

PERCEIVED BEHAVIORAL CONTROL, ATTITUDE DAN PERSEPSI KEAMANAN SEBAGAI DETERMINAN MINAT MASYARAKAT MENGGUNAKAN FINTECH P2P

Hikmah

Universitas Putera Batam

e-mail: Hikmah@puterabatam.ac.id

Sunargo

Universitas Putera Batam

e-mail: sunargo@outlook.com

ABSTRACT

Peer-to-peer lending is the sole financial service provided in the form of pinjam meminjam transactions conducted online. Peer to Peer Lending currently offers a variety of loans, including those for businesses, health care, and education, that the general public may access online so that lengthy approval processes are not necessary. The purpose of this study is to understand perceived behavioural control, attitude, and perceived risk as factors affecting how the general public uses fintech peer-to-peer lending. According to this study, all of the kecamatan that are present in Kota Batam are populous. data collection methodology using kuesioners. By using Jacob Cohen's book, there are 204 responses in this essay. The respondents to this study were people who had used peer-to-peer lending to make loans. Purposive sampling is the method of sampling that is employed. SEM is the analytical technique employed with the SmartPLS 3.0 programme. According to the study's findings, perceived behavioural control, attitude, and perception of security all significantly and positively influence interest in Batam City residents. Perceived behavioural control also significantly and positively influences interest in Batam City residents.

Keyword: *Perceived Behavioral Control; Attitude; Security perception; Peer to Peer Lending*

ABSTRAK

Peer to Peer Lending adalah salah satu pelayanan yang diberikan dalam bidang keuangan dalam bentuk pinjam meminjam yang dilakukan secara online. *Peer to Peer Lending* pada saat ini menyediakan berbagai macam pinjaman seperti :pinjaman pada bisnis, Kesehatan, Pendidikan yang bisa diakses oleh masyarakat melalui online sehingga dalam pengajuan tidak memerlukan waktu yang lama dan mudah. Dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *Perceived Behavioral Control, Attitude dan* Persepsi keamanan Sebagai Determinan terhadap minat Masyarakat dalam Menggunakan *Fintech Peer-To-Peer Lending*. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh kecamatan yang ada di Kota Batam.. Responden dalam penelitian ini adalah responden yang pernah melakukan pinjaman menggunakan *peer to peer lending*. Hasil penelitian adalah *Perceived Behavioral Control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat pada masyarakat Kota Batam, *Attitude* berpengaruh signifikan terhadap minat pada masyarakat Kota Batam, Persepsi keamanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat pada masyarakat Kota Batam.

Kata kunci: *Perceived Behavioral Control; Attitude; Persepsi keamanan; Peer to Peer Lending*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi di Indonesia membawa dampak ke banyak pelaku ekonomi, UMKM, investor, dan masyarakat. Salah satu dampak yang sangat dirasakan masyarakat adalah pendapatan yang tidak signifikan seperti pendapatan sebelum adanya Covid-19. Ditengah pandemi maka banyak pelaku usaha dan bisnis menggunakan salah satu inovasi teknologi yang ada pada sektor keuangan yang dikenal *Financial Technology*

