform *peer to peer lending* pilihan dengan data diri yang jujur. Selanjutnya penyelenggara *peer to peer lending* akan menganalisis dan menyetujui pinjaman dengan mempertimbangkan faktor – faktor yang sesuai dengan kelayakan peminjam. Apabila pinjaman berhasil didanai, maka peminjam harus menandatangani perjanjian yang dibuat oleh perusahaan penyelenggara *peer to peer lending*. Kemudian dana akan dicairkan untuk kebutuhan peminjam, dan peminjam diwajibkan untuk mengangsur sesuai dengan tenor yang telah disetujui (Tampubolon, 2019).

Dalam penelitian ini, penggunaan *peer to peer lending* perlu dilandasi dengan adanya kemampuan literasi keuangan serta digital yang baik, sehingga dapat memilah platform mana yang tidak akan memberikan kerugian kepada para konsumennya.

2) Kelebihan Peer to Peer Lending

Peer to peer Lending memiliki kelebihan serta kekurangan baik dari sisi pemberi pinjaman atau peminjam, berikut kelebihan *peer to peer lending*:

a) Bagi Peminjam

Proses pengajuan pinjaman yang fleksibel, cepat dan mudah dibandingkan mengajukan pinjaman pada lembaga keuangan seperti bank. Beberapa *peer to peer lending* memperbolehkan pengajuan pinjaman tanpa agunan.

b) Bagi Pemberi Pinjaman

Memberikan pinjaman dengan mudah karena hanya di

akses menggunakan dawai atau gadget. Serta suku bunga yang diterima memiliki nilai yang signifikan, sehingga lebih menguntungkan.

3) Kekurangan *Peer to Peer Lending*

Selain memiliki kelebihan *peer to peer lending* ini memiliki kekurangan yang perlu diwaspadai oleh konsumennya diantaranya adalah:

a) Bagi Peminjam

Kenaikan suku bunga yang tinggi apabila kelayakan kredit peminjam jatuh dan cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan perbankan. Jika peminjam telat membayar maka tagihan akan semakin naik, karena jumlah pokok dan bunga yang harus dibayarkan. Pinjaman *peer to peer lending* ini hanya cocok untuk pinjaman dalam jangka pendek, dan kemungkinan kebutuhan dana pinjaman tidak memenuhi kebutuhan secara keseluruhan.

b) Bagi Pemberi Pinjaman

Uang yang dipinjamkan tidak dapat ditarik jika sewaktu – waktu dibutuhkan, kemudian risiko tertinggi diakibatkan karena adanya gagal bayar atau peminjam gagal mengembalikan uang pinjaman sehingga akan sangat merugikan para kreditur.

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan, platform ini dapat mempertemukan antara pemberi pinjaman (*investor*) dengan penerima pinjaman. Platform ini menawarkan fleksibilitas bagi para penggunanya, namun dalam setiap kelebihan yang ditawarkan ada risiko dari kekurangan yang mungkin menjadi ancaman atau pertimbangan bagi para konsumen untuk memutuskan menggunakan platform *peer to peer lending* (Tampubolon, 2019).

4) Dasar Hukum *Peer to Peer Lending*

Kemajuan industri *fintech* di dunia akhirnya mendorong para pakar hukum Indonesia untuk membuat regulasi yang dapat menampung segala bentuk perbankan dan keuangan digital. Dewasa ini, Indonesia telah membuat beberapa peraturan yang meregulasi *fintech*. *Fintech peer to peer lending* di Indonesia diatur dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial. Apabila suatu perusahaan *peer to peer lending* tidak terdaftar maka perusahaan tersebut dikatakan ilegal dan tidak patuh pada peraturan Bank Indonesia.

Masuknya perusahaan *peer to peer lending* di Indonesia mengharuskan adanya pendaftaran, melakukan *regulatory sandbox* dan diawasi oleh Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017. Dalam peraturan ini, disebutkan juga bahwa perusahaan *peer to peer lending* harus di bawah kewenangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (Lubis & Putra, 2022).

c. Literasi Keuangan

Adanya kemajuan di bidang *financial technology* seharusnya diimbangi dengan adanya peningkatan literasi keuangan sebagai landasan masyarakat memilih dan mempertimbangkan jenis produk dan layanan keuangan. Semua kegiatan yang dilakukan manusia abad ini sangat bergantung pada kemajuan teknologi informasi termasuk di bidang keuangan, oleh karena itu pentingnya memahami dasar keuangan agar dapat memberikan keuntungan bagi para penggunanya (Salsabella & Handri, 2022).

Literasi keuangan merupakan suatu kemampuan untuk mengoptimalkan pengetahuan (*knowledge*), keyakinan (*confidence*) dan kemampuan (*skill*) supaya mampu mengelola keuangan dan menjaga kesejahteraan masyarakat (Sugita & Sinarwati, 2022). Hasil dari Survei Indeks Literasi Keuangan (SNLIK) Tahun 2022

menyatakan bahwa, indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia berada pada 49,68% meskipun nilai tersebut belum sampai separuh tetapi hasil ini meningkat pesat dibandingkan tahun 2019 sebesar 38,03%. Namun, pelaksanaan edukasi keuangan sangat di perlukan dalam rangka untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat.

1) Tingkat Literasi Keuangan

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam jurnal penelitian yang dilakukan Shafrani (2017), menjelaskan bahwa tingkat literasi keuangan pada masyarakat Indonesia dibagi ke dalam empat bagian diantaranya:

- a) *Well literate* berada pada presentase (21,84%) dalam artian memiliki pengetahuan mengenai lembaga jasa keuangan, produk, fitur, manfaat, serta risiko produk jasa keuangan, juga memiliki keterampilan atau kemampuan dalam menggunakan produk jasa keuangan.
- b) *Sufficient literate* berada pada presentase (75,65%), dalam artian memiliki pengetahuan serta keyakinan terhadap lembaga jasa keuangan, produk, fitur, manfaat, risiko serta kewajiban yang berhubungan dengan produk jasa keuangan.
- c) *Less literate* berada pada presentase (2,06%), dalam artian memiliki pengetahuan yang berhubungan dengan lembaga jasa keuangan produk serta jasa keuangannya.
- d) *Not literate* berada pada presentase (0,41%), dalam artian tidak memiliki literasi mengenai suatu lembaga jasa keuangan dan serta ketidak tahuan terkait produk dan jasa yang terkandung di dalamnya.

2) Aspek Pengukuran Literasi Keuangan

Menurut Potrich et al. (2016) dalam penelitian Khairiyati & Krisnawati (2019) menjelaskan indikator pengukuran literasi keuangan terbagi dalam tiga bagian diantaranya:

- a) Sikap keuangan, perencanaan keuangan untuk mencapai tujuan baik dalam jangka waktu dekan maupun panjang merupakan sebuah pengamplikasian sikap keuangan. Media pencapaian tujuan tersebut dapat berupa tabungan, investasi atau alokasi dana.
- b) Perilaku keuangan, merupakan suatu tindakan yang menjelaskan perilaku konsumen dalam jangka waktu dekat atau panjang sebagai indikator pembentukan aspek keuangan dan kesejahteraan.
- c) Pengetahuan keuangan, merupakan suatu perilaku individu membandingkan produk atau layanan keuangan sehingga menghasilkan keputusan yang tepat.

Dengan adanya pemahaman terhadap literasi keuangan yang baik dapat mencegah seseorang mengalami kerugian finansial akibat aktivitas penggunaan pada platform keuangan yang tidak jelas, serta dapat memilih dan memanfaatkan produk jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan (Gunawan, 2022). Dengan begitu literasi keuangan memiliki peran dalam pengambilan keputusan menggunakan *peer to peer lending* hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Defitri (2024) dalam penelitian ini menunjukkan variabel literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Namun Faradila & Rafik (2022) menghasilkan sebaliknya, dimana variabel literasi keuangan tidak memiliki pengaruh terhadap intensi menggunakan *peer to peer lending*.

d. Literasi digital

Dalam pelayanannya, platform *peer to peer lending* dilakukan secara online, dan diakses hanya dengan *gadget* atau *handphone* dari pada penggunaannya. Oleh karena itu inilah alasan yang menjadi daya tarik para generasi abad ini khususnya generasi muda. Mahasiswa merupakan bagian dari generasi ini, hal ini membuat mereka

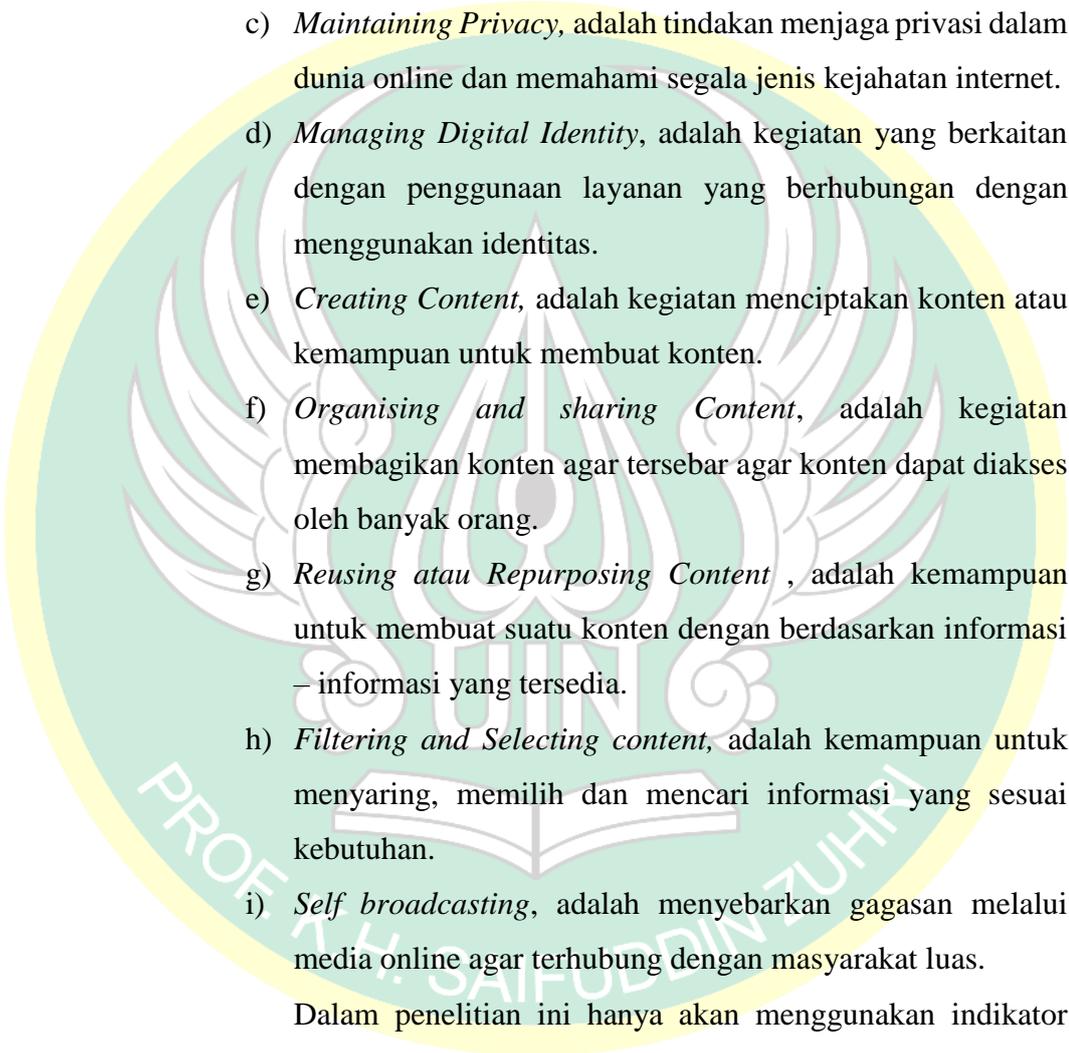
memiliki kemampuan yang baik dalam menggunakan layanan – layanan keuangan termasuk *peer to peer lending*. Hal ini dibuktikan oleh Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) periode Desember 2022 – Desember 2023 berdasarkan demografinya, para pengguna produk lender ini mayoritas merupakan generasi muda dengan rentang usia <19 tahun 2%, 19 – 34 tahun 57%, 34 – 54 tahun 37%, dan >54 tahun sebesar 4%. Oleh sebab itu, literasi digital hadir sebagai panduan untuk mengolah, mengenali dan memahami informasi yang diterima secara digital.

1) Pengertian Literasi Digital

Menurut perspektif Gilster (1997) literasi digital didefinisikan sebagai “*The ability to understand and use information in multiple formats from a wide variety of sources when it is presented via computers*” (Kumanireng & Bayu Utomo, 2023). Dalam penjelasan lain, literasi digital merupakan suatu kemampuan memahami, menggunakan beragam informasi dalam format yang berbeda serta bersumber dari digital yang di tampilan melalui komputer. Sedangkan menurut Romadhonia et al. (2024) literasi digital merupakan suatu kemampuan yang bukan hanya mencakup mencari, menggunakan dan menyebarkan informasi, melainkan sebagai mencakup tanggung jawab dalam setiap penyebaran informasi yang disampaikan. Literasi digital ini mencakup pengetahuan jenis mesin pencarian dan cara menggunakan internet.

2) Indikator Literasi Digital

Dalam tulisannya Wheeler (2012) yang berjudul *Digital Literacies for Engagement In Emerging Online cultures*, dalam penelitian Romadhonia et al. (2024) menjelaskan ada sembilan indikator penting dalam dunia literasi digital diantaranya:

- 
- a) *Social Networking*, adalah keterlibatan kehidupan seseorang melalui jejaring sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp dan lain sebagainya.
 - b) *Transliteracy*, adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan, membagikan dan berkomunikasi melalui media sosial.
 - c) *Maintaining Privacy*, adalah tindakan menjaga privasi dalam dunia online dan memahami segala jenis kejahatan internet.
 - d) *Managing Digital Identity*, adalah kegiatan yang berkaitan dengan penggunaan layanan yang berhubungan dengan menggunakan identitas.
 - e) *Creating Content*, adalah kegiatan menciptakan konten atau kemampuan untuk membuat konten.
 - f) *Organising and sharing Content*, adalah kegiatan membagikan konten agar tersebar agar konten dapat diakses oleh banyak orang.
 - g) *Reusing atau Repurposing Content*, adalah kemampuan untuk membuat suatu konten dengan berdasarkan informasi – informasi yang tersedia.
 - h) *Filtering and Selecting content*, adalah kemampuan untuk menyaring, memilih dan mencari informasi yang sesuai kebutuhan.
 - i) *Self broadcasting*, adalah menyebarkan gagasan melalui media online agar terhubung dengan masyarakat luas.

Dalam penelitian ini hanya akan menggunakan indikator *social networking, transliteracy, maintaining privacy, managing digital identity, filtering and selecting content*. Alasan tidak menyertakan empat indikator lainnya karena tidak diterapkan dalam ruang lingkup *peer to peer lending*. Berdasarkan hasil penelitian dari Kohardinata et al. (2023) literasi TIK (digital) berpengaruh signifikan positif terhadap penggunaan *peer to peer*

lending sebagai layanan pinjaman. Sedangkan pada penelitian Rahma & Sari (2021) *digital literacy* berpengaruh negatif terhadap *intention behavior* untuk menggunakan platform *peer to peer lending*.

3) Level Kompetensi Literasi Digital

Menurut Celot & Pérez Tornero (2009), untuk menentukan kemampuan tingkat literasi digital pada individu ditentukan dalam tiga level kompetensi diantaranya sebagai berikut:

- a) *Basic*, level ini merupakan kemampuan individu menggunakan teknologi digital sebagai media dengan penggunaan terbatas. Pengguna hanya sekedar mengetahui fungsi dari teknologi dan menggunakannya untuk tujuan yang spesifik. Pada level ini kemampuan pengguna untuk menganalisis informasi secara kritis masih terbatas.
- b) *Medium*, level ini merupakan kemampuan individu sebagai pengguna teknologi yang lebih fasih dalam menggunakan media, mengetahui fungsi, mampu mengoperasikan serta mengetahui bagaimana mendapatkan dan menilai informasi yang diperlukan, dapat meningkatkan strategi untuk mencari informasi.
- c) *Advanced*, level ini merupakan kemampuan individu sebagai pengguna aktif dalam aktivitas media, mengetahui hukum yang mempengaruhi penggunaannya. Pengguna tersebut juga memiliki teknik, bahasa yang digunakan untuk menganalisis hubungan komunikasi pada penciptaan pesan.

e. *Behavioral Motivation*

Dalam pelaksanaannya *peer to peer lending* merupakan platform yang tergolong mudah dan banyak digunakan oleh generasi muda khususnya mahasiswa. Dengan adanya ketentuan yang mudah, tentunya semakin menjadi daya tarik bagi mahasiswa yang tertarik untuk menggunakan *peer to peer lending* sebagai sarana investasi

atau pendanaan. Dalam penggunaan *peer to peer lending* tentunya perlu memperhatikan informasi – informasi yang relevan untuk meyakinkan mereka dalam pengambilan keputusan untuk menggunakan suatu layanan. Dorongan dari diri sendiri untuk membuat keputusan merupakan perilaku yang mencirikan adanya *behavioral motivation* dalam pembuatan keputusan tersebut.

Seperti dalam pengambilan keputusan menggunakan *peer to peer lending* sebagai sarana investasi bagi pemberi pinjaman, seseorang perlu memikirkan dengan matang dan rasional, supaya menguntungkan dan terhindar dari kerugian finansial. Namun manusia terkadang memunculkan sifat emosional diluar kendali dengan memberikan keputusan yang tidak rasional dan merugikan, hal ini terjadi karena adanya kesalahan menganalisis maupun menerjemahkan suatu informasi (Riri et al., 2020).

1) Pengertian *Behavioral Motivation*

Behavioral Motivation merupakan dasar yang melatarbelakangi suatu keputusan dari individu. Menurut Pratama et al. (2022) mendefinisikan *behavioral motivation* sebagai perilaku yang memberikan dorongan atau motivasi dari diri sendiri, seperti memutuskan menggunakan layanan *peer to peer lending* sebagai tempat berinvestasi atau pendanaan. Hal ini didasari oleh adanya pengaruh psikologis dari individu yang menciptakan sebuah keyakinan. Sedangkan Sarawatari et al. (2021) menjelaskan *behavioral motivation* merupakan pengambilan keputusan dengan berlandaskan psikologi atau hal yang diyakini oleh individu. Dengan adanya *behavioral motivation* seorang individu akan terdorong untuk memutuskan perilaku yang dapat memberikan keuntungan. Dalam penentuannya menurut Nagy & Obenberger (1994), *behavioral* indikator memiliki beberapa indikator diantaranya penilaian terhadap perusahaan (*self* atau *firm image*), informasi terkait

posisi saham (*social relevance*), rekomendasi dari pihak tertentu (*advocate recommendation*), kebutuhan finansial (*financial needs*).

2) Indikator *Behavioral Motivation*

Menurut Nagy & Obenberger (1994) dalam penelitiannya menjelaskan indikator tersebut antara lain:

- a) *Self atau firm image* atau penilaian individu calon pengguna terhadap perusahaan yang menerbitkan platform. Penilaian tersebut meliputi informasi reputasi perusahaan pada *market leader atau follower*, produk dan etika perusahaan. Indikator ini bertujuan memudahkan individu dalam menentukan tempat pendanaan serta investasi yang baik.
- b) *Social relevancy*, atau merupakan informasi – informasi mengenai posisi saham suatu perusahaan di bursa saham lokal maupun internasional.
- c) *Advocate Recommendation*, atau merupakan rekomendasi dari pihak tertentu. Rekomendasi tersebut dapat diperoleh dari teman, pihak keluarga maupun broker.
- d) *Financial Needs*, atau merupakan kebutuhan finansial yang memberikan dorongan untuk menghitung pengeluaran dan nilai investasi, dan menentukan target hasil sehingga dapat memenuhi kebutuhan keuangannya.

Dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan indikator *self atau firm image, advocate recommendation dan financial needs*, alasan tidak menyertakan indikator lainnya dikarenakan indikator *social relevance* tidak diterapkan di dalam ruang lingkup *peer to peer lending*. Dalam penelitiannya Sarawatari et al. (2021) menyatakan bahwa *behavioral motivation* merupakan suatu dasar yang mempengaruhi keputusan, semakin tinggi *behavioral motivation* individu maka semakin tinggi pula pertimbangan untuk menentukan keputusan. Pernyataan ini

diperkuat oleh hasil penelitiannya yang menyatakan *behavioral motivation* berpengaruh terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* syariah sebagai platform investasi.

f. Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*

1) Pengertian Keputusan Menggunakan

Keputusan menggunakan dalam teori keputusan pembelian merupakan sebuah proses mengintegrasikan dengan mengkombinasikan pengetahuan dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya. Dalam menentukan sebuah keputusan menggunakan suatu produk atau layanan, faktor kepercayaan sangat penting untuk mendasari keputusan penggunaan tersebut (Yanti et al., 2023). Dalam arti lain keputusan penggunaan ini berarti memilih dua atau lebih pengganti sebagai opsi untuk menentukan keputusan tersebut. Menurut Choiriyah & Purwanto (2022) Penggunaan *peer to peer lending* adalah kegiatan menggunakan *financial technology* pinjam meminjam secara online yang legal, diawasi dan dicatat oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dalam penelitian ini keputusan menggunakan *peer to peer lending* melibatkan dari sisi pemberi pinjaman (*investor/lender*) maupun penerima pinjaman (*borrower*).

a) Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* Bagi Pemberi Pinjaman (*Investor/Lender*)

Keputusan menggunakan *peer to peer lending* bagi pemberi pinjaman bertujuan untuk membantu seseorang yang memerlukan dana. Selain itu tujuan lainnya dapat berupa sebagai sarana investasi berbasis online. Investasi secara umum diartikan sebagai kegiatan menanamkan modal pada satu atau lebih aktiva yang dimiliki dan dilakukan dalam jangka waktu yang panjang dengan tujuan mendapatkan keuntungan dimasa yang akan datang (Ma'sumah, 2019).

Investasi pada *peer to peer lending* yaitu suatu proses dimana individu atau investor meminjamkan dana kepada individu lain atau badan usaha dengan melalui platform *peer to peer lending* sebagai medianya (Prayoga et al., 2021).

b) Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* Bagi Penerima Pinjaman (*Borrower*)

Keputusan menggunakan *peer to peer lending* bagi penerima pinjaman merupakan suatu tindakan untuk memilih meminjam dana melalui platform *peer to peer lending*, dimana dana pinjaman ini berasal dari individu atau investor tanpa melalui lembaga keuangan seperti bank.

2) Dasar Keputusan Menggunakan *Peer to Peer lending*

Menurut Meryawan et al. (2024) Keputusan menggunakan menjadi suatu hal penting yang perlu diperhatikan oleh para penyelenggara usaha atau industri sebagai bahan evaluasi untuk meningkatkan produknya. Berikut ini merupakan dasar keputusan menggunakan *peer to peer lending* menurut Putu (2022) :

a) Motivasi

Motivasi merupakan sebuah dorongan yang memberikan gerakan atau rangsangan kepada seseorang untuk melakukan sesuatu kegiatan yang dilakukannya sehingga dapat mencapai tujuannya.

b) Pengalaman

Pengalaman merupakan suatu proses belajar yang mempengaruhi perubahan dalam perilaku seorang individu. Dengan arti lain pengalaman merupakan sebuah pengetahuan, serangkaian peristiwa, atau pemahaman yang diperoleh seseorang melalui interaksi dengan lingkungan, kegiatan dan orang lain.

c) Unsur Kredit

Unsur kredit merupakan sebagian komponen yang ada di dalam suatu kredit. Seperti adanya kesepakatan antara bank sebagai kreditur dan nasabah penerima pinjaman sebagai debitur. Unsur kredit ini dapat berupa berbagai aspek yang menjadi pertimbangan dalam proses penilaian dan persetujuan kredit.

d) Marketing

Marketing merupakan aktivitas pemasaran yang dilakukan untuk menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan dan menukar nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan produk atau pelanggan. Tujuannya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta mempengaruhi perilaku pembelian.

Dalam penelitian ini, indikator yang digunakan untuk menentukan keputusan menggunakan *peer to peer lending* adalah pengalaman, unsur kredit dan marketing. Alasan tidak menggunakan indikator motivasi adalah karena sudah direpresentasikan dalam variabel *behavioral motivation*.

B. Landasan Teologis

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, *peer to peer lending* atau pinjol merupakan sebuah platform yang menyediakan layanan pendanaan yang berbasis teknologi informasi dengan mempertemukan pemberi pinjaman (*lender*) dengan penerima pinjaman (*borrower*) dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronika dengan menggunakan jaringan internet. Praktik ini sudah berjalan cukup lama, namun dalam *peer to peer lending* terdapat perbedaan perjanjian antara satu jasa dengan jasa lainnya. Oleh karena itu implementasi *peer to peer lending* ini harus mampu dipahami oleh seluruh kalangan masyarakat yang berminat menggunakannya (Munir, 2023).

Dalam implementasinya, sistem *peer to peer lending* ini melibatkan orang untuk berinvestasi ke dalam pinjaman orang lain. Berbeda dengan sistem keuangan konvensional dalam beberapa hal, salah satunya yaitu bunga yang lebih rendah daripada sistem keuangan konvensional. Prinsip – prinsip syariah melarang pemberi pinjaman mengambil keuntungan atas pinjaman yang diberikan, serta mengharuskan pemberi pinjaman untuk mengambil risiko yang setara dengan pinjaman yang diberikan (Safitri & Asnita, 2022). Berikut ini merupakan ayat yang menyerukan untuk berinvestasi :

1. Al-Qur'an

a. Q.S. Al-Maidah : 2

Adapun dasar hukum dalam aktivitas *Peer to Peer Lending* terdapat pada Al-Qur'an surat Al- Maidah ayat (2). Dimana dalam ayat ini menjelaskan aktivitas utang piutang.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.”

b. Q.S. At-Taghabun : 17

إِنْ تَقْرَضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُّضْعِفْهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ وَاللَّهُ شَكُورٌ حَلِيمٌ

Artinya : “Jika kamu meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, niscaya Dia akan melipatgandakan (balasan) untukmu dan mengampunimu. Allah Maha Mensyukuri lagi Maha Penyantun.”

Dari kandungan ayat di atas Allah SWT menganjurkan tolong menolong di jalan kebaikan dan bukan pada hal yang mendatangkan dosa. Dalam hal ini, memberikan hutang (*Qardh*) kepada orang lain ialah sama dengan tolong menolong, karena mereka yang ingin berhutang merupakan orang yang membutuhkan tetapi tidak memiliki kemampuan atas kebutuhannya sehingga meminta bantuan

orang lain. Maka imbalan yang dijanjikan Allah adalah melipatgandakan balasan dan pengampunan.

Dalam implementasi penggunaan layanan *peer to peer lending* potongan surat Al-quran di atas, sebagaimana pemberi pinjaman (*lender*) sebagai yang memberikan bantuan dana kepada pihak peminjam (*borrower*) supaya dapat memenuhi kebutuhannya. Maka *peer to peer lending* ini masuk dalam akad *qardh* dalam hukum islam dimana hukumnya diperbolehkan sepanjang niatnya untuk memberikan bantuan bagi orang yang membutuhkan dan bagi yang berhutang adalah untuk memenuhi kebutuhannya.

2. Hadist

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَأَيْتُ لَيْلَةَ أُسْرِي بِي عَلَى بَابِ الْجَنَّةِ مَكْتُوبًا الصَّدَقَةُ
أَمْثَلُهَا وَالْقَرْضُ بِثَمَانِيَةِ عَشَرَ فَقُلْتُ يَا جِبْرِيْلُ مَا بَالُ الْقَرْضِ أَفْضَلُ مِنَ الصَّدَقَةِ قَالَ بِعَشْرِ
لِأَنَّ السَّائِلَ يَسْأَلُ وَعِنْدَهُ وَالْمُسْتَقْرِضُ لَا يَسْتَقْرِضُ إِلَّا مِنْ حَاجَةٍ

Artinya : Rasulullah SAW bersabda, pada malam aku diisra'kan aku melihat di atas pintu surga tertulis "sedekah akan dikalikan menjadi sepuluh kali lipat, dan memberi pinjaman dengan delapan belas kali lipat". Maka Aku pun bertanya "Wahai Jibril, apa sebabnya memberi hutang lebih utama ketimbang sedekah? Jibril menjawab "karena saat seorang peminta minta (terkadang) ia masih memiliki harta, sementara orang yang meminta pinjaman, ia tidak meminta pinjaman kecuali karena butuh". (HR. Ibnu Majah Nomor 2422)

Hadis ini mengingatkan kita manusia harus saling tolong – menolong dalam memberikan bantuan hutang kepada yang membutuhkan bantuan sebagaimana yang telah dijelaskan di atas. Dengan adanya *peer to peer lending*, memudahkan kita untuk berbuat kebaikan tolong – menolong dalam memberikan pinjaman hutang. Sehingga hal ini akan membantu meminimalisir kesenjangan ekonomi di antara sesama manusia dan mempromosikan saling membantu untuk

tujuan yang sama.

3. Ijma

Menurut pandangan Majelis Ulama Indonesia (MUI), *peer to peer lending* merupakan sebuah bisnis yang diperbolehkan di Indonesia dengan syarat kewajaran dan ketentuan yang berlaku. *Peer to peer lending* harus didasarkan pada prinsip syariah serta mengikuti ketentuan yang berlaku sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). *Peer to peer lending* harus memiliki tujuan, mekanisme dan alur transaksi yang jelas. Selain itu, *peer to peer lending* juga harus memiliki kemampuan manajemen risiko yang baik, mekanisme pengawasan yang jelas dan menaati aturan pemerintah (Safitri & Asnita, 2022).

4. Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia No. 117/DSN-MUI/II/2018

Fatwa ini menjelaskan bahwa layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah merupakan penyelenggara layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan. Layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi atau biasa disebut *peer to peer lending* ini dibolehkan dengan syarat sesuai dengan prinsip syariah. Dalam artian sesuai prinsip syariah adalah terhindar dari *riba*, *gharar*, *maysir*, *tadlis*, *dharar*, *zhulm*. Akad – akad yang digunakan dalam layanan ini juga harus sesuai dengan karakteristik layanan pembiayaan.

Dalam fatwa ini menjelaskan model layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi atau *peer to peer lending* yang dapat dilakukan oleh penyelenggara salah satunya adalah anjak piutang yaitu pembiayaan dalam bentuk jasa pengurusan penarikan utang berdasarkan bukti tagihan, baik disertai talangan (*qardh*) yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (payor).

C. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini menggunakan penelitian terdahulu sebagai rujukan teori dalam penyelesaian penyusunannya. Rujukan teori dalam penelitian ini menggunakan jurnal, buku dan artikel. Hal ini dilakukan karena agar peneliti mampu mendapatkan informasi lebih mendalam terkait dengan topik penelitian yang dikaji. Kajian pustaka ini bertujuan untuk memahami dan mengevaluasi kerangka teoritis dari penelitian sebelumnya pada bidang yang sama atau yang berkaitan. Beberapa penelitian terdahulu yang dapat digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut.

