

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi Informasi di dunia keuangan semakin canggih dan menjadi hal yang berpengaruh di kehidupan, banyak industri *Fintech* khususnya di Indonesia menerapkan Teknologi Informasi dalam kegiatan operasionalnya, karena sangat memudahkan masyarakat untuk akses kedalam dunia *fintech*. Dalam Industri teknologi *fintech* telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir, Menurut Kang, Jungho (2018) memungkinkan layanan perbankan online yang sederhana, aman, dan berkualitas tinggi.

Yahya et al., (2020) menyatakan di dunia perbankan, perkembangan teknologi informasi membuat para perusahaan mengubah strategi bisnis dengan menempatkan teknologi sebagai unsur utama dalam proses inovasi produk dan jasa. Dan tidak diragukan lagi untuk perkembangan P2P yang aksesnya pun sudah sangat mudah bagi mereka yang menjadi pelaku usaha yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya

Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan perkembangan *fintech* yang didasarkan pada tuntutan manusia akan kehidupan modern dan praktis. Karena lebih memudahkan nasabah dalam mengakses dan bertransaksi, sistem transaksi online lebih diutamakan daripada metode transaksi manual. Pembayaran, Pinjaman, *Agregator* dan lainnya adalah fitur *Fintech* paling populer di Indonesia. Menurut statistik OJK Ini menunjukkan bahwa perkembangan *Fintech Lending* mengalami lonjakan dari tahun 2017 hingga saat ini (ojk.go.id, 2022)

Tabel 1. 1**Perkembangan Fintech di Indonesia 2017-Maret 2021**

No	Information	2017	2018	2019	2020	Maret 2021
1	Jumlah Akumulasi Rekening Lender (Satuan Entitas)					
	a. Jawa	75,769	155,23	500,03	581,455	466,308
	b. Luar Jawa	24,028	50,281	102,149	131,578	139,958
	c. Luar Negeri	1,143	1,996	3,756	131,578	6,577
	Total	100,94	207,507	605,935	716,963	612,843
2	Jumlah Akumulasi Rekening Borrower (Satuan Entitas)					
	a. Jawa	237,319	3,664,645	15,397,251	37,037,196	47,547,759
	b. Luar Jawa	22,316	694,803	3,171,872	6,524,166	7,794,778
	Total	259,635	4,359,448	18,569,123	43,561,362	55,342,537
3	Akumulasi Jumlah Pinjaman (Rp)					
	a. Jawa	2,185.63	19,117.46	69,823.52	12,577.24	15,443.20
	b. Luar Jawa	378.32.00	3,048.61	11,673.99	2,741.38	3,595.38
	Total	2,564.95	22,666.07	81,497.1	15,319.08	19,038.59
4	Aset					
	a. Penyelenggara Konvensional	-	-	2,985.65	3,636.48	4,040.37
	b. Penyelenggara Syariah	-	-	50.62	74.67	103.43.00
	Total			3,036.26	3,711.16	4,143.50
5	Pelaku Fintech					
	a. Konvensional		79	152	139	137
	b. Syariah		9	12	10	10
	Total		88	164	149	147

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan dan berbagai sumber

Demirguc-Kunt et al., (2018) mengungkapkan bahwa *fintech* menjadikan seluruh industri keuangan menggunakan bantuan teknologi untuk sistem keuangan dan penyampaian layanan keuangannya, dengan demikian sektor keuangan akan menjadi lebih efisien. Hal tersebut terjadi karena adanya inovasi dan pembaharuan setiap tahunnya. Indonesia, bisa dikatakan menjadi populasi Muslim terbesar di dunia, sangat diharapkan untuk menjadi pusat keuangan Islam. *Fintech* berkembang pesat di Indonesia dan semakin mendapat kesan yang baik dari investor asing sebagai negara dengan potensi ekonomi digital (Hendratmi et al., 2019).