(*Fintech*). Salah satu bentuk bentuk inovasi dalam Inovasi Produk dan Inovasi Proses (Simanjuntak, 2019). *Financial Technology* saat ini menjadi inovasi teknologi keuangan yang sangat mempermudah masyarakat untuk mendapatkan layanan dalam keuangan, sehingga saat ini *fintech* diminati oleh masyarakat Indonesia. OJK terbagi menjadi dua sektor *fintech* di Indonesia: *fintech 2.10* yang menasar pelayanan finansial secara digital dan dioperasikan oleh perusahaan finansial, sedangkan untuk *fintech 3.0* adalah menasar kepada startup yang terkait dengan teknologi produk dan layanan inovatif keuangan. *Fintech* yang ada di indoensia berbagai macam jenis, seperti: *payment, lending, personal finance, digital banking, online digital insurance, start up*. Selain layanan *mobile payment, fintech* juga menyalurkan (*lending*) yang saat ini menarik perhatian bagi masyarakat di Indoensia. P2P adalah salah satu pelayanan yang diberikan dalam bidang keuangan dalam bentuk pinjam meminjam yang dilakukan secara online. P2P pada saat ini menyediakan berbagai macam pinjaman seperti :pinjaman pada bisnis, Kesehatan, Pendidikan yang bisa diakses oleh masyarakat melalui online sehingga dalam pengajuan tidak memerlukan waktu yang lama dan mudah. Berdasarkan Otoritas Jasa keuangan (OJK) bahwa jumlah lender insitusi mengalami kenaikan hampir disemua jenis. *Fintech P2P lending* merupakan pilihan dalam pembiayaan yang banyak di lirik oleh masyarakat karena imbal hasil yang diberikan menarik dan adanya kemudahan dalam prosesnya karena berbasis aplikasi. Berikut adalah pengguna *fintech lending* per agustus 2021.

Tabel 1. Pengguna *Fintech Lending* per Juni-agustus 2021

Kelompok umur	Juni	Juli	Agustus
<19 tahun	232.712	224.231	219.824
19-34 tahun	12.993.373	13.701.378	13.815.562
35-54 tahun	9.509.468	8.127.957	6.201.674
>54 tahun	170.950	178.390	190.367

Sumber: Otoritas Jasa keuangan, 2021

Berdasarkan data diatas usia pengguna *fintech peer to peer lending* barasal dari berebagai kelompok umur, usia yang paling memiliki jumlah yang banyak adalah 19-34 tahun, Kelompok umur disini yang termasuk para mahasiswa, pekerja ataupun wiraswasta, didukung bahwa dengan usia tersebut sudah dianggap sangat lihai dalam menggunakan teknologi seperti *smartphone* dan banyak menggunakan aktivitas pekerjaan atau menggunakan *social media*, dimana biasanya iklan untuk *fintech* ini banyak ditemui di *media social*.

Seiring dengan perkembangan *fintech* tersebut, muncul beberapa kasus *fintech* ilegal yang sampai saat ini sangat meresahkan masyarakat.hal ini sejalan dengan banyaknya laporan pengaduan ke Kemkominfo.banyak masyarakat yang tidak memiliki pengetahuan terkait dengan *fintech* yang sudah terdaftar di OJK dan yang illegal. Ditengah pandemic yang melanda di Indonesia, banyak masyarakat yang kehilangan pekerjaan, dan pendapatan sehingga membutuhkan dana, dengan hadirnya *Fintech* yang *peer to peer lending* menjadi pilihan yang menarik bagi masyarakat yang membutuhkan pinjaman. Dengan hadirnya *fintech* ini dengan pinjaman online sangat membantu masyarakat dalam masalah keuangan, namun dengan menggunakan *fintech* yang legal.

Penyelenggara *P2P fintech* yang beroperasi tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku dengan ketentuan dari OJK bulan agustus 2021 terdapat 3.856 Platform *fintech* yang illegal yang dilakukan pemblokiran, termasuk didalamnya *P2P*. Pada saat sekarang

ini sebanyak 121 perusahaan yang bergerak dalam bidang *P2P* yang sudah memiliki izin dan terdaftar pada OJK. Munculnya laporan dari OJK menambah kekhawatiran masyarakat terhadap pelayanan *fintech* ditengah tingginya permintaan dan antusiasme masyarakat. Masyarakat harus berpikir dalam mengambil keputusan dalam melakukan keputusan untuk melakukan pembelian. Apabila seseorang ingin melakukan pinjaman pada Lembaga keuangan P2P seharusnya melakukan pertimbangan yang matang terkait dengan bagaimana manfaat ataupun tujuan yang dalam bertransaksi pada P2P. Dimulai dengan pelacakan informasi, dan tentunya perlu adanya minat dan alasan yang kuat untuk melakukan pinjaman tersebut.