Sebelum peneliti mengkaji lebih lanjut tentang pengaruh literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*, peneliti melakukan beberapa penelusuran terdahulu yang berkaitan dengan variabel tersebut, yaitu sebagai berikut :

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

| No | Nama Peneliti | Judul | Persamaan | Perbedaan |
|----|--|---|---|---|
| 1. | Defitri, (2024) Sumber: Jurnal Nasional Manajemen Bisnis Vol. 02 Issuen02 Pages (567 -576) Tahun 2024 | Analisis Pengaruh Literasi Keuangan, Persepsi Kemudahan <i>Fintech</i> P2P <i>Lending</i> dan Pemahaman Regulasi OJK terhadap Keputusan Penggunaan Shopee Pinjam. | Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan terhadap keputusan menggunakan layanan <i>peer to peer lending</i> shopee pinjam | Terdapat perbedaan pada objek penelitian yaitu dalam penelitian tersebut pada yang menggunakan shopee pinjam sedangkan penelitian dalam proposal ini pada mahasiswa UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri dalam pengambilan keputusan menggunakan <i>peer to peer lending</i> . |

| | | | | |
|----|--|---|--|---|
| 2. | Irena & Mastan, (2024) Sumber: Jurnal Edumonika Vol. 08 No. 03 Tahun 2024 | Pengaruh <i>Financial Literacy, Financial Inclusion, Financial Behavior</i> Terhadap Keputusan Melakukan Pinjaman Online. | Terdapat persamaan pada fokus penelitian yang mengangkat dampak <i>financial literacy</i> terhadap minat menggunakan <i>peer to peer lending</i> atau pinjol | Terdapat perbedaan dalam objek penelitian ini dengan penelitian terdahulu, dimana penelitian ini pada mahasiswa UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto sedangkan penelitian sebelumnya pada mahasiswa Surabaya. |
| 3. | Sari & Wulandari, (2019) Sumber: Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Vol. 07 Issue 2 Tahun 2019 | Persepsi Keamanan Terhadap Minat Masyarakat Dalam Menggunakan <i>Peer to Peer Lending</i> (Studi Kasus Pada Kota Malang) | Terdapat persamaan dalam membahas terkait penggunaan <i>theory of planned behavior</i> pada minat menggunakan <i>peer to peer lending</i> | Terdapat perbedaan objek penelitian tersebut dengan penelitian ini serta perbedaan penggunaan variabel independen. |
| 4. | Prayoga et al. (2021) Sumber: <i>Palarch's Journal Of Archaeology Of Egypt/ Egyptology</i> , Vol.18, No. 10, Tahun 2021 | <i>Intention to Invest in Peer to Peer Lending: Theory of Planned Behaviour Approach</i> | Persamaan pada pembahasan penggunaan <i>peer to peer lending</i> dengan menggunakan pendekatan <i>Theory planned of behavior</i> | Perbedaan pada variabel dan objek penelitian. |
| 5. | Kohardinata, Junianto, et al., (2023) | Pengaruh Literasi Teknologi Informasi dan | Terdapat persamaan pada fokus penelitian yang | Terdapat perbedaan pada objek penelitian, dalam penelitian |

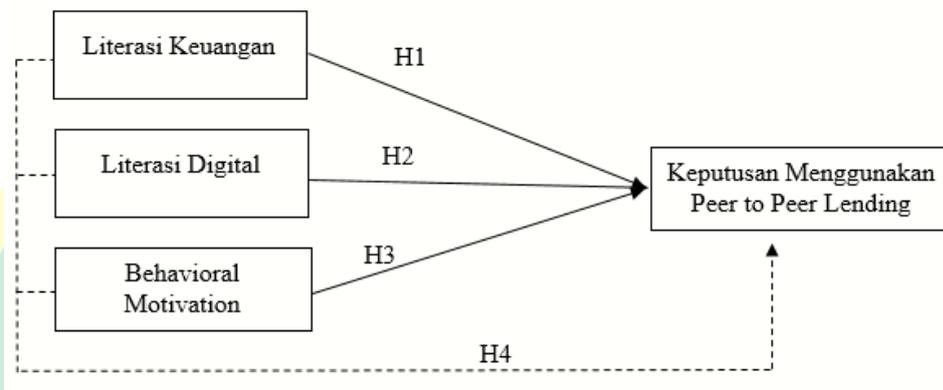
| | | | | |
|----|--|--|--|---|
| | Sumber: Jurnal Pendidikan Tambusai, Vol. 7 No. 1, Tahun 2023 | Komunikasi (TIK/ Digital) Terhadap Pinjaman P2P Di Indonesia | mengangkat pengaruh literasi teknologi terhadap penggunaan <i>peer to peer lending</i> . | tersebut sedangkan penelitian ini pada mahasiswa UIN Prof.K.H. Saifuddin zuhri Purwokerto. |
| 6. | Rahma & Sari, (2021) Sumber: PROFITA Kajian Ilmu Akuntansi, Vol. 9, No. 4, Pages (54-68), Tahun 2021 | <i>The Effect of Financial Literacy, Digital Literacy, Performance Expectancy on Intention Behavior to Use Peer to Peer Lending</i> | Terdapat persamaan penggunaan variabel dalam penelitian terdahulu dengan penelitian ini, yaitu literasi keuangan dan literasi digital. Serta persamaan pada fokus pembahasan <i>peer to peer lending</i> . | Terdapat perbedaan pada objek penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, serta penambahan variabel <i>behavioral motivation</i> dalam penelitian ini. |
| 7. | Sarawatari et al., (2021) Sumber: Human Falah (Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam) Vol. 8 No. 2 Tahun 2021 | Pengaruh Persepsi Risiko, Ekspektasi <i>Return, Behavioral Motivation</i> Dan Kemajuan Teknologi Terhadap Keputusan Investasi Di <i>Peer to Peer Lending</i> Syariah | Terdapat persamaan pada variabel <i>behavioral motivation</i> dan fokus pembahasan penggunaan <i>peer to peer lending</i> | Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian tersebut terletak pada variabel risiko dan <i>return</i> selain itu penelitian tersebut membahas investasi <i>peer to peer lending</i> syariah |

D. Kerangka dan Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2019) hipotesis penelitian adalah langkah ketiga dalam penelitian yang merupakan suatu pernyataan dengan proposisi sementara terkait hubungan antar dua variabel atau lebih. Dengan demikian,

hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang kebenarannya masih akan diuji secara empiris serta masih didasarkan pada teori-teori yang relevan. Untuk memudahkan pembaca dalam memahami penelitian, penulis akan menggambarkan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen melalui kerangka berikut:

Gambar 2. 1 Kerangka Hipotesis



———— = Berpengaruh secara parsial
 - - - - - = Berpengaruh secara simultan

Sumber: Diolah peneliti

Setelah menentukan kerangka hipotesis dalam penelitian ini, maka dapat dihasilkan rumusan hipotesis yang bersifat dugaan, untuk itu hipotesis bisa jadi diterima atau ditolak. Berdasarkan kerangka pemikiran dan permasalahan yang telah dijelaskan maka hipotesis penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Pengaruh Literasi Keuangan Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*

Melakukan suatu kegiatan penggunaan layanan diperlukan adanya sebuah keputusan, dimana keputusan tersebut dapat mempengaruhi hasil dari suatu penggunaan layanan tersebut. Seseorang dengan pemahaman literasi yang baik akan cenderung memiliki kendali yang baik atas

tindakannya dalam memutuskan suatu tindakan karena berdasarkan pada informasi yang sudah dipelajarinya (Siregar & Anggraeni, 2022).

Berdasarkan hasil analisis SEM-PLS dari penelitian yang dilakukan oleh Defitri (2024), variabel literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan penggunaan shopee pinjam dalam transaksi P2P Lending. Oleh karena itu dengan adanya literasi keuangan yang baik seseorang akan mampu melihat uang dari sudut pandang yang berbeda serta dapat mengendalikan keadaan keuangannya. Namun karena rendahnya literasi keuangan pada sektor *fintech* dapat mengakibatkan adanya masalah keuangan.

Selain itu, penelitian lain juga memperkuat hipotesis ini yaitu dari Choiriyah & Purwanto (2022) yang menunjukkan hasil penelitian bahwa *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap keputusan penggunaan *fintech peer to peer lending*. Namun Irena & Mastan (2024) memperoleh hasil penelitian sebaliknya yaitu *financial literacy* tidak berpengaruh terhadap keputusan melakukan pinjaman online. Hasil ini diperkuat oleh penelitian dari Faradila & Rafik (2022), yang menyatakan bahwa literasi keuangan aktual dan konseptual tidak berpengaruh terhadap intensi meminjam dari pinjaman online atau *peer to peer lending*, dikarenakan adanya faktor platform memiliki reputasi legalitas yang rendah, sehingga mahasiswa tidak memiliki intensi untuk meminjam pada pinjaman online. Dengan hasil dari penelitian sebelumnya maka hal ini perlu menjadi sebuah konsentrasi bahwa semakin baik tingkat literasi keuangan seseorang maka semakin besar pula pengaruhnya dalam pengambilan suatu keputusan menggunakan *peer to peer lending*.

H₁: Literasi Keuangan Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Berpengaruh Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*

2. Pengaruh Literasi Digital Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Terhadap Menggunakan *Peer to Peer Lending*

Selain literasi keuangan, di era digitalisasi dewasa ini literasi digital perlu menjadi perhatian yang besar. Karena seiring dengan pesatnya kemajuan teknologi, mendorong masyarakat menjadi semakin bergantung dengan adanya inovasi – inovasi yang berbasis teknologi tersebut. Literasi digital merupakan kesadaran, sikap dan kemampuan individu untuk menggunakan fasilitas digital dengan benar yaitu untuk mengidentifikasi, mengakses, mengelola, mengintegrasikan, mengevaluasi, analisis sumber daya teknologi serta menjadi sarana membangun pengetahuan untuk mewujudkan komunikasi di media dengan orang lain (Badriatin, 2023). Dalam pengambilan keputusan menggunakan *peer to peer lending* literasi digital sangat diperlukan supaya individu dapat memahami informasi – informasi terkait dengan seputar investasi tersebut.

Literasi TIK (digital) dalam penelitian Kohardinata et al. (2023) menunjukkan adanya pengaruh signifikan positif terhadap penyaluran *peer to peer lending* sebagai pinjaman di Indonesia. Hal ini menjadi sebuah perhatian dimana pentingnya peran pemerintah meningkatkan literasi digital di kalangan masyarakat khususnya mahasiswa. Supaya masyarakat nantinya sudah siap untuk menghadapi inovasi teknologi dengan literasi digital yang baik. Sedangkan dalam penelitian lain Kohardinata, Widianingsih, et al. (2023) menyatakan bahwa *digital skill* tidak berpengaruh terhadap penyaluran pinjaman di Pulau Jawa.

Selain itu, penelitian Rahma & Sari (2021) memberikan hasil bahwa literasi digital tidak signifikan berpengaruh terhadap niat berperilaku untuk menggunakan *peer to peer lending*. Seseorang dikatakan memiliki literasi digital apabila mampu memahami dan menggunakan informasi – informasi yang terdapat dalam komputer maupun gawai. Adanya perbedaan hasil penelitian ini memberikan kesempatan bagi peneliti

untuk melihat ada tidaknya pengaruh literasi digital terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* bagi mahasiswa.

H2: Literasi Digital Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Berpengaruh Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*

3. Pengaruh *Behavioral Motivation* Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*

Dalam pelaksanaannya menggunakan *peer to peer lending* terdiri sebagai peminjam dan pemberi peminjam. Penggunaannya yang tergolong mudah dan banyak diminati oleh generasi muda khususnya mahasiswa. Dengan adanya ketentuan yang mudah, tentunya semakin menjadi daya tarik yang menguntungkan bagi mahasiswa yang tertarik untuk meminjam dana atau sebagai sarana investasi. Pemberi pinjaman (*lender*) dan penerima pinjaman (*borrower*) dalam *peer to peer lending* tentunya perlu memperhatikan informasi – informasi yang relevan untuk meyakinkan mereka dalam pengambilan keputusan. Dorongan dari diri sendiri untuk membuat keputusan merupakan perilaku yang mencirikan adanya *behavioral motivation* dalam pembuatan keputusan tersebut. Dalam pengambilan keputusan menggunakan *peer to peer lending*, seorang investor perlu memikirkan dengan matang dan rasional, supaya menguntungkan dan terhindar dari kerugian finansial.

Berdasarkan hasil temuan dari penelitian yang dilakukan oleh Sarawatari et al. (2021) menghasilkan variabel *behavioral motivation* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* sebagai sarana investasi pada mahasiswa FEBI UIN Jakarta. Penyebab dari temuan hasil ini karena responden akan merasa lebih yakin apabila mengetahui reputasi perusahaan dan akan percaya atas rekomendasi yang diperoleh dari pihak – pihak yang responden yakini. Selain itu penelitian dari Rizkiyah & Novianti (2021), juga menyatakan

bahwa perilaku motivasi hedonis memiliki pengaruh positif terhadap intensi menggunakan *peer to peer lending*.

H₃: Behavioral Motivation Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Berpengaruh Terhadap Keputusan Menggunakan Peer to Peer Lending

4. Pengaruh Simultan antara Literasi Keuangan, Literasi Digital dan Behavioral Motivation Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Terhadap Keputusan Menggunakan Peer to Peer Lending

Seperti yang sudah dijelaskan diatas bahwasanya, di dalam era kemajuan digital ini keputusan penggunaan layanan keuangan digital pada seseorang khususnya mahasiswa tidak bisa dilihat hanya dari literasi keuangannya saja, melainkan perlu ada kesinambungan antara literasi digital serta motivasi perilaku mereka.

H₄: Literasi Keuangan, Literasi Digital dan Behavioral Motivation Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Keputusan Menggunakan Peer to Peer Lending

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian dengan menggunakan metode kuantitatif yang memiliki landasan filsafat positivisme yang bertujuan untuk meneliti suatu populasi atau sampel, dimana pengambilan sampel dilakukan secara random dengan pengumpulan data menggunakan instrumen dan analisis datanya bersifat statistik (Balaka, 2022). Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui Pengaruh Literasi Keuangan, Literasi Digital dan *Behavioral Motivation* Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang bertempat di Jl. A. Yani 40-A, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah. Waktu pelaksanaan penelitian ini pada tanggal 09 Oktober – 15 Oktober 2024. Penelitian ini dilakukan dengan mempertimbangkan waktu, kegiatan serta efektivitas perkuliahan mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Supranto (2008) menyatakan bahwa populasi merupakan kumpulan dari seluruh komponen yang sejenis tetapi tetap dapat dibedakan berdasarkan jenis atau karakteristiknya (Balaka, 2022). Populasi yang terdapat dalam penelitian ini adalah Mahasiswa (S-1) aktif UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri purwokerto. Jumlah keseluruhan mahasiswa (S-1) UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang tercantum dalam data rasio dosen dan mahasiswa yaitu sebanyak 14.312

orang. Alasan memilih mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri sebagai populasi dalam penelitian ini dikarenakan untuk mengetahui bagaimana literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* dapat mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam menggunakan *peer to peer lending*. Berikut data mahasiswa (S-1) UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri tahun 2023 - 2024 dalam bentuk tabel berikut:

Tabel 3. 1 Jumlah Mahasiswa S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Tahun Ajaran 2023 - 2024

| No | Fakultas | Jumlah Mahasiswa |
|----|-------------------------------|------------------|
| 1. | Ekonomi dan Bisnis Islam | 2.889 |
| 2. | Syariah | 2.623 |
| 3. | Dakwah | 3.140 |
| 4. | Tarbiyah dan Ilmu Keguruan | 4.608 |
| 5. | Ushuluddin Adab dan Humaniora | 1.052 |
| | Total | 14.312 |

Sumber: Rasio Dosen dan Mahasiswa Uinsaizu.ac.id

2. Sampel

Sampel merupakan sebuah objek yang berkenaan dengan suatu persoalan dari populasi dalam arti lain sampel adalah sebagian jumlah dari total populasi. Sampel bagian dari populasi, dimana kehadirannya berfungsi sebagai bahan penelaahan yang dapat mewakili atau merepresentatifkan terhadap suatu populasi (Zakariah & Afrian, 2021).

Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel dengan menggunakan teknik *non probability sampling*. Teknik *non probability sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan kesempatan kepada keseluruhan populasi untuk menjadi sampel dalam penelitian. Jenis *non probability sampling* yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling*, dengan pemilihan anggota sampel berdasarkan pertimbangan oleh peneliti (Adnyana, 2021). Sebab populasi dalam penelitian ini diketahui jumlahnya maka metode pengambilan sampel pada penelitian ini

menggunakan Rumus Slovin, kriteria yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu:

1. Mahasiswa aktif S-1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Mengetahui aplikasi *peer to peer lending*
3. Pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending*
4. Usia minimal 17 tahun
5. Berpenghasilan atau uang saku Rp 500.000 sampai > Rp 1.000.000

Rumus slovin yang digunakan dalam pengambilan sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Keterangan:

n : Jumlah sampel

N : Jumlah Populasi

e : *Margin of error* (batas kesalahan = 5%)

Sehingga dilakukan perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{14.312}{1 + 14.312 (0,5)^2} = \frac{14.312}{38,8} = 368,89$$

Pengambilan sampel dengan menggunakan metode *purposive sampling* yaitu pemilihan anggota sampel berdasarkan pertimbangan peneliti. Berdasarkan data yang dihasilkan terdapat 107 responden yang sesuai karakteristik sampel mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Ukuran sampel penelitian dikatakan layak jika berjumlah 30 sampai 500 (Sugiyono, 2011). Oleh karena itu, penentuan jumlah responden dalam penelitian ini dikatakan layak untuk diteliti.

D. Variabel dan Indikator Penelitian

1. Variabel

Variabel penelitian merupakan semua aspek yang akan dijadikan sebagai objek pengamatan. Menurut Sugiyono (2009), variabel merupakan semua aspek yang beragam – ragam bentuk yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga akan memperoleh informasi

tentang hal tersebut, lantas ditarik kesimpulannya. Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (1998), variabel merupakan objek dari suatu penelitian atau sesuatu yang menjadi titik perhatian dalam suatu penelitian (Pasaribu et al., 2022). Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel diantaranya:

a. Variabel Independen (Variabel X)

Variabel independen adalah variabel yang dapat mempengaruhi atau yang dapat menjadi sebab adanya perubahan atau munculnya variabel dependen (terikat). Dalam penelitian ini, variabel independennya adalah Literasi Keuangan (X_1), Literasi Digital (X_2) dan *Behavioral Motivation* (X_3).

b. Variabel Dependen (Variabel Y)

Variabel dependen adalah variabel yang dapat dipengaruhi akibat adanya variabel independen (variabel bebas). Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* (Y)

2. Indikator Penelitian

Tabel 3. 2 Indikator Variabel

| No | Variabel | Definisi Variabel | Indikator Penelitian |
|----|-----------------------------|--|---|
| 1 | Literasi Keuangan (X_1) | Literasi keuangan merupakan kemampuan untuk mengoptimalkan pengetahuan (<i>knowledge</i>), keyakinan (<i>confidence</i>) dan kemampuan (<i>skill</i>) supaya mampu mengelola keuangan dan menjaga kesejahteraan masyarakat (Sugita & Sinarwati, 2022). | 1. Sikap keuangan. 2. Perilaku keuangan. 3. Pengetahuan keuangan. Sumber: (Potrich et al., 2016) |

| | | | |
|---|---|---|--|
| 2 | Literasi Digital (X ₂) | Literasi digital merupakan kesadaran, sikap dan kemampuan individu untuk menggunakan fasilitas digital dengan benar yaitu untuk mengidentifikasi, mengakses, mengelola, mengintegrasikan, mengevaluasi, analisis sumber daya teknologi serta menjadi sarana membangun pengetahuan untuk mewujudkan komunikasi di media dengan orang lain (Badriatin, 2023). | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Social Networking.</i> 2. <i>Transliteracy</i> 3. <i>Maintaining Privacy,</i> 4. <i>Managing Digital Identity.</i> 5. <i>Filtering and Selecting content.</i> <p>Sumber: (Wheeler, 2012)</p> |
| 3 | <i>Behavioral Motivation</i> (X ₃) | <i>Behavioral motivation</i> merupakan pengambilan keputusan investasi dengan berlandaskan psikologi atau hal yang diyakini oleh investor (Sarawatari et al., 2021). | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>self atau firm image</i> 2. <i>advocate recommendation</i> 3. <i>Financial Needs</i> <p>Sumber: (Nagy & Obenberger, 1994)</p> |
| 4 | Keputusan Menggunakan <i>Peer to Peer Lending</i> (Y) | Keputusan penggunaan adalah kegiatan menggunakan <i>financial technology</i> pinjam meminjam secara online yang legal, diawasi dan dicatat oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (Choiriyah & Purwanto, 2022). | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman 2. Unsur kredit 3. marketing <p>Sumber: (Meryawan et al., 2024)</p> |

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data Penelitian

a. Data Primer

Data primer ialah data utama yang digunakan dalam penelitian yang dikumpulkan secara langsung berdasarkan sumber utamanya yaitu wawancara, survei, eksperimen dan lain sebagainya. Menurut Husein Umar (2013), data primer adalah data yang dihasilkan dari sumber pertama baik dari hasil wawancara ataupun pengumpulan kuesioner yang dilakukan oleh peneliti (Balaka, 2022). Data primer dalam penelitian diperoleh dari pengisian kuesioner yang dilakukan oleh Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, dengan *Google Form* sebagai medianya.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2015), data sekunder ialah sumber data yang tidak langsung diperoleh oleh pengumpul data namun dapat berdasarkan orang lain atau dokumen – dokumen tertentu. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari pihak UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, buku, jurnal, skripsi atau artikel dari internet.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. Kuesioner atau angket

Menurut Sugiyono (2009), Angket merupakan pertanyaan tertulis yang diajukan peneliti kepada calon responden untuk dijawab berdasarkan daftar pertanyaan atau pernyataan yang disajikan. Kuesioner yang dibagikan oleh penulis nantinya akan diisi oleh mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, dengan menggunakan media *Google Form*.

Hasil dari pengisian kuesioner tersebut akan menjadi data primer dalam penelitian ini. Skala likert merupakan skala yang akan digunakan dalam penelitian ini. Berdasarkan pernyataan dari Likert (1932), Skala likert ini menggunakan beberapa pertanyaan

untuk mengukur lima pilihan pada setiap pertanyaan, sangat setuju, setuju, tidak memutuskan (ragu – ragu), tidak setuju dan sangat tidak setuju (Budiaji, 2013).

Tabel 3. 3 Skala Likert

| No | Skala | Nilai |
|----|---------------------------|-------|
| 1 | Sangat Setuju (SS) | 5 |
| 2 | Setuju (S) | 4 |
| 3 | Ragu – Ragu (R) | 3 |
| 4 | Tidak Setuju (TS) | 2 |
| 5 | Sangat Tidak Setuju (STS) | 1 |

Sumber: (Budiaji, 2013)

b. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan menggunakan kemampuan panca indra, penglihatan, penciuman, pendengaran dengan tujuan memperoleh informasi yang diperlukan oleh peneliti (Pasaribu et al., 2022). Observasi dalam penelitian ini akan dilakukan dengan mengamati aktivitas responden guna mendapatkan data dari mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

F. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini analisis data yang digunakan berupa statistika deskriptif dan inferensial. Adapun tujuan dari statistik deskriptif dan inferensial ini untuk memaparkan data yang telah dikumpulkan dan untuk menguji serta menjawab rumusan masalah melalui analisis regresi berganda. Dalam penelitian ini menggunakan data MSI yaitu data yang telah diubah dari data ordinal menjadi data interval. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan akurasi analisis statistik dan mengeksplorasi hubungan antar variabel dengan lebih baik.

1. Method of Successive Interval (MSI)

Method of Successive Interval (MSI) merupakan sebuah metode

transformasi data ordinal menjadi data interval. Dalam prosedur metode statistik seperti regresi linier, korelasi pearson, uji t dan sebagainya mengharuskan data berskala interval (Ningsih & Dukalang, 2019). Dalam penelitian ini data ordinal yang berhasil dikumpulkan diubah kedalam data interval dengan metode transformasi data MSI yang dilakukan menggunakan program Add- Ins dalam Microsoft Excel.

2. Statistika Deskriptif

Statistika deskriptif atau yang biasa disebut analisis deskriptif menurut Wibisono dalam Buchori dan Akdon (2013:27) adalah analisis data yang menggambarkan suatu data yang akan dibuat baik sendiri maupun kelompok. Dalam penyajian data ini berupa pengukuran tendensi sentra (mean, mode dan median) dan pengukuran penyimpangan (range, *standard deviation* baku dan *variance*), juga dibahas tentang grafis dan diagram. Adapun tujuan statistika deskriptif atau analisis deskriptif ini untuk membuat gambaran secara sistematis data yang faktual serta akurat mengenai fakta – fakta serta hubungan fenomena yang diteliti.

G. Uji Instrumen Data

1. Uji Validitas

Validitas adalah suatu pengukuran yang menunjukkan bahwa variabel yang diukur benar – benar variabel yang hendak untuk diteliti (Pasaribu et al., 2022). Uji validitas bertujuan untuk menguji setiap butir item pertanyaan dalam kuesioner apakah dapat mengungkapkan variabel yang diteliti (Utami, 2018). Uji validitas memiliki kriteria membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} , apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan positif maka variabel tersebut valid, jika nilai bernilai sebaliknya $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka variabel tersebut dinyatakan tidak valid (Dharma, 2020).

Indikator layak atau tidaknya variabel yang digunakan, maka dilakukan uji signifikansi 0,05 yang mana suatu variabel dianggap valid jika memiliki korelasi dengan skor total (Priyanto,2008). Oleh karena itu, jika ada variabel yang tidak valid maka harus dihilangkan.

2. Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2018) Uji reliabilitas merupakan suatu uji yang dilakukan untuk menilai tingkat kestabilan alat pengukuran yang digunakan dalam mengukur suatu jawaban dari responden. Uji reliabilitas dilakukan menggunakan uji *Alpha Cronbach*. Pertanyaan yang memiliki $\alpha > 0,6$ dinyatakan reliabel (Utami, 2018).

H. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui serta mengukur apakah suatu data yang dihasilkan memiliki distribusi normal atau tidak normal, serta mengukur data yang dihasilkan berasal dari populasi normal atau tidak. Model regresi yang mendekati nilai normal atau distribusi normal merupakan model regresi yang baik (Gunawan, 2020). Berdasarkan pernyataan dari Ghozali (2013), terdapat dua cara untuk mengukur residual berdistribusi normal atau tidak normal, yaitu analisis grafik dengan uji statistik. Dalam penelitian ini menggunakan uji normalitas data dengan menggunakan uji statistik *Kolmogorov - Smirnov*. Uji statistik *non parametrik Kolmogorov smirnov* (K – S) dilakukan dengan cara membuat hipotesis (Ghozali, 2018), sebagai berikut:

H_0 : Data Residual Tidak Berdistribusi Normal

H_a : Data Residual Berdistribusi Normal

Jika Nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05, maka H_a diterima yang berarti data residual terdistribusi secara normal.

2. Uji Multikolinearitas

Berdasarkan pernyataan Gunawan (2020) Uji multikolinearitas merupakan suatu uji yang digunakan untuk menentukan apakah terdapat korelasi antara variabel satu dengan yang lainnya. Untuk mengetahui tanda – tanda adanya multikolinearitas antar variabel independen, yaitu dengan cara melihat nilai VIF pada masing – masing variabel bebas terhadap variable terikatnya. Jika nilai kurang dari 10

dan nilai tolerance >0,10 maka dikatakan variabel tersebut tidak mengandung multikolinearitas (Utami, 2018).

3. Uji Heteroskedastisitas

Ghozali (2017) mengungkapkan bahwa uji heteroskedastisitas merupakan uji yang dilakukan untuk membuktikan adanya perbedaan varian variabel pada model regresi. Untuk mengetahui hal ini dilakukan dengan uji glejser, dengan meregresikan variabel bebas pada nilai absolute residual. Residual disini adalah selisih dari nilai variabel Y dengan variabel Y yang diprediksi, jika nilai signifikansi yang terdapat antara variabel independen dan absolut residual > 0,05 maka dinyatakan tidak terjadi heteroskedastisitas (Mardiatmoko, 2020).

I. Uji Linearitas Model

Uji linearitas adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah dua variabel (independen dan dependen) mempunyai hubungan yang linear atau tidak. Pengujian linearitas dilakukan dengan SPSS dengan menggunakan *Test for Linearity* pada taraf signifikansi 0,05. Adapun ketentuannya yaitu jika nilai *deviation from linearity* lebih besar dari pada alpha (α) = 0,05 maka asumsi linearitas terpenuhi (Thein et al., 2021).

J. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linier berganda ialah suatu regresi yang mana variabel terikatnya (Y) dihubungkan kepada lebih dari satu variabel (X, X₁, X₂.....X_n) tetapi tetap menunjukkan adanya diagram hubungan yang linear dalam penambahan variabel ini besar harapan akan menjelaskan lebih detail karakteristik pada hubungan yang sudah ada (Pasaribu et al., 2022). Berikut ini adalah persamaan regresi untuk penelitian ini:

- 1) $Y = \alpha + b_1X_1 + e$ H₁
- 2) $Y = \alpha + b_2X_2 + e$ H₂
- 3) $Y = \alpha + b_3X_3 + e$ H₃
- 4) $Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$ H₄

Keterangan:

Y = Keputusan

α = Konstanta

b = Koefisien Regresi

e = Error (Kesalahan)

X_1, X_2, X_3 = Variabel Bebas

K. Uji Hipotesis

1. Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t)

Uji parsial didefinisikan sebagai uji yang membuktikan bahwa variabel independen mempengaruhi variabel dependen (Ghozali, 2013).

Berikut ini persamaan dalam uji t:

a. Dasar Keputusan

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan Nilai signifikan $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan Nilai signifikan $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

b. Rumusan Hipotesis

1) $H_{01} : \beta_1 < 0$: Tidak terdapat pengaruh antara literasi keuangan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*

$H_{a1} : \beta_1 < 0$: Terdapat pengaruh antara literasi keuangan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*

2) $H_{02} : \beta_2 < 0$: Tidak terdapat pengaruh antara literasi digital terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*

$H_{a2} : \beta_2 < 0$: Terdapat pengaruh antara literasi digital terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*

3) $H_{03} : \beta_3 < 0$: Tidak terdapat pengaruh antara *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*

$H_{a3} : \beta_3 < 0$: Terdapat pengaruh antara *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*

2. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Berdasarkan Ghozali (2018) Uji signifikansi simultan merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui besaran variabel independen (X) secara keseluruhan berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Dasar keputusan yang digunakan sebagai berikut:

- a. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $Sig < \alpha = 0.05$, maka H_a dan H_o ditolak, artinya variabel independen secara bersama sama berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $Sig > \alpha = 0.05$, maka H_o dan H_a diterima, artinya variabel independen secara bersama sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Rumusan Hipotesis nya sebagai berikut :

- a. $H_{a4} : \beta_4 < 0$: Terdapat pengaruh simultan antara literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*.
- b. $H_{o4} : \beta_4 < 0$: Tidak terdapat pengaruh simultan antara literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*.

