

Faktor yang Menentukan Interest Rate dalam Pinjaman Konsumen pada Peer-to-Peer Lending Online Platform (Investree)

Determinant Factors of Interest Rate in Consumer Lending on Peer-to-Peer Lending Online Platform (Investree)

Amin Alfiyah dan Irwan Trinugroho

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret
aminalfiyah@student.uns.ac.id

ABSTRACT

Peer-to-peer lending business in Indonesia began to grow rapidly since 2016, this marked by an increase in the number of lenders, borrowers, and companies. However, there are still many things that need to be improved in order to capture the high market share and close the funding gap that can not be fulfilled by the banks at this time, especially in terms of OJK regulation which one of them related to interest rate. Interest rates are an attraction that is directly related to P2P lending business continuity as an alternatif funding in Indonesia. Therefore, using data sets from the Investree platform, researchers analyzed the determinants of interest rates on several loan groups (individual loans, business loans, online business loans). The result stated that: on the individual loan (the grade has a significant positive effect and the loan purpose has significant negatif effect on the interest rate), the business loan (full sampel) show (grade has a signifikan positive effect and loan term has significant negatif effect on the interest rate), online business loan, which has grade significant effect on interest rate).

Keyword: *peer-to-peer lending, interest rate, peer-to-peer marketplace.*

PENDAHULUAN

Bisnis dalam era digital pasti tidak jauh dari penggunaan teknologi internet. Fintech (*Financial Teknologi*) merupakan inovasi teknologi dalam Industri keuangan yang berkembang dari waktu ke waktu. Nofie Iman (2016) mendefinisikan fintech sebagai pemanfaatan teknologi, *software*, internet, komunikasi dan komputasi terkini guna meningkatkan layanan jasa keuangan yang umumnya dilakukan oleh perusahaan rintisan (*startup*) yang memungkinkan merusak bisnis yang sudah mapan. Sesuai dengan definisi tersebut, *fintech* di Indonesia terbagi kedalam berbagai kategori seperti: *payment* (Doku, Kartuku, T-Cash, Mandiri E-Cash, Kesles), *peer-to-peer lending* (Investree, Modalku, Amarta, Uangteman.com, Pinjam), *personal finance* (Dompet sehat), *crowdfunding* (Kitabisa.com, Arisan, Wujudkan), *agregator* (Financial planner, Aturduit.com, Cekaja.com dll).

Survey dari Lembaga riset IDC tanggal 5 oktober 2017 melalui IDC *Finansial Insight* menyatakan bahwa *peer-to-peer lending* merupakan salah satu jenis *fintech* yang mempunyai perkembangan paling cepat baik dari jumlah maupun dana yang bergulir. Dikutip dari reuters.com, Wimboh Santoso selaku ketua OJK menyampaikan lebih dari 250.000 orang telah meminjam melalui *fintech*, sekitar 30 Perusahaan telah memperoleh pinjaman sebesar 2,6 Triliun pada Januari 2018 yang meningkat tajam dibandingkan Desember 2016 yakni sebesar 247 miliar. Sedangkan pertumbuhan jumlah *startup p2p lending* mencapai 165 perusahaan di 2016 awal dari yang sebelumnya hanya 40 *startup*

di 2014-2015 awal, tidak hanya di Indonesia, *p2p lending* tumbuh subur di berbagai belahan dunia termasuk China dan Amerika, Han dan Sheng (2015).

Munculnya *startup fintech lending* sangat erat kaitannya dengan efisiensi layanan pinjam dan meminjam uang, hanya dengan bantuan alat *smartphone* dan koneksi internet, calon *borrower* dan investor sudah bisa bertransaksi. Adanya sistem yang praktis pada bisnis P2P lending ini, diharapkan mampu menyerap dan menyalurkan kredit dari masyarakat yang belum *bankable*, sehingga gap antara lembaga keuangan yang ada saat ini dengan masyarakat yang belum memiliki akses terhadap lembaga keuangan dan perbankan bisa berkurang. Calebe dan lorina (2016) menggunakan data *Auxmoney platform* di Jerman menjelaskan bahwa munculnya pinjaman P2P lending berkorelasi negatif tidak signifikan dengan pinjaman perbankan, hal ini dikarenakan *platform Auxmoney* melayani peminjam yang tidak dilayani oleh bank seperti pinjaman kecil yang berisiko. Pernyataan tersebut sejalan dengan Alistair dan Paul (2016) yang menyatakan bahwa pinjaman P2P lending telah berkembang pesat di Inggris dan Amerika, namun jumlah pinjaman hanya mewakili sekitar 1% dari yang disalurkan oleh perbankan (belum kompetitif), masih banyak perbaikan yang perlu dilakukan agar dapat melayani kebutuhan masyarakat, penelitian ini juga mengungkapkan *P2P lending* merupakan sumber pendanaan yang penting bagi perusahaan kecil, maka dari itu kedepannya kedua penyalur pinjaman ini diharapkan mampu berkolaborasi. Menurut data yang dikutip melalui *reuters.com* menyatakan hanya satu dari tiga orang dewasa yang memiliki rekening bank, sekitar 34% dari PDB 2015 dan sekitar \$73 miliar pembiayaan belum terpenuhi, maka dari itu munculnya *fintech (P2P Lending)* di Indonesia disambut baik oleh regulator keuangan guna mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis digital.

Startup finTech Indonesia semakin eksis dengan didirikannya Asosiasi Perusahaan Teknologi Financial yang diberi nama *FinTech* Indonesia pada 17 September 2015. Eksistensi tersebut semakin kuat dengan dikeluarkannya (PJOK) Nomor 77/PJOK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI) yang bertujuan untuk melindungi konsumen serta menciptakan stabilitas sistem dibidang keuangan. Peraturan yang sudah ada mencakup: hukum dan kepemilikan, pendaftaran dan perizinan, batasan kegiatan, manajemen risiko, edukasi dan perlindungan konsumen, tanda tangan elektronik, APU PPT, larangan, laporan. Sebelumnya dalam rancangan telah dimuat mengenai batasan penetapan suku bunga, namun dalam realisasi penetapan aturannya tidak muncul. Maka dari itu, peraturan tersebut perlu dilakukan penyempurnaan lagi supaya instrument lending dijadikan sebagai alternatif investasi dan pinjaman yang menarik. Alistair dan Paul (2016) mengusulkan 5 pengembangan peraturan untuk *peer-to-peer lending* dimasa yang akan datang yakni pengukuran risiko, kontrak pemulihan setelah gagal bayar, kegagalan platform, keterlibatan investor institusional dan penipuan, hal ini sejalan dengan Huang G (2016) menyatakan terjadi peningkatan yang signifikan dalam efisiensi transaksi saat berubahnya kebijakan.

Bagi investor, P2P lending saat ini sangat menarik dijadikan sebagai portofolio investasi, hal ini juga dinyatakan oleh Jin Jia dkk (2017) yang menyatakan bahwa berkembangnya *peer-to-peer lending* telah menjadi salah satu cara paling penting untuk perusahaan ataupun individu dalam meningkatkan modal, namun karena asimetri informasi, pemberi pinjaman harus berhati-hati dalam memutuskan investasi pada asing berdasarkan informasi yang terbatas. Di Indonesia keuntungan *P2P lending* ini dicerminkan oleh suku bunga pinjaman rata-rata *platform* yang berkisar pada nominal 12-20% (sesuai risiko) per annum dan suku bunga efektif hingga > 40% untuk pinjaman

yang berisiko. Angka tersebut sangat tinggi jika dibandingkan dengan jenis investasi lain seperti deposito dan obligasi. Pada dasarnya investasi di ke tiga instrument tersebut mempunyai tingkat risiko yang berbeda, namun sama-sama mempunyai jangka waktu uang kembali (*term of payment*). Saat ini Deposito menawarkan pengembalian investasi rata-rata sekitar 5,6-5,7% untuk jangka waktu satu bulan sampai dengan satu tahun, sedangkan rate obligasi tercermin dari kontan.co.id, *Head of Intermediary Business Schroder Investment Management Indonesia* Teddy Oetomo yang menyatakan yield obligasi turun ke level 6,3% untuk tenor 10 tahun dari 2 tahun sebelumnya yang telah mencetak kinerja lebih baik. Alternatif investasi lain yang bisa diambil adalah saham, namun instrument ini mempunyai volatilitas tinggi dan rentan terhadap isu-isu seperti pilkada 2018 dan pilpres 2019.