Control perilaku persepsian (*Theory of planned behaviour*) salah satu pembahasan atau teori yang berkaitan pada sikap dan Tindakan oleh oleh Fishbein dan Ajzen (1975) (Zulkarnain & Alwie, 2018). Dalam teori ini ada tiga variabel, tetapi pada penelitian yang dilakukan hanya mengambil *Perceived behavioral Control* untuk mengukur minat masyarakat mengambil pinjaman pada P2P lending.

Sikap sangat penting dalam menentukan minat seseorang. Sikap atau attitude merupakan keadaan atau kesiapan dalam menangani suatu kondisi dengan suatu keadaan yang dipersiapkan, sikap merupakan cara individu untuk mengartikan dan mendefinisikan sesuatu. (Dickerson & Quas, 2021) Sikap memberikan gambaran tentang evaluasi, perasaan yang memiliki konsisten dari individu terhadap sebuah objek atau ide (Bollaert et al., 2021). Selain dari *attitude* maka yang mempengaruhi minat masyarakat dalam bertransaksi di fintech adalah persepsi keamanan. Menurut bahwa (Sari, Zuan Mareta, 2016) kemanan merupakan layanan yang di berikan harus bebas dari resiko, bahaya dan keraguan serta kerugian. Saat ini keamanan dalam menggunakan aplikasi jasa keuangan atau fintech masih banyak kendala karena seringkali didapatkan adanya akun peretas (*hacker*), yang tidak bertanggung jawab yang mengambil saldo pada akun akun yang dimiliki oleh konsumen. Selain itu adanya akses aplikasi yang digunakan ke perangkat smartphone yang dimiliki oleh pengguna sehingga data-data dapat dikases seperti nomor kontak yang ada di handphone konsumen. Hal ini dengan maraknya pesan melalui WhatsApp orang yang tidak dikenal melakukan penagihan hutang. Adanya kontradiksi dengan penelitian emperis yang pernah dilakukan sebelumnya sehingga perlu pengkajian ulang dari penelitian ini. Penelitian sebelumnya sudah pernah dilakukan dengan variabel yang sama namun dengan objek yang berbeda. Adapun judul dalam penelitian ini adalah *Perceived Behavioral Control, Attitude dan Persepsi keamanan Sebagai Determinan terhadap minat Masyarakat dalam Menggunakan Fintech Peer-To-Peer Lending*.

TINJAUAN PUSTAKA

Perceived Behavioral Control

Perceived Behavioral control adalah teori terkait dengan kognitif dimana teori tersebut didasarkan pada model nilai Harapan. Dalam teori nilai harapan diuraikan bahwa terdapat perbedaan pada *attitude* dengan tingkah laku. *TPB* menjelaskan bahwa perilaku atau perilaku individu yang ditentukan pada ranah kognitif, tetapi sikap yang dipelajari baik dilakukan atau tidak dilakukan, norma subjektif dan kontrol perilaku yang dirasakan (Lu et al., 2021).

Persepsi control perilaku (PBC) memiliki kaitan dengan kemampuan individu untuk melakukan perilaku dalam memenuhi keinginannya. Dalam control perilaku dapat mengarah kepada faktor yang dapat menjadi kendala kinerja perilaku tertentu. Penekanannya bukan hanya rasionalitas dari perilaku individu tetapi juga adanya keyakinan individu terhadap tingkah lakunya berada pada control kesadaran (Sari, Zuan Mareta, 2016). Faktor-faktor dalam control perilaku dapat dirasakan dan berfokus pada Kenyamanan atau kompleksitas dirasakan saat melakukan suatu tindakan. Indikator yang digunakan yang digunakan *control belief* dan *perceived power* (Abbasi et al., 2021).