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur berapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen dalam penelitian. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai satu ($0 < R^2 < 1$). Nilai R^2 yang kecil didefinisikan bahwa kemampuan variabel – variabel independen terbatas dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Jika nilai R^2 hampir satu, maka variabel – variabel independen hampir memberikan seluruh informasi yang dibutuhkan oleh variabel dependen (Martini et al., 2018). Menurut Ghozali (2013:97) pada regresi linear berganda sebaiknya menggunakan *R Square* yang sudah disesuaikan atau tertulis *adjusted R Square* (R^2) negatif, maka nilainya dianggap nol (Putri Matahelumual et al., 2019).

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Pertumbuhan *Peer to Peer Lending*

Layanan *peer to peer lending* merupakan sebuah kategori aktivitas *fintech*. Istilah *fintech* sudah menjadi diksi yang tidak asing dibicarakan di ruang – ruang publik. *Financial Stability Board* (FSD) mendefinisikan *fintech* sebagai sebuah inovasi yang melahirkan model bisnis baru, aplikasi, proses atau produk dengan efek material yang berhubungan dengan jasa keuangan. Berdasarkan tujuannya, *fintech* lahir diperuntukan sebagai jasa yang membantu pemerintah untuk mendorong inklusi keuangan dengan mengoptimalkan penggunaan teknologi sebagai media pelayanan keuangan. Inklusi keuangan sendiri merupakan suatu cara untuk memahami keterlibatan masyarakat secara menyeluruh terhadap layanan jasa keuangan. Istilah ini muncul akibat maraknya layanan jasa dan teknologi keuangan di tengah masyarakat modern (Avianti & Triyono, 2021).

Secara global, sejarah *fintech peer to peer lending* ini pertama kali muncul di benua Eropa tepatnya di Inggris pada tahun 2005 dengan nama Zopa. Pada saat itu pendiri Zopa melihat sebuah peluang untuk memberikan pengalaman terbaik dalam layanan jasa keuangan dengan pemberian akses yang mudah dan nilai suku bunga yang masuk akal selain itu instrumen investasinya juga menjanjikan. Setelah kehadiran Zopa ini, kemudian lahirlah *Peer to Peer Lending Funding Circle* yang penyaluran dananya mencapai lebih dari 40.000 pinjaman. Kemudian menyusul benua Eropa, kehadiran *fintech* di Amerika tercatat pada tanggal 2006 dengan nama *Rosper Marketplace* dan *Lending Club*. Selanjutnya *fintech* kian merambah ke negeri – negeri di Asia, salah satunya Cina yang memulai aktivitas *fintech* pada tahun 2011 (Avianti & Triyono, 2021).

Kehadiran *fintech* di Indonesia mulai terlihat sejak 2012 namun, tanda kelegalan *fintech* Indonesia ditandai dengan lahirnya Asosiasi *Fintech* Indonesia (AFTECH) pada bulan Maret 2016. Asosiasi ini secara resmi ditunjuk oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai asosiasi yang bertanggung jawab dalam mengembangkan ekosistem *fintech* dan inklusi keuangan di Indonesia yang masih bersifat dinamis serta melayani segmen masyarakat secara menyeluruh (Avianti & Triyono, 2021). *Financial technology peer to peer lending* adalah sebuah bentuk inovasi teknologi di bidang layanan jasa keuangan khususnya pinjaman yang bertujuan guna menghilangkan hambatan – hambatan yang sering dialami masyarakat. Dewasa ini, kehadiran *peer to peer lending* sendiri menjadi kabar gembira bagi masyarakat. Dimana masyarakat dimudahkan untuk mengakses pinjaman untuk meningkatkan usaha atau memenuhi kebutuhan sehari – hari (Aprita, 2021).

Berdasarkan pernyataan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hal yang melatarbelakangi perkembangan *peer to peer lending* di Indonesia adalah karena rendahnya inklusi keuangan di negara Indonesia. Pernyataan ini didukung oleh data dari kementerian Koperasi dan UMKM yang mengatakan bahwa lebih dari 50 juta UMKM di Indonesia belum terjamah oleh perbankan namun layak mendapatkan kredit. Di sisi lain, Asosiasi *Fintech* Pendanaan bersama Indonesia (AFPI) menyatakan maraknya bisnis *peer to peer lending* di Indonesia dikarenakan rendahnya penetrasi kredit (afpi.or.id, diakses pada 03 Oktober 2024).

Dalam implementasinya *peer to peer lending* ini memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis, dan juga sebaliknya yaitu mengajukan pinjaman kepada pemberi pinjaman secara online. *Peer to peer lending* memungkinkan setiap orang untuk memberikan pinjaman atau mengajukan pinjaman yang satu dengan yang untuk memenuhi berbagai kebutuhan tanpa menggunakan lembaga atau jasa keuangan

perbankan (Murifal, 2018).

Perkembangan *peer to peer lending* yang semakin marak digemari masyarakat memberikan dampak yang baik bagi sektor teknologi keuangan. Hal ini dapat memberikan dorongan utama bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Namun di sisi lain, banyak ditemukan masalah dalam penerapan *fintech* di Indonesia. Salah satunya yaitu munculnya *fintech* dalam bentuk *peer to peer lending* yang ilegal dan tidak sah menurut hukum. Sehingga sebagai pengguna dan calon pengguna perlu mengantisipasi agar terhindar dari *peer to peer lending* ilegal. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan, *fintech peer to peer lending* yang terdaftar dan legal per tanggal 12 Juli 2024 sebanyak 98 perusahaan (Lubis & Putra, 2022). Berikut ini adalah daftar *fintech peer to peer lending* yang legal berdasarkan OJK Tanggal 12 Juli 2024.

Tabel 4. 1 Daftar Fintech Peer to Peer Lending Legal

| No | Nama Fintech Peer to Peer Lending | Nama Perusahaan | Surat Tanda Berizin/ Terdaftar |
|-----------|--|------------------------------|---------------------------------------|
| 1 | Danamas | PT Pasar Dana Pinjaman | KEP-49/D.05/2017 |
| 2 | Investree | PT Investree Radhika Jaya | KEP-45/D.05/2019 |
| 3 | Amartha | PT Amarnya Mikro Fintek | KEP-46/D.05/2019 |
| 4 | Dompot Kilat | PT Indo Fin Tek | KEP-47/D.05/2019 |
| 5 | Boost | PT Creative Mobile Adventure | KEP-48/D.05/2019 |
| 6 | Toko Modal | PT Toko Modal Mitra Usaha | KEP-49/D.05/2019 |
| 7 | Modalku | PT Mitrausaha Indonesia Grup | KEP-81/D.05/2019 |
| 8 | Kta Kilat | PT Pendanaan Teknologi Nusa | KEP-82/D.05/2019 |
| 9 | Kredit Pintar | PT Kredit Pintar Indonesia | KEP-83/D.05/2019 |
| 10 | Maucash | PT Astra Welab Digital Arta | KEP-84/D.05/2019 |

| | | | |
|----|---------------------|--|-------------------|
| 11 | Finmas | PT Oriente Mas Sejahtera | KEP-85/D.05/2019 |
| 12 | Klika2c | PT Aman Cermat Cepat | KEP-87/D.05/2019 |
| 13 | Akseleran | PT Akseleran Keuangan Inklusif Indonesia | KEP-122/D.05/2019 |
| 14 | Ammana.Id | PT Ammana Fintek Syariah | KEP-123/D.05/2019 |
| 15 | Pinjamango | PT Dana Pinjaman Inklusif | KEP-124/D.05/2019 |
| 16 | Koinp2p | PT Lunaria Annua Teknologi | KEP-125/D.05/2019 |
| 17 | Pohondana | PT Pohon Dana Indonesia | KEP-126/D.05/2019 |
| 18 | Mekar | PT Mekar Investama Teknologi | KEP-127/D.05/2019 |
| 19 | Adakami | PT Pembiayaan Digital Indonesia | KEP-128/D.05/2019 |
| 20 | Esta Kapital Fintek | PT Esta Kapital Fintek | KEP-129/D.05/2019 |
| 21 | Kreditpro | PT Tri Digi Fin | KEP-130/D.05/2019 |
| 22 | Fintag | PT Fintegra Homido Indonesia | KEP-131/D.05/2019 |
| 23 | Rupiah Cepat | PT Kredit Utama <i>Fintech</i> Indonesia | KEP-132/D.05/2019 |
| 24 | Crowdo | PT Mediator Komunitas Indonesia | KEP-133/D.05/2019 |
| 25 | Indodana | PT Artha Dana Teknologi | KEP-15/D.05/2020 |
| 26 | Julo | PT Julo Teknologi Finansial | KEP-16/D.05/2020 |
| 27 | Pinjamwinwin | PT Progo Puncak Group | KEP-17/D.05/2020 |
| 28 | Danarupiah | PT Layanan Keuangan Berbagi | KEP-18/D.05/2020 |
| 29 | Ovo Finansial | PT Indonusa Bara Sejahtera | KEP-19/D.05/2020 |
| 30 | Pinjam Modal | PT Finansial Integrasi Teknologi | KEP-20/D.05/2020 |
| 31 | Alami | PT Alami Fintek Sharia | KEP-21/D.05/2020 |
| 32 | Awantunai | PT Simplefi Teknologi Indonesia | KEP-22/D.05/2020 |

| | | | |
|----|----------------|----------------------------------|------------------|
| 33 | Danakini | PT Dana Kini Indonesia | KEP-46/D.05/2020 |
| 34 | Singa | PT Abadi Sejahtera Finansindo | KEP-47/D.05/2020 |
| 35 | Danamerdeka | PT Intekno Raya | KEP-48/D.05/2020 |
| 36 | Easycash | PT Indonesia Fintopia Technology | KEP-49/D.05/2020 |
| 37 | Pinjam Yuk | PT Kuaikuai Tech Indonesia | KEP-2/D.05/2021 |
| 38 | Finplus | PT Rezeki Bersama Teknologi | KEP-3/D.05/2021 |
| 39 | Uangme | PT Uangme Fintek Indonesia | KEP-4/D.05/2021 |
| 40 | Pinjamduit | PT Stanford Teknologi Indonesia | KEP-5/D.05/2021 |
| 41 | Dana Syariah | PT Dana Syariah Indonesia | KEP-10/D.05/2021 |
| 42 | Batumbu | PT Berdayakan Usaha Indonesia | KEP-11/D.05/2021 |
| 43 | Cashcepat | PT Artha Permata Makmur | KEP-12/D.05/2021 |
| 44 | Klikumkm | PT Pinjaman Kemakmuran Rakyat | KEP-13/D.05/2021 |
| 45 | Pinjam Gampang | PT Kredit Plus Teknologi | KEP-16/D.05/2021 |
| 46 | Cicil | PT Cicil Solusi Mitra Teknologi | KEP-20/D.05/2021 |
| 47 | Lambungdana | PT Lumbang Dana Indonesia | KEP-21/D.05/2021 |
| 48 | 360 Kredi | PT Inovasi Terdepan Nusantara | KEP-22/D.05/2021 |
| 49 | Kredinesia | PT Kreditku Teknologi Indonesia | KEP-25/D.05/2021 |
| 50 | Pintek | PT Pinduit Teknologi Indonesia | KEP-26/D.05/2021 |
| 51 | Modalrakyat | PT Modal Rakyat Indonesia | KEP-27/D.05/2021 |
| 52 | Solusiku | PT Anugerah Digital Indonesia | KEP-28/D.05/2021 |
| 53 | Cairin | PT Idana Solusi Sejahtera | KEP-29/D.05/2021 |
| 54 | Trustiq | PT Trust Teknologi Finansial | KEP-30/D.05/2021 |

| | | | |
|----|---------------------------|-------------------------------------|------------------|
| 55 | Klik Kami | PT Harapan <i>Fintech</i> Indonesia | KEP-31/D.05/2021 |
| 56 | Duha Syariah | PT Duha Madani Syariah | KEP-32/D.05/2021 |
| 57 | Invoila | PT Sol Mitra Fintec | KEP-39/D.05/2021 |
| 58 | Sanders One Stop Solution | PT Satustop Finansial Solusi | KEP-40/D.05/2021 |
| 59 | Danabagus | PT Dana Bagus Indonesia | KEP-41/D.05/2021 |
| 60 | Uku | PT Teknologi Merlin Sejahtera | KEP-46/D.05/2021 |
| 61 | Kredito | PT Fintek Digital Indonesia | KEP-47/D.05/2021 |
| 62 | Adapundi | PT Info Tekno Siaga | KEP-48/D.05/2021 |
| 63 | Lentera Dana Nusantara | PT Lentera Dana Nusantara | KEP-49/D.05/2021 |
| 64 | Modal Nasional | PT Solusi Teknologi Finansial | KEP-50/D.05/2021 |
| 65 | Komunal | PT Komunal Finansial Indonesia | KEP-51/D.05/2021 |
| 66 | Restock.ID | PT Cerita Teknologi Indonesia | KEP-52/D.05/2021 |
| 67 | Ringan | PT Ringan Teknologi Indonesia | KEP-65/D.05/2021 |
| 68 | Avantee | PT Grha Dana Bersama | KEP-66/D.05/2021 |
| 69 | Gradana | PT Gradana Teknoruci Indonesia | KEP-67/D.05/2021 |
| 70 | Danacita | PT Inclusive Finance Group | KEP-68/D.05/2021 |
| 71 | Iki Modal | PT IKI Karunia Indonesia | KEP-69/D.05/2021 |
| 72 | Ivoji | PT Finansia Aira Teknologi | KEP-73/D.05/2021 |
| 73 | Indofund.Id | PT Bursa Akselerasi Indonesia | KEP-74/D.05/2021 |
| 74 | Igrow | PT LinkAja Modalin Nusantara | KEP-75/D.05/2021 |
| 75 | Danai.Id | PT Adiwisista Finansial Teknologi | KEP-76/D.05/2021 |
| 76 | Dumi | PT Fidac Inovasi Teknologi | KEP-78/D.05/2021 |

| | | | |
|----|------------------|---------------------------------------|-------------------|
| 77 | Lahan Sikam | PT Lampung Berkah Finansial Teknologi | KEP-79/D.05/2021 |
| 78 | Qazwa.Id | PT Qazwa Mitra Hasanah | KEP-80/D.05/2021 |
| 79 | Kredifazz | PT KrediFazz Digital Indonesia | KEP-81/D.05/2021 |
| 80 | Doeku | PT Doeku Peduli Indonesia | KEP-82/D.05/2021 |
| 81 | Aktivaku | PT Aktivaku Investama Teknologi | KEP-83/D.05/2021 |
| 82 | Danain | PT Mulia Inovasi Digital | KEP-84/D.05/2021 |
| 83 | Indosaku | PT Sens Teknologi Indonesia | KEP-86/D.05/2021 |
| 84 | Edufund | PT <i>Fintech</i> Bina Bangsa | KEP-88/D.05/2021 |
| 85 | Gandengtangan | PT Kreasi Anak Indonesia | KEP-89/D.05/2021 |
| 86 | Papitupi Syariah | PT Piranti Alphabet Perkasa | KEP-90/D.05/2021 |
| 87 | Bantusaku | PT Smartec Teknologi Indonesia | KEP-91/D.05/2021 |
| 88 | Danabijak | PT Digital Micro Indonesia | KEP-92/D.05/2021 |
| 89 | Adamodal | PT Solid Fintek Indonesia | KEP-94/D.05/2021 |
| 90 | Samakita | PT Sejahtera Sama Kita | KEP-95/D.05/2021 |
| 91 | Kawancicil | PT Kawan Cicil Teknologi Utama | KEP-101/D.05/2021 |
| 92 | Crowde | PT Crowde Membangun Bangsa | KEP-102/D.05/2021 |
| 93 | Klikcair | PT Klikcair Magga Jaya | KEP-103/D.05/2021 |
| 94 | Ethis | PT Ethis Fintek Indonesia | KEP-104/D.05/2021 |
| 95 | Samir | PT Sahabat Mikro Fintek | KEP-105/D.05/2021 |
| 96 | Uatas | PT Plus Ultra Abadi | KEP-106/D.05/2021 |
| 97 | Asetku | PT Pintar Inovasi Digital | KEP-123/D.05/2021 |
| 98 | Findaya | PT Mapan Global Reksa | KEP-124/D.05/2021 |

2. Gambaran Umum Penggunaan *Peer to Peer Lending* Pada Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Berdasarkan uraian yang dijelaskan dalam gambaran umum pertumbuhan *peer to peer lending* khususnya di Indonesia semakin dikenal diseluruh kalangan khususnya mahasiswa. Hasil survei yang dilakukan oleh LPBBTI periode Desember 2022 – Desember 2023 menunjukkan usia pengguna *peer to peer lending* 57% berusia 19 – 34 tahun. Rentang usia tersebut merupakan usia mayoritas mahasiswa. Menurut Hulukati & Djibran (2018) mahasiswa merupakan masa memasuki dewasa yang umumnya berada pada rentang usia 18 – 25 tahun.

Permasalahan utama yang biasanya dihadapi oleh seorang mahasiswa adalah keterbatasan keuangan, dikarenakan belum berpenghasilan dan masih diberikan jatah uang oleh orang tua. Selain itu adanya sikap boros, sehingga uang yang seharusnya sudah diperhitungkan cukup untuk satu bulan bisa habis sebelum waktunya (Faradila & Rafik, 2022).

Penggunaan *peer to peer lending* di kalangan mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto mencerminkan pola perilaku yang beragam tergantung pada apa kebutuhan mereka. Ada mahasiswa yang menggunakan *peer to peer lending* sebagai *lender*, disisi lain ada juga yang menggunakannya sebagai *borrower*. Berdasarkan observasi penelitian yang dilakukan peneliti pada 04 Juni 2024, dengan mewawancarai tiga mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang menggunakan *peer to peer lending*, satu sebagai *borrower* dan dua lainnya sebagai *lender*. Selain itu, peneliti juga melakukan wawancara tambahan kepada enam responden, yang dilakukan pada 29 Oktober 2024.

Hasil wawancara tersebut responden menyatakan, penggunaan *peer to peer lending* sebagai *borrower* pada mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto di landasi karena adanya kebutuhan yang

tidak terelakan seperti, untuk membayar Uang Kuliah Tunggal (UKT), mendapatkan pendanaan pada kegiatan mahasiswa, membayar hutang kepada sesama mahasiswa, keperluan biaya wisuda atau untuk judi online. Penggunaan *peer to peer lending* sebagai *lender* dikarenakan adanya kemauan untuk berinvestasi dan ketertarikan akibat rekomendasi dari teman baik diluar maupun di dalam kampus.

Keadaan tersebut yang mendorong mahasiswa akhirnya memutuskan menggunakan *peer to peer lending* sebagai pemenuhan kebutuhan mereka. Adanya penggunaan *peer to peer lending* memberikan gambaran bahwa meskipun belum merata, *peer to peer lending* mulai menjadi salah satu alternatif pilihan keuangan yang relevan bagi mahasiswa di era digital (Irena & Mastan, 2024).

3. Mekanisme Penggunaan *Peer to Peer Lending*

a. Bagi pemberi pinjaman (*kreditur atau lender*)

1) Syarat Pemberi Pinjaman (Kreditur atau Lender)

- a) Warga Negara Indonesia (WNI) atau Warga Negara Asing (WNA)
- b) Bagi WNI harus memiliki KTP
- c) Usia minimal 21 Tahun
- d) Memiliki penghasilan tetap
- e) Memiliki sumber penghasilan yang jelas

2) Cara menjadi *lender* pada platform *peer to peer lending*

- a) Kunjungi website *peer to peer lending* yang di pilih.
- b) Mengisi data diri dan melengkapi semua persyaratan.
- c) Setelah diverifikasi oleh platform *peer to peer lending* pilihan, kemudian top up sejumlah dana yang akan di investasikan.
- d) Analisis pinjaman berdasarkan informasi yang tertera.

3) Operasional *peer to peer lending* bagi *lender*

- a) Pengisian saldo akun

Setelah terverifikasi, lender dapat mengisi saldo akun melalui tranfer bank atau metode pembayaran lain yang telah disediakan oleh platform. Saldo ini nantinya akan digunakan untuk mendanai pinjaman.

b) Pemilihan pinjaman

Lender dapat memilih pinjaman berdasarkan informasi yang disediakan oleh platform, seperti profil peminjm, tingkat risiko, bunga dan jangka waktu (tenor). Selain itu, banyak platform yang menyarankan lender untuk mendistribusikan dana ke beberapa pinjaman untuk mengurangi risiko diversifikasi.

c) Pemberian pendanaan

Lender dapat menentukan jumlah dana yang akan diberikan pada suatu pinjaman, biasanya dalam jumlah kecil Rp 100.000 per pinjaman untuk memudahkan diversifikasi.

d) Pencairan keuntungan

Dana pengembalian dan bunga akan masuk ke saldo akun lender, lender dapat mendanai pinjaman lain, atau menarik dana ke rekening pribadi.

b. Bagi penerima pinjaman (*Borrower*)

1) Syarat Bagi Penerima Pinjaman (*Borrower*)

- a) Warga Negara Indonesia, dibuktikan dengan KTP
- b) Usia minimal 18 – 55 tahun.
- c) Memiliki penghasilan tetap.
- d) Memiliki rekening bank aktif.

2) Cara meminjam di platform *peer to peer lending*

- a) Instal aplikasi *peer to peer lending*
- b) Mengisi data diri dengan jujur.
- c) Menunggu hasil verifikasi dari platform pilihan.
- d) Jika terverifikasi maka uang akan langsung masuk ke rekening pribadi.

3) Operasional bagi penerima pinjaman

a) Waktu verifikasi pengajuan pinjaman

Waktu verifikasi pengajuan pinjaman ini biasanya dilakukan 1-3 hari kerja. Apabila pengajuan tidak kunjung mendapatkan hasil, maka *borrower* bisa menghubungi tim layanan platform *peer to peer lending* pilihan.

b) Tenor pinjaman

Tenor pinjaman atau jangka waktu pelunasan kredit pada *peer to peer lending* memiliki waktu paling singkat rata – rata 90 hari dan paling lama 1 tahun.

c) Limit pinjaman

Limit pinjaman yang disediakan oleh platform *peer to peer lending* adalah Rp 300.000 s/d Rp 20.000.000.

d) Suku bunga

Suku bunga tahunan pada platform *peer to peer lending* maksimum yaitu 14% per tahun (Pinjaman Tunai, 2022).

B. Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini, narasumber yang digunakan yaitu mahasiswa UIN S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending* baik sebagai *lender* ataupun *borrower*. Berdasarkan hasil dari perhitungan pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu sebesar 368 sampel yang kemudian disesuaikan lagi dengan metode *purposive sampling*, dengan pemilihan anggota sampel berdasarkan pertimbangan peneliti sebagai berikut:

Tabel 4. 2 Kriteria Sampel Penelitian

| No | Kriteria Sampel | Jumlah Mahasiswa |
|----|---|------------------|
| 1 | Mahasiswa aktif S-1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto | 368 |
| 2 | Mengetahui aplikasi <i>peer to peer lending</i> . | 115 |
| 3 | Pernah atau sedang menggunakan <i>peer to peer</i> | 107 |

| | | |
|--|-----------------|--|
| | <i>lending.</i> | |
|--|-----------------|--|

Sumber : Data Kuesioner Penelitian

1. Mengetahui *Peer to Peer Lending*

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang dilakukan secara daring dalam penelitian ini, jumlah responden yang mengetahui *peer to peer lending* sebanyak 115 mahasiswa. Hal ini membuktikan bahwa mahasiswa sudah tidak asing dengan apa itu *peer to peer lending* atau yang biasa disebut dengan pinjaman online (pinjol).

Tabel 4. 3 Karakteristik Pengetahuan Platform *Peer to Peer Lending*

| No | Mengetahui <i>Peer to peer lending</i> | Frekuensi | Presentase |
|----|--|-----------|------------|
| 1 | Iya | 115 | 100% |
| 2 | Tidak | 0 | 0% |
| | Total | 115 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Tabel diatas menunjukkan bahwa seluruh responden mengetahui platform *peer to peer lending*. Presentase responden yaitu 100% dari seluruh 115 responden. Dapat disimpulkan hasil ini memenuhi kriteria dalam penelitian ini.

2. Status Penggunaan *Peer to Peer Lending*

Hasil penyebaran kuesioner dalam penelitian ini menunjukan mahasiswa yang menggunakan *peer to peer lending* berjumlah 107 mahasiswa, 8 lainnya hanya mengetahui *peer to peer lending* namun tidak menggunakannya sebagai alternatif investasi atau pendanaan. Sehingga penelitian ini hanya menggunakan 107 responden yang sesuai dengan kriteria dalam penelitian ini yaitu mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang mengetahui dan pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending*.

Tabel 4. 4 Status Penggunaan *Peer to Peer Lending*

| No | Status Penggunaan | Frekuensi | Presentase (%) |
|----|-------------------|-----------|----------------|
|----|-------------------|-----------|----------------|

| | | | |
|-------|-----------------------------|-----|------|
| 1 | Pernah / sedang menggunakan | 107 | 93% |
| 2 | Tidak pernah menggunakan | 8 | 7% |
| Total | | 115 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Tabel diatas menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending* sebesar 93%, sedangkan 7% tidak pernah menggunakan *peer to peer lending*. Presentase 93% ini menunjukkan bahwa responden sesuai dengan kriteria dalam penelitian ini sehingga untuk distribusi karakteristik responden selanjutnya hanya berjumlah 107 responden yang akan digunakan.

3. Distribusi Frekuensi Usia

Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

| No | Usia | Frekuensi | Presentase (%) |
|-------|---------------|-----------|----------------|
| 1. | 17 – 19 Tahun | 10 | 9,3% |
| 2. | 20 – 23 Tahun | 44 | 41,1% |
| 3. | 24 – 27 Tahun | 53 | 49,5% |
| Total | | 107 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Berdasarkan data dari tabel diatas dapat diketahui bahwa mahasiswa S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending*, di dominasi oleh mahasiswa yang berusia 24 – 27 tahun sebanyak 53 orang atau 49,5% mahasiswa. Kemudian mahasiswa dengan usia 20 – 23 tahun hanya 44 orang atau 41,1% dan usia 17 – 19 tahun sebanyak 10 orang atau 9,3% mahasiswa. Hasil ini membuktikan pernyataan dari Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) yang dikutip dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan bahwa pengguna produk *peer to peer lending* ini mayoritas generasi Z dan

Milenialis dengan rentang usia 19 – 34 tahun sebanyak 57%.

4. Distribusi Frekuensi Pendapatan atau Uang Saku

Tabel 4. 6Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan atau Uang Saku

| No | Pendapatan/ Uang Saku | Frekuensi | Presentase (%) |
|-------|---------------------------|-----------|----------------|
| 1 | Rp 0 – Rp 500.000 | 1 | 0,9% |
| 2 | Rp 500.000 – Rp 1.000.000 | 10 | 9,3% |
| 3 | Rp > 1.000.000 | 96 | 89,7% |
| Total | | 107 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa mahasiswa S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending* mayoritas memiliki pendapatan atau uang saku Rp> 1.000.000 yaitu sebanyak 96 orang atau 89,7% mahasiswa. Kemudian mahasiswa dengan pendapatan atau uang saku Rp 500.000 – Rp 1.000.000 sebanyak 10 orang atau 9,3% dan mahasiswa dengan pendapatan atau uang saku Rp 0 – 500.000 sebanyak 1 orang atau 0,9% mahasiswa.

5. Distribusi Frekuensi Jenis Kelamin

Tabel 4. 7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

| No | Jenis Kelamin | Frekuensi | Presentase (%) |
|-------|---------------|-----------|----------------|
| 1 | Laki – Laki | 68 | 36,4% |
| 2 | Perempuan | 39 | 63,6% |
| Total | | 107 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Berdasarkan data dari tabel diatas dapat diketahui jenis kelamin mahasiswa S-1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending*, menunjukan sebagian besar berjenis kelamin laki – laki dengan total 68 orang atau 63.6% laki – laki. Sedangkan untuk pengguna *peer to peer lending* perempuan sebanyak 39 orang atau 36.4% perempuan. Data tersebut

memberikan bukti bahwa mahasiswa S-1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending* dalam penelitian ini didominasi oleh laki – laki.

6. Distribusi Frekuensi Fakultas

Tabel 4. 8 Karakteristik Responden Berdasarkan Fakultas

| No | Fakultas | Frekuensi | Presentase (%) |
|-------|----------|-----------|----------------|
| 1. | FEBI | 35 | 32,7% |
| 2. | SYARIAH | 22 | 20,6% |
| 3. | FTIK | 21 | 19,6% |
| 4. | DAKWAH | 18 | 16,8% |
| 5. | FUAH | 11 | 10,3% |
| Total | | 107 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Berdasarkan data dari tabel diatas menunjukkan bahwa mahasiswa S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending* didominasi oleh mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) sebanyak 35 orang atau 32,7% mahasiswa. Kemudian Fakultas Syariah sebanyak 22 orang atau 20,6%, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK) sebanyak 21 orang atau 19,6%, Fakultas Dakwah dan Komunikasi (FDK) sebanyak 18 orang atau 16,8% dan terakhir Fakultas Ushuludin, Adab dan Humaniora sebanyak 11 orang atau 10,3%.

7. Distribusi Frekuensi Penggunaan *Peer to Peer Lending*

Tabel 4. 9 Karakteristik Responden Berdasarkan Penggunaan *Peer to Peer Lending*

| No | Penggunaan <i>peer to peer lending</i> | Frekuensi | Presentase (%) |
|-------|--|-----------|----------------|
| 1 | <i>Borrower</i> | 88 | 82,2% |
| 2 | <i>Lender</i> | 7 | 6,5% |
| 3 | <i>Borrower dan Lender</i> | 12 | 11,2% |
| Total | | 107 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa mahasiswa S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang menggunakan platform *peer to peer lending* sebagai penerima pinjaman (*borrower*) sebanyak 88 orang atau 82,2% mahasiswa, sebagai pemberi pinjaman (*lender*) sebanyak 7 orang atau 6,5% serta pengguna keduanya yaitu sebagai penerima pinjaman (*borrower*) dan pemberi pinjaman (*lender*) sebanyak 12 orang atau 11,2% mahasiswa.

8. Distribusi Frekuensi Platform *Peer to Peer Lending* Responden

Tabel 4. 10 Karakteristik Responden Berdasarkan Platform *Peer to Peer Lending*

| No | Nama Platform | Jumlah | Presentase (%) |
|-------|---------------|--------|----------------|
| 1 | Shopee Pinjam | 35 | 32,7% |
| 2 | Kredivo | 25 | 23,4% |
| 3 | Akulaku | 14 | 13,1% |
| 4 | EasyCash | 8 | 7,5% |
| 5 | Adakami | 7 | 6,5% |
| 6 | Modalku | 6 | 5,6% |
| 7 | Amartha | 4 | 3,8% |
| 8 | KoinWorks | 3 | 2,8% |
| 9 | Investree | 2 | 1,9% |
| 10 | Akseleran | 1 | 0,9% |
| 11. | Danaku | 1 | 0,9% |
| 12 | Dana Tunai | 1 | 0,9% |
| Total | | 107 | 100% |

Sumber: Data Kuesioner Penelitian

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa karakteristik responden berdasarkan platform penggunaan *peer to peer lending* responden diketahui bahwa Shopee Pinjam menduduki urutan pertama sebagai platform yang paling banyak digunakan mahasiswa yaitu

sebanyak 35 orang atau 32,7% mahasiswa. Kemudian pada urutan kedua ada Kredivo sebanyak 25 orang atau 23,4% mahasiswa, Akulaku sebesar 14 orang atau 13,1% mahasiswa, Easycash sebanyak 8 orang atau 7,5% mahasiswa, adakami sebanyak 7 orang atau 6,5% mahasiswa, Modalku sebanyak 6 atau 5,6% mahasiswa, Amarnya sebanyak 4 orang atau 3,8% mahasiswa, Koinworks sebanyak 3 orang atau 2,8% mahasiswa, Investree sebanyak 2 orang atau 1,9% mahasiswa, dan platform Akseleran, Danaku serta Dana Tunai masing – masing digunakan oleh 1 orang atau 0,1% mahasiswa.

