

**Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion*
terhadap Perilaku Adopsi *Financial Technology* dengan
Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku
Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Malang)**

SKRIPSI



Oleh
Aliyyah Keisha Andriansyah
NIM: 22050111025

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
202**

Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial Technology* dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Malang)

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Salah Satu Persyaratan dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M)



Oleh

Aliyyah Keisha Andriansyah
NIM: 220501110250

JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2026

LEMBAR PERSETUJUAN

Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial Technology* dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Malang)

SKRIPSI

Oleh

ALIYYAH KEISHA ANDRIANSYAH

NIM : 220501110250

Telah Disetujui Pada Tanggal 8 Juni 2026

Dosen Pembimbing,



Mega Noerman Ningtyas,

M.Sc NIP. -

199109272019032023

<https://accessfe.uin-malang.ac.id/print/persetujuan/skripsi/41285/5762>

LEMBAR PENGESAHAN

Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial Technology* dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Kota Malang)

SKRIPSI

Oleh

ALIYYAH KEISHA ANDRIANSYAH

NIM : 220501110250

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M.)
Pada 22 Juni 2026

Susunan Dewan Penguji:

1 Ketua Penguji

Ayub Wijayati Sapta Pradana, M.Si

NIP. 198609082019032008

2 Anggota Penguji

Fitriyah, MM

NIP. 197609242008012012

3 Sekretaris Penguji

Mega Noerman Ningtyas, M.Sc

NIP. 199109272019032023

Tanda Tangan



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,



SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aliyyah Keisha Andriansyah
Nim : 220501110250
Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Manajemen

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Maulana Malik Ibrahim Malang dengan Judul:

PERAN LITERASI KEUANGAN DALAM MEMODERASI PENGARUH *HERDING BEHAVIOR, OVERCONFIDENCE, RISK AVERSION* TERHADAP *FINANCIAL TECHNOLOGY*

(Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Kota Malang)

adalah hasil karya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa adanya paksaan dari siapapun.

Malang, 10 Juni 2026

Hormat saya,



Aliyyah Keisha A

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirahim

Dengan mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat, karunia, serta kemudahan yang telah diberikan, penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Atas izin dan pertolongannya. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sosok teladan yang membawa Cahaya ilmu, akhlak, dan petunjuk bagi seluruh umat manusia. Semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat serta menjadi bentuk rasa syukur atas segala nikmat yang telah Allah SWT berikan.

Skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orang tua saya, yang tanpa lelah selalu hadir dengan doa, perhatian, serta dukungan dalam setiap proses yang saya jalani. Segala hal yang dapat saya capai sampai saat ini tidak terlepas dari perjuangan mereka dalam memberikan kehidupan terbaik serta membimbing saya dengan penuh kesabran dan ketulusan.

Dengan penuh rasa hormat dan ucapan terimakasih yang sebesar- besarnya kepada dosen pembimbing saya yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta dukungan selama proses penyusunan skripsi ini berlangsung. Dengan penuh kesabaran yang luar biasa, beliau senantiasa meluangkan waktu, masukan, koreksi, serta ilmu yang sangat berharga sehingga penulis dapat memperbaiki dan menyempurnakan setiap tahapan dalam penulisan skripsi ini.

HALAMAN MOTTO

“Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Q.S Al- Baqarah 2:286)

“Orang tua di rumah menanti kepulanganmu dengan hasil yang membanggakan, jangan kecewakan mereka. Simpan keluhmu, sebab letihmu tak sebanding dengan perjuangan mereka menghidupimu”

“It’s fine fake it until you make it, until you do, until it’s true”

(Taylor Swift)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology* dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Kota Malang)” sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sosok teladan bagi seluruh umat manusia yang telah membawa cahaya ilmu pengetahuan dan kebenaran sehingga umat dapat berada pada jalan yang diridhai Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, dorongan, serta arahan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang setulus-tulusnya kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam proses penyusunan karya ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Ibu Prof Dr. Hj. Ilfi Nur Diana, M.Si. selaku rector Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., El selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Ibu Dr. Setiani, M.M, Selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim.
4. Ibu Mega Noerman Ningtyas, M.Sc selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta masukan selama proses penyusunan skripsi ini. Di tengah kesibukan yang dimiliki, beliau tetap meluangkan waktu untuk membimbing dengan penuh ketelitian, kesabaran, dan tanggung jawab, sehingga penulis dapat menyelesaikan setiap tahap penulisan dengan lebih terarah dan baik. Terima kasih atas ilmu, motivasi, kritik, serta saran yang diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Segala pengalaman, pengetahuan, dan pembelajaran yang penulis peroleh selama bimbingan menjadi bekal yang sangat berharga, tidak hanya dalam penyelesaian skripsi ini tetapi juga untuk pengembangan diri penulis di masa yang akan datang.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Ibu tercinta, yang selalu menjadi sumber kekuatan, kasih sayang, semangat, dan yang tidak pernah berhenti mendoakan penulis dalam setiap sujudnya. Terima kasih atas segala pengorbanan, ketulusan, perhatian, dukungan, serta perjuangan yang tiada henti demi mendukung penulis hingga mampu menyelesaikan pendidikan ini. Setiap langkah yang penulis tempuh tidak pernah lepas dari doa, nasihat, dan cinta tulus yang selalu Ibu berikan dengan penuh keikhlasan. Tidak ada kata yang mampu menggambarkan besarnya cinta, kesabaran, dan jasa yang telah diberikan. Di balik setiap

proses yang dilalui penulis, selalu ada doa Ibu yang menguatkan, menenangkan, dan meyakinkan penulis untuk terus bertahan dan berusaha sampai berada di titik ini. Semoga setiap doa yang Ibu panjatkan menjadi jalan kemudahan dan keberkahan bagi kehidupan penulis, serta semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, umur panjang, keberkahan, dan perlindungan kepada Ibu dalam setiap langkah kehidupannya. Aamiin ya Rabbal ‘alamin.

