"ANALISIS MINAT DALAM BERINVESTASI PADA *PLATFORM PEER TO PEER LENDING* BERBASIS SYARIAH"

SKRIPSI

Oleh:

Nama : Filza Aliyah Tasya

No. Mahasiswa : 19312424

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2023

ANALISIS MINAT DALAM BERINVESTASI PADA PLATFORM PEER TO PEER LENDING BERBASIS SYARIAH

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama : Filza Aliyah Tasya

No. Mahasiswa : 19312424

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2022

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

”Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 12 Februari 2023



(Filza Aliyah Tasya)

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS MINAT DALAM BERINVESTASI PADA *PLATFORM* PEER TO PEER LENDING BERBASIS SYARIAH

Diajukan Oleh:

Nama : Filza Aliyah Tasya

No Mahasiswa : 19312424

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 9 Januari 2023

Dosen Pembimbing

(Muamar Nur Khalid, S.E., M.Ak., Ak., CA)

HALAMAN MOTTO

“Do more of what makes you happy”

HALAMAN PERSEMBAHAN



Saya persembahkan skripsi ini untuk keluarga saya, Bapak Rusli dan Ibu Mirnawati sebagai orang tua saya yang selalu bekerja keras dan memberikan doa terbaik untuk saya. Untuk teman teman terdekat saya yang selalu memberikan dukungan serta semangat dalam melakukan penelitian ini.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Analisis Minat Dalam Berinvestasi Pada *Platform Peer To Peer Lending* Berbasis Syariah"** sebagai salah satu syarat kelulusan untuk mencapai derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Tidak lupa sholawat dan juga salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan seluruh ummatnya hingga yaummul akhir.

Proses penyusunan skripsi ini cukup menguras waktu dan pikiran, penulis dapat mencapai penyelesaian penulisan ini dengan mendapatkan banyak doa, dorongan, dan juga bantuan usaha dari banyak pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan dan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan kekuatan, kelancaran, kesabaran, serta petunjuk sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini, dan juga Nabi Muhammad SAW yang telah membawa ummatnya menuju zaman yang penuh diterangi oleh iman dan islam.

2. Bapak Rusli dan Ibu Mirnawati yang selalu mendoakan dengan penuh kasing sayang dan selalu bekerja keras serta Rifqi Maulana sebagai adik yang selalu mendukung penulis dalam penelitian ini.
3. Bapak Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Dekar Urumsah, SE., S.Si., M.Com(IS)., Ph.D., CFrA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi, Universitas Islam Indonesia.
6. Bapak Rifqi Muhammad, S.E., S.H., M.Sc., Ph.D., SAS., ASPM.. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.
7. Bapak Muamar Nur Kholid, S.E., M.Ak., Akt. selaku dosen pembimbing skripsi yang sangat membantu dan sangat sabar membimbing penulis, dan juga selalu memberikan kritis, saran, dan arahan hingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Terimakasih bapak atas ilmu yang telah diberikan.
8. Seluruh dosen dan juga *staff* Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu, pelajaran, dan juga pengalaman yang sangat bermanfaat selama perkuliahan.

9. Adam ziber putra yang selalu menemani serta membantu banyak hal dalam penelitian ini.
10. Anreg, Lili, Yuni, Monika, dan Lika selaku teman terdekat saya yang telah menghibur dan membantu penulis.
11. Teman-teman Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi Universitas Islam Indonesia yang sudah mendukung penuh saya selama masa perkuliahan.
12. Terakhir saya ingin mengucapkan terimaksih kepada diri saya sendiri yang telah bisa melewati banyak hal sampai saat ini yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Penulis berharap skripsi ini dapat berguna untuk memberikan sumbangan pemikiran yang dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan maupun pihak yang berkepentingan. Penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga diperlukan kritisk dan saran untuk perbaikan agar dapat membangun untuk kedepan yang lebih baik.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 12 Februari 2023

Penulis



(Filza Aliyah Tasya)

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME ..... **iii**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **iv**
HALAMAN MOTTO ..... **v**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **vi**
KATA PENGANTAR ..... **vii**
DAFTAR ISI ..... **x**
DAFTAR GAMBAR ..... **xiii**
DAFTAR TABEL ..... **xiv**
BAB I **1**
PENDAHULUAN **1**
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan masalah 5
1.3 Tujuan Penelitian 6
1.4 Manfaat Penelitian 7
1.5 Sistematika Penulisan 7
BAB II **10**
KAJIAN PUSTAKA **10**
2.1 Peer to Peer Lending Berbasis Syariah 10
2.2 Investasi 11
2.3 Model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 12
2.3.1 Ekspektasi Kinerja 13
2.3.2 Ekspektasi usaha 14
2.3.3 Pengaruh sosial 14
2.3.4 Kondisi fasilitas 14
2.4 Persepsi risiko 15

2.5 Persepsi Biaya 15
2.6 Efikasi diri 15
2.7 Persepsi Kepercayaan 15
2.8 Hasil Penelitian Terdahulu 16
2.9 Hipotesis Penelitian 19
2.9.1 Persepsi Risiko 19
2.9.2 Persepsi Biaya 20
2.9.3 Efikasi Diri 21
2.9.4 Persepsi kepercayaan 22
2.9.5 Ekspektasi usaha 23
2.9.6 Ekspektasi kinerja 24
2.9.7 Pengaruh sosial 25
2.9.8 Kondisi fasilitas 26
2.10 Kerangka Penelitian 27
BAB III 28
METODE PENELITIAN 28
3.1 Populasi dan sampel 28
3.2 Sumber dan teknik pengumpulan data 29
3.3 Definisi Operasional variabel 29
3.4 Pengukuran variabel 30
3.5 Analisis Data 33
3.5.1 Model pengukuran 34
3.5.2 Model Sktruktural 35
BAB IV 37
HASIL DAN PEMBAHASAN 37
4.1 Hasil Pengumpulan Data 37
4.2 Demografi Responden 38
4.2.1 Usia Responden 38
4.2.2 Jenis Kelamin Responden 39

4.2.3 Program Studi Responden 40
4.2.4 Universitas Responden 41
4.2.5 Tahun Angkatan Responden.....43
4.2.6 Responden Yang Memiliki Tabungan.....44
4.2.7 Platform *Peer To Peer Lending* Berbasis Syariah Yang Diketahui Responden 44
4.3 Statistik Deskriptif Per Variabel 46
4.4 Model pengukuran 48
4.4.1 Uji Validitas.....48
4.4.2 Uji Realiabilitas 52
4.5 Pembahasan Hasil 54
BAB V 59
PENUTUP 59
5.1 Kesimpulan.....59
5.2 Keterbatasan dan Saran.....60
DAFTAR PUSTAKA 62
LAMPIRAN 69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model *Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology*…….. 13
Gambar 2. 2 Kerangka Penelitian…….. 27

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Hasil Pengumpulan data……37
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia……..38
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin……...39
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi…….. 40
Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Universitas……... 41
Tabel 4. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Tahun Angkatan…….. 43
Tabel 4. 7 Karakteristik Responden Yang Memiliki Tabungan……44
Tabel 4. 8 Karakteristik Responden Yang Mengetahui Platform Peer To Peer Lending Berbasis Syariah……...45
Tabel 4. 9 Hasil Statistik Deskriptif……... 46
Tabel 4. 10 *Outer Loadings*…….. 48
Tabel 4. 11 *Average Variance Extracted (AVE)*……..... 50
Tabel 4. 12 *Cross Loadings*…….. 50
Tabel 4. 13 *Construct Realiability and Validity*…… 52
Tabel 4. 14 R-*Square*……..53
Tabel 4. 15 *Path Coefficient*…… 53

ABSTRAK

Peer to Peer Lending berbasis Syariah merupakan sebuah layanan keuangan yang terdiri dari pemberi dan peminjam dengan tujuan melakukan akad pembiayaan dengan prinsip-prinsip syariah. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis minat yang dapat memengaruhi niat menggunakan *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah. Penelitian ini menggunakan metode *Structural Equation Modeling* (SEM) untuk mengetahui gambaran menyeluruh mengenaui suatu model. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode puposive sampling dengan populasi mahasiswa aktif yang sedang berkuliah di kota Yogyakarta dengan total 213 kuesioner yang bisa dijakdikan sampel pada penelitian. Hasil penelitian ini menjelaskan variabel efikasi firi, ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, dan pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap niat perilaku. Variabel persepsi risiko, persepsi biaya, persepsi kepercayaan, dan kondisi fasilitas tidak memiliki pengaruh terhadap niat perilaku.

Kata kunci: *Peer to Peer Lending* Syariah, persepsi risiko, persepsi biaya, persepsi kepercayaan, efikasi diri, ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi fasilitas.

ABSTRACT

Sharia-based Peer to Peer Lending is a financial service consisting of lenders and borrowers conducting financing contracts according to sharia principles. This research aims to analyze the interest that can affect the intention to use the platform Sharia-based Peer to Peer Lending. This research uses the Structural Equation Modeling *(SEM) method to find out a model's overall picture. This study used a purposive sampling method with a population of active students studying in the city of Yogyakarta with a total of 213 questionnaires that could be used as samples. These research results explain that self-efficacy, performance expectations, effort expectations, and social influence have a positive effect on behavioral intentions. The variables of perceived risk, perceived cost, perceived trust, and facility conditions have no impact on behavioral intentions.*

Keywords: *Sharia-based Peer to Peer Lending, perceived risk, perceived cost, perceived trust, self-efficacy, performance expectations, effort expectations, social influence, facility conditions.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya zaman, teknologi muncul untuk membantu aktivitas masyarakat. Dengan hadirnya teknologi memberikan kemudahan untuk mengakses sektor keuangan dan berbagai hal lainnya (Devi et al., 2022). Adanya tuntutan hidup yang serba cepat dan perubahan gaya hidup masyarakat yang didominasi oleh pengguna teknologi informasi maka hadirlah *Financial Techonology* Pambudi (2019). *Financial Technology* adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran PBI (2017).

Kebutuhan manusia pada kehidupan yang modern dan praktis membuat *Financial Technology* menjadi perhatian bagi Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) karena berkembang dengan pesat Amalia (2018). Transaksi keuangan dengan *Financial Technology* terdiri dari beberapa jenis meliputi investasi, pembayaran, transfer, peminjaman uang, pembanding produk keuangan dan rencana keuangan (Ernama Santi et al,2017). Hadirnya terobosan baru yang disebut *Financial Technology Syariah* menjadikan kemajuan dalam transaksi ekonomi dan keuangan yang berprinsip syariah (Hiyanti et al., 2020).

Salah satu produk *Financial Techonology* berbasis syariah adalah *Peer to Peer Lending* Syariah. Fatwa DSN No. 117/DSNMUI/II/2018 mengatur *Peer to peer Lending* berbasis Syariah dan Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah (Devi et al., 2022). Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per 22 April 2022 ada delapan *platform Peer to Peer Lending* syariah yang telah mendapatkan izin penyelenggaraan. Penerapan bunga dalam pengembalian dana pinjaman kepada pihak yang berhutang diterapkan oleh *Peer to Peer Lending* berbasis konvensional Baihaqi (2018). Oleh karena itu, munculah *Peer to Peer Lending* berbasis syariah yang menerapkan prinsip syariah dengan akad yang disepakati oleh pemberi dan penerima dana sehingga terhindar dari bunga.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyampaikan, *Peer to Peer Lending* merupakan sebuah layanan jasa keuangan yang menghubungkan penerima pinjaman (*borrower*) dan pemberi pinjaman (*lender*) dengan tujuan perjanjian pinjam meminjam melalui sebuah *platform* dengan mata uang rupiah . *Peer to Peer Lending* memberikan layanan diversifikasi portofolio investasi dengan pemberian pinjaman yang bisa dilakukan dengan jangka panjang maupun pendek sehingga mulai diminati oleh masyarakat Baihaqi (2018). Investor yang melakukan investasi akan memberikan dana yang dibutuhkan oleh peminjam. Kepercayaan terhadap *platform* menjadi faktor penting dalam penentuan keputusan seorang investor agar mempunyai niat untuk mulai berinvestasi Poeteri (2021).

Penyebaran *Financial Technology* berbasis syariah cukup tinggi namun , masih tertinggal jauh dibanding *Financial Technology* berbasis konvensional. (Putri et al., 2022). Banyaknya masyarakat yang kurang paham terhadap produk keuangan syariah serta minimnya penggunaan produk syariah menyebabkan *Financial Technology* berbasis syariah masih tertinggal jauh Bank Indonesia (2021).

Penelitian ini mengacu kepada penelitian terdahulu yang telah dilakukan seperti penelitian dari Hasibuan (2021). Penelitian ini menggunakan teori UTAUT2 dengan membahas faktor-faktor yang memengaruhi minat penggunaan layanan teknologi finansial *Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Dengan sampel penelitian sebanyak 143 dari total 200 kuesioner yang sudah disebarkan. Hasil yang diperoleh yaitu, variabel kondisi fasilitas dan ekspektasi usaha berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan teknologi finansial *Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Berbeda dengan variabel pengaruh sosial dan ekspektasi kinerja yang tidak memiliki pengaruh terhadap penggunaan teknologi finansial *Peer to Peer Lending* berbasis syariah.

Penelitian selanjutnya bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang dapat memengaruhi niat investasi pada *platform Peer to Peer Lending* dengan kepercayaan sebagai faktor mediasi dilakukan oleh Poeteri (2021). Responden dalam penelitian ini berjumlah 254 responden generasi milenial di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan variabel persepsi kepercayaan dapat berpengaruh positif signifikan dalam niat responden untuk berinvestasi di *platform Peer to Peer Lending*. Hal

tersebut dikarenakan variabel kepercayaan memiliki hubungan terhadap responden yang berpendapat bahwa *platform* tersebut dapat diandalkan dalam menjaga komitmen keuangan investor serta mampu memberikan peluang investasi.

Penelitian yang membahas tentang niat berinvestasi dilakukan oleh Kurniawan (2021). Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data primer, sebanyak 121 responden dari mahasiswa sarjana Universitas Udayana telah mengisi kuesioner tersebut. Hasil penelitian menunjukkan variabel efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berinvestasi mahasiswa sarjana Universitas Udayana. Sedangkan variabel persepsi risiko memiliki hasil yang berbanding terbalik yaitu variabel tersebut memilki hasil negatif terhadap niat investasi.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang telah dilakukan oleh Hasibuan (2021). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada penambahan variabel baru yang tidak termasuk dalam penelitian sebelumnya. Sampel yang digunakan pada penelitian ini juga berbeda dengan penelitian sebelumnya, sampel pada penelitian sebelumnya responden yang diambil merupakan pengusaha atau individu yang mengadopsi layanan *Financial Peer to Peer Lending.* Sedangkan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah mahasiswa aktif yang sedang berkuliah di kota Yogyakarta. Penelitian oleh Hasibuan (2021) menggunakan teori UTAUT2 dengan variabel *performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, price value, hedonic motivation* dan *habit,* sedangkan penelitian ini menggunakan teori UTAUT dengan variabel ekspektasi

usaha, ekspektasi kinerja, kondisi fasilitas, dan pengaruh sosial dan menambahkan variabel persepsi risiko, persepsi biaya, efikasi diri, dan persepsi kepercayaan. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"Analisis Minat Dalam Berinvestasi Pada Platform Peer to Peer Lending Berbasis Syariah".**

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Apakah Persepsi Risiko berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?
2. Apakah Persepsi Biaya berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?
3. Apakah Efikasi Diri berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?
4. Apakah Persepsi Kepercayaan berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?
5. Apakah Ekspektasi Usaha berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?
6. Apakah Ekspektasi Kinerja berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?