C. Hasil Analisis Data

1. Method of Successive Interval (MSI)

Merupakan sebuah metode transformasi data ordinal menjadi data interval. Dalam prosedur metode statistik seperti regresi linier, korelasi pearson, uji t dan sebagainya mengharuskan data berskala interval (Ningsih & Dukalang, 2019). Dalam penelitian ini data ordinal yang berhasil dikumpulkan diubah kedalam data interval dengan metode transformasi data MSI yang dilakukan menggunakan program Add- Ins dalam Microsoft Excel. Dengan cara memilih menu Add- Ins dalam Microsoft Excel lalu kemudian pilih statistic, kemudian pilih model *Succesive Interval* karena akan mengubah data ordinal ke dalam data interval. Sehingga dalam penelitian ini menggunakan tabulasi data interval berjumlah 107 responden.

2. Uji Instrumen Data

a. Uji Validitas

Validitas adalah suatu pengukuran yang menunjukkan bahwa variabel yang diukur benar – benar variabel yang hendak untuk diteliti (Pasaribu et al., 2022). Suatu item pertanyaan dinyatakan valid apabila koefisien korelasi pada pada setiap pertanyaan memiliki nilai total yang positif. Peluang alfa 0,05 dan koefisien korelasi lebih besar dengan R tabel dengan $df = N-2$. Dalam

penelitian ini Nilai N sebanyak 107 responden, maka dapat diketahui $df = 107 - 2 = 105$ maka nilai r tabelnya 0,1900. Kriteria membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} , apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan positif maka variabel tersebut valid, jika nilai bernilai sebaliknya $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka variabel tersebut dinyatakan tidak valid. Dalam penelitian ini uji validitas dilakukan dengan menggunakan *Software IBM SPSS Statistic 24*. Hasil perbandingan nilai r hitung dengan r tabel dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 11 Hasil Uji Validitas

| Variabel | No Item | R Hitung | R Tabel | Keterangan |
|------------------------|---------|----------|---------|------------|
| Literasi Keuangan (X1) | X1.1 | 0,330 | 0,1900 | VALID |
| | X1.2 | 0,662 | 0,1900 | VALID |
| | X1.3 | 0,648 | 0,1900 | VALID |
| | X1.4 | 0,701 | 0,1900 | VALID |
| | X1.5 | 0,434 | 0,1900 | VALID |
| | X1.6 | 0,434 | 0,1900 | VALID |
| | X1.7 | 0,480 | 0,1900 | VALID |
| | X1.8 | 0,502 | 0,1900 | VALID |
| | X1.9 | 0,354 | 0,1900 | VALID |
| Literasi Digital (X2) | X2.1 | 0,711 | 0,1900 | VALID |
| | X2.2 | 0,816 | 0,1900 | VALID |
| | X2.3 | 0,628 | 0,1900 | VALID |
| | X2.4 | 0,701 | 0,1900 | VALID |
| | X2.4 | 0,211 | 0,1900 | VALID |
| | X2.6 | 0,797 | 0,1900 | VALID |
| | X2.7 | 0,307 | 0,1900 | VALID |
| | X2.8 | 0,712 | 0,1900 | VALID |

| | | | | |
|-----------------------------------|------|-------|--------|-------|
| | X2.9 | 0,790 | 0,1900 | VALID |
| <i>Behavioral Motivation</i> (X3) | X3.1 | 0,869 | 0,1900 | VALID |
| | X3.2 | 0,827 | 0,1900 | VALID |
| | X3.3 | 0,727 | 0,1900 | VALID |
| | X3.4 | 0,715 | 0,1900 | VALID |
| | X3.5 | 0,702 | 0,1900 | VALID |
| | X3.6 | 0,287 | 0,1900 | VALID |
| | X3.7 | 0,688 | 0,1900 | VALID |
| | X3.8 | 0,839 | 0,1900 | VALID |
| | X3.9 | 0,869 | 0,1900 | VALID |
| Keputusan Menggunakan (Y) | Y1 | 0,744 | 0,1900 | VALID |
| | Y2 | 0,809 | 0,1900 | VALID |
| | Y3 | 0,800 | 0,1900 | VALID |
| | Y4 | 0,859 | 0,1900 | VALID |
| | Y5 | 0,699 | 0,1900 | VALID |
| | Y6 | 0,800 | 0,1900 | VALID |
| | Y7 | 0,699 | 0,1900 | VALID |
| | Y8 | 0,659 | 0,1900 | VALID |
| | Y9 | 0,744 | 0,1900 | VALID |

Sumber: Pengolahan Data Primer 2024

Berdasarkan uji validitas terhadap variabel literasi keuangan (X1), literasi digital (X2), *behavioral motivation* (X3) dan keputusan menggunakan (Y) maka dapat dihasilkan bahwa semua poin pertanyaan dinyatakan valid karena semua r hitung masing – masing pertanyaan lebih besar dari r tabel yaitu 0,1900.

b. Uji Reliabilitas

Menurut Utami (2018) Uji reliabilitas merupakan suatu uji yang dilakukan untuk menilai tingkat kestabilan alat pengukuran yang digunakan dalam mengukur suatu jawaban dari responden.

Untuk menguji reliabilitas dilakukan dengan mengukur uji statistik *Cronbach's Alpha*. Pertanyaan yang memiliki alpha lebih dari 0,6 dinyatakan reliabel (Utami, 2018). Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan *software* IBM SPSS Statistics Versi 24. Berikut adalah hasil pengujian reliabilitas dalam penelitian ini:

Tabel 4. 12 Hasil Uji Reliabilitas

| Variabel | Nilai Cronbach's Alpha | Nilai Alpha | Keterangan |
|-----------------------------------|------------------------|-------------|------------|
| Literasi Keuangan (X1) | 0,636 | 0,6 | Reliabel |
| Literasi Digital (X2) | 0,812 | 0,6 | Reliabel |
| <i>Behavioral Motivation</i> (X3) | 0,887 | 0,6 | Reliabel |
| Keputusan Menggunakan (Y) | 0,919 | 0,6 | Reliabel |

Sumber: Pengolahan Data Primer 2024

Berdasarkan hasil uji reliabilitas diatas menyatakan bahwa variabel literasi keuangan (X1), literasi digital (X2), *behavioral motivation* (X3) dan keputusan menggunakan (Y) memiliki nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,6. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa masing – masing item variabel yang digunakan dalam penelitian ini reliabel.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui serta mengukur apakah suatu data yang dihasilkan memiliki distribusi normal atau tidak normal, serta mengukur data yang dihasilkan berasal dari populasi normal atau tidak (Gunawan, 2020). Menurut Ghazali (2013) terdapat dua cara untuk mengukur residual berdistribusi normal atau tidak normal, yaitu analisis

grafik dengan uji statistik. Dalam penelitian ini menggunakan uji normalitas data dengan menggunakan uji statistik *Kolmogorov – Smirnov* dengan kriteria jika nilai sig. > 0,05 maka dapat dikatakan penyebaran data tersebut tidak berdistribusi normal.

Tabel 4. 13 Hasil Uji Normalitas

| | <i>Unstandardized Residual</i> | Keterangan |
|--------------------|--------------------------------|-------------------|
| <i>Asymp. Sig.</i> | 0,158 | Normal |

Sumber: Pengolahan Data Primer 2024

Hasil pengujian normalitas diatas diperoleh bahwa nilai *Asymp. Sig* sebesar 0,158. Dimana nilai tersebut lebih besar daripada 0,05, maka penyebaran data pada penelitian ini dapat dinyatakan berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah uji yang digunakan untuk menentukan apakah terdapat korelasi antara variabel satu dengan lainnya (Gunawan, 2020). Untuk mengetahui tanda – tanda adanya multikolinearitas antar variabel independen, yaitu dengan cara melihat nilai VIF pada masing – masing variabel bebas terhadap variable terikatnya. Jika nilai VIF < 10 dan nilai tolerance > 0,10 maka dikatakan variabel tersebut tidak mengandung multikolinearitas (Utami, 2018).

Tabel 4. 14 Hasil Uji Multikolinearitas

| | Tolerance | VIF | Keterangan |
|-----------------------------------|------------------|------------|--|
| Literasi keuangan (X1) | 0,987 | 1,014 | Tidak terjadi gejala multikolinearitas |
| Literasi Digital (X2) | 0,997 | 1,003 | Tidak terjadi gejala multikolinearitas |
| Behavioral Motivation (X3) | 0,988 | 1,013 | Tidak terjadi gejala multikolinearitas |

Sumber: Pengolahan Data Primer 2024

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas diatas menghasilkan nilai VIF pada variabel literasi keuangan (X1) sebesar 1,014, nilai VIF variabel literasi digital (X2) sebesar 1,003 dan nilai variabel *behavioral motivation* (X3) sebesar 1,013 sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel tersebut memiliki nilai VIF < 10. Kemudian, nilai *tolerance* pada variabel literasi keuangan (X1) sebesar 0,987, nilai *tolerance* pada variabel literasi digital (X2) sebesar 0,997 dan nilai *tolerance* pada variabel *behavioral motivation* sebesar 0,988. Dimana hasil nilai *tolerance* ketiga variabel tersebut lebih dari 0,10. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pada data penelitian ini tidak terdapat gejala multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2017) dalam Mardiatmoko (2020) Uji heteroskedastisitas merupakan sebuah uji yang dilakukan untuk membuktikan adanya perbedaan varian variabel pada model regresi. Pengujian dalam penelitian ini menggunakan uji glejser. Apabila nilai sig. > 0,05 maka data penelitian tersebut dapat dinyatakan tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Tabel 4. 15 Hasil Uji Heteroskedastisitas

| | Nilai Sig. | Keterangan |
|-----------------------------------|-------------------|--|
| Literasi Keuangan (X1) | 0,820 | Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas |
| Literasi digital (X2) | 0,412 | Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas |
| <i>Behavioral Motivation</i> (X3) | 0,588 | Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas |

Sumber: Pengolahan Data Primer 2024

Berdasarkan hasil pengujian diatas, dapat disimpulkan bahwa nilai sig. Pada semua variabel lebih besar dari 0,05. Dimana nilai sig. untuk variabel literasi keuangan (X1) sebesar 0,820, variabel literasi digital (X2) sebesar 0,412 dan variabel *behavioral*

motivation (X3) sebesar 0,588. Maka dari hasil ini dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam penelitian ini tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

4. Uji Linearitas Model

Uji linearitas adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah dua variabel (independen dan dependen) mempunyai hubungan yang linear atau tidak, adapun ketentuannya yaitu jika nilai *deviation from linearity* lebih besar dari pada $\alpha = 0,05$ maka asumsi linearitas terpenuhi (Thein et al., 2021).

Tabel 4. 16 Hasil Uji Linearitas Model

| Variabel | <i>Deviation From Linearity</i> | Keterangan |
|-----------------------------------|---------------------------------|------------|
| Literasi Keuangan (X1) | 0,259 | Linear |
| Literasi digital (X2) | 0,174 | Linear |
| <i>Behavioral Motivation</i> (X3) | 0,362 | Linear |

Sumber: Pengolahan Data Primer 2024

Berdasarkan hasil uji linearitas diatas menunjukkan nilai *deviation from linearity* literasi keuangan sebesar $0,259 > 0,05$, literasi digital sebesar $0,174 > 0,05$ dan *behavioral motivation* sebesar $0,362 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* masing - masing memiliki hubungan yang linear terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*.

5. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menjelaskan hubungan variabel terikatnya (Y) dengan lebih dari satu variabel (X, X1, X2.....Xn) tetapi tetap menunjukkan adanya hubungan yang linear (Pasaribu et al., 2022). Pada penelitian ini, uji regresi linear berganda digunakan untuk melihat pengaruh literasi keuangan (X1), literasi digital (X2) dan *behavioral motivation* (X3) terhadap keputusan

menggunakan *peer to peer lending* (Y). Hasil uji regresi linear berganda sebagai berikut:

Tabel 4. 17 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

| | Koefisien Regresi |
|-----------------------------------|-------------------|
| Constant (α) | 15,135 |
| Literasi keuangan (X1) | 0,047 |
| Literasi Digital (X2) | 0,100 |
| <i>Behavioral Motivation</i> (X3) | 0,385 |

Sumber: Pengolahan Data Primer 2024

Berdasarkan hasil pengujian diatas, maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut ini:

$$Y = 15,135 + 0,047X_1 + 0,100X_2 + 0,385X_3 + e$$

Persamaan regresi diatas menunjukkan adanya hubungan antara variabel dependen secara parsial, berikut ini interpretasi dari persamaan tersebut:

- Nilai konstanta (α) sebesar 15,135 merupakan konstanta positif yang menunjukkan positif variabel independen, dimana jika variabel literasi keuangan (X1), literasi digital (X2) dan *behavioral motivation* (X3) dianggap sama dengan nol (0) atau nilainya tetap, maka variabel keputusan menggunakan *peer to peer lending* (Y) naik sebesar 15,135 satuan.
- Nilai koefisien regresi (B1) pada variabel X1 memiliki nilai sebesar 0,047, artinya Y (keputusan menggunakan *peer to peer lending*) akan meningkat sebesar 0,047 satuan jika X1 (literasi keuangan) meningkat 1 satuan dengan asumsi variabel lain tetap, dan $\alpha = 0$. Jadi Y memiliki peningkatan sebesar 0,047 satuan.
- Nilai koefisien regresi (B2) pada variabel X2 sebesar 0,100, artinya Y (keputusan menggunakan *peer to peer lending*) akan meningkat sebesar 0,100 satuan jika X2 (literasi digital) meningkat 1 satuan dengan asumsi variabel lain tetap, dan $\alpha = 0$. Jadi Y memiliki

peningkatan sebesar 0,100 satuan.

- d. Nilai koefisien regresi (B3) pada variabel X3 sebesar 0,385, artinya Y (keputusan menggunakan *peer to peer lending*) akan meningkat sebesar 0,385 satuan jika X (*behavioral motivation*) meningkat 1 satuan dengan asumsi variabel lain tetap, dan $\alpha = 0$. Jadi Y memiliki peningkatan sebesar 0,385 satuan.

6. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t)

Uji parsial atau uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh secara parsial antara variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini, uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh secara parsial literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Dalam uji parsial ini menggunakan pengujian signifikansi sebesar 0,05. Dikatakan diterima apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan $sig. < 0,05$. Dalam t tabel diperoleh dari perhitungan rumus : $[DF = n - k]$ $Df = 107 - 4 = 103$, kemudian diperoleh t tabel sebesar 1,986. Berikut ini adalah hasil uji t dalam penelitian ini:

Tabel 4. 18 Hasil Uji t

| Variabel | t tabel | t hitung | Sig. |
|-----------------------------------|---------|----------|-------|
| Literasi Keuangan (X1) | 1,983 | 0,338 | 0,736 |
| Literasi Digital (X2) | 1,983 | 0,880 | 0,381 |
| <i>Behavioral Motivation</i> (X3) | 1,983 | 3,908 | 0,000 |

Sumber: Olahan Data Primer 2024

1) Pengujian Hipotesis Pertama H1

Berdasarkan hasil uji t diatas menyatakan bahwa nilai sig. Pengaruh Literasi Keuangan (X1) terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* (Y) adalah sebesar $0,736 > 0,05$ dan nilai t hitung $0,338 < 1,983$. Sehingga diperoleh kesimpulan bahwa Literasi Keuangan tidak berpengaruh secara

parsial terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* ditolak.

2) Pengujian Hipotesis Kedua H2

Berdasarkan hasil uji t diatas menyatakan bahwa nilai sig. Pengaruh Literasi Digital (X2) terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* (Y) adalah sebesar $0,381 > 0,05$ dan nilai t hitung $0,880 < 1,983$. Sehingga diperoleh kesimpulan bahwa Literasi Digital tidak berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* ditolak.

3) Pengujian Hipotesis Ketiga H3

Berdasarkan hasil uji t diatas menyatakan bahwa nilai sig. Pengaruh *Behavioral Motivation* (X3) terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* (Y) adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $3,908 > 1,983$. Sehingga diperoleh kesimpulan bahwa *Behavioral Motivation* berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* diterima.

b. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji signifikansi simultan merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui besaran variabel independen (X) secara keseluruhan berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Apabila nilai signifikansi $< 0,05$ maka terdapat pengaruh secara bersama – sama antar variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut ini adalah hasil uji signifikansi simultan dalam penelitian ini:

Tabel 4. 19 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

| | F Hitung | Sig. |
|-------------------|-----------------|-------------|
| <i>Regression</i> | 5,438 | 0,002 |

Sumber: Olahan Data Primer 2024

Berdasarkan hasil uji signifikansi simultan (uji F) diatas, diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar $0,002 < 0,05$ dan F hitung sebesar $5,438 > F$ tabel 2,70. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa variabel Literasi Keuangan (X1), Literasi Digital (X2) dan *Behavioral Motivation* (X3) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* (Y) **diterima**.

c. Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square* / R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mencari persentase pengaruh literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Hasil uji koefisien determinasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 20 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

| | <i>R Square</i> | <i>Adjusted R Square</i> |
|-----------------------|-----------------|--------------------------|
| Keputusan Menggunakan | 0,137 | 0,112 |

Sumber: Olahan data Primer 2024

Berdasarkan hasil uji diatas dapat diketahui nilai *adjusted R Square* sebesar 0,112 (11,2%) artinya variabel literasi keuangan, Literasi Digital dan *Behavioral Motivation* dapat mempengaruhi Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending* sebesar 11,2% sedangkan sisanya 88,8% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini atau nilai *error*. Faktor tersebut seperti dalam penelitian Nursyahida & Hasanuddin (2022) yang menyatakan adanya Pengaruh Kemudahan Penggunaan dan Risiko Pada Aplikasi Investree Terhadap Keputusan Bertransaksi Menggunakan *Fintech Peer to Peer Lending*.

D. Pembahasan

1. Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*.

Berdasarkan hasil pengujian uji t pada tabel 4.15 menunjukkan bahwa pengaruh literasi keuangan memiliki nilai signifikansi sebesar $0,736 > 0,05$ dan nilai t hitung sebesar $0,338 < 1,986$ yang artinya hipotesis pertama (H1) menyatakan bahwa literasi keuangan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Sehingga H1 dinyatakan **ditolak**.

Menurut Sugita & Sinarwati (2022) literasi keuangan merupakan sebuah kemampuan untuk mengoptimalkan pengetahuan (*knowledge*), keyakinan (*confidence*) dan kemampuan (*skill*) supaya mampu mengelola keuangan dan menjaga kesejahteraan masyarakat. Literasi keuangan terdiri dari beberapa kemampuan serta pengetahuan keuangan yang dimiliki seseorang untuk dapat meningkatkan taraf hidupnya. Literasi keuangan sangat berkaitan erat dengan perilaku, kebiasaan dan pengaruh dari faktor eksternal.

Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) menjelaskan bahwa faktor utama yang mendasari suatu perilaku adalah niat daripada individu yang dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku. Pada literasi keuangan tidak sejalan dengan teori yang digunakan karena literasi keuangan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Sehingga *theory of planned behavior* yang dikembangkan dalam literasi keuangan bertolak belakang dengan teori yang menyatakan bahwa penentu utama suatu perilaku yang mempengaruhi niat adalah norma subjektif, sikap terhadap perilaku dan kontrol perilaku (Ajzen, 1991). Hasil dalam penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Defitri (2024) dan Choiriyah & Purwanto (2022) yang menyatakan literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan *peer to peer lending*.

Berdasarkan hasil jawaban pertanyaan literasi keuangan, responden mayoritas menjawab jawaban tinggi pada pengetahuan manfaat *peer to peer lending*. Responden yang berupa mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri mengetahui manfaat dan implementasi *peer to peer lending* adalah sebagai sarana membantu dan mendapatkan pendanaan usaha atau perorangan. Hal ini memberikan pemahaman bahwasanya implementasi *peer to peer lending* merupakan suatu bentuk tolong – menolong kepada orang yang membutuhkan tetapi tidak memiliki kemampuan atas kebutuhannya. Hal ini sesuai dengan ayat Al – Quran surat Al – Maidah ayat 2 yang berbunyi :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ عَاثِمُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.”

Dalam konteks *peer to peer lending*, tolong menolong yang dimaksudkan adalah dengan memberikan hutang (*Qardh*) kepada orang lain. Karena orang yang ingin berhutang merupakan orang yang membutuhkan namun tidak memiliki kemampuan atas kebutuhannya sehingga meminta bantuan dari orang lain.

Hasil penyebaran kuesioner dalam penelitian ini menyatakan bahwa kriteria responden yang berhasil dikumpulkan berdasarkan pengguna *peer to peer lending* sebagai *borrower* sebanyak 88 orang atau 82,2% sedangkan *lender* sebanyak 6,5%, dan pengguna keduanya sebanyak 11,2%. Dengan mayoritas penggunaan platform *peer to peer lending* yang digunakan responden adalah *shopee pinjam* sebesar 32,7%.

Hasil jawaban kuesioner dalam penelitian ini mengasilkan banyak jawaban ragu – ragu bahkan tidak setuju dalam setiap item pertanyaanya. Hal ini menjadikan literasi keuangan tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*.

Dengan keadaan atau kondisi ekonomi yang tidak stabil dengan kebutuhan keuangan yang mendesak serta adanya keterbatasan keuangan mengakibatkan adanya tekanan ekonomi, sehingga seseorang cenderung mengabaikan literasi keuangan dan fokus pada pemenuhan kebutuhan keuangan segera.

Oleh karena itu penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan Irena & Mastan (2024) yang menyatakan bahwa variabel *financial literacy* tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam menggunakan pinjaman online. Penelitian tersebut menyatakan bahwa *financial literacy* tidak berpengaruh apabila dihadapkan dengan keadaan seperti adanya kebutuhan keuangan yang mendesak, keyakinan membayar tepat waktu dan adanya daya tarik atau penawaran khusus yang ditawarkan oleh platform *peer to peer lending*. Hal ini diperkuat oleh penelitian dari Faradila & Rafik (2022), yang menyatakan bahwa literasi keuangan aktual dan konseptual tidak berpengaruh terhadap intensi meminjam dari pinjaman online atau *peer to peer lending*, dikarenakan adanya faktor platform memiliki reputasi legalitas yang rendah, sehingga mahasiswa tidak memiliki intensi untuk meminjam pada pinjaman online.

Dalam konteks *lender* penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Putri & Santoso (2024), yang menyatakan pengetahuan investasi tidak berpengaruh terhadap keputusan investasi. Menurut penelitian tersebut pengetahuan keuangan khususnya dalam investasi tidak lagi menjadi sebuah dasar pertimbangan seseorang dalam berinvestasi. Pengetahuan keuangan investasi tidak cukup untuk menghindari kerugian investasi sehingga investor tidak lagi menggunakannya sebagai pengambilan keputusan investasi.

2. Pengaruh Literasi Digital Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 4.15 menunjukkan bahwa pengaruh literasi digital memiliki nilai signifikansi sebesar $0,381 > 0,05$

dan nilai t hitung sebesar $0,880 < 1,986$ yang artinya hipotesis kedua (H2) menyatakan bahwa literasi digital secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Dengan demikian H2 dinyatakan **ditolak**.

Literasi digital merupakan kesadaran, sikap dan kemampuan individu untuk menggunakan fasilitas digital dengan benar yaitu untuk mengidentifikasi, mengakses, mengelola, mengintegrasikan, mengevaluasi, analisis sumber daya teknologi serta menjadi sarana membangun pengetahuan untuk mewujudkan komunikasi di media dengan orang lain (Badriatin, 2023).

Dalam *Theory of Planned behavior* (TPB), literasi digital tidak sejalan dengan teori yang digunakan. Hal ini dikarenakan literasi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Hasil ini bertolak belakang dengan TPB yang menyatakan bahwa faktor utama dalam penentu utama perilaku yang mempengaruhi niat adalah norma subjektif, sikap terhadap perilaku dan kontrol perilaku (Ajzen, 1991).

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang dilakukan dalam penelitian ini, dari pertanyaan yang disediakan mengenai literasi digital pada pertanyaan identifikasi aplikasi legal dan ilegal responden menjawab jawaban tinggi. Hal ini menandakan adanya kemampuan literasi digital yang menggerakkan mahasiswa untuk mencari informasi terkait dengan layanan *peer to peer lending* yang terdaftar maupun tidak terdaftar dalam Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sehingga akan terhindar dari hoax dan penipuan platform yang berakibat merugikan pada keputusan menggunakan *peer to peer lending* mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Adanya kemampuan literasi digital tersebut setidaknya membuat mahasiswa dapat memverifikasi informasi yang baik dan buruk terkait layanan *peer to peer lending*. Hal ini berkaitan dengan sikap tabayyun dalam agama islam, yang mengajarkan kewaspadaan terhadap sumber

informasi yang tidak jelas atau tidak dapat dipercaya. Berdasarkan ayat Al – Qur’an surat Al – Hujurat ayat 6 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا
فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ

Artinya: “Wahai orang – orang yang beriman, jika seorang fasik datang kepadamu membawa berita penting, maka telitilah kebenarannya agar kamu tidak mencelakakan suatu kaum karena ketidaktahuanmu yang berakibat menyesali perbuatanmu”.

Ayat diatas menjelaskan perintah untuk memeriksa segala bentuk berita atau informasi. Perkembangan zaman yang semakin modern mengharuskan adanya kemampuan literasi digital untuk mengakses informasi di seluruh platform media sosial. Dalam penelitian ini, berdasarkan jawaban responden mengetahui bahwa dalam pengambilan keputusan menggunakan *peer to peer lending* mereka perlu mengidentifikasi platform yang legal dan ilegal. Hal ini akan memberikan informasi yang benar dan menghindari kesesatan.

Hasil jawaban kuesioner dalam penelitian ini mengasilkan banyak jawaban ragu – ragu bahkan tidak setuju dalam setiap item pertanyaanya. Hal ini menjadikan literasi digital tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Literasi digital tidak selalu memiliki pemahaman yang baik tentang manfaat dan risiko yang akan diperoleh dari suatu teknologi yang akan mereka gunakan. Umumnya mahasiswa hanya memahami cara mengoprasikan sebuah teknologi yang membuat mahasiswa menjadi lebih selektif dalam memilih untuk menggunakan teknologi yang mendukung aktivitas keuangan mereka.

Hasil Hasil dari penelitian ini mendukung penelitian dari Rahma & Sari (2021) yang menyatakan bahwa variabel literasi digital tidak signifikan berpengaruh terhadap niat perilaku menggunakan *peer to peer lending*. Perubahan pada tingkat literasi digital tidak

mempengaruhi keputusan mereka dalam menggunakan *peer to peer lending*. Layanan *peer to peer lending* akan lebih rentan terhadap risiko keamanan khususnya privasi data seperti adanya peretasan atau penyalahgunaan data oleh oknum yang tidak bertanggung jawab. Namun mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto cenderung mengabaikan risiko tersebut karena adanya kebutuhan yang mendesak, rasa percaya pada keamanan dan kemudahan platform yang ramah digunakan mahasiswa tanpa perlu adanya literasi digital tingkat lanjut.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh Kohardinata, Widianingsih, et al. (2023), yang menyatakan *digital skill* tidak berpengaruh terhadap penyaluran pinjaman di Pulau Jawa. Hal ini membuktikan bahwa tingkat literasi digital belum cukup untuk memaksimalkan keputusan penggunaan *peer to peer lending*. Hal tersebut mungkin terjadi karena seseorang yang memiliki literasi digital akan memanfaatkannya, namun memiliki keterbatasan dalam membuat keputusan penggunaan pada platform ini. Sedangkan dalam penelitian lain dari Kohardinata, Junianto, et al. (2023) menyatakan bahwa Literasi TIK (digital) berpengaruh signifikan positif terhadap penyaluran pinjaman *peer to peer lending* di Indonesia.

3. Pengaruh *Behavioral Motivation* Terhadap Keputusan Menggunakan *Peer to Peer Lending*

Berdasarkan hasil pengujian uji t pada tabel 4.15 menunjukkan bahwa pengaruh *behavioral motivation* memiliki nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung sebesar $3,908 > 1,986$ yang artinya hipotesis ketiga (H3) menyatakan bahwa *behavioral motivation* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Dengan demikian H3 dinyatakan **diterima**.

Menurut Pratama et al. (2022) mendefinisikan *behavioral motivation* sebagai perilaku yang memberikan dorongan atau motivasi

dari diri sendiri, seperti memutuskan menggunakan layanan *peer to peer lending* sebagai tempat berinvestasi atau pendanaan. Hal ini didasari oleh adanya pengaruh psikologis dari individu yang menciptakan sebuah keyakinan untuk membuat keputusan.

Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB), *behavioral motivation* bertindak sebagai pendorong utama dibalik niat seseorang untuk menggunakan *peer to peer lending*. Motivasi tersebut berupa *return* investasi atau akses cepat ke pinjaman. *Behavioral motivation* sebagai prediktor melalui norma subjektif adalah *peer to peer lending* di pandang mahasiswa sebagai hal yang inovatif dan menguntungkan sehingga mendorong individu menggunakan layanan tersebut. Selain itu *behavioral motivation* juga mempengaruhi kontrol perilaku yang mengukur sejauh mana seseorang mampu untuk menggunakan atau tidak menggunakan *peer to peer lending*. Adanya kontrol perilaku ini ditandai dengan adanya perencanaan yang dilakukan oleh mahasiswa sebelum memutuskan menggunakan *peer to peer lending*.

Berdasarkan hasil wawancara tambahan yang dilakukan oleh peneliti pada 29 Oktober 2024 kepada enam responden dengan empat *borrower* dan dua *lender* yang telah mengisi kuesioner dalam penelitian ini. Hasilnya di dapatkan bahwa tiga *borrower* dan satu *lender* diantaranya memiliki perencanaan keuangan dan penggunaan platfrom sebelum memutuskan menggunakan *peer to peer lending*, dua lainnya sebagai *lender* dan *borrower* tidak melakukan perencanaan karena adanya kebutuhan keuangan yang mendesak dan adanya rekomendasi dari teman sehingga mengakibatkan adanya ketidakmampuan pembayaran cicilan atau kredit macet yang merugikan kedua pihak tersebut. Sedangkan dengan adanya perencanaan ke empat responden lainnya tidak mengalami kendala saat pembayaran cicilan dan perolehan *return* investasi. Hal ini membuktikan bahwa adanya *behavioral motivation* mempengaruhi kontrol perilaku mahasiswa yang mengukur sejauh mana mahasiswa tersebut mampu untuk menggunakan *peer to*

peer lending. Namun tidak jarang seseorang yang memiliki masalah keuangan serius serta adanya keadaan *Fear of Missing Out* (FOMO) kekhawatiran takut ketinggalan zaman yang dapat mengabaikan faktor ini.

Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto memiliki karakteristik yang khas karena berasal dari universitas berbasis islam. Sebagai mahasiswa di kampus yang berbasis agama islam, seringkali mahasiswa tersebut memiliki landasan keagamaan yang kuat. Termasuk dalam pemilihan layanan keuangan seperti *peer to peer lending*, mahasiswa yang berasal dari kampus berbasis islam akan lebih selektif agar terhindar dari riba dan kesesatan yang merugikan. Namun adanya *financial needs* serta kepercayaan terhadap platform karena rekomendasi atau pengalaman penggunaan membuat mahasiswa yang memiliki pemahaman tentang riba dan berupaya menghindarinya, terpaksa tetap menggunakan *peer to peer lending*.

Berdasarkan tabel 4.7 karakteristik responden berdasarkan penggunaan platform *peer to peer lending* sebesar 96,2% adalah pengguna *peer to peer lending* konvensional sedangkan 3,8% pengguna *peer to peer lending* syariah. Selain itu, hasil wawancara tambahan yang dilakukan peneliti pada enam responden dalam penelitian ini lima diantaranya juga menyatakan jika platform *peer to peer lending* yang mereka gunakan tidak sesuai dengan prinsip syariah. Karena dalam praktiknya menggunakan riba serta adanya ketidakjelasan (gharar) dalam menangani kredit macet. Dalam ajaran agama islam melarang aktivitas pinjam meminjam yang memberatkan pihak – pihak yang ada di dalamnya. Adanya hal – hal diatas membuat legalitas *peer to peer lending* konvensional dalam perpektif ekonomi syariah meninjau proses penarikan keuntungan yang memberatkan peminjam dengan sistem bunga adalah haram (Kulsum et al., 2022).

Variabel *behavioral motivation* adalah variabel yang melandasi suatu perilaku khususnya pada perilaku menentukan keputusan

menggunakan *peer to peer lending*. Dorongan dari diri sendiri untuk membuat sebuah keputusan menggunakan *peer to peer lending* merupakan ciri adanya *behavioral motivation* terhadap seseorang. Hasil uji t dalam penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh *behavioral motivation* terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Hasil penyebaran kuesioner yang dilakukan dalam penelitian ini juga memberikan skor tinggi pada pertanyaan *behavioral motivation*. Hal ini menunjukkan bahwasanya, responden dalam penelitian ini merasa lebih yakin menggunakan *peer to peer lending* apabila mengetahui reputasi perusahaan, adanya rekomendasi dan ulasan dari pihak lain serta dorongan kebutuhan finansial responden yaitu mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian dari Sarawatari et al. (2021) yang menyatakan bahwa *behavioral motivation* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending* sebagai sarana investasi secara signifikan. Dalam penelitian ini menyatakan bahwa penyebab dari pengaruh variabel dikarenakan adanya kepercayaan responden terhadap penilaian suatu perusahaan *peer to peer lending* dan adanya informasi dan rekomendasi dari eksternal. Penelitian dari Rizkiyah & Novianti (2021) memperkuat hasil dalam penelitian ini, dimana adanya pengaruh positif perilaku motivasi hedonis terhadap intensi menggunakan *peer to peer lending*. Dalam penelitian ini mengungkapkan perilaku motivasi hedonis akan mempengaruhi niat seseorang untuk menggunakan layanan *peer to peer lending*. Hal ini membuktikan bahwa adanya *financial needs* yang melonjak melebihi kebutuhan akan membuat seseorang memutuskan untuk menggunakan *peer to peer lending* sebagai sarana pendanaan mereka.

4. Pengaruh Simultan antara Literasi Keuangan, Literasi Digital dan Behavioral Motivation Terhadap Keputusan Menggunakan Peer to Peer Lending

Berdasarkan hasil uji signifikansi simultan (uji F) , diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar $0,002 < 0,05$ dan F hitung sebesar $5,438 > F$ tabel 2,70. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa variabel Literasi Keuangan (X1), Literasi Digital (X2) dan Behavioral Motivation (X3) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Menggunakan Peer to Peer Lending (Y). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H4 dinyatakan **diterima**. Berdasarkan hasil perhitungan regresi linier berganda diperoleh nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,112 atau 11,2%, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel keputusan menggunakan *peer to peer lending* dapat dijelaskan oleh literasi keuangan (X1), literasi digital (X2) dan *behavioral motivation* (X3) sebesar 11,2%. Sedangkan sisanya 88,8% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Menurut Choiriyah & Purwanto (2022) Penggunaan *peer to peer lending* adalah kegiatan menggunakan *financial technology* pinjam meminjam secara online yang legal, diawasi dan dicatat oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dalam penelitian ini literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* adalah faktor yang saling berinteraksi mempengaruhi keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Literasi keuangan memberikan dasar rasional untuk memahami manfaat serta risiko *peer to peer lending*. Literasi digital berperan sebagai kemudahan akses dan penggunaan platform *peer to peer lending* secara aman dan efisien. Kemudian *behavioral motivation* menjadi sebuah pendorong utama yang menciptakan keputusan akhir untuk menggunakan *peer to peer lending*.

Walaupun secara parsial literasi keuangan dan literasi digital tidak berpengaruh, namun bukan berarti variabel tersebut tidak penting. Variabel *behavioral motivation* merupakan variabel yang lebih dominan

dalam mendorong keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Hal ini bisa terjadi karena mahasiswa menggunakan *peer to peer lending* dilatarbelakangi oleh kebutuhan mendesak, keinginan mendapat keuntungan cepat daripada berdasarkan pemahaman mendalam tentang keuangan dan teknologi digital.

Literasi keuangan dan literasi digital berperan secara tidak langsung dalam memutuskan menggunakan *peer to peer lending*. Dua variabel tersebut dapat menjadi faktor yang melatarbelakangi keputusan jangka panjang. Seperti disaat ketika seseorang menggunakan *peer to peer lending* karena kebutuhan mendesak, namun seiring berjalannya waktu mahasiswa dengan literasi keuangan dan literasi digital yang baik akan lebih bijak dan berhati – hati dalam memutuskan menggunakan layanan ini.

Dengan demikian literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* secara simultan mempengaruhi keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Ketiga variabel ini secara bersama – sama memberikan pengaruh terhadap mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk menggunakan *peer to peer lending* secara optimal dan bertanggung jawab.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan pada bab IV, maka hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Literasi keuangan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Keadaan ekonomi yang tidak stabil serta kebutuhan keuangan mendesak cenderung membuat seseorang mengabaikan literasi keuangan.
2. Literasi digital secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Tingkat literasi digital belum cukup untuk memaksimalkan keputusan penggunaan *peer to peer lending*.
3. *Behavioral motivation* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Adanya rekomendasi, ulasan dan kebutuhan keuangan membuat seseorang lebih yakin untuk menggunakan *peer to peer lending*.
4. Literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* secara simultan berpengaruh terhadap keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Ketiga variabel ini secara bersama – sama memberikan pengaruh untuk menggunakan *peer to peer lending* secara optimal dan bertanggung jawab.

B. Keterbatasan Penelitian

Hasil penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan dan kelemahan antara lain:

1. Keterbatasan responden yaitu dalam penelitian ini hanya berjumlah 107 responden. Keterbatasan selanjutnya adalah, penelitian ini menggunakan pertanyaan tertutup yang menyebabkan tidak bisa mengungkapkan pendapat pribadi responden.

2. Penelitian ini menggunakan uji dua arah sehingga hanya sampai mengetahui pengaruh antar variabel dependen belum sampai pada mengetahui arah hubungannya.
3. Hasil uji R^2 dalam penelitian ini menghasilkan 11,2%, artinya variabel literasi keuangan, literasi digital dan *behavioral motivation* memiliki pengaruh yang kecil dalam mempengaruhi keputusan menggunakan *peer to peer lending*. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengeksplorasi variabel lain.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan pada bab IV dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya diharapkan melakukan uji lainnya untuk memperoleh hasil lain dengan metode atau kriteria yang berbeda selain itu penelitian ini hanya terbatas pada mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, sehingga hasilnya mungkin tidak dapat digeneralisasi pada populasi yang luas. Oleh sebab itu, disarankan untuk melakukan penelitian serupa dengan cakupan yang lebih luas, baik pada mahasiswa atau kelompok masyarakat yang berbeda.
2. Kepada pihak UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto diharapkan menyelenggarakan edukasi terkait dengan literasi keuangan dan digital. Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman lebih baik kepada mahasiswa terhadap layanan keuangan digital, khususnya *peer to peer lending*.
3. Kepada penyelenggara *peer to peer lending*, meninjau adanya pengaruh signifikan terhadap variabel *behavioral motivation* harus lebih memperhatikan faktor psikologis yang mendorong mahasiswa untuk menggunakan layanan ini. Perlunya edukasi yang memberikan pemahaman terkait resiko jangka panjang dan motivasi yang lebih rasional agar mengurangi kesalahan pengambilan keputusan akibat adanya motivasi jangka pendek.

4. Kepada mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto agar lebih mempertimbangkan keputusan menggunakan *peer to peer lending* berdasarkan literasi keuangan dan literasi digital. Sehingga akan terhindar dari layanan keuangan yang dapat merugikan.



DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, I. M. D. M. (2021). Populasi dan Sampel. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif*, 14(1), 103–116.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2020). The Theory of Planned Behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 2(4), 314–324. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>
- Aprita, S. (2021). Peranan Peer to Peer Lending dalam Menyalurkan Pendanaan pada Usaha Kecil dan Menengah. *Jurnal Hukum Samudra Keadilan*, 16(1), 37–61. <https://doi.org/10.33059/jhsk.v16i1.3407>
- Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia; “Mau Menjadi Pemberi Pinjaman Dana Alias Lender di P2P Lending? Ini Dia Caranya”, <https://afpi.or.id>, diakses 06 Mei 2024 Pukul 22.20
- Avianti, I., & Triyono. (2021). Ekosistem Fintech Di Indonesia. In *PT. Kaptain Komunikasi Indonesia* (Vol. 3).
- Badriatin, T. (2023). Literasi Digital Untuk Investor Pasar Modal. *Eureka Media Aksara*.
- Balaka, M. Y. (2022). Metode penelitian Kuantitatif. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif*, 1, 130.
- Bank Indonesia; pada <https://www.bi.go.id>, diakses 23 Maret 2024 Pukul 17.30 WIB.
- Budiaji, W. (2013). Skala pengukuran dan jumlah respon skala likert (The Measurement Scale and The Number of Responses in Likert Scale). *Jurnal Ilmu Pertanian Dan Perikanan Desember*, 2(2), 127–133. <http://umbidharma.org/jipp>
- Celot, P., & Pérez Tornero, J. M. (2009). Study on Assessment Criteria for Media Literacy Levels: A comprehensive view of the concept of media literacy and an understanding of how media literacy levels in Europe should be assessed. *European Association for Viewers' Interests*, October, 1–92.
- Choiriyah, N., & Purwanto, E. (2022). Analisis Financial Knowledge dan Minat Transaksi terhadap Penggunaan Fintech Peer-To-Peer Lending di Kota Surabaya. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 6(2), 511. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v6i2.598>
- Databoks.katadata; pada <https://databoks.katadata.co.id>, diakses tanggal 15 Juni 2024 pukul 16.00 WIB

- Defitri, A. H. (2024). Analisis Literasi Keuangan , Persepsi Kemudahan Fintech. *Seminar Nasional Manajemen Bisnis*, 2, 567–576.
- Faradila, D., & Rafik, A. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Perilaku Keuangan dan Intensi Meminjam dari Pinjaman Online / P2P Lending pada Mahasiswa Universitas Islam Indonesia. *Selekta Manajemen: Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, 02(03), 63–76. <https://journal.uui.ac.id/selma/index>
- Firmansyah, D., & Dede. (2022). Kinerja Kewirausahaan: Literasi Ekonomi, Literasi Digital dan Peran Mediasi Inovasi. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 1(5), 745–762. <https://doi.org/10.55927/fjas.v1i5.1288>
- Ghozali, I. (2013). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan IBM SPSS 25. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gunawan. (2020). *Data Penelitian New Edition Buku Untuk Orang yang (Merasa) Tidak Bisa dan Tidak Suka Statistika*. https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=babXDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=variabel+moderasi&ots=vkqGPhd322&sig=Lc_FZtc_ZvTU DepoLGI97yMj-D0
- Gunawan, A. (2022). Monograf Pengukuran Literasi Keuangan Syariah Dan Literasi Keuangan. In *Monografi Pengukuran Literasi Keuangan Syariah dan Literasi Keuangan*. https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=IXt8EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT17&dq=aspek+literasi+keuangan+menurut+para+ahli&ots=l0qYZmFQ15&sig=_ggWAZDhStblovoUO8aB_ws34Lw
- Haikal, F., & Wijayangka, C. (2021). Correlation of Financial Literation Between the Online Lending Study on Telkom University Students Consumers of the Cicil.Co.Id. *EProceedings of Management*, 8(2), 1226–1234.
- Horas, V. M., Wahyono, S., Literasi, D., Keuangan, I., Keuangan, E., Edukasi, B., & Bank, K. P. (2022). *Salam Redaksi Hasil Survei Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan 2022 yang Menggembirakan*.
- Hulukati, W., & Djibran, M. R. (2018). Analisis Tugas Perkembangan Mahasiswa Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Gorontalo. *Bikotetik (Bimbingan Dan Konseling Teori Dan Praktik)*, 2(1), 73. <https://doi.org/10.26740/bikotetik.v2n1.p73-80>
- Irena, F., & Mastan, S. A. (2024). *Pengaruh Financial Literacy , Financial Inclusion , Financial Behavior Terhadap Keputusan Melakukan Pinjaman Online*. 8(3), 1–10.
- Khairiyati, C., & Krisnawati, A. (2019). Analisis Pengaruh Literasi Keuangan

Terhadap Keputusan Investasi Pada Masyarakat Kota Bandung. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(2), 301–312.

Kohardinata, C., Junianto, Y., Widianingsih, L. P., & ... (2023). Pengaruh Literasi Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) terhadap Pinjaman P2P di Indonesia. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7, 2689–2695. <https://www.jptam.org/index.php/jptam/article/view/5628%0Ahttps://www.jptam.org/index.php/jptam/article/download/5628/4723>

Kohardinata, C., Widianingsih, L. P., Marlina, M. A. E., & ... (2023). Pengaruh Digital skill dan Literasi Keuangan terhadap Penyaluran Pinjaman P2P di luar Pulau Jawa. *Jurnal Pendidikan ...*, 7, 3800–3805. <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/5825%0Ahttps://jptam.org/index.php/jptam/article/download/5825/4889>

Kulsum, S. S. D., Mustofa, M. B., Wuryan, S., Ja'far, A. K., & Mahmudah, S. (2022). Legalitas Literasi Financial Techology: Peer to Peer Lending Berdasarkan Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah. *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 10, 2.

Kumanireng, I. H. W., & Bayu Utomo, R. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan Literasi Pajak dan Literasi Digital Terhadap Minat Investasi Mahasiswa Universitas Mercu Buana Yogyakarta di Pasar Modal. *Jae (Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi)*, 8(3), 11–22. <https://doi.org/10.29407/jae.v8i3.20566>

Kusuma, H., & Asmoro, W. K. (2021). Perkembangan Financial Teknologi (Fintech) Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam. *ISTITHMAR : Jurnal Pengembangan Ekonomi Islam*, 4(2), 141–163. <https://doi.org/10.30762/itr.v4i2.3044>

Lubis, M. A., & Putra, M. F. M. (2022). Peer To Peer (P2P) Lending: Hubungan Hukum Para Pihak, Gagal Bayar, Dan Legalitas. *Jurnal Usm Law Review*, 5(1), 188. <https://doi.org/10.26623/julr.v5i1.4896>

Ma'sumah, S. (2019). Pola Inevstasi Tenaga Kerja Wanita Indonesia Di Desa Sikanco Kecamatan Nusawungu Kabupaten Cilacap. *Jurnal Ekonomi Islam*, 7(1).

Mahyarni. (2013). Theory Of Reasoned Action Dan Theory Of Planned Behavior (Sebuah Kajian Historis tentang Perilaku). *Jurnal EL-RIYASAH*, 4(1), 13. <https://doi.org/10.24014/jel.v4i1.17>

Mardiatmoko, G. (2020). Pentingnya Uji Asumsi Klasik Pada Analisis Regresi Linier Berganda. *BAREKENG: Jurnal Ilmu Matematika Dan Terapan*, 14(3), 333–342. <https://doi.org/10.30598/barekengvol14iss3pp333-342>

Martini, R., Sueb, M., Hidayat, N., Fuadah, L., Widarsono, A., Ikbal .A, M., & Wahyu Winarno, W. (2018). Jurnal Riset Terapan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya. *Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya*, 2(2).

Meryawan, I wayan, Fitriandari, M., & Ekayanti, Putu Narita. (2024). Keputusan

- Penggunaan Aplikasi E-Commerce Tokopedia: Dampak Dari Brand Image Kepercayaan Dan Lifestyle (Studi Pada Mahasiswa Perguruan Tinggi). *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Ngurah Rai*.
- Munir, A. (2023). Peer To Peer Lending Analysis of Sharia Maqashid Perspective. *Qawānīn Journal of Economic Syaria Law*, 7(1), 34–67. <https://doi.org/10.30762/qaw.v7i1.231>
- Murifal, B. (2018). Peran Teknologi Finansial Sistem P2l Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan UMKM. *Perspektif*, XVI(2), 202–208. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/perspektif/article/view/3808>
- Nagy, R. A., & Obenberger, R. W. (1994). Factors Influencing Individual Investor Behavior. *Financial Analysts Journal*, 50(4), 63–68. <https://doi.org/10.2469/faj.v50.n4.63>
- Ningsih, S., & Dukalang, H. H. (2019). Penerapan Metode Suksesif Interval pada Analsis Regresi Linier Berganda. *Jambura Journal of Mathematics*, 1(1), 43–53. <https://doi.org/10.34312/jjom.v1i1.1742>
- Nursyahida, F. I., & Hasanuddin, M. (2022). Pengaruh Kemudahan Penggunaan Dan Risiko Pada Aplikasi Investree Terhadap Keputusan Bertransaksi Menggunakan Financial Technology (Fintech) Peer To Peer Lending Syariah. *LIKUID: Jurnal Ekonomi Industri Halal*, 2(1), 26–37. <https://doi.org/10.15575/likuid.v2i1.16755>
- Otoritas Jasa Keuangan; “Hai Calon Investor Yuk Mengenal Jenis Pasar Modal”, <https://sikapiuangmu.ojk.go.id>, diakses 06 Mei 2024 pukul 23.00
- Otoritas Jasa Keuangan; “Yuk Mengenak Fintech P2P Lending Sebagai Alternatif Investasi Sekaligus Pendanaan”, <https://sikapiuangmu.ojk.go.id>, diakses 03 April 2024 pukul 22.00
- Otoritas Jasa Keuangan; “Investasi: Ada Keuntungan Ada Juga Risikonya”, <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/>, diakses 18 April 2024 pukul 10.00
- Otoritas Jasa Keuangan; ”Penyebab Naik Turun Harga Saham Suatu Perusahaan”, <https://sikapiuangmu.ojk.go.id>, Diakses 06 Mei 2024 Pukul 21.51
- Pangestu, A., & Daniel Bagana, B. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Investasi Generasi Milenial di Kota Semarang. *E-Bisnis : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 15(2), 212–220. <https://doi.org/10.51903/e-bisnis.v15i2.671>
- Pasaribu, B., Herawati, A., Utomo, K. W., & Aji, R. H. S. (2022). Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis. In *UUP Academic Manajemen Perusahaan YKPN*.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Mendes-Da-Silva, W. (2016). Development of a financial literacy model for university students. *Management Research Review*, 39(3), 356–376. <https://doi.org/10.1108/MRR-06-2014-0143>

- Pransiska, L., & Nofirda, F. A. (2023). Dampak Ekonomi Digital terhadap Penggunaan Aplikasi DANA pada Gen Z di Kota Pekanbaru. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7, 26604–26609. <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/10901%0Ahttps://jptam.org/index.php/jptam/article/download/10901/8669>
- Pratama, A., Fauzi, A., & Purwohedi, U. (2022). Pengaruh Persepsi Risiko, Ekspektasi Return, Dan Behavioral Motivation Terhadap Keputusan Investasi Mahasiswa Yang Terdaftar Di Galeri Investasi Pada Perguruan Tinggi Negeri Jakarta. *Indonesian Journal of Economy, Business, Entrepreneurship, Business and Finance*, 2(3), 252–267. <https://doi.org/10.53067/ijebef.v2i3>
- Prayoga, P. R., Gede Wirama, D., & Wirawan Yasa, G. (2021). Intention To Invest in Peer To Peer Lending: Theory of Planned Behaviour Approach. *Palarch's Journal Of Archaeology Of Egypt/ Egyptology*, 18(10), 2415–2427.
- Putri, I. H. A., & Santoso, A. (2024). Pengaruh Pengetahuan Investasi, Persepsi Risiko Dan Kemajuan Teknologi Terhadap Keputusan Investasi. *Ekono Insentif*, 18(1), 34–46. <https://doi.org/10.36787/jei.v18i1.1343>
- Putri Matahelumual, N., Adolfina, & Kawet, R. (2019). the Effect of Organizational Culture and Organizational Commitment on Employee Work Productivity At the Bureau of Organization of the Regional Secretariat of North Sulawesi Province. *641 Jurnal EMBA*, 7(1), 641–650.
- Putu, L. A. (2022). Determinan Keputusan Pelaku Umkm Dalam Memilih Pinjaman Online Sebagai Alternatif Pendanaan. *Jurnal Ilmiah Komunikasi*, 13(03), 1025–1027.
- Rasio Dosen Mahasiswa; Pada <https://uinsaizu.ac.id> diakses 30 Mei 2024 Pukul 16.41 WIB
- Rahayu, P. (2019). Pengaruh Era Digital Terhadap Perkembangan Bahasa Anak. *Al-Fathin: Jurnal Bahasa Dan Sastra Arab*.
- Rahma, D. N., & Sari, R. C. (2021). the Effect of Financial Literacy, Digital Literacy, Performance Expectancy on Intention Behavior To Use Peer To Peer Lending. *PROFITA: Kajian Ilmu Akuntansi*, 9(4), 54–68.
- Rahmania, N. R., & Ningtyas, M. N. (2022). Peran Perilaku Keuangan Dalam Memoderasi Literasi Keuangan Dan Inklusi Keuangan Terhadap Keputusan Pengambilan Kredit. *Jurnal Dimensi*, 11(3), 497–508. <https://doi.org/10.33373/dms.v11i3.4242>
- Riduwan & Akdon. (2020) Rumus dan Data Dalam Analisis Statistika. Bandung: Alfabeta. Hal 255
- Riri, V., Manurang, A. H., & Kartika, T. R. (2020). The Effect of Overconfidence and Behavioural Motivation on Stock Investment Decisions. *International Journal of Creative Research Thoughts*, 8(11), 503–511.

- Rizkiyah, A., & Novianti, N. (2021). Faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan aplikasi fintech peer-to-peer lending dalam perspektif UTAUT2. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 10(2), 1–19.
- Romadhonia, A., Nahdliyin, S. H., Janah, M., Technology, F., & Illegal, P. (2024). *Peran Literasi Digital Bagi Masyarakat*. 5(1).
- Safitri, R., & Asnita, D. (2022). Analisis Hukum Syariah Terhadap Bisnis Fintech Peer-To-Peer Lending. *Jurnal IAIN LANGSA*.
- Salsabella, O., & Handri. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan dan Financial Technology terhadap Inklusi Keuangan. *Bandung Conference Series: Business and Management*, 2(1). <https://doi.org/10.29313/bcsbm.v2i1.2388>
- Sarawatari, Y. A., Hasan, A., & Laili, I. (2021). Pengaruh Persepsi Risiko, Ekspektasi Return, Behavioral Motivation Dan Kemajuan Teknologi Terhadap Keputusan Investasi Di Peer To Peer Lending Syariah. *HUMAN FALAH: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 8(2), 085201. <https://doi.org/10.30829/hf.v8i2.9815>
- Sari, Zuan Mareta, & Wulandari, P. (2019). Persepsi Keamanan Terhadap Minat Masyarakat Dalam Menggunakan Peer-To-Peer Lending (Studi Kasus pada Kota Malang) The aim of this study is to examine the influence of subjective norms , perceived behavioral control and security perceptions of people in. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 7(2).
- Shafrani, Y. S. (2017). Pengaruh Motivasi Dan Literasi Keuangan Terhadap Minat Berinvestasi Di Pasar Modal. *Jurnal Penelitian Agama*, 18(2), 290–301. <https://doi.org/10.24090/jpa.v18i2.2017.pp290-301>
- Siregar, D. K., & Anggraeni, D. R. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Perilaku Keuangan Terhadap Keputusan Investasi Mahasiswa. *Bussman Journal : Indonesian Journal of Business and Management*, 2(1), 96–112. <https://doi.org/10.53363/buss.v2i1.39>
- Sugita, W., & Sinarwati, N. K. (2022). *Peran Literasi dan Inklusi Keuangan Terhadap Prilaku Keuangan di Masa Pandemi (Study Kasus pada UMKM Kabupaten Buleleng)*. 13, 223–232.
- Susetyo, D. P., & Firmansyah, D. (2023). Literasi Ekonomi, Literasi Keuangan, Literasi Digital dan Perilaku Keuangan di Era Ekonomi Digital. *Economics and Digital Business Review*, 4(1), 261–279.
- Syarfi, S. M., & Asandimitra, N. (2020). Implementasi Theory of Planned Behavior dan Risk Tolerance terhadap Intensi Investasi Peer to Peer Lending. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 8(3), 864. <https://doi.org/10.26740/jim.v8n3.p864-877>
- Tampubolon, H. R. (2019). Seluk-Beluk Peer To Peer Lending Sebagai Wujud Baru Keuangan Di Indonesia. *Jurnal Bina Mulia Hukum*, 3(2), 188–198. <https://doi.org/10.23920/jbmh.v3n2.15>

- Team Amartha, "Kenali Manfaat Investasi P2P Lending vs Investasi Saham", <https://amartha.com>, Diakses 05 Mei 2024 pukul 16.00 WIB
- Thein, I., Mitang, B. B., & Bere, Y. E. P. (2021). Pengaruh Lingkungan Kerja Dan Komitmen Terhadap Disiplin Kerja Pegawai Pada Kantor Dinas Pariwisata Kabupaten Malaka. *Inspirasi Ekonomi : Jurnal Ekonomi Manajemen*, 3(3), 28–36. <https://doi.org/10.32938/ie.v3i3.1737>
- Utami, H. T. (2018). Pengaruh Pengetahuan Pemilik, Skala Usaha, dan Umur Usaha terhadap Keberhasilan Kinerja Usaha dengan Penggunaan Informasi Akuntansi sebagai Variabel Moderasi (Survei pada Pemilik Usaha UKM Makanan Khas di Kabupaten Banyumas). *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1), 23–48. <https://doi.org/10.24090/ej.v6i1.2044>
- Wheeler, S. (2012). *Digital literacies for engagement in emerging online cultures*. 5, 14–25.
- Yanti, R., Wijayanto, G., & Setiawan, D. (2023). Keputusan Penggunaan Aplikasi Ovo Yang Di Pengaruhi Oleh E-Wom Dengan Kepercayaan Sebagai Variabel Mediasi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Riau. *Journal of Management : Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 16(1), 155–171. <https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.9662>.
- Yuningsih, Y. Y., Raspati, G., & Riyanto, A. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Financial Technology Terhadap Keberlangsungan Usaha Pelaku UMKM. *Mirai Management*, 7(2), 531–540.
- Zakariah, M., & Afrian, V. (2021). *Analisis statistik dengan spss untuk penelitian kuantitatif* (M. Askari Zakariah (ed.); 1st ed.). Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah.

Lampiran 1 Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH LITERASI KEUANGAN, LITERASI DIGITAL, DAN BEHAVIORAL MOTIVATION TERHADAP KEPUTUSAN MENGGUNAKAN PEER TO PEER LENDING (STUDI KASUS MAHASISWA UIN PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO)

Assalamualaikum wr wb

Saya Maulida Fitriyani dari Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah (PSY), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (UIN SAIZU) yang saat ini melakukan penelitian skripsi. Oleh karena itu, saya memohon kesediaan Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan benar dan tepat. Segala data informasi yang diperoleh dari kuesioner ini hanya untuk kepentingan penelitian dan dijaga kerahasiaanya.

