



Analisa Faktor-Faktor Keputusan Kredit dan Potensi Gagal Bayar Pada Platform Peer To Peer Lending

Edwina Larasati, Heffi Christa Rahayu, Julia Safitri

Universitas Terbuka, Indonesia

*Email:edwinalarasati@gmail.com, heffirahayu@gmail.com,Julia@campus.ut.ac.id

DOI:10.59141/comserva.v4i9.2807

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keputusan kredit dan potensi gagal bayar pada platform peer-to-peer lending di Indonesia. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode SEM-PLS, penelitian ini melibatkan karyawan dari PT Mattel Indonesia sebagai responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan memiliki pengaruh signifikan terhadap potensi gagal bayar, di mana individu dengan literasi keuangan yang lebih baik cenderung menghindari risiko kredit berbahaya. Selain itu, faktor sosiodemografi, seperti usia, pendapatan, dan jenis kelamin, juga memengaruhi keputusan kredit, sementara efikasi diri finansial berperan dalam meningkatkan pengelolaan kredit yang bertanggung jawab. Namun, literasi keuangan ditemukan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan kredit secara langsung. Temuan ini menekankan pentingnya literasi keuangan sebagai pelindung terhadap perilaku kredit berisiko, serta perlunya kebijakan edukasi keuangan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam pengambilan keputusan kredit. Penelitian ini merekomendasikan strategi peningkatan literasi keuangan dan penguatan efikasi diri finansial untuk memitigasi risiko gagal bayar pada platform peer-to-peer lending.

Kata kunci: literasi keuangan, efikasi diri finansial, faktor sosiodemografi

ABSTRACT

This study aims to analyze factors influencing credit decisions and default risks on peer-to-peer (P2P) lending platforms in Indonesia. Using a quantitative approach and SEM-PLS method, the research involved employees from PT Mattel Indonesia as respondents. The findings indicate that financial literacy significantly impacts default risks, where individuals with better financial literacy tend to avoid risky credit behavior. Additionally, sociodemographic factors such as age, income, and gender influence credit decisions, while financial self-efficacy enhances responsible credit management. However, financial literacy was found to have no significant direct effect on credit decisions. These findings highlight the importance of financial literacy as a safeguard against risky credit behavior and the need for financial education policies to enhance individuals' decision-making capabilities. The study recommends strategies to improve financial literacy and strengthen financial self-efficacy to mitigate default risks on P2P lending platforms.

Keywords: financial literacy, financial self-efficacy, sociodemographic factors

PENDAHULUAN

Di era industri 4.0 saat ini perkembangan teknologi yang semakin canggih menghasilkan gaya hidup yang semakin modern (Haqqi & Wijayati, 2019). Perubahan perilaku di era globalisasi terjadi pada banyak waktu yang berdampak pada generasi muda dan tua terutama perilaku keuangan (Rohmanto & Susanti, 2021). Adanya kemajuan dalam kehidupan modern diseluruh dunia dan kemajuan teknologi keuangan adalah salah satunya. Teknologi finansial mencakup kemajuan teknologi dan penyediaan layanan keuangan telah berevolusi dari bentuk-bentuk bisnis yang lebih tradisional ke bentuk-bentuk bisnis yang lebih modern, misalnya saja meskipun dulunya berbisnis harus dilakukan secara tatap muka, namun saat ini transaksi yang sama dapat diselesaikan secara *online* dalam hitungan menit (Erdi, 2023). Akses terhadap sektor keuangan menjadi lebih cepat, sederhana, dan realistis melalui modernisasi di industri teknologi finansial.

Jika dilihat dari sisi teknologi finansial, pinjaman internet termasuk yang paling populer di kalangan masyarakat Indonesia karena menghemat banyak waktu, dan calon peminjam juga menganggap pinjaman online sangat nyaman (Hasan et al., 2022). Ketersediaan pinjaman internet telah menjadi isu kontroversial bagi masyarakat di Indonesia yang memiliki literasi keuangan rendah. Pinjaman online telah menjadi subjek beberapa tuntutan hukum di Indonesia, tetapi beberapa peminjam mencarinya dalam upaya meringankan kesulitan keuangan mereka karena kemudahan prosedur pengajuannya (Gayatri & Muzdalifah, 2021).

Kepuasan instan yang seringkali diakibatkan oleh gaya hidup tidak sehat dan konsumsi berlebihan merupakan salah satu dari banyak penyebab kesulitan keuangan. Dengan proporsi kredit macet *fintech* sebesar 1,5% pada tahun 2018, 2% pada Januari 2019, dan 3,18% pada Februari 2019, jumlah kredit bermasalah mengalami peningkatan. Dalam situsnya (liputan6.com, 23 Oktober 2019), Liputan 6 menyebutkan bahwa perusahaan aplikasi tersebut telah mengirimkan *debt collector* yang mengancam pengguna melalui media sosial dan pesan teks. Mayoritas orang yang mengambil pinjaman online melakukannya sehingga mereka semakin terjerumus ke dalam utang, karena suku bunga yang sangat tinggi dan periode pengembalian yang sangat singkat.

Sejalan dengan fenomena ini, berbagai *platform* pembiayaan *online* pun muncul dengan mengandalkan *fintech*. Perkembangan teknologi yang disinyalir semakin mempermudah semua urusan masyarakat dalam berbagai aspek tidak luput menjadi sebuah daya tarik tersendiri bagi berbagai lembaga keuangan di Indonesia. Kehadiran *financial technology (fintech)* di tengah keberagaman teknologi saat ini dirasa cukup menjanjikan baik bagi lembaga keuangan maupun masyarakat sebagai nasabah potensial. Para pelaku usaha *fintech peer-to-peer (P2P) lending* sebagai *platform* keuangan *online* dinaungi oleh sebuah asosiasi resmi bentukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Asosiasi ini bernama Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) yang ditunjuk oleh OJK sebagai asosiasi resmi penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi di Indonesia, berdasarkan surat No. S-5/D.05/2019.

Peer-to-peer lending adalah suatu metode pinjaman di mana individu atau bisnis dapat meminjam uang langsung dari investor individu tanpa menggunakan lembaga keuangan tradisional sebagai perantara. *Platform P2P Lending* bertindak sebagai penghubung antara peminjam dan pemberi pinjaman, memberikan keuntungan berupa bunga bagi pemberi pinjaman dan akses pendanaan bagi peminjam dengan syarat yang biasanya lebih fleksibel dibandingkan bank.

Bulan	Outstanding Pembiayaan (Triliun Rupiah)	Pertumbuhan YoY (%)	TWP90 (%)
Januari 2023	50,2	25,8	2,75
Februari 2023	51,0	26,5	2,80
Maret 2023	51,8	27,3	2,85
April 2023	52,6	28,1	2,82
Mei 2023	51,46	28,11	3,36
Juni 2023	53,1	29,0	2,87
Juli 2023	54,0	29,8	2,88
Agustus 2023	53,12	12,45	2,89
September 2023	55,70	14,28	2,82
Oktober 2023	58,0	17,66	2,89

Gambar 1 Penyaluran Pinjaman Melalui Platform Peer-to-peer Lending

Sumber: OJK (2023)

TWP90 adalah ukuran tingkat wanprestasi atau kelalaian penyelesaian kewajiban yang ada pada perjanjian pinjaman di atas 90 hari sejak tanggal jatuh tempo. Batas angka waspada atau threshold yang dipakai OJK sebagai acuan pengawasan dari TWP90 adalah 5 persen. Sumber-sumber ini menunjukkan bahwa pertumbuhan outstanding pembiayaan melalui *platform P2P Lending* cukup signifikan sepanjang tahun 2023.

