

Faktor yang Mempengaruhi Intensi Beralih Investor terhadap Fintech Peer-to-Peer Lending = Factors Affecting Investor Switching Intention to Fintech Peer-to-Peer Lending

Shadiq Shakur Ahmad Baruna, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920559096&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki faktor-faktor yang mempengaruhi Investor beralih niat dari deposito atau menginvestasikan dananya di layanan keuangan tradisional yaitu Bank, untuk berinvestasi dalam Financial Technology Peer-to-Peer Lending. Kami membangun model penelitian yang mengadaptasi Kerangka Kerja Push-Pull Mooring (PPM) untuk menggambarkan teori migrasi perilaku beralih pelanggan. Faktor pendorong meliputi Kepuasan Nasabah terhadap Bank dan Kualitas Layanan yang dirasakan pada Bank. Sedangkan Faktor Penarik adalah Pengetahuan Individu terhadap Pinjaman Peer-to-Peer dan Sensitivitas Reward Pribadi. Regresi Linier Berganda digunakan untuk menganalisis model dan hubungan antara variabel. Kami mengumpulkan data dari 170 responden yang menginvestasikan sebagian portofolio mereka dalam deposito bank, Kami menemukan bahwa faktor pendorong yaitu kepuasan pelanggan di Bank berdampak negatif pada niat beralih investor, sedangkan Kualitas Layanan yang dirasakan tidak mempengaruhi niat beralih investor, dan faktor penarik pengetahuan individu terhadap Peer-to-Peer Lending dan Sensitivitas Reward pribadi secara positif mempengaruhi niat peralihan investor.

This research aims to investigate the factors that influence the Investor switching intention from deposits or investing their funds in traditional financial services namely Bank, to invest in the Financial Technology Peer-to-Peer Lending. We build the research model adapting the Push-Pull Mooring (PPM) Framework to describe the migration theory of customers switching behavior. The Push factors includes customer's Satisfaction on Bank and perceived Service Quality on Bank., While the Pull Factors is Individual's Knowledge toward Peer-to-Peer Lending and Personal Reward Sensitivity. Multiple Regression Analysis is used to analyze the model and relationship between variables. We collected data from 170 respondents who are investing part of their portfolio in bank's deposit, we find that Pushing factors of customer's Satisfaction on Bank is negatively affecting investor switching intention, But, perceived Service Quality is not affecting Investor Switching Intention. The Pull factor of Individual's Knowledge toward Peer-to-Peer Lending and personal Reward Sensitivity is positively affecting investor switching intention.