Dilihat dari sisi peminjam, P2P lending dapat digunakan sebagai alternatif pendanaan karena rata-rata prosesnya mudah dan cepat untuk semua marketplace, namun kisaran rate yang ditetapkan di bisnis P2P mencapai > 40% untuk suku bunga efektif/tahunnya pada pinjaman yang berisiko. Suku bunga tersebut masih sangat tinggi jika dibandingkan alternatif pendanaan dari industri perbankan, seperti dikutip dari m.detik.com per 25 September 2017 yang berkisar 10%, sbagai contoh: PT Bank Rakyat Indonesia menetapkan bunga kredit korporasi sebesar 10,5%, kredit ritel 9,75%, kredit mikro 17,5%. Sejalan dengan itu, PT Bank Negara Indonesia menetapkan suku bunga korporasi sebesar 10,25%, kredit retail 9,95%, kredit konsumsi KPR 10,5% dan konsumsi non KPR 12,5%. Suku bunga P2P yang tinggi tidak hanya terjadi di Indonesia, Calebe dan Lorina (2016) dalam studi empirisnya memaparkan bahwa *platform Auxmoney* di Jerman membebaskan suku bunga yang lebih besar daripada perbankan untuk pinjaman yang berisiko, apabila peminjam mampu mengendalikan risiko maka suku bunga yang diperoleh sama atau bahkan lebih kecil dari bank, selain itu *platform Auxmoney* juga mampu memberikan jumlah pinjaman yang lebih banyak dibanding bank. Namun apabila kita bandingkan, rasio suku bunga P2P lending di Indonesia masih jauh diatas perbankan, terkait hal ini Atz dan David (2016) menyatakan bahwa persaingan dari sektor P2P lending dan perbankan dimasa mendatang dapat menguntungkan konsumen dalam jangka panjang dengan mengurangi harga untuk pinjaman pribadi tanpa jaminan, dan dengan mendorong bank untuk meningkatkan penawaran digital mereka.

Selain dari pihak yang berkaitan secara langsung, P2P lending juga sangat berguna bagi pihak akademisi, yakni sebagai bahan kajian untuk memberikan masukan kepada pemerintah guna mencapai tiga sasaran Master Plan Sektor Jasa Keuangan Indonesia 2015-2019 yakni Kontributif (percepatan pertumbuhan ekonomi), Stabilitas System Keuangan serta Inklusif (meningkatkan akses masyarakat). Hasil dari penelitian juga dapat digunakan sebagai bahan evaluasi serta perbaikan oleh *startup fintech* yang sudah ada maupun yang akan mendirikan perusahaan keuangan berbasis digital disruptif (*Fintech*). Ketertarikan oleh berbagai pihak ini didukung oleh Cai Shun dkk, (2016) yang menyatakan pinjaman peer-to-peer online merupakan bisnis yang mendapat perhatian luas dari pemerintah, industri, dan peneliti pada dekade ini.

Investree merupakan *peer-to-peer marketplace* di Indonesia yang dijadikan sebagai objek penelitian pada makalah ini, kemudahan mengakses data merupakan alasan utama dalam memilih platform ini. Alasan lain yang tidak kalah penting adalah *investree* merupakan salah satu pionir P2P lending di Indonesia dengan pinjaman tersalurkan mencapai 1572 pinjaman dengan valuasi 522 Miliar, nilai pinjaman yang telah lunas berjumlah 1162 dengan valuasi 391 Miliar. Segmen yang diambil oleh platform ini adalah

pinjaman individu (renovasi rumah, pendidikan, berlibur, pernikahan, kesehatan, kendaraan bermotor, personal FAQ) dan institusional (*invoice financing, online seller financing, syariah, bisnis FAQ*). Perbedaan jenis pinjaman antara individu dan institusional inilah yang akan dijadikan sebagai dasar pemisahan objek penelitian karena mempunyai sistem penetapan bunga yang berbeda yakni harian (institusional) dan bulan (individu).

Interest rate dalam bisnis *P2P lending* merupakan hal yang fundamental untuk keberlangsungan industri pada umumnya maupun perusahaan secara khusus, hal ini dikarenakan ketertarikan investor dan peminjam sangat tergantung pada kisaran *rate* yang ditawarkan oleh suatu *platform*. *Rate* yang tinggi merupakan ancaman bagi calon peminjam karena dapat mengakibatkan gagal bayar ataupun keterlambatan bayar yang nantinya akan berdampak munculnya denda, sedangkan bagi investor *rate* yang tinggi akan menambah pundi-pundi kekayaan pada investasi yang mereka tanamkan. Selain itu penetapan suku bunga pada industri *P2P lending* juga sangat mempengaruhi perkembangan *fintech* di Indonesia pada masa datang.

Pentingnya *interest rate* yang telah dipaparkan diatas, membuat peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai hal-hal apa sajakah yang menentukan *interest rate* dalam pinjaman konsumen pada platform investree. Terdapat dua point penting yang akan diuji menggunakan regresi linier yaitu spesifik pinjam dan spesifik peminjam pada masing-masing sampel. Sebelumnya telah dilakukan penelitian yang sejenis oleh Dietric dan Reto (2016) dari *swiss platform* terkait spesifik pinjaman, spesifik peminjam serta makroekonomi terhadap *interest rate*, hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa spesifik pinjaman dan kondisi makro berpengaruh positif, sedangkan spesifik peminjam berpengaruh negatif terhadap *interest rate*. Selain itu Gregor dan Eva (2016) pada penelitiannya menyatakan kualitas *screening* dan *monitoring (grade)* mempunyai peranan yang penting dalam menentukan *credit default*, sedangkan ukuran pinjaman, jangka waktu peminjaman, masa tenggang berpengaruh positif terhadap *credit default* pinjaman individu dan kelompok pada platform Kiva. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada beberapa hal: (1) beberapa tambahan variable independen, (2) Platform yang didirikan berada di negara dengan karakteristik yang jauh berbeda, (3) Data penelitian sangat unik karena hanya bisa didapat dengan *daily recording* terkait pinjaman yang muncul pada hari itu, pinjaman yang telah selesai didanai biasanya akan dihapus dari laman web platform. Selain ketiga perbedaan yang telah dipaparkan diatas, sepengetahuan peneliti, belum ada penelitian mengenai online *P2P lending* yang berfokus pada penetapan *interest rate* dan lebih dalam lagi menggunakan sampel *platform Investree*. Hal ini mengingat bisnis ini masih baru dan belum banyak diketahui oleh masyarakat luas. Maka dari itu, berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas, penulis akan melakukan penelitian dengan judul "Faktor yang menentukan *interest rate* dalam pinjaman konsumen pada *Peer-To-Peer Lending Online Platform*".

LANDASAN TEORI

P2P Online Platform

Teknologi berkaitan erat dengan waktu yang singkat dan penuh dengan risiko, termasuk inovasi yang mempunyai sifat global dan cepat, industri keuangan menyebut inovasi teknologi ini sebagai *Fintech (Financial Technologi)*. Menurut Gunadi (2017) *fintech* merupakan industri ekonomi yang terdiri dari perusahaan yang menggunakan

teknologi untuk membuat layanan keuangan menjadi lebih efisien. Gunadi juga memaparkan bahwa sebenarnya *fintech* sudah ada sejak dahulu dan selalu berkembang seiring perkembangan teknologi dan informasi. *Fintech* dibagi kedalam tiga kategori (1) *Financial Institution* termasuk perbankan, perusahaan asuransi, pasar modal, (2) *Traditional Fintech Player* merupakan berbagai perusahaan penyedia teknologi dan layanan termasuk konsultan, jasa pembayaran, mereka yang berinvestasi di perusahaan *fintech* serta penyedia informasi nasional atau FIS, (3) *Innovative Fintech startup* merupakan pendatang baru yang memanfaatkan inovasi teknologi untuk membuat solusi yang inovatif pada sektor tertentu, misal *P2P lending, payment*.

Pada penelitian ini, kategori *fintech* yang akan diteliti adalah *Innovatif Fintech Startup, jenis lending*. Selain dari *research* ICD dan data OJK yang telah dipaparkan, situs www.visualcapitalist.com dalam Gunadi (2017) juga menyatakan bahwa *P2P lending* merupakan *fintech* dengan pertumbuhan terbesar kedua setelah *payment* dengan valuasi 30,4 billion (\$). Sejarah mencatat, *Zopa platform* yang berasal dari UK tahun 2005 merupakan pionir *P2P lending* didunia yang menyalurkan pinjaman pribadi, tidak lama kemudian muncul perusahaan serupa yakni *Prosper* di US, *Prystav* (2016), *Atz dan David* (2016), sejak saat itu babak baru didunia *P2P lending* dimulai. Dalam waktu yang relatif singkat, bisnis *P2P lending* terus merambah ke berbagai wilayah negara lain dan menjadi sangat populer termasuk di Indonesia. *High tech* finansial atau yang sering di sebut *fintech startup*, dalam hal ini (*P2P lending*) di Indonesia tidak tercatat secara pasti awal mulanya, namun perkembangan *P2P lending* mulai signifikan setelah munculnya Asosiasi *Fintech Indonesia (AFTECH)* pada September 2015 disusul dengan *POJK* tahun 2016.

Investree merupakan Pionir *P2P lending* di Indonesia yang terafiliasi dengan *AFTECH* dan merupakan objek penelitian makalah ini. Secara spesifik platform *Investree* mempunyai skema kerja sebagai berikut, sisi peminjam: (1) calon peminjam (*Borrower*) berupa (a) perseroan terbatas yang berdomisili di Jabodetabek, Jawa Tengah, Jawa timur yang telah beropersi minimal dua tahun dan mempunyai hubungan bisnis dengan institusi besar, (b) Individu yang berusia +21 tahun yang terdaftar sebagai karyawan perusahaan rekanan *Investree* dengan minimal pendapatan 3.100.000 dan berdomisili di Jabodetabek, mengisi formulir yang diantaranya berisi tujuan peminjaman, jumlah pinjaman dan lama pinjaman serta menyiapkan kelengkapan dokumen yang disyaratkan (Individu: KTP, NPWP, Surat keterangan kerja dan slip gaji. Institusional: legal pendirian perusahaan, NPWP, Laporan keuangan, rekening koran, *company profile* dll). (2) Data calon peminjam melalui proses verifikasi, analisis dan persetujuan oleh pihak *Investree*, pada proses ini suku bunga dikenakan pada sebuah pinjaman. (3) *Borrower* membayar pinjaman sesuai tanggal jatuh tempo pokok hutang dan bunga. Singkatnya proses pengajuan pinjaman dimulai dari registrasi-pengajuan pinjaman-persetujuan pinjaman-penawaran pinjaman-pinjaman didanai-pembayaran.

Sedangkan dari sisi *lender*: (1) calon pemberi pinjaman dapat melihat dan menganalisis informasi yang tersedia di *fact sheet* (2) pemberi pinjaman menentukan jumlah dana (1 juta - 50 juta untuk pinjaman individu, 5 juta-100 juta untuk pinjaman institusi) pada setiap pinjaman yang akan didanai (3) pemberi pinjaman mendapatkan pembayaran atas pokok pinjaman ditambah bunga. Skema kerja yang telah dijalankan dari sisi peminjam maupun pemberi pinjaman pada *platform investree* menghasilkan rata-rata pinjaman didanai selama 3 hari (untuk *borrower*). Hasil rata-rata pinjaman didanai pada H+3 menunjukkan kemudahan dan keefisienan dalam hal transaksi pinjam dan meminjam dalam *P2P lending*.

Sistem Pinjaman Dalam Perbankan

Sistem perbankan yang akan dijadikan pembanding adalah Bank negara Indonesia yang kepemilikannya didominasi oleh pemerintah (BUMN). BNI sendiri mempunyai banyak program pinjaman yakni BNI Griya, BNI Griya multiguna, BNI Fleksi, BNI Instant, dan BNI fleksibilitas pensiun. Diambil program BNI griya untuk pembandingan. Skema peminjaman dimulai dari warga negara Indonesia yang berpenghasilan tetap, berusia 21 sampai maksimal 55 (individu) 65 (pengusaha) mengajukan pinjaman kepada pihak bank dengan mengisi formulir dan melengkapi dokumen sebagai berikut: Untuk BNI Griya pegawai tetap (kategori individu) mencakup: FC KTP (suami istri), FC kartu keluarga, FC surat nikah FC NPWP pribadi/ SPT PPH 21, FC rekening gaji 3 bulan terakhir, surat keterangan kerja, foto 4x6, FC dokumen jaminan.

Sedangkan dari segi pengusaha/ wiraswasata memiliki persyaratan sebagai berikut: FC KTP (suami istri), FC kartu keluarga, FC surat nikah FC NPWP pribadi/ SPT PPH 21, FC rekening koran 6 bulan terakhir, FC legalitas usaha/surat izin usaha/surat keterangan usaha (akte pendirian / AD-ART, SIUP, NPWP, SITU / SKDU & TDP), foto 4X6, FC dokumen jaminan dan laporan keuangan 2 tahun. Skema kerja yang telah dilakukan oleh BNI menghasilkan rata-rata pencairan dana pinjaman 7-14 hari kerja. Dengan demikian, dilihat dari persyaratan pinjaman dan pencairan pinjaman dari sisi individual maupun bisnis, maka Investree (P2P Lending platform) mempunyai skema yang lebih efisien.

Penetapan Interest Rate Dalam Pinjaman P2P lending

Penetapan suku bunga dalam P2P lending merupakan satu diantara beberapa topik yang menarik untuk diteliti, Dietric dan Reto (2016) meneliti terkait faktor penentu *interest rate* dari spesifikasi peminjam dan pinjaman, sedangkan Serrano dan Begona (2016) meneliti *credit scoring* yang nantinya berbanding lurus dengan tingginya suku bunga menggunakan profit scoring, begitu pula dengan Xia dkk (2017) yang memprediksi tingkat pengembalian tahunan (ARR). Beberapa penelitian lainnya yang juga masih berhubungan dengan P2P lending online platform membahas mengenai *behavior lending* Chai Shun, Xi Lin, Di Xu: (2016), Dorfleitner dan Eva (2016), Eunkyong dan Byungtae (2012), faktor yang menentukan probabilitas default dan kesuksesan pendanaan dengan berbagai prediktor oleh Dorfleitner dkk (2015), Mild Andreas dkk (2015), Freedman (2017), Chen, Bihong, Dezhu (2017), Gonzalez dan Yulia (2014) serta Tin Han (2018). Sebagai contoh Xia dkk (2017) mengusulkan model evaluasi pinjaman dengan mengukur profitabilitas berdasarkan tingkat pengembalian tahunan (ARR) pada dua platform, hasilnya menyatakan bahwa variabel penjelas berbeda dalam memprediksi *probabilitas default* dan profitabilitas. Model alokasi portofolio ini berkinerja baik dalam hal *profitabilitas*. Dengan menggunakan lending club (Amerika) dan we.com (China) juga menyatakan bahwa kelayakan kredit dan solvabilitas, demografi dan karakteristik pinjaman adalah faktor utama dalam memprediksi ARR. Dorfleitner dan Eva (2016) meneliti mengenai repayment behavior yang menyatakan bahwa kualitas screening dan monitoring mempunyai peranan yang penting dalam menentukan credit default, sedangkan ukuran pinjaman, jangka waktu peminjaman, masa tenggang berpengaruh positif terhadap credit default. Selain itu faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kesuksesan pendanaan telah diteliti oleh Chai, Xi dan Xin (2016) yang menyatakan bahwa untuk kategori pinjaman pertama, jumlah pinjaman, tingkat suku bunga, jumlah verifikasi, grade berpengaruh positif terhadap kesuksesan pendanaan. Sedangkan Emekter et al (2015) meneliti keduanya yakni faktor yang berpengaruh terhadap

probabilitas default dan kesuksesan pendanaan.

Penetapan suku bunga dalam suatu platform dapat menjadi bahan pertimbangan pengambilan keputusan oleh berbagai pihak. Mekanisme sebuah platform dalam menetapkan suku bunganya merupakan salah satu isu yang diperbincangkan, apakah dengan rezim (1) sistem lelang (2) penetapan suku bunga. Chen et. al (2014) dalam analisisnya menyatakan bahwa terdapat perbedaan yang berarti antara kedua rezim tersebut, dimana sistem lelang memberikan tingkat suku bunga paling murah kepada peminjam, sedangkan *poses rate* adalah platform yang menetapkan rate yang harus dibayar sesuai penilaian terhadap kondisi peminjam. Penelitian juga dilakukan oleh Huang (2016) menggunakan prosper.com, Wei and Lin (2016) yang menyatakan bahwa mekanisme penetapan harga (suku bunga) sangat mempengaruhi permintaan pinjaman maupun pemberian pinjaman serta pengembangan industri *peer-to-peer lending* yang sehat. Penelitian terkait rezim ini disempurnakan oleh Ma Ben-Jiang (2017) yang meneliti terkait 3 mekanisme penetapan harga dalam suatu platform untuk menunjukkan kompatibilitas insentif dan keseimbangan mekanisme. Hasilnya, *Borrower Pricing Mecanism (BPM)* dan *Platform Pricing Model (PPM)* Merupakan mekanisme yang kompatibel selama pinjaman menguntungkan, sedangkan *Auction Pricing Mecanism (APM)* bukan merupakan mekanisme yang kompatibel dengan insentif. Selain itu BPM dan PPM juga memotivasi partisipan untuk aktif bertransaksi sedangkan APM tidak, Huang G 2016; Wei and Lin (2016). Terkait dengan APM dalam penelitian ini kontradiktif dengan fakta yang dipaparkan oleh Herzenstein, Utpal dan Rick (2010) Dengan menggunakan data dari prosper, bahwasanya menggunakan sistem lelang memberikan hasil yang positif bagi pemberi dan penerima pinjaman.