Nilai jual utama penyedia kredit *online* ini adalah banyaknya kemudahan pembayaran yang ditawarkan media internet berbasis *fintech* dan tersedianya pengajuan kredit cepat bagi generasi muda. Generasi muda mungkin akan terjatuh dalam lingkaran pembelian internet berbasis *fintech* jika mereka kurang memiliki literasi dan pengetahuan yang memadai (Rozi dan Sazali, 2020) terutama dalam hal penggunaan pilihan kredit untuk mendanai sekolah atau kebutuhan mendesak lainnya. Penelitian ini menyoroti perlunya generasi muda yang tanggap terhadap platform penyedia kredit *online* khususnya pada *platform peer-to-peer lending*.

Tabel 1 Penerima Penyaluran Pinjaman Individual

Tahun	Akumulasi Penyaluran Pinjaman Individual (triliun rupiah)
2021	62,8
2022	92,4
2023	112,6

Sumber: OJK (2023)

Informasi ini mencerminkan perkembangan positif dan pertumbuhan signifikan dalam penggunaan platform P2P Lending untuk pinjaman individual di Indonesia selama tiga tahun terakhir.

Menurut (Sante et al., 2021), pengambilan keputusan kredit didasarkan pada fenomena tertentu dan melibatkan pemilihan dari beberapa alternatif setelah melalui berbagai tahapan serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Masyarakat tidak bisa begitu saja memutuskan untuk mengambil kredit tanpa alasan yang jelas. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan setidaknya dua cara berbeda dalam memutuskan kredit (Budianto, 2023). Sebelum konsumen mengajukan pinjaman ke bank atau lembaga pemberi pinjaman lainnya, mereka harus mempertimbangkan dengan cermat kebutuhan kredit mereka. Setelah memperhitungkan semua kemungkinan hambatan, baik yang besar maupun kecil, diperlukan tindakan yang tepat (Anbiya, 2020). Memilih untuk mengambil kredit memerlukan pertimbangan matang dari berbagai aspek.

Pilihan kredit pelanggan dipengaruhi oleh beberapa elemen, baik yang bersifat internal organisasi maupun yang bersifat eksternal. Untuk mencapai kesejahteraan, seseorang harus memiliki literasi keuangan yang memadai. Ketika mengambil keputusan terkait kredit, literasi keuangan sangatlah penting, dan masyarakat cenderung membuat keputusan kredit yang bijaksana ketika mereka

melek finansial (Anggita et al., 2023). Mereka dapat menganalisis biaya dan risiko yang terkait dengan kredit, mengevaluasi kemampuan mereka untuk membayar kredit tepat waktu, dan memilih jenis kredit yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi keuangan mereka (Budianto, 2023). Sebaliknya, kurangnya literasi keuangan dapat menyebabkan pengambilan kredit yang tidak bijaksana, terlalu banyak hutang, atau kesulitan keuangan dalam jangka panjang. Fakta bahwa masyarakat menghadapi masalah dengan layanan keuangan karena ketidaktahuan finansial mereka adalah salah satu alasan mengapa mereka gagal membayar kredit (Ismanto et al., 2019). Seseorang yang melek finansial akan lebih mampu mengelola uangnya dan membuat keputusan yang bijaksana saat mengambil pinjaman. Kemampuan seseorang dalam mengelola uang dengan bijak dan membuat keputusan kredit yang baik bergantung pada tingkat literasi keuangannya (Santini & Indrayani, 2020).

Pilihan seseorang untuk mengambil kredit juga mungkin dipengaruhi oleh komponen sosiodemografi yang mencakup faktor-faktor seperti jenis kelamin, usia, dan pendapatan (Nitawati et al., 2020). Hal ini berpotensi mempengaruhi cara orang bertindak, khususnya cara mereka menangani uang. Faktor-faktor seperti usia, jenis kelamin, dan status sosial ekonomi akan mempengaruhi pandangan dan opini masyarakat secara tidak langsung (Upadana & Herawati, 2020). Micrets Agustina Silaya (2022) menegaskan bahwa ketika orang membuat penilaian, seringkali mereka gagal menyadari pentingnya variabel psikologis yang melekat pada setiap orang. Emosi, kepercayaan diri, dan pengaruh orang lain di sekitar kita mungkin semuanya berperan dalam cara kita bertindak ketika mengambil keputusan, terutama jika menyangkut masalah uang (Pangkey & Lintong, 2023).

Efikasi diri finansial juga merupakan komponen yang mungkin dapat mempengaruhi keputusan pemberian pinjaman. Efikasi diri finansial seseorang berkaitan erat dengan keyakinan mereka pada kemampuan mereka sendiri untuk menangani tugas atau situasi tertentu, serta kemungkinan mereka membuat keputusan yang baik atau buruk berbeda dengan tujuan (Saputra & Sandi, 2021). Kemampuan individu dalam mengelola keuangannya untuk mencapai kepuasan disebut efisiensi keuangan atau efikasi diri (Pradinaningsih & Wafiroh, 2022). Dalam konteks pengambilan kredit, efikasi diri mencerminkan keyakinan individu terhadap kemampuannya untuk mengelola kewajiban keuangan dan membayar kembali pinjaman. Keyakinan ini merupakan aspek internal yang mempengaruhi keputusan dan tindakan individu dalam mengambil kredit (Radianto et al., 2023).

Berdasarkan uraian tersebut, beberapa hasil penelitian sebelumnya dari Oktapriana et al (2023), Mustika (2023) dan Nitawati (2020) menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh terhadap keputusan kredit, sedangkan penelitian Azhar & Farida (2021) menunjukkan bahwa literasi keuangan tidak berpengaruh terhadap keputusan kredit, serta hasil penelitian Liu (2021) menyebutkan bahwa literasi keuangan berpengaruh negatif terhadap keputusan kredit. Penelitian Oktapriana et al (2023) dan Nitawati (2020) menunjukkan bahwa faktor sosiodemografi berpengaruh terhadap keputusan kredit, sedangkan penelitian Hartina et al (2022) dan Anggraeni & Nurdin (2019) menunjukkan bahwa faktor sosiodemografi tidak berpengaruh terhadap keputusan kredit. Penelitian Oktapriana et al (2023) dan Widiawati (2020) mengatakan bahwa efikasi diri keuangan berpengaruh terhadap keputusan kredit, sedangkan hasil penelitian Levy (2023) menunjukkan bahwa efikasi diri keuangan tidak berpengaruh terhadap keputusan kredit.

Tujuan penelitian ini sehubungan dengan pernyataan masalah, sebagai berikut Untuk menganalisis literasi keuangan berpengaruh terhadap potensi gagal bayar. Untuk menganalisis faktor sosiodemografi berpengaruh terhadap potensi gagal bayar. Untuk menganalisis efikasi diri keuangan berpengaruh terhadap potensi gagal bayar. Untuk menganalisis literasi keuangan berpengaruh terhadap keputusan kredit. Untuk menganalisis faktor sosiodemografi berpengaruh terhadap keputusan kredit.