Perceived Behavioral Control memberi orang informasi tentang apakah informasi yang diberikan itu mudah. Misalnya, melalui layanan fintech ini, apabila teknologi yang digunakan dianggap tidak mengalami kendala dan hambatan dalam menggunakan layanan tersebut maka minat masyarakat semakin meningkat dan baik. Adapun indikator yang digunakan untuk mengukur dari variabel *Perceived Behavioral control* adalah *control beliefs* dan *perceived power*. Adapun hipotesis pertama adalah *Perceived Behavioral control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat masyarakat menggunakan *Fintech* P2P lending di Kota Batam

Persepsi keamanan

Persepsi Keamanan merupakan suatu persepsi tentang bagaimana masyarakat atau individu diberikan perlindungan adanya resiko yang berhubungan dengan keamanan (Mekovec & Hutinski, 2012).) Persepsi keamanan juga dapat dikatakan adanya sebuah kepercayaan subjektif yang dimiliki oleh individu tentang informasi pribadi yang mereka simpan itu tidak akan dilihat, dan dimanipulasi oleh pihak yang akan menimbulkan dampak negative bagi pemiliknya, sehingga menumbuhkan kepercayaan pada diri individu tau pemakai sistem tersebut. Pada penelitian yang dilakukan ini menggunakan variabel persepsi keamanan dengan merujuk kepada indikator yang dikemukakan oleh dari Raman Arasu dan Viswanathan A. (2019): 1. Jaminan keamanan 2. Kerahasiaan data. Adapun hipotesis kedua Persepsi keamanan berpengaruh signifikan terhadap Minat masyarakat menggunakan *Fintech* P2P lending di Kota Batam.

Attitude

Dalam *the theory planned behavior*, perilaku seseorang terkait dengan sikap yang ditentukan pada niatnya dalam melakukan sikap tersebut. *Attitude* pada perilaku menggambarkan tingkat perilaku manusia yang dapat dievaluasi sebagai baik atau buruk untuk perilaku tertentu. Sikap adalah emosi yang baik atau buruk yang dialami individu ketika melakukan tindakan tertentu. Kondisi menunjukkan bahwa pengaruh terhadap kinerja perilaku ada di dalam diri orang itu sendiri (Maheshwari & Kha, 2021).

Sikap terhadap perilaku menunjukkan kemampuan seseorang melakukan penilaian terhadap perilaku yang baik dan buruk mengenai perilaku yang akan dilakukan. Pada bagian sikap ini dibagi menjadi dua bagian yaitu adanya ide yang baik dan keinginan (Coroiu et al., 2021). Ide yang baik ini menunjukkan bahwa perilaku yang dilakukan oleh individu saat ini akan mempengaruhi sikap dan perilaku dimasa yang akan datang dan akan berdampak baik dimasa depan. Sedangkan keinginan merupakan kemampuan berpikir

seseorang bahwa melakukan sesuatu tindakan dimasa yang akan datang merupakan perilaku sesuai dengan keinginannya. Jadi berdasarkan definisi tersebut disimpulkan bahwa sikap adalah kecenderungan oelah individu untuk merasakan, bertindak, memahami dan berperilaku terhadap objek yang akibat dari adanya hubungan dengan aspek kognitif, afektif dan konatif. Adapun indikator pada penelitian ini yaitu sikap terhadap produk, sikap terhadap layanan, sikap terhadap perusahaan, sikap secara keseluruhan Adapun hipotesis ketiga adalah *Attitude* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat menggunakan *Fintech* P2P lending di Kota Batam

Minat

Minat adalah gambaran tentang kondisi individu dalam sebelum melakukan Tindakan sehingga dapat dijadikan pedoman dalam melakukan perkiraan sikap atau tingkah laku (Saputra, 2021). Faktor kesadaran, keyakinan, dan sikap merupakan penentu dalam pengambilan keputusan seseorang (Azhari & Rustam, 2021). Minat menggunakan merupakan sejauh mana keinginan atau motivasi individu untuk melakukan Tindakan atau perilaku (Zulkarnain & Alwie, 2018). Adapun indikator yang digunakan untuk mengukur minat yang digunakan adalah keinginan untuk menggunakan, Keinginan untuk selalu menggunakan dan berlanjut pada masa yang akan datang.