Konsep dari *peer to peer lending* sendiri yaitu *start up* yang memberi fasilitas platform pinjaman online. *Fintech lending (P2P)* menjadi layanan keuangan yang menghubungkan pemberi pinjaman (*lender*) dan peminjam (*borrower*) sehingga mereka dapat melakukan pengaturan pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik (Daryono, 2021). *P2PL* kini dikatakan sebagai sektor permodalan yang sangat strategis dalam menjalankan wirausahanya. Dengan adanya *P2PL* kini bagi yang memerlukan dana dalam membuka/meningkatkan usaha serta jasa maka dapat mempergunakan layanan *start up* pada bidang *P2PL* (Lova, 2021).

Untuk *P2PL islamic* model pasti berbeda dengan *P2PL konvensional*. Produk *P2PL Syariah* harus dididasi untuk pembiayaan perdagangan, baik secara fisik maupun jasa, dalam transaksinya tidak diperbolehkan selesai sebelum waktu pendanaan berakhir serta adanya surat kuasa yang dilandasi dengan aturan perdagangan Syariah (Pişkin & Kuş, 2019). *Fintech peer to peer lending syariah* sendiri telah berdasarkan prinsip yang telah ditetapkan Fatwa DSN-MUI yaitu pada Fatwa No. 116/DSN-MUI/IX/2017 tentang “Uang Elektronik Syariah” dan Fatwa No. 117/DSN-MUI/II/2018 mengenai “Layanan Pembiayaan berbasis teknologi informasi sesuai dengan syariat islam”

Dari data OJK terdapat 147 penyedia *fintech lending* yang terdaftar dan berizin per 1 Maret 2022. Dalam layanan *fintech peer to peer lending* ini, terdapat Peraturan OJK Nomor 77 Tahun 2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis

Teknologi Informasi”. OJK memberikan dorongan pada masyarakat untuk menggunakan layanan fintech loan yang disediakan oleh perusahaan yang telah terdaftar dan memiliki izin dari OJK.

Tabel 1. 2

Perusahaan Fintech Lending Berizin dan Terdaftar OJK

No	Nama Sistem Elektronik	Nama Perusahaan	Website	Jenis Usaha	Sistem Operasi
1	Danamas	PT Pasar Dana Pinjaman	https://p2p.danamas.co.id	Konvensional	Android
2	investree	PT Investree Radhika Jaya	https://www.investree.id	Konvensional dan Syariah	Android dan iOS
3	AdaKami	PT Pembiayaan Digital Indonesia	www.adakami.id	Konvensional	Android dan iOS
4	Ammana.id	PT Ammana Fintek Syariah	https://ammana.id	Syariah	Android dan iOS
5	ALAMI	PT Alami Fintek Sharia	p2p.alamisharia.co.id	Syariah	Android dan iOS
6	Asetku	PT Pintar Inovasi Digital	www.asetku.co.id	Konvensional	Android dan iOS
7	ETHIS	PT Ethis Fintek Indonesia	ethis.co.id	Syariah	-
8	Indodana	PT Artha Dana Teknologi	indodana.id	Konvensional	Android dan iOS
9	Krednesia	PT Kreditku Teknologi Indonesia	www.krednesia.id	Konvensional	Android
10	Dana Syariah	PT Dana Syariah Indonesia	http://danasyariah.id	Syariah	Android

Sumber : www.ojk.go.id (2022)

Ketua umum AFSI yang menjabat sebagai direktur PT ETHIS Fintek Indonesia menyebutkan peranan dari fintech Syariah dapat menjawab kebutuhan masyarakatnya di bulan juni 2021 ada sebanyak 14,7 triliun untuk pencairan dana secara umum, sementara untuk islamic fintech p2p pada bulan juni ke juli 2021 kenaikan hingga 6 miliar, mencapai 85 miliar , bisa dikatakan bahwa pembiayaan per-bulan selalu meningkat tren positif untuk akhir tahun, peningkatan 70%-80% (Republika.co.id)

Technology Acceptance Model (TAM) berguna untuk identifikasi perilaku penerimaan teknologi dan sistem berdasar informasi. Model (*TAM*) menggunakan variabel *perceive ease of use (PEOU)* dan *perceive usefulness (PU)* untuk dapat melihat tindakan seseorang dalam niat menggunakan *fintech syariah*. (Mohd Thas Thaker et al., 2018) menjelaskan hubungan baik *PEOU* dan *PU* yang memiliki efek langsung dalam penggunaan *crowdfunding waqf model*. Serta dampak yang dihasilkan positif terhadap niat perilaku *crowdfunder* atau donatur dalam membantu lembaga wakaf untuk mengembangkan tanah wakaf di Malaysia.

Perceive Usefulness (Persepsi Manfaat) yang menjadi bagian dari model *TAM* kini variabel *PU* memiliki tujuan untuk menjelaskan seberapa besar manfaat yang telah diberikan dari teknologi informasi untuk menarik dari minat penggunaanya. Seperti terobosan baru yang ada di *industry financial technology syariah* saat ini.

Perceive Ease of Use (Persepsi Kemudahan) juga menjadi pertimbangan untuk *fintech syariah* apakah layak atau tidaknya. Dengan persepsi manfaat dan kemudahan maka akan memberikan dampak untuk menarik minat pengguna *fintech syariah*.

Mengingat faktor *PU* dan *PEOU* belum sepenuhnya menjadi alasan kuat untuk menarik minat masyarakat dalam menggunakan layanan *fintech syariah*, maka diperlukan faktor faktor lain yang bisa menjadi harapan agar dapat menjelaskan minat masyarakat dalam menggunakan *Fintech syariah*.

Prinsip moral dalam perspektif Islam harus sejalan dengan Al-Qur'an dan tradisi Nabi SAW (Soumaila & Fauzi, 2019). Norma Subjektif dikalangan muslim

(*Subjective Norm in Muslim circle*) sebuah bentuk kesan untuk seseorang dari pendapat orang lain dan tekanan sosial serta dapat mengambil atau tidak melakukan suatu tindakan tertentu. Beberapa komunitas akan mengadopsi *Fintech* syariah terutama karena adanya tindakan mereka yang dianggap penting bagi komunitas tersebut (Bananuka et al., 2020).

Ketika seorang individu memutuskan bahwa itu adalah hak pribadinya untuk memutuskan apa yang akan dia lakukan, dia akan menyadari perspektif atau sudut pandang orang lain tentang perilaku atau sikap yang akan ditentukan. Menurut Fishbein dan Ajzen (1975) mengartikan bahwa keadaan ini sebagai bentuk insentif untuk menyesuaikan diri, yang menunjukkan bahwa seorang individu memilih untuk mengikuti sudut pandang atau pendapat orang-orang yang mempengaruhi pilihannya atau tidak.

Knowledge about riba, pengetahuan telah dijabarkan sebagai bentuk perasaan, pengalaman bahkan berupa fakta (Abd Rahman et al., 2015). Dengan seseorang telah mengerti informasi terkait dengan *peer to peer lending* Syariah yang mana harus memenuhi kriteria prinsip syariah yang telah dibuat oleh Dewan Syariah Nasional, menurut DSN bahwa kesesuaian produk syariah maka produk dan operasional lembaga fintech syariah haruslah menghindari 6 hal yang terdiri dari : Riba, Gharar, Maysir, Dharar, Tadlis, Zulm (Nasional & Perdata, 2021). Pengetahuan dalam konteks penelitian ini mengacu pada pengetahuan tentang riba dari produk keuangan yang bergabung pada Asosiasi *Fintech* Syariah Indonesia. Pengetahuan ini sangat penting karena mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen untuk menerima atau menolak menggunakan produk tersebut (Ireland & Rajabzadeh, 2011)

Dalam perspektif historis, pengalaman pengguna memiliki relevansi yang besar dengan industri dan akademisi, karena berkaitan dengan kekurangan perilaku pembelian, yang didasarkan pada proses kegiatan yang dilakukan konsumen (Holbrook & Hirschman, 1982). Dalam konteks *peer to peer lending*, kecepatan persetujuan pinjaman akan menjadi bentuk pertimbangan utama bagi mitra pembiayaan (Wei, 2016). Penawaran *Fintech* dievaluasi oleh pelanggan melalui

manfaat yang dirasakan. Manfaat ini mempengaruhi pengalaman dari pelanggan, penentu pengalaman pelanggan didalam platform *fintech* ada beberapa diantaranya: kemudahan penggunaan, nilai yang dirasakan, dukungan pelanggan, jaminan, kecepatan, dan inovasi perusahaan yang dirasakan (Barbu et al., 2021).

