



Pendekatan Analisis Frekuensi untuk Hubungan Faktor-Faktor Keputusan Kredit dan Potensi Gagal Bayar pada P2P Lending

Chita Oktapriana^{1*}, Lucia Ari Diyani², Dade Nurdiniah³

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Bina Insani, Bekasi Indonesia

*Corresponding author: chitaoktapriana@binainsani.ac.id | Phone Number: 081315115959

DOI: <https://doi.org/10.29103/jak.v11i2.10998>

ARTICLE INFO

Received: 10-05-2023

Received in revised: 14-05-2023

Accepted: 13-08-2023

Available online: 18-09-2023

KEYWORDS

Educational background, economic encouragement, credit installment literacy potential for default

ABSTRACT

The aims of the research is to find out relationship between educational background, economic encouragement and credit installment literacy in the interest of the younger generation in applying for online credit and the potential for the default on online loans. The target of this research is the young generation of school age in the city of Bekasi . This research is canonical correlation research using primary data. The approach to this research use frequency analysis to ensure data validation. There are three dependent variables, namely aducational background, economic encouragement and literacy in calculating online credit installment and two independent variables namely online credit decisions and potential for default. Based on the result of the weight test, a relationship with a strong influence between educational background and online credit installment literacy on credit applications and potential for default in the reverse direction

PENDAHULUAN

Memasuki era VUCA (*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*) saat ini tentu saja membawa banyak dampak bagi pola hidup masyarakat, khususnya generasi muda. Beragam kebutuhan yang berangsur-angsur meningkat membuat para generasi muda perlu mempertimbangkan setiap keputusan pembiayaan di masa depan. Generasi muda saat ini lebih akrab dengan sebutan generasi milenial, sebetulnya tidak memiliki demografi khusus dalam menentukannya kelompoknya. (Kominfo, 2016) Jumlah generasi muda yang cukup banyak tersebar di perkotaan menunjukkan bahwa mereka cenderung memiliki gaya hidup yang perlu pembiayaan relatif lebih tinggi ketimbang yang bermukim di pedesaan. Pada tahun 2021, sebesar 23,90% (64,92 juta jiwa) penduduk Indonesia adalah dalam golongan generasi muda dimana 24,77% bermukim di perkotaan dalam rentang usia 16-30 tahun. (BPS, 2021c)

Data menunjukkan 2 dari 10 penduduk Indonesia adalah pemuda yang sebagian besar didominasi oleh para generasi muda di usia sekolah. Sejalan dengan kondisi ini, hak mengenyam pendidikan yang layak perlu terus diperjuangkan bagi seluruh generasi muda di Indonesia. Sebagai generasi penerus bangsa, generasi muda tidak luput dari kebutuhan untuk memiliki pemahaman tentang manajemen keuangan pribadi. Tingkat ego pada generasi muda yang relatif tinggi tanpa disadari mampu memicu perilaku konsumtif yang tanpa adanya kemampuan pengelolaan keuangan pribadi dapat berdampak negatif. Studi yang pernah dilakukan menyatakan bahwa literasi keuangan mampu memberikan dampak yang signifikan terhadap penurunan perilaku konsumtif mahasiswa. (Pulungan & Febrianty, 2018) Sejalan dengan studi ini, sebuah bentuk pelatihan manajemen keuangan pribadi yang diberikan kepada pemuda di kelompok karang taruna menunjukkan hasil berupa respon positif dari para peserta untuk mampu mengontrol perilaku buruk berbelanja. (Nurbaiti & Indriani, 2021) Literasi keuangan yang diberikan oleh para

narasumber akan lebih sulit diterima oleh para generasi apabila tidak memiliki pemahaman dasar atau latar belakang pendidikan di bidang akuntansi atau keuangan. Pernyataan ini didukung dengan studi yang dilakukan oleh (Tyas & Listiadi, 2021) bahwa pembelajaran akuntansi mampu memberikan pengaruh signifikan terhadap proses pemahaman literasi keuangan pribadi. Apabila generasi muda pernah atau telah mempelajari akuntansi, maka setidaknya mereka mampu melakukan analisa risiko sederhana terhadap setiap transaksi keuangan yang mereka lakukan. Adanya kemudahan dan kecepatan akses dalam pengajuan pinjaman online berbasis internet, mampu menjadi daya tarik bagi para generasi muda dalam mengajukan pinjaman. Meskipun terkendala dengan kemampuan menganalisa risiko keuangan dan keterbatasan pemahaman akuntansi dasar, dengan berbagai kemudahan proses penilaian risiko dalam aplikasi pinjaman online dapat mempercepat hasil pengajuan pinjaman bagi para nasabah yang mengajukan. Selain itu, besaran plafon pinjaman serta jangka waktu yang ditawarkan dalam aplikasi secara otomatis tersajikan berdasarkan hasil perhitungan data yang diinputkan oleh nasabah saat awal pendaftaran. Melalui pemanfaatan kecanggihan teknologi berbasis *information and communication technology* (ICT) dalam sebuah hasil penelitian ditemukan bahwa pengembangan bidang keuangan dan difusi ICT memberikan dampak yang cukup positif dan signifikan. (Shaharuddin et al., 2018)