METODE PENELITIAN

Adapun metode pada penelitian dilaksanakan dengan metode survey. Populasi penelitian adalah responden yang pernah menggunakan *fintech peer to peer lending*. Sampel diambil seluruh kecamatan di kota Batam. Berhubung jumlah populasi peneliti tidak mengetahui secara pasti, maka peneliti rumus Jacob Cohen. (Arikunto, 2013: 179). Sesuai dengan yang didapat pada perhitungan rumus maka reponden 204 orang. Kuisisioner berisi pertanyaan-pertanyaan berdasarkan pernyataan yang harus diisi oleh responden sendiri.

Metode pengumpulan data meliputi wawancara, angket, dan observasi (Sugiyono, 2012: 137).. Studi menggunakan analisis PLS untuk menguji hipotesis penelitian yang disajikan oleh peneliti dalam bentuk hipotesis Uji outer model dilakukan agar bisa memverifikasi kebenaran validitas dan reliabilitas. Sebuah uji reliabilitas gabungan dan alpha Cronbach digunakan untuk menguji reliabilitas (Sanusi, 2011). Uji konvergensi menggunakan beban Uji reliabilitas dilakukan dengan uji reliabilitas alpha dan komposit Cronbach (Willy dan Jogiyanto, 2015: 194). Model struktural di PLS dievaluasi menggunakan R2 untuk konstruksi endogen.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Nilai *loading factor* indikator-indikator pada Tabel dibawah:

Tabel 2 *Outer loadings*

Variabel	Indikator	<i>Outer Loading</i>
<i>Perceived Behavioral</i>	PBC1	0,831
	PBC2	0,741
	PBC3	0,715

<i>Control</i>	PBC5	0,811
	PBC7	0,727
<i>Attitude</i>	A1	0,839
	A2	0,791
	A3	0,794
	A5	0,870
	A6	0,936
Persepsi keamanan	PK1	0,863
	PK2	0,731
	PK3	0,712
	PK4	0,829
	PK5	0,811
	PK6	0,912
Minat	M1	0,750
	M2	0,803
	M3	0,862
	M4	0,794
	M5	0,760

Sumber: Hasil Pengolahan SmartPLS, 2022

Sesuai dengan data yang disajikan diatas dapat dilihat tidak ada indikator variabel yang nilai *outer loading*-nya di bawah 0,7 jadi semua indikator dinyatakan layak

Average Variant Extracted (AVE)

Tabel 3 Average Variant Extracted (AVE)

Variabel	AVE
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0.609
Persepsi keamanan	0.663
<i>Attitude</i>	0.612
Minat	0.602

Berdasarkan tabel 3 diatas, diketahui bahwa *perceived behavioral control*, persepsi keamanan, *attitude* dan minat memiliki nilai *average variant extracted* > 0,50. Dengan demikian dapat dikatakan setiap variabel telah memiliki *discriminant validity* yang baik.

Composite Reliability

Berikut ini adalah nilai *composite reliability* dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 4 *Composite Reliability*

Variabel	Composite Realibility
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,885
Persepsi keamanan	0.844
<i>Attitude</i>	0,858
Minat	0.899

Berdasarkan data pada tabel 4 dapat dilihat nilai *composite reliability* semua variabel penelitian > 0,6 sehingga disimpulkan variabel memiliki realibilitas yang tinggi.

Cronbach Alpha

Tabel 5 *Cronbach Alpha*

Variabel	Cronbach Alpha
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0.848
Persepsi keamanan	0.783
<i>Attitude</i>	0.815
Minat	0.865

Berdasarkan data di atas pada tabel 5, diketahui bahwa nilai *cronbach alpha* dari variabel penelitian > 0,7 sehingga dapat memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi.