Untuk menganalisis efikasi diri keuangan berpengaruh terhadap keputusan kredit. Untuk menganalisis potensi gagal bayar berpengaruh terhadap keputusan kredit

METODE

Studi ini merupakan contoh penelitian kuantitatif karena mengandalkan pengukuran numerik dan analisis statistik. Sugiyono & Lestari, (2021) menyatakan penelitian kuantitatif diartikan sebagai penelitian yang menggunakan data numerik dan analisis statistik. Data penelitian ini dikumpulkan melalui survei. Survei, ujian, dan wawancara terstruktur merupakan bagian dari teknik survei, yang didefinisikan oleh Sugiyono, (2021) sebagai strategi untuk mengumpulkan informasi dari dunia nyata dan bukan dari simulasi. Singarimbun dan Effendi (2019) mendefinisikan penelitian eksplanatori sebagai penelitian yang berupaya menjelaskan hubungan antar variabel dengan cara menguji hipotesis.

Studi yang melihat sub kumpulan suatu populasi dan memperoleh sebagian besar datanya dari survei inilah yang disebut penelitian ini sebagai pendekatan kuantitatif dengan teknik survei. Perangkat lunak seperti SEM-PLS mengambil data mentah atau data primer yang dikumpulkan dari responden dan memprosesnya. Hasilnya adalah data dan informasi yang sesuai untuk analisis statistik inferensial, yang mencakup hal-hal seperti pengujian instrumen penelitian (kuesioner), analisis jalur, uji statistik parametrik, dan pengujian hipotesis.

Dalam penelitian ini, kuesioner digunakan sebagai alat penelitian. Penelitian ini menggunakan kuesioner yang menggunakan pendekatan skala likert. Sugiyono (2018) menyatakan bahwa skala likert digunakan untuk mengungkap pandangan, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok terhadap kejadian sosial. Peneliti pada penelitian ini menggunakan pendekatan Partial Least Square (PLS) untuk mengurai data yang dikumpulkan dari kuesioner yang diberikan kepada partisipan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Potensi Gagal Bayar

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, ditemukan bahwa Literasi Keuangan memiliki pengaruh terhadap Potensi Gagal Bayar, dengan nilai T statistic sebesar 1,972 dan nilai P-Value sebesar 0.049. Nilai T statistic yang lebih besar dari T tabel ($1,972 > 1,954$) serta nilai P value sebesar 0.049 atau lebih kecil dari standar alpha 5% ($0.049 < 0.05$) mengindikasikan adanya pengaruh positif yang signifikan dari Literasi Keuangan terhadap Potensi Gagal Bayar. Dengan demikian hipotesis pertama (H1) diterima.

Temuan ini sejalan dengan Prospect Theory yang dikemukakan oleh Kahneman dan Tversky, yang menjelaskan bahwa individu cenderung lebih menghindari kerugian dibandingkan mengejar keuntungan. Dalam konteks literasi keuangan dan potensi gagal bayar, Prospect Theory menunjukkan bahwa individu yang memiliki literasi keuangan lebih baik akan lebih sensitif terhadap risiko gagal bayar dan cenderung membuat keputusan keuangan yang lebih hati-hati untuk menghindari kerugian. Pengetahuan keuangan yang memadai memungkinkan mereka menilai risiko dan potensi kerugian dengan lebih akurat, yang sejalan dengan konsep loss aversion dalam Prospect Theory. Artinya, semakin baik pemahaman seseorang terhadap keuangan, semakin besar pula kecenderungan mereka untuk menghindari keputusan kredit berisiko, mengingat mereka lebih sadar terhadap potensi kerugian yang dapat dihadapi dalam situasi gagal bayar. Dengan demikian, literasi keuangan berfungsi sebagai pelindung yang membantu individu membuat keputusan kredit yang lebih rasional dan terhindar dari pengambilan risiko yang tidak perlu.

Memiliki pemahaman yang mendalam tentang keuangan pribadi sejak usia dini sangat penting bagi setiap individu. Pemahaman ini akan bermanfaat bagi mereka di masa depan, baik dalam mengelola tabungan, memahami kredit, maupun merencanakan pensiun. Mukmin (2021) berpendapat

bahwa berinvestasi pada literasi keuangan masyarakat seperti memasukkan uang ke dalam diri mereka di masa depan dan ini akan membantu mereka membuat keputusan yang lebih baik tentang tabungan, kredit, dan pensiun. Di dunia sekarang ini, orang-orang dari semua lapisan masyarakat dan latar belakang ekonomi harus mampu mengelola uang mereka dengan baik. Hal ini menempatkan setiap orang pada risiko gagal bayar, yang didefinisikan sebagai kerugian yang dapat terjadi akibat peristiwa tertentu, sehingga jelas bahwa literasi keuangan sangatlah penting.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Liu (2021) menunjukkan bahwa literasi keuangan subjektif dapat memainkan peran penting dalam mengurangi perilaku kredit berbahaya, khususnya di kalangan siswa, dengan tekanan finansial sebagai faktor yang memperkuat korelasi ini. Penelitian ini menekankan bahwa pemahaman keuangan yang lebih mendalam, terutama yang bersifat subjektif, dapat membantu individu dalam membuat keputusan yang lebih bijak terkait penggunaan kredit dan mengurangi risiko gagal bayar. Penelitian lain oleh Nitawari (2020) juga mendukung temuan ini dengan menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi terkait dengan keputusan kredit yang lebih baik. Meskipun faktor-faktor demografis seperti pendapatan, jenis kelamin, tingkat pendidikan, usia, atau status perkawinan tidak memengaruhi keputusan kredit, literasi keuangan tetap menjadi faktor kunci dalam pengambilan keputusan yang lebih rasional dan mengurangi risiko gagal bayar.

Selanjutnya, temuan dari Okapriana (2023) menambahkan bahwa latar belakang pendidikan memiliki hubungan terbalik yang signifikan dengan risiko gagal bayar, menunjukkan bahwa individu dengan literasi keuangan yang lebih baik dan pemahaman yang lebih mendalam tentang syarat-syarat kredit cenderung memiliki risiko gagal bayar yang lebih rendah. Penelitian oleh Surya (2023) menegaskan bahwa literasi keuangan objektif dan subjektif dapat berfungsi sebagai alat pencegahan terhadap perilaku kredit berisiko. Efikasi diri finansial bertindak sebagai mediator dalam hubungan ini, yang menunjukkan bahwa literasi keuangan yang baik tidak hanya mengurangi perilaku kredit yang berisiko tetapi juga meningkatkan kepercayaan diri individu dalam mengelola keuangan mereka, yang pada gilirannya mengurangi potensi gagal bayar.

Pengaruh Faktor Sosiodemografi terhadap Potensi Gagal Bayar

Hasil pengujian hipotesis menunjukan pengaruh Faktor Sosiodemografi terhadap Potensi Gagal Bayar memiliki nilai T statistic sebesar 4,565 dan nilai P-Value sebesar 0.000. Nilai T statistic lebih besar dari T tabel ($4,565 > 1,954$) serta nilai P value sebesar 0.000 atau lebih kecil dari standar alpha 5% ($0.000 < 0.05$) menunjukan terdapat pengaruh positif signifikan Faktor Sosiodemografi terhadap Potensi Gagal Bayar. Dengan kata lain Hipotesis kedua (H2) diterima.