Penelitian sebelumnya yang telah dilakukan terkait *Determinant of Interest Rate* menggunakan 665 data pinjaman konsumen dari platform di swiss oleh (Dietric Andreas, Reto Wernli, 2016) menggunakan rezim penetapan oleh platform, hal ini dikarenakan sebagian besar platform yang ada menggunakan rezim tersebut, termasuk platform *Investree* dengan *poses rate* sebagai berikut:

Tabel 1 Tingkat Suku Bunga Yang Berlaku (Kategori Pinjaman Bisnis)

Grade	SukuBunga (Annum)	Kategori
A1++	12%	Low Risk
A1+	13%	Low Risk
A1	14%	Low Risk
A2	16%	Low Risk
A3	18%	Low to Medium Risk
B1	16%	Low to Medium Risk
B2	18%	Medium Risk
B3	19%	Medium to High Risk
C1	18%	Medium to High Risk
C2	19%	High Risk
C3	20%	High Risk

Sumber: Web Investree

Tabel 2 Tingkat Suku Bunga yang Berlaku (Kategori Pinjaman Individu dan Bisnis Online)

Grade	Suku Bunga per bulan	Kategori
A1	0,90%	Low Risk
A2	0,95%	Low Risk
A3	1%	Low to Medium Risk
B1	1,10%	Low to Medium Risk
B2	1,20%	Medium Risk
B3	1,45%	Medium to High Risk
C1	1,70%	Medium to High Risk
C2	1,95%	High Risk
C3	2,20%	High Risk

Sumber: Web Investree

Berdasarkan tabel diatas, baik dari pinjaman personal, bisnis maupun bisnis online, penetapan suku bunga platform Investree masih diatas perbankan yakni diatas 12% ditambah dengan biaya platform. Adanya Rezim 2 (*System Poses Rate*) ini sangat tergantung dengan informasi yang diberikan, karena informasi menjadi salah satu dasar pengenaan tingkat suku bunga. Informasi yang didapat bisa berasal dari jaringan sosial (*group*), riwayat pinjaman masa lalu maupun berkas yang baru saja di berikan kepada platform terkait syarat dan ketentuan peminjaman. Cai Shun dkk, (2016) menggunakan data dari PPDAl.com yang dilandasi oleh *signaling teory*, menyatakan bahwa untuk peminjaman pertama kalinya (pemberi pinajaman harus menganalisis dengan informasi yang terbatas yakni tentang tingkat bunga, jumlah pinjaman, jumlah verifikasi, dan peringkat kredit), peminjaman berulang tanpa pinjaman sebelumnya (riwayat transaksi peminjam menjadi sumber informasi penting bagi calon pemberi pinjaman, sementara tingkat bunga dan tingkat kredit masih berperan penting dalam keputusan pendanaan). Terakhir untuk peminjaman berulang dengan pinjaman sebelumnya (informasi baru tentang rasio peminjaman dari peminjam memiliki dampak yang signifikan terhadap kesuksesan pendanaan).

Asymetries Informasi

Freedman dan Ginger (2017) menemukan bahwa peminjam yang memiliki ikatan sosial secara konsisten akan lebih cepat didanai dan mendapatkan suku bunga yang rendah, namun sebagian pinjaman dengan ikatan sosial akan membayar terlambat atau gagal bayar, bukti juga menyampaikan bahwa (informasi) jejaring sosial memiliki nilai tertentu namun bukan alat prediksi yang sempurna. Chen dkk (2016) menemukan bahwa modal sosial kelompok (keanggotaan kelompok) dan modal sosial relasional (kredibilitas kelompok, Verifikasi, kepercayaan kelompok) menghasilkan efek yang tidak konsisten, modal sosial struktural peminjam (inklusivitas kelompok) memiliki dampak negatif terhadap kinerja pendanaan dan pembayarannya. Tumbuhnya media sosial telah memungkinkan berkurangnya asyemeti informasi antar pihak yang bertransaksi Freedman dan Ginger (2017). Prystav (2016) yang menyatakan bahwa tingkat diversifikasi pinjaman oleh investor yang tidak berpengalaman menurun seiring dengan ketersediaan informasi dalam pinjaman, selain itu tambahan informasi akan meningkatkan investasi pada

pinjaman dengan rating buruk dan menurunkan investasi pada pinjaman dengan rating baik. Bahkan Gonzales dan Yulia (2014) meneliti terkait karakteristik pribadi dari peminjam dan pemberi pinjaman (daya tarik foto, usia dan jenis kelamin) terhadap keputusan pendanaan P2P Lending online platform yang hasilnya menunjukkan bahwa (1) usia saat kuliah menunjukkan kompetensi yang rendah, sementara usia menengah menunjukkan kompetensi yang bagus, (2) jenis kelamin yang sama antara peminjam dan pemberi pinjaman akan mengurangi peluang mendapatkan dana (3) keberhasilan pinjaman sensitif dengan usia dan kecantikan. Lebih lanjut oleh Yang (2014) menemukan bahwa penilaian atas kepercayaan dari kebahagiaan sebuah foto mempengaruhi perilaku pemberi pinjaman. Jin Jia dkk (2017) menemukan bahwa foto yang menarik (kecantikan dan ketampanan) yang muncul pada pinjaman antar-rekan secara online, akan berdampak pada toleransi perilaku ketidak patuhan oleh pemberi pinjaman kepada peminjam.

Secara implisit, informasi lunak juga turut mempengaruhi pinjaman P2P lending, Chen Xiao dkk (2017) menggunakan Renrendai platform (China) menyatakan bahwa penggunaan tanda baca yang berlebihan dalam deskripsi pinjaman berdampak negatif pada probabilitas pendanaan dan jumlah pinjaman. Tanda baca mencerminkan tingkat kontrol diri dan kemampuan kognitif. Dorfleitner dkk, (2015) menyimpulkan bahwa investor pada platform P2P bereaksi terhadap informasi lunak yang berasal dari teks deskripsi (kesalahan ejaan, panjang teks, dan kehadiran kata kunci yang positif). Informasi lunak tersebut secara signifikan berpengaruh terhadap kesuksesan pendanaan dan tidak terikat dengan *probabilitas default* pada *platform* yang menerima kredit tanpa *scoring*. Han Jing-Ti dkk, (2018) menemukan bahwa bahwa proses persuasi informasi sukarela (kelengkapan, sentimen, intensitas bahasa, jumlah sertifikasi) berpengaruh signifikan terhadap kesuksesan pendanaan), menggunakan teori *Elaboration Likelihood Model (ELM)* penelitian ini menyatakan bahwa peminjam yang menggunakan kalimat lebih panjang dalam deskripsi pinjaman cenderung tidak berhasil mendapatkan sentimen positif, deskripsi pinjaman secara positif terkait dengan keberhasilan pendanaan, sedangkan sentimen negatif dari deskripsi pinjaman adalah korelasi negatif yang signifikan dengan keberhasilan pendanaan. Chen Xiao dkk (2017) memaparkan bahwa asimetri informasi dalam pasar peminjaman P2P online memotivasi kita untuk mengeksplorasi peran deskripsi pinjaman dalam menjembatani kesenjangan informasi antara peminjam dan investor. Namun informasi yang diberikan oleh peminjam sering tidak diverifikasi dengan akurat, sehingga menciptakan kesulitan bagi pemberi pinjaman dalam menilai kelayakan kredit, Lieber 2011, Lin et al 2013. Maka dari itu harus ada sumber daya manusia dan sistem yang memadai dalam penilaian kredit *peer-to-peer lending*, hal ini dikarenakan kurangnya perantara keuangan dapat menimbulkan asimetri informasi Allen dan Santomero 1997 (dalam Chen dkk 2016).

Asimetri informasi merupakan masalah yang fundamental dalam P2P lending (Yum Haewon et al., 2012), Leland dan Pyle 1977 & Campbell dan Kracaw 1980 (dalam Dietrich:2015) menyatakan bahwa asimetri informasi adalah alasan utama untuk menjelaskan keberadaan lembaga keuangan, maka dari itu adanya asimetri informasi mengharuskan kita untuk memeriksa peranan deskripsi pinjaman guna menjembatani gap antara peminjam dan pemberi pinjaman (Chen Xiao, 2017). Mengingat P2P lending tergolong dalam bisnis baru yang mayoritas investor (non professional) swasta tidak mempunyai pengalaman dalam menilai kelayakan kredit (Yum et al, 2012), setiap informasi yang tersedia menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi. Maka dari itu, penting bagi suatu platform untuk memberikan informasi yang

berkualitas serta kualitas *screening* yang baik, hal ini bisa dijadikan dasar dalam penentuan interest rate yang sesuai dengan kadar risiko yang harus ditanggung oleh calon *lender*. Yan dkk (2015) meneliti terkait informasi ekonomi yang menyelidiki seberapa besar data mempengaruhi transformasi industri peminjaman dengan mengidentifikasi signaling dan biaya pencarian. Hasilnya menyatakan ekonomi *big data* dapat mengurangi asimetri informasi.

Pinjaman Konsumen (*Investree*)

Mateescu 2017, mengkategorikan pinjaman konsumen kedalam beberapa segmen, pertama adalah pinjaman individu yang meliputi pembiayaan kembali, perbaikan rumah, pembelian dan pengobatan, beberapa contoh platform yang bergerak pada segmen ini (*BlueYield, Neo Finance, Lending Club, Prosper*). Kedua, pinjaman bisnis mikro (*Modalku, Circle, Ondesk, Raiswork*). Ketiga, pinjaman pendidikan (*Sofi, Common bond*). Keempat pinjaman *real estate* (*Fundrise, Lending Home, Realty Mogul*). Sedangkan untuk platform *Investree* sendiri mempunyai beberapa segmen yakni individu, bisnis dan bisnis online, dimana setiap kategori pinjaman mempunyai spesifikasi dan informasi yang berbeda untuk diteliti. Perbedaan informasi pada setiap segmen tersebut nantinya juga dijadikan sebagai dasar pengelompokan data dan uji hipotesis. Kategori pertama yang akan diteliti pada paper ini adalah informasi yang ada pada pinjaman individu, mencakup spesifikasi peminjam (status kepemilikan rumah, jenis pendapatan, jumlah pendapatan per bulan, masa kerja, usia), sedangkan untuk spesifikasi pinjaman yaitu (*grade, lama pinjaman dan jumlah pinjaman*). sebelumnya telah dilakukan penelitian terkait faktor penentu interest rate pada pinjaman individu oleh Dietric dan Retno (2016) yang menyatakan bahwa: (*loan specific, yakni: duration, loan amount, auction* berpengaruh positif signifikan terhadap tingkat suku bunga), (*borrower specific: debt to income ratio, living with unmarried, sharedflat, spouse* berpengaruh positif signifikan, *owner home, living alone*, warga swiss berpengaruh negatif signifikan, sedangkan *female dan single parent* berpengaruh positif tidak signifikan). Selain itu, Dorfleitner Gregor (2015) juga telah meneliti terkait faktor penentu *default rate* pada pinjaman individu dan *group* pada platform Kiva, untuk pinjaman individu menyatakan bahwa *MFI specific variabel default rate, loan size, loan term, grace periode, repayment montly* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *default rate*, sedangkan *activity term, due diligence* berpengaruh negatif dan signifikan, sedangkan untuk *rating not rate dan rating not available* berpegaruh terhadap *default rate*. Maka dari itu hipotesis yang dibuat yaitu:

H₁ : Spesifikasi pinjaman dan peminjam kategori individu berpengaruh terhadap tingkat suku bunga.

Kategori yang kedua adalah pinjaman bisnis, yang akan diteliti mencakup spesifikasi pinjaman yaitu (*grade, lama pinjaman dan jumlah pinjaman*). Sebelumnya Dorfleitner (2015) juga meneliti tentang pinjaman kelompok, hasilnya memaparkan bahwasanya *MFI specific* variabel, *loan term* berpengaruh positif signifikan, sedangkan *activity term* berpengaruh negatif signifikan, *repayment, group women, grace periode, loan size* berpengaruh namun tidak signifikan. Maka dari itu hipotesis yang dibuat yaitu:

H₂ : Spesifikasi pinjaman dan peminjam kategori bisnis berpengaruh terhadap tingkat suku bunga.

Bisnis online sudah tidak asing lagi di kalangan masyarakat, bahkan pangsa

pasarnya sempat di gadang-gadang menjadi salah satu penyebab tutupnya beberapa gerai retail di Indonesia dan lesunya bisnis retail. Hal ini menjadikan *Investree* mengambil segmentasi bisnis dengan memberikan pinjaman pada bisnis online dengan nama *online seller funding* yang artinya konsumen (*borrower*) merupakan individu yang telah mempunyai bisnis online, yang telah membuka lapak di perusahaan *ecommerce*. Pada kategori ini, penelitian yang dilakukan mencakup spesifikasi pinjaman yaitu (*grade*, lama pinjaman dan jumlah pinjaman) sedangkan untuk spesifikasi peminjam hanya dilihat dari jenis *commerce*.

H₃ : Spesifikasi pinjaman dan peminjam kategori bisnis online berpengaruh terhadap tingkat suku bunga.

Tabel 3 Menggambarkan Variabel Dependen dan Independen Beserta Perkiraan Arah Hubungan

	Variabel	Description	Expected Sign
Dependent Variabel	Interest Rate	12% -18%/ annum (periode peminjaman) untuk bisnis dan 0,9%/ bulan sampai 2,2%/ bulan untuk data individu/bisnis online	+
Independent Variabel			
Spesifik Pinjaman	Loan Amount	Sesuai yang tercantum dalam platform	+
	Loan Term	Sesuai yang tercantum dalam platform (per hari untuk pinjaman bisnis, per bulan untuk pinjaman individu)	+
	Grade	(A1, A2 = Low Risk), (A3, B1 = Low to Medium Risk), (B2 = Medium Risk), (B3, C1 = Medium to High risk), (C2, C3 = High Risk)	+
Spesifik Peminjam	Residential Status	Terbagi menjadi 3 kategori (Milik Sendiri, Milik orang tua, Kos)	-
	Income Type	Permanent atau kontrak	-
	Individual Gross Income	Jumlah pendapatan kotor tiap bulan dengan jutaan rupiah	-
	Term of Work	Berapa lama masa kerjanya	-
	Age	Dihitung dengan tahun	-
	Loan Purpose	Alasan dari Borrower melakukan transaksi peminjaman dana	-
	E Commerce	Lapak ecommerce tempat peminjam untuk berjualan	-

Sumber: telaah literatur (asumsi mengenai arah hubungan antar variabel)

METODE PENELITIAN

Data yang disajikan dalam penelitian ini merupakan data cross-sectional pinjaman konsumen yang terdiri dari tiga kategori (individu, bisnis, bisnis online) yang dikumpulkan melalui *platform Investree* sebanyak 314 mulai dari 3 Januari sampai 31 Mei 2018 yang berupa data spesifik pinjaman (*grade, loan amount, loan term* dan *interest rate*) serta spesifikasi peminjam (*residential status, income type, individual gross income, term of work, age, loan purpose, ecommerce*).

Metode *sampling* yang digunakan adalah *nonprobability sampling* dengan teknik *convenience sampling*, hal ini dikarenakan jumlah populasi dari penelitian tidak diketahui dengan pasti, selain itu teknik ini dipilih karena pinjaman yang diupload dalam web akan hilang setelah pendanaan terpenuhi. Desain penelitian riset ini berupa riset pengujian hipotesis (*hypotheses testing*) dengan tipe investigasi *causal study*, yakni variabel independen akan menyebabkan perubahan pada variabel dependen.

Pada tahap awal, peneliti mengumpulkan data dari web *platform Investree*. Setelah data terkumpul sesuai jumlah yang telah ditetapkan, selanjutnya dikelompokkan berdasarkan tiga kategori (bisnis, individu atau bisnis online). Setelah data terbagi kedalam kelompok masing-masing, selanjutnya peneliti melakukan pengkodean pada data yang masih dalam bentuk deskripsi (misal: type pekerjaan yakni full time kode (2) dan partime kode (1) Setelah semuanya selesai akan dilanjutkan pada tahap pendiskripsian (deskriptif statistik dengan SPSS). Analisis deskriptif yang digunakan adalah univariate guna mendapatkan gambaran umum tentang suatu fenomena yang diukur melalui tendensi sentral (Mean, Median, Max, Min) dan dispersi (Standart Deviasi). Setelah dilakukan deskripsi, ternyata ditemukan kesenjangan jumlah pinjaman pada pinjaman bisnis (ekstrem bawah dan ekstrem atas pada jumlah pinjaman), maka dari itu data bisnis dipecah menjadi 2 kelompok yakni diatas median dan dibawah median jumlah pinjaman sebelum dilakukan uji prasyarat. Uji yang dilakukan meliputi normalitas, multikolinieritas, heterokedastisitas dan autokoreasi agar uji regresi bisa dikatakan valid dan terbebas dari bias.

Tahap selanjutnya adalah uji regresi untuk menilai pengaruh variabel independent terhadap variabel dependen *interest rate* didalam pinjaman konsumen (individu, bisnis dan bisnis online) yang di formulasikan sebagai berikut:

$$Y = a + \beta x \text{ loan} + \beta x \text{ borrower} + \epsilon$$

Dimana Y merupakan interest rate sebagai variabel dependen, a adalah konstanta, β mencerminkan koefisien regresi variabel independen, ϵ lambang dari error, loan: spesifik pinjaman (*grade, loan amount, loan term*) dan borrower: spesifik peminjam (*residential status, income type, individual gross income, term of work, age, loan purpose, ecommerce*).