Uji Path Coefficient

Berdasarkan hasil penelitian diatas menjelaskan bahwa nilai *path coefficient* terbesar terdapat pada pengaruh *Perceiveid Behavioral Control* terhadap minat sebesar 11,454. Pengaruh *Attitude* terhadap minat sebesar 4.401. Pengaruh Persepsi keamanan terhadap minat adalah sebesar 2.070.

Uji R Square

Berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan dengan menggunakan program smartPLS 3.3.9, diperoleh nilai Nilai *R-Square* sebagai berikut :

Tabel 6 *Nilai R-square*

Variabel	Nilai R-Square
<i>Minat</i>	0,939

Uji Hipotesis

Nilai *t-statistic* antara variabel independen ke variabel dependen dalam tabel *Path Coefficient* pada *output* SmartPLS dibawah ini:

Tabel 7 T-Statistic

Hipotesis	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Sample Mean (M)</i>	<i>Standard Deviation (STDEV)</i>	<i>T Statistics (O/STDEV)</i>	<i>P Values</i>
<i>Perceived Behavioral Control =>Minat</i>	0.510	0.535	0.124	4.120	0.000
<i>Attitude =>Minat</i>	0.298	0.300	0.300	12.154	0.000
<i>Persepsi keamanan => Minat</i>	0.233	0.208	0.21	1.915	0.001

Pengujian Hipotesis H1

Hasil analisis menunjukkan nilai koefisien beta *Perceived Behavioral control* terhadap minat sebesar 0,510 dan t-statistik yaitu sebesar 4.120. Dari hasil ini dinyatakan t-statistik signifikan. karena >1,96 dengan pvalue. sehingga hipotesis pertama diterima

Pengujian Hipotesis H2

Hipotesis kedua menguji apakah *attitude* secara positif berpengaruh terhadap Minat. Hasil analisis nilai koefisien beta *attitude* terhadap minat sebesar 0,298 dan t-statistik yaitu sebesar 12.154. Dari hasil ini dinyatakan t-statistik signifikan. karena >1,96 dengan pvalue. sehingga hipotesis pertama diterima.

Pengujian Hipotesis H3

Hipotesis ketiga menguji apakah persepsi keamanan secara positif berpengaruh terhadap Minat. Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien beta *attitude* terhadap minat sebesar 0,233 dan t-statistik yaitu sebesar 1.915. Dari hasil ini dinyatakan t-statistik signifikan. karena >1,96 dengan p-value. sehingga hipotesis pertama diterima.

PEMBAHASAN

Pengaruh *Perceived Behavioral control* terhadap minat

Hasil nilai koefisien beta *Perceived Behavioral control* terhadap minat sebesar 0,510 dengan t-statistik yaitu sebesar 4.120. Hasil ini dinyatakan t-statistik signifikan karena >1,96 dengan p value. sehingga hipotesis pertama diterima. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian yang (Putri & Hikmah, 2020),(Andika Apriliani Dahana, 2020) mengatakan bahwa *Perceived Behavioral control* terhadap minat. Pengaruh *perceived behavioral control* disebabkan bahwa setiap individu memiliki control penuh atas perilaku yang dilakukan dalam melakukan transaksi keuangan.

Pengaruh *Attitude* berpengaruh terhadap minat

Hasil uji nilai koefisien beta *attitude* terhadap minat sebesar 0,298 dan t-statistik yaitu sebesar 12.154. t-statistik signifikan. karena >1,96 dengan pvalue. sehingga hipotesis pertama diterima. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian (Hasibuan et al., 2018) yang mengatakan bahwa *attitude* berpengaruh terhadap Minat. *Attitude* masyarakat dalam

memilih produk jasa perbankan disebabkan adanya ketertarikan akan produk layanan dan jasa perbankan yang ditawarkan.