Temuan mengenai pengaruh faktor sosiodemografi terhadap potensi gagal bayar juga dapat dikaitkan dengan Prospect Theory, yang menyatakan bahwa keputusan individu terhadap risiko sangat dipengaruhi oleh persepsi mereka terhadap potensi kerugian. Dalam konteks ini, karakteristik sosiodemografi, seperti usia, pendapatan, dan jenis kelamin, dapat mempengaruhi cara individu memandang dan merespons risiko gagal bayar. Misalnya, individu dari kelompok pendapatan yang lebih rendah atau berusia lebih muda mungkin cenderung mengambil risiko kredit yang lebih tinggi karena adanya faktor-faktor sosioekonomi atau tekanan gaya hidup yang memengaruhi perspektif mereka. Berdasarkan Prospect Theory, keputusan yang diambil dalam situasi berisiko sering kali tidak sepenuhnya rasional dan bisa dipengaruhi oleh faktor emosional atau lingkungan. Hal ini menjelaskan mengapa individu dengan profil sosiodemografi tertentu mungkin memiliki kecenderungan lebih tinggi untuk mengambil risiko dalam keputusan kredit, meskipun ada potensi gagal bayar, karena adanya

dorongan untuk mencapai keuntungan atau memenuhi kebutuhan tertentu, bahkan dengan risiko kerugian yang lebih besar

Hubungan sosiodemografi terhadap potensi gagal bayar pinjaman online telah menjadi perhatian dalam beberapa penelitian. Sebuah penelitian yang dilakukan pada mahasiswa Universitas Telkom menemukan bahwa literasi keuangan memiliki koefisien positif terhadap pemanfaatan pinjaman online sebesar 32,2% (Haikal, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan, jenis kelamin, dan usia merupakan faktor sosiodemografi yang dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk mengambil pinjaman, serta keputusan mereka dalam mengelola uangnya sendiri. Di dunia di mana jenis kelamin, usia, dan status sosial ekonomi berperan dalam membentuk perspektif dan sikap masyarakat (Upadana, 2020), karakteristik sosiodemografi dapat berkontribusi pada kenikmatan sesaat yang diakibatkan oleh gaya hidup dan faktor alam/lingkungan yang tidak seimbang.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh penelitian oleh Nitawari (2020) menemukan bahwa tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi berkaitan dengan keputusan kredit yang lebih baik. Meskipun penelitian ini menyebutkan bahwa faktor sosiodemografi seperti pendapatan, jenis kelamin, tingkat pendidikan, usia, atau status perkawinan tidak memengaruhi keputusan kredit, penelitian lain seperti yang dilakukan oleh Okapriana (2023) justru menemukan bahwa latar belakang pendidikan memiliki hubungan terbalik yang signifikan dengan risiko gagal bayar. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat peran dari faktor sosiodemografi tertentu, seperti pendidikan, yang memengaruhi potensi seseorang untuk gagal bayar.

Selain itu, penelitian oleh Surya (2023) juga menyoroti pentingnya literasi keuangan dalam mengurangi perilaku kredit berisiko, yang dapat berimplikasi pada potensi gagal bayar. Penelitian ini menekankan bahwa literasi keuangan, baik subjektif maupun objektif, berkorelasi dengan efikasi diri finansial yang pada gilirannya memengaruhi perilaku kredit. Dengan demikian, meskipun penelitian ini tidak secara eksplisit membahas faktor sosiodemografi, interaksi antara literasi keuangan dan perilaku kredit berisiko dapat dipengaruhi oleh latar belakang sosiodemografi individu.

Pengaruh Efikasi Diri Finansial terhadap Potensi Gagal Bayar

Hasil pengujian hipotesis menunjukan pengaruh Efikasi Diri Finansial terhadap Potensi Gagal Bayar memiliki nilai T statistic sebesar 3,070 dan nilai P-Value sebesar 0.002. Nilai T statistic lebih besar dari T tabel ($2,070 > 1,954$) serta nilai P value sebesar 0.002 atau lebih kecil dari standar alpha 5% ($0.002 < 0.05$) menunjukan terdapat pengaruh positif signifikan Efikasi Diri Finansial terhadap Potensi Gagal Bayar. Dengan kata lain Hipotesis ketiga (H3) diterima.

Temuan mengenai pengaruh efikasi diri finansial terhadap potensi gagal bayar memiliki relevansi yang kuat dengan Prospect Theory. Dalam konteks ini, efikasi diri finansial dapat memengaruhi bagaimana individu menilai risiko dan potensi kerugian yang terkait dengan keputusan kredit. Prospect Theory menyatakan bahwa individu tidak hanya dipandu oleh hasil akhir, tetapi juga oleh bagaimana mereka mempersepsikan risiko dan imbalan di sepanjang proses pengambilan keputusan. Seseorang yang memiliki efikasi diri finansial yang tinggi cenderung merasa lebih yakin dalam kemampuan mereka untuk mengelola utang dan memenuhi kewajiban pembayaran. Keyakinan ini dapat mengubah persepsi mereka terhadap potensi gagal bayar—mereka mungkin menganggap risiko tersebut lebih rendah dibandingkan dengan individu yang kurang percaya diri. Akibatnya, individu dengan efikasi diri finansial yang baik lebih mungkin untuk mengambil keputusan kredit yang lebih bijak dan bertanggung jawab, sehingga secara signifikan mengurangi potensi gagal bayar. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan efikasi diri finansial dapat menjadi strategi penting dalam mengelola risiko kredit dan meminimalkan kemungkinan terjadinya gagal bayar

Efikasi diri finansial didefinisikan oleh Pradesa (2022) sebagai keyakinan bahwa seseorang mampu menangani situasi keuangannya sendiri secara kompeten. Efikasi diri seseorang dalam mengambil pinjaman merupakan cerminan dari keyakinannya terhadap kemampuannya sendiri dalam menangani uang dan membayarnya kembali. Keyakinan ini merupakan aspek internal yang mempengaruhi keputusan dan tindakan individu dalam mengambil kredit yang tentunya akan berdampak pada kurangnya potensi gagal bayar.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh penelitian oleh Liu (2021) menemukan bahwa efikasi diri finansial berperan dalam memediasi hubungan antara literasi keuangan dan perilaku kredit berisiko. Penelitian ini menunjukkan bahwa ketika siswa memiliki tingkat efikasi diri finansial yang tinggi, mereka cenderung memiliki perilaku kredit yang lebih bertanggung jawab, yang pada gilirannya dapat mengurangi potensi gagal bayar. Temuan ini relevan karena menunjukkan bahwa individu dengan efikasi diri finansial yang kuat lebih mampu mengelola kredit mereka secara efektif, sehingga menurunkan risiko gagal bayar.

Surya (2023) juga mengungkapkan hubungan antara efikasi diri finansial dan perilaku kredit berisiko. Meskipun literasi keuangan subjektif tidak secara langsung terkait dengan efikasi diri finansial, literasi keuangan objektif dan subjektif berkorelasi positif dengan efikasi diri finansial. Efikasi diri finansial kemudian berkorelasi negatif dengan perilaku kredit berisiko, yang berarti bahwa individu dengan efikasi diri yang lebih tinggi cenderung memiliki perilaku kredit yang lebih baik dan mengurangi potensi gagal bayar.

Selain itu, penelitian oleh Nitawari (2020) menekankan pentingnya literasi keuangan dalam pengambilan keputusan kredit. Meskipun penelitian ini tidak secara eksplisit menyebutkan efikasi diri finansial, keputusan kredit yang lebih baik—yang terkait dengan literasi keuangan yang lebih tinggi—dapat diindikasikan sebagai hasil dari efikasi diri finansial yang baik. Hal ini menunjukkan bahwa individu yang lebih percaya diri dalam pengelolaan keuangan mereka akan lebih bijaksana dalam mengambil keputusan kredit, sehingga mengurangi risiko gagal bayar.

Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Keputusan Kredit

Hasil pengujian hipotesis menunjukan pengaruh Literasi Keuangan terhadap Keputusan Kredit memiliki nilai T statistic sebesar 1,552 dan nilai P-Value sebesar 0.121. Nilai T statistic lebih kecil dari T tabel ($1,552 < 1,954$) serta nilai P value sebesar 0.121 atau lebih besar dari standar alpha 5% ($0.121 > 0.05$) menunjukan tidak terdapat pengaruh signifikan Literasi Keuangan terhadap Keputusan Kredit. Dengan kata lain Hipotesis keempat (H4) ditolak.

Teori prospek, yang diperkenalkan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky, menjelaskan bagaimana individu membuat keputusan dalam situasi ketidakpastian, terutama dalam konteks risiko dan imbalan. Teori ini menyatakan bahwa individu cenderung lebih merasakan kerugian dibandingkan dengan keuntungan yang setara, sehingga mereka mungkin membuat keputusan yang tidak rasional saat menghadapi pilihan yang melibatkan risiko. Dalam konteks pengambilan keputusan kredit, teori ini memberikan wawasan yang berharga untuk memahami mengapa literasi keuangan mungkin tidak selalu berpengaruh langsung terhadap keputusan kredit individu.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun literasi keuangan penting, individu mungkin tetap terpengaruh oleh faktor psikologis dan emosional yang diungkapkan dalam teori prospek. Misalnya, seseorang dengan literasi keuangan yang tinggi mungkin memahami cara mengelola pinjaman dan risiko yang terkait, tetapi ketika dihadapkan pada situasi yang melibatkan keputusan kredit, mereka dapat merasa cemas tentang potensi kerugian. Rasa takut akan kerugian ini dapat

menyebabkan individu menghindari pengambilan kredit, meskipun mereka memiliki pengetahuan yang memadai untuk mengambil keputusan yang lebih baik.

Secara pribadi, saya berpendapat bahwa hal ini mungkin disebabkan oleh fakta bahwa pemahaman teoretis tentang keuangan tidak selalu sejalan dengan tindakan nyata dalam pengambilan keputusan kredit. Faktor-faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, akses terhadap informasi objektif, dan kebijakan lembaga keuangan mungkin lebih berpengaruh. Selain itu, individu sering kali dipengaruhi oleh aspek emosional dan sosial dalam situasi mendesak, meskipun mereka memahami risiko yang terlibat. Demografis seperti usia dan tingkat pendidikan juga dapat memengaruhi cara pengambilan keputusan kredit, menunjukkan bahwa literasi keuangan perlu dipertimbangkan dalam konteks yang lebih luas. Oleh karena itu, meskipun literasi keuangan tetap penting, penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengeksplorasi faktor-faktor lain yang berperan dalam keputusan kredit dan bagaimana literasi keuangan dapat diintegrasikan lebih efektif dalam proses pengambilan keputusan tersebut.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2023), literasi keuangan mengacu pada serangkaian tindakan yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan individu dan masyarakat dalam mengelola uang mereka sendiri. Pengambilan keputusan mengenai kredit memerlukan pengetahuan keuangan tingkat tinggi. Anggita (2023) menemukan bahwa mereka yang literasi keuangannya kuat cenderung lebih bertanggung jawab dalam menggunakan kredit. Seseorang yang melek finansial akan lebih mampu mengelola uangnya dan membuat penilaian yang bijaksana saat mengambil pinjaman. Kemampuan seseorang dalam mengelola uangnya dengan bijak dan mengambil keputusan kredit yang baik bergantung pada tingkat literasi keuangannya (Indrayani, 2020).

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian oleh Mustika (2023) menunjukkan bahwa literasi keuangan tidak mempengaruhi minat peminjam Permodalan Nasional Madani (PNM) dalam mengambil pinjaman. Hasil ini menegaskan bahwa meskipun literasi keuangan adalah elemen penting dalam pengambilan keputusan finansial, faktor lain seperti pembatasan kredit memiliki pengaruh yang lebih dominan. Ini berarti bahwa dalam konteks tertentu, pengetahuan atau literasi keuangan tidak secara langsung memengaruhi keputusan untuk mengambil kredit, melainkan faktor eksternal atau regulasi yang lebih menentukan.

Selanjutnya, penelitian oleh Okapriana (2023) juga mengungkapkan bahwa literasi keuangan, khususnya dalam konteks pengajuan kredit online dan cicilan kredit, memiliki hubungan yang lebih kompleks. Uji bobot dalam penelitian ini menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan memiliki hubungan terbalik dengan risiko gagal bayar, tetapi tidak memberikan dampak langsung pada keputusan untuk mengambil kredit. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun individu memiliki literasi keuangan yang baik, keputusan kredit mereka mungkin dipengaruhi oleh faktor lain, seperti ketersediaan informasi dan persyaratan kredit, yang lebih berdampak pada hasil keputusan kredit.

Kemudian, penelitian oleh Surya (2023) memberikan perspektif tambahan dengan menunjukkan bahwa literasi keuangan subjektif tidak memiliki hubungan yang signifikan dengan efikasi diri finansial maupun perilaku kredit berisiko. Meskipun literasi keuangan objektif dan subjektif ditemukan berkorelasi positif dengan efikasi diri finansial, dampaknya terhadap perilaku kredit berisiko tidak cukup signifikan. Ini mengindikasikan bahwa meskipun individu memahami konsep keuangan secara umum, pengetahuan tersebut tidak selalu diterjemahkan menjadi keputusan kredit yang lebih baik atau lebih bijaksana.

Pengaruh Faktor Sosiodemografi Terhadap Keputusan Kredit

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan pengaruh Faktor Sosiodemografi terhadap Keputusan Kredit memiliki nilai T statistic sebesar 2,601 dan nilai P-Value sebesar 0.010. Nilai T statistic lebih besar dari T tabel ($1,601 > 1,954$) serta nilai P value sebesar 0.010 atau lebih kecil dari standar alpha 5% ($0.010 < 0.05$) menunjukkan terdapat pengaruh positif signifikan Faktor Sosiodemografi terhadap Keputusan Kredit. Dengan kata lain Hipotesis kelima (H5) diterima.

Pertimbangan usia, pendapatan, dan jenis kelamin merupakan salah satu faktor sosiodemografi yang dapat mempengaruhi pilihan peminjam untuk mengambil pinjaman (Nitawati, 2020). Faktor-faktor seperti usia, jenis kelamin, dan status sosial ekonomi mempengaruhi pandangan dan opini masyarakat secara tidak langsung (Upadana, 2020). Ada kalanya juga tindakan seseorang dalam ranah pengambilan keputusan seperti uang, didorong oleh faktor emosional dan kepercayaan diri atau pengaruh orang lain di sekitarnya yang mempengaruhi individu dalam mengambil keputusan (Pangkey, 2023).

Hasil penelitian ini dapat dianalisis melalui lensa Teori Ekonomi Perilaku yang dikemukakan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky pada tahun 1979, khususnya Prospect Theory. Teori ini menjelaskan bagaimana individu mengambil keputusan di bawah ketidakpastian dan risiko, serta menyoroti ketidakkonsistenan perilaku yang tidak selalu sesuai dengan asumsi rasionalitas dalam teori ekonomi klasik.

Dalam konteks keputusan kredit, temuan bahwa faktor sosiodemografi seperti usia, pendapatan, dan pendidikan mempengaruhi pengambilan keputusan peminjam dapat dijelaskan oleh prinsip-prinsip Prospect Theory. Teori ini menunjukkan bahwa individu cenderung mengalami aversi terhadap kerugian, yang berarti mereka lebih sensitif terhadap kemungkinan kehilangan dibandingkan dengan kemungkinan memperoleh keuntungan. Hal ini dapat berimplikasi pada keputusan kredit, di mana individu mungkin lebih berhati-hati dalam mengambil pinjaman jika mereka merasa risikonya tinggi, terlepas dari potensi manfaatnya.