Penelitian ini menggunakan SPSS untuk menguji regresi dan mengestimasi koefisien didalam model. Uji regresi dilakukan pada 3 jenis pinjaman yang dijadikan 5 kelompok percobaan yakni (pinjaman individu, pinjaman bisnis (full sampel), pinjaman bisnis diatas nilai median jumlah pinjaman, pinjaman bisnis diatas nilai median jumlah pinjaman dan data bisnis online).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskriptif Statistik Dan Hasil Univariate

Sampel dalam penelitian ini berjumlah 314 yang terbagi menjadi 5 kelompok data pinjaman yakni (65 data pinjaman individu, 221 data pinjaman bisnis (yang dipecah menjadi 2 kelompok (110 diatas median dan 111 dibawah median), serta 28 data pinjaman bisnis online. dengan masing-masing pemaparan sebagai berikut:

Tabel 4 Deskripsi Statistik Sampel Individu

Statistiks											
		Residential_Status	Income_Type	Ind_Gross_Income	Term_of_Work	Age	Loan_Purpose	Grade	Loan_Term	Loan_Amount	Interest_Rate
N	Valid	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean		2.83	1.92	2.57	4.54	2.63	2.52	6.32	11.28	23446153.85	,015946
Median		3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	6.00	12.00	15000000.00	,014500
Std. Deviation		,453	,269	1.299	3.897	1.318	1.470	2.299	1.941	1.739E7	,0046697
Minimum		1	1	1	1	0	0	1	4	5000000	,0090
Maximum		3	2	6	17	5	6	9	12	75000000	,0220

Sumber: data olahan SPSS

Tabel 4 menunjukkan statistik deskriptif untuk sampel individu sebanyak 65 data peminjam, dari variabel dependent pada interest rate menunjukkan rata-rata peminjam memperoleh tingkat suku bunga 1,58%/ bulan atau 18,9%/ tahun. Angka rata-rata ini tidak begitu jauh dari mediannya yakni 1,45%/ bulan, dengan batas terbawah suku bunga dalam sampel adalah 0,9% dan teratas 2,20%.

Variabel independent (spesifik pinjaman) menunjukkan jumlah pinjaman individu pada platform rata-rata 23.446.153 dengan jangka waktu peminjaman rata-rata selama 11,28 bulan. Angka ini mendekati mediannya yaitu 12 bulan dengan maksimal waktu peminjaman sampel 12 bulan dan minimal 4 bulan. Sedangkan *grade* menunjukkan angka 6,32 yang artinya rata-rata peminjam memperoleh grade B3-C1.

Variabel independent (spesifik peminjam) mempunyai beberapa variabel, pertama *residential status* dengan mean 2,83 yang artinya rata-rata peminjam sudah mempunyai rumah sendiri. Kedua *income type* mempunyai mean 1,92 artinya sebagian besar tipe pekerjaan peminjam adalah pegawai tetap. Ketiga *individual gross income* dengan mean 2,57 artinya pendapatan peminjam berkisar 10-20 jt/bulan. Keempat *term of work* mempunyai mean 4,54 yang artinya rata-rata lama waktu kerja peminjam adalah 4 tahun 5 bulan. Kelima adalah *age* dengan mean 2,70 yang artinya rata-rata peminjam berusia 30-35 tahun. Keenam *loan purpose* dengan mean 2,36 yang artinya perbaikan rumah merupakan tujuan dari mayoritas peminjam.

Tabel 5 Deskripsi Statistik Sampel Bisnis (Full Data Set)

Statistiks					
		Grade	Loan_Term	Loan_Amount	Interest_Rate
N	Valid	221	221	221	221
	Missing	0	0	0	0
Mean		5.07	78.59	6.33E8	.1590
Median		4.00	72.00	3.51E8	.1600
Std. Deviation		2.638	34.033	5.870E8	.02271
Minimum		1	18	35000000	.12
Maximum		11	175	2000000000	.20

Sumber: data olahan SPSS

Tabel 5 menunjukkan statistik deskriptif untuk pinjaman kategori bisnis sebanyak 221 data pinjaman. Variabel dependen dalam hal ini adalah *interest rate* menunjukkan rata-rata suku bunga yang diperoleh setiap pinjaman kategori sampel ini sebesar 15,9% per annum (periode peminjaman). Variabel independen mempunyai tiga variabel yakni jumlah pinjaman rata-rata sebesar 633.000.000 dengan *grade* yang menunjukkan mean 5,07 yang artinya rata-rata peminjam mendapatkan grade A3-B1. Sedangkan jangka waktu pinjam rata-rata selama 78 hari per *borrower*, yang berarti jika rate dan jangka waktu diakumulasi dalam 1 tahun akan menghasilkan tingkat bunga 73%/ tahun.

Tabel 6 Deskripsi Statistik Sampel Bisnis (Diatas Nilai Median Jumlah Pinjaman)

Statistiks					
		Grade	Loan_Term	Loan_Amount	Interest_Rate
N	Valid	111	111	111	111
	Missing	0	0	0	0
Mean		5.11	84.48	1.07E9	,1601
Median		6.00	79.00	9.34E8	,1600
Std. Deviation		2.630	35.181	5.399E8	,02361
Minimum		1	27	351000000	,12
Maximum		11	175	2000000000	,20

Sumber: data olahan SPSS

Tabel 6 menunjukkan statistik deskriptif untuk pinjaman kategori bisnis (kelompok jumlah pinjaman diatas nilai median), jumlah sampel yang didapat sebanyak 111 data pinjaman. variabel dependen dalam hal ini adalah *interest rate* menunjukkan rata-rata suku bunga yang diperoleh setiap pinjaman kategori sampel ini sebesar 16% per annum (periode peminjaman). Variabel independen mempunyai tiga variabel yakni jumlah pinjaman rata-rata sebesar 1 miliar dengan *grade* yang menunjukkan mean 5,11 yang artinya rata-rata peminjam mempunyai grade A3-B1. Sedangkan jangka waktu pinjam rata-rata selama 84 hari per *borrower*, yang berarti jika rate dan jangka waktu

diakumulasi dalam 1 tahun akan menghasilkan tingkat bunga 67%/ tahun.

Tabel 7 Deskripsi Statistik Sampel Bisnis (Dibawah Nilai Median Jumlah Pinjaman)

Statistiks					
		Grade	Loan_Term	Loan_Amount	Interest_Rate
N	Valid	110	110	110	110
	Missing	0	0	0	0
Mean		5.04	72.65	1.91E8	.1578
Median		4.00	66.50	2.08E8	.1600
Std. Deviation		2.658	31.904	9.345E7	.02182
Minimum		2	18	35000000	.13
Maximum		11	172	350000000	.20

Sumber: data olahan SPSS

Tabel 7 menunjukkan statistik deskriptif untuk pinjaman kategori bisnis (kelompok jumlah pinjaman dibawah nilai median), jumlah sampel yang didapat sebanyak 110 data pinjaman. variabel dependen dalam hal ini adalah *interest rate* menunjukkan rata-rata suku bunga yang diperoleh setiap pinjaman kategori sampel ini sebesar 15,7% per annum (periode peminjaman). Variabel independen mempunyai tiga variabel yakni, jumlah pinjaman rata-rata sebesar 191.000.000 dengan *grade* yang menunjukkan mean 5,04 yang artinya rata-rata peminjam mempunyai grade A3-B1. Sedangkan untuk jangka waktu pinjam rata-rata selama 73 hari per *borrower*, jika diakumulasi dalam 1 tahun maka tingkat suku bunga efektif 76%/tahun.

Tabel 8 Deskripsi Statistik Sampel Bisnis Online

Statistiks						
		Ecommerce	Grade	Loan_Term	Loan_Amount	Interest_Rate
N	Valid	28	28	28	28	28
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		1.39	4.43	6.75	4.76E8	.013054
Median		1.00	4.00	6.00	4.32E8	.012000
Std. Deviation		.497	2.659	3.708	4.572E8	.0038111
Minimum		1	1	3	5000000	.0090
Maximum		2	9	12	2000000000	.0200

Sumber: data olahan SPSS

Tabel 8 menunjukkan statistik deskriptif untuk pinjaman kategori bisnis online, jumlah sampel yang didapat 28 data pinjaman. variabel dependen dalam hal ini adalah *interest rate* menunjukkan rata-rata suku bunga yang diperoleh setiap pinjaman kategori sampel ini sebesar 1,3% per bulan. Sedangkan untuk independen variabel akan dibagi kedalam 2 kategori seperti data-data sebelumnya yaitu spesifik pinjaman dan spesifik

peminjam. Spesifik pinjaman yang pertama adalah jumlah pinjaman rata-rata yang diperoleh penjamin sebesar 476.000.000 dengan *grade* menunjukkan mean 4,43 yang artinya rata-rata peminjam berada pada level *grade* B3. Sedangkan rata-rata waktu pinjaman 6,7 bulan, jika diakumulasikan dalam 1 tahun maka tingkat suku bunga efektif 15,6%/tahun. Spesifik peminjam yang diuji yakni *ecommerce* mempunyai mean 0,44 yang artinya setengah dari data responden tidak menampilkan jenis *ecommerce* atau tempat mereka berjualan. Jika dilakukan perbandingan antara ketiga jenis pinjaman (Individu, Bisnis dan bisnis online), maka pinjaman bisnis mempunyai jangka waktu tersingkat, jumlah rata-rata pinjaman terbanyak dan suku bunga termahal jika dibandingkan dengan jenis pinjaman lain.

Uji Asumsi Klasik

Uji prasyarat yang telah dilakukan bisa dilihat pada table lampiran yang menyatakan, pada uji normalitas terdapat satu jenis pinjaman yang tidak memenuhi uji normalitas yakni pinjaman bisnis yang disebabkan oleh jumlah pinjaman dibawah nilai median. Pada uji multikolinieritas semua jenis pinjaman lolos uji.

Pada uji aurokorelasi pinjaman bisnis full sampel dan sampel dibawah nilai median serta pinjaman bisnis online tidak lolos uji autokorelasi. Terakhir adalah uji heterokedastisitas dimana hanya pinjaman bisnis online yang lolos uji.

Hasil Uji Regresi

Hasil uji regresi menunjukkan bahwa pinjaman Individu menunjukkan nilai adjusted (R^2) sebesar 0,938 yang artinya sebesar 93,8% variabel dependent (*Interest Rate*) dapat dijelaskan oleh variabel independennya (*loan amount, term of work, loan purpose, residential status, income type, age, loan term, grade, individual gross income*). Sedangkan sisanya dijelaskan oleh model lain. Nilai *coefficient* regresi menunjukkan bahwa Sig. variabel *loan purpose* $0.013 < 0.05$ yang berarti berpengaruh signifikan, arah hubungan ditunjukkan oleh β menunjukkan angka .000 dan β standarized -.083 yang artinya semakin produktif tujuan peminjaman maka semakin kecil tingkat bunga. *Grade* mempunyai Sig. $0.000 < 0.05$ yang artinya berpengaruh signifikan, β menunjukkan angka.002 yang artinya semakin tinggi *grade* yang di dapat akan semakin tinggi tingkat suku bunga (mengasumsikan ketiadaan variabel independen lainnya). Variabel independen lain (*residential status, income type, individual gross income, term of work, age, loan term, loan amount*) tidak berpengaruh terhadap tingkat suku bunga.

Pinjaman bisnis (*full sample*) menunjukkan nilai adjusted (R^2) sebesar 0,921 yang artinya sebesar 92,1% variabel dependent (*interest rate*) dapat dijelaskan oleh variabel independennya (*loan amount, loan term dan grade*), sedangkan sisanya dijelaskan oleh model lain. Nilai *coefficient* regresi menunjukkan bahwa variabel *loan term* dengan Sig. $0.000 < 0.05$ yang artinya berpengaruh signifikan, β -4.623 yang artinya semakin lama waktu peminjaman maka semakin kecil bunga yang diperoleh. *Grade* mempunyai Sig. $0.00 < 0,05$ yang artinya variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap *interest rate*, β .008 yang artinya semakin tinggi *grade* maka semakin tinggi tingkat bunga yang diperoleh. Sedangkan variabel *loan amount* tidak berpengaruh terhadap tingkat suku bunga pada *full data set* bisnis.

Pinjaman bisnis (diatas nilai pinjaman jumlah pinjaman) menunjukkan *adjusted* (R^2) sebesar 0,940 yang artinya sebesar 94% variabel dependent (*interest rate*) dapat dijelaskan oleh variabel independennya (*loan amount, loan term dan grade*), sedangkan sisanya dijelaskan oleh model lain. Nilai *coefficients* regresi menunjukkan nilai Sig. *grade* $0.000 < 0.05$ yang artinya *grade* berpengaruh signifikan terhadap tingkat bunga, β .008

yang berarti arah hubungannya positif yakni semakin tinggi grade maka semakin tinggi tingkat bunga yang di dapat. *loan term* mempunyai nilai Sig. $0.00 < 0.05$ yang artinya *loan term* berpengaruh signifikan terhadap tingkat bunga, $\beta -7.448$ yang berarti arah hubungannya negatif yakni semakin lama waktu pinjaman maka semakin rendah tingkat bunga yang di dapat. Terakhir adalah *loan amount* dengan Sig. $0.031 < 0.05$ yang berarti berpengaruh signifikan terhadap *interest rate*, $\beta -2.224$ yang berarti arah hubungannya negatif yakni semakin tinggi jumlah pinjaman maka semakin rendah tingkat bunga yang di dapat pada data set bisnis diatas nilai median.

Pinjaman bisnis (dibawah nilai pinjaman jumlah pinjaman) menunjukkan nilai *adjusted* (R^2) sebesar 0,912 yang artinya sebesar 91,2% variabel dependent (*interest rate*) dapat dijelaskan oleh variabel independennya (*loan amount, loan term dan grade*), sedangkan sisanya dijelaskan oleh model lain. Nilai *coefficient* regresi terlihat bahwa nilai Sig. Grade $0.000 < 0.05$ yang artinya grade berpengaruh signifikan terhadap tingkat bunga, $\beta .008$ yang berarti arah hubungannya positif yakni semakin tinggi *grade* maka semakin tinggi tingkat bunga yang di dapat. *loan term* mempunyai nilai Sig. $0.327 > 0.05$ begitu pula *loan amount* dengan Sig. $0.754 > 0.05$ yang berarti tidak berpengaruh signifikan terhadap *interest rate* pada data bisnis

Pinjaman bisnis online menunjukkan nilai *adjusted* (R^2) sebesar 0,981 yang artinya sebesar 98,1% variabel dependent (*Interest Rate*) dapat dijelaskan oleh variabel independennya (*loan amount, loan term, grade dan ecommerce*), sedangkan sisanya dijelaskan oleh model lain. *Coefficient* regresi menunjukkan nilai Sig. grade $0.000 < 0.05$ yang artinya grade berpengaruh signifikan terhadap tingkat bunga, $\beta .001$ yang berarti arah hubungannya positif yakni semakin tinggi grade maka semakin tinggi tingkat bunga yang di dapat. *loan term* mempunyai nilai Sig. $0.800 > 0.05$ begitu pula *loan amount* dengan Sig. $0.155 > 0.05$ dan *ecommerce* $0.425 > 0.05$ yang berarti tidak berpengaruh signifikan terhadap *interest rate* pada data bisnis online.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Saat ini proporsi dari dana yang di salurkan oleh *P2P lending* masih sangat jauh dari jumlah yang telah disalurkan oleh perbankan, hal ini dikarenakan *P2P lending* di Indonesia baru mulai nampak progressnya pada 2015 akhir saat dibentuknya Asosiasi Fintech Indonesia dan di buatnya (PJOK) Nomor 77/PJOK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI) yang bertujuan untuk melindungi konsumen.

Paper ini memaparkan cara pandang yang berbeda dengan menggunakan data set 314 data pinjaman yang terdiri dari pinjaman konsumen, pinjaman bisnis dan bisnis online dari salah satu pionir *P2P lending* yakni Investree yang di *record* setiap hari dari 03 Januari 2018 sampai 31 Mei 2018. Data ini digunakan untuk menganalisis faktor penentu *interest rate* melalui variabel independen pada setiap kelompok pinjaman. Jumlah data yang > 300 yang *direcord* selama 5 bulan menggunakan metode *nonprobability sampling* dengan teknik *convinence* dianggap cukup mewakili populasi yang ada.

Paper ini sangat berguna untuk menambah literature rivew terkait online *P2P lending* di Indonesia khususnya untuk penentuan suku bunga, karena sepengetahuan penulis belum ada penelitian sejenis dengan objek yang serupa. Pada paper ini akan dibahas dua hal yang dapat mempengaruhi *interest rate* yakni spesifikasi pinjaman dan

spesifikasi peminjam pada 3 kelompok pinjaman yang diteliti. Hasilnya menunjukkan bahwa, pada kelompok pinjaman individu terdapat 2 variabel yang berpengaruh signifikan yakni *loan purpose* Sig. 0.013 < 0.05, β menunjukkan angka .000 dan β standarized -.083 yang artinya arah hubungannya (-) dan *grade* mempunyai Sig. 0.000 < 0.05, β .002 mempunyai arah hubungan (+). Variabel independen lain (*residential status, income type, individual gross income, term of work, age, loan term, loan amount*) tidak berpengaruh terhadap tingkat suku bunga

Kelompok data bisnis menunjukkan bahwa terdapat 2 variabel independent yang mempengaruhi yakni *loan term* dengan Sig 0.000 < 0.05, β -4.623 yang artinya memiliki pengaruh negatif yang signifikan dan *grade* mempunyai Sig. 0.00 < 0,05 β .008 yang artinya mempunyai pengaruh (+) signifikan terhadap tingkat bunga. Sedangkan variabel *loan amount* mempunyai Sig 0.503 > 0.05 yang artinya variabel tersebut tidak berpengaruh terhadap tingkat suku bunga pada full data set bisnis. Sedangkan apabila dilakukan pemecahan data (diatas median dan dibawah median jumlah pinjaman maka kondisinya akan berbeda yakni, semua variabel independen (*loan term, loan amount dan grade*) pada kelompok diatas median jumlah pinjaman secara signifikan mempengaruhi variabel independennya yakni *interest rate* (lihat bab4). Sedangkan untuk kelompok pinjaman dibawah nilai mdian jumlah pinjaman hanya menyumbangkan 1 variabel yang bisa mempengaruhi *interest rate*, yakni variabel *grade*. Sedangkan *loan term* dan *loan amount* tidak berpengaruh.

Terakhir adalah kelompok pinjaman bisnis online, hanya 1 variabel yang memberikan pengaruh terhadap *interest rate* yakni *grade* dengan nilai Sig. 0.000 < 0.05, β .001 yang berarti terdapat arah hubungannya positif signifikan. Sedangkan variabel *loan term* mempunyai nilai Sig. 0.800 > 0.05 begitu pula *loan amount* dengan Sig. 0.155 > 0.05 dan *ecommerce* 0.425 > 0.05 yang berarti tidak berpengaruh terhadap *interest rate* pada data bisnis online.

Kesimpulan dari 3 kelompok data yang telah diajukan hanya *grade* yang konsisten mempengaruhi variable dependent (*interest rate*), hal ini membuktikan bahwa pengaruh dari *credit scoring* yang dilakukan oleh sumber daya platform sangat penting atau faktor penentu utama dikenakanya suku bunga pada sebuah pinjaman. Hasil temuan tersebut sesuai dengan Serrano dan Begona (2016) menggunakan 40.901 pinjaman P2P lending yang menyatakan kredit yang berisiko tinggi mempunyai tingkat gagal bayar yang tinggi pula, tetapi mereka juga membayar suku bunga yang tinggi untuk mengimbangi kredit macet. Serrano dan begona 2016 juga menyatakan bahwa pinjaman P2P tidak sepenuhnya efisien ketika menetapkan suku bunga, tetapi kurangnya efisiensi ini merupakan karakteristik dari banyak pasar keuangan seperti pasar bursa saham.

Saran

Masih banyak penelitian yang harus dilakukan untuk memajukan *fintech (P2P lending)* di Indonesia, khususnya hal-hal yang terkait suku bunga. Peneliti berikutnya bisa mengambil sampel pinjaman yang lebih banyak atau bahkan *cross platform*. Pemfokusan penelitian pada *system credit scoring* oleh sumber daya manusia platform penting dilakukan mengingat *grade* adalah faktor penentu utama dalam penetapan suku bunga.

Terdapat keterbatasan dalam penelitian ini karena penelitian ini hanya menggunakan data dari 1 *P2P lending platform* yakni *Investree* yang mungkin memiliki karakteristik yang berbeda dari platform lain yang ada di Indonesia, selain itu ada 1 kelompok data yang hanya memiliki sedikit sampel yakni pinjaman online dan 1 kelompok

data yang tidak memenuhi uji normalitas (data bisnis) sehingga membatasi penelitian ini untuk digeneralisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Purwanto, Erwan. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Penerbit Gava Media
- Atz Ulrich Dan David Bolat. 2016. Peer-to-Peer Lending and Financial Innovation in The United Kingdom. *Bank of England Staff Working Paper* No 598.
- Chen, N., Ghosh, A., & Lambert, N. S. 2014. Auctions for Social Lending: A Theoretical Analysis. *Games and Economic Behavior*, 86, 367-391.
- Chai Sun, Xi Lin, Di Xu, Xin Fu. 2016. Judging Online Peer-to-Peer Lending Behaviour: Comparison of First Time and Repeat Borrowing Requests. *Information & Management* 53. (2016;857-867).
- Chen Xiao, Bihong Huang, Dezhu Yu. 2017. The Role Punctuation in P2P Lending: Evident from China. *Economic Modelling*.
- Chen Xuangru, Lina Zhou, Difang Wan. 2016. Group Social Capital and Lending Outcomes in the Financial Credit Market: An Empirical Studi of Online Peer-to-Peer Lending. *Electronic Commerce Research and Aplication* 15. 1-3
- Dietric Andreas, Reto Wernli. 2016. What Drives the Interest Rates in the P2P Consumer Lending Market? Empirica Evidence from Switzerland. *JEL Classification: G21, J16, J71*.
- Dorfleitner Gregor, Eva-Maria Oswald. 2016. Repayment Behavior in Peer-to-Peer Micro-financing: Empirical Evidence from Kiva. *Review of Financial Economic* 30 (2016;45-49).
- Dorfleitner Groger Dkk. 2015. Evidence from Two Leading European Platform. *Jurnal of Banking and Finance* 64. 169-187
- Emekter, R., Tu, Y., Jirasakuldech, B., & Lu, M. 2015. Evaluating Credit Risk and Loan Performance in Online Peer-to-Peer (P2P) Lending. *Applied Economics*, 47(1), 54-70
- Freedman Seth, Ginger Zhe Jin. 2017. The Information Value of Online Social Networks: Lessons from Peer-to-Peer Lending. *International Journal of Industrial Organization* 51 (2017;185-222)
- Gunadi, Adrian. 2017. *Marketplace Lending-Adressing Financing Gap*. OJK International Seminar hal 3-4
- Gonzalez Laura, Yulia K Loureiro. 2014. When Can Photo Increase Credit? Impact of Lender and Borrower Profiles on Peer-to-Peer Loans. *Jurnal Behavioral and Experimental Finance* 44-58.
- Guo, Y., Zhou, W., Luo, C., Xiong, H. 2016. Instance- Based Credit Risk Assesment for Investment Decision in P2P Lending. *Eur. J. Oper. Res. Soc.* 249 (2), 417-426.
- Haewon Yum, Byungtae Lee, Myungsin Chae. 2012. From the Wisdom of Crowds to My Own Judgment in Microfinance Through Online Peer-to-Peer Lending Platform. *Electronic Commerce Research and Aplication* 11 (469-483)
- Herzenstein Michal, Utpal, Rick. 2010. Strategic Herding Behavior in Peer-to-Peer Auctions. *Jurnal of Interactive Marketing* 25. 27-36
- Huang, G. 2016. Selling-Mecanism Design for Peer-to-Peer Online Lending Platform: Post Price Vs. Multi Unit Uniform-Price Open Auctions. *SSRN*
- Lin, M and Viswanathan, S. 2015. Home Bias in Online Investments: An Empirical Studi

- of an Online Crowdfunding Market. *Management Science*. 65,5 1393-1414
- Investree. 2018. Penawaran Pinjaman Saat Ini. <https://www.investree.id/> Diakses pada 04/01/2018 pukul 20.00
- Jin Jia, Bonai, Shenyi, Qingguo. 2017. Beauty Premium: Event Related Potensial Evidence of How Physical Attractiveness Matter in Online Peer-to-Peer Lending. *Neuroscience Letters* 640. 130-135
- Kuliah Umum FinTech-IBS. 2017. Financial Technology (FinTech) diIndonesia oleh Mualiman D. Hadad, PhD ketua dewan komisioner OJK. Jakarta 02/06/2017
- Ma Ben-jiang, Zheng-long Zhou, Feing-Ying Hu. 2017. Pricing Mechanisms in the Online Peer-to-Peer Lending Market. *Electronic Commerce Research and Applications*.
- Mateescu, Alexandra. 2017. *Peer-to-Peer Lending*. Data and Research Society. www.datasociety.net
- Milne Alistair, Paul Parboteeah. 2016. The Business Model and Economics of Peer-To-Peer Lending. *School of Business and Economics, Loughborough University, UK*
- Moritz, A., & Block, J. H. 2014. Crowdfunding: A Literature Review and Research Directions. Available at SSRN 2554444.
- Nirmala, D.A. 2012. *Statistik Deskriptif & Regresi Linier Berganda dengan SPSS*. Semarang University Press. ISBN 978-602-9019-98-8
- OJK. 2017. OJK Keluarkan Aturan Baru Terkait Fintech <http://www.ojk.go.id> diakses pada 19 Desember 2017 pukul 22.00
- Putriadita Danielisa. 2018. Saham-Saham Paling Oke Menjelang Pemilu. <http://m.kontan.co.id> Diakses pada 04/01/2018 pukul 22.30
- Roure De Calebe, Lorian P, Paolo Tasca. How Does P2p Lending Fit into the Consumer Credit Market?. *Business School: Washington University*
- Sekaran, Uma. 2006. *Research Metodes for Business*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Serano Cinca-Carlos, Begona Guitier-Nieto. 2016. The Use of Profit Scoring as an Alternatif to Credit Scoring System in Pee-To-Peer (P2P) Lending. *Decision Support System* 89. 113-122.
- Ti Han Jing Dkk. 2018. The Persuasion of Borrowers Voluntary Information in Peer-to-Peer Lending: An Empirical Studi Based On Elaboration Likelihood Model. *Computers in Human Behavior* 78. 200-214
- Wei, Z, and Lin, M. 2016. Market Mecanism in Online Peer-to-Peer Lending. *Management Science*. Article in Advance 1-22
- Xia Yufei, Chuanzhe Liu, Nana Liu. 2017. Cost- Sensitive Boosted Tree for Loan Evaluation in Peer-to-Peer Lending. *Electronic Commerce Research and Applications* 24. 30-49
- Yan Jiaqi, Wagne Yu, J Leon. 2015. How Signaling and Search Cost Affect Information Asymmetry in P2P Lending: The Economics of Big Data. *Financial Innovation* 1-9.