7. Apakah Pengaruh Sosial berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?
8. Apakah Kondisi Fasilitas berpengaruh terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diungkapkan di atas, tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis pengaruh Persepsi Risiko terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah
2. Menganalisis pengaruh Persepsi Biaya terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah
3. Menganalisis pengaruh Efikasi Diri terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah
4. Menganalisis pengaruh Persepsi Kepercayaan Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah
5. Menganalisis pengaruh Ekspektasi Risiko terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah
6. Menganalisis pengaruh Ekspektasi Kinerja terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah
7. Menganalisis pengaruh sosial terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah

8. Menganalisis pengaruh Kondisi Fasilitas terhadap Minat Berinvestasi Pada *Platform Peer to Peer Lending* Berbasis Syariah

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini memberikan manfaat untuk semua pihak yaitu :

1. Bagi penulis

   Penelitian ini merupakan tempat untuk mempraktikkan ilmu yang telah didapatkan oleh penulis dan juga menjadi salah satu tugas dan syarat akademik bagi penulis untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)

2. Bagi Akademis

   Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi peningkatan ilmu pengetahuan dan wawasan, serta diharapkan dapat menjadi rujukan bagi peneliti selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan Peer to Peer Lending Berbasis Syariah

   Diharapkan dapat digunakan sebagai masukan informasi perusahaan penyelenggara Peer to Peer Lending Berbasis Syariah agar dapat membantu mengembangkan layanan Peer to Peer Lending Berbasis Syariah.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan digunakan untuk menunjukkan alur atau langkah langkah pemikiran dalam penelitian dimulai dari latar belakang penelitian

hingga kesimpulan akhir penelitian. Adapun sistematika penulisan ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan berisi penjelasan terkait dengan latar belakang penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi tentang kajian pustaka penelitian yang meliputi landasan teori dan penelitian terdahulu yang dibahas dan diuraikan secara rinci yang kemudian dirumuskan dalam bentuk hipotesis penelitian dan model kerangka penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab metode penelitian penulis menjelaskan tentang populasi dan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, metode pengumpulan data penelitian, pengukuran variabel, serta metode analisis data penelitian.

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menunjukkan hasil dari analisis data yang telah dilakukan peneliti dan menjelaskan hasil pengujian hipotesis-hipotesis penelitian menggunakan data yang diolah oleh program Smart PLS.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab kesimpulan dan saran penulis menjabarkan kesimpulan yang telah didapatkan dari bab sebelumnya, serta memberikan beberapa saran yang ditujukan untuk berbagai pihak yang terkait.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Peer to Peer Lending Berbasis Syariah

Peer to Peer lending berbasis syariah diatur oleh Fatwa DSN No. 117/DSNMUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah (Devi et al., 2022). *Financial Technology Peer to Peer Lending* berbasis Syariah diartikan sebagai penyelenggaraan layanan jasa keuangan yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dengan tujuan melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet berdasarkan prinsip Syariah Baihaqi (2018). Adanya platform *Peer to Peer Lending* berbasis syariah yang menjadi salah satu pertimbangan oleh masyarakat atau mahasiswa dalam pemilihan pembiayaan dengan prinsip syariah tanpa bunga (Wardhani et al., 2020).

Dalam Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah yang telah diatur pada Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No: 117/DSN-MUI/II/2018 ada beberapa pedoma yang harus dipatuhi antara lain sebagai berikut :

1. Penggunaan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi harus terhindar dari riba, gharar, tadlis, maysir, zhulm ,dharar, dan haram sehingga selalu bersamaan dengan prinsip syariah.

2. Penyelenggara yang menggunakan akad baku wajib memiliki prinsip keadilan, keseimbangan, dan kewajaran sehingga sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang ada dan selalu sesuai dengan prinsip syariah
3. Akad yang digunakan oleh para pihak dalam penyelenggaraan antara lain akad albai', ijarah, mudharabah, musyarakah, wakalah bi al ujrah, dan qardh. Akad-akad tersebut wajib selaras dengan karakteristik layanan pembiayaan.
4. Penggunaan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah boleh menggunakan tanda tangan elektronik pada sertifikat elektronik dengan memenuhi syarat terjaminnya validitas dan autentikasinya sehingga sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
5. Biaya (ujrah/rusum) atas penyediaan sistem dan sarana prasarana pembiayaan oleh penyelenggara layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah boleh dilakukan berdasarkan prinsip ijarah.
6. Pihak yang dirugikan dalam perbedaan dengan kenyataan atas pembiayaan atau jasa yang ditawarkan media elektronik sehingga , maka memiliki hak untuk tidak melanjutkan transaksi

2.2 Investasi

Investasi merupakan kegiatan untuk menunda konsumsi agar bisa mendapatkan nilai manfaat yang lebih besar di kemudian hari sesuai dengan yang diharapkan (Arifin, 2005). Investasi dapat dikatakan merupakan sebuah akad

terhadap dana, aset, atau sumber daya lainnya yang dijalankan di masa sekarang, dengan harapan untuk mendapatkan keuntungan di masa depan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa investasi adalah tindakan yang diambil oleh seseorang dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya saat ini untuk ditanamkan dengan tujuan agar sumber daya tersebut memiliki kenaikan nilai sehingga dapat menghasilkan keuntungan di masa yang akan datang.

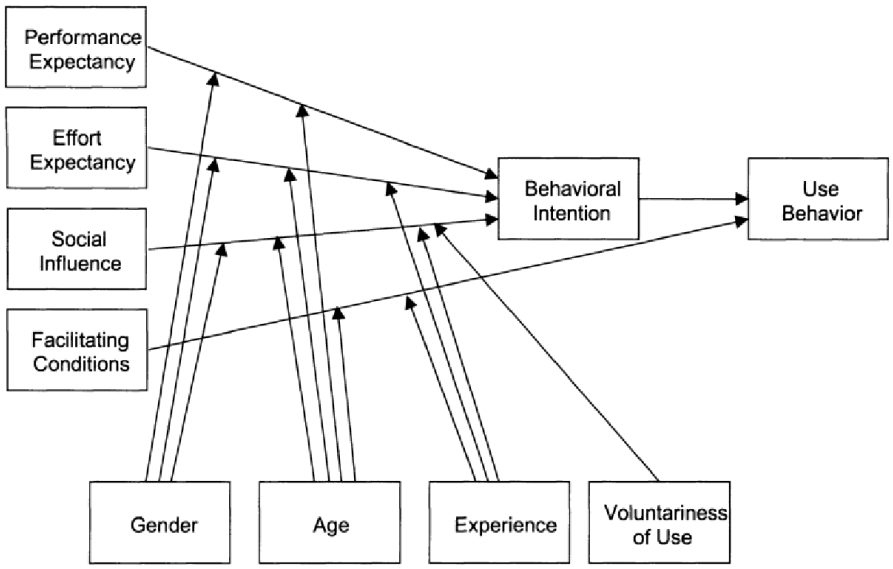
2.3 Model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology

Model *Unified Theory Of Acceptance and Use Of Technology* adalah alat yang berguna bagi para manajer yang perlu menilai kemungkinan keberhasilan pengenalan teknologi baru dan membantu mereka memahami pendorong penerimaan untuk secara proaktif merancang intervensi (termasuk pelatihan, pemasaran, dll.) yang ditargetkan pada populasi pengguna yang mungkin kurang tertarik untuk mengadopsi dan menggunakan sistem baru (Venkatesh et al., 2003). Model ini meluaskan delapan model yang telah dikembangkan sebelumnya .

Delapan model *Unified Theory Of Acceptance and Use Of Technology* tersebut antara lain *theory of planned behavior (TPB), theory reasoned action (TRA), model of pc utilization (MPCU), technology acceptance model (TAM), motivational model (MM), innovation diffusion theory (IDT) combined tam and tpb,* dan *social cognitive theory (SCT)*. Model ini menjealskan ada empat konstruksi yang akan menjadi peran penting sebagai penentu langsung penerimaan

pengguna dan perilaku penggunaan yaitu ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi fasilitas. Ada empat variabel moderasi utama (pengalaman, kesukarelaan, jenis kelamin, dan usia) yang ditemukan signifikan dalam hubungannya dengan model ini.

Gambar 2.1 menampilkan model UTAUT yang dikembangkan oleh (Venkatesh et al., 2003)



Gambar 2. 1 ***Model Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology***

2.3.1 Ekspektasi Kinerja

Ekspektasi kinerja memiliki pengaruh signifikan terhadap niat penggunaan sebuah sistem tersebut (Venkatesh et al., 2003). Sistem yang cepat dan memberikan rasa aman lebih efektif digunakan oleh seseorang dan mempermudah seseorang melakukan pekerjaan.

2.3.2 Ekspektasi usaha

Ekspektasi usaha diartikan sebagai tingkat kepercayaan seseorang bahwa menggunakan sistem itu mudah (Venkatesh et al., 2003). Venkatesh (2003) menyatakan bahwa ekspektasi usaha merupakan tingkat kemudahan yang berhubungan dengan suatu sistem. Jika sistem tersebut mudah dipergunakan maka usaha yang dilakukan tidaklah terlalu tinggi dan sebaliknya jika suatu sistem sulit dipergunakan, maka diperlukan usaha yang tinggi untuk menggunakannya.

2.3.3 Pengaruh sosial

Niat Perilaku dipengaruhi oleh pengaruh sosial (Venkatesh et al., 2003). Pengaruh sosial merupakan tingkat di mana individu mengangggap orang lain memengaruhi dirinya dalam menggunakan teknologi Zhou (2013)

2.3.4 Kondisi fasilitas

Ventakesh et al (2003) menjelaskan kondisi fasilitas adalah tingkat di mana seseorang yang percaya bahwa infrastruktur dan sumber daya tersedia untuk mendukung penggunaan aktual sistem informasi. Kondisi fasilitas yang baik akan mendukung seseorang untuk menggunakan sebuah sistem.

2.4 Persepsi risiko

Menurut Kurniawan (2021) mendefinisikan Asumsi dan cara pandang terhadap risiko yang mungkin akan terjadi pada seseorang dengan melihat suatu peristiwa yang telah dialami orang lain. Persepsi risiko akan mempermudah seseorang dalam mengambil keputusan saat berinvestasi.

2.5 Persepsi Biaya

Chang, L. Y., dan Lee, (2012) mendefinisikan persepsi biaya sebagai cara pandang konsumen terhadap suatu harga pada sebuah produk. Menurut Luarn & Lin (2005) persepsi biaya adalah kepercayaan seseorang terhadap sejauh mana penggunaan biaya dalam sebuah sistem. Persepsi biaya menjadi penting dalam penentuan keputusan pembelian, umumnya konsumen memilih biaya yang murah ketika mengadopsi suatu layanan.

2.6 Efikasi diri

Santrock (2007) mendefinisikan efikasi diri adalah kepercayaan seseorang atas kemampuannya dalam menguasai situasi dan menghasilkan sesuatu yang menguntungkan. Efikasi diri merupakan kepercayaan diri seseorang dalam kemampuannya melakukan sebuah tugas (Cassar & Friedman, 2011)

2.7 Persepsi Kepercayaan

Persepsi kepercayaan adalah kesesuaian antara sesuatu yang diyakini dengan ekspektasi yang diharapkan Koksa (2016). Rahmad et al (2017)

mengartikan Persepsi kepercayaan sebagai suatu proses kepercayaan dalam diri individu terhadap suatu layanan berdasarkan pemahaman informasi yang diketahui tentang penyelenggaraan layanan tersebut.

2.8 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti & Tahun	Judul	Variabel Independen	Variabel Dependen	Hasil
1	Henny Triyana Hasibuan (2021)	Faktor-Faktor yang Memengaruhi Minat Menggunakan Layanan *Financial Technology Peer To Peer Lending* Syariah	1. Ekspektasi kinerja 2. Ekspektasi Usaha 3. Pengaruh sosial 4. Kondisi Fasilitas 5. Nilai Harga 6. Motivasi Ketertarikan 7. Kebiasaan	Niat Penggunaan	1. Tidak Berpengaruh signifikan 2. Berpengaruh signifikan 3. Tidak Berpengaruh signifikan 4. Berpengaruh signifikan 5. Berpengaruh signifikan 6. Tidak Berpengaruh signifikan 7. Tidak Berpengaruh signifikan
2	Nandike Ayudiah Poeteri	Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Niat Berinvestasi Generasi Milenial Melalui *Platform Peer-To-Peer Lending*	1. Persepsi reputasi 2. Persepsi jaminan struktural 3. Kepercayaan	Niat Investasi	1. Berpengaruh signifikan 2. Berpengaruh signifikan 3. Berpengaruh signifikan

3	Ni Luh Putu Puspita Dewi dan Anak Agung Ngurah Eddy Supriyadinata Gorda	Intensi Minat Kaum Milenial Dalam Mengadopsi Layanan Pinjaman Online (*Peer To Peer Lending)*	1. Persepsi kemudahan Penggunaan 2. Tingkat suku bunga 3. Peraturan pemerintah 4. Persepsi kegunaan 5. Pengaruh Sosial	Niat Penggunaan	1. Tidak berpengaruh signifikan 2. Berpengaruh signifikan 3. Tidak berpengaruh signifikan 4. Tidak berpengaruh signifikan 5. Berpengaruh signifikan
4	Deva Noor Rahma dan Ratna Candra Sari	*The Effect Of Financial Literacy, Digital Literacy, Performance Expectancy On Intention Behavior To Use Peer To Peer Lending*	1. Literasi Keuangan 2. Literasi Digital 3. Eskpetasi Kinerja	Niat penggunaan	1. Tidak berpengaruh signifikan 2. Tidak berpengaruh signifikan 3. Berpengaruh signifikan
5		*What Factors Affect the Intention to Borrow Through Peer to Peer Lending in Indonesia?*	1. Kepercayaan pada *platform* 2. Persepsi risiko 3. Motivasi utilitarian 4. Kemudahan penggunaan 5. Persepsi Biaya	Niat Peminjaman	1. Berpengaruh signifikan 2. Berpengaruh signifikan 3. Berpengaruh signifikan 4. Tidak berpengaruh signifikan 5. Berpengaruh signifikan
6	Hera Laxmi Devi Septiani, Ujang Sumarwan , Lilik Noor Yuliati , Kirbrandoko	*Understanding the Factors Driving Farmers to Adopt Peer-to-Peer Lending*	1. Ekspektasi kinerja 2. Ekspektasi usaha 3. Kondisi fasilitas	Niat penggunaan	1. Tidak berpengaruh signifikan 2. Berpengaruh signifikan

	Kirbrandoko (2020)	*Sharing Economy*	4. Pengaruh sosial 5. Motivasi ketertarikan 6. Nilai harga 7. Kebiasaan 8. Kepercayaan 9. Persepsi risiko		3. Tidak berpengaruh signifikan 4. Berpengaruh signifikan 5. Berpengaruh signifikan 6. Berpengaruh signifikan 7. Berpengaruh signifikan 8. Berpengaruh signifikan 9. Berpengaruh signifikan
7	P. Iwan Kurniawan (2020)	*Effect of Expected Return, Self Efficacy, and Perceived Risk on Investment Intention: An Empirical Study on Accounting Master Degree in Udayana University, Bali*	1. Nilai imbal hasil 2. Efikasi diri 3. Persepsi risiko	Niat investasi	1. Berpengaruh signifikan 2. Berpengaruh signifikan 3. Tidak berpengaruh signifikan
8	Harry Sipangkar,Chandra Wijaya (2020)	*Factors Affecting Intention To Investing In Peer-To-Peer Lending Platform Toward Universitas Indonesia Students*	1. Selera risiko 2. Kecenderungan kepercayaan 3. Persepsi kemudahan penggunaan 4. Persepsi keamanan 5. Persepsi reputasi 6. Institusi legal	Niat investasi	1. Tidak berpengaruh signifikan 2. Berpengaruh signifikan 3. Tidak berpengaruh signifikan 4. Berpengaruh signifikan

			7. Persepsi risiko 4. Kepercayaan awal		5. Tidak berpengaruh signifikan 6. Tidak berpengaruh signifikan 7. Tidak berpengaruh signifikan 5. Berpengaruh signifikan

2.9 Hipotesis Penelitian

2.9.1 Persepsi Risiko

Persepsi Risiko dapat diartikan sebagai sebuah asumsi dan cara pandang terhadap suatu risiko yang mungkin akan terjadi pada seseorang dengan melihat suatu peristiwa yang telah dialami orang lain (Kurniawan, 2021). Saat seorang investor minat untuk melakukan investasi maka investor tersebut sudah memikirkan risiko yang akan terjadi. Persepsi risiko dari seorang investor pada saat berinvestasi sangat penting untuk pengambilan keputusan. Dalam penelitian Sipangkar & Wijaya (2020) menjelaskan bahwa persepsi risiko tidak berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah.

Hasil penelitian dari Kurniawan (2021) juga menunjukkan bahwa persepsi risiko tidak berpengaruh positif terhadap niat berinvestasi.

Dalam penelitian Kurniawan (2021) mengatakan bahwa minat berinvestasi tidak dipengaruhi oleh persepsi risiko dikarenakan jika investor cenderung memilih untuk berinvestasi pada sesuatu yang tidak pasti. Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Persepsi risiko berpengaruh negatif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah.

2.9.2 Persepsi Biaya

Persepsi biaya diartikan sebagai kepercayaan seseorang terhadap sejauh mana penggunaan biaya dalam sebuah sistem (Luarn & Lin, 2005). Saat seseorang minat untuk berinvestasi pada suatu *platform* maka biaya yang dikenakan dari platform tersebut akan menjadi pertimbangan untuk melakukan investasi. Biaya yang rendah serta cashback saat berinvestasi pada suatu *platform* akan disukai oleh seseorang yang ingin berinvestasi. Tinggi dan rendahnya biaya pada *platform* saat berinvestasi akan memengaruhi niat dan keputusan seseorang saat ingin berinvestasi pada *platrform* tersebut. Menurut penelitian (Luarn & Lin ,2005) persepsi biaya berpengaruh negatif terhadap niat perilaku. Penelitian oleh (Sripalawat et al., 2011) juga menjelaskan hal yang sama dan persepsi biaya memilki pengaruh yang berbeda beda di setiap negara. Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2 : Persepsi biaya berpengaruh negatif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah

2.9.3 Efikasi Diri

Efikasi diri didefinisikan sebagai kepercayaan diri seseorang dalam kemampuannya melakukan sebuah tugas (Cassar & Friedman, 2011) . Saat seseorang minat untuk berinvestasi pada sebuah *platform* maka seseorang tersebut harus percaya diri terhadap hasil yang akan diperoleh. Kepercayaan diri seseorang sangat penting ketika mulai minat berinvestasi pada sebuah *platform*. Dengan memiliki kepercayaan diri maka seseorang mampu mengembangkan bakat, minat dan potensi yang ada di dalam dirinya sehingga bisa berkembang menjadi sebuah kesuksesan Komara (2016). Oleh karena itu, efikasi diri yang tinggi akan memotivasi seseorang secara kognitif untuk bertindak lebih tepat arah, terutama apabila tujuan yang hendak dicapai merupakan tujuan yang jelas.

Kurniawan (2021) menjelaskan efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat investasi. Hal tersebut karena tingginya efikasi diri disebabkan literasi keuangan yang diperoleh selama menempuh pendidikan. Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3 : Efikasi diri berpengaruh positif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah

2.9.4 Persepsi kepercayaan

Persepsi kepercayaan diartikan sebagai kesesuaian antara sesuatu yang diyakini dengan ekspektasi yang diharapkan Koksal (2016). Persepsi kepercayaan terhadap suatu *platfom* investasi menjadi hal penting ketika seseorang minat untuk berinvestasi. Ketika seseorang minat berinvestasi pada sebuah *platform* maka platform tersebut harus dapat dipercaya dikarenakan data pribadi yang telah diberikan akan menjadi tanggung jawab *platform* untuk selalu disimpan dan dirahasiakan. Kepercayaan antara seseorang dan *platform* akan menciptakan rasa aman dan loyalitas. *Platform* yang memiliki rasa aman dan loyalitas tinggi akan berpengaruh terhadap minat seseorang untuk berinvestasi.

Penelitian Poeteri (2021) menjelaskan adanya hasil positif dan signifikan terhadap kepercayaan. Poeteri (2021) menjelaskan jika persepsi kepercayaan mulai terjadi ketika seorang responden percaya dengan *platform* tersebut dapat memberikan kesejahteraan bagi investor serta dapat memberikan peluang investasi. Selain itu, menurut (Septiani et al. 2020) persepsi kepercayaan juga berpengaruh positif terhadap niat penggunaan *platform Peer to Peer Lending.* Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H4 : Persepsi Kepercayaan berpengaruh positif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah

2.9.5 Ekspektasi usaha

Ekpetasi usaha didefinisikan sebagai tinggi rendahnya tingkat kemudahan dalam mengadopsi sebuah sistem Hasibuan (2021). Seseorang yang minat berinvestasi maka akan memilih *platform* investasi yang mudah dan cepat. Platform yang mudah dan cepat akan mempermudah seseorang ketika ingin berinvestasi. Pekerjaan akan lebih cepat selesai ketika menggunakan sistem baik baik pada *platform* yang tepat.

Dalam penelitian yang dilakukan Hasibuan (2021) menyebutkan jika ekspektasi usaha berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech Peer to Peer Lending* berbasis Syariah. Hasibuan (2021) mengatakan Dalam menggunakan layanan *Peer to Peer Lending* berbasis Syariah pengguna layanan tersebut memiliki pandangan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk menggunakan layanan *Peer to Peer Lending* berbasis Syariah. Hasil penelitian lain oleh (Septiani et al., 2020) juga mengatakan bahwa ekspektasi usaha berpengaruh positif terhadap niat penggunaan *platform Peer to Peer Lending.* Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H5 : Ekspektasi Usaha berpengaruh positif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah

2.9.6 Ekspektasi kinerja

Ekspektasi kinerja didefinisikan sebagai sejauh mana penggunaan teknologi menguntungkan konsumen dalam melakukan aktivitas tertentu (Venkatesh et al., 2012). Seseorang yang minat berinvestasi pada sebuah *platform* pasti akan mengharapkan kinerja yang baik termasuk dalam jangka panjang dan pendek terhadap uang yang telah diinvestasikan pada *platform* tersebut. Tingkat kepercayaan diri seseorang serta implikasi yang postif akan membantu dalam meningkatkan sebuah kinerja.

Rahma & Sari (2021) mengemukakan adanya pengaruh signifikan oleh variabel ekspektasi kinerja terhadap niat penggunaan *Peer to Peer Lending.* Hal tersebut karena sebagai generasi muda yang sangat dekat dengan teknologi, ekspektasi kinerja merupakan faktor penting untuk mempertimbangkan apakah mereka ingin menggunakan yang baru teknologi (Rahma & Sari, 2021).

Berbeda dengan penelitian Hasibuan (2021), penelitian ini menjelaskan bahwa ekspektasi kinerja tidak berpengaruh positif terhadap minat penggunaan *Peer to Peer Lending.* Hasil tersebut menunjukkan bahwa tingkat efektivitas, kecepatan dan kenyamanan layanan *Peer to Peer*

Lending berbasis Syariah tidak memengaruhi minat untuk menggunakan layanan tersebut, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat ekspektasi kinerja tidak memengaruhi minat menggunakan layanan *Peer to Peer Lending* berbasis Syariah. Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H6 : Ekspektasi Kinerja berpengaruh positif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah

2.9.7 Pengaruh sosial

Pengaruh sosial dapat diartikan sebagai pengaruh orang lain terhadap individu dalam mengadopsi teknologi Zhou (2013). Dalam minat awal ketika berinvestasi maka dukungan dan anjuran dari orang terdekat seperti teman,keluarga,dan masyarakat akan sangat memengaruhi. Dukungan positif dan negatif dari orang terdekat akan memengaruhi minat awal berinvestasi.

Penelitian (Dewi & Gorda, 2021) mengemukakan pengaruh sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat penggunaan *platform Peer to Peer Lending.* Menurut (Dewi & Gorda, 2021) pengaruh sosial dapat memberikan dampak terhadap niat penggunaan layanan pinjaman online. Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H7 : Pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah

2.9.8 Kondisi fasilitas

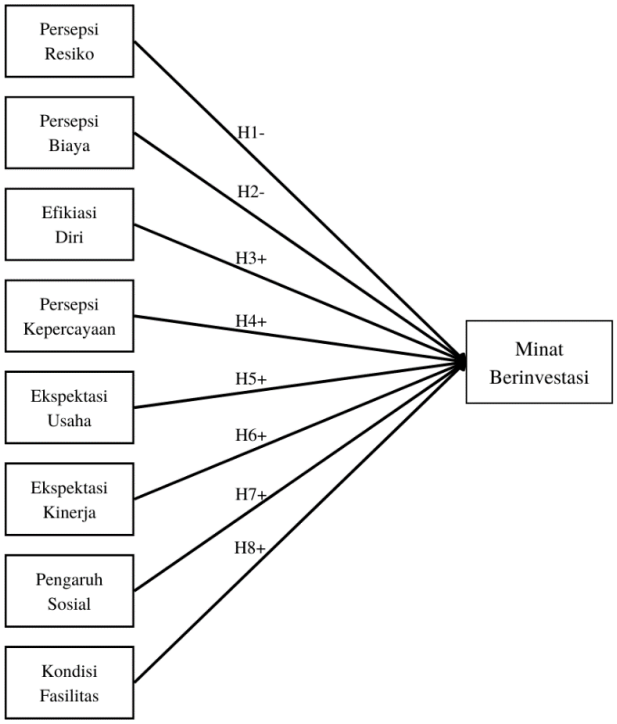
Kondisi fasilitas merupakan dukungan terhadap sumber daya dan infrastruktur terhadap penggunaan informasi yang dipercayai seseorang (Venkatesh et al., 2003). Kondisi fasilitas seperti jaringan internet, kuota, smartphone, dan lain lain akan sangat memengaruhi minat awal saat berinvestasi. Kondisi fasilitas yang baik akan mendukung seseorang untuk berinvestasi. .

Penelitian oleh (Septiani et al., 2020) menjelaskan kondisi fasilitasi ditemukan tidak memiliki korelasi yang signifikan dengan niat perilaku mungkin mengingat responden adalah petani yang belum mengadopsi sistem tersebut. Berbeda dengan penelitian Hasibuan (2021) yang mengatakan kondisi fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah. Sarana khusus yang disediakan yaitu kuota internet dan smartphone akan meningkatkan minat penggunaan *Peer to Peer Lending* berbasis Syariah. Sesuai dengan penjelasan studi tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H8 : Kondisi fasilitas berpengaruh positif terhadap minat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah

2.10 Kerangka Penelitian

Model penelitian ini mengenai pengaruh persepsi risiko, persepsi biaya, efikasi diri, persepsi kepercayaan, ekspektasi usaha, ekspektasi kinerja, pengaruh sosial, kondisi fasilitas terhadap minat berinvestasi.



Gambar 2. 2 Kerangka Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan sampel

Pada penelitian ini populasi yang digunakan adalah seluruh mahasiswa atau disebut sebagai generasi Z yang masih aktif berkuliah di kota Yogyakarta. Penelitian ini berfokus kepada mahasiswa yang masih aktif berkuliah karena lebih sering menggunakan teknologi internet. Yogyakarta merupakan kota pelajar yang terdiri dari beberapa Universitas terkenal di Indonesia. Banyak generasi Z yang memilih kota Yogyakarta sebagai tempat untuk menuntut ilmu selama berkuliah. Berdasarkan informasi tersebut peneliti memilih mahasiswa aktif yang sedang berkuliah di kota Yogyakarta sebagai populasi pada penelitian ini. Diharapkan populasi dalam penelitian ini dapat mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data-data yang dibutuhkan.

Penelitian ini menggunakan pengambilan sampel dengan metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* adalah cara yang dilakukan peneliti untuk memastikan sampel yang bisa diseleksi dalam penggunaan pada penelitian (Lenaini, 2021). Pada penelitian ini peneliti menerapkan kriteria-kriteria dalam menetapkan responden yang akan digunakan antara lain :

1) Mahasiswa aktif yang berkuliah di Yogyakarta
2) Memiliki tabungan untuk diinvestasikan

3) Responden mengetahui platform *peer to peer lending* berbasis syariah

3.2 Sumber dan teknik pengumpulan data

Penelitian ini menggunakan data primer, dengan teknik pengumpulan data berbentuk google form yang akan disebarkan melalui berbagai media sosial seperti WhatsApp, Line, Facebook, Gmail, dan Instagram. Peneliti akan membagikan kuesioner kepada responden yang termasuk dalam mahasiswa aktif sedang berkuliah di Yogyakarta. Pada bagian awal kuesioner dijelaskan tentang petunjuk pengisian kuesioner dengan tujuan membantu responden untuk mengisi kuesioner tersebut.

3.3 Definisi Operasional variabel

Definisi dari setiap variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini dijelaskan dalam tabel berikut ini :

Tabel 3.1 Definisi variabel

Variabel	**Definisi**
Persepsi risiko	Asumsi dan cara pandang terhadap risiko yang mungkin akan terjadi pada seseorang dengan melihat suatu peristiwa yang telah dialami orang lain (Kurniawan, 2021)
Persepsi biaya	Kepercayaan seseorang terhadap sejauh mana penggunaan biaya dalam sebuah sistem (Luarn & Lin, 2005)
Efikasi diri	Kepercayaan diri seseorang dalam kemampuannya melakukan sebuah tugas (Cassar & Friedman, 2011)
Persepsi kepercayaan	Kesesuaian antara sesuatu yang diyakini dengan ekspektasi yang diharapkan (Koksal, 2016)
Ekspektasi usaha	Tinggi rendahnya tingkat kemudahan dalam mengadopsi sebuah sistem (Hasibuan, 2021)
Ekspektasi kinerja	Sejauh mana penggunaan teknologi menguntungkan konsumen dalam melakukan aktivitas tertentu (Venkatesh et al., 2012)

Pengaruh sosial	Pengaruh orang lain terhadap individu dalam mengadopsi teknologi (Zhou, 2013)
Kondisi fasilitas	Dukungan terhadap sumber daya dan infrastruktur terhadap penggunaan informasi yang dipercayai seseorang (Venkatesh et al., 2003)
Niat perilaku	Sesuatu yang ingin dicapai individu dalam sebuah rangkaian tindakan (Zhao & Othman, 2011)

3.4 Pengukuran variabel

Kuesioner penelitian terdiri dari beberapa pertanyaan-pertanyaan. Pertanyaan-pertanyaan tersebut menjadi tolak ukur variabel dependen dan independen dalam penelitian antara lain:

Tabel 3.2 Pengukuran variabel

NO	Variabel	Pertanyaan	Referensi
1	Persepsi Risiko	Saya tidak merasa aman memberikan informasi pribadi saat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah.	(Venkatesh et al., 2003)
		Saya tidak merasa nyaman berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah karena orang lain mungkin dapat mengakses data saya.	
		Ada kemungkinan besar terjadi kesalahan saat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending syariah.	
2	Persepsi Biaya	Saya percaya bahwa biaya berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah akan sangat mahal	(T.A. Burnham, 2003)(T.A. Burnham, 2003)

		Saya akan mengalami hambatan keuangan dan biaya saat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah	
		Saya akan minat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah jika minimal uang yang ingin diinvestasikan masih masuk akal.	
		Saya akan lebih menarik berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah ketika ada penawaran cashback saat berinvestasi.	
3	Efikasi Diri	Saya merasa percaya diri dalam berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah	(Sripalawat et al., 2011)
		Saya merasa percaya diri menggunakan platform Peer to Peer Lending Syariah untuk tempat berinvestasi saya	
		Saya merasa percaya diri mendapatkan keuntungan yang maksimal saat berinvestasi pada platform Peer to Peer lending syariah	
4	Persepsi Kepercayaan	Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending syariah dapat dipercaya	Sripalawat et al., 2011)
		Saya percaya bahwa semua data transaksi bersifat rahasia.	
		Saya yakin bahwa saya akan mendapatkan pesan konfirmasi segera setelah transaksi selesai.	
		Saya berharap platform Peer to Peer Lending Syariah dapat diandalkan.	
5	Ekspektasi Usaha	Mudah untuk menggunakan platform Peer to Peer Lending syariah pada saat berinvestasi	(Venkatesh et al., 2003)
		Interaksi saya pada platform Peer to Peer Lending Syariah jelas dan dapat dimengerti	