Misalnya, individu dengan latar belakang pendidikan yang lebih tinggi, yang cenderung memiliki literasi keuangan yang lebih baik, dapat lebih mampu mengevaluasi risiko dan manfaat dari pinjaman. Mereka mungkin lebih siap untuk mengambil keputusan yang lebih rasional berdasarkan analisis risiko, karena mereka memahami konsekuensi dari tindakan mereka. Sebaliknya, individu dari latar belakang sosiodemografi yang kurang menguntungkan, seperti pendidikan rendah atau pendapatan rendah, mungkin lebih terpengaruh oleh faktor emosional dan pengaruh sosial ketika mengambil keputusan kredit, yang mencerminkan ketidakpastian dan bias kognitif yang dijelaskan oleh Prospect Theory.

Lebih jauh lagi, hasil penelitian ini mendukung pandangan bahwa keputusan kredit tidak hanya dipengaruhi oleh faktor-faktor rasional, tetapi juga oleh faktor-faktor emosional dan psikologis. Pengaruh dari lingkungan sosial, kepercayaan diri, serta pengaruh dari orang-orang di sekitar dapat mengubah cara individu menilai risiko dan hasil dari pengambilan keputusan kredit. Dalam konteks ini, Prospect Theory memberikan kerangka kerja yang berguna untuk memahami bagaimana dan mengapa individu membuat keputusan yang mungkin tampak tidak rasional dalam konteks ekonomi, khususnya dalam pengambilan keputusan kredit.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh penelitian oleh Nitawari (2020) menyoroti bahwa tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi berkorelasi dengan keputusan kredit yang lebih baik. Meskipun penelitian ini menyebutkan bahwa faktor sosiodemografi seperti pendapatan, jenis kelamin, tingkat pendidikan, usia, atau status perkawinan tidak memengaruhi keputusan kredit secara langsung, penting untuk dicatat bahwa literasi keuangan sendiri sering kali dipengaruhi oleh faktor-faktor sosiodemografi tersebut. Misalnya, individu dengan tingkat pendidikan

yang lebih tinggi mungkin memiliki literasi keuangan yang lebih baik, yang pada gilirannya memengaruhi pengambilan keputusan kredit mereka.

Di sisi lain, penelitian oleh Okapriana (2023) menemukan bahwa terdapat hubungan terbalik yang signifikan antara latar belakang pendidikan dengan risiko gagal bayar, literasi pengajuan kredit online, dan literasi cicilan kredit. Hasil ini menunjukkan bahwa pendidikan, sebagai salah satu faktor sosiodemografi, berperan penting dalam pengambilan keputusan kredit, khususnya dalam mengurangi risiko gagal bayar. Selain itu, penelitian oleh Liu (2021) dan Surya (2023) menunjukkan bahwa literasi keuangan subjektif dan objektif serta efikasi diri finansial berperan dalam perilaku kredit berisiko. Meskipun fokus utama kedua penelitian ini adalah literasi keuangan dan efikasi diri finansial, faktor-faktor sosiodemografi juga dapat memengaruhi literasi keuangan dan efikasi diri seseorang, yang pada akhirnya berdampak pada keputusan kredit mereka. Sebagai contoh, individu dari kelompok sosiodemografi tertentu, seperti mereka yang memiliki latar belakang pendidikan rendah atau pendapatan rendah, mungkin memiliki literasi keuangan yang lebih rendah, yang dapat meningkatkan risiko pengambilan keputusan kredit yang buruk.

Pengaruh Efikasi Diri Finansial Terhadap Keputusan Kredit

Hasil pengujian hipotesis menunjukan pengaruh Efikasi Diri Finansial terhadap Keputusan Kredit memiliki nilai T statistic sebesar 1,136 dan nilai P-Value sebesar 0.256. Nilai T statistic lebih kecil dari T tabel ($1,136 < 1,954$) serta nilai P value sebesar 0.256 atau lebih besar dari standar alpha 5% ($0.256 > 0.05$) menunjukan tidak terdapat pengaruh signifikan Efikasi Diri Finansial terhadap Keputusan Kredit. Dengan kata lain Hipotesis keenam (H6) ditolak.

Seberapa besar pengaruh kemampuan seseorang untuk bertahan melewati kesulitan terhadap kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan dasarnya sangatlah besar. Ketika seseorang mencapai batas kejenuhannya, keyakinannya terhadap kemampuannya menggunakan seluruh kredit yang diambilnya mungkin menjadi penghalang. Efikasi diri seseorang dapat ditingkatkan dengan kombinasi bakat intrinsik, kepercayaan diri, usaha keras, dan ketekunan (Mutafi, 2020). Dalam konteks pengambilan kredit, efikasi diri mencerminkan keyakinan individu terhadap kemampuannya untuk mengelola kewajiban keuangan dan membayar kembali pinjaman. Keyakinan ini merupakan aspek internal yang mempengaruhi keputusan dan tindakan individu dalam mengambil kredit (Radianto, 2023).

Dalam konteks efikasi diri finansial, hasil penelitian yang menunjukkan tidak adanya pengaruh signifikan terhadap keputusan kredit dapat dijelaskan melalui prinsip aversi terhadap kerugian dalam Prospect Theory. Individu mungkin lebih mempertimbangkan risiko kehilangan daripada potensi keuntungan saat mengambil keputusan kredit. Ketika individu merasa tidak yakin dengan kemampuan mereka untuk mengelola kewajiban keuangan, mereka cenderung menghindari pengambilan risiko, bahkan jika keyakinan internal (efikasi diri) mereka menunjukkan sebaliknya.

Lebih jauh, tekanan eksternal yang dihadapi oleh peminjam, seperti kondisi ekonomi yang sulit atau kebijakan kredit yang ketat, dapat mempengaruhi pengambilan keputusan mereka dengan cara yang lebih signifikan. Dalam hal ini, individu mungkin lebih responsif terhadap faktor-faktor eksternal yang dapat diukur daripada kepercayaan diri mereka terhadap kemampuan finansial. Dengan demikian, Prospect Theory memberikan kerangka yang berguna untuk memahami bagaimana individu menilai risiko dan membuat keputusan dalam konteks kredit, serta mengapa efikasi diri finansial mungkin tidak berpengaruh secara langsung terhadap keputusan tersebut.

Secara pribadi, saya menemukan bahwa efikasi diri finansial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan kredit. Saya berpendapat bahwa hal ini mungkin disebabkan oleh beberapa faktor

yang lebih dominan. Pertama, keputusan kredit sering kali dipengaruhi oleh kondisi eksternal seperti kebijakan lembaga keuangan dan situasi ekonomi yang lebih luas, yang sering kali mengesampingkan keyakinan pribadi individu terhadap kemampuan finansial mereka. Selain itu, lingkungan sosial dan budaya dapat memberikan tekanan yang memengaruhi persepsi seseorang terhadap keputusan kredit, sehingga mereka cenderung mengikuti norma yang berlaku di masyarakat.