Pentingnya latar belakang pendidikan baik secara formal atau non formal ini menjadi sebuah indikasi bahwa salah satu biaya terbesar dikalangan generasi muda ini adalah biaya pendidikan. Meskipun saat ini telah banyak jenis bantuan pemerintah untuk biaya pendidikan seperti Kartu Indonesia Pintar (KIP), namun tetap saja tidak seluruh pemuda memenuhi persyaratan untuk mendapatkan bantuan tersebut. Pandemi COVID-19 yang melanda seluruh bagian dunia tentu saja berdampak pada seluruh sektor usaha di dunia, tidak terkecuali di Indonesia. Dorongan akan digitalisasi usaha menjadi sebuah alasan kuat meningkatnya konsumsi media online, termasuk penjualan online dan akses data online melalui telepon seluler sejak pertengahan tahun 2020 pada masyarakat Indonesia termasuk para pemuda. (Kominfo, 2021)

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

Sampai dengan Desember 2021 terdapat sebanyak 103 penyelenggara *fintech lending* dengan total ekuitas sekitar 2.460 miliar rupiah. Adapun alokasi penyaluran pinjaman keseluruhan penyelenggara *fintech lending* ini sebesar 295.853 miliar rupiah ke seluruh Indonesia. (OJK, 2021) Sedangkan menurut laporan per September 2022, jumlah penyelenggara menurun menjadi 102 unit dengan peningkatan alokasi penyaluran pinjaman hingga 455.000 miliar rupiah. Data yang dihimpun, sebanyak 125.37 miliar rupiah atau sebesar 27,5% diberikan untuk kebutuhan jasa pendidikan dari 21 sektor populer. (OJK, 2022) Keberadaan *platform* penyedia kredit online yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat Indonesia kini menjadi sebuah fenomena yang hangat. Berbagai kemudahan pembayaran melalui media online berbasis *fintech* serta tawaran akan kemudahan pengajuan kredit bagi generasi muda menjadi daya tarik sendiri bagi para penyedia kredit online ini. Tanpa adanya literasi dan pemahaman yang mumpuni, baik secara langsung maupun tidak langsung generasi muda dapat terjebak dalam lingkaran belanja online berbasis *fintech lending*. (Sazali & Rozi, 2020) Data ini menjadi alasan kuat mengapa perlu adanya literasi terkait *platform* penyedia kredit online dikalangan generasi muda, terlebih jika keputusan kredit digunakan untuk tujuan pembiayaan pendidikan atau kebutuhan mendesak lainnya. Kebutuhan akan adanya literasi keuangan ini juga penting, mengingat adanya data yang terkait tingkat gagal bayar pada pinjaman online di daerah Jawa Barat sebagai penerima penyaluran pinjaman online terbanyak. Tercatat data kredit macet yang mencapai 70% dari total penyaluran pinjaman sebesar Rp 4,56 triliun pada tahun 2022. (Bestari, 2022)

Disamping itu, generasi muda juga tidak lepas dari potensi memiliki kebutuhan mendesak. Meskipun bagi sebagian besar generasi muda di usia sekolah masih berada dalam perlindungan dan tanggung jawab pengasuhan orang tua, namun dalam beberapa kondisi tetap saja sering ditemui mahasiswa atau siswa SMA yang membutuhkan biaya mendadak jika mereka pada posisi merantau atau jauh dari pengawasan keluarga. Sampai dengan akhir tahun 2020 diketahui jumlah seluruh penduduk di kota Bekasi adalah sebanyak 2.543.676 dimana sebanyak 1.076.366 jiwa atau sebesar 42% adalah penduduk yang termasuk dalam kategori pemuda. (BPS, 2021a) Sedangkan dari keseluruhan jumlah penduduk kota bekasi sekitar 25% adalah generasi muda diusia sekolah. (BPS, 2021b) Jumlah generasi

muda yang cukup mendominasi komposisi penduduk kota Bekasi ini jelas menjadi sebuah potensi pengguna jasa *platform* keuangan berbasis *fintech*. Keberadaan *platform* penyedia jasa keuangan berbasis *fintech* yang semakin mudah diakses oleh generasi muda serta tuntutan gaya hidup yang terus berkembang dinamis boleh jadi menjerat para generasi muda ini dalam kebiasaan belanja online yang memanfaatkan kemudahan kredit online. Dengan sumber pemasukan yang masih sangat minim dan bergantung dari sebagian besar pemberian orang tua, maka risiko gagal bayar sangat mungkin terjadi dikalangan para generasi muda ini. Sesuai penjabaran diatas, maka penulis tertarik untuk mencari tau seberapa erat hubungan korelasi antar setiap variabel yang dibahas dalam bentuk sebuah penelitian kanonik berjudul "Hubungan Latar Belakang Pendidikan, Dorongan Ekonomi dan Literasi Cicilan Kredit Online terhadap Keputusan Pengajuan Kredit Online dan Potensi Gagal Bayar pada Generasi Muda".

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi Keperilakuan

Sebagai salah satu ilmu yang melibatkan hampir seluruh aspek kehidupan, ilmu akuntansi adalah cabang ilmu yang cukup luas. Kebutuhan akan fungsi akuntansi pada perilaku para pelaku akuntansi menjadi sebuah perhatian tersendiri. Oleh sebab itu, diperlukan kombinasi antara ilmu akuntansi dengan cabang ilmu lainnya. Akuntansi keperilakuan adalah kombinasi ilmu akuntansi dengan ilmu psikologi. Akuntansi keperilakuan adalah salah satu bidang akuntansi yang menghubungkan antara perilaku manusia dengan sistem informasi yang lingkungannya mencakup akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. (Supriyono, 2018) Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa akuntansi keperilakuan dapat menjadi penghubung antara ilmu sosial dan akuntansi itu sendiri. Setiap perilaku yang dilakukan oleh manusia kemudian akan mempengaruhi bagaimana dia mengambil keputusan bisnis. Selanjutnya, akuntansi keperilakuan ini akan berhubungan dengan suatu sistem informasi dan menjadi bahasa bisnis yang dipakai oleh para pemangku kepentingan.

Cabang ilmu akuntansi ini memiliki fokus utama terhadap hubungan antara perilaku manusia sebagai pelaku akuntansi dan sistem akuntansi yang ada. (Supriyono, 2018) Akuntansi keperilakuan mencakup setidaknya tiga hal terkait perkembangan risetnya yaitu pengaruh perilaku manusia pada desain, konstruksi, dan penggunaan sistem akuntansi; pengaruh sistem akuntansi terhadap perilaku manusia; serta metode untuk memprediksi dan strategi untuk merubah perilaku manusia. (Entrepreneur, 2022). Dalam ilmu ini, setidaknya ada 5 faktor yang menjadi aspek psikologi sosial dalam konsep keperilakuan yaitu:

1. Sikap, memiliki komponen kognitif dan afektif (emosi). Komponen kognitif yang terdiri atas gagasan dan persepsi serta keyakinan tentang objek sikap. Sedangkan objek afektif menunjukkan perasaan seseorang terhadap objek sikap.
2. Motivasi, proses memprakarsai kesadaran dan tindakan sebagai kunci dalam mengawali, mengendalikan, mendukung dan mengarahkan perilaku.
3. Persepsi, para akuntan perilaku perlu memahami konsep persepsi yang mereka bentuk untuk dikembangkan dalam ide dan sikap yang akan mempengaruhi perilakunya.
4. Pembelajaran, terjadi sebagai hasil dari motivasi, pengalaman dan pengulangan dalam merespon situasi atau rangsangan.
5. Personalitas, esensi dari perbedaan individu yang cenderung bersifat konsisten dan tidak mudah berubah.

Platform Keuangan Digital

Aplikasi pinjaman online yang memanfaatkan *financial technology* dengan basis peminjaman *peer to peer* bukanlah hal baru dikalangan masyarakat milenial. *Fintech* adalah sebuah inovasi pada industri jasa keuangan yang memanfaatkan penggunaan teknologi. Produk *fintech* biasanya berupa suatu sistem yang dibangun guna menjalankan mekanisme transaksi keuangan yang spesifik. *Fintech lending* atau biasa dikenal dengan *fintech peer to peer* adalah salah satu inovasi pada bidang keuangan dengan pemanfaatan teknologi yang memungkinkan pemberi pinjaman dan penerima pinjaman melakukan transaksi pinjam meminjam tanpa harus bertemu langsung. Mekanisme transaksi pinjam meminjam dilakukan melalui sistem yang telah disediakan oleh Penyelenggara *fintech lending*, baik melalui aplikasi maupun laman website. (OJK, 2019).

Meskipun penyelenggaraan *fintech lending* berbasis *online*, namun secara resmi tetap diatur dan diawasi operasionalnya dibawah OJK. AFPI juga telah mengeluarkan pedoman perilaku bagi para pelaku pinjaman online legal yang berada dibawah keanggotaannya dengan surat keputusan No. 002/SK/COC/INT/IV/2020. (AFPI, 2020) Dalam menilai kelayakan kredit calon kreditur pada *platform* pinjaman digital memiliki tahapan dengan memanfaatkan penerapan *Innovative Credit Scoring (ICS)*.

Adanya teknologi ICS yang menjadi metode pengukuran kelayakan kredit nasabah (skor kredit) menjadi kelebihan unggulan dari fintech lending.

Peer to Peer Lending adalah praktik yang menghubungkan pihak pemberi pinjaman (investor), dengan para peminjam melalui platform digital online.

a. Cara Kerja Bagi Peminjam

Peminjam di sini, disebut juga sebagai *borrower*, tentu harus mengajukan peminjaman terlebih dahulu. Artinya, si peminjam harus menyerahkan data diri sesuai syarat yang diminta, dan melengkapi berbagai formulir yang dibutuhkan agar bisa mengajukan peminjaman secara lancar. Selanjutnya, peminjam menunggu formulir tersebut diproses, sampai akhirnya diberikan persetujuan untuk melanjutkan ke tahap berikutnya. Tahap berikutnya adalah menawarkan pengajuan pinjaman kepada calon pendana. Jika tertarik untuk meminjamkan dana pada si *borrower*, maka sang *lender* akan memberikan pinjaman dananya.

Selanjutnya, pendana akan diberi jangka waktu tertentu untuk membayar pinjaman sesuai dengan tanggal yang ditetapkan, dengan bunga yang juga sudah ditentukan. Jika menjadi *borrower* di sini, maka perlu untuk diperhatikan, agar selalu tepat dalam melakukan pembayaran. Hal ini penting agar mendapatkan tingkat kepercayaan oleh sang *lender*, dan mendapatkan “rapor” kredit yang baik.

b. Cara Kerja Bagi Lender

Jika sang peminjam disebut *borrower*, maka pemberi pinjaman disebut *lender*. Pertama, tetap butuh data diri dulu untuk menjadi anggota pendana. Biasanya yang diminta adalah data identitas diri, NPWP, dan rekening. Jika sudah tercatat sebagai *lender*, bisa memilih pengajuan pinjaman dana dari para *borrower* yang sesuai dengan kriteria. Saat ada pengajuan pinjaman yang menarik, *lender* akan dipersilakan untuk menganalisis informasi yang telah diberikan oleh *borrower* terkait keperluannya meminjam dana. Jika sudah menemukan yang pas, *lender* tinggal memilih *borrower*, dan pihak peer to peer lending yang akan memproses pinjamannya. Ketika sudah dilakukan kesepakatan pemberian dana, selanjutnya dana diserahkan melalui transfer ke rekening peminjam. Tidak hanya itu, *lender* pun melakukan penjadwalan yang berfungsi sebagai masa tenggat pembayaran, atau pengembalian dana dari *borrower* kepada *lender*. Jika terjadi keterlambatan dalam membayar, sudah pasti akan ada sanksi yang harus ditanggung oleh peminjam sesuai ketentuan yang disepakati sebelumnya.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian korelasi kanonikal dengan menggunakan data primer. Analisis korelasi kanonikal merupakan model statistik multivariate yang digunakan untuk menguji hubungan (korelasi) antara lebih dari satu set variabel dependen dan lebih dari satu set variabel independen. (Ghozali, 2021) Pada penelitian ini terdapat 3 variabel dependen dan 2 variabel independen. Adapun variabel dependen adalah latar belakang pendidikan, dorongan ekonomi dan literasi perhitungan cicilan kredit online yang secara berturut-turut disebut X1, X2, dan X3. Sedangkan variabel independen terdiri dari keputusan kredit *online* dan gagal bayar yang secara berturut-turut menjadi Y1 dan Y2.