		Mudah bagi saya untuk menjadi ahli dalam menggunakan platform Peer to Peer Lending Syariah	
6	Ekspektasi Kinerja	Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah berguna dalam kehidupan saya jangka panjang	(Venkatesh et al., 2003)
		Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah membantu saya mendapatkan keuntungan	
		Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah meningkatkan pendapatan saya	
7	Pengaruh Sosial	Orang-orang yang dekat dengan saya berpikir bahwa saya harus berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah.	(Venkatesh et al., 2003)
		Orang-orang yang memengaruhi perilaku saya berpikir bahwa saya harus berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah.	
		Orang yang pendapatnya saya hargai lebih memilih saya berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah	
8	Kondisi fasilitas	Saya memiliki akses internet dan handphone ketika berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending syariah	(Venkatesh et al., 2003)
		Saya memiliki keterampilan dan pengetahuan ketika berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah	

		Ketika saya memiliki masalah ketika berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah, seseorang dapat membantu saya menyelesaikannya	
9	Niat perilaku	Saya berniat untuk berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah di masa depan	(Venkatesh et al., 2003)
		Saya berharap saya akan menggunakan platform Peer to Peer Lending Syariah untuk meningkatkan pendapatan saya	
		Saya berharap untuk sering berinvestasi pada Platform Peer to Peer Lending Syariah	

3.5 Analisis Data

Penelitian ini diolah menggunakan *software* SmartPLS 3.0. SEM dengan metode analisis analisis *Structural Equation Modeling* (SEM). *Structural Equation Model* (SEM) adalah kombinasi analisis regresi dengan analisis faktor dengan teknik statistik multivariat tujuannya untuk memastikan hubungan-hubungan antar variabel yang ada pada sebuah model, baik itu antara indikator dengan konstruknya, ataupun hubungan antar konstruk Carrasco (2010). Sedangkan SmartPLS atau *Smart Partial Least Square* adalah software statistik yang sama tujuannya untuk menguji hubungan antara variabel, baik sesama variabel latent maupun dengan variabel indikator (Purwanto et al., 2021). Secara umum SmartPLS, barguna untuk mengetahui pengaruh tidak langsung , akan tetapi SmartPLS juga berguna dalam menganalisis secara langsung nilai T Statistik dan

P value sebagai cut off value yang digunakan untuk mengukur ditolak atau diterimanya suatu hipotesis (Darwin & Umam, 2020).

3.5.1 Model pengukuran

Structural Equation Model (SEM) menggunakan metode dengan berbagai macam analisis. Struktur korelasi antara indikator dengan variabel laten serta interkorelasinya diuji dengan hipotesis-hipotesis yang ada. Penelitian ini menggunakan uji validitas konvergen, reliabilitas, serta validitas diskriminan dengan tujuan melihat seberapa akurat sebuah model pengukuran di mana validitas konvergen dan reliabilitas akan diuji menggunakan rata-rata varians dan konsistensi internal (Oghuma et al., 2016). Adapun uji yang digunakn dalam penelitian ini antara lain :

3.5.1.1 Uji Validitas

Uji validitas bisa dilakukan dengan 2 (dua) cara, yaitu validitas diskriminan dan validitas konvergen. Uji validitas merupakan uji untuk mengukur seberapa efektif sebuah pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner untuk memperoleh data (Janna & Herianto, 2021).

Uji validitas konvergen dilakukan dengan melihat nilai faktor pembebanan dari setiap indikator ke konstruk (Purwanto et al., 2020). Menurut Hair et al (2014) item dalam penelitian akan dikatakan valid ketika mempunyai nilai *Average Variance*

Extracted (AVE) lebih dari 0,5. Sedangkan validitas diskriminan merupakan sejauh mana konstruk secara empiris berbeda dari konstruk lain atau dengan kata lain konstruk mengukur apa yang ingin diukur. Untuk uji validitas diskriminan, item dinyatakan valid ketika memiliki akar AVE lebih dari 0,5 (Hair et al., 2014).

3.5.1.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah alat ukur dapat digunakan atau tidak (Puspasari & Puspita, 2022). Reliabilitas sebuah konstruk dapat tercermin dari *Composite reliability* dan *Cronbach's Alpha* (Ahluwalia & Puji, 2021). Reliabel sebuah variabel diukur dari nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite reliability* yang masing masing memiliki nilai lebih dari 0,6 dan 0,7.

3.5.2 Model Sktruktural

Model struktural adalah bagian model SEM yang menggambarkan hubungan antara variabel-variabel laten atau antar variable eksogen dengan variable laten (Carrasco, 2010). Pada model struktural akan diukur tingkat variasi antara perubahan variabel independen dengan dependen, konstruk dependen akan dievaluasi dengan menggunakan R^2 dan akan diuji signifikansi antar konstruk dengan menggunakan nilai R^2 dari tiap path. Terdapat beberapa

kategori pengelompokan nilai R-Square, Nilai R-Square dikatakan lemah apabila memiliki nilai lebih tinggi dari 0,19, dan nilai R-Square lebih tinggi dari 0,33 maka dikategorikan sedang, apabila melebihi nilai 0,67 maka dikatakan kuat, dan apabila dibawah 0,19 maka nilai R-Square tersebut tidak dapat diterima Ghozali (2011)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Pengumpulan Data

Diperoleh data dalam penelitian ini dari mahasiswa yang berada di kota Yogyakarta serta mengetahui platform *peer to peer lending* berbasis syariah. Pengumpulan data dari penelitian ini menggunakan kuesioner yang disebarkan secara online. Diperoleh hasil data sebagai berikut :

Tabel 4. 1 Hasil Pengumpulan data

Keterangan	Jumlah	Persentase
Kuesioner terkumpul	226	100%
Kuesioner tidak memenuhi syarat	13	5,7%
Kuesioner memenuhi syarat	213	94,3%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022

Pada penelitian ini terdapat hasil pengumpulan data dengan total kuesioner yang terkumpul sebanyak 226 responden. Adapun kuesioner yang tidak memenuhi syarat pada penelitian ini dikarenakan tidak mengetahui platfron *Peer to Peer Lend*ing berbasis Syariah dan tidak memiliki tabungan untuk diinvestasikan sebanyak 13 responden, sehingga penelitian ini hanya menggunakan 213 responden kuesioner yang telah memenuhi syarat penelitian.

4.2 Demografi Responden

Pada penelitian ini adapun karakteristik yang harus dipenuhi oleh responden dengan berdasarkan jenis kelamin, usia, program studi, Universitas, dan angkatan.

4.2.1 Usia Responden

Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh tabel karakteristik responden berdasarkan usia sebagai berikut :

Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
< 20 tahun	59	27,7%
20 - 21 tahun	89	41,8%
21 - 22 tahun	32	15%
22 - 23 tahun	21	9,9%
23 - 24 tahun	5	2,3%
24 - 25 tahun	7	3,3%
> 25 tahun	0	0%
Jumlah	213	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022

Tabel 4.2 diatas menjelaskan karakteristik responden berdasarkan dengan usia. Diperoleh responden paling banyak berusia 20-21 tahun sebanyak 89 responden dengan persentase sebesar 41,8%. Kemudian disusul responden yang berusia kurang dari 20 tahun sebanyak 59 responden dengan persentase 27,7%. Selanjutnya, di rentan usia 21-22 tahun dengan total 32 responden sebanyak 15%. Kemudian sebanyak 21 responden yang berusia 22 - 23 tahun dengan frekuensi

9,9%. Disusul dengan responden yang berusia 24 - 25 tahun sebanyak 7 responden dengan frekuensi 3,3%. Responden selanjutnya berumur 23 - 24 tahun dengan frekuensi 2,3% sebanyak 5 responden. Tidak terdapat responden yang berumur lebih dari 25 tahun sehingga frekuensi responden tersebut 0%. Total keseluruhan terdapat 213 responden dengan rentan usia kurang dari 20 tahun sampai 25 tahun.

4.2.2 Jenis Kelamin Responden

Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh tabel karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin sebagai berikut :

Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Perempuan	114	53,5%
Laki-Laki	99	46,5%
Jumlah	213	100%

Sumber : Hasil Penelitian, 2022

Pada tabel diatas, responden mayoritas di penelitian ini berjenis kelamin perempuan. Responden berjenis kelamin perempuan mendominasi dalam penelitian ini dikarenakan lebih mengetahui platform *Peer to Peer Lending* berbasis Syariah serta memiliki tabungan untuk diinvestasikan. Responden dengan jenis kelamin perempuan memiliki presentase sebesar 53,5% atau setara dengan 114 responden. Berbeda dengan responden berjenis kelamin laki-laki dengan total 46,5% atau setara dengan 99 responden.

4.2.3 Program Studi Responden

Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh tabel karakteristik responden berdasarkan program studi sebagai berikut :

Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Program Studi

Program Studi	Frekuensi	Persentase
Akuntansi	119	55,9%
Arsitektur	4	1,9%
Desain interior	1	0,5%
DKV	3	1,4%
Ekonomi Islam	1	0,5%
Farmasi	6	2,8%
Hubungan Internasional	10	4,7%
Hukum	5	2,3%
Ilmu Ekonomi	15	7,0%
Ilmu Komunikasi	10	4,7%
Kedokteran Gigi	1	0,5%
Manajemen	21	9,9%
Teknik elektro	1	0,5%
Teknik Industri	4	1,9%
Teknik Informatika	5	2,3%
Teknik Sipil	7	3,3%
Jumlah	213	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Pada tabel diatas terdapat responden paling banyak berada pada program studi Akuntansi dengan presentase sebesar 55,9% atau setara dengan 119 responden. Selanjutnya disusul oleh responden yang berada di program studi Manajemen sebanyak 21 responden dengan persentase 9,9%. Kemudian ada 7% responden yang berada di program studi Ilmu Ekonomi dengan frekuensi 15 responden. Selanjutnya ada dua program studi yang memiliki nilai frekuensi

sama yaitu Hubungan Internasional dan Ilmu Komunikasi dengan jumlah masing masing 10 responden sebanyak 4,7%. Disusul dengan responden yang berada di program studi Teknik Sipil sebanyak 7 responden dengan persentase 3,3%. Selanjutnya sebanyak 6 responden berada di program studi Farmasi dengan persentase 2,8%. Di program studi Hukum dan Teknik Informatika yang sama-sama terdapat 5 responden dengan persentase 2,3%. Program studi Teknik Industri dan Arsitektur terdapat 4 responden dengan persentase 1,9%. Disusul dengan program studi DKV dengan persentase 1,3% sebanyak 3 responden dan yang terakhir program studi Teknik Elektro, Kedokteran Gigi,Ekonomi Islam, dan Desain Interior memiliki masing masing 1 responden dengan frekuensi 0,5%.

4.2.4 Universitas Responden

Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh tabel karakteristik responden berdasarkan Universitas sebagai berikut :

Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Universitas

Universitas	Persentase	Frekuensi
Universitas Islam Indonesia	119	55,9%
Institut Seni Indonesia	4	1,9%
Universitas Ahmad Dahlan	3	1,4%
Universitas Atma Jaya	6	2,8%
Universitas Gadjah Mada	28	13,1%
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	7	3,3%
Universitas Negeri Yogyakarta	16	7,5%

Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	23	10,8%
Universitas Sanata Dharma	3	1,4%
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN	4	1,9%
Jumlah	213	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Sesuai dengan tabel diatas responden paling banyak diperoleh dari Universitas Islam Indonesia sebanyak 119 responden atau setara dengan 55,9%. Disusul dengan responden dari Universitas Gadjah Mada sebanyak 28 responden dengan persentase 13,1%. Selanjutnya dari Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta dengan jumlah 23 responden dengan persentase 10,8%. Kemudian dari Universitas Negeri Yogyakarta dengan jumlah responden sebanyak 16 dengan persentase 7,5%. Disusul dengan Univesitas Muhammadiyah Yogyakarta dengan persentase 3,3% dengan frekuensi 7 responden. Kemudian Insititut Seni Indonesia dan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN memiliki jumlah responden yang sama sebanyak 4 responden dengan persentase 1,9% dan yang terakhir Universitas Ahmad Dahlan dan Universitas Sanata Dharma juga memiliki responden yang sama sebanyak 3 responden dengan persentase 1,4%. Dapat disimpulkan bahwa responden mayoritas dari Universitas Islam Indonesia dan responden minoritas berasal dari Universitas Ahmad Dahlan dan Universitas Sanata Dharma.

4.2.5 Tahun Angkatan Responden

Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh tabel karakteristik responden berdasarkan tahun angkatan sebagai berikut :

Tabel 4. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Tahun Angkatan

Tahun Angkatan	Frekuensi	Persentase
2017	3	1,4%
2018	17	8%
2019	31	14,%6
2020	80	37,6%
2021	66	31%
2022	16	7,5%
Jumlah	213	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Tabel 4.5 menunjukkan karakteristik responden berdasarkan tahun angkatan perkuliahan dan diperoleh sebanyak 80 responden yang berada di angkatan 2020 dengan persentase 37,6%. Selanjutnya tahun angkatan 2021 memiliki jumlah 66 responden dengan frekuensi sebanyak 31%. Kemudian tahun angkatan 2019 yang berjumlah 31 responden dengan persentase 14,6%. Disusul dengan tahun angkatan 2018 dengan persentase 8% dengan jumlah 17 responden. Tahun angkatan 2022 memiliki 16 responden dengan persentase 7,5% dan yang terakhir tahun angkatan 2018 memiliki 3 responden dengan persentase 1,4%. Dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berasal dari tahun angkatan 2020 dengan jumlah 80 responden.

4.2.6 Responden Yang Memiliki Tabungan

Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh tabel karakteristik responden berdasarkan kepemilikan tabungan sebagai berikut :

Tabel 4. 7 Karakteristik Responden Yang Memiliki Tabungan

Responden Yang Memilki Tabungan	Frekuensi	Persentase
Ya	213	94,2%
Tidak	13	5,8%
Jumlah	226	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Pada tabel 4.7 diatas diperoleh sebanyak 213 responden yang memiliki tabungan, 13 responden (5,8%) tidak memiliki tabungan untuk diinvestasikan. Sedangkan 213 responden (94,2%) lainnya memiliki tabungan untuk diinvestasikan.

4.2.7 Platform *Peer To Peer Lending* Berbasis Syariah Yang Diketahui Responden

Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh tabel karakteristik responden berdasarkan Universitas sebagai berikut :

Tabel 4. 8 Karakteristik Responden Mengetahui Platform Peer To Peer Lending Berbasis Syariah

Platform peer to peer lending berbasis syariah	Frekuensi	Persentase
Investree	57	26,8%
DANA SYARIAH	73	34,3%
Ammana.id	36	16,9%
ETHIS	6	2,8%
Duha SYARIAH	13	6,1%
PAPITUPI SYARIAH	4	1,9%
Qazwa.id	8	3,8%
ALAMI	16	7,5%
Jumlah	213	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Dari data tabel karakteristik responden berdasarkan *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah yang diketahui dapat dilihat bahwa platform yang paling banyak diketahui oleh responden adalah DANA SYARIAH dengan frekuensi 73 responden dengan persentase 34,3%. Disusul oleh platform Investree dengan jumlah 57 responden dengan persentase 26,8%. Kemudian platform Ammana.id memiliki persentase sebesar 16,9% dengan frekuensi 36 responden. Platfotm Alami memilki total 16 responden dengan persentase sebesar 7,5%. Selanjutnya paltform Duha SYARIAH dengan total frekuensi 13 dengan persentase 6,1%. Disusul dengan platform Qazwa.id sebesar 3,8% dengan frekuensi 8 responden. Kemudian platform ETHIS dengan jumlah frekuensi 6 dan persentase 2,8%. Terakhir platform PAPITUPI SYARIAH dengan total frekuensi 4 responden dan persentase sebesar 1,9%.

4.3 Statistik Deskriptif Per Variabel

Tabel 4. 9 Hasil Statistik Deskriptif

Keterangan	*N*	Minimum	Maximum	Mean	*Std. Deviation*
Persepsi Risiko	213	3	18	2,3959	1,4180
Persepsi Biaya	213	4	23	2,0810	1,0166
Efikasi Diri	213	3	18	5,0219	0,9450
Persepsi Kepercayaan	213	4	24	5,1315	0,8735
Niat Perilaku	213	3	18	5,0610	0,9424
Ekspektasi Usaha	213	3	18	5,0485	0,9006
Ekspektasi Kinerja	213	6	18	5,1080	0,8186
Pengaruh Sosial	213	5	18	5,0344	0,9073
Kondisi Fasilitas	213	6	18	5,1064	0,8608

Tabel diatas menjelaskan hasil deskriptif dari data penelitian yang diperoleh pada penelitian. Tabel statistik deksriptif diatas dijelaskan sebagai berikut :

1. Variabel persepsi risiko mempunyai nilai minimum sebesar 3 dan nilai maksimum sebesar 18. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 2,3959 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban “Tidak Setuju” berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.
2. Variabel persepsi biaya mempunyai nilai minimum sebesar 4 dan nilai maksimum sebesar 23. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 2,0810 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban “Tidak Setuju” berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.

3. Variabel efikasi diri mempunyai nilai minimum sebesar 3 dan nilai maksimum sebesar 18. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 5,0219 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.
4. Variabel persepsi kepercayaan mempunyai nilai minimum sebesar 4 dan nilai maksimum sebesar 24. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 5,1315 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.
5. Variabel niat perilaku mempunyai nilai minimum sebesar 3 dan nilai maksimum sebesar 18. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 5,0610 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.
6. Variabel ekspektasi usaha mempunyai nilai minimum sebesar 3 dan nilai maksimum sebesar 18. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 5,0485 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.
7. Variabel ekspektasi kinerja mempunyai nilai minimum sebesar 4 dan nilai maksimum sebesar 18. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 5,1080 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban “Setuju” berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.

8. Variabel pengaruh sosial mempunyai nilai minimum sebesar 5 dan nilai maksimum sebesar 18. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 5,0344 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban "Setuju" berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.
9. Variabel kondisi fasilitas mempunyai nilai minimum sebesar 6 dan nilai maksimum sebesar 18. Nilai rata-rata dari variabel ini sebesar 5,1064 dan dapat disimpulkan bahwa rata rata responden memberikan jawaban "Setuju" berdasarkan skala kuesioner dalam keseluruhan penelitian.

4.4 Model pengukuran

4.4.1 Uji Validitas

Tabel 4. 10 Outer Loadings

Variabel	Outer Loadings
Persepsi Risiko	
PR1	0,932
PR2	0,939
PR3	0,923
Persepsi Biaya	
PC1	0,844
PC2	0,810
PC3	0,851
PC4	0,816
Efikasi Diri	
SE1	0,840
SE2	0,854
SE3	0,889

Persepsi Kepercayaan	
PT1	0,839
PT2	0,800
PT3	0,861
PT4	0,809
Niat Perilaku	
BI1	0,859
BI2	0,870
BI3	0,891
Ekspektasi Usaha	
EE1	0,813
EE2	0,860
EE3	0,814
Ekspektasi Kinerja	
PE1	0,794
PE2	0,816
PE3	0,856
Pengaruh Sosial	
SI1	0,840
SI2	0,875
SI3	0,864
Kondisi Fasilitas	
FC1	0,741
FC2	0,828
FC3	0,833

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Tabel diatas menjelaskan nilai outer loadings dalam penelitian ini. Outer loading yang melebihi 0,7 dianggap telah memenuhi nilai uji validitas konvergen. Nilai pada tabel diatas keseluruhannya melebihi 0,7. Sehingga

disimpulkan bahwa pertanyaan dalam penelitian ini memenuhi uji validitas konvergen.

Tabel 4. 11 Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	*Average Variance Extracted (AVE)*
Persepsi Risiko	0,867
Persepsi Biaya	0,690
Efikasi Diri	0,742
Persepsi Kepercayaan	0,685
Niat Perilaku	0,763
Ekspektasi Usaha	0,687
Ekspektasi Kinerja	0,676
Pengaruh Sosial	0,739
Kondisi Fasilitas	0,643

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Tabel 4.11 menjelaskan hasil pengukuran Average Variance Extracted (AVE). Angka tersebut menunjukkan lebih dari 0,5 sehingga pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian ini dikatakan telah memenuhi uji validitas konvergen dan valid.

Tabel 4. 12 Cross Loadings

	BI	**EE**	**FC**	**PC**	**PE**	**PR**	**PT**	**SE**	**SI**
BI1	**0.859**	0.675	0.622	-0.470	0.662	-0.277	0.638	0.683	0.661
BI2	**0.870**	0.675	0.639	-0.470	0.665	-0.243	0.686	0.664	0.620
BI3	**0.891**	0.713	0.648	-0.532	0.666	-0.246	0.691	0.670	0.651
EE1	0.659	**0.813**	0.686	-0.467	0.593	-0.214	0.669	0.580	0.616
EE2	0.671	**0.860**	0.674	-0.507	0.647	-0.262	0.687	0.676	0.631
EE3	0.627	**0.814**	0.577	-0.447	0.637	-0.283	0.591	0.575	0.664
FC1	0.496	0.517	**0.741**	-0.359	0.480	-0.100	0.597	0.454	0.430
FC2	0.617	0.666	**0.828**	-0.529	0.637	-0.269	0.677	0.567	0.610
FC3	0.628	0.679	**0.833**	-0.531	0.589	-0.252	0.657	0.580	0.648
PC1	-0.520	-0.528	-0.521	**0.844**	-0.519	0.168	-0.526	-0.500	-0.510

PC2	-0.390	-0.403	-0.430	**0.810**	-0.398	0.120	-0.374	-0.334	-0.409
PC3	-0.490	-0.478	-0.518	**0.851**	-0.480	0.139	-0.452	-0.421	-0.476
PC4	-0.450	-0.476	-0.505	**0.816**	-0.484	0.141	-0.521	-0.480	-0.520
PE1	0.567	0.610	0.614	-0.456	**0.794**	-0.194	0.695	0.608	0.550
PE2	0.651	0.617	0.568	-0.417	**0.816**	-0.127	0.647	0.550	0.568
PE3	0.653	0.635	0.583	-0.534	**0.856**	-0.209	0.589	0.546	0.572
PR1	-0.223	-0.249	-0.230	0.134	-0.172	**0.932**	-0.227	-0.255	-0.243
PR2	-0.285	-0.299	-0.260	0.165	-0.197	**0.939**	-0.275	-0.274	-0.249
PR3	-0.297	-0.295	-0.251	0.177	-0.221	**0.923**	-0.270	-0.302	-0.245
PT1	0.648	0.692	0.689	-0.472	0.662	-0.221	**0.839**	0.605	0.655
PT2	0.635	0.592	0.637	-0.426	0.600	-0.197	**0.800**	0.596	0.562
PT3	0.664	0.693	0.680	-0.491	0.687	-0.257	**0.861**	0.608	0.561
PT4	0.594	0.614	0.651	-0.496	0.628	-0.250	**0.809**	0.582	0.486
SE1	0.660	0.624	0.590	-0.455	0.638	-0.269	0.643	**0.840**	0.541
SE2	0.626	0.588	0.553	-0.407	0.540	-0.200	0.581	**0.854**	0.583
SE3	0.700	0.689	0.587	-0.499	0.598	-0.301	0.642	**0.889**	0.651
SI1	0.639	0.633	0.601	-0.484	0.534	-0.215	0.558	0.600	**0.840**
SI2	0.616	0.641	0.610	-0.504	0.608	-0.183	0.613	0.590	**0.875**
SI3	0.645	0.703	0.622	-0.507	0.625	-0.281	0.598	0.584	**0.864**

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Pada tabel 4.12 menjelaskan tentang cross loadings, nilai cross loadings pada variabelnya harus terbesar dibandingkan pada variabel lainnya. Seperti contoh pada variabel niat perilaku (BI) memiliki nilai untuk BI 1 sebesar 0.859 ; BI 2 0,870 ; dan BI 3 0,891. Dapat dilihat bahwa hasil pada indikator BI 1, BI 2, BI 3 lebih besar dibandingkan dengan variabel lainnya. Pada indikator BI 1 terhadap variabel ekspektasi usaha (EE) hanya memiliki nilai sebesar 0,675; lalu BI 2 terhadap EE sebesar 0,675; dan BI 3 terhadap EE sebesar 0,713. Indikator BI 1, BI 2, dan BI 3 terhadap variabel yang lain juga menunjukkan nilai konstruk yang lebih tinggi dibandingkan dengan variabel

lainnya. Dapat disimpulkan bahwa penelitian ini telah berhasil memenuhi validitas diskriminan.

4.4.2 Uji Realiabilitas

Tabel 4. 13 Construct Realiability and Validity

	Cronbach's Alpha	***Composite Reliability***
Persepsi Risiko	0,924	0,952
Persepsi Biaya	0,851	0,899
Efikasi Diri	0,826	0,896
Persepsi Kepercayaan	0,846	0,897
Niat Perilaku	0,844	0,906
Ekspektasi Usaha	0,772	0,868
Ekspektasi Kinerja	0,761	0,862
Pengaruh Sosial	0,824	0,895
Kondisi Fasilitas	0,723	0,844

Sumber : Hasil Penelitian,2022

Nilai cronbach’s alpha dan composite reliability dari masing-masing variabel pada tabel diatas menjelaskan nilai lebih dari > 0,7. Sehingga peneliti menyimpulkan bahwa seluruh variabel yang ada dalam penelitian ini bisa diandalkan.

4.5 Model Sktruktural

4.5.1 Koefisien Determinan

Tabel 4. 14 R-Square

	R Square	***R Square Adjusted***
Niat Perilaku	0,751	0,741

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 4.13 menjelaskan nilai R-Square yang dapat diperoleh informasi tentang besarnya pengaruh dari seluruh variabel independen terhadap variabel dependen. Pengaruh tersebut disimbolkan dengan R (korelasi). Variabel niat perilaku pada tabel tersebut memilki nilai 0,751 artinya pengaruh variabel persepsi risiko,persepsi biaya, efikasi diri, persepsi kepercayaan, ekpetasi usaha, ekspektasi kinerja, pengaruh sosial, dan kondisi fasilitas terhadap niat perilaku sebesar 75,1 %. Dapat disimpulkan bahwa nilai R-Square dapat dikategorikan kuat karena telah melebihi nilai 0,67.

4.5.2 Path Coeffitient

Path coeffitient merupakan nilai yang dapat menunjukkan arah suatu hubungan variabel, jika variabel tersebut memilki P Values di antara 0 sampai 1 maka hipotesis tersebut dinyatakan positif. Jika P Values memilki nilai antara -1 dan 0 maka hipotesis tersebut dikatakan negatif.

Tabel 4. 15 ***Path Coefficient***

	Original Sample (O)	***T Statistics (|O/STDEV|)***	***P Values***	**Keputusan**
PR ->BI	-0,027	0,719	0,472	H1 ditolak
PC -> BI	-0,020	0,452	0,651	H2 ditolak
SE -> BI	0,257	3,757	0,000	H3 diterima
PT -> BI	0,137	1,345	0,179	H4 ditolak
EE -> BI	0,174	2,042	0,042	H5 diterima
PE -> BI	0,193	2,162	0,031	H6 diterima
SI -> BI	0,147	1,992	0,049	H7 diterima
FC -> BI	0,049	0,628	0,530	H8 ditolak

Sumber: Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 4.14 dapat dilihat bahwa efikasi diri, ekspektasi usaha, ekspektasi kinerja, dan pengaruh sosial mempunyai hubungan yang signifikan terhadap niat perilaku dalam minat berinvestasi pada *peer to peer lending* berbasis syariah. Sedangkan variabel persepsi risiko, persepsi biaya, persepsi kepercayaan, dan kondisi fasilitas tidak memilki hubungan signifikan terhadap niat perilaku dalam minat berinvestasi pada *peer to peer lending* berbasis syariah.

4.5 Pembahasan Hasil

Setelah dilakukan pengolahan data maka diperoleh hasil dari beberapa variabel. Variabel pertama yaitu, persepsi risiko tidak memiliki pengaruh terhadap niat perilaku dalam minat investasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Sesuai dengan hipotesis satu yang menyatakan bahwa persepsi risiko berpengaruh negatif terhadap niat perilaku sehingga hipotesis tersebut dapat

diterima. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan Sipangkar & Wijaya (2020) dan Kurniawan (2021) yang menyatakan bahwa persepsi risiko tidak berpengaruh terhadap niat berinvestasi. Dalam penelitian Kurniawan (2021) mengatakan bahwa investor cenderung memilih untuk berinvestasi pada sesuatu yang tidak pasti.

Variabel selanjutnya yaitu persepsi biaya, variabel ini tidak memilki pengaruh terhadap niat perilaku dalam minat investasi pada *Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Luarn & Lin (2005) dan Sripalawat et al (2011) yang menyimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang antara persepsi biaya dan niat perilaku dalam berinvestasi. Dalam penelitian ini banyak mahasiswa yang akan keberatan dengan biaya yang akan dikeluarkan dalam berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Penentuan biaya pada saat berinvestasi merupakan faktor penting bagi investor. Mahasiswa beranggapan biaya yang akan dikeluarkan pada saat berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending berbasis* berbasis syariah akan sangat mahal.

Variabel yang akan dibahas selanjutnya adalah efikasi diri. Variabel ini menunjukkan hasil adanya pengaruh positif terhadap niat perilaku dalam berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan Kurniawan (2021) yang menjelaskan variabel efikasi diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat

perilaku dalam berinvestasi. Mahasiswa yang memilki efikasi diri yang baik akan mendapatkan dengan hasil positif yang akan diterima saat berinvestasi. Efikasi diri menjelaskan kemampuan seseorang dalam menyelesaikan tugas. Mahasiswa merasa percaya diri akan berhasil dalam berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah.

Hasil penelitian yang selanjutnya adalah persepsi kepercayaan, di mana variabel tersebut menunjukkan tidak adanya pengaruh terhadap niat perilaku. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Shomad & Purnomosidhi, 2012). Shomad & Purnomosidhi (2012) mengatakan jika seseorang belum pernah melakukan sesuatu maka akan memiliki tingkat kecemasan yang lebih tinggi daripada yang sudah pernah melakukannya sehinga hal tersebut akan berdampak pada tingkat kepercayaan yang tinggi pula. Dengan adanya teknologi yang semakin berkembang, kepercayaan bukan merupakan faktor utama untuk menumbuhkan rasa minat mahasiswa untuk berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Ketika platform tersebut bisa memberikan manfaat lebih sebagai tempat berinvestasi maka mahasiswa akan menggunakan *platform* tersebut. Mahasiswa cenderung lebih mementingkan kelebihan yang akan didapat dalam menggunakan *platform* investasi *Peer to Peer Lending* berbasis syariah.

Hasil dari variabel ekspektasi usaha menunjukkan pengaruh positif terhadap niat perilaku dalam berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh

Hasibuan (2021) menyebutkan jika ekspektasi usaha berpengaruh positif terhadap minat menggunakan layanan *fintech Peer to Peer Lending* berbasis Syariah. Mahasiswa memiliki persepsi bahwa mereka memiliki kemampuan dalam mempelajari dan mempergunakan layanan investasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah dan mereka juga memiliki persepsi bahwa dengan mempergunakan layanan *Peer to Peer Lending syariah* memberikan kemudahan dalam proses berinvestasi.

Selanjutnya hasil penelitian dari variabel ekspektasi kinerja terhadap niat perilaku. Di mana hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh positif antara niat perilaku dalam minat penggunaan *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahma & Sari (2021) mengemukakan adanya pengaruh signifikan oleh variabel ekspektasi kinerja terhadap niat penggunaan *Peer to Peer Lending.* Mahasiswa sebagai generasi muda yang sangat dekat dengan teknologi, ekspektasi kinerja merupakan faktor penting untuk mempertimbangkan apakah mereka ingin menggunakan yang baru teknologi. Hasil tersebut menunjukkan bahwa tingkat efektivitas, kecepatan , dan kenyamanan layanan pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah memengaruhi minat mahasiswa untuk berinvestasi.

Variabel selanjutnya yang akan dibahas adalah pengaruh sosial. Variabel pengaruh sosial memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku dalam minat penggunaan *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Hasil penelitian ini

sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Penelitian Dewi & Gorda (2021) mengemukakan pengaruh sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat penggunaan *platform Peer to Peer Lending.* Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa minat menggunakan layanan *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah sebagai tempat berinvestasi dipengaruhi oleh lingkungan keluarga, teman maupun lingkungan sosial lainnya. Hal tersebut didukung dengan *platform Peer to Peer Lending* yang berbasis syariah, dengan menerapkan akad yang diajarkan agama islam sehingga terhindar dari riba.

Variabel yang terakhir adalah kondisi fasilitas, variabel kondisi fasilitas tidak memiliki pengaruh terhadap niat perilaku dalam minat penggunaan *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Septiani et al., 2020). Kondisi dalam menggunakan layanan *platform Peer to Peer Lending* yang berbasis syariah menunjukkan layanan teknologi finansial yang didukung oleh infra struktur dan teknis yang memadai seperti *smart phone* berbasis android, jaringan internet, kuota dan pulsa internet. Dalam penelitian ini mahasiswa berpresepsi bahwa *smart phone*, kuota, dan pulsa internet tidak mendukung mereka dalam berinvestasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis Syariah.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini mengembangkan teori dari *Unified Theory of Acceptance and Use of The Technology* (UTAUT) untuk menganalisis minat investasi pada *platform Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Sesuai dengan data yang diperoleh pada penelitian ini, maka peneliti mendapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel persepsi risiko tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel niat perilaku.
2. Variabel persepsi biaya tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel niat perilaku.
3. Variabel persepsi efikasi diri mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel niat perilaku
4. Variabel persepsi kepercayaan tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel niat perilaku
5. Variabel ekspektasi usaha mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel niat perilaku

6. Variabel ekspektasi kinerja mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel niat perilaku
7. Variabel pengaruh mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel niat perilaku
8. Variabel kondisi fasilitas tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel niat perilaku.

5.2 Keterbatasan dan Saran

5.2.1 Keterbatasan Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan penelitian antara lain :

1. Sampel pada penelitian terbatas oleh mahasiswa yang ada di kota Yogyakarta. Apabila peneliti menambah responden yang ada di luar kota Yogyakarta kemungkinan bisa mendapatkan hasil yang berbeda.
2. Variabel pada penelitian ini terbatas, sehingga masih banyak variabel lain yang bisa diuji dalam penelitian selanjutnya dan akan memengaruhi minat berinvestasi pada *platform peer to peer lending* berbasis syariah

5.2.2 Saran

Berikut ini adalah saran peneliti agar bisa mengembangkan penelitian selanjutnya dengan lebih baik :

a. Terhadap penelitian selanjutnya diharapkan mengambil sampel di luar kota Yogyakarta sehingga bisa menghasilkan penelitian yang berbeda.

b. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti variabel lain yang belum diteliti pada penelitian ini

DAFTAR PUSTAKA

Ahluwalia, L., & Puji, K. (2021). Kepemimpinan Pemberdayaan Pada Kinerja Karyawan Dan Keseimbangan Pekerjaan Rumah Di Masa Pandemi Ncovid-19. *Publik: Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi Dan Pelayanan Publik*, *7*(2), 120–131. https://doi.org/10.37606/publik.v7i2.132

Amalia, S. N. A. (2018). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Individu Terhadap Financial Technology (Fintech) Syariah (Paytren) Sebagai Salah Satu Alat Transaksi Pembayaran …. *Iqtishaduna*, *41*(1), 64–79. https://journal.uinmataram.ac.id/index.php/iqtishaduna/article/view/687

Arifin, Z. (2005). *Teori Keuangan dan Pasar Modal*. EKONISIA.

Baihaqi, J. (2018). Financial Technology Peer-To-Peer Lending Berbasis Syariah Di Indonesia. *TAWAZUN : Journal of Sharia Economic Law*, *1*(2), 116. https://doi.org/10.21043/tawazun.v1i2.4979

Carrasco, J. L. (2010). Structural Equation Model. *Encyclopedia of Biopharmaceutical Statistics*, *8*(3), 1300–1305. https://doi.org/10.3109/9781439822463.209

Cassar, G., & Friedman, H. L. (2011). Does Self-Efficacy Affect Entrepreneurial Investment? *SSRN Electronic Journal*, *3*, 241–260. https://doi.org/10.2139/ssrn.1405426

Chang, L. Y., dan Lee, Y. J. (2012). The Influence of E- Word Of Mouth on the Costumer's Purchase Decision: a case of Body Care. *Products.Journal Global Of*

Bussines Managemen, ISSN 1817-3819.

Darwin, M., & Umam, K. (2020). Analisis Indirect Effect pada Structural Equation Modeling. *Nucleus*, *1*(2), 50–57. https://doi.org/10.37010/nuc.v1i2.160

Devi, O. S., Tamara, D. A. D., & Mai, M. U. (2022). Minat Publik Terhadap Investasi P2P Lending Fintech Syariah di Alami Sharia: Produk, Akad, Imbal Hasil, Tingkat Keberhasilan Bayar. *Indonesian Journal of Economics and Management*, *2*(2), 409–420. https://doi.org/10.35313/ijem.v2i2.3695

Dewi, N. L. P. P., & Gorda, A. A. N. E. S. (2021). Intensi Minat Kaum Milenial Dalam Mengadopsi Layanan Pinjaman Online (Peer To Peer Lending). *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, *22*(22), 1–13.

Ernama Santi, Budiharto, & Saptono, H. (2017). Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan Terhadap Financial Technology (Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/Pojk.01/2016). *Diponegoro Law Journal*, *6*(3), 1–20.

Ghozali, I. (2011). *Analisis Multivariat Dengan Menggunakan SPSS (3rd ed.)*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*, *26*(2), 106–121. https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128

Hasibuan, H. T. (2021). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Minat Menggunakan Layanan Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah. *E-Jurnal*

Akuntansi, *31*(5), 1201. https://doi.org/10.24843/eja.2021.v31.i05.p10

Hiyanti, H., Nugroho, L., Sukmadilaga, C., & Fitrijanti, T. (2020). Peluang dan Tantangan Fintech (Financial Technology) Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, *5*(3), 326–333. https://doi.org/10.29040/jiei.v5i3.578

Janna, N. M., & Herianto. (2021). Artikel Statistik yang Benar. *Jurnal Darul Dakwah Wal-Irsyad (DDI)*, *18210047*, 1–12.

Koksal, M. H. (2016). The intentions of Lebanese consumers to adopt mobile banking. *International Journal of Bank Marketing*, *34*(3), 327–346. https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2015-0025

Komara, I. B. (2016). Hubungan antara Kepercayaan Diri dengan Prestasi Belajar dan Perencanaan Karir Siswa SMP. *PSIKOPEDAGOGIA Jurnal Bimbingan Dan Konseling*, *5*(1), 33. https://doi.org/10.12928/psikopedagogia.v5i1.4474

Kurniawan, P. I. (2021). Effect of Expected Return, Self Efficacy, and Perceived Risk on Investment Intention: An Empirical Study on Accounting Master Degree in Udayana University, Bali. *Journal of Accounting Finance and Auditing Studies (JAFAS)*, *7*(1), 40–55. https://doi.org/10.32602/jafas.2021.002

Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, *6*(1), 33–39. p-ISSN 2549-7332 %7C e-ISSN 2614-1167%0D

Luarn, P., & Lin, H. H. (2005). Toward an understanding of the behavioral intention to use mobile banking. *Computers in Human Behavior*, *21*(6), 873–891.

https://doi.org/10.1016/j.chb.2004.03.003

Pambudi, R. D. (2019). Perkembangan fintech di kalangan mahasiswa UIN Walisongo. *Harmony*, *4*(2), 74–81. https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/harmony/article/view/36456/15100

Poeteri, N. A. (2021). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Niat Berinvestasi Generasi Milenial Melalui Platform Peer-To-Peer Lending. *Value : Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, *16*(1), 264–278. https://doi.org/10.32534/jv.v16i1.1826

Purwanto, A., Asbari, M., Prameswari, M., Ramdan, M., & Setiawan, S. (2020). Dampak Kepemimpinan, Budaya Organisasi dan Perilaku Kerja Inovatif Terhadap Kinerja Pegawai Puskesmas. *Jurnal Ilmu Kesehatan Masyarakat*, *9*(01), 19–27. https://doi.org/10.33221/jikm.v9i01.473

Purwanto, A., Asbari, M., & Santoso, T. I. (2021). Analisis Data Penelitian Marketing: Perbandingan Hasil antara Amos, SmartPLS, WarpPLS, dan SPSS untuk Jumlah Sampel Besar. *Journal of Industrial Engineering & Management Research (JIEMAR)*, *2*(4), 216–227. https://www.jiemar.org/index.php/jiemar/article/view/178/138

Puspasari, H., & Puspita, W. (2022). Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Tingkat Pengetahuan dan Sikap Mahasiswa terhadap Pemilihan Suplemen Kesehatan dalam Menghadapi Covid-19. *Jurnal Kesehatan*, *13*(1), 65. https://doi.org/10.26630/jk.v13i1.2814

Putri, A. R., Waluyo, B., & Farhani, N. H. (2022). Pengaruh Pengetahuan Dan

Kepercayaan Pelaku Umkm Wilayah Bogor Terhadap Minat Pembiayaan Melalui Fintech Lending Syariah. *Jurnal Syarikah : Jurnal Ekonomi Islam*, *8*(1), 131–139. https://doi.org/10.30997/jsei.v8i1.4879

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. *Jurnal Profita: Kajian Ilmu Akuntansi*, *2*. https://journal.student.uny.ac.id/index.php/profita/article/view/17717

Rahmad, A. D., Astuti, E. S., & Riyadi. (2017). Pengaruh Kemudahan Terhadap Kepercayaan dan Penggunaan SMS Banking (Studi pada Mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol*, *43*(1), 36–43.

Santrock, J. W. (2007). *Adolescent (11th ed.)*. McGraw-Hill.

Septiani, H. L. D., Sumarwan, U., Yuliati, L. N., & Kirbrandoko, K. (2020). Understanding the Factors Driving Farmers To Adopt Peer-To-Peer Lending Sharing Economy. *International Review of Management and Marketing*, *10*(6), 13–21. https://doi.org/10.32479/irmm.10564

Shomad, A. C., & Purnomosidhi, B. (2012). Pengaruh Kepercayaan, Persepsi Kegunaan, Persepsi Kemudahan, dan Persepsi Risiko terhadap Perilaku Penggunaan E-commerce. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, *1*(2), 1–20. https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/466/411

Sipangkar, H., & Wijaya, C. (2020). Factors affecting intention to investing in peer-

to-peer lending platform toward Universitas Indonesia students. *International Journal of Management*, *11*(5), 751–763. https://doi.org/10.34218/IJM.11.5.2020.067

Sripalawat, J., Thongmak, M., & Ngramyarn, A. (2011). M-banking in metropolitan bangkok and a comparison with other countries. *Journal of Computer Information Systems*, *51*(3), 67–76.

T.A. Burnham, J. K. F. and V. M. (2003). Consumer Switching Costs: A Typology, Antecedents and Consequences. *The Academy of Marketing Science*, *31 (2)*, 109–126.

Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, *27*(3), 425–478. https://doi.org/10.2307/30036540

Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2012). Venkatesh_Thong_Xu_MISQ_forthcoming (GENDER AGE EXPERIENCE). *MIS Quarterly*, *36*(1), 157–178.

Wardhani, D. K., Primastiwi, A., & Sulistio, A. (2020). Pengaruh Pengetahuan Etika & Religiusitas Islam Terhadap Penggunaan Peer To Peer Lending Berbasis Syariah. *Jurnal Akuntansi, Keuangan Dan Perbankan*, *12*(1), 1–10. https://jurkubank.files.wordpress.com/2012/01/pdf-januari-2008.pdf

Zhao, W., & Othman, M. N. (2011). Predicting and explaining complaint intention and behaviour of Malaysian consumers: An application of the planned behaviour

theory. In *Advances in International Marketing* (Vol. 21). Emerald. https://doi.org/10.1108/S1474-7979(2011)0000021013

Zhou, T. (2013). An empirical examination of continuance intention of mobile payment services. *Decision Support Systems*, *54*(2), 1085–1091. https://doi.org/10.1016/j.dss.2012.10.034

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

KUESIONER PENELITIAN TUGAS AKHIR

ANALISIS MINAT DALAM BERINVESTASI PADA PLATFORM PEER TO PEER LENDING BERBASIS SYARIAH

Assalamualaikum Wr.Wb

Perkenalkan saya Filza Aliyah Tasya, mahasiswa program studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Pada saat ini saya sedang menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul "Analisis Minat Dalam Berinvestasi Pada Platform Peer to Peer Lending Syariah". Peer to Peer Lending Syariah adalah layanan keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi dengan peminjam sebagai orang yang butuh modal dalam rangka melakukan akad pembiayaan dalam mata uang rupiah.

Kuesioner ini dirancang untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi minat dalam berinvestasi pada Peer to Peer Lending Syariah. Berkenaan dengan hal itu saya sangat menghargai dan berterima kasih jika anda dapat meluangkan waktu sekitar lima menit untuk mengisi kuesioner ini. Silahkan jawab sesuai dengan kondisi anda. Tidak ada jawaban BENAR atau SALAH. Jika ada pertanyaan terkait dengan kuesioner ini, anda dapat menghubungi saya di email 19312424@students.uii.ac.id

Hormat saya,

Filza Aliyah Tasya

KUESIONER PENELITIAN TUGAS AKHIR

ANALISIS MINAT DALAM BERINVESTASI PADA PLATFORM PEER TO PEER LENDING BERBASIS SYARIAH

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui minat dalam berinvestasi pada platform peer to peer lending berbasis syariah.

Silahkan jawab pernyataan-pernyataan dibawah dengan klik pada tempat yang tersedia untuk jawaban yang paling sesuai dengan kondisi anda. Untuk menjawab bagian 1 – 6 silahkan menggunakan skala sebagai berikut :

1. Sangat Tidak Setuju
2. Tidak Setuju
3. Agak Tidak Setuju
4. Agak Setuju
5. Setuju
6. Sangat Setuju

Sejauh mana anda setuju atas pernyataan dibawah ini. Silahkan menggunakan skala di atas.

No	PR dan PC	(Sangat Tidak Setuju)					(Sangat Setuju)
		1	2	3	4	5	6
1	Saya tidak merasa aman memberikan informasi pribadi saat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah						
2	Saya tidak merasa nyaman berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah karena orang lain mungkin dapat mengakses data saya						
3	Saya tidak merasa nyaman berinvestasi pada platform Peer to Ada kemungkinan besar terjadi kesalahan saat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending syariah						
4	Saya percaya bahwa biaya berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah akan sangat murah						
5	Saya tidak akan mengalami hambatan keuangan dan biaya saat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah						
6	Tambahan biaya yang harus dikeluarkan untuk investasi pada platform peer to peer landing masih masuk akal						
7	Saya akan lebih menarik berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah ketika ada penawaran cashback saat berinvestasi						

No	SE dan PT	(Sangat Tidak Setuju) 1	2	3	4	5	(Sangat Setuju) 6
1	Saya merasa percaya diri dalam berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah						
2	Saya merasa percaya diri menggunakan platform Peer to Peer Lending Syariah untuk tempat berinvestasi saya						
3	Saya merasa percaya diri mendapatkan keuntungan yang maksimal saat berinvestasi pada platform Peer to Peer lending syariah						
4	Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending syariah dapat dipercaya						
	Saya percaya bahwa semua data transaksi bersifat rahasia						
	Saya yakin bahwa saya akan mendapatkan pesan konfirmasi segera setelah transaksi selesai						
	Saya berharap platform Peer to Peer Lending Syariah dapat diandalkan						

No	BI dan EE	(Sangat Tidak Setuju) 1	2	3	4	5	(Sangat Setuju) 6
1	Saya berniat untuk berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah di masa depan						
2	Saya berharap akan menggunakan platform Peer to Peer Lending Syariah untuk meningkatkan pendapatan saya.						