7. Ayah tercinta, yang selalu menjadi sosok kuat, penuh perjuangan, dan sumber semangat bagi penulis. Terima kasih atas segala kerja keras, pengorbanan, dukungan, nasihat, serta kasih sayang yang telah diberikan dengan penuh ketulusan demi masa depan penulis. Setiap usaha dan perjuangan Ayah menjadi alasan bagi penulis untuk terus bertahan, berjuang, dan menyelesaikan pendidikan ini dengan sebaik mungkin. Tidak ada kata yang mampu menggambarkan besarnya jasa, ketulusan, dan pengorbanan Ayah selama ini. Di balik setiap proses yang penulis lalui, selalu ada doa dan harapan Ayah yang mengiringi setiap langkah penulis hingga mampu sampai pada titik ini. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, umur panjang, keberkahan, serta perlindungan kepada Ayah dalam setiap langkah kehidupannya, dan membalas segala kebaikan serta perjuangan Ayah dengan balasan terbaik di dunia maupun di akhirat. Aamiin ya Rabbal ‘alamin.
8. Untuk kedua adik saya, yang selalu menjadi bagian penting dalam hidup saya. Kehadiran mereka memberikan semangat, keceriaan, dan motivasu

untuk terus berusaha menjadi contoh yang lebih baik. Semoga penulis dapat menjadi contoh, inspirasi, dan kebanggaan bagi mereka di masa depan. Penulis juga berharap agar mereka selalu diberikan kesehatan, kebahagiaan, kemudahan dalam meraih cita-cita, serta menjadi pribadi yang sukses dan membanggakan bagi keluarga.

9. Terima kasih, Kota Malang, yang diam-diam telah menjadi rumah bagi begitu banyak versi diri saya yang pernah tertawa tanpa beban, juga yang pernah menangis dalam diam saat tidak ada yang benar-benar mengerti. Di setiap sudutmu, tersimpan cerita yang tidak akan pernah bisa saya ulang, tentang pertemuan, perpisahan dan perjuangan yang perlahan membentuk saya menjadi seperti sekarang.
10. *Last but not least*, anak Perempuan pertama dan harapan orang tuanya, Aliyyah Keisha Andriansyah. Ya diri saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya untuk diri sendiri yang diam-diam telah berjuang tanpa henti. Terima kasih telah bekerja keras dan bertahan sejauh ini. Untuk setiap malam yang dihabiskan dalam kelelahan, setiap pagi yang disambut dengan kekhawatiran, namun tetap dijalani dan berhasil dilalui. Terima kasih kepada hati yang tetap Ikhlas, meski banyak hal yang terjadi di luar prediksi. Terima kasih kepada jiwa yang tetap kuat, meski berkali-kali hampir menyerah karena kondisi. Terima kasih kepada raga yang terus melangkah, meski lelah menghadapi tekanan tapi tetap diperjuangkan. Teruslah belajar dan mensyukuri nikmat yang Allah berikan. Tetap semangat terus berusaha, berbahagialah dimanapun kamu berada. Penulis berdoa agar setiap Langkah

kecilmu selalu diperkuat, dikelilingi orang-orang baik dan hebat, serta
mimpimu satu persatu terjawab. Aamiin

Malang, 10 Juni 2026

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
ABSTRAK	xviii
ABSTRACT	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Tujuan Penelitian.....	12
1.4 Manfaat	13
1.5 Kontribusi Penelitian.....	14
BAB II KAJIAN PUSTAKA	15
2.1 Penelitian Terdahulu.....	15
2.3 Kajian Teoritis	19
2.3.1 <i>Technology Acceptance Model (TAM) Theory</i>	19
2.3.2 <i>Theory of Planned Behavior (TPB)</i>	22
2.3.3 <i>Prospect Theory</i>	25
2.3.4 <i>Perilaku Adopsi Financial technology</i>	27
2.3.5 <i>Literasi Keuangan</i>	32
2.3.6 <i>Herding behavior</i>	35
2.3.7 <i>Overconfidence</i>	38
2.3.8 <i>Risk aversion</i>	43
2.4 Hipotesis Penelitian.....	46
2.4.1 <i>Pengaruh Herding Behavior terhadap Perilaku Adopsi Financial technology</i>	46

2.4.2 Pengaruh Overconfidence terhadap Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i>	49
2.4.3 Pengaruh Risk aversion terhadap Perilaku Adopsi <i>financial technology</i>	51
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	58
3.2 Lokasi Penelitian.....	58
3.3 Populasi dan Sample	59
3.3.1 Populasi	59
3.3.2 Sampel.....	59
3.4 Teknik Pengambilan Sampel.....	61
3.5 Data dan Jenis Data.....	61
3.5.1 Data Primer	61
3.5.2 Data Sekunder	62
3.6 Teknik Pengumpulan Data	62
3.7 Skala Pengukuran.....	63
3.8 Definisi Operasional Variabel	63
3.8.1 Variabel dependen	63
3.8.2 Variabel Independen.....	63
3.8.3 Variabel Moderasi	64
3.9 Teknik Analisis Data	68
3.9.1 Analisis Deskriptif.....	68
3.9.2 Outer Model Struktural	69
3.9.3 Inner Model Struktural	71
3.9.4 Uji Hipotesis	72
3.9.5 Uji Moderasi	72
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	74
4.1 Paparan Data Hasil Penelitian.....	74
4.1.1 Gambaran umum lokasi penelitian.....	74
4.1.2 Gambaran Karakteristik Responden	75
4.2 Analisis Indikator Distribusi Frekuensi.....	81
4.2.1 Distribusi Frekuensi Variabel <i>Herding behavior</i>	81
4.2.3 Distribusi Frekuensi Variabel <i>Risk aversion</i>	84
4.2.5 Distribusi Frekuensi Variabel Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> .	86
4.3 Hasil Analisis Data Dengan SmartPLS	89
4.3.1 Analisis dengan Outer Model (Model Pengukuran).....	89

4.4 Analisis Inner Model (Model Struktural).....	94
4.4.1 R-Square.....	94
4.5 Uji Hipotesis	95
4.5 Uji Moderasi	97
4.6 Pembahasan.....	98
4.6.1 Pengaruh <i>Herding behavior</i> terhadap Perilaku Adopsi <i>Financial Technology</i>	98
4.6.2 Pengaruh <i>Overconfidence</i> terhadap Perilaku Adopsi <i>Financial Technology</i>	101
4.6.3 Pengaruh <i>Risk aversion</i> terhadap Perilaku Adopsi <i>Financial Technology</i>	106
4.6.4 Pengaruh Literasi Keuangan dalam Memoderasi Hubungan <i>Herding behavior</i> terhadap Perilaku Adopsi <i>Financial Technology</i>	108
4.6.5 Pengaruh Literasi Keuangan dalam Memoderasi Hubungan <i>Overconfidence</i> terhadap Perilaku Adopsi <i>Financial Technology</i>	110
4.6.6 Pengaruh Literasi Keuangan dalam Memoderasi Hubungan <i>Risk aversion</i> terhadap Perilaku Adopsi <i>Financial Technology</i>	113
BAB V KESIMPULAN.....	116
5.1 Kesimpulan	116
5.2 Saran.....	117
LAMPIRAN.....	127

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1	2
Gambar 2. 1	20
Gambar 2. 2	23
Gambar 2. 3	25
Gambar 2. 4	46

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 UMKM per Kecamatan di kota Malang (unit) 2022-2024	3
Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu	12
Tabel 2. 2 Persamaan dan Perbedaan	19
Tabel 3. 1 Kriteria Responden.....	61
Tabel 3. 2 Skala Likert	63
Tabel 3. 3 Definisi Operasional Variabel	64
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Responden	76
Tabel 4. 2 Distribusi Responden Berdasarkan Kecamatan	77
Tabel 4. 3 Tingkat Pendidikan Terakhir	77
Tabel 4. 4 Jumlah Karyawan	78
Tabel 4. 5 Lama Usaha Responden	78
Tabel 4. 6 Bidang Usaha Responden.....	79
Tabel 4. 7 Jenis Layanan Keuangan Digital.....	80
Tabel 4. 8 Distribusi Frekuensi Variabel <i>Herding behavior</i>	81
Tabel 4. 9 Distribusi Frekuensi Variabel <i>Overconfidence</i>	82
Tabel 4. 10 Distribusi Frekuensi Variabel <i>Risk aversion</i>	84
Tabel 4. 11 Distribusi Frekuensi Variabel Literasi Keuangan.....	85
Tabel 4. 12 Distribusi Frekuensi Variabel <i>Financial technology</i>	86
Tabel 4. 13 Nilai Loading Faktor	90
Tabel 4. 14 Nilai Averte Variance.....	91
Tabel 4. 15 Nilai Cross Loading	92
Tabel 4. 16 Cronbach's Alpha Dan Comsite Reliability	94
Tabel 4. 17 Nilai R-Square.....	95
Tabel 4. 18 Uji Hipotesis (Path Coefficients)	96
Tabel 4. 19 Uji Pengaruh Moderasi.....	97

ABSTRAK

Aliyyah Keisha Andriansyah, 2026, SKRIPSI. Judul: “Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology* dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Kota Malang)

Pembimbing : Mega Noerman Ningtyas, M.Sc

Kata Kunci : *Herding Behavior*, *Overconfidence*, *Risk aversion*, *Adopsi Financial technology* , Literasi Keuangan, UMKM

Kemajuan dalam dunia teknologi digital telah mendorong pertumbuhan adopsi *financial technology* sebagai alternatif layanan keuangan untuk UMKM yang memberikan kontribusi sebesar 61% terhadap PDB nasional. Namun penerapan adopsi *financial technology* di kalangan UMKM di Kota Malang masih belum maksimal disebabkan oleh adanya bias kognitif seperti *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dampak ketiga variabel tersebut terhadap penerimaan adopsi *financial technology*, serta untuk mengeksplorasi peran literasi keuangan sebagai variabel yang memoderasi.

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik purposive sampling pada 100 pelaku UMKM di Kota Malang. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dengan skala Likert dan analisis dilakukan menggunakan Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan bantuan SmartPLS 4.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *herding behavior* dan *risk aversion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology*, sedangkan *overconfidence* bias tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Selain itu, literasi keuangan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Dalam analisis moderasi, literasi keuangan mampu memoderasi pengaruh *herding behavior* terhadap perilaku adopsi *financial technology*, namun tidak mampu memoderasi pengaruh *overconfidence* bias dan *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Temuan ini menunjukkan bahwa literasi keuangan berperan dalam membantu pelaku UMKM mengambil keputusan yang lebih rasional dalam mengadopsi layanan *financial technology*.

ABSTRACT

Aliyyah Keisha Andriansyah, 2026, THESIS. Title: "The Influence of Herding Behavior, Overconfidence, and Risk Aversion on *Financial technology* Adoption Behavior with Financial Literacy as a Moderating Variable (A Study of Micro, Small, and Medium Enterprises in Malang City)."

Supervisor: Mega Noerman Ningtyas, M.Sc

Kata Kunci : *Herding Behavior, Overconfidence, Risk Aversion, Financial technology Adoption, Financial Literacy, MSMEs*

The rapid advancement of digital technology has accelerated the adoption of *financial technology* (fintech) as an alternative financial service for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), which contribute approximately 61% to Indonesia's Gross Domestic Product (GDP). However, the adoption of *financial technology* among MSMEs in Malang City has not yet reached its full potential due to the presence of cognitive biases, including herding behavior, overconfidence bias, and risk aversion. Therefore, this study aims to examine the effects of these behavioral biases on *financial technology* adoption and to investigate the moderating role of financial literacy in these relationships.

This study employed a quantitative research approach using a purposive sampling technique involving 100 MSME owners in Malang City. Data were collected through a structured questionnaire using a five-point Likert scale and analyzed using Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS 4.

The findings indicate that herding behavior and risk aversion have a positive and significant effect on *financial technology* adoption behavior, whereas overconfidence bias does not have a significant effect. Furthermore, financial literacy has a positive and significant influence on *financial technology* adoption behavior. The moderation analysis reveals that financial literacy significantly moderates the relationship between herding behavior and *financial technology* adoption behavior. However, it does not moderate the relationships between overconfidence bias and *financial technology* adoption behavior or between risk aversion and *financial technology* adoption behavior. These findings suggest that financial literacy plays an important role in enabling MSME owners to make more rational decisions regarding the adoption of *financial technology*.

ملخص

عالية كيشا أندرياسياه، 2026، بحث علمي (سكريبسي). عنوان: "أثر السلوك القطيعي والثقة

المفرطة والتحفظ

من المخاطر على سلوك تبني التكنولوجيا المالية مع الثقافة المالية متغيراً معدلاً (دراسة على أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في مدينة مالانج
المشرف: ميغا نويرمان نينغتياس، الماجستي
،الكلمات المفتاحية: السلوك القطيعي، الثقة المفرطة، التحفظ من المخاطر، تبني التكنولوجيا المالية
الثقافة المالية، المشاريع الصغيرة والمتوسطة

أسهم التقدم التكنولوجي الرقمي في بروز التكنولوجيا المالية (فينتك) حلاً مالياً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تُشكّل نحو 61% من الناتج المحلي الإجمالي في إندونيسيا. غير أنّ اعتماداً فينتك في هذه المشاريع بمدينة مالانج لا يزال دون المأمول، بسبب التحيزات المعرفية كالسلوك القطيعي والثقة المفرطة وتجنب المخاطر. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تأثير هذه المتغيرات الثلاثة على اعتماد التكنولوجيا المالية، وتقييم دور الثقافة المالية متغيراً معدلاً
اعتمدَ البحث المنهج الكميّ بأسلوب أخذ العينات الهادفة على مئة مستجيب من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في مدينة مالانج. جُمعت البيانات عبر استبانة مقياس ليكرت برنامج (PLS-SEM) وحُللت باستخدام نموذج المعادلات الهيكلية بالمربعات الصغرى الجزئية SmartPLS 4.

كشفت النتائج أنّ السلوك القطيعي وتجنب المخاطر يؤثران تأثيراً إيجابياً وذا دلالة إحصائية على اعتماد التكنولوجيا المالية، بينما لم تُثبت الثقة المفرطة تأثيراً معنوياً. كما أنّ الثقافة المالية تؤثر تأثيراً إيجابياً وذا دلالة. وفي اختبار التعديل، أضعفت الثقافة المالية العلاقة بين السلوك القطيعي والتكنولوجيا المالية فحسب، أما تعديلها للثقة المفرطة وتجنب المخاطر فلم يكن ذا دلالة إحصائية وعليه، يُعدّ السلوك القطيعي والحذر من المخاطر المحركين الرئيسيين لاعتماد فينتك، وتُسهم الثقافة المالية في ترسيخ قرارات أكثر عقلانية في استخدام الخدمات المالية الرقمية

BAB I

PENDAHULUAN

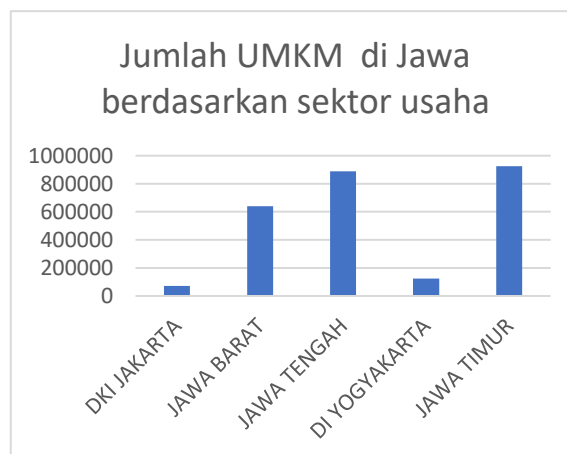
1.1 Latar Belakang

Majunya teknologi digital telah berdampak luas pada dinamika ekonomi di tingkat global. Salah satu inovasi yang berkembang paling cepat adalah *fintech* (*financial technology*), yakni integrasi antara layanan keuangan dan teknologi digital yang bertujuan untuk menyederhanakan proses transaksi, pembayaran, pembiayaan, hingga kegiatan investasi (Adji et al., 2023). Di Indonesia, perkembangan *financial technology* menjadi faktor strategis dalam mendorong perubahan sektor ekonomi, terutama bagi UMKM yang berperan besar dalam pertumbuhan ekonomi nasional (Helmi, 2022). Terdapat sekitar 66 juta Usaha Mikro, Kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia yang berkontribusi besar sekitar 61% Produk Domestik Bruto (PDB) nasional, dengan nilai mencapai Rp 9.580 triliun (Kadin, 2024). UMKM juga menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja di Indonesia, atau setara dengan sekitar 117 juta orang yang bergantung pada sektor ini (Surya et al., 2021). Dalam aktivitas keuangan UMKM, proses pengambilan keputusan keuangan tidak hanya bergantung pada kemampuan teknis, tetapi juga berasal dari sisi psikologis dan perilaku.

Karakteristik pengambilan keputusan pada UMKM turut memperkuat relevansi pemilihan UMKM sebagai objek penelitian. Pelaku UMKM umumnya bertindak sekaligus sebagai pemilik dan pengelola usaha, sehingga seluruh keputusan strategis, termasuk keputusan untuk mengadopsi *financial technology* dalam pembayaran digital, pembiayaan, maupun pengelolaan keuangan, ditentukan

secara langsung oleh pemilik usaha tanpa melalui struktur pengambilan keputusan yang kompleks sebagaimana pada perusahaan berskala besar. Struktur pengambilan keputusan yang demikian menjadikan bias perilaku seperti *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* berpotensi lebih besar dalam memengaruhi keputusan perilaku adopsi *financial technology*, sehingga UMKM menjadi objek yang relevan untuk menguji pengaruh *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Penelitian ini kemudian difokuskan pada pelaku UMKM di Kota Malang karena daerah tersebut merupakan salah satu pusat pertumbuhan UMKM yang aktif mendorong transformasi digital. Kondisi tersebut menjadikan Kota Malang relevan sebagai lokasi penelitian untuk mengkaji perilaku adopsi *financial technology* pada UMKM

Gambar 1. 1
Jumlah UMKM di Jawa Timur



Sumber: Kementerian UMKM, 2024

Secara regional, Jawa Timur merupakan provinsi dengan jumlah unit UMKM terbesar di Pulau Jawa, yaitu mencapai sekitar 900 unit pada tahun 2024

(Dinas Koperasi, Perindustrian, 2024). Di antara daerah tersebut, Kota Malang merupakan salah satu lokasi strategis sebagai pusat pertumbuhan UMKM yang menonjol. Menurut data Pemerintah Kota Malang, jumlah UMKM bertambah signifikan dari 7.920 unit di tahun 2022 menjadi 20.517 unit di tahun 2024 (Dinas Koperasi, Perindustrian, 2024). Pertumbuhan tersebut menunjukkan bahwa sektor UMKM meningkat secara signifikan dalam mendorong kegiatan ekonomi lokal dan memperkuat struktur ekonomi daerah. Selain itu, perkembangan UMKM di Kota Malang juga menyoroti meningkatnya kebutuhan digitalisasi proses bisnis dan layanan keuangan, seiring dengan transformasi ekonomi yang semakin didorong oleh teknologi. Kondisi ini menunjukkan bahwa kemampuan adaptasi digital menjadi faktor penentu keberlanjutan usaha, terutama di tengah persaingan pasar yang makin meningkat (Aftab et al., 2025).

Tabel 1. 1
UMKM per Kecamatan di kota Malang (unit) 2022-2024

Kecamatan di Kota Malang	Total UMKM per Kecamatan di Kota Malang (unit)		
	2024	2023	2022
Kedungkandang	3.038	4.402	1.069
Sukun	5.643	6.011	1.478
Klojen	2.819	3.850	875
Blimbing	4.843	5.347	1.479
Lowokwaru	4.843	9.448	3.019
Kota Malang	20.517	29.053	7.920

Sumber: Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang, 2024

Sesuai data Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Malang 2024, jumlah UMKM di tahun 2022, jumlah UMKM di Kota Malang sekitar 7.920 unit pada tahun 2023 meningkat menjadi 29.053 unit dan pada tahun 2024 menjadi sekitar 20.517 unit

(Dinas Koperasi, Perindustrian, 2024). Kontribusi sektor UMKM terhadap perekonomian daerah sangat signifikan pada tahun 2023, kontribusinya mencapai 58,4% dari total Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kota Malang, atau sebesar Rp 45,2 triliun (BPS Kota Malang, 2024). Kontribusi ini menandakan bahwa UMKM mempunyai posisi strategis untuk menguatkan struktur ekonomi daerah, sehingga mendorong meningkatnya kebutuhan digitalisasi proses bisnis dan layanan keuangan. Namun, pemanfaatan adopsi *financial technology* oleh pengguna UMKM kurang maksimal. Masih banyak pelaku usaha yang belum memahami potensi dan manfaat dari berbagai platform *financial technology* seperti *payment gateway*, pinjaman *peer-to-peer*, maupun sistem akuntansi digital. Akibatnya, mereka melewatkan kesempatan demi kesempatan untuk membuat operasional lebih efisien sekaligus memperoleh akses pembiayaan yang amat fleksibel dan inovatif (Serang et al., 2025). Kurniasari et al. (2025) mengatakan pengukuran pada tingkat adopsi *financial technology* dapat dilakukan melalui sejumlah lima indikator utama, yaitu kemudahan penggunaan (*ease of use*), kegunaan (*usefulness*), keamanan (*security*), efektivitas biaya (*cost effectiveness*), dan aksesibilitas (*accessibility*). Rendahnya perilaku adopsi *financial technology* bukan hanya terkait aspek teknis seperti keamanan atau kemudahan penggunaan, tetapi juga melibatkan faktor psikologis sebagaimana dijelaskan dalam pendekatan *behavioral finance*.

Dalam perspektif *behavioral finance*, Keputusan keuangan sering dipengaruhi oleh bias kognitif. Kahneman & Tversky (1979) melalui *Prospect Theory* menjadi landasan utama bagi penelitian ini, mengungkapkan bahwa

individu sering kali tidak sepenuhnya rasional, terutama saat berada dalam situasi yang tidak penuh kepastian dalam konteks pengambilan keputusan keuangan. Selain itu, individu juga sering kali menilai probabilitas secara tidak objektif, seperti melebih-lebihkan kemungkinan kejadian yang jarang terjadi dan meremehkan kejadian yang lebih mungkin terjadi. Hal ini memperkuat teori dari Simon, (1957) tentang *bounded rationality*, mengungkapkan bahwa hambatan kognitif dan informasi membuat individu tidak mampu memilih secara sempurna secara rasional. Dalam kerangka *behavioral finance*, terdapat banyak jenis bias kognitif yang ikut menentukan keputusan keuangan, ada berbagai jenis bias yang termasuk ke dalam teori behavioral di antaranya adalah *herd behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion*.

Penelitian mengenai bias kognitif dalam *behavioral finance* pada awalnya lebih banyak membahas perilaku investor di pasar modal. Ini disebabkan oleh aktivitas investasi yang identik dengan kondisi yang penuh risiko dan ketidakpastian, sehingga investor dituntut untuk terus memproses berbagai informasi sebelum mengambil keputusan keuangan. Dalam situasi tersebut, keputusan yang diambil kadang tidak didasari alasan yang logis, sering kali didorong oleh aspek psikologis dan kecenderungan perilaku tertentu. Jain et al. (2023) mengatakan bahwa investor menunjukkan perilaku tidak rasional akibat adanya bias seperti *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion*, khususnya dalam konteks pengambilan keputusan yang melibatkan layanan keuangan berbasis teknologi. Hasil ini sama dengan Aftab et al. (2025) menegaskan bias kognitif memengaruhi cara setiap orang menimbang untung rugi yang ada di suatu inovasi

keuangan, sehingga berdampak langsung pada keputusan penggunaan layanan keuangan digital. Seiring berkembangnya kajian, fokus penelitian mengenai bias kognitif tidak lagi terbatas pada perilaku investor di pasar modal, tetapi juga diterapkan pada konteks manajer perusahaan dan pengguna layanan perbankan digital yang menghadapi proses pengambilan keputusan serupa.

Dalam beberapa tahun terakhir, pendekatan bias kognitif mulai diterapkan pada pelaku UMKM karena pemilik atau manajer UMKM juga berperan sebagai pengambil keputusan utama dalam pengelolaan usaha, termasuk dalam menentukan penggunaan layanan *financial technology*. Pelaku UMKM dihadapkan pada berbagai keputusan keuangan penting, seperti pembiayaan usaha, pengelolaan arus kas, serta pemanfaatan teknologi keuangan digital untuk mendukung operasional bisnis. Sejumlah penelitian telah mengkaji konteks UMKM, antara lain Rita et al. (2021) yang menemukan bahwa bias emosional, khususnya *overconfidence*, berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan UMKM. Risman et al. (2023) menyoroti bahwa perilaku keuangan UMKM di Indonesia turut dipengaruhi oleh perkembangan perilaku adopsi *financial technology* dan perluasan inklusi keuangan digital. Selain itu, Putu et al. (2022) menandakan bahwa literasi keuangan mempunyai kontribusi krusial dalam memperkuat manfaat *financial technology* terhadap kinerja UMKM. Saadah & Setiawan (2025) menambahkan bahwa keputusan UMKM dalam mengadopsi *financial technology* dipengaruhi oleh persepsi manfaat, risiko, serta tingkat kepercayaan pengguna. Francisco (2020) serta. (2025) juga menguatkan bahwa bias perilaku dan pandangan terhadap risiko teknologi masih menjadi penyumbat optimalisasi perilaku adopsi *financial*

technology di sektor usaha kecil.

Bias-bias perilaku ini memainkan peran signifikan dalam memengaruhi keputusan pelaku UMKM untuk mengadopsi atau menolak inovasi teknologi keuangan. Menurut Jain et al. (2023), bias perilaku seperti *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* terbukti mempunyai pengaruh besar pada pelaku usaha dalam mengadopsi layanan keuangan digital. *Overconfidence* sering membuat mereka terlalu percaya diri, misalnya merasa mampu menguasai teknologi baru atau meremehkan ancaman keamanan siber. Sebaliknya, *risk aversion* bisa menjadi penghambat, karena rasa takut kehilangan kendali atas data atau ketidakpastian biaya membuat mereka ragu untuk beralih ke *financial technology*. Di sisi lain, *herding behavior* justru dapat mempercepat adopsi, ketika UMKM ikut-ikutan tren kompetitor tanpa benar-benar menilai kebutuhan bisnisnya. Namun, sebaliknya, menekankan bahwa perilaku *herding* juga bisa berdampak negatif, terutama bila keputusan kelompok didasari ketidakpercayaan terhadap keamanan atau keandalan sistem digital yang baru (Aftab et al., 2025). literasi keuangan, yang merupakan kapasitas guna mengerti serta menerapkan pengetahuan keuangan (OECD/INFE, 2019), berperan sebagai moderator yang mengurangi dampak negatif bias ini dan mendorong keputusan rasional (Aftab et al., 2025; Mutamimah et al., 2023).

Penelitian terdahulu telah mengkaji pemahaman hubungan antara bias perilaku, literasi keuangan, dan keputusan dalam menggunakan teknologi keuangan. Menurut Jain et al. (2023), *herd behavior* dan *risk aversion* memiliki dampak yang signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology*, sedangkan

overconfidence yang berlebihan menghasilkan output yang berubah-ubah. Rahayu et al. (2023) menjelaskan bahwa perilaku sering menjadi hambatan dalam mendorong inklusi keuangan digital karena kecenderungan tersebut dapat menimbulkan keputusan yang kurang optimal. Aftab et al. (2025) menunjukkan bahwa bias perilaku secara umum menghambat adopsi *financial technology*, meskipun dampak negatifnya dapat berkurang melalui peningkatan literasi keuangan. Sama dengan hasil yang ditemui Kurniasari et al. (2025) yang menegaskan bahwa literasi keuangan punya peran krusial guna menguatkan kontribusi penggunaan *financial technology* pada kinerja UMKM, Yoshino et al. (2020) juga menemukan bahwa tingkat literasi keuangan, kecenderungan untuk mengikuti arus mayoritas, serta preferensi terhadap risiko merupakan faktor yang berkontribusi saat memilih adopsi dan memanfaatkan *financial technology*. Sejumlah penelitian lain juga mengkaji pengaruh *herding behavior* (Benayad & Aasari, 2023; Iram et al., 2023; Long et al., 2023), *overconfidence* (Mahoni et al., 2025; Rita et al., 2021; Saputri & Setyaningsih, 2024), Namun demikian, kebanyakan penelitian masih menjadikan literasi keuangan variabel independen atau mediasi, bukan sebagai variabel moderasi yang berpotensi memperkuat maupun memperlemah pengaruh bias kognitif dalam penggunaan teknologi keuangan. Berdasarkan berbagai penelitian terdahulu, kajian mengenai bias perilaku dan adopsi *financial technology* menunjukkan hasil yang beragam. Beberapa studi menemukan bahwa *herding behavior* dan *risk aversion* berpengaruh signifikan terhadap keputusan adopsi *financial technology*, sementara pengaruh *overconfidence* menunjukkan hasil yang belum konsisten antar konteks penelitian.

Selain itu, sebagian besar penelitian masih menempatkan literasi keuangan sebagai variabel independen atau mediasi, sehingga kajian yang secara bersamaan menguji *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* dengan literasi keuangan sebagai variabel moderasi dalam konteks UMKM, khususnya di Kota Malang, masih relatif terbatas.

Pemilihan pelaku UMKM di Kota Malang sebagai objek penelitian didasarkan pada kondisi bahwa Kota Malang merupakan salah satu daerah yang secara aktif mendorong transformasi digital melalui berbagai program digitalisasi usaha, mencakup pemanfaatan pembayaran digital, pemasaran berbasis platform, dan layanan keuangan berbasis teknologi. Namun, di tengah upaya tersebut, tingkat perilaku adopsi *financial technology* di kalangan pelaku UMKM masih menunjukkan variasi yang cukup mencolok. Sebagian pelaku usaha telah mengintegrasikan layanan adopsi *financial technology* dalam kegiatan operasionalnya, sementara sebagian lainnya masih enggan mengadopsinya. Kondisi ini mengindikasikan bahwa keberhasilan perilaku adopsi *financial technology* tidak semata-mata ditentukan oleh ketersediaan teknologi, melainkan juga dipengaruhi oleh faktor perilaku dan cara pengambilan keputusan individu pelaku usaha.

Di sisi lain, Kota Malang sebagai kota dengan pertumbuhan UMKM yang pesat sekaligus aktif dalam mendorong program digitalisasi usaha justru belum banyak dijadikan lokasi penelitian dalam kajian *behavioral finance*, khususnya yang mengaitkan bias perilaku dengan adopsi *financial technology*. Padahal, dinamika ekonomi lokal, tingkat literasi keuangan, serta karakteristik pelaku usaha

di kota menengah seperti Malang dapat menghasilkan pola perilaku yang berbeda dibandingkan dengan temuan dari penelitian di kota-kota metropolitan. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya relevan untuk mengisi kesenjangan empiris yang ada, tetapi juga untuk menguji sejauh mana temuan dari konteks penelitian lain dapat berlaku pada pelaku UMKM di Kota Malang

Tanpa adanya pemahaman yang mendalam terhadap permasalahan ini, kecenderungan bias dapat terus menjadi hambatan dalam penerapan perilaku adopsi *financial technology* di kalangan UMKM (Rahayu et al., 2023). Akibatnya, pelaku UMKM berisiko tidak mengadopsi atau kurang optimal dalam mengimplementasikan perilaku adopsi *financial technology* pada kegiatan usahanya, membuat keputusan yang kurang rasional, dan hanya mengikuti pendapat orang banyak tanpa berpikir secara objektif. Kondisi ini dapat menyebabkan UMKM kehilangan kesempatan untuk menaikkan efisiensi operasional, memperoleh akses pembiayaan alternatif, serta menguatkan daya saing di tengah transformasi digital (Jain et al., 2023; Serang et al., 2025). Dalam jangka panjang, hal ini berpotensi menghambat proses digitalisasi UMKM, menurunkan produktivitas sektor riil, serta mengganggu pencapaian target inklusi keuangan dan pembangunan ekonomi nasional yang direncanakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (2024). Karenanya, riset ini memiliki urgensi tinggi untuk menyajikan bukti empiris terkait dampak bias perilaku dan peran literasi keuangan dalam mendorong adopsi *financial technology*, sekaligus merumuskan strategi peningkatan kapasitas digital dan literasi keuangan UMKM di era ekonomi digital saat ini.

Dari latar belakang di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji sejauh

mana *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* memengaruhi keputusan pelaku UMKM di Kota Malang dalam perilaku adopsi *financial technology*, dengan literasi keuangan sebagai variabel moderasi hubungan tersebut. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif mengenai peran faktor psikologis dan kognitif dalam proses pengambilan keputusan terkait inovasi keuangan, sekaligus menunjukkan bagaimana literasi keuangan dapat memperkuat kemampuan pelaku usaha dalam menilai risiko dan memanfaatkan peluang digitalisasi secara lebih rasional. Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis pada pengembangan kajian *behavioral finance*, serta manfaat praktis bagi para pembuat kebijakan dan pelaku UMKM dalam mendorong adopsi *financial technology* yang lebih cerdas, efisien, dan berkelanjutan (Aftab et al., 2025; Jain et al., 2023; Kurniasari et al., 2025). Berdasarkan urgensi dan landasan teoretis tersebut, peneliti menetapkan judul: "Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology* dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Malang)."

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah di penelitian ini ialah:

1. Apa pengaruh *herding behavior* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang?
2. Apa pengaruh *overconfidence* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang?

3. Apa pengaruh *risk aversion* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang?
4. Apakah literasi keuangan memoderasi pengaruh *herding behavior*, terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang?
5. Apakah literasi keuangan memoderasi pengaruh *overconfidence bias*, terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang?
6. Apakah literasi keuangan memoderasi pengaruh *risk aversion* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ialah memperoleh pemahaman empiris dan analitis mengenai pengaruh bias kognitif serta literasi keuangan pada keputusan adopsi *financial technology* pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Malang, dan dirumuskan berikut ini:

1. Menganalisis pengaruh *herding behavior* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang.
2. Menganalisis pengaruh *overconfidence* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang.
3. Menganalisis pengaruh *risk aversion* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang.
4. Menguji peran literasi keuangan sebagai variabel moderasi dalam hubungan

antara *herding behavior* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology*.

5. Menguji peran literasi keuangan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *overconfidence bias* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology*.
6. Menguji peran literasi keuangan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *risk aversion* terhadap keputusan perilaku adopsi *financial technology*.

1.4 Manfaat

1.4.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang keuangan perilaku (*behavioral finance*) dan manajemen keuangan UMKM di era digital. Penelitian ini memperluas pemahaman mengenai bagaimana bias-bias kognitif seperti *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* dapat memengaruhi keputusan rasional pelaku usaha dalam mengadopsi perilaku *financial technology*.

1.4.2 Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pelaku UMKM dalam mengoptimalkan pemanfaatan perilaku adopsi *financial technology* secara lebih rasional dan efisien dengan mengurangi pengaruh bias perilaku. Bagi lembaga keuangan dan penyedia layanan *financial technology*, hasil penelitian ini dapat menjadi

dasar dalam merancang strategi edukasi dan inovasi produk yang sesuai dengan karakteristik pelaku usaha. Selain itu, bagi pemerintah daerah, penelitian ini dapat menjadi acuan dalam penyusunan kebijakan peningkatan literasi keuangan serta perluasan akses layanan keuangan digital bagi sektor UMKM.

1.5 Kontribusi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian *behavioral finance*, khususnya terkait pengaruh *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM. Selain itu, penelitian ini juga menambahkan literasi keuangan sebagai variabel moderasi untuk melihat bagaimana tingkat pemahaman keuangan dapat memengaruhi hubungan antara bias perilaku dan perilaku adopsi *financial technology*.

Penelitian ini juga memberikan bukti empiris mengenai perilaku pelaku UMKM di Kota Malang dalam adopsi *financial technology*. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang membahas *behavioral finance*, literasi keuangan, dan adopsi teknologi keuangan, khususnya pada sektor UMKM.

Bagi pihak terkait, seperti pemerintah, lembaga keuangan, dan penyedia layanan *financial technology*, penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menyusun program peningkatan literasi keuangan dan digitalisasi UMKM sehingga perilaku adopsi *financial technology* dapat dilakukan secara lebih optimal.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi acuan referensi penting bagi peneliti dalam menilai serta mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan dari studi yang telah dilakukan. Dengan demikian, peneliti berikutnya dapat mengembangkan penelitian yang lebih baik. Penelitian terdahulu memiliki peran penting sebagai landasan dalam menjawab permasalahan penelitian serta sebagai acuan dalam pengembangan penelitian selanjutnya. Umumnya, penelitian-penelitian tersebut memiliki kesamaan dalam hal variabel, baik variabel bebas (independen) maupun variabel terikat (dependen) (Randi, 2018)

Sejumlah penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian ini dikumpulkan dan disusun sebagai bahan referensi serta pendukung untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai penelitian yang dilakukan. Penelitian terdahulu tersebut juga digunakan sebagai landasan dalam penyusunan penelitian ini. Berikut disajikan beberapa penelitian terdahulu yang relevan sebagai referensi dan dasar pengembangan penelitian.

Penelitian terdahulu secara umum menegaskan bahwa faktor psikologis dan literasi keuangan punya peran krusial saat menanamkan sikap *financial* sekaligus memengaruhi tingkat adopsi layanan keuangan digital. Penelitian mengenai *herding behavior* (Benayad & Aasari, 2023; Iram et al., 2023; Jain et al., 2023; Long et al., 2023) mengatakan bahwa kecenderungan mengikuti perilaku mayoritas berdampak pada keputusan keuangan dan penggunaan layanan digital seperti e-

payment maupun *internet banking*. Sementara itu, *overconfidence bias* (Adji et al., 2023; Aftab et al., 2025; Benayad & Aasari, 2023; Jain et al., 2023; Mahoni et al., 2025; Rita et al., 2021; Saputri & Setyaningsih, 2024) terbukti memengaruhi cara individu mengambil keputusan keuangan, mengelola keuangan, serta menentukan sikap terhadap pemanfaatan *financial technology*. Adapun *risk aversion* (Aftab et al., 2025; Benayad & Aasari, 2023; Jain et al., 2023) