

Strategi untuk meningkatkan keinginan meminjamkan dana (willingness to lend) pada fintech: peer to peer lending yang beroperasi di Indonesia = Strategies to increase willingness to lend toward peer to peer lending companies operated in Indonesia

Niko Muhammad Iskandar, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20490138&lokasi=lokal>

Abstrak

Dalam beberapa waktu terakhir *financial technology* atau biasa disebut *fintech* mengalami pertumbuhan yang amat pesat. Salah satu kategori *fintech* yang sedang marak perkembangannya ialah *peer to peer lending*. *Peer to peer lending* menghubungkan akses pinjam dan meminjam dana berbasis online tanpa harus bertatap muka antara peminjam (*borrower*) dan pendana (*lender*). Pada negara Indonesia *peer to peer lending* memiliki pertumbuhan jauh lebih pesat ketimbang pertumbuhan bank bila dilihat dari sisi akumulasi dana yang dipinjamkan kepada nasabah, dimana dalam dua tahun beroperasi akumulasi pinjaman yang telah disalurkan *peer to peer lending* mencapai 25 Triliun Rupiah. Karena terkenal dengan berbagai risiko serta kejahatan dari *peer to peer lending* di negara lain, banyak masyarakat masih terbilang ragu untuk berinvestasi pada *peer to peer lending*. Maka dari itu, para perusahaan *peer to peer lending* yang beroperasi di Indonesia membutuhkan strategi yang untuk meningkatkan keinginan meminjamkan dana (*willingness to lend*) pada masyarakat. Dalam pembuatan strategi tersebut, akan diteliti pengaruh faktor faktor yang signifikan dalam mempengaruhi keinginan meminjamkan dana (*willingness to lend*). Setelah didapatkan faktor tersebut, penelitian ini akan menggunakan *importance-satisfacion analysis* berdasarkan diskusi dengan *expert* dalam menentukan strategi mana yang tepat untuk dilakukan perusahaan *peer to peer lending* dalam meningkatkan keinginan meminjamkan dana (*willingness to lend*) serta meningkatkan *satisfaction* pada masyarakat Indonesia.

In recent years, financial technology or commonly called fintech experienced very rapid growth. One of the categories of fintech that is booming is peer to peer lending. Peer to peer lending connects online loan access and borrowing funds without having to meet face to face between the borrower and lenders. In Indonesia, peer to peer lending has a much faster growth than bank growth when viewed from the side of accumulated funds lent to customers, where in the two years of operation accumulated loans that have been channeled reached 25 Trillions Rupiah. Because it has known for its various risks and crimes from peer to peer lending in other countries, many people are still fairly hesitant to invest in peer to peer lending. Therefore, peer to peer lending companies which operated in Indonesia need a strategy to increase willingness to lend to the community. In making this strategy, the effect of factors that are significant in influencing willingness to lend will be examined. After obtaining these factors, this study will use importance-satisfacion analysis based on discussion with expert in determining which strategy is right for the company to increasing the willingness to lend as well as increasing satisfaction in Indonesian society