

RINGKASAN

NANDIKE AYUDIAH POETERI. Analisis Niat Berinvestasi Generasi Milenial Menggunakan Platform *P2P Lending* Sebagai Alternatif Investasi. Dibimbing oleh MEGAWATI SIMANJUNTAK dan NUR HASANAH.

Peer-To-Peer (P2P) lending merupakan salah satu bentuk inovasi layanan keuangan digital yang sedang berkembang di Indonesia. Hadirnya *P2P lending* membuka peluang untuk memberikan solusi kepada peminjam tertentu yang memiliki keterbatasan akses keuangan formal. Selain itu, *P2P lending* juga berperan sebagai alternatif investasi dalam bentuk pinjaman. Saat ini masih terdapat kesenjangan yang signifikan antara jumlah investor dengan jumlah peminjam. Disisi lain pertumbuhan volume penyaluran pinjaman di awal tahun 2020 mengalami penurunan dibandingkan dengan awal tahun 2019.

Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi *investment intention* menggunakan platform *P2P lending* melalui *trust* dan *perceived risk*. Faktor dugaan yang dapat memengaruhi *trust* adalah *relative advantage*, *perceived reputation*, *perceived structural assurance*, dan *perceived information quality*. Sementara faktor dugaan yang dapat memengaruhi *perceived risk* adalah *perceived reputation*, *perceived structural assurance*, *perceived information quality*, serta *financial literacy*. Penelitian ini dilakukan terhadap 254 responden yang dipilih secara *non-probability sampling* dengan kriteria belum pernah menggunakan platform *P2P lending* dan dibatasi pada generasi milenial yang lahir antara tahun 1980 dan 2000. Data dikumpulkan dengan cara mengisi kuesioner yang disebarluaskan secara *online*. Analisis statistik yang digunakan adalah SEM (*Structural Equation Model*) dengan menggunakan LISREL.

Hasil penelitian menunjukkan *trust* dan *perceived risk* berpengaruh langsung secara signifikan terhadap *investment intention*. *Relative advantage*, *perceived reputation*, *perceived information quality* berpengaruh secara signifikan terhadap *trust*, sementara *perceived structural assurance* tidak berpengaruh signifikan. Selanjutnya, *perceived reputation*, *perceived structural assurance*, dan *trust* berpengaruh secara signifikan terhadap *perceived risk*, sementara *financial literacy* dan *perceived information quality* tidak berpengaruh signifikan. Beberapa bentuk implikasi manajerial yang dapat dilakukan oleh penyelenggara adalah menerapkan strategi terkait *Segmentation, Targetting, Positioning (STP)* dan bauran pemasaran terkini serta meningkatkan layanan prima dari *customer service* ataupun *call center* kepada investor yang sudah ada agar dapat menyebarkan keunggulan layanan platform kepada calon investor, menyediakan laporan berkala tentang penggunaan modal usaha yang sudah diinvestasikan investor, menginformasikan secara jelas bagaimana informasi privasi calon investor akan digunakan untuk *customer due-diligence*, melakukan kerja sama dengan bank kustodian untuk meningkatkan keamanan dan perlindungan dana investasi, serta meningkatkan kembali ketepatan verifikasi peminjam layak kredit (contohnya: UMKM) agar *credit scoring* bernilai wajar dan tetap menguntungkan.

Kata kunci: *P2P lending*, *perceived information quality*, *perceived reputation*, *perceived risk*, *perceived structural assurance*, *trust*.