Mohd Thas Thaker et al., (2018) hasil dari penelitiannya menyatakan bahwa niat perilaku *crowdfunder* untuk menggunakan *CWM* ditemukan bergantung pada *PU* dan *PEOU*. Studi ini percaya bahwa kekuatan untuk menarik donor atau *crowdfunder* terletak pada kegunaan platform. Sedangkan pada penelitian, Korea, (2017) pada studinya membahas tentang crowdfunding dengan variabel *TAM* yang digunakan dalam penelitiannya serta variabel eksternal kepatuhan terhadap peraturan Syariah, hasil penelitiannya terdapat satu hipotesis yang ditolak dari rangkaian hipotesis dari variabel *perceive usefullness*, *sharia compliance*, *perceive ease of use*, *attitude* terhadap minat menggunakan *crowdfunding*. Sedangkan penelitian Daragmeh et al., (2021) *subjective norm*, *perceive usefullness*, dan adanya *covid 19* berpengaruh signifikan terhadap niat menggunakan, namun terdapat satu variabel yaitu *perceive ease of use* yang hasilnya tidak signifikan terhadap niat menggunakan.

Berkaitan dengan hal tersebut, perbedaan penelitian terdahulu mengindikasikan bahwa masih belum banyak penelitian terkait dengan *fintech syariah*, serta adanya perbedaan pengaruh dari beberapa variabel diatas terhadap niat menggunakan. Sehingga, peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang Determinan Niat Menggunakan *P2P Lending Fintech Syariah Wirausaha Muslim Sebagai Mitra Pembiayaan*.

Terdapat beberapa jenis perbedaan dalam penelitian saat ini dan terdahulu, salah satunya ialah perbedaan jenis dan metode yang digunakan. Untuk penelitian saat ini mengangkat topik *fintech* terkait dengan *peer to peer lending fintech syariah*, sedangkan untuk penelitian terdahulu jenis *fintech* yang diamati terkait dengan *mobile banking bank syariah*, pembayaran *fintech syariah*, dan *crowdfunding*. Untuk metode dalam penelitian ini menggunakan SEM PLS sedangkan dipenelitian terdahulu menggunakan SEM, dan regresi.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis memiliki ketertarikan untuk membahas dalam penelitian terkait dengan *fintech P2PL* syariah. Dengan itu penulis ingin menelaah lebih dalam terkait “Determinan Niat Menggunakan *P2P Lending Fintech* Syariah Wirausaha Muslim Sebagai Mitra Pembiayaan”

1.2 Kesenjangan Penelitian

Penelitian yang membahas *perceive ease of use*, *perceive usefulness*, dan *subjective norm* terhadap niat menggunakan telah banyak digunakan oleh penelitian terdahulu. Salah satunya penelitian dari Amalia, (2018) variabel indepen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Subjective Norm*, *Attitude*, *Perceive Usefulness*, *Perceive Ease Of Use*, perilaku control dan variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini minat menggunakan *fintech syariah mobile payment*. Hasil dari penelitiannya menjelaskan *Perceive ease of use*, *Perceive Usefulness*, *attitude*, signifikan berpengaruh terhadap niat menggunakan, namun dalam penelitian ini *subjective norm* dan Perilaku control tidak berpengaruh signifikan terhadap niat menggunakan, Namun berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Daragmeh et al., (2021) yang membahas *mobile payment* dimasa *covid-19*. Variabel independen yang digunakan *subjective norm*, *perceive usefulness*, *perceive ease of use*, dan *perceive covid-19 risk*, untuk variabel dependennya *behavioral intention*. Hasil dari studi menyatakan bahwa semua variabel berpengaruh signifikan terhadap *BI* kecuali *PEOU* yang berpengaruh tidak langsung *PU* yang sebagai mediator untuk efek tidak langsung *PEOU* pada *BI*.