3	Saya berharap untuk sering berinvestasi pada Platform Peer to Peer Lending Syariah						
4	Mudah untuk menggunakan platform Peer to Peer Lending syariah pada saat berinvestasi						
5	Interaksi saya pada platform Peer to Peer Lending Syariah jelas dan dapat dimengerti						
6	Mudah bagi saya untuk menjadi ahli dalam menggunakan platform Peer to Peer Lending Syariah						

No	PE dan SI	(Sangat Tidak Setuju)					(Sangat Setuju)
		1	2	3	4	5	6
1	Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah berguna dalam kehidupan saya jangka panjang						
2	Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah membantu saya mendapatkan keuntungan						
3	Berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah meningkatkan pendapatan sayaapatkan keuntungan						
4	Orang-orang yang dekat dengan saya berpikir bahwa saya harus berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah						
5	Orang-orang yang memengaruhi perilaku saya berpikir bahwa saya harus berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah						

6	Orang yang pendapatnya saya hargai lebih memilih saya berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah						

No	FC	(Sangat Tidak Setuju)					(Sangat Setuju)
		1	2	3	4	5	6
1	Saya memiliki akses internet dan handphone ketika berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending syariah.						
2	Saya memiliki keterampilan dan pengetahuan ketika berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah						
3	Ketika saya memiliki masalah saat berinvestasi pada platform Peer to Peer Lending Syariah, seseorang dapat membantu saya menyelesaikannya						
4	Menggunakan *e-wallet* memunculkan beban biaya yang baru.						

INFORMASI DEMOGRAFI

1. Apakah anda mengetahui platform Peer To Peer Lending Syariah?

- Ya
- Tidak

2. Apakah anda mengetahui platform Peer To Peer Lending Syariah?Manakah platform Peer To Peer Lending Syariah yang anda ketahui

- Investree
- Ammana.id
- ALAMI
- DANA SYARIAH
- Duha SYARIAH
- Qazwa.id
- PAPITUPI SYARIAH
- ETHIS

3. Apakah anda memiliki tabungan untuk diinvestasikan?

- Ya
- Tidak

4. Jenis Kelamin

- Laki-laki
- Perempuan

5. Kelompok Usia

- Kurang dari 20 Tahun
- 20+ s/d 21 tahun
- 21+ s/d 22 tahun
- 22+ s/d 23 tahun
- 23+ s/d 24 tahun

- 24+ s/d 25 tahun
- Lebih dari 25 tahun

6. Program Studi

- Akuntansi
- Manajemen
- Ilmu Ekonomi
- Ilmu Komunikasi
- Hubungan Internasional
- Hukum
- Farmasi
- Teknik Sipil
- Teknik Industri
- Teknik Informatika
- Arsitektur

7. Universitas

- Universitas Gadjah Mada
- Universitas Negeri Yogyakarta
- Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta
- Universitas Islam Indonesia
- Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

- Universitas Ahmad Dahlan
- Universitas Atma Jaya
- Universitas Sanata Dharma
- Institut Seni Indonesia Yogyakarta
- Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN

8. Angkatan

- 2018
- 2019
- 2020
- 2021
- 2022

IDENTITAS DIRI

1. Nama :
2. No Hp :

2.13 Tabulasi Data Responden

PR1	PR2	PR3	PC1	PC2	PC3	PC4	SE1	SE2	SE3	PT1	PT2	PT3	PT4	BI1	BI2	BI3	EE1	EE2	EE3	PE1	PE2	PE3	SI1	SI2	SI3	FC1	FC2	FC3
2	2	2	2	2	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
2	2	3	2	3	2	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	2	3	3	2	3	4	4	5	5	5	5	3	3	3	4	4	4	5	4	5	5	4	5	6	4	4
4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3
4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
6	6	6	1	1	1	1	4	4	3	5	3	3	4	4	2	3	5	3	2	4	3	5	5	5	4	6	5	4
2	2	2	4	3	2	4	5	5	2	5	4	5	5	4	2	3	4	4	4	5	5	4	2	2	2	5	5	3
5	4	5	1	2	2	1	6	6	5	5	6	5	5	6	5	6	6	5	6	6	6	5	5	6	5	6	5	5
5	5	5	5	2	3	5	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	6	4	2
4	5	5	3	4	3	3	3	4	3	4	6	4	5	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	5	3	5
1	2	3	2	2	2	1	5	5	6	5	6	5	5	6	5	6	4	6	5	6	5	4	6	5	6	5	6	4
2	3	3	4	4	4	4	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	3	1	2
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	2	3	3	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4
2	2	2	3	3	3	3	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4
3	1	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5
5	5	5	2	1	1	1	6	6	5	5	6	6	5	6	6	6	6	5	5	5	6	6	5	6	6	6	5	6
4	3	3	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	6	6	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	1	1	2	2	3	4	4	5	4	5	6	6	5	6	6	6	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
1	2	1	2	1	1	1	6	5	6	6	5	5	6	5	6	6	6	5	6	6	6	6	5	5	6	6	6	5
1	1	2	2	3	2	1	5	6	5	6	6	5	4	6	5	5	5	6	6	6	5	6	6	6	6	6	6	6
2	1	1	3	2	2	2	6	5	6	6	4	6	6	5	6	6	6	6	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6
2	1	3	1	2	2	2	6	6	6	5	6	5	4	5	5	5	4	4	6	6	5	5	4	5	6	4	5	5

1	1	1	2	1	1	1	5	6	6	5	6	6	5	6	6	5	5	6	6	6	5	6	6	5	6	6	6	6
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5
1	1	2	5	6	6	6	6	5	5	6	6	6	6	6	6	5	6	5	6	6	5	5	5	5	5	6	5	6
1	1	1	2	1	1	2	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	6	6
3	4	3	3	2	2	2	4	5	4	4	5	4	5	3	3	4	3	5	3	5	3	4	4	5	4	6	6	5
4	4	4	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	6	4	4	5	4	4	5	2	2	4
4	3	5	2	2	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
5	5	4	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
1	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
2	5	4	3	2	2	3	4	4	4	3	4	3	4	5	3	3	4	5	6	4	5	6	5	5	5	4	5	5	5	5
5	2	2	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	5	5	5	6	6	6
2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
2	2	2	2	2	2	1	4	4	5	6	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
5	5	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	1	2	1	2	2	1	6	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	5	5	6	6	6	6	6	6	6	5	5	5	5
3	3	2	2	2	3	3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	6	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4
5	3	3	4	3	3	3	5	4	3	4	5	3	4	5	2	4	5	4	2	2	5	4	5	5	2	5	3	5	5	5
4	5	4	3	2	2	2	6	5	6	6	5	6	6	6	6	5	5	6	6	6	6	6	5	6	5	6	3	5	5	5
1	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
1	1	5	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6	6
2	2	2	3	2	2	1	5	5	5	6	6	6	6	5	6	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	5	6	6
1	1	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5
6	6	6	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
2	2	2	2	2	2	2	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
5	5	5	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	1	1	1	1	1	1	3	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
1	1	1	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
3	2	2	2	3	2	3	5	5	5	5	6	5	6	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	6	6	6
1	1	1	2	1	2	1	5	6	6	5	5	6	6	5	4	5	6	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	6	6	6
3	3	4	5	3	3	5	4	4	3	4	3	2	4	4	3	5	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	2	3	3	3

2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	6	6	5	5	5	6	5	5
1	2	1	2	2	2	2	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	5	5	6	6	6	6	6	5	5	6	6	6
2	2	2	3	3	2	2	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	5	4
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3
2	2	3	2	2	2	1	5	5	5	5	6	6	6	5	5	5	6	6	5	5	5	5	5	4	4	6	5	4
2	2	4	3	4	2	1	4	4	4	5	6	5	5	5	5	5	6	5	4	5	6	5	4	3	3	5	5	4
5	5	6	2	2	1	2	4	5	4	5	5	5	6	4	3	3	4	4	5	5	5	4	5	6	4	5	5	6
2	2	2	2	2	2	2	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	3	3	4	3	3	2	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	6	5	5	5	5	4	5	4	5
1	1	1	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	3	3	3	2	2	2	4	5	5	4	4	4	3	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	6	4	5	5
3	5	3	3	2	3	4	5	4	4	5	6	5	5	4	5	5	5	5	6	5	5	6	5	6	6	6	6	5
1	1	1	1	1	1	2	5	6	6	6	6	6	6	5	5	5	5	6	6	5	5	5	5	5	5	5	6	5
5	5	5	4	5	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	5	5	5	4	3	3	3	3	3
3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	6	3	2	3	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
4	5	3	2	2	2	1	5	5	5	4	5	6	6	3	6	4	5	5	5	6	4	5	2	2	3	6	5	4
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	6	5	5	5	6	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	6	5
3	3	4	3	3	3	3	4	5	5	4	4	5	6	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4
2	2	2	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
2	4	3	2	2	2	2	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5
5	5	4	1	2	3	5	5	4	3	2	4	5	6	6	5	6	2	3	5	5	5	6	4	3	2	3	4	5
2	2	2	2	2	2	3	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	6	5	5	5	4	5	4
1	1	3	2	3	2	2	6	6	5	6	6	5	6	6	5	5	5	6	5	5	6	5	5	5	5	6	5	6
1	1	3	1	2	1	1	6	5	6	5	5	6	6	6	5	6	6	5	5	5	5	6	5	5	6	5	6	6
1	1	1	1	1	1	1	6	6	5	6	6	6	6	5	6	6	6	6	5	6	6	5	6	6	6	6	6	5

5	4	5	1	1	2	1	4	5	6	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	4	4	6	5
3	3	2	3	2	3	2	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5
2	2	2	2	2	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5
4	5	6	1	2	2	1	5	5	5	6	6	5	5	4	5	6	5	5	4	4	6	5	5	6	5	4	5	5
5	6	5	3	2	1	3	4	6	5	5	6	6	5	5	5	6	6	5	6	4	6	5	6	5	6	5	4	6
1	1	3	2	2	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5	6	5	5
3	3	4	5	4	4	4	3	5	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	5
5	5	5	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	5	2	1	2	1	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	3	3	2	2	2	2	5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	5	6	5	6	5	6	5	6
3	3	3	4	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	3	3	6	4	4
1	1	1	2	2	1	2	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
4	3	3	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4
1	1	1	5	6	6	6	6	5	5	6	6	5	5	5	5	6	6	6	6	5	6	6	5	5	5	5	6	5
6	6	6	1	1	1	1	6	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
2	2	3	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	6	5	4	4	4	2	3	4	5	5	3	4	4	3	4	5	3	4
1	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
1	1	2	1	2	2	1	6	5	5	6	6	5	6	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	6	6	5	5
1	2	2	1	1	1	2	5	5	6	5	5	4	5	6	5	5	6	5	6	5	5	5	6	4	5	5	5	6
2	2	1	2	2	1	3	5	6	6	5	5	4	5	6	6	6	5	5	6	4	5	5	6	5	5	5	4	5
1	1	2	1	2	3	2	5	5	6	6	5	5	5	4	5	5	6	6	6	5	5	4	6	6	5	5	5	6
1	1	1	2	2	2	2	6	4	5	5	4	6	6	5	5	4	5	5	6	6	6	5	5	6	4	5	6	5
2	1	2	2	1	1	2	5	6	4	5	5	6	5	5	5	6	6	4	5	5	5	6	4	5	5	5	6	5
1	1	1	2	2	2	1	6	4	5	6	6	5	5	5	5	4	5	6	6	5	6	4	5	5	6	5	6	5
2	1	2	2	2	1	2	6	6	5	5	6	6	5	5	6	5	5	4	6	5	6	5	5	5	6	5	5	6
1	2	1	2	2	2	1	5	6	6	4	5	5	6	5	6	4	4	5	5	5	5	6	6	5	5	4	6	5

1	1	2	2	3	3	2	6	5	5	6	6	6	5	6	5	5	6	4	5	5	5	6	4	5	5	5	6	5
2	2	1	2	2	1	3	5	6	6	5	5	4	5	6	6	6	5	5	6	4	5	5	6	5	5	5	4	5
1	1	1	2	2	2	2	6	4	5	5	4	6	6	5	5	4	5	5	6	6	6	5	5	6	4	5	6	5
1	2	2	2	1	2	1	6	4	5	5	4	5	6	5	5	6	6	5	5	5	5	6	6	4	5	6	5	5
2	1	2	2	1	1	2	5	6	4	5	5	6	5	5	5	6	6	4	5	5	5	6	4	5	5	5	6	5
1	2	2	1	2	2	1	4	5	5	6	5	5	6	5	4	5	5	6	6	5	4	5	5	6	6	6	5	5
2	2	1	2	2	1	3	5	6	6	5	5	4	5	6	6	6	5	5	6	4	5	5	6	5	5	5	4	5
1	2	1	2	1	2	1	5	5	4	5	5	6	6	5	6	6	5	5	5	6	4	5	5	6	5	5	4	5
1	1	2	2	3	1	2	5	5	6	4	5	5	6	5	4	5	5	6	6	5	4	5	5	6	6	5	4	5
2	2	1	2	1	2	2	5	4	5	5	6	6	4	5	6	6	5	5	4	5	5	6	5	5	6	5	5	4
1	2	1	2	2	2	1	5	6	6	4	5	5	6	5	6	4	4	5	5	5	5	6	6	5	5	4	6	5
1	2	2	1	2	1	2	5	6	6	4	5	6	5	5	6	6	5	6	4	4	5	6	5	5	6	5	6	5
2	1	2	1	2	1	1	4	5	6	6	5	6	6	5	6	6	4	5	6	5	6	6	4	5	6	5	6	4
2	1	2	1	2	1	1	4	5	6	5	6	6	5	5	5	6	6	5	6	5	4	6	5	5	6	5	6	6
2	1	2	1	2	1	1	6	5	6	4	5	5	6	6	5	6	6	5	6	5	4	5	6	5	5	6	5	6
2	1	2	1	2	1	2	5	6	4	5	6	5	5	6	5	5	6	4	5	5	5	6	5	5	6	5	6	5
2	2	1	2	2	2	2	5	6	5	6	6	5	6	5	5	5	4	4	5	6	6	6	5	5	5	5	6	5
2	3	3	3	4	2	2	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	5	4	4	5	4	4	5	6	5	5	6	5
2	1	3	2	3	3	2	4	5	5	5	6	5	6	6	5	6	5	5	4	5	6	5	6	6	5	5	6	6
1	2	2	3	2	3	2	5	6	5	4	4	5	6	5	4	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	5	5	4
2	2	3	2	3	2	3	5	5	4	5	6	6	5	6	5	5	6	6	5	6	5	5	5	4	5	6	5	6
6	5	6	1	2	1	1	5	6	5	5	4	4	5	5	6	6	6	5	5	5	6	6	5	6	5	5	5	4
2	2	4	2	3	4	2	5	5	6	6	5	6	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	6	6	5	5	4	5
2	1	3	2	2	2	1	5	6	6	6	5	6	4	6	5	6	6	6	5	5	6	5	5	5	6	4	5	6
3	2	2	3	4	2	2	5	6	5	5	6	5	6	5	6	5	5	4	5	5	6	5	6	5	6	6	5	6
3	1	3	2	4	3	1	5	6	6	5	6	5	6	6	5	5	5	5	6	5	4	5	6	5	6	5	6	5
2	1	2	1	2	2	1	6	5	6	5	6	6	4	4	5	6	6	4	5	5	6	5	6	5	5	4	5	5
1	2	1	1	3	2	1	5	6	5	5	6	6	5	6	5	6	6	5	6	4	5	5	6	5	6	5	6	5
1	1	2	1	1	2	1	5	6	6	5	5	6	5	4	5	6	5	6	6	5	5	6	4	5	6	5	6	5
1	2	3	1	2	1	1	4	5	5	6	5	6	6	5	6	6	4	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	5
2	2	1	1	2	1	1	6	4	5	5	6	5	6	5	5	6	6	5	6	6	5	6	6	4	5	6	5	6