Metode Pengumpulan Data

Data pada penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh dari hasil isian kuisioner dari 76 responden pada rentang usia 19 sampai 34 tahun. Responden dipilih adalah generasi muda yang pernah atau sedang terlibat transaksi pinjaman online berbasis P2P *lending* dalam 6 bulan terakhir. Selain itu data juga diperoleh dari hasil pre test dan post test 76 responden terkait pemahaman dasar akuntansi dan perhitungan cicilan kredit *online*. Untuk hasil kuisioner data yang diperoleh terkait informasi latar belakang pendidikan, dorongan ekonomi, keputusan pengajuan kredit online dan potensi gagal bayar. Hasil data ini menggunakan pengukuran skala likert dan *dummy*. Sedangkan untuk hasil pre test dan post test digunakan untuk mengambil data terkait literasi perhitungan cicilan kredit *online* dengan data berupa rasio.

Metode Pengolahan dan Analisis Data

Data diolah dalam penelitian ini menggunakan aplikasi statistik SPSS 26. Metode analisis yang dipakai adalah analisis kanonikal dengan asumsi berikut:

$$X1 + X2 + X3 = Y1 + Y2 \quad (1)$$

Pada penelitian ini akan dilakukan uji signifikansi korelasi kanonik terhadap dua hipotesis. Tujuannya untuk mengetahui apakah terdapat korelasi signifikan setidaknya pada minimal salah satu variabel yang diuji. Pengukuran signifikansi hipotesis menjadi kriteria penerimaan hipotesis apabila setidaknya terdapat salah satu variabel yang tidak bernilai melebihi 0,05. Dalam melakukan analisis hasil kuisioner dan hasil pre test post test responden akan menggunakan pendekatan analisis frekuensi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Tabel 1. Tabel ANOVA

```

***** Analysis of Variance -- Design 1 *****
EFFECT .. WITHIN CELLS Regression
Multivariate Tests of Significance (S = 2, M = 0, N = 34 1/2)

Test Name          Value          Approx. F          Hypoth. DF          Error DF          Sig. of F

Pillais            .70661           13.11183           6.00                144.00           .000
Hotellings         2.30119           26.84717           6.00                140.00           .000
Wilks              .30071           19.49187           6.00                142.00           .000
Roys               .69610
Note.. F statistic for WILKS' Lambda is exact.
    
```

Pada tabel 1 terlihat hasil uji signifikansi menggunakan Wilk’s Lamda dari uji korelasi kanonikal pertama. Nilai Wilk’s Lamda berkisar antara 0 – 1. Jika Wilk’s Lamda mendekati 0 menunjukkan bahwa rata-rata antar group semakin berbeda, tetapi jika Wilk’s Lamda semakin mendekati 1 menunjukkan rata-rata antar kelompok mendekati sama. (Suleman et al., 2020) Pada tabel 2 diatas, kolom *Sig. of F* menunjukkan semua fungsi signifikan. Dapat disimpulkan bahwa fungsi kanonikal pertama dapat dilanjutkan.

Tabel 2. Tabel Eigenvalues & Canonical Correlation

```

Eigenvalues and Canonical Correlations

Root No.    Eigenvalue    Pct.    Cum. Pct.    Canon Cor.    Sq. Cor

      1      2.29056     99.53838    99.53838     .83433        .69610
      2       .01062      .46162    100.00000     .10252        .01051

-----
Dimension Reduction Analysis

Roots        Wilks L.        F        Hypoth. DF        Error DF        Sig. of F

1 TO 2       .30071          19.49187         6.00            142.00          .000
2 TO 2       .98949           .38242          2.00             72.00          .684
    
```

Hasil yang terlihat pada tabel *Eigenvalues and Canonical Correlation* menunjukkan terbentuk 2 fungsi kanonikal dimana fungsi pertama *covariate* variabel mampu menjelaskan 83,43% variasi antar variabel dan fungsi kedua hanya mampu menjelsakan 10,25% variasi antar variabel. Jika dilihat pada kolom *Sig. of F* yang menguji fungsi kanonikal terlihat hanya fungsi 1 yang signifikan. Dengan demikian hanya fungsi pertama yang dapat dilanjutkan untuk pengujian.

Interpretasi Kanonikal

Setelah mengetahui fungsi kanonikal yang lolos uji model fit, maka selanjutnya akan dilakukan interpretasi fungsi kanonikal. Tujuan interpretasi ini adalah mencari tahu pentingnya masing-masing variabel awal dalam hubungan kanonikal dengan tiga metode yaitu *canonical weight*, *canonical loading* dan *canonical cross-loading*. (Ghozali, 2021)

Metode pertama adalah melakukan uji *canonical weight* untuk variabel terikat dan variabel bebas. Uji *canonical weight* pada variabel terikat bertujuan untuk mencari tahu variabel bebas mana yang paling besar pengaruhnya pada satu set variabel terikat. Angka yang dilihat pada kolom apabila melebihi hasil 0,5.