Demikian permohonan ini saya buat, atas kesediaan dan partisipasi Saudara/i saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum wr wb

Purwokerto, 26 Juni 2024

Hormat Saya



MAULIDA FITRIYANI

2017202267



UIN
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI

A. Data Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : (a) laki-laki (b) perempuan
3. Usia :
4. Fakultas :
5. Pendapatan/ Uang Saku :
 - a. Rp 0 – Rp 500.000
 - b. Rp 500.000 – Rp 1.000.000
 - c. >Rp 1.000.000
6. Apakah anda mengetahui aplikasi *peer to peer lending*?
 - a. Iya
 - b. Tidak
7. Apakah anda pernah atau sedang menggunakan *peer to peer lending*?
 - a. Iya
 - b. Tidak
8. Apa platfrom yang anda gunakan

B. Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Bacalah pernyataan terlebih dahulu dengan cermat
2. Berilah tanda centang (v) pada kolom pilihan untuk mengetahui seberapa jauh mengenai pernyataan yang tersedia. Kriteria pilihan sebagai berikut:
 SS : Sangat Setuju
 S : Setuju
 R : Ragu – Ragu
 TS : Tidak Setuju
 STS : Sangat Tidak Setuju

C. Pertanyaan Kuisisioner

1. X₁ (Literasi Keuangan)

| NO | PERNYATAAN | SS | S | R | TS | STS |
|--------------------------|---|----|---|---|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Sikap Keuangan | | | | | | |
| 1 | Menurut saya perencanaan keuangan yang baik membuat saya terhindar dari terlilit hutang. | | | | | |
| 2 | Penting bagi saya untuk menyimpan uang setiap bulan agar bisa menggunakannya untuk investasi atau angsuran pinjaman <i>peer to peer lending</i> . | | | | | |
| 3 | Saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> untuk memenuhi kubutuhan finansial jangka pendek dan panjang | | | | | |
| Perilaku Keuangan | | | | | | |

| | | | | | | |
|-----------------------------|---|--|--|--|--|--|
| 4 | Saya mencatat dan mengontrol pengeluaran pribadi saya agar dapat berinvestasi atau membayar angsuran <i>peer to peer lending</i> . | | | | | |
| 5 | Saya menetapkan target keuangan untuk menggunakan <i>peer to peer lending</i> yang mempengaruhi pengelolaan pengeluaran saya. | | | | | |
| 6 | Saya menganalisis situasi keuangan saya sebelum memilih menggunakan <i>peer to peer lending</i> untuk investasi atau meminjam uang. | | | | | |
| Pengetahuan Keuangan | | | | | | |
| 7 | Dengan adanya pengetahuan keuangan saya akan terhindar dari segala bentuk penipuan investasi dan pinjaman dalam menggunakan <i>peer to peer lending</i> . | | | | | |
| 8 | Saya mengerti bahwa manfaat <i>peer to peer lending</i> adalah untuk membantu dan mendapatkan pendanaan usaha atau perorangan. | | | | | |
| 9 | Saya mengetahui cara kerja serta risiko investasi dalam menggunakan <i>peer to peer lending</i> . | | | | | |

2. X₂ (Literasi Digital)

| NO | PERNYATAAN | SS | S | R | TS | STS |
|--------------------------|--|----|---|---|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Social Networking | | | | | | |
| 1 | Saya menggunakan media sosial untuk mencari rekomendasi investasi dan pinjaman dalam penggunaan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| 2 | Saya menggunakan Twitter, Tiktok, Youtube dan mesin pencarian untuk mencari informasi investasi dan pinjaman <i>peer to peer lending</i> . | | | | | |
| Transliteracy | | | | | | |
| 3 | Saya menggunakan gadget (HP, komputer, laptop dll) untuk mengakses informasi – informasi diatas. | | | | | |

| | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|
| 4 | Saya mudah memahami informasi terkait syarat ketentuan investasi dan pinjaman <i>peer to peer lending</i> yang ditampilkan di media digital | | | | | |
| Maintaining Privacy | | | | | | |
| 5 | Saya menyadari bahwa menjaga privasi dan keamanan data pribadi dalam aplikasi berbasis <i>peer to peer lending</i> itu penting. | | | | | |
| Managing Digital Identity | | | | | | |
| 6 | Saya mengetahui cara mengunduh dan menginstal aplikasi <i>peer to peer lending</i> dan aplikasi lainnya di perangkat saya. | | | | | |
| 7 | Saya mengetahui cara mendaftarkan diri sebagai <i>lender</i> atau <i>borrower</i> dalam penggunaan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| Filtering and Selecting Content | | | | | | |
| 8 | Dalam penggunaan aplikasi <i>peer to peer lending</i> , saya perlu mengidentifikasi aplikasi yang legal dan ilegal. | | | | | |
| 9 | Saya mengetahui cara mengidentifikasi platform <i>peer to peer lending</i> legal dan ilegal dengan cara menghubungi layanan kontak OJK | | | | | |

3. X₃ (Behavioral Motivation)

| NO | PERNYATAAN | SS | S | R | TS | STS |
|-----------------------------|--|----|---|---|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Self atau Firm Image | | | | | | |
| 1 | Salah satu motivasi untuk menggunakan <i>peer to peer lending</i> adalah adanya keamanan finansial untuk memenuhi kebutuhan. | | | | | |
| 2 | Dengan investasi atau pendanaan menggunakan <i>peer to peer lending</i> membuat saya | | | | | |

| | | | | | | |
|--------------------------------|---|--|--|--|--|--|
| | menjadi seseorang yang melek teknologi keuangan | | | | | |
| 3 | Saya akan memilih investasi atau pendanaan <i>peer to peer lending</i> pada perusahaan atau platform yang memiliki reputasi bagus dan terdaftar ke legalannya. | | | | | |
| Advocate Recommendation | | | | | | |
| 4 | Saya akan lebih tertarik menggunakan <i>peer to peer lending</i> untuk investasi atau pendanaan apabila sebelumnya berpengalaman menggunakan platform tersebut. | | | | | |
| 5 | Saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> untuk investasi atau pendanaan karena adanya ulasan positif yang tertera di website platform | | | | | |
| 6 | Saya merasa dukungan teman atau kerabat akan mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> untuk investasi atau pendanaan . | | | | | |
| Financial needs | | | | | | |
| 7 | Saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> untuk kebutuhan pribadi dan media investasi | | | | | |
| 8 | Saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai pilihan utama untuk investasi atau menutupi kekurangan dana | | | | | |
| 9 | Saya merasa bahwa <i>peer to peer lending</i> dapat menjadi solusi jangka panjang dan pendek untuk kebutuhan finansial saya. | | | | | |

4. Y (Keputusan Menggunakan *Peer to Peer lending*)

| NO | PERNYATAAN | SS | S | R | TS | STS |
|-------------------|--|----|---|---|----|-----|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Pengalaman | | | | | | |
| | Saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai: a) <i>Lender</i> (Pemberi Pinjaman) b) <i>Borrower</i> (Penerima Pinjaman) | | | | | |

| | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|
| | c) <i>Borrower</i> dan <i>Lender</i> | | | | |
| | Lender (Pemberi Pinjaman) Pengalaman | | | | |
| 1 | Saya merasa puas menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai <i>lender</i> untuk memenuhi kebutuhan keuangan jangka panjang | | | | |
| 2. | Saya tidak pernah mengalami kesulitan dalam proses pemberian pinjaman melalui platform <i>peer to peer lending</i> | | | | |
| 3. | Pengalaman saya sebagai <i>lender</i> akan mempengaruhi keputusan saya untuk menggunakan kembali platform <i>peer to peer lending</i> . | | | | |
| | Unsur Kredit | | | | |
| 4. | Tingkat pengembalian (<i>return</i>) yang di tawarkan <i>peer to peer lending</i> mempengaruhi keputusan saya menggunakan platform <i>peer to peer lending</i> . | | | | |
| 5. | Sebelum memberikan pinjaman saya mempertimbangkan risiko gagal bayar dari profil peminjam. | | | | |
| 6. | Saya merasa tingkat bunga yang di tawarkan oleh <i>peer to peer lending</i> lebih kompetitif dibanding instrumen investasi lainnya. | | | | |
| | Marketing | | | | |
| 7. | Iklan dan promosi yang di tampilkan oleh platform <i>peer to peer lending</i> mempengaruhi keputusan saya menggunakannya sebagai <i>lender</i> . | | | | |
| 8. | Saya merasa terpengaruh oleh ulasan atau testimoni dari <i>lender</i> lain saat memilih platform <i>peer to peer lending</i> | | | | |
| 9. | Strategi pemasaran seperti iklan kreatif dan penggunaan <i>influencer</i> mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai <i>lender</i> . | | | | |

| Pengalaman Borrower | | | | | |
|---------------------------------------|---|--|--|--|--|
| 1. | Saya merasa puas menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai borrower untuk memenuhi kebutuhan finansial saya | | | | |
| 2 | Selama saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> tidak ada kendala risiko, seperti gagal bayar. | | | | |
| 3 | Pengalaman saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai borrower akan mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> kembali/. | | | | |
| Unsur kredit | | | | | |
| 4 | Unsur bunga yang ditentukan suatu platform akan mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai borrower | | | | |
| 5 | Saya akan mempertimbangkan jangka waktu pengembalian atau tenor dalam memutuskan menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai borrower | | | | |
| 6 | Saya juga mempertimbangkan regulasi platform dalam menangani risiko gagal bayar dalam memutuskan menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai borrower | | | | |
| Marketing | | | | | |
| 7 | Pertama kali saya mengenal <i>peer to peer lending</i> karena adanya iklan dan promosi dia media sosial | | | | |
| 8 | Iklan dan promosi yang ditampilkan oleh platform <i>peer to peer lending</i> mempengaruhi saya untuk menjadi borrower | | | | |
| 9. | Strategi pemasaran seperti iklan kreatif dan penggunaan influencer mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> | | | | |
| Pengalaman Borrower dan Lender | | | | | |

| | | | | | | |
|---------------------|---|--|--|--|--|--|
| 1. | Saya merasa puas menggunakan <i>peer to peer lending</i> sebagai <i>lender</i> dan <i>borrower</i> | | | | | |
| 2. | Sebagai <i>lender</i> dan <i>borrower</i> Saya tidak pernah mengalami masalah proses pengajuan, pencairan atau pembayaran dalam menggunakan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| 3. | Pengalaman saya sebagai <i>lender</i> dan <i>borrower</i> mempengaruhi keputusan saya untuk menggunakan <i>peer to peer lending</i> kembali. | | | | | |
| Unsur Kredit | | | | | | |
| 4. | Sebagai <i>lender</i> dan <i>borrower</i> suka bunga yang di tawarkan platfrom mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| 5. | Sebagai <i>lender</i> dan <i>borrower</i> saya mempertimbangkan jangka waktu (tenor) pengembalian (<i>return</i>) sebelum menggunakan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| 6. | Sebagai <i>lender</i> dan <i>borroower</i> kualitas informasi mengenai profil pinjaman sangat penting dalam penggunaan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| Marketing | | | | | | |
| 7. | Sebagai <i>lender</i> dan <i>borrower</i> , iklan dan promosi yang di tampilkan mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| 8. | Sebagai <i>lender</i> dan <i>borrower</i> , ulasan dan testimoni pengguna lain mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |
| 9. | Sebagai <i>lender</i> dan <i>peer to peer lending</i> . Strategi pemasaran seperti iklan kreatif dan penggunaan <i>influencer</i> mempengaruhi keputusan saya menggunakan <i>peer to peer lending</i> | | | | | |

Lampiran 2

Identitas responden

| No Responden | Jenis Kelamin | Usia | Fakultas | Pendapatan/ Uang Saku | Status Pernah Menggunakan | Nama Platform |
|--------------|---------------|---------------|----------|----------------------------|---------------------------|---------------|
| Responden 1 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Modalku |
| Responden 2 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | shopee pinjam |
| Responden 3 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | koinworks |
| Responden 4 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | shopee pinjam |
| Responden 5 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | shopee pinjam |
| Responden 6 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | modalku |
| Responden 7 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | akulaku |
| Responden 8 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | shopee pinjam |
| Responden 9 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Danaku |
| Responden 10 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 11 | Perempuan | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 12 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Adakami |
| Responden 13 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Adakami |
| Responden 14 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy Cash |
| Responden 15 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 16 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Adakami |
| Responden 17 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Adakami |
| Responden 18 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 19 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy cash |

| | | | | | | |
|--------------|-------------|---------------|---------|----------------------------|--------|---------------|
| Responden 20 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Adakami |
| Responden 21 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 22 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Adakami |
| Responden 23 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Adakami |
| Responden 24 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 25 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | DAKWAH | Rp 0 - Rp 500.000 | Pernah | Investree |
| Responden 26 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Modalku |
| Responden 27 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy Cash |
| Responden 28 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 29 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 30 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 31 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Amartha |
| Responden 32 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Modalku |
| Responden 33 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 34 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 35 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 36 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee Pinjam |
| Responden 37 | Perempuan | 20 - 23 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 38 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy cash |
| Responden 39 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |

| | | | | | | |
|--------------|-------------|---------------|---------|-------------------|--------|---------------|
| Responden 40 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akalaku |
| Responden 41 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 42 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 43 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Investree |
| Responden 44 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 45 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 46 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 47 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 48 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 49 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 50 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 51 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy cash |
| Responden 52 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 53 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 54 | Perempuan | 20 - 23 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Modalku |
| Responden 55 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 56 | Perempuan | 17 - 19 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 57 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Investree |
| Responden 58 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 59 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Koinworks |
| Responden 60 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Amartha |
| Responden 61 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Modalku |

| | | | | | | |
|--------------|-------------|---------------|---------|----------------------------|--------|---------------|
| Responden 62 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Keedivo |
| Responden 63 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 64 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Dana tunai |
| Responden 65 | Perempuan | 20 - 23 tahun | DAKWAH | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 66 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 67 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy Cash |
| Responden 68 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Modalku |
| Responden 69 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 70 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 71 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy cash |
| Responden 72 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 73 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 74 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 75 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 76 | Perempuan | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Koinworks |
| Responden 77 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Koinworks |
| Responden 78 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 79 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 80 | Perempuan | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 81 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 82 | Perempuan | 20 - 23 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Amartha |

| | | | | | | |
|---------------|-------------|---------------|---------|----------------------------|--------|---------------|
| Responden 83 | Perempuan | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 84 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Easy Cash |
| Responden 85 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 86 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 87 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 88 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 89 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akseleran |
| Responden 90 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 91 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 92 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 93 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FUAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 94 | Perempuan | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Amartha |
| Responden 95 | Perempuan | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 96 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Modalku |
| Responden 97 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 98 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | DAKWAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Akulaku |
| Responden 99 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Shopee pinjam |
| Responden 100 | Laki - Laki | 17 - 19 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |
| Responden 101 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | DAKWAH | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | akulaku |
| Responden 102 | Laki - Laki | 24 - 27 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Modalku |
| Responden 103 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | shopee pinjam |

| | | | | | | |
|---------------|-------------|---------------|---------|----------------------------|--------|---------------|
| Responden 104 | Laki - Laki | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp 500.000 - Rp. 1.000.000 | Pernah | shopee pinjam |
| Responden 105 | Perempuan | 20 - 23 tahun | SYARIAH | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | kredivo |
| Responden 106 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FTIK | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | akulaku |
| Responden 107 | Perempuan | 20 - 23 tahun | FEBI | Rp > Rp 1.000.000 | Pernah | Kredivo |

Lampiran 3 Data Penelitian

Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Lampiran 3.1 Data Ordinal X1

| No Responden | X1.1 | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | X1.6 | X1.7 | X1.8 | X1.9 | Jumlah |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 37 |
| 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 37 |
| 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 33 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 34 |
| 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| 6 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| 7 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 39 |
| 8 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 2 | 5 | 37 |
| 9 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 42 |
| 10 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 32 |
| 11 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 41 |
| 12 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 43 |
| 13 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 34 |
| 14 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 15 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 40 |
| 16 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 39 |
| 17 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 41 |
| 18 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 37 |
| 19 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 39 |
| 20 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 38 |
| 21 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 2 | 5 | 34 |
| 22 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 38 |
| 23 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 2 | 5 | 36 |
| 24 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 39 |
| 25 | 2 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 26 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 27 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 36 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 28 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 2 | 4 | 39 |
| 29 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 38 |
| 30 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 32 |
| 31 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 36 |
| 32 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 2 | 1 | 4 | 30 |
| 33 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 32 |
| 34 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 40 |
| 35 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 36 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 33 |
| 37 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 37 |
| 38 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 37 |
| 39 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 34 |
| 40 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 33 |
| 41 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 34 |
| 42 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 43 | 5 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 36 |
| 44 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 40 |
| 45 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 36 |
| 46 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 38 |
| 47 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 34 |
| 48 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 5 | 27 |
| 49 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 4 | 26 |
| 50 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 39 |
| 51 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 41 |
| 52 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 36 |
| 53 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 40 |
| 54 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 2 | 4 | 33 |
| 55 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 33 |
| 56 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 29 |
| 57 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 36 |
| 58 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 59 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 2 | 4 | 36 |
| 60 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 2 | 5 | 31 |
| 61 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 5 | 30 |
| 62 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 31 |
| 63 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 30 |
| 64 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 36 |
| 65 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 41 |
| 66 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 39 |
| 67 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 39 |
| 68 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 41 |
| 69 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 35 |
| 70 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 2 | 4 | 38 |
| 71 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 39 |
| 72 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 40 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 73 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 5 | 35 |
| 74 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 34 |
| 75 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 40 |
| 76 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 31 |
| 77 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 38 |
| 78 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 79 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 38 |
| 80 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 40 |
| 81 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 37 |
| 82 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 38 |
| 83 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 30 |
| 84 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 38 |
| 85 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 39 |
| 86 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 87 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 35 |
| 88 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| 89 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 90 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 5 | 33 |
| 91 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 40 |
| 92 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 38 |
| 93 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 38 |
| 94 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 95 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 96 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 37 |
| 97 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 40 |
| 98 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 32 |
| 99 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 100 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 101 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 36 |
| 102 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 103 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 30 |
| 104 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 105 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| 106 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 31 |
| 107 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |

Lampiran 3.2 Tabulasi Data Ordinal X2

| No Responden | X2.1 | X2.2 | X2.3 | X2.4 | X2.5 | X2.6 | X2.7 | X2.8 | X2.9 | Jumlah |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 36 |
| 2 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 40 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 31 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 33 |
| 6 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 7 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 40 |
| 8 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 41 |
| 9 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 39 |
| 10 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 11 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 36 |
| 12 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 33 |
| 13 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 30 |
| 15 | 3 | 4 | 2 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 37 |
| 16 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 17 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 18 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 44 |
| 19 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 29 |
| 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 30 |
| 21 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 22 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 36 |
| 23 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 39 |
| 24 | 4 | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 37 |
| 25 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 32 |
| 26 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 27 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 33 |
| 28 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 31 |
| 29 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 30 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |
| 31 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 31 |
| 32 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 29 |
| 33 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 32 |
| 34 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 40 |
| 35 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 36 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 35 |
| 37 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 38 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 38 |
| 39 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 40 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 41 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 40 |
| 42 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 32 |
| 43 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 44 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 30 |
| 45 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| 46 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 47 | 3 | 5 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 36 |
| 48 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 40 |
| 49 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 35 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 50 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 38 |
| 51 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 33 |
| 52 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 53 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 54 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 34 |
| 55 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 42 |
| 56 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 38 |
| 57 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 35 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 59 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 41 |
| 60 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 61 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |
| 62 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |
| 63 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 42 |
| 64 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 31 |
| 65 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 42 |
| 66 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 67 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| 68 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 35 |
| 69 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 34 |
| 70 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 71 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 32 |
| 72 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 42 |
| 73 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 40 |
| 74 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 75 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 76 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 39 |
| 77 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| 78 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 36 |
| 79 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 35 |
| 80 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| 81 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |
| 82 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 39 |
| 83 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 84 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 33 |
| 85 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 86 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 38 |
| 87 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 44 |
| 88 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 39 |
| 89 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 90 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 33 |
| 91 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 39 |
| 92 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 39 |
| 93 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 94 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 36 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 95 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 96 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 30 |
| 97 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 98 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| 99 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 31 |
| 100 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 37 |
| 101 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| 102 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| 103 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 5 | 33 |
| 104 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 40 |
| 105 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 38 |
| 106 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 38 |
| 107 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |

Lampiran 3.3 Tabulasi Data Ordinal X3

| No Responden | X3.1 | X3.2 | X3.3 | X3.4 | X3.5 | X3.6 | X3.7 | X3.8 | X3.9 | Jumlah |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 44 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 39 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 34 |
| 6 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 31 |
| 7 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 40 |
| 8 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 9 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 34 |
| 10 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 11 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 32 |
| 12 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 35 |
| 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 14 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 15 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 42 |
| 16 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 38 |
| 17 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 31 |
| 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 30 |
| 19 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 20 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 21 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 22 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 3 | 29 |
| 23 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 34 |
| 24 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 39 |
| 25 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 40 |
| 26 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 43 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 49 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 51 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 42 |
| 52 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 29 |
| 53 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 40 |
| 54 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 42 |
| 55 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 56 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 57 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 27 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 34 |
| 59 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 38 |
| 60 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 61 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 32 |
| 62 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 29 |
| 63 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 34 |
| 64 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 39 |
| 65 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 66 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 42 |
| 67 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 68 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 34 |
| 69 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 32 |
| 70 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 71 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 72 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 29 |
| 73 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 41 |
| 74 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 75 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 76 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 34 |
| 77 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 41 |
| 78 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 43 |
| 79 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 43 |
| 80 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 34 |
| 81 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 41 |
| 82 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 83 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 84 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 33 |
| 85 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 86 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 87 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 88 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 89 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| 90 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 45 |
| 91 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 29 |
| 92 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 37 |
| 93 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 37 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 94 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 95 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| 96 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 39 |
| 97 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 35 |
| 98 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 99 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 34 |
| 100 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 30 |
| 101 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 34 |
| 102 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 41 |
| 103 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 38 |
| 104 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 105 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 33 |
| 106 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |
| 107 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 43 |

Lampiran 3.5 Tabulasi Data Interval X1

| No Responden | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | Total |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 1 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 2.067 | 3.921 | 3.885 | 28.946 |
| 2 | 2.786 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 1.000 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 30.180 |
| 3 | 2.786 | 2.294 | 4.512 | 3.158 | 1.984 | 2.339 | 3.042 | 3.042 | 2.403 | 25.561 |
| 4 | 2.786 | 3.433 | 4.512 | 2.117 | 3.066 | 2.339 | 3.042 | 3.042 | 2.403 | 26.741 |
| 5 | 2.786 | 3.433 | 2.167 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 2.067 | 3.042 | 1.000 | 24.091 |
| 6 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 2.117 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 33.555 |
| 7 | 3.996 | 3.433 | 4.512 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 32.385 |
| 8 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 2.339 | 2.067 | 2.113 | 3.885 | 31.109 |
| 9 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 3.042 | 4.999 | 2.403 | 35.731 |
| 10 | 2.786 | 2.294 | 2.167 | 2.117 | 1.984 | 3.371 | 4.213 | 3.042 | 2.403 | 24.379 |
| 11 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 3.066 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 34.845 |
| 12 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 4.213 | 3.921 | 3.885 | 37.306 |
| 13 | 2.786 | 2.294 | 2.167 | 2.117 | 1.984 | 2.339 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 26.786 |
| 14 | 1.872 | 3.433 | 3.258 | 2.117 | 3.066 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 27.700 |
| 15 | 1.872 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 2.067 | 4.999 | 3.885 | 34.114 |
| 16 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 4.213 | 3.921 | 3.885 | 32.302 |
| 17 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 34.653 |
| 18 | 1.872 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 4.213 | 3.921 | 3.885 | 30.177 |
| 19 | 1.872 | 3.433 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 2.339 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 32.511 |
| 20 | 1.000 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 31.657 |
| 21 | 1.000 | 3.433 | 3.258 | 4.379 | 3.066 | 4.587 | 2.067 | 2.113 | 3.885 | 27.788 |
| 22 | 1.000 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 32.259 |
| 23 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 4.361 | 4.587 | 2.067 | 2.113 | 3.885 | 29.647 |
| 24 | 1.000 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 33.138 |
| 25 | 1.000 | 4.668 | 4.512 | 3.158 | 4.361 | 2.339 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 33.134 |

| | | | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 26 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 32.169 |
| 27 | 1.000 | 3.433 | 4.512 | 4.379 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 29.730 |
| 28 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 3.042 | 2.113 | 2.403 | 32.850 |
| 29 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 4.999 | 3.885 | 30.998 |
| 30 | 2.786 | 1.000 | 3.258 | 2.117 | 1.984 | 3.371 | 2.067 | 3.921 | 3.885 | 24.390 |
| 31 | 2.786 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 1.984 | 3.371 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 28.467 |
| 32 | 1.872 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 4.361 | 2.339 | 1.000 | 1.000 | 2.403 | 22.824 |
| 33 | 1.000 | 2.294 | 2.167 | 2.117 | 1.984 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 24.998 |
| 34 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 2.339 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 33.892 |
| 35 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 37.173 |
| 36 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 4.361 | 2.339 | 2.067 | 3.042 | 1.000 | 25.444 |
| 37 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 29.920 |
| 38 | 2.786 | 3.433 | 4.512 | 3.158 | 4.361 | 2.339 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 30.557 |
| 39 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 2.117 | 3.066 | 3.371 | 2.067 | 3.042 | 3.885 | 27.026 |
| 40 | 2.786 | 4.668 | 2.167 | 2.117 | 4.361 | 2.339 | 2.067 | 3.042 | 2.403 | 25.951 |
| 41 | 2.786 | 4.668 | 2.167 | 3.158 | 1.984 | 3.371 | 2.067 | 3.042 | 3.885 | 27.129 |
| 42 | 3.996 | 4.668 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 1.000 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 29.994 |
| 43 | 3.996 | 3.433 | 1.000 | 3.158 | 1.984 | 3.371 | 3.042 | 4.999 | 3.885 | 28.869 |
| 44 | 3.996 | 4.668 | 3.258 | 2.117 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 3.921 | 3.885 | 33.712 |
| 45 | 3.996 | 2.294 | 2.167 | 2.117 | 1.984 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 28.762 |
| 46 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 31.131 |
| 47 | 3.996 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 2.339 | 2.067 | 3.042 | 3.885 | 27.106 |
| 48 | 1.872 | 2.294 | 2.167 | 2.117 | 1.984 | 2.339 | 1.000 | 2.113 | 3.885 | 19.773 |
| 49 | 1.872 | 2.294 | 3.258 | 2.117 | 1.000 | 1.000 | 2.067 | 3.042 | 2.403 | 19.054 |
| 50 | 2.786 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 4.361 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 32.059 |
| 51 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 3.042 | 3.885 | 35.137 |
| 52 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 2.067 | 3.042 | 2.403 | 29.100 |
| 53 | 2.786 | 3.433 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 34.026 |
| 54 | 3.996 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 4.361 | 2.339 | 2.067 | 2.113 | 2.403 | 25.990 |
| 55 | 3.996 | 3.433 | 2.167 | 2.117 | 3.066 | 3.371 | 2.067 | 3.042 | 2.403 | 25.664 |
| 56 | 1.000 | 2.294 | 3.258 | 2.117 | 3.066 | 2.339 | 2.067 | 3.042 | 2.403 | 21.588 |
| 57 | 1.872 | 2.294 | 2.167 | 3.158 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 28.761 |
| 58 | 2.786 | 2.294 | 3.258 | 4.379 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 3.921 | 2.403 | 30.908 |
| 59 | 1.872 | 3.433 | 3.258 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 4.213 | 2.113 | 2.403 | 29.403 |
| 60 | 2.786 | 2.294 | 2.167 | 2.117 | 4.361 | 2.339 | 2.067 | 2.113 | 3.885 | 24.130 |
| 61 | 1.872 | 3.433 | 2.167 | 2.117 | 1.984 | 1.528 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 23.071 |
| 62 | 2.786 | 2.294 | 2.167 | 3.158 | 4.361 | 2.339 | 1.000 | 2.113 | 3.885 | 24.103 |
| 63 | 1.872 | 2.294 | 1.000 | 1.000 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 21.970 |
| 64 | 1.872 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 3.042 | 2.403 | 29.033 |
| 65 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 34.658 |
| 66 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 32.772 |
| 67 | 3.996 | 4.668 | 3.258 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 2.067 | 3.042 | 2.403 | 32.761 |
| 68 | 2.786 | 3.433 | 4.512 | 3.158 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 34.639 |
| 69 | 1.872 | 2.294 | 3.258 | 2.117 | 4.361 | 4.587 | 4.213 | 3.042 | 2.403 | 28.147 |
| 70 | 2.786 | 3.433 | 4.512 | 4.379 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 2.113 | 2.403 | 31.492 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 71 | 3.996 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 1.984 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 32.375 |
| 72 | 2.786 | 3.433 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 33.423 |
| 73 | 3.996 | 3.433 | 4.512 | 2.117 | 4.361 | 3.371 | 1.000 | 2.113 | 3.885 | 28.788 |
| 74 | 1.000 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 4.587 | 3.042 | 3.042 | 2.403 | 26.989 |
| 75 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 33.114 |
| 76 | 1.872 | 1.000 | 3.258 | 1.000 | 3.066 | 4.587 | 3.042 | 3.042 | 2.403 | 23.270 |
| 77 | 1.872 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 31.837 |
| 78 | 2.786 | 2.294 | 2.167 | 3.158 | 3.066 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 28.906 |
| 79 | 3.996 | 3.433 | 4.512 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.042 | 3.885 | 31.505 |
| 80 | 2.786 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 3.371 | 2.067 | 3.921 | 3.885 | 33.950 |
| 81 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 2.067 | 3.921 | 3.885 | 30.156 |
| 82 | 3.996 | 3.433 | 4.512 | 4.379 | 3.066 | 2.339 | 2.067 | 3.921 | 3.885 | 31.599 |
| 83 | 1.872 | 3.433 | 3.258 | 2.117 | 3.066 | 3.371 | 1.000 | 2.113 | 2.403 | 22.634 |
| 84 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 2.339 | 2.067 | 3.042 | 2.403 | 31.768 |
| 85 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 31.898 |
| 86 | 2.786 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 28.516 |
| 87 | 1.872 | 2.294 | 2.167 | 3.158 | 4.361 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 28.071 |
| 88 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 1.984 | 3.371 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 36.008 |
| 89 | 2.786 | 3.433 | 2.167 | 2.117 | 3.066 | 4.587 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 29.004 |
| 90 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 1.528 | 2.067 | 3.042 | 3.885 | 26.223 |
| 91 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 33.619 |
| 92 | 2.786 | 2.294 | 3.258 | 4.379 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 4.999 | 3.885 | 31.081 |
| 93 | 1.872 | 3.433 | 4.512 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 4.213 | 3.921 | 3.885 | 31.431 |
| 94 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 39.599 |
| 95 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 2.339 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 28.617 |
| 96 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 3.885 | 29.920 |
| 97 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 33.359 |
| 98 | 3.996 | 3.433 | 2.167 | 1.000 | 1.984 | 3.371 | 2.067 | 3.042 | 3.885 | 24.947 |
| 99 | 3.996 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 2.339 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 28.617 |
| 100 | 3.996 | 4.668 | 4.512 | 4.379 | 4.361 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 39.599 |
| 101 | 1.872 | 3.433 | 2.167 | 4.379 | 1.984 | 3.371 | 4.213 | 4.999 | 2.403 | 28.823 |
| 102 | 3.996 | 3.433 | 2.167 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 28.558 |
| 103 | 2.786 | 2.294 | 2.167 | 2.117 | 1.984 | 2.339 | 4.213 | 3.042 | 1.000 | 21.944 |
| 104 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 4.361 | 3.371 | 3.042 | 3.921 | 2.403 | 29.733 |
| 105 | 2.786 | 4.668 | 3.258 | 4.379 | 3.066 | 4.587 | 4.213 | 4.999 | 3.885 | 35.841 |
| 106 | 2.786 | 2.294 | 3.258 | 3.158 | 1.000 | 2.339 | 3.042 | 3.921 | 1.000 | 22.798 |
| 107 | 2.786 | 3.433 | 3.258 | 3.158 | 3.066 | 3.371 | 4.213 | 3.921 | 2.403 | 29.610 |