Penelitian yang dilakukan oleh Oladapo et al., (2021) menunjukkan bahwa prediktor *attitude*, *awareness*, *knowledge*, *subjective norm* memiliki pengaruh signifikan terhadap *behavioral intention adopt fintech*. Serta, penelitian yang dilakukan oleh Ryandono et al., (2020) terdapat prediktor *project quality*, *crowdfunding reputation*, *creator ability*, *creator social*, dan *investor entrepreneur experience* terhadap *behavioral intention investment in islamic crowdfunding*. Hasil studinya terdapat tiga prediktor yang memiliki hasil yang tidak signifikan yaitu *project quality*, *crowdfunding reputation*, *creator ability* namun dua prediktor

creator social, dan *investor entrepreneur experience* memiliki hasil yang signifikan terhadap *behavioral intention investment in islamic crowdfunding*

Penelitian yang dilakukan oleh Aji et al., (2020) berbeda dengan penelitian diatas, karena terdapat variabel islami yang menjadi efek moderasi dalam penelitiannya. Untuk variabel dependen yang digunakan adalah *behavioral intention* dan variabel independennya *subjective norm*, *perceive ease of use*, *perceive usefullness* dan *knowledge about riba*. Hasil studi menunjukkan bahwa *subjective norm* berpengaruh signifikan terhadap *perceive usefullness*, *perceive ease of use* dan niat menggunakan uang elektronik. *PU* juga menjadi pengaruh langsung niat menggunakan (*INT*). Namun, *PEU* tidak secara signifikan mempengaruhi *INT*. Selanjutnya, untuk *KR (knowledge about riba)* ditemukan moderat dalam hubungan antara *PU* ke *INT*, untuk *KR* terhadap *SN* dan *PEU* hasilnya tidak memiliki efek moderasi.

Sehingga dari adanya hasil penelitian terdahulu, peneliti tertarik untuk mengkaji ulang serta menganalisis lebih lanjut terkait “Determinan Wirausaha Muslim Niat Menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*”. Terdapat perbedaan penelitian terdahulu yang terletak pada variabel yang digunakan dan objek yang diteliti, dan masih banyak penelitian yang menggunakan topik *fintech* namun objek yang digunakan yaitu *mobile banking* dan uang elektronik. Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat mengetahui hasil dari analisis variabel yang telah disesuaikan dengan topik *fintech syariah* apakah memiliki pengaruh terhadap minat menggunakan *Peer to Peer Lending Syariah*.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi niat menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah* pada Wirausaha Muslim sebagai Mitra Pembiayaan. Variabel *Subjective norm in muslim circles*, *Perceive ease of use*, *perceive usefullness*, *knowledge about riba*, *Review from past experience mitra pembiayaan* mempengaruhi niat menggunakan *Peer To Peer Lending Syariah*

1.4 Ringkasan Metode Penelitian

Pada penelitian kuantitatif ini menggunakan Teknik analisis Structural Equation Model (SEM). Digunakan untuk mengukur variabel *Subjective norm in muslim circles*, *Perceive ease of use*, *perceive usefulness*, *knowledge about riba*, *Review from past experience mitra pembiayaan* mempengaruhi niat menggunakan *Peer to Peer Lending Syariah*. Pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data primer menggunakan kuesioner online dengan sampel acak (purposive sampling) serta penelitian ini didukung oleh data sekunder (internet, website otoritas jasa keuangan, literature review dan penelitian sebelumnya).

Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini SEM *Partial Least Square* (PLS) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS 3.0 yang digunakan untuk melakukan uji hipotesis (Ringle et al., 2015). Terdapat dua model pengukuran yang terdiri dari analisis model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*) dilakukan menggunakan SEM PLS (Ningsi, 2012)

1.5 Ringkasan Hasil Penelitian

Setelah melakukan penelitian pada lima determinan, peneliti berharap dapat memberikan hasil terkait faktor apa saja yang dapat mempengaruhi Niat menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah* secara signifikan, secara khusus:

- “*Subjective Norm In Muslim Circles*” tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *Behavioral intention* minat menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*
- “*Perceive Ease Of Use*” tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *Behavioral intention* minat menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*
- “*Perceive Usefulness*” tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *Behavioral intention* minat menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*

- “*Knowledge About Riba*” berpengaruh secara signifikan terhadap *Behavioral intention* minat menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*
- “*Review From Past Experience Mitra Pembiayaan*” berpengaruh secara signifikan terhadap *Behavioral intention* minat menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*

1.6 Kontribusi Penelitian

Hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat kepada beberapa pihak diantaranya :

1. Bagi peneliti diharapkan dapat menambah pengetahuan, pemahaman, dan wawasan mengenai *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*
2. Bagi akademisi diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya terkait *Peer to Peer Lending Fintech Syariah* untuk melihat apakah terdapat dampak untuk masa mendatang
3. Bagi StartUp, perusahaan *P2PL* diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk pengambilan dasar keputusan oleh manajerial dalam pengembangan untuk menarik minat calon pengguna, dan dapat berkompetitif secara maksimal dengan *P2PL* konvensional
4. Pemerintah, diharapkan dapat memberikan sebuah pemahaman serta menjadikan solusi bagi para wirausaha/wirausaha muslim untuk perkembangan perekonomian negara
5. Penelitian selanjutnya, memberikan pengetahuan serta wawasan mengenai faktor yang mempengaruhi minat wirausaha/wirausaha muslim untuk menggunakan *Peer to Peer Lending Fintech Syariah*, Dikarenakan minimnya literatur yang membahas fintech lending syariah, maka diperlukan pembahasan lebih dalam terkait sektor keuangan berbasis teknologi (*Fintech*)

1.7 Robustness Test

Pada penelitian ini, dilakukan pengujian robustness test untuk menguji kekuatan pengukuran prediktor *perceive ease of use*, *subjective norm in muslim circles*, *perceive usefulness*, *knowledge about riba*, *review from past experience mitra pembiayaan* menggunakan metode SEM PLS. Pengujian tersebut dilakukan dengan cara pemecahan data berdasarkan jenis kelamin

1.8 Sistematika Penulisan

Pada penelitian ini, untuk mempermudah dalam memahami pembahasan yang akan diteliti dan mewujudkan tulisan yang sistematis, maka dari itu dibutuhkan susunan penelitian secara sistematika, sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan penjelasan akan diuraikan meliputi dari latar belakang, kesenjangan penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, ringkasan metode penelitian, ringkasan hasil penelitian, dan sistematika penulisan. Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang perkembangan *fintech peer to peer lending syariah* di Indonesia serta gambaran umum terkait faktor-faktor yang mempengaruhi minat menggunakan dengan permasalahan yang dirumuskan yaitu konsep tentang *subjective norm in muslim circles*, *Perceive ease of use*, *perceive usefulness*, *knowledge about riba*, *Review from past experience mitra pembiayaan*. Uraian tersebut dilengkapi dengan berbagai perspektif serta terdapat perspektif islam.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab tinjauan pustaka akan diuraikan tentang teori serta hasil penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian ini. Pada bab ini, adanya landasan teori digunakan untuk mendukung hipotesis dimana merupakan jawaban yang bersifat sementara dari penelitian ini untuk menyatakan adanya korelasi antar variabel.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab metode penelitian digunakan untuk menjabarkan informasi seperti sumber data, populasi sampel, periode data penelitian, model empiris, deskripsi operasional variabel dan teknik analisis.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab hasil dan pembahasan memuat hasil penelitian yang telah dianalisis dengan metode penelitian yang berisi gambaran umum tentang variabel penelitian. Di dalam bab ini terdapat deskripsi statistik dan deskripsi hasil penelitian yang dibahas secara mendalam

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab kesimpulan dan saran merupakan bagian penutup dari penelitian ini. Di dalam bab ini terdapat ringkasan penelitian secara umum yang ditulis dengan uraian singkat dan juga implikasi dari penelitian ini.