Tabel 3. Uji Weight - Dependent Variables

Standardized canonical coefficients for DEPENDENT variables		
Function No.		
Variable	1	2
Y1	-.07919	.99936
Y2	.99129	.14948

Pada hasil di tabel 3 terlihat bahwa Y1 pada fungsi kedua memiliki nilai 0.99936, kemudian Y2 pada fungsi pertama memiliki nilai 0.99129 dimana hasil ini memenuhi kriteria lebih besar daripada 0,5. Artinya Y1 dan Y2 memeberikan kontribusi pengaruh yang besar terhadap satu set variabel terikat.

Uji *weight* selanjutnya dilakukan untuk mengetahui variabel mana yang paling memberikan pengaruh pada satu set variabel bebas. Hasil uji terlihat pada tachel 4.

Tabel 4. Uji Weight - Independent Variables

Standardized canonical coefficients for COVARIATES		
CAN. VAR.		
COVARIATE	1	2
X1	.91302	-.21305
X2	.39973	.89555
X3	.20759	-.53822

Pada tabel 4, variabel X1 di fungsi 1 memiliki nilai 0,91302, variabel X2 di fungsi 2 memiliki nilai 0,89555 dan X3 di fungsi 2 memiliki nilai -0,53822. Semuanya memenuhi kriteria melebihi 0,5 sehingga dapat dikatakan paling memberikan pengaruh pada satu set variabel terikat. Meskipun X3 pada fungsi 2 memiliki nilai negatif, tetap saja hasil ini memenuhi kriteria bahwa memberikan pengaruh. Tanda negatif ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan atau pengaruh kebalikan dengan variabel lainnya, bukan hubungan langsung. (Ghozali, 2021)

Setelah melakukan serangkain uji *canonical weight*, diketahui variabel set mana saja yang paling memberikan pengaruh baik pada variabel bebas ataupun variabel terikat. Namun uji ini masih belum mampu menginterpretasikan secara detail hubungan antar variabel. Oleh karena itu dilanjutkan metode kedua yaitu uji *canonical loading*.

Metode kedua ini sering juga disebut metode *canonical structure* yang bertujuan mengukur korelasi linier sederhana antara variabel awal dalam variabel terikat atau variabel bebas. (Ghozali, 2021) Kriteria pada uji ini tetap sama yaitu diatas 0,5 namun tidak menerima angka negatif sebagai sebuah bentuk korelasi. Tabel berikut ini menunjukkan hasil uji *canonical structure* untuk variabel bebas dan variabel terikat.

Tabel 5. Hasil Uji Canonical Structure

Correlations between DEPENDENT and canonical variables		
Function No.		
Variable	1	2
Y1	-.14910	.98882
Y2	.99687	.07900

Correlations between COVARIATES and canonical variables		
CAN. VAR.		
Covariate	1	2
X1	.87772	-.27255
X2	.36335	.82151
X3	.25714	-.38316

Tabel 5 memiliki 2 baris hasil dimana *correlations between dependent and canonical variabel* merupakan hasil untuk variabel terikat dan *correlation between covariates and canonical variables* merupakan hasil untuk variabel bebas. Pada uji ini, hasil yang dibaca hanya untuk fungsi pertama saja. Pada variabel terikat, hanya variabel Y2 di fungsi 1 yang memiliki nilai sesuai kriteria yaitu 0,99687. Variabel Y2 adalah potensi gagal bayar.

Selanjutnya, pada variabel bebas, hanya variabel X1 di fungsi 1 yang memenuhi kriteria yaitu dengan nilai 0,87772. Variabel X1 adalah latar belakang pendidikan. Artinya, sesuai uji ini diketahui bahwa terdapat hubungan antara latar belakang pendidikan para pengusaha muda terkait potensi gagal bayar kredit pinjaman online.

Pembahasan

Berdasarkan hasil uji *weight* didapati hasil bahwa latar belakang pendidikan akuntansi dan literasi terkait perhitungan cicilan kredit pada platform pinjaman online mampu memberikan pengaruh terhadap keputusan pengajuan kredit dan adanya potensi gagal bayar. Latar belakang pendidikan akuntansi yang mumpuni mampu memberikan pemahaman terkait cara kerja kredit yang akan diajukan sehingga dapat menjadi penolong dalam pengambilan keputusan kredit bagi calon kreditur. Adanya pemahaman akuntansi menunjukkan kapasitas calon kreditur dalam tingkat pemahaman terkait keputusan untuk melakukan kredit. (Atmaja & Lasiyono, 2019) Dari 76 responden, sebanyak 40 responden (53%) memiliki pemahaman akuntansi diatas 70% yang dilihat dari hasil pelaksanaan pre test dan post test. Dengan data ini, terlihat adanya pemahaman akuntansi juga dapat membantu calon kreditur menentukan platform yang menawarkan simulasi kredit paling sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan calon kreditur sebelum memutuskan pengajuan kredit pada *platform P2P lending*.