Lampiran 3.6 Tabulasi Data Interval X2

| No Responden | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | total |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 1 | 2.595 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 25.761 |
| 2 | 5.153 | 2.359 | 2.180 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 31.085 |

| | | | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 3 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 26.773 |
| 4 | 3.867 | 1.000 | 3.284 | 1.000 | 3.094 | 2.342 | 2.462 | 1.000 | 1.000 | 19.049 |
| 5 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 1.000 | 4.343 | 3.649 | 1.000 | 1.000 | 2.322 | 21.719 |
| 6 | 5.153 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 28.319 |
| 7 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 30.902 |
| 8 | 3.867 | 2.359 | 4.478 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 32.096 |
| 9 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 3.555 | 2.322 | 29.395 |
| 10 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 24.421 |
| 11 | 2.595 | 2.359 | 4.478 | 1.000 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 1.000 | 2.322 | 25.714 |
| 12 | 3.867 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 21.941 |
| 13 | 3.867 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 34.976 |
| 14 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 1.000 | 4.343 | 2.342 | 2.462 | 1.000 | 1.000 | 17.922 |
| 15 | 2.595 | 2.359 | 1.000 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 27.346 |
| 16 | 2.595 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 24.657 |
| 17 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 26.773 |
| 18 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 3.094 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 36.209 |
| 19 | 1.000 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 2.053 | 2.342 | 2.462 | 2.244 | 1.000 | 16.526 |
| 20 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 1.000 | 4.343 | 2.342 | 2.462 | 1.000 | 1.000 | 17.922 |
| 21 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 20.669 |
| 22 | 3.867 | 1.000 | 2.180 | 3.555 | 4.343 | 2.342 | 3.969 | 3.555 | 1.000 | 25.811 |
| 23 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 29.654 |
| 24 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 1.000 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 27.559 |
| 25 | 2.595 | 2.359 | 2.180 | 1.000 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 1.000 | 2.322 | 21.127 |
| 26 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 20.669 |
| 27 | 3.867 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 21.941 |
| 28 | 2.595 | 1.000 | 1.000 | 2.244 | 4.343 | 2.342 | 2.462 | 2.244 | 1.000 | 19.230 |
| 29 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 1.000 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 24.938 |
| 30 | 2.595 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 27.009 |
| 31 | 2.595 | 1.000 | 1.000 | 2.244 | 4.343 | 2.342 | 2.462 | 2.244 | 1.000 | 19.230 |
| 32 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 1.000 | 3.094 | 2.342 | 2.462 | 1.000 | 1.000 | 16.673 |
| 33 | 2.595 | 2.359 | 2.180 | 1.000 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 1.000 | 2.322 | 21.127 |
| 34 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 30.902 |
| 35 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 28.280 |
| 36 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 1.000 | 2.244 | 2.322 | 24.208 |
| 37 | 2.595 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 24.657 |
| 38 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 3.555 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 28.550 |
| 39 | 5.153 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 35.015 |
| 40 | 2.595 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 22.109 |
| 41 | 5.153 | 2.359 | 4.478 | 3.555 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 31.093 |
| 42 | 2.595 | 2.359 | 1.000 | 1.000 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 1.000 | 2.322 | 20.988 |
| 43 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 24.888 |
| 44 | 2.595 | 1.000 | 1.000 | 2.244 | 2.053 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 18.448 |
| 45 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 3.555 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 3.555 | 2.322 | 27.043 |
| 46 | 5.153 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 35.015 |
| 47 | 2.595 | 3.721 | 1.000 | 1.000 | 4.343 | 5.023 | 3.969 | 1.000 | 3.660 | 26.310 |

| | | | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 48 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 30.902 |
| 49 | 3.867 | 2.359 | 1.000 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 24.489 |
| 50 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 3.555 | 2.322 | 28.147 |
| 51 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 4.343 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 21.917 |
| 52 | 2.595 | 2.359 | 1.000 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 21.969 |
| 53 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 37.457 |
| 54 | 2.595 | 2.359 | 3.284 | 1.000 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 1.000 | 2.322 | 23.013 |
| 55 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 2.053 | 5.023 | 2.462 | 3.555 | 3.660 | 33.661 |
| 56 | 3.867 | 3.721 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 5.023 | 2.462 | 2.244 | 3.660 | 28.496 |
| 57 | 2.595 | 3.721 | 2.180 | 1.000 | 3.094 | 5.023 | 2.462 | 1.000 | 3.660 | 24.736 |
| 58 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 26.773 |
| 59 | 3.867 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 5.023 | 2.462 | 3.555 | 3.660 | 32.221 |
| 60 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 24.888 |
| 61 | 5.153 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 27.215 |
| 62 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 27.032 |
| 63 | 3.867 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 2.462 | 3.555 | 3.660 | 33.469 |
| 64 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 2.342 | 2.462 | 2.244 | 1.000 | 19.162 |
| 65 | 3.867 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 2.462 | 3.555 | 3.660 | 33.469 |
| 66 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 28.280 |
| 67 | 2.595 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 22.109 |
| 68 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 3.555 | 4.343 | 2.342 | 3.969 | 3.555 | 1.000 | 24.539 |
| 69 | 2.595 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 23.212 |
| 70 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 26.773 |
| 71 | 2.595 | 1.000 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 20.669 |
| 72 | 5.153 | 3.721 | 2.180 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 2.462 | 3.555 | 3.660 | 33.652 |
| 73 | 3.867 | 3.721 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 5.023 | 3.969 | 2.244 | 3.660 | 31.107 |
| 74 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 25.525 |
| 75 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 24.484 |
| 76 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 1.000 | 3.094 | 5.023 | 2.462 | 1.000 | 3.660 | 29.591 |
| 77 | 3.867 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 2.053 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 33.881 |
| 78 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 25.991 |
| 79 | 2.595 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 24.720 |
| 80 | 5.153 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 2.053 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 33.974 |
| 81 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 27.032 |
| 82 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 29.654 |
| 83 | 3.867 | 2.359 | 4.478 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 26.719 |
| 84 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 1.000 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 1.000 | 2.322 | 21.933 |
| 85 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 25.525 |
| 86 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 3.555 | 2.322 | 28.291 |
| 87 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 3.094 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 36.209 |
| 88 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 29.654 |
| 89 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 37.457 |
| 90 | 2.595 | 1.000 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 2.342 | 3.969 | 2.244 | 1.000 | 21.773 |
| 91 | 5.153 | 3.721 | 3.284 | 1.000 | 3.094 | 5.023 | 3.969 | 1.000 | 3.660 | 29.904 |
| 92 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 3.555 | 4.343 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 29.798 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 93 | 3.867 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 34.976 |
| 94 | 2.595 | 2.359 | 2.180 | 3.555 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 2.322 | 26.238 |
| 95 | 5.153 | 2.359 | 2.180 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 25.708 |
| 96 | 3.867 | 1.000 | 2.180 | 1.000 | 2.053 | 2.342 | 3.969 | 1.000 | 1.000 | 18.411 |
| 97 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 4.343 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 2.322 | 26.773 |
| 98 | 3.867 | 3.721 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 33.728 |
| 99 | 3.867 | 1.000 | 3.284 | 2.244 | 1.000 | 2.342 | 2.462 | 2.244 | 1.000 | 19.443 |
| 100 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 2.322 | 27.032 |
| 101 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 2.053 | 3.649 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 33.794 |
| 102 | 3.867 | 2.359 | 2.180 | 1.000 | 3.094 | 5.023 | 2.462 | 2.244 | 3.660 | 25.889 |
| 103 | 3.867 | 2.359 | 3.284 | 2.244 | 3.094 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 3.660 | 21.508 |
| 104 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 2.244 | 3.660 | 30.706 |
| 105 | 3.867 | 1.000 | 3.284 | 3.555 | 3.094 | 3.649 | 2.462 | 3.555 | 3.660 | 28.126 |
| 106 | 2.595 | 2.359 | 4.478 | 2.244 | 3.094 | 3.649 | 3.969 | 2.244 | 3.660 | 28.292 |
| 107 | 5.153 | 3.721 | 4.478 | 3.555 | 4.343 | 5.023 | 3.969 | 3.555 | 3.660 | 37.457 |

Lampiran 3.7 Tabulasi Data Interval X3

| No Responden | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | Total |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 1 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.232 |
| 2 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 38.393 |
| 3 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 18.112 |
| 4 | 2.284 | 4.869 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 31.833 |
| 5 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 25.509 |
| 6 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 2.342 | 1.000 | 2.258 | 1.000 | 3.536 | 2.284 | 21.852 |
| 7 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 33.189 |
| 8 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.939 |
| 9 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 25.509 |
| 10 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 37.069 |
| 11 | 2.284 | 2.342 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 2.284 | 23.095 |
| 12 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 26.680 |
| 13 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 18.112 |
| 14 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.939 |
| 15 | 3.598 | 3.561 | 4.910 | 3.512 | 4.734 | 3.552 | 4.805 | 3.536 | 3.598 | 35.806 |
| 16 | 2.284 | 4.869 | 4.910 | 3.512 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 30.606 |
| 17 | 1.000 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 1.000 | 2.254 | 3.536 | 1.000 | 21.682 |
| 18 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 2.342 | 1.000 | 20.542 |
| 19 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 3.512 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 37.114 |
| 20 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.939 |
| 21 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 1.000 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 37.135 |
| 22 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 3.552 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 19.406 |
| 23 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 2.342 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 25.510 |
| 24 | 2.284 | 4.869 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 31.833 |

| | | | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 25 | 2.284 | 4.869 | 4.910 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 33.158 |
| 26 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 3.512 | 4.734 | 3.552 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 37.082 |
| 27 | 1.000 | 2.342 | 3.586 | 2.342 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 19.357 |
| 28 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 33.189 |
| 29 | 1.000 | 3.561 | 4.910 | 2.342 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 1.000 | 25.525 |
| 30 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 35.772 |
| 31 | 1.000 | 1.000 | 3.586 | 4.791 | 4.734 | 1.000 | 4.805 | 1.000 | 1.000 | 22.915 |
| 32 | 2.284 | 2.342 | 2.342 | 4.791 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 2.284 | 23.131 |
| 33 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 3.552 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 26.802 |
| 34 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 3.552 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 19.406 |
| 35 | 3.598 | 3.561 | 4.910 | 3.512 | 4.734 | 3.552 | 4.805 | 3.536 | 3.598 | 35.806 |
| 36 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.232 |
| 37 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 1.000 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 16.854 |
| 38 | 3.598 | 3.561 | 4.910 | 3.512 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 3.536 | 3.598 | 30.632 |
| 39 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 38.393 |
| 40 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.960 |
| 41 | 2.284 | 3.561 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 30.543 |
| 42 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 34.513 |
| 43 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 18.112 |
| 44 | 2.284 | 2.342 | 3.586 | 2.342 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 2.342 | 2.284 | 26.976 |
| 45 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 26.680 |
| 46 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 2.342 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 24.339 |
| 47 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 3.512 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 19.282 |
| 48 | 1.000 | 3.561 | 3.586 | 2.342 | 2.233 | 3.552 | 2.254 | 3.536 | 1.000 | 23.064 |
| 49 | 3.598 | 3.561 | 4.910 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 3.598 | 31.891 |
| 50 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 26.680 |
| 51 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 2.342 | 1.000 | 18.112 |
| 52 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.939 |
| 53 | 2.284 | 2.342 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 2.342 | 2.284 | 26.818 |
| 54 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 3.552 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 39.686 |
| 55 | 2.284 | 4.869 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 31.833 |
| 56 | 2.284 | 3.561 | 2.342 | 2.342 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 24.266 |
| 57 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.939 |
| 58 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 25.509 |
| 59 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.218 |
| 60 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 38.393 |
| 61 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 35.772 |
| 62 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 2.342 | 1.000 | 20.542 |
| 63 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 2.258 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 25.509 |
| 64 | 2.284 | 4.869 | 4.910 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 31.865 |
| 65 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.232 |
| 66 | 3.598 | 3.561 | 4.910 | 3.512 | 4.734 | 1.000 | 4.805 | 3.536 | 3.598 | 33.254 |
| 67 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.232 |
| 68 | 2.284 | 3.561 | 2.342 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 26.695 |
| 69 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 1.000 | 2.258 | 1.000 | 3.536 | 2.284 | 23.022 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 70 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.939 |
| 71 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 3.552 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 39.686 |
| 72 | 2.284 | 2.342 | 2.342 | 2.342 | 2.233 | 3.552 | 2.254 | 2.342 | 2.284 | 21.974 |
| 73 | 2.284 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 4.829 | 2.284 | 34.441 |
| 74 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 3.536 | 2.284 | 30.560 |
| 75 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.232 |
| 76 | 2.284 | 3.561 | 2.342 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 26.695 |
| 77 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 35.740 |
| 78 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 35.772 |
| 79 | 3.598 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 3.598 | 30.566 |
| 80 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 2.233 | 3.552 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 26.802 |
| 81 | 2.284 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 33.144 |
| 82 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.232 |
| 83 | 2.284 | 3.561 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 31.836 |
| 84 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 3.512 | 4.734 | 1.000 | 4.805 | 2.342 | 1.000 | 23.075 |
| 85 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.232 |
| 86 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 4.734 | 3.552 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 38.362 |
| 87 | 2.284 | 4.869 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 2.284 | 31.833 |
| 88 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 37.065 |
| 89 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 29.218 |
| 90 | 1.000 | 3.561 | 3.586 | 2.342 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 1.000 | 24.200 |
| 91 | 2.284 | 3.561 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 3.536 | 2.284 | 33.164 |
| 92 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 2.342 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 26.769 |
| 93 | 3.598 | 4.869 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 3.552 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 39.686 |
| 94 | 1.000 | 3.561 | 1.000 | 1.000 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 1.000 | 20.273 |
| 95 | 1.000 | 2.342 | 4.910 | 4.791 | 3.433 | 1.000 | 3.484 | 2.342 | 1.000 | 24.302 |
| 96 | 2.284 | 2.342 | 2.342 | 3.512 | 2.233 | 1.000 | 2.254 | 2.342 | 2.284 | 20.593 |
| 97 | 1.000 | 2.342 | 2.342 | 4.791 | 4.734 | 1.000 | 4.805 | 2.342 | 1.000 | 24.355 |
| 98 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 35.740 |
| 99 | 2.284 | 3.561 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 3.536 | 2.284 | 33.164 |
| 100 | 2.284 | 3.561 | 2.342 | 3.512 | 2.233 | 1.000 | 2.254 | 3.536 | 2.284 | 23.007 |
| 101 | 3.598 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 4.734 | 3.552 | 3.484 | 3.536 | 3.598 | 33.160 |
| 102 | 3.598 | 3.561 | 4.910 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 4.805 | 4.829 | 3.598 | 37.085 |
| 103 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 35.740 |
| 104 | 3.598 | 4.869 | 3.586 | 4.791 | 3.433 | 3.552 | 3.484 | 4.829 | 3.598 | 35.740 |
| 105 | 2.284 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 3.433 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 2.284 | 27.939 |
| 106 | 3.598 | 3.561 | 2.342 | 4.791 | 4.734 | 2.258 | 2.254 | 4.829 | 3.598 | 31.966 |
| 107 | 3.598 | 3.561 | 3.586 | 3.512 | 4.734 | 2.258 | 3.484 | 3.536 | 3.598 | 31.867 |

Lampiran 3.8 Tabulasi Data Interval Y

| No Responden | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | Total |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 1 | 2.397 | 1.908 | 3.868 | 2.264 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 2.264 | 2.397 | 25.806 |

| | | | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 2 | 2.397 | 3.086 | 1.000 | 3.583 | 4.711 | 1.000 | 4.711 | 3.583 | 2.397 | 26.469 |
| 3 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 4 | 2.397 | 1.908 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 26.071 |
| 5 | 1.000 | 1.000 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 1.000 | 17.148 |
| 6 | 1.000 | 1.000 | 2.576 | 2.264 | 1.000 | 2.576 | 1.000 | 2.264 | 1.000 | 14.681 |
| 7 | 3.803 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 32.436 |
| 8 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 3.583 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 3.583 | 3.803 | 39.015 |
| 9 | 1.000 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 4.711 | 2.576 | 4.711 | 3.583 | 1.000 | 26.828 |
| 10 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 11 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 24.666 |
| 12 | 1.000 | 1.908 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 1.000 | 18.056 |
| 13 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 33.805 |
| 14 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 15 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 16 | 3.803 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 32.436 |
| 17 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 18 | 3.803 | 1.908 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 3.803 | 23.663 |
| 19 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 3.583 | 2.397 | 32.205 |
| 20 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 21 | 3.803 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 3.803 | 30.062 |
| 22 | 3.803 | 3.086 | 2.576 | 2.264 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 2.264 | 3.803 | 27.215 |
| 23 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 4.976 | 3.803 | 36.590 |
| 24 | 3.803 | 3.086 | 5.182 | 3.583 | 3.420 | 5.182 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 35.065 |
| 25 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 24.666 |
| 26 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 27 | 1.000 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 1.000 | 24.247 |
| 28 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 27.040 |
| 29 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 3.583 | 2.397 | 32.205 |
| 30 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 27.040 |
| 31 | 1.000 | 1.908 | 3.868 | 2.264 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 2.264 | 1.000 | 20.639 |
| 32 | 2.397 | 1.000 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 24.953 |
| 33 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 2.264 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 2.264 | 2.397 | 24.401 |
| 34 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 33.805 |
| 35 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 36 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 27.040 |
| 37 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 39.172 |
| 38 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 39 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 40 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 24.666 |
| 41 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 42 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 43 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 24.666 |
| 44 | 3.803 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 32.436 |
| 45 | 1.000 | 3.086 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 1.000 | 19.234 |
| 46 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 27.249 |

| | | | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 47 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 4.976 | 3.803 | 34.216 |
| 48 | 3.803 | 1.908 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 3.803 | 23.663 |
| 49 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 50 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 51 | 2.397 | 3.086 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 2.397 | 37.618 |
| 52 | 1.000 | 1.908 | 2.576 | 2.264 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 2.264 | 1.000 | 20.430 |
| 53 | 3.803 | 3.086 | 3.868 | 4.976 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 4.976 | 3.803 | 35.222 |
| 54 | 3.803 | 3.086 | 3.868 | 4.976 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 37.803 |
| 55 | 2.397 | 4.455 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 30.992 |
| 56 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 57 | 1.000 | 1.908 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 1.000 | 18.056 |
| 58 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 27.249 |
| 59 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 4.976 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 4.976 | 2.397 | 32.408 |
| 60 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 61 | 3.803 | 3.086 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 3.803 | 24.840 |
| 62 | 1.000 | 1.908 | 2.576 | 2.264 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 2.264 | 1.000 | 20.430 |
| 63 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 27.249 |
| 64 | 2.397 | 4.455 | 5.182 | 3.583 | 3.420 | 5.182 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 33.620 |
| 65 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 66 | 3.803 | 3.086 | 5.182 | 3.583 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 3.583 | 3.803 | 37.647 |
| 67 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 68 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 27.040 |
| 69 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 1.000 | 3.868 | 1.000 | 3.583 | 2.397 | 24.782 |
| 70 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 71 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 72 | 2.397 | 1.908 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 2.397 | 20.849 |
| 73 | 2.397 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 4.976 | 2.397 | 36.359 |
| 74 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 3.583 | 2.397 | 32.205 |
| 75 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 76 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 27.040 |
| 77 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 4.976 | 3.803 | 36.590 |
| 78 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 3.420 | 5.182 | 3.420 | 4.976 | 3.803 | 39.219 |
| 79 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 3.420 | 5.182 | 3.420 | 4.976 | 3.803 | 39.219 |
| 80 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 27.249 |
| 81 | 2.397 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 3.420 | 5.182 | 3.420 | 4.976 | 2.397 | 36.405 |
| 82 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 3.583 | 2.397 | 32.205 |
| 83 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 84 | 1.000 | 1.908 | 2.576 | 3.583 | 4.711 | 2.576 | 4.711 | 3.583 | 1.000 | 25.650 |
| 85 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 86 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 39.172 |
| 87 | 2.397 | 4.455 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 30.992 |
| 88 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 89 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 39.172 |
| 90 | 3.803 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 4.711 | 5.182 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 41.801 |
| 91 | 2.397 | 1.908 | 2.576 | 1.000 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 1.000 | 2.397 | 20.695 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 92 | 3.803 | 4.455 | 2.576 | 3.583 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 31.222 |
| 93 | 2.397 | 4.455 | 2.576 | 4.976 | 3.420 | 2.576 | 3.420 | 4.976 | 2.397 | 31.194 |
| 94 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 95 | 2.397 | 4.455 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 30.992 |
| 96 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 3.803 | 33.805 |
| 97 | 2.397 | 4.455 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 28.617 |
| 98 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 99 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 2.264 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 2.264 | 2.397 | 26.984 |
| 100 | 2.397 | 3.086 | 2.576 | 2.264 | 2.233 | 2.576 | 2.233 | 2.264 | 2.397 | 22.027 |
| 101 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 2.233 | 3.868 | 2.233 | 3.583 | 2.397 | 27.249 |
| 102 | 2.397 | 4.455 | 5.182 | 4.976 | 3.420 | 5.182 | 3.420 | 4.976 | 2.397 | 36.405 |
| 103 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 3.583 | 2.397 | 32.205 |
| 104 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 105 | 1.000 | 1.908 | 2.576 | 3.583 | 4.711 | 2.576 | 4.711 | 3.583 | 1.000 | 25.650 |
| 106 | 2.397 | 3.086 | 3.868 | 3.583 | 3.420 | 3.868 | 3.420 | 3.583 | 2.397 | 29.623 |
| 107 | 3.803 | 4.455 | 3.868 | 4.976 | 4.711 | 3.868 | 4.711 | 4.976 | 3.803 | 39.172 |

Lampiran 4

Lampiran 4.1 Daftar T Tabel

| df | 0,05 | 0,025 |
|----|-------|--------|
| 1 | 6.314 | 12.706 |
| 2 | 2.920 | 4.303 |
| 3 | 2.353 | 3.182 |
| 4 | 2.132 | 2.776 |
| 5 | 2.015 | 2.571 |
| 6 | 1.943 | 2.447 |
| 7 | 1.895 | 2.365 |
| 8 | 1.860 | 2.306 |
| 9 | 1.833 | 2.262 |
| 10 | 1.812 | 2.228 |
| 11 | 1.796 | 2.201 |
| 12 | 1.782 | 2.179 |
| 13 | 1.771 | 2.160 |
| 14 | 1.761 | 2.145 |
| 15 | 1.753 | 2.131 |
| 16 | 1.746 | 2.120 |
| 17 | 1.740 | 2.110 |
| 18 | 1.734 | 2.101 |
| 19 | 1.729 | 2.093 |
| 20 | 1.725 | 2.086 |
| 21 | 1.721 | 2.080 |
| 22 | 1.717 | 2.074 |

| df | 0,05 | 0,025 |
|----|-------|-------|
| 53 | 1.674 | 2.006 |
| 54 | 1.674 | 2.005 |
| 55 | 1.673 | 2.004 |
| 56 | 1.673 | 2.003 |
| 57 | 1.672 | 2.002 |
| 58 | 1.672 | 2.002 |
| 59 | 1.671 | 2.001 |
| 60 | 1.671 | 2.000 |
| 61 | 1.670 | 2.000 |
| 62 | 1.670 | 1.999 |
| 63 | 1.669 | 1.998 |
| 64 | 1.669 | 1.998 |
| 65 | 1.669 | 1.997 |
| 66 | 1.668 | 1.997 |
| 67 | 1.668 | 1.996 |
| 68 | 1.668 | 1.995 |
| 69 | 1.667 | 1.995 |
| 70 | 1.667 | 1.994 |
| 71 | 1.667 | 1.995 |
| 72 | 1.666 | 1.993 |
| 73 | 1.666 | 1.993 |
| 74 | 1.666 | 1.993 |

| df | 0,05 | 0,025 |
|-----|-------|-------|
| 105 | 1.659 | 1.983 |
| 106 | 1.659 | 1.983 |
| 107 | 1.659 | 1.982 |
| 108 | 1.659 | 1.982 |
| 109 | 1.659 | 1.982 |
| 110 | 1.659 | 1.982 |
| 111 | 1.659 | 1.982 |
| 112 | 1.659 | 1.981 |
| 113 | 1.658 | 1.981 |
| 114 | 1.658 | 1.981 |
| 115 | 1.658 | 1.981 |
| 116 | 1.658 | 1.981 |
| 117 | 1.658 | 1.980 |
| 118 | 1.658 | 1.980 |
| 119 | 1.658 | 1.980 |
| 120 | 1.658 | 1.980 |
| 121 | 1.658 | 1.980 |
| 122 | 1.657 | 1.980 |
| 123 | 1.657 | 1.979 |
| 124 | 1.657 | 1.979 |
| 125 | 1.657 | 1.979 |
| 126 | 1.657 | 1.979 |

| | | | | | | | | |
|----|-------|-------|-----|-------|-------|-----|-------|-------|
| 23 | 1.714 | 2.069 | 75 | 1.665 | 1.992 | 127 | 1.657 | 1.979 |
| 24 | 1.711 | 2.064 | 76 | 1.665 | 1.992 | 128 | 1.657 | 1.979 |
| 25 | 1.708 | 2.060 | 77 | 1.665 | 1.991 | 129 | 1.657 | 1.979 |
| 26 | 1.706 | 2.056 | 78 | 1.665 | 1.991 | 130 | 1.657 | 1.978 |
| 27 | 1.703 | 2.052 | 79 | 1.664 | 1.990 | 131 | 1.657 | 1.978 |
| 28 | 1.701 | 2.048 | 80 | 1.664 | 1.990 | 132 | 1.656 | 1.978 |
| 29 | 1.699 | 2.045 | 81 | 1.664 | 1.990 | 133 | 1.656 | 1.978 |
| 30 | 1.697 | 2.042 | 82 | 1.664 | 1.989 | 134 | 1.656 | 1.978 |
| 31 | 1.696 | 2.040 | 83 | 1.663 | 1.989 | 135 | 1.656 | 1.978 |
| 32 | 1.694 | 2.037 | 84 | 1.663 | 1.989 | 136 | 1.656 | 1.978 |
| 33 | 1.692 | 2.035 | 85 | 1.663 | 1.988 | 137 | 1.656 | 1.977 |
| 34 | 1.691 | 2.032 | 86 | 1.663 | 1.988 | 138 | 1.656 | 1.977 |
| 35 | 1.690 | 2.030 | 87 | 1.663 | 1.988 | 139 | 1.656 | 1.977 |
| 36 | 1.688 | 2.028 | 88 | 1.662 | 1.987 | 140 | 1.656 | 1.977 |
| 37 | 1.687 | 2.026 | 89 | 1.662 | 1.987 | 141 | 1.656 | 1.977 |
| 38 | 1.686 | 2.024 | 90 | 1.662 | 1.987 | 142 | 1.656 | 1.977 |
| 39 | 1.685 | 2.023 | 91 | 1.662 | 1.986 | 143 | 1.656 | 1.977 |
| 40 | 1.684 | 2.021 | 92 | 1.662 | 1.986 | 144 | 1.656 | 1.977 |
| 41 | 1.683 | 2.020 | 93 | 1.661 | 1.986 | 145 | 1.655 | 1.976 |
| 42 | 1.682 | 2.018 | 94 | 1.661 | 1.986 | 146 | 1.655 | 1.976 |
| 43 | 1.681 | 2.017 | 95 | 1.661 | 1.985 | 147 | 1.655 | 1.976 |
| 44 | 1.680 | 2.015 | 96 | 1.661 | 1.985 | 148 | 1.655 | 1.976 |
| 45 | 1.679 | 2.014 | 97 | 1.661 | 1.985 | 149 | 1.655 | 1.976 |
| 46 | 1.679 | 2.014 | 98 | 1.661 | 1.984 | 150 | 1.655 | 1.976 |
| 47 | 1.678 | 2.013 | 99 | 1.660 | 1.984 | 151 | 1.655 | 1.976 |
| 48 | 1.677 | 2.012 | 100 | 1.660 | 1.984 | 152 | 1.655 | 1.976 |
| 49 | 1.677 | 2.011 | 101 | 1.660 | 1.984 | 153 | 1.655 | 1.976 |
| 50 | 1.676 | 2.010 | 102 | 1.660 | 1.983 | 154 | 1.655 | 1.975 |
| 51 | 1.675 | 2.008 | 103 | 1.660 | 1.983 | 155 | 1.655 | 1.975 |
| 52 | 1.675 | 2.007 | 104 | 1.660 | 1.983 | 156 | 1.655 | 1.975 |