Di samping itu, keterbatasan literasi keuangan dapat menyebabkan individu tidak sepenuhnya memahami risiko yang terkait dengan utang, meskipun mereka merasa percaya diri secara internal. Kesehatan mental dan tingkat stres juga turut berperan, di mana individu yang mengalami tekanan finansial mungkin sulit membuat keputusan yang rasional, terlepas dari keyakinan diri mereka. Pengalaman praktis dalam mengelola utang juga penting; tanpa pengalaman yang memadai, efikasi diri positif mungkin tidak cukup untuk mendorong keputusan yang baik. Terakhir, persepsi individu terhadap risiko dan manfaat dalam pengambilan kredit dapat berkontribusi pada keputusan mereka, di mana risiko gagal bayar yang dirasakan bisa mengalahkan rasa percaya diri yang mereka miliki. Dengan demikian, meskipun efikasi diri finansial mungkin memiliki dampak, faktor-faktor lain yang lebih kuat dan konkret tampaknya lebih menentukan dalam pengambilan keputusan kredit.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh penelitian oleh Surya (2023) menemukan bahwa literasi keuangan subjektif tidak memiliki hubungan signifikan dengan efikasi diri finansial maupun perilaku kredit berisiko. Hal ini menunjukkan bahwa persepsi individu tentang kemampuan finansialnya sendiri tidak selalu berkorelasi dengan tindakan nyata dalam pengambilan keputusan kredit, yang dapat terjadi karena berbagai faktor lain yang mungkin lebih dominan, seperti kondisi ekonomi atau akses terhadap informasi keuangan yang lebih obyektif.

Selain itu, penelitian oleh Mustika (2023) juga mendukung temuan tersebut dengan menunjukkan bahwa meskipun literasi keuangan tidak berpengaruh pada minat peminjam di Permodalan Nasional Madani (PNM), pembatasan kredit justru memiliki pengaruh signifikan. Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa keputusan kredit lebih dipengaruhi oleh kebijakan atau aturan kredit yang berlaku daripada faktor internal seperti efikasi diri finansial. Peminjam cenderung mempertimbangkan kondisi eksternal yang lebih nyata dan terukur daripada kepercayaan diri mereka terhadap kemampuan finansial mereka.

Penelitian Liu (2021) dan Okapriana (2023) juga menunjukkan adanya hubungan antara faktor eksternal seperti tekanan finansial dan latar belakang pendidikan dengan perilaku kredit yang berisiko, di mana efikasi diri finansial hanya memainkan peran mediasi atau tidak berperan sama sekali. Hasil ini menunjukkan bahwa faktor eksternal seringkali memiliki pengaruh yang lebih langsung terhadap keputusan kredit dibandingkan faktor internal seperti efikasi diri finansial.

Pengaruh Potensi Gagal Bayar Terhadap Keputusan Kredit

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan pengaruh Potensi Gagal Bayar terhadap Keputusan Kredit memiliki nilai T statistic sebesar 4,660 dan nilai P-Value sebesar 0.000. Nilai T statistic lebih besar dari T tabel ($4,660 > 1,954$) serta nilai P value sebesar 0.000 atau lebih kecil dari standar alpha 5% ($0.000 < 0.05$) menunjukan terdapat pengaruh positif signifikan Potensi Gagal Bayar terhadap Keputusan Kredit. Dengan kata lain, Potensi Gagal Bayar yang semakin baik mampu meningkatkan Keputusan Kredit atau Hipotesis ketujuh (H7) diterima.

Menurut Ilyas (2019), kreditur menghadapi risiko gagal bayar dalam hal pendapatan dan modalnya. Risiko ini dapat diprediksi dan tidak diantisipasi. Sedangkan kredit adalah sejenis pinjaman yang memungkinkan konsumen atau pelaku usaha melakukan pembelian dengan janji pengembalian dalam jangka waktu tertentu (Lumintang et al., 2021). Oleh karena itu, tidak dapat disangkal terdapat risiko kredit ketika mengambil pinjaman, yaitu potensi kerugian finansial yang terkait dengan

kemungkinan tidak membayar kembali utang pada saat jatuh tempo. Sederhananya, risiko kredit terjadi ketika peminjam gagal membayar kembali pinjamannya, oleh karena itu sangat penting bagi nasabah untuk mempertimbangkan dengan cermat semua pilihan kredit mereka sebelum melakukan proses kredit kepada organisasi keuangan manapun, baik itu bank atau bukan.

Dalam konteks potensi gagal bayar, individu mungkin menyadari risiko yang melekat pada keputusan kredit mereka. Ketika mereka menilai keputusan kredit, mereka cenderung lebih fokus pada kemungkinan kerugian finansial daripada potensi keuntungan dari pinjaman tersebut. Hal ini mencerminkan prinsip aversi terhadap kerugian dalam Prospect Theory, di mana individu lebih khawatir tentang kehilangan sumber daya mereka daripada mendapatkan keuntungan dari keputusan kredit.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa potensi gagal bayar yang lebih baik dapat meningkatkan keputusan kredit. Dalam kerangka Prospect Theory, ini dapat diartikan bahwa individu yang memiliki literasi keuangan yang baik dan pemahaman tentang manajemen risiko cenderung merasa lebih percaya diri dalam mengambil keputusan kredit, sehingga mengurangi kemungkinan gagal bayar. Mereka akan lebih cenderung untuk menilai semua aspek risiko dan keuntungan sebelum mengambil keputusan, dan ini menunjukkan pengaruh positif dari potensi gagal bayar terhadap keputusan kredit.

Dengan demikian, dalam pengambilan keputusan kredit, individu tidak hanya mempertimbangkan efikasi diri finansial mereka, tetapi juga bagaimana mereka mengevaluasi risiko dan potensi kerugian yang terkait. Ini menunjukkan bahwa keputusan kredit lebih dipengaruhi oleh persepsi risiko yang realistis dan pengelolaan literasi keuangan yang baik daripada hanya kepercayaan internal mereka terhadap kemampuan finansial.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Liu & Zhang, (2021) menemukan bahwa literasi keuangan, terutama literasi subjektif, memiliki peran signifikan dalam mengurangi perilaku kredit berisiko. Literasi keuangan yang lebih tinggi, baik subjektif maupun objektif, berkontribusi pada peningkatan efikasi diri finansial, yang pada gilirannya mengurangi kecenderungan perilaku kredit berisiko. Efikasi diri finansial bertindak sebagai mediator, menunjukkan bahwa literasi keuangan tidak hanya berdampak langsung pada perilaku kredit, tetapi juga mempengaruhi kepercayaan diri seseorang dalam mengelola keuangan mereka, yang akhirnya dapat mengurangi risiko gagal bayar.

Mustika et al., (2023), meskipun menemukan bahwa literasi keuangan tidak mempengaruhi minat peminjam dalam mengambil pinjaman pada P2P lending, mengidentifikasi bahwa pembatasan kredit memiliki dampak yang signifikan terhadap keputusan kredit. Ini menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang ketat dapat berfungsi sebagai mekanisme kontrol untuk mengurangi risiko gagal bayar, bahkan jika literasi keuangan tidak berperan besar.

Nitawati et al., (2020) memperkuat temuan Liu dengan menyatakan bahwa literasi keuangan yang lebih tinggi berkorelasi dengan keputusan kredit yang lebih baik. Keputusan kredit yang bijak, yang dipengaruhi oleh literasi keuangan, dapat membantu dalam mengurangi risiko gagal bayar. Menariknya, penelitian ini juga menunjukkan bahwa faktor-faktor demografis seperti pendapatan, jenis kelamin, tingkat pendidikan, usia, atau status perkawinan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan kredit, menekankan bahwa literasi keuangan adalah faktor penentu yang lebih penting.