Pengaruh Persepsi keamanan berpengaruh terhadap *Minat*

Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien beta *attitude* terhadap minat sebesar 0,233 dan t-statistik yaitu sebesar 1.915. Dari hasil ini dinyatakan t-statistik signifikan karena $>1,96$ dengan pvalue. sehingga hipotesis pertama diterima. Hal tersebut membuktikan bahwa persepsi kemananan terbukti memiliki pengaruh positif terhadap minat. Persepsi kemanan menjadi perhatian penting bagi pelaku keuangan dan akan mempengaruhi minat, apabila persepsi keamanan baik maka akan meningkatkan minat pelaku pasar keuangan.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dan dijelaskan dibab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa: *Perceived Behavioral control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat masyarakat menggunakan *Fintech* P2P lending di Kota Batam, *Attitude* berpengaruh berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat masyarakat menggunakan *Fintech* P2P lending di Kota Batam, Persepsi keamanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat masyarakat menggunakan *Fintech* P2P lending di Kota Batam

DAFTAR PUSTAKA

- Andika Apriliani Dahana, H. (2020). Journal Of Management, Accounting, Economic and Business. *Pengaruh Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Altrak 1978 Batam*, 01(01), 56–70.
- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (14th ed.). Rineka Cipta.
- Azhari, H., & Rustam, T. A. (2021). Analisis Pengaruh Ease of Use , Shopping Experience Dan Advertisement Terhadap Minat Beli E-Commerce Customers Tokopedia Di Kota Batam. *SCIENTIA JOURNAL : Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(4).
- Bollaert, H., Lopez-de-Silanes, F., & Schwiendbacher, A. (2021). Fintech and access to finance. *Journal of Corporate Finance*, 68, 101941. <https://doi.org/10.1016/J.JCORPFIN.2021.101941>
- Coroiu, A., Moran, C., Lindsay, B. L., & Geller, A. C. (2021). Parent-for-child mask behavior during the COVID-19 pandemic in Canada and the United States: An investigation of attitudes, norms, and perceived control using the theory of planned behavior. *Preventive Medicine Reports*, 24, 101533. <https://doi.org/10.1016/J.PMEDR.2021.101533>
- Dickerson, K. L., & Quas, J. A. (2021). Perceived life expectancy, environmental unpredictability, and behavior in high-risk youth. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 77, 101344. <https://doi.org/10.1016/J.APPDEV.2021.101344>
- Hasibuan, B. K., Lubis, Y. M., & HR, W. A. (2018). *Financial Literacy and Financial Behavior as a Measure of Financial Satisfaction*. 46(Ebic 2017), 503–507. <https://doi.org/10.2991/ebic-17.2018.79>

- Putri, I. R., & Hikmah. (2020). Pengaruh Financial Literacy, Overconfidence, Regret Aversion Bias Dan Risk Tolerance Terhadap Investment Decision Di Kota Batam. *Jurnal Ilmiah Maksitek*, 5(2), 95–109.
- Sanusi, A. (2011). *Metodologi Penelitian Bisnis* (A. D. Halim (ed.)). Salemba Empat.
- Saputra, S. E. A. (2021). Pengaruh Brand Awareness Dan Promosi Online Media Sosial Instagram Terhadap Minat Beli Konsumen Di Kota Batam. ... *JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*.
http://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/scientia_journal/article/view/3154
- Sari, Zuan Mareta, P. P. W. (2016). Pengaruh Norma Subjektif, Perceived Behavioral Control dan Persepsi Keamanan Terhadap Minat Masyarakat dalam Menggunakan Peer-To-Peer Lending (Studi Kasus pada Kota Malang). *Universitas Brawijaya*, 7(2), 1–16.
- Simanjuntak, J. (2019). Faktor Mempengaruhi Profitabilitas Bank Perkreditan Rakyat. *Jurnal Kajian Ilmiah*, 19(3), 213–221.
<https://jurnal.ubharajaya.ac.id/index.php/kajian-ilmiah/article/view/480/pdf>
- Zulkarnain, Z. K., & Alwie, A. F. (2018). Pengaruh Persepsi Manfaat , Persepsi Kemudahan ,Sikap, Kontrol Prilaku , Dan Norma Subyektif Terhadap Minat Penggunaan Uang Elektronik Pada Bank Bumn Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 10(3), 617–631.