Lampiran 4.2 R Tabel

| df = (N-2) | Tingkat signifikansi untuk uji satu arah | | | | |
|------------|--|--------|--------|--------|--------|
| | 0.05 | 0.025 | 0.01 | 0.005 | 0.0005 |
| | Tingkat signifikansi untuk uji dua arah | | | | |
| | 0.1 | 0.05 | 0.02 | 0.01 | 0.001 |
| 1 | 0.9877 | 0.9969 | 0.9995 | 0.9999 | 1.0000 |
| 2 | 0.9000 | 0.9500 | 0.9800 | 0.9900 | 0.9990 |
| 3 | 0.8054 | 0.8783 | 0.9343 | 0.9587 | 0.9911 |
| 4 | 0.7293 | 0.8114 | 0.8822 | 0.9172 | 0.9741 |

| | | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 5 | 0.6694 | 0.7545 | 0.8329 | 0.8745 | 0.9509 |
| 6 | 0.6215 | 0.7067 | 0.7887 | 0.8343 | 0.9249 |
| 7 | 0.5822 | 0.6664 | 0.7498 | 0.7977 | 0.8983 |
| 8 | 0.5494 | 0.6319 | 0.7155 | 0.7646 | 0.8721 |
| 9 | 0.5214 | 0.6021 | 0.6851 | 0.7348 | 0.8470 |
| 10 | 0.4973 | 0.5760 | 0.6581 | 0.7079 | 0.8233 |
| 11 | 0.4762 | 0.5529 | 0.6339 | 0.6835 | 0.8010 |
| 12 | 0.4575 | 0.5324 | 0.6120 | 0.6614 | 0.7800 |
| 13 | 0.4409 | 0.5140 | 0.5923 | 0.6411 | 0.7604 |
| 14 | 0.4259 | 0.4973 | 0.5742 | 0.6226 | 0.7419 |
| 15 | 0.4124 | 0.4821 | 0.5577 | 0.6055 | 0.7247 |
| 16 | 0.4000 | 0.4683 | 0.5425 | 0.5897 | 0.7084 |
| 17 | 0.3887 | 0.4555 | 0.5285 | 0.5751 | 0.6932 |
| 18 | 0.3783 | 0.4438 | 0.5155 | 0.5614 | 0.6788 |
| 19 | 0.3687 | 0.4329 | 0.5034 | 0.5487 | 0.6652 |
| 20 | 0.3598 | 0.4227 | 0.4921 | 0.5368 | 0.6524 |
| 21 | 0.3515 | 0.4132 | 0.4815 | 0.5256 | 0.6402 |
| 22 | 0.3438 | 0.4044 | 0.4716 | 0.5151 | 0.6287 |
| 23 | 0.3365 | 0.3961 | 0.4622 | 0.5052 | 0.6178 |
| 24 | 0.3297 | 0.3882 | 0.4534 | 0.4958 | 0.6074 |
| 25 | 0.3233 | 0.3809 | 0.4451 | 0.4869 | 0.5974 |
| 26 | 0.3172 | 0.3739 | 0.4372 | 0.4785 | 0.5880 |
| 27 | 0.3115 | 0.3673 | 0.4297 | 0.4705 | 0.5790 |
| 28 | 0.3061 | 0.3610 | 0.4226 | 0.4629 | 0.5703 |
| 29 | 0.3009 | 0.3550 | 0.4158 | 0.4556 | 0.5620 |
| 30 | 0.2960 | 0.3494 | 0.4093 | 0.4487 | 0.5541 |
| 31 | 0.2913 | 0.3440 | 0.4032 | 0.4421 | 0.5465 |
| 32 | 0.2869 | 0.3388 | 0.3972 | 0.4357 | 0.5392 |
| 33 | 0.2826 | 0.3338 | 0.3916 | 0.4296 | 0.5322 |
| 34 | 0.2785 | 0.3291 | 0.3862 | 0.4238 | 0.5254 |
| 35 | 0.2746 | 0.3246 | 0.3810 | 0.4182 | 0.5189 |
| 36 | 0.2709 | 0.3202 | 0.3760 | 0.4128 | 0.5126 |

| | | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 37 | 0.2673 | 0.3160 | 0.3712 | 0.4076 | 0.5066 |
| 38 | 0.2638 | 0.3120 | 0.3665 | 0.4026 | 0.5007 |
| 39 | 0.2605 | 0.3081 | 0.3621 | 0.3978 | 0.4950 |
| 40 | 0.2573 | 0.3044 | 0.3578 | 0.3932 | 0.4896 |
| 41 | 0.2542 | 0.3008 | 0.3536 | 0.3887 | 0.4843 |
| 42 | 0.2512 | 0.2973 | 0.3496 | 0.3843 | 0.4791 |
| 43 | 0.2483 | 0.2940 | 0.3457 | 0.3801 | 0.4742 |
| 44 | 0.2455 | 0.2907 | 0.3420 | 0.3761 | 0.4694 |
| 45 | 0.2429 | 0.2876 | 0.3384 | 0.3721 | 0.4647 |
| 46 | 0.2403 | 0.2845 | 0.3348 | 0.3683 | 0.4601 |
| 47 | 0.2377 | 0.2816 | 0.3314 | 0.3646 | 0.4557 |
| 48 | 0.2353 | 0.2787 | 0.3281 | 0.3610 | 0.4514 |
| 49 | 0.2329 | 0.2759 | 0.3249 | 0.3575 | 0.4473 |
| 50 | 0.2306 | 0.2732 | 0.3218 | 0.3542 | 0.4432 |
| 51 | 0.2284 | 0.2706 | 0.3188 | 0.3509 | 0.4393 |
| 52 | 0.2262 | 0.2681 | 0.3158 | 0.3477 | 0.4354 |
| 53 | 0.2241 | 0.2656 | 0.3129 | 0.3445 | 0.4317 |
| 54 | 0.2221 | 0.2632 | 0.3102 | 0.3415 | 0.4280 |
| 55 | 0.2201 | 0.2609 | 0.3074 | 0.3385 | 0.4244 |
| 56 | 0.2181 | 0.2586 | 0.3048 | 0.3357 | 0.4210 |
| 57 | 0.2162 | 0.2564 | 0.3022 | 0.3328 | 0.4176 |
| 58 | 0.2144 | 0.2542 | 0.2997 | 0.3301 | 0.4143 |
| 59 | 0.2126 | 0.2521 | 0.2972 | 0.3274 | 0.4110 |
| 60 | 0.2108 | 0.2500 | 0.2948 | 0.3248 | 0.4079 |
| 61 | 0.2091 | 0.2480 | 0.2925 | 0.3223 | 0.4048 |
| 62 | 0.2075 | 0.2461 | 0.2902 | 0.3198 | 0.4018 |
| 63 | 0.2058 | 0.2441 | 0.2880 | 0.3173 | 0.3988 |
| 64 | 0.2042 | 0.2423 | 0.2858 | 0.3150 | 0.3959 |
| 65 | 0.2027 | 0.2404 | 0.2837 | 0.3126 | 0.3931 |
| 66 | 0.2012 | 0.2387 | 0.2816 | 0.3104 | 0.3903 |
| 67 | 0.1997 | 0.2369 | 0.2796 | 0.3081 | 0.3876 |
| 68 | 0.1982 | 0.2352 | 0.2776 | 0.3060 | 0.3850 |

| | | | | | |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 69 | 0.1968 | 0.2335 | 0.2756 | 0.3038 | 0.3823 |
| 70 | 0.1954 | 0.2319 | 0.2737 | 0.3017 | 0.3798 |
| 71 | 0.1940 | 0.2303 | 0.2718 | 0.2997 | 0.3773 |
| 72 | 0.1927 | 0.2287 | 0.2700 | 0.2977 | 0.3748 |
| 73 | 0.1914 | 0.2272 | 0.2682 | 0.2957 | 0.3724 |
| 74 | 0.1901 | 0.2257 | 0.2664 | 0.2938 | 0.3701 |
| 75 | 0.1888 | 0.2242 | 0.2647 | 0.2919 | 0.3678 |
| 76 | 0.1876 | 0.2227 | 0.2630 | 0.2900 | 0.3655 |
| 77 | 0.1864 | 0.2213 | 0.2613 | 0.2882 | 0.3633 |
| 78 | 0.1852 | 0.2199 | 0.2597 | 0.2864 | 0.3611 |
| 79 | 0.1841 | 0.2185 | 0.2581 | 0.2847 | 0.3589 |
| 80 | 0.1829 | 0.2172 | 0.2565 | 0.2830 | 0.3568 |
| 81 | 0.1818 | 0.2159 | 0.2550 | 0.2813 | 0.3547 |
| 82 | 0.1807 | 0.2146 | 0.2535 | 0.2796 | 0.3527 |
| 83 | 0.1796 | 0.2133 | 0.2520 | 0.2780 | 0.3507 |
| 84 | 0.1786 | 0.2120 | 0.2505 | 0.2764 | 0.3487 |
| 85 | 0.1775 | 0.2108 | 0.2491 | 0.2748 | 0.3468 |
| 86 | 0.1765 | 0.2096 | 0.2477 | 0.2732 | 0.3449 |
| 87 | 0.1755 | 0.2084 | 0.2463 | 0.2717 | 0.3430 |
| 88 | 0.1745 | 0.2072 | 0.2449 | 0.2702 | 0.3412 |
| 89 | 0.1735 | 0.2061 | 0.2435 | 0.2687 | 0.3393 |
| 90 | 0.1726 | 0.2050 | 0.2422 | 0.2673 | 0.3375 |
| 91 | 0.1716 | 0.2039 | 0.2409 | 0.2659 | 0.3358 |
| 92 | 0.1707 | 0.2028 | 0.2396 | 0.2645 | 0.3341 |
| 93 | 0.1698 | 0.2017 | 0.2384 | 0.2631 | 0.3323 |
| 94 | 0.1689 | 0.2006 | 0.2371 | 0.2617 | 0.3307 |
| 95 | 0.1680 | 0.1996 | 0.2359 | 0.2604 | 0.3290 |
| 96 | 0.1671 | 0.1986 | 0.2347 | 0.2591 | 0.3274 |
| 97 | 0.1663 | 0.1975 | 0.2335 | 0.2578 | 0.3258 |
| 98 | 0.1654 | 0.1966 | 0.2324 | 0.2565 | 0.3242 |
| 99 | 0.1646 | 0.1956 | 0.2312 | 0.2552 | 0.3226 |
| 100 | 0.1638 | 0.1946 | 0.2301 | 0.2540 | 0.3211 |

| | | | | | |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 101 | 0.1630 | 0.1937 | 0.2290 | 0.2528 | 0.3196 |
| 102 | 0.1622 | 0.1927 | 0.2279 | 0.2515 | 0.3181 |
| 103 | 0.1614 | 0.1918 | 0.2268 | 0.2504 | 0.3166 |
| 104 | 0.1606 | 0.1909 | 0.2257 | 0.2492 | 0.3152 |
| 105 | 0.1599 | 0.1900 | 0.2247 | 0.2480 | 0.3137 |
| 106 | 0.1591 | 0.1891 | 0.2236 | 0.2469 | 0.3123 |
| 107 | 0.1584 | 0.1882 | 0.2226 | 0.2458 | 0.3109 |
| 108 | 0.1576 | 0.1874 | 0.2216 | 0.2446 | 0.3095 |
| 109 | 0.1569 | 0.1865 | 0.2206 | 0.2436 | 0.3082 |
| 110 | 0.1562 | 0.1857 | 0.2196 | 0.2425 | 0.3068 |
| 111 | 0.1555 | 0.1848 | 0.2186 | 0.2414 | 0.3055 |
| 112 | 0.1548 | 0.1840 | 0.2177 | 0.2403 | 0.3042 |
| 113 | 0.1541 | 0.1832 | 0.2167 | 0.2393 | 0.3029 |
| 114 | 0.1535 | 0.1824 | 0.2158 | 0.2383 | 0.3016 |
| 115 | 0.1528 | 0.1816 | 0.2149 | 0.2373 | 0.3004 |
| 116 | 0.1522 | 0.1809 | 0.2139 | 0.2363 | 0.2991 |
| 117 | 0.1515 | 0.1801 | 0.2131 | 0.2353 | 0.2979 |
| 118 | 0.1509 | 0.1793 | 0.2122 | 0.2343 | 0.2967 |
| 119 | 0.1502 | 0.1786 | 0.2113 | 0.2333 | 0.2955 |
| 120 | 0.1496 | 0.1779 | 0.2104 | 0.2324 | 0.2943 |
| 121 | 0.1490 | 0.1771 | 0.2096 | 0.2315 | 0.2931 |
| 122 | 0.1484 | 0.1764 | 0.2087 | 0.2305 | 0.2920 |
| 123 | 0.1478 | 0.1757 | 0.2079 | 0.2296 | 0.2908 |
| 124 | 0.1472 | 0.1750 | 0.2071 | 0.2287 | 0.2897 |
| 125 | 0.1466 | 0.1743 | 0.2062 | 0.2278 | 0.2886 |
| 126 | 0.1460 | 0.1736 | 0.2054 | 0.2269 | 0.2875 |
| 127 | 0.1455 | 0.1729 | 0.2046 | 0.2260 | 0.2864 |
| 128 | 0.1449 | 0.1723 | 0.2039 | 0.2252 | 0.2853 |
| 129 | 0.1443 | 0.1716 | 0.2031 | 0.2243 | 0.2843 |
| 130 | 0.1438 | 0.1710 | 0.2023 | 0.2235 | 0.2832 |
| 131 | 0.1432 | 0.1703 | 0.2015 | 0.2226 | 0.2822 |
| 132 | 0.1427 | 0.1697 | 0.2008 | 0.2218 | 0.2811 |

| | | | | | | | | | | | |
|------|---------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| X1.2 | Pearson Correlation | .153 | 1 | .533** | .572** | .443** | .020 | .027 | .070 | .202* | .662** |
| | Sig. (2-tailed) | .116 | | .000 | .000 | .000 | .842 | .784 | .474 | .037 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X1.3 | Pearson Correlation | .044 | .533** | 1 | .611** | .420** | .047 | .108 | .035 | .157 | .648** |
| | Sig. (2-tailed) | .654 | .000 | | .000 | .000 | .628 | .269 | .721 | .106 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X1.4 | Pearson Correlation | .023 | .572** | .611** | 1 | .434** | .153 | .155 | .141 | .097 | .701** |
| | Sig. (2-tailed) | .818 | .000 | .000 | | .000 | .115 | .111 | .148 | .320 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X1.5 | Pearson Correlation | -.036 | .443** | .420** | .434** | 1 | .073 | -.162 | -.196* | .012 | .434** |
| | Sig. (2-tailed) | .714 | .000 | .000 | .000 | | .457 | .095 | .043 | .903 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X1.6 | Pearson Correlation | -.008 | .020 | .047 | .153 | .073 | 1 | .384** | .231* | .055 | .434** |
| | Sig. (2-tailed) | .938 | .842 | .628 | .115 | .457 | | .000 | .017 | .576 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X1.7 | Pearson Correlation | .040 | .027 | .108 | .155 | -.162 | .384** | 1 | .619** | -.030 | .480** |
| | Sig. (2-tailed) | .684 | .784 | .269 | .111 | .095 | .000 | | .000 | .757 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X1.8 | Pearson Correlation | .211* | .070 | .035 | .141 | -.196* | .231* | .619** | 1 | .138 | .502** |

| | | | | | | | | | | | |
|------------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| X2.5 | Pearson Correlation | .029 | .043 | -.064 | .101 | 1 | .065 | -.131 | .101 | .027 | .211* |
| | Sig. (2-tailed) | .763 | .659 | .516 | .302 | | .505 | .180 | .302 | .784 | .029 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X2.6 | Pearson Correlation | .503** | .915** | .388** | .299** | .065 | 1 | .123 | .357** | .869** | .797** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .002 | .505 | | .206 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X2.7 | Pearson Correlation | .059 | .073 | .136 | .267** | -.131 | .123 | 1 | .290** | .002 | .307** |
| | Sig. (2-tailed) | .547 | .457 | .163 | .005 | .180 | .206 | | .002 | .988 | .001 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X2.8 | Pearson Correlation | .404** | .317** | .299** | .982** | .101 | .357* | .290* | 1 | .309** | .712** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .001 | .002 | .000 | .302 | .000 | .002 | | .001 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X2.9 | Pearson Correlation | .540** | .928** | .483** | .309** | .027 | .869* | .002 | .309** | 1 | .790** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .001 | .784 | .000 | .988 | .001 | | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| Literasi Digital | Pearson Correlation | .711** | .816** | .628** | .701** | .211* | .797* | .307* | .712** | .790** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .029 | .000 | .001 | .000 | .000 | |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

| Correlations | | | | | | | | | | | |
|--------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|-----------------------|
| | | X3.1 | X3.2 | X3.3 | X3.4 | X3.5 | X3.6 | X3.7 | X3.8 | X3.9 | Behavioral Motivation |
| X3.1 | Pearson Correlation | 1 | .703** | .564** | .599** | .487** | .168 | .428** | .727* | 1.000* | .869** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 | .000 | .084 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| X3.2 | Pearson Correlation | .703** | 1 | .562** | .497** | .353** | .227* | .369** | .981* | .703** | .827** |

| | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|
| Y6 | Pearson Correlation | .499** | .583** | 1.000* | .613** | .399** | 1 | .399** | .613* | .499** | .800** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| Y7 | Pearson Correlation | .304** | .421** | .399** | .523** | 1.000* | .399* | 1 | .523* | .304** | .699** |
| | Sig. (2-tailed) | .001 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 | .001 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| Y8 | Pearson Correlation | .512** | .723** | .613** | 1.000* | .523** | .613* | .523** | 1 | .512** | .859** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| Y9 | Pearson Correlation | 1.000* | .610** | .499** | .512** | .304** | .499* | .304** | .512* | 1 | .744** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .001 | .000 | .001 | .000 | | .000 |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |
| Keputusan Menggunakan | Pearson Correlation | .744** | .809** | .800** | .859** | .699** | .800* | .699** | .859* | .744** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 | 107 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 5.2 Hasil Uji Reliabilitas

X1

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .636 | 9 |

X2

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .812 | 9 |

X3

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .887 | 9 |

Y

| Reliability Statistics | |
|------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .919 | 9 |

Lampiran 5.3 Hasil Uji Normalitas

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | |
|--|----------------|-------------------------|
| | | Unstandardized Residual |
| N | | 107 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | 5.87421161 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .076 |
| | Positive | .076 |
| | Negative | -.061 |
| Test Statistic | | .076 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .158 ^c |
| a. Test distribution is Normal. | | |
| b. Calculated from data. | | |
| c. Lilliefors Significance Correction. | | |

Lampiran 5.4 Hasil Uji Multikolinearitas

| Coefficients ^a | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
| | | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| 1 | (Constant) | 15.135 | 5.976 | | 2.533 | .013 | | |
| | Literasi Keuangan | .047 | .140 | .031 | .338 | .736 | .987 | 1.014 |
| | Literasi Digital | .100 | .114 | .081 | .880 | .381 | .997 | 1.003 |
| | Behavioral Motivation | .385 | .098 | .360 | 3.908 | .000 | .988 | 1.013 |
| | | | | | | | | |

a. Dependent Variable: Keputusan menggunakan

Lampiran 5.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas

| Coefficients ^a | | | | | | |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 6.535 | 3.534 | | 1.849 | .067 |
| | Literasi Keuangan | .019 | .083 | .022 | .228 | .820 |
| | Literasi Digital | -.055 | .067 | -.081 | -.824 | .412 |
| | Behavioral Motivation | -.032 | .058 | -.054 | -.543 | .588 |
| | | | | | | |

a. Dependent Variable: ABS_RES

Lampiran 5.6 Hasil Uji Linearitas

| ANOVA Table | | | | | | | |
|---|----------------|--------------------------|----------------|-----|-------------|-------|------|
| | | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| Keputusan menggunakan Literasi Keuangan * | Between Groups | (Combined) | 4185.697 | 103 | 40.638 | 2.377 | .261 |
| | | Linearity | .055 | 1 | .055 | .003 | .958 |
| | | Deviation from Linearity | 4185.642 | 102 | 41.036 | 2.400 | .259 |
| | Within Groups | | 51.284 | 3 | 17.095 | | |
| | Total | | 4236.981 | 106 | | | |

| ANOVA Table | | | | | | | |
|--|----------------|--------------------------|----------------|-----|-------------|-------|------|
| | | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| Keputusan menggunakan Literasi Digital * | Between Groups | (Combined) | 3395.131 | 79 | 42.976 | 1.378 | .175 |
| | | Linearity | 36.632 | 1 | 36.632 | 1.175 | .288 |
| | | Deviation from Linearity | 3358.500 | 78 | 43.058 | 1.381 | .174 |
| | Within Groups | | 841.850 | 27 | 31.180 | | |
| | Total | | 4236.981 | 106 | | | |

| ANOVA Table | | | | | | | |
|--|----------------|--------------------------|----------------|-----|-------------|--------|------|
| | | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| Keputusan menggunakan Literasi Behavioral Motivation * | Between Groups | (Combined) | 2923.992 | 66 | 44.303 | 1.350 | .155 |
| | | Linearity | 546.702 | 1 | 546.702 | 16.655 | .000 |
| | | Deviation from Linearity | 2377.290 | 65 | 36.574 | 1.114 | .362 |
| | Within Groups | | 1312.989 | 40 | 32.825 | | |
| | Total | | 4236.981 | 106 | | | |

Lampiran 5.7 Uji Parsial (Uji T)

| Coefficients^a | | | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 15.135 | 5.976 | | 2.533 | .013 |
| | Literasi Keuangan | .047 | .140 | .031 | .338 | .736 |
| | Literasi Digital | .100 | .114 | .081 | .880 | .381 |
| | Behavioral Motivation | .385 | .098 | .360 | 3.908 | .000 |

a. Dependent Variable: Keputusan menggunakan

Lampiran 5.8 Uji Simultan (Uji F)

| ANOVA^a | | | | | | |
|--------------------------|------------|----------------|-----|-------------|-------|-------------------|
| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 579.307 | 3 | 193.102 | 5.438 | .002 ^b |
| | Residual | 3657.674 | 103 | 35.511 | | |
| | Total | 4236.981 | 106 | | | |

a. Dependent Variable: Keputusan menggunakan
b. Predictors: (Constant), Behavioral Motivation, Literasi Digital, Literasi Keuangan

Lampiran 5.9 Uji Koefisien Determinasi (Uji R²)

| Model Summary | | | | |
|----------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .370 ^a | .137 | .112 | 5.95914 |

a. Predictors: (Constant), Behavioral Motivation, Literasi Digital, Literasi Keuangan

Lampiran 6 Sertikat Penting

Lampiran 6.1 Sertifikat BTAPPI



IAIN PURWOKERTO

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp:0281-635624, 628250 | www.ainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/20225/27/2021

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

| | | |
|-------------|----------|--------------------------|
| NAMA | : | MAULIDA FITRIYANI |
| NIM | : | 2017202267 |

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

| | | |
|------------------------|----------|-----------|
| # Tes Tulis | : | 92 |
| # Tartil | : | 80 |
| # Imla` | : | 80 |
| # Praktek | : | 80 |
| # Nilai Tahfidz | : | 80 |



Purwokerto, 27 Jul 2021



ValidationCode

Lampiran 6.3 Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, www.iainpurwokerto.ac.id

EPTIP CERTIFICATE

(English Proficiency Test of IAIN Purwokerto)

Number: In.17/UPT.Bhs/PP.009/26115/2021

This is to certify that

Name : MAULIDA FITRIYANI
Date of Birth : BREBES, June 17th, 2001

Has taken English Proficiency Test of IAIN Purwokerto with paper-based test, organized by Language Development Unit IAIN Purwokerto on August 25th, 2020, with obtained result as follows:

1. Listening Comprehension : 47
2. Structure and Written Expression : 49
3. Reading Comprehension : 45

Obtained Score : 470



The English Proficiency Test was held in IAIN Purwokerto.



ValidationCode



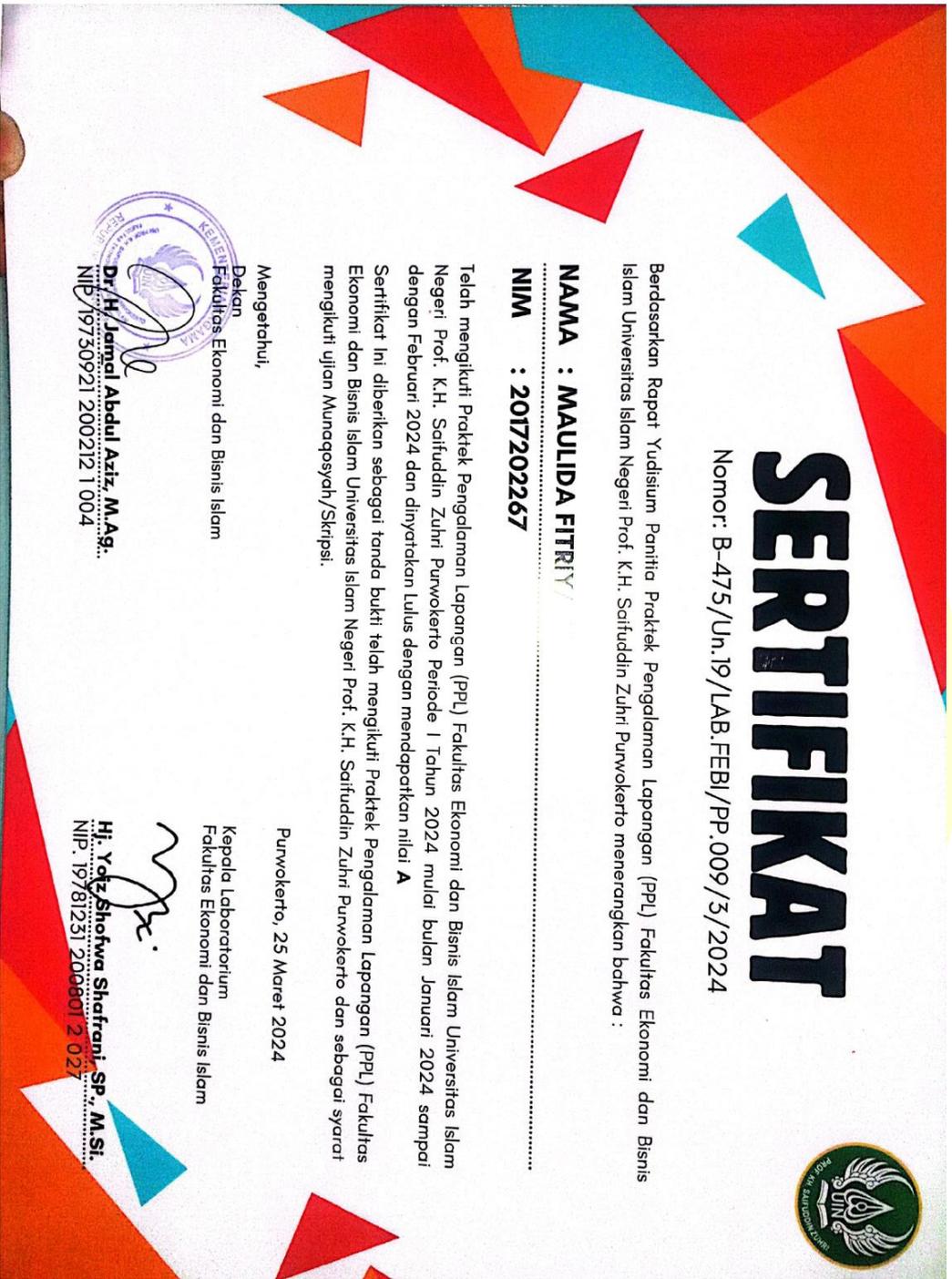
Purwokerto, April 19th, 2021
Head of Language Development Unit,

H. A. Sangid, B.Ed., M.A.
NIP: 19700617 200112 1 001

Lampiran 6.4 Sertifikat PBM



Lampiran 6.5 Sertifikat PPL





SERTIFIKAT

Nomor: B-475/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/3/2024

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

NAMA : MAULIDA FITRIY
NIM : 2017202267

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun 2024 mulai bulan Januari 2024 sampai dengan Februari 2024 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai **A**

Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian Munaqasyah/Skripsi.

Purwokerto, 25 Maret 2024

Mengerahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Jemal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004


Hi. Yatz Shofwa Shaftrani, SP., M.Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

Kepala Laboratorium
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Lampiran 6.6 Sertifikat KKN

The certificate is framed with a green border and features decorative green and yellow wave patterns in the top-left and bottom-right corners. At the top right, there are three logos: the university's emblem, the LPPM logo with the tagline 'Lembaga Penelit dan Pengabdian kepada Masyarakat', and the KAMPUS logo.

Sertifikat

Nomor Sertifikat : 0504/K.LPPM/KKN.52/09/2023

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menyatakan bahwa:

Nama Mahasiswa : **MAULIDA FITRIYANI**
NIM : **2017202267**

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-52 Tahun 2024,
dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **89 (A)**.



Certificate Validation

Lampiran 6.7 SKL Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 1014/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/1/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Maulida Fitriyani
NIM : 2017202267
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing Skripsi : Safrina Muarrifah, S.E., M.Si.
Judul : Pengaruh Literasi Keuangan, Literasi Digital dan Behavioral Motivation Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Terhadap Keputusan Investasi Peer to Peer Lending

Pada tanggal 20 September 2024 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 24 Agustus 2024
Koord. Prodi Perbankan Syariah

Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

Lampiran 6.8 SKL Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF
Nomor: 1118/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/6/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Maulida Fitriyani

NIM : 2017202267

Program Studi : Perbankan Syariah

Pada tanggal 10 Juni 2024 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **81 / A-**.

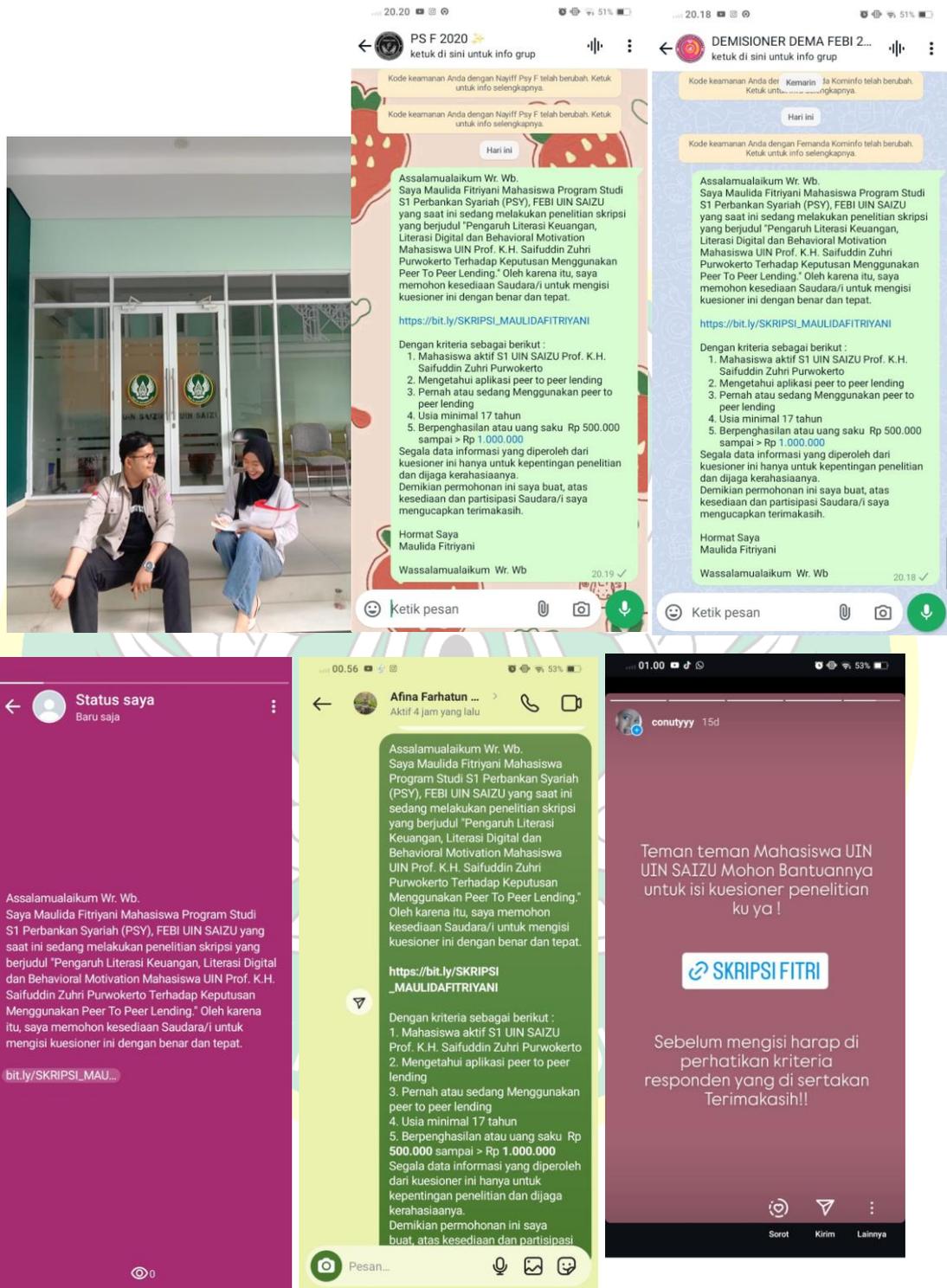
Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk mendaftar ujian munaqasyah.

Purwokerto, 10 Juni 2024
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

Lampiran 7 Bukti Penyebaran Kuesioner



Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup

Daftar Riwayat Hidup

A. Identitas Diri

Nama : Maulida Fitriyani
NIM : 2017202267
Tempat/Tanggal Lahir : Brebes, 17 Juni 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Nama Ayah : Sohamad
Nama Ibu : Sunarti
Alamat : Jl. Sasak No. 17 Sindang Jaya, Kersana,
Brebes
No. Hp : +6287734791527
Email : maulidafitriyani17@gmail.com

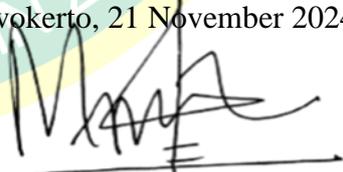
B. Riwayat Pendidikan

SD : SDN Sindang Jaya 03
SMP/MTS : MTS N 02 Brebes
SMA/MAN : MAN 01 Tegal
Perguruan Tinggi (Dalam Proses) : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

C. Pengalaman Organisasi

1. Anggota Departemen Informasi dan Komunikasi HMJ Perbankan Syariah 2022-2023
2. Anggota Kementrian Komunikasi dan Informasi DEMA FEBI 2023-2024
3. PMII Rayon FEBI Komisariat Walisongo

Purwokerto, 21 November 2024



Maulida Fitriyani