Oktapriana et al., (2023) juga menemukan hubungan terbalik antara latar belakang pendidikan dengan risiko gagal bayar, serta literasi pengajuan kredit online dan literasi cicilan kredit. Ini menyoroti pentingnya literasi dalam aspek-aspek spesifik kredit, seperti pemahaman terhadap syarat kredit dan kemampuan mengelola cicilan, dalam mengurangi potensi gagal bayar. (Surya & Evelyn, 2023) menambahkan bahwa literasi keuangan, baik subjektif maupun objektif, berkorelasi negatif dengan

perilaku kredit berisiko, tetapi hanya literasi keuangan objektif yang menunjukkan hubungan signifikan dengan efikasi diri finansial. Penelitian ini menegaskan bahwa pemahaman objektif tentang keuangan lebih penting dalam mengurangi risiko kredit, dan efikasi diri finansial berperan sebagai mediator yang penting.

SIMPULAN

Perkembangan platform peer-to-peer (P2P) lending dalam era industri 4.0 telah memberikan kemudahan akses kredit, tetapi juga meningkatkan risiko gagal bayar, terutama di kalangan masyarakat dengan literasi keuangan yang rendah. Faktor-faktor seperti literasi keuangan, efikasi diri finansial, dan karakteristik sosiodemografi berperan penting dalam memengaruhi keputusan kredit dan risiko gagal bayar di platform tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor tersebut menggunakan pendekatan kuantitatif pada karyawan PT Mattel Indonesia dengan metode proportionate stratified random sampling dan analisis SEM-PLS. Hasil analisis menunjukkan bahwa karakteristik sosiodemografi, seperti usia, pendapatan, dan jenis kelamin, memengaruhi preferensi serta sikap individu dalam pengambilan keputusan kredit dan pengelolaan risiko. Selain itu, literasi keuangan yang berkaitan dengan karakteristik sosiodemografi juga turut memengaruhi keputusan kredit dan potensi gagal bayar. Penelitian ini memperkuat temuan sebelumnya yang menunjukkan pentingnya faktor sosiodemografi sebagai prediktor dalam keputusan kredit pada platform P2P lending.

DAFTAR PUSTAKA

- Anbiya, J. S. (2020). Analisis Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Kualitas Pelayanan Inti dan Kualitas Pelayanan Periferal Terhadap Keputusan Penggunaan Fasilitas Pinjaman Bank BRI Oleh Karyawan PDAM Cabang Bekasi. *Eksposisi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan, Dan Akuntansi*, 12(2), 245–266.
- Anggita, I., Destiana, Y., & Sundari, S. (2023). Pentingnya Literasi Keuangan bagi Mahasiswa dalam Pengelolaan Keuangan. *JYRS: Journal of Youth Research and Studies*, 4(2), 277–290.
- Budianto, E. W. H. (2023). Pemetaan Penelitian Seputar Risiko Kredit pada Perbankan Syariah dan Konvensional: Studi Bibliometrik VOSviewer dan Literature Review. *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah*, 5(1), 20–34.
- Erdi, T. W. (2023). Faktor-Faktor Keputusan Melakukan Pinjaman Online: Inklusi Keuangan Sebagai Pemoderasi. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 3(4), 407–414.
- Gayatri, A. M., & Muzdalifah, M. (2021). Memahami Literasi Keuangan sebagai upaya Pencegahan Perilaku Konsumtif dari Pinjaman Online. *Journal of Management*, 1–3.
- Haqqi, H., & Wijayati, H. (2019). *Revolusi industri 4.0 di tengah society 5.0: sebuah integrasi ruang, terobosan teknologi, dan transformasi kehidupan di era disruptif*. Anak Hebat Indonesia.
- Hasan, S., Farhas, R. J., & Librianty, N. L. (2022). Analisis Manajemen Pemasaran Kredit Lunak Berbasis Financial Technology Bumdes Ridan. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 11(2), 216–225.
- Ismanto, H., Widiastuti, A., Muharam, H., Pangestuti, I. R. D., & Rofiq, F. (2019). *Perbankan dan literasi keuangan*. Deepublish.
- Liu, L., & Zhang, H. (2021). Financial literacy, self-efficacy and risky credit behavior among college students: Evidence from online consumer credit. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 32, 100569.
- Lumintang, J. J., Rumat, V. A., & Rotinsulu, D. C. (2021). Analisis Dampak Kebijakan Penyaluran Kredit Kepada Umkm Terhadap Pertumbuhan Kredit Di Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal Pembangunan Ekonomi Dan Keuangan Daerah*, 20(4), 123–133.
- Mustika, F., Tama, A. F., & Putri, R. E. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan dan Persyaratan Kredit terhadap Minat Meminjam di PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Sungai Pagu. *Strata Business Review*, 1(1), 47–63.

- Nitawati, E. Y., Soleha, S. N., Tiara, T., & Walida, F. (2020). Literasi Keuangan dan Karakteristik Sosiodemografi Terhadap Pengambilan Keputusan Kredit. *Jurnal Manajemen STIE ABI Surabaya*, 2(2).
- Oktapriana, C., Diyani, L. A., & Nurdiniah, D. (2023). Hubungan Faktor-Faktor Keputusan Kredit dan Potensi Gagal Bayar Pada Platform P2P Lending. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 11(2), 111–118.
- Pangkey, D. A. P. J., & Lintong, E. H. (2023). Perilaku Konsumen Memahami Motivasi Dan Keputusan Pembelian. *Badan Penerbit Stiepari Press*.
- Pradinaningsih, N. A., & Wafiroh, N. L. (2022). Pengaruh literasi keuangan, sikap keuangan dan self-efficacy terhadap pengelolaan keuangan ibu rumah tangga. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(6), 1518–1535.
- Radianto, W. E. D., Salim, I. R., Putri, D. P. K. K., Efrata, T. C., & Dewi, L. (2023). Determinant Financial Attitude pada Mahasiswa Akuntansi. *Prosiding Seminar Nasional Forum Manajemen Indonesia-e-ISSN 3026-4499*, 1, 436–452.
- Rohmanto, F., & Susanti, A. (2021). Pengaruh literasi keuangan, lifestyle hedonis, dan sikap keuangan pribadi terhadap perilaku keuangan mahasiswa. *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)*, 8(1), 40–48.
- Sante, Z. V., Murni, S., & Tulung, J. E. (2021). Pengaruh risiko kredit, risiko likuiditas dan risiko operasional terhadap profitabilitas perusahaan perbankan yang terdaftar di LQ45, buku III dan buku IV periode 2017-2019. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 1451–1462.
- Santini, A. L., & Indrayani, E. (2020). The Effect of Profitability, Liquidity, Leverage, Capital Intensity and Firm Size on Tax Aggressiveness With Market Performance As an Intervening Variable (Banking Companies Listed on Indonesia Stock Exchange in 2014-2018). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 25(3), 290–303.
- Saputra, W., & Sandi, A. (2021). Pengaruh Akuntabilitas, Self Efficacy, Dan Kompleksitas Tugas Terhadap Kinerja Audit Judgement Variabel Intervening Effort. *Jaku (Jurnal Akuntansi & Keuangan Unja)(E-Journal)*, 6(4), 211–223.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono, S., & Lestari, P. (2021). *Metode penelitian komunikasi (Kuantitatif, kualitatif, dan cara mudah menulis artikel pada jurnal internasional)*. Alvabeta Bandung, CV.
- Surya, N., & Evelyn, E. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan dan Financial Self-Efficacy terhadap Risky Credit Behaviour dalam Penggunaan PayLater. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 12(1), 37–60.
- Upadana, I. W. Y. A., & Herawati, N. T. (2020). Pengaruh literasi keuangan dan perilaku keuangan terhadap keputusan investasi mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 10(2), 126–135.



© 2022 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).