Merujuk dari hasil analisis frekuensi, terkait dengan responden yang baru pertama kali mendapatkan literasi perhitungan cicilan kredit pada pinjaman online setelah adanya pengajuan kredit online adalah sebanyak 70 orang atau sekitar 92%. Data ini menunjukkan bahwa hampir seluruh responden telah memutuskan untuk melakukan kredit pinjaman tanpa adanya pemahaman yang mumpuni tentang perhitungan besaran cicilan yang akan dibayarkan. Oleh sebab itu, mereka tidak mampu memprediksi kemampuan bayar secara akurat dan menyebabkan potensi gagal bayar menjadi meningkat. Alasan inilah yang menjelaskan hubungan pengaruh dalam arah positif antara literasi perhitungan cicilan kredit dengan adanya potensi gagal bayar.

Namun demikian, dengan adanya literasi yang diterima calon kreditur terkait perhitungan cicilan kredit pada *platform P2P lending* akan menunjukkan hubungan dengan arah terbalik terkait dengan keputusan pengajuan kredit dan potensi gagal bayar. Sesuai dengan hasil PkM yang telah dilakukan kepada para pelaku UMKM di Kabupaten Bogor, diketahui bahwa setelah diberikan penyuluhan terkait pemilihan pinjaman dana, pinjaman yang memiliki suku bunga yang jauh lebih tinggi melalui lembaga online akan menjadi pilihan terakhir untuk diajukan. (Ginoga et al., 2022) Literasi cicilan kredit juga memberikan gambaran besaran pembayaran sesuai dengan kemampuan calon kreditur, sehingga dengan adanya literasi ini justru mampu menghindarkan kreditur dari potensi gagal bayar. Oleh sebab itu, literasi perhitungan cicilan ini memang memberikan pengaruh terhadap potensi gagal bayar kreditur namun dalam arah yang terbalik.

KESIMPULAN

Setelah dilakukan serangkaian uji, maka ditemukan adanya hubungan antara latar belakang pendidikan dan literasi cicilan kredit online terhadap pengajuan kredit online pada generasi muda. Terkait dengan dorongan ekonomi tidak memiliki hubungan yang kuat terkait dengan pengajuan kredit online di kalangan generasi muda. Hal ini disebabkan karena kebutuhan ekonomi generasi muda masih relatif rendah dibandingkan dengan kebutuhan keuangan rumah tangga dan usaha, sehingga generasi muda masih belum memiliki dorongan kebutuhan pembiayaan mendadak yang tinggi. Adapun keputusan pengajuan kredit online cenderung dipilih atas dasar tingkat pemahaman akuntansi yang dimiliki dan kapasitas pemahaman perhitungan cicilan kredit pada platform P2P lending.

Hasil uji kanonik juga menunjukkan bahwa terdapat hubungan latar belakang pendidikan dan literasi cicilan kredit terhadap potensi gagal bayar kreditur namun dalam arah yang terbalik. Dengan kapasitas pemahaman akuntansi dan perhitungan cicilan kredit yang tinggi mampu menurunkan potensi gagal bayar kreditur. Terkait dengan dorongan ekonomi, hubungan yang terbentuk sangat lemah. Keputusan pengajuan kredit yang didasari oleh rendahnya dorongan ekonomi tentu saja sejalan dengan alasan mengapa dorongan ekonomi tidak memiliki hubungan yang kuat terkait potensi gagal bayar kreditur dari kalangan generasi muda.

DAFTAR PUSTAKA

- AFPI, A. F. P. B. I. (2020). *Pedoman Perilaku Pemberian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi Secara Bertanggung Jawab*. AFPI. <https://drive.google.com/file/d/1mWHsdebsfc0Fdy110a0GGIVoek6-70-S/view>
- Atmaja, T. W., & Lasiyono, U. (2019). Pengaruh Faktor Syarat Kredit terhadap Persetujuan Pengajuan Kredit di Koperasi Syariah Muamalah Berkah Sejahtera. *Publikasi Ilmiah Akuntansi*, 1(1). <https://jurnalmahasiswa.unipasby.ac.id/index.php/pia/article/view/180>
- Bestari, N. P. (2022). Warga RI Tak Bayar Pinjol Makin Banyak, Ini Data Lengkapnya. *CNBC Indonesia*. <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20230221081055-37-415500/warga-ri-tak-bayar-pinjol-makin-banyak-ini-data-lengkapnya>
- BPS. (2021a). *Jumlah Penduduk Hasil SP2020 (Jiwa)*, 2020. <https://bekasikota.bps.go.id/indicator/12/56/1/jumlah-penduduk-hasil-sp2020.html>
- BPS. (2021b). *Penduduk Menurut Kelompok Umur Hasil SP2020 (Jiwa)*, 2020. <https://bekasikota.bps.go.id/indicator/12/57/1/penduduk-menurut-kelompok-umur-hasil-sp2020.html>
- BPS, B. P. S. (2021c). *Statistik Pemuda Indonesia 2021*. Badan Pusat Statistik.
- Entrepreneur, J. (2022). *Akuntansi Keperilakuan, Lingkup, Aspek, Manfaat dan Contohnya*. https://www.jurnal.id/id/blog/akuntansi-keperilakuan-sbc/#Contoh_Masalah_dan_Aplikasi_dalam_Akuntansi_Keperilakuan
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan program IBM SPSS26* (10th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ginoga, L. F., Syahwani, A. K. I., & Pratiwi, R. (2022). Penyuluhan Tentang Pemilihan Pinjaman Dana Secara Cerdas bagi Pelaku UMKM Desa Sukaraja Kabupaten Bogor. *Minda Baharu*, 6(1), 59–69. <https://doi.org/10.33373/jmb.v6i6.3913>
- Kominfo, K. K. D. I. R. I. (2016). *Mengenal Generasi Millennial*. Mengenal Generasi Millennial. https://www.kominfo.go.id/content/detail/8566/mengenal-generasi-millennial/0/sorotan_media
- Kominfo, K. K. D. I. R. I. (2021). *Transformasi Digital Industri dan Peningkatan Prestasi Olahraga Harus Beriringan*. <https://www.kominfo.go.id/content/detail/34952/transformasi-digital-industri-dan-peningkatan-prestasi-olahraga-harus-beriringan/0/berita>
- Nurbaiti, N., & Indriani, W. (2021). Edukasi Pengelolaan Keuangan Pribadi Dimasa Pandemi Covid-19 Pada Karang Taruna Desa Sumber Agung. *Jurnal Bakti Masyarakat (BAKAT) Manajemen*, 1(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.33024/bakat%20manajemen.v1i1.5212>
- OJK, O. J. K. (2019). *FAQ Fintech Lending*. https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/direktori/fintech/Documents/FAQ_Fintech_Lending.pdf
- OJK, O. J. K. (2021). *Statistik Fintech Lending Periode Desember 2021*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/default.aspx>
- OJK, O. J. K. (2022). *Statistik Fintech Lending Periode September 2022*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/default.aspx>
- Pulungan, D. R., & Febrianty, H. (2018). Pengaruh Gaya Hidup dan Literasi Keuangan terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa. *Jurnal Riset Sains Manajemen*, 2(3), 103–110. <https://doi.org/http://doi.org/10.5281/zenodo.1410873>
- Sazali, H., & Rozi, F. (2020). Belanja Online dan Jebakan Budaya Hidup Digital pada Masyarakat Milenial. *Jurnal Simbolika: Research and Learning in Communication Study (E-Journal)*, 6(2). <https://doi.org/http://doi.org/10.31289/simbollika.v6i2.3556>
- Shaharuddin, N., Sarmidi, T., Nor, A. H. S. M., & Wahab, M. H. . (2018). Financial Development, ICT and Income Gap: Empirical Evidence on Dynamic Panel Data. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 52(2). https://www.researchgate.net/publication/329537607_Financial_development_ICT_and_income_gap_Empirical_evidence_on_dynamic_panel_data
- Suleman, D., Ali, H., Nusraningrum, D., & Ali, M. M. (2020). Pembeda Konsumen Dalam Memilih Tempat Belanja Offline Vs Online. *Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Bisnis*, 4(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/jeco.v4i2.8122>
- Supriyono, R. A. (2018). *Akuntansi Keperilakuan*. Gajah Mada University Press. https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=t8RiDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=teori+akuntansi+keperilakuan&ots=ESGokqdQtU&sig=hG0rK2olc9rxNNdr13pZS6jUUEU&redir_esc=y#v=onepage&q=teori%20akuntansi%20keperilakuan&f=false
- Tyas, E. F. W., & Listiadi, A. (2021). Pengaruh Uang Saku, Pembelajaran Akuntansi Keuangan dan Pengalaman Kerja Terhadap Perilaku Keuangan dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 13(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/jjpe.v13i1.33751>