1	2	1	1	2	2	1	5	6	5	4	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5	6	6	4	5	6	6	5	6
2	1	2	1	2	1	2	5	6	5	6	6	4	5	5	6	5	5	6	6	6	4	5	6	6	5	5	6	6
1	1	2	2	2	1	3	2	1	1	6	5	6	6	4	5	6	6	5	6	5	6	6	4	5	6	5	6	6
1	2	1	2	1	2	1	6	5	6	6	4	5	6	6	5	6	5	5	6	6	5	6	5	6	6	4	5	5
2	1	2	1	2	1	1	6	4	5	5	6	5	6	6	5	6	6	5	4	4	6	5	5	6	5	6	5	6
1	2	2	2	2	1	3	5	6	6	5	5	4	5	5	6	6	4	5	5	5	6	6	5	5	4	5	4	5
2	2	1	2	2	1	3	5	6	6	5	5	4	5	5	5	6	4	5	5	5	6	4	5	5	5	6	5	5
1	1	1	2	2	2	1	5	4	5	5	6	5	5	6	5	5	6	4	5	5	5	6	5	6	6	4	4	5
2	2	1	2	2	1	3	5	6	6	5	5	4	5	6	6	6	5	5	6	4	5	5	6	5	5	5	4	5
2	2	1	2	1	2	1	5	6	5	6	5	6	6	5	6	5	5	6	5	4	5	6	5	5	6	5	6	6
2	1	1	1	2	1	2	4	5	5	6	5	6	6	4	5	5	6	5	6	5	6	5	5	6	4	6	5	6
2	1	2	1	2	1	1	6	4	5	5	6	5	6	6	5	6	6	4	5	6	4	6	5	6	5	6	5	6
2	1	2	1	2	2	1	4	5	5	6	5	6	5	6	5	4	5	6	5	6	5	6	5	6	6	5	6	6
2	1	2	1	2	1	1	4	5	6	5	5	6	5	5	6	5	5	6	5	6	4	5	5	6	5	5	5	6
2	2	1	1	2	2	1	5	4	5	5	6	5	5	6	5	4	5	5	5	5	6	5	5	5	6	5	6	6
1	2	1	1	2	2	1	4	5	5	6	4	5	6	5	6	6	5	6	5	4	5	5	4	6	5	6	5	6
2	1	2	1	2	1	2	6	4	5	5	6	5	6	4	5	5	6	5	6	6	4	5	6	5	5	5	5	6
2	1	2	1	2	1	2	4	5	5	6	5	6	6	4	5	5	6	5	6	5	6	5	5	6	5	4	5	5
2	1	1	1	2	1	1	6	4	5	5	6	5	6	6	4	5	5	6	5	6	5	6	5	5	6	4	5	5
1	1	2	1	2	2	1	6	4	5	5	6	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	5	6	4	5	5	6	6
2	3	2	2	4	2	3	5	6	5	6	5	6	6	6	5	6	5	4	4	5	6	5	6	6	5	6	5	5
3	1	2	2	4	2	1	5	6	5	6	5	5	4	6	5	6	5	5	6	5	6	6	6	5	5	5	6	6
3	1	1	3	4	2	1	5	6	6	5	6	5	4	6	6	5	5	4	5	6	5	6	5	6	6	4	5	4
6	6	5	1	4	1	3	6	6	5	6	6	5	4	5	6	6	6	6	5	5	6	6	5	6	6	5	6	6
1	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
1	2	1	1	2	1	2	6	5	6	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6
2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	1	2	1	1	2	1	6	5	6	6	5	6	6	5	6	6	5	6	6	5	6	6	5	6	6	5	6	6
1	2	2	1	1	2	2	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6
1	2	3	1	2	3	1	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5
1	2	1	2	2	1	2	5	6	5	5	6	5	5	5	5	6	5	5	6	5	5	6	5	5	6	5	5	6

1	1	2	1	3	1	2	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	5	4	6	5	4	6	5	4	6
2	2	1	1	2	3	2	6	5	4	5	6	5	4	5	6	5	4	5	6	5	4	5	6	5	4	5	6	5
1	1	2	1	1	2	3	6	6	6	5	4	6	6	5	4	6	6	5	4	5	4	6	6	5	4	6	6	5
2	2	2	1	2	2	3	6	5	5	4	6	5	5	6	5	5	4	6	5	5	4	6	5	5	4	6	5	5
1	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6	5	6	6	6	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
1	2	1	1	2	1	2	6	5	6	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	5	6	5
1	2	3	1	2	3	1	6	5	4	6	5	4	6	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4
3	3	2	3	3	2	1	4	4	5	6	4	4	5	4	4	5	6	4	4	4	4	5	6	4	4	4	4	5
2	2	1	1	2	3	2	6	5	4	5	6	5	4	5	6	5	4	5	6	5	6	5	4	5	6	5	4	5
3	2	1	3	2	1	1	4	5	6	6	4	5	6	6	4	5	6	6	6	4	5	6	6	4	5	4	5	6
1	1	1	2	2	1	2	5	6	5	5	6	5	5	6	5	5	6	5	6	5	5	6	5	5	6	5	5	6
6	5	5	3	3	1	2	5	4	4	6	5	5	4	4	6	6	5	5	4	4	6	5	5	4	4	6	5	5
2	2	2	3	2	1	2	5	4	6	5	6	4	6	5	6	4	5	4	6	6	4	5	4	5	6	6	6	6
1	1	1	1	2	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
1	2	1	1	1	2	1	6	5	6	6	5	6	6	6	6	5	6	6	5	6	6	5	6	6	5	6	6	5
3	3	3	1	2	3	1	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5	4	6	5
1	1	3	2	1	2	1	5	6	5	6	5	6	5	5	4	5	4	5	4	5	6	5	6	5	6	5	4	5
1	1	2	6	1	1	2	5	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6	5	5	6	6	6	6	5
2	1	3	2	2	3	2	5	6	5	6	6	5	6	5	6	5	4	4	6	5	6	5	6	5	6	5	5	6
3	2	3	2	4	1	2	5	6	6	4	5	5	6	5	6	5	5	6	5	5	6	5	5	4	5	6	5	6
2	3	2	2	4	3	3	5	6	6	6	6	5	6	5	4	5	5	5	4	6	5	6	4	5	5	6	4	6
3	2	3	2	4	2	2	5	6	6	5	6	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	4	6	6	4	5	5
1	2	3	2	4	3	2	5	6	6	5	5	6	4	5	6	6	5	6	6	5	5	4	5	6	6	6	5	6
2	3	2	3	4	2	1	6	5	6	6	6	5	6	5	6	5	5	4	5	6	5	5	6	5	4	6	5	5
2	2	3	2	4	5	5	5	6	6	5	4	5	5	5	5	5	6	6	5	6	6	6	4	5	5	6	5	4
2	3	2	3	5	3	1	6	6	6	5	6	5	5	4	5	5	5	6	6	6	6	5	6	6	5	5	5	4
1	3	2	3	4	2	1	5	6	5	6	6	5	4	6	4	5	6	5	5	5	6	5	6	5	6	6	5	6
3	2	3	2	4	3	3	5	6	6	5	4	5	5	6	6	5	6	5	5	5	4	5	6	5	6	6	5	6
3	2	3	2	4	3	3	5	5	4	4	5	5	6	5	6	5	6	5	6	5	5	4	6	6	5	5	4	4
5	5	4	2	3	3	1	5	4	5	5	5	5	6	5	6	4	4	5	4	6	6	6	4	4	4	6	4	5
3	3	4	3	3	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	6	5	3

6	6	6	1	1	1	1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6

2.2 Data Responden

Platform	Jenis Kelamin	Kelompok Usia	Program Studi	Universitas	Angkatan
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Islam Indonesia	2019
Investree	Laki-Laki	23+ s/d 24 tahun	Akuntansi	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2018
DANA SYARIAH	Laki-Laki	24+ s/d 25 tahun	Ekonomi islam	Universitas Islam Indonesia	2020
ETHIS	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Teknik Elektro	Universitas Islam Indonesia	2017
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
DANA SYARIAH	Perempuan	22+ s/d 23 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
DANA SYARIAH	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
Investree	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
DANA SYARIAH	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
DANA SYARIAH	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
Duha SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
Duha SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021

Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2022
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
PAPITUPI SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Duha SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020

DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021

DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	UII	2021
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
ALAMI	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020

DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Gadjah Mada	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
ALAMI	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Ammana.id	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Ammana.id	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020

Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Qazwa.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Ammana.id	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Ekonomi	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN	2019
Duha SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Ammana.id	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Gadjah Mada	2021
DANA SYARIAH	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021

Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
DANA SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Qazwa.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Duha SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2021
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020

ALAMI	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Hubungan Internasional	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Teknik Informatika	Universitas Islam Indonesia	2021
Qazwa.id	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Islam Indonesia	2019
Ammana.id	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Duha SYARIAH	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Teknik Sipil	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2019
ALAMI	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Gadjah Mada	2021
Investree	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN	2020
Duha SYARIAH	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Islam Indonesia	2018
ALAMI	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Teknik Sipil	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Investree	Laki-Laki	23+ s/d 24 tahun	Arsitektur	Universitas Negeri Yogyakarta	2018
ETHIS	Perempuan	22+ s/d 23 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Islam Indonesia	2019
Ammana.id	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Atma Jaya	2021
Qazwa.id	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Ammana.id	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Hukum	Universitas Islam Indonesia	2019
PAPITUPI SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Negeri Yogyakarta	2021

Investree	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Akuntansi	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2018
ALAMI	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Teknik Industri	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Hubungan Internasional	Universitas Gadjah Mada	2021
Qazwa.id	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Hubungan Internasional	Universitas Negeri Yogyakarta	2020
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Teknik Industri	Universitas Islam Indonesia	2021
ALAMI	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Hukum	Universitas Gadjah Mada	2022
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Gadjah Mada	2021
Ammana.id	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2020
Investree	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Manajemen	Universitas Negeri Yogyakarta	2018
Investree	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Hukum	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2019
ETHIS	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
Duha SYARIAH	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Manajemen	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2018
Investree	Laki-Laki	23+ s/d 24 tahun	Hukum	Universitas Atma Jaya	2018
DANA SYARIAH	Perempuan	24+ s/d 25 tahun	DKV	Institut Seni Indonesia Yogyakarta	2017
Qazwa.id	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Sanata Dharma	2019
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Teknik Industri	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2020

Investree	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Teknik Sipil	Universitas Negeri Yogyakarta	2020
Ammana.id	Perempuan	22+ s/d 23 tahun	Farmasi	Universitas Ahmad Dahlan	2018
ALAMI	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Farmasi	Universitas Sanata Dharma	2021
Ammana.id	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Islam Indonesia	2020
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Farmasi	Universitas Negeri Yogyakarta	2021
ALAMI	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Gadjah Mada	2019
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Hubungan Internasional	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Negeri Yogyakarta	2021
Investree	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Manajemen	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Hubungan Internasional	Universitas Gadjah Mada	2022
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Manajemen	Universitas Gadjah Mada	2022
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Investree	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Negeri Yogyakarta	2019
ALAMI	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Farmasi	Universitas Negeri Yogyakarta	2021
Duha SYARIAH	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Hubungan Internasional	Universitas Islam Indonesia	2021

ETHIS	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Akuntansi	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2019
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Gadjah Mada	2022
Investree	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Gadjah Mada	2022
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Teknik Sipil	Universitas Gadjah Mada	2022
Ammana.id	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Negeri Yogyakarta	2020
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Manajemen	Universitas Ahmad Dahlan	2021
Duha SYARIAH	Perempuan	22+ s/d 23 tahun	Arsitektur	Universitas Negeri Yogyakarta	2020
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Akuntansi	Universitas Gadjah Mada	2022
Ammana.id	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2019
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Gadjah Mada	2022
Ammana.id	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Gadjah Mada	2020
Ammana.id	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Hubungan Internasional	Universitas Negeri Yogyakarta	2022
Investree	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Teknik Informatika	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2019
Duha SYARIAH	Perempuan	22+ s/d 23 tahun	Manajemen	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN	2018
Investree	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Gadjah Mada	2019
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Atma Jaya	2020

Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Negeri Yogyakarta	2021
Ammana.id	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Gadjah Mada	2020
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Manajemen	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Ammana.id	Perempuan	22+ s/d 23 tahun	Hubungan Internasional	Universitas Gadjah Mada	2019
ETHIS	Laki-Laki	24+ s/d 25 tahun	Teknik Informatika	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2018
DANA SYARIAH	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Manajemen	Universitas Atma Jaya	2022
Duha SYARIAH	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Teknik Sipil	Universitas Gadjah Mada	2020
PAPITUPI SYARIAH	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Islam Indonesia	2022
Qazwa.id	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Farmasi	Universitas Negeri Yogyakarta	2019
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Sanata Dharma	2021
ALAMI	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Hukum	Universitas Gadjah Mada	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	24+ s/d 25 tahun	Manajemen	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2018
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Teknik Industri	Universitas Gadjah Mada	2022
Qazwa.id	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Teknik Informatika	Universitas Atma Jaya	2020
Investree	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Atma Jaya	2021
Investree	Laki-Laki	23+ s/d 24 tahun	Manajemen	Universitas Negeri Yogyakarta	2019

Investree	Perempuan	24+ s/d 25 tahun	Akuntansi	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2018
ALAMI	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Arsitektur	Universitas Gadjah Mada	2022
DANA SYARIAH	Perempuan	Kurang dari 20 Tahun	Ilmu Ekonomi	Universitas Islam Indonesia	2022
ETHIS	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Kedokteran Gigi	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2021
PAPITUPI SYARIAH	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	DKV	Institut Seni Indonesia Yogyakarta	2019
Investree	Laki-Laki	24+ s/d 25 tahun	Teknik Sipil	Universitas Gadjah Mada	2018
ALAMI	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Desain Interior	Institut Seni Indonesia Yogyakarta	2021
Ammana.id	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Manajemen	Universitas Negeri Yogyakarta	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Teknik Sipil	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2021
Investree	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Farmasi	Universitas Gadjah Mada	2019
ALAMI	Perempuan	22+ s/d 23 tahun	Teknik Informatika	Universitas Gadjah Mada	2018
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Hubungan Internasional	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2022
Ammana.id	Laki-Laki	23+ s/d 24 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Gadjah Mada	2018
Ammana.id	Laki-Laki	Kurang dari 20 Tahun	Manajemen	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	2021
ALAMI	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	Ilmu Komunikasi	Universitas Gadjah Mada	2018
DANA SYARIAH	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Manajemen	Universitas Ahmad Dahlan	2019

Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Hubungan Internasional	Universitas Pembangunan Negeri Veteran Yogyakarta	2020
ALAMI	Laki-Laki	24+ s/d 25 tahun	Arsitektur	Universitas Gadjah Mada	2017
Investree	Laki-Laki	21+ s/d 22 tahun	Manajemen	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN	2019
Ammana.id	Laki-Laki	22+ s/d 23 tahun	DKV	Institut Seni Indonesia Yogyakarta	2018
Duha SYARIAH	Perempuan	21+ s/d 22 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2019
Investree	Perempuan	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020
DANA SYARIAH	Laki-Laki	20+ s/d 21 tahun	Akuntansi	Universitas Islam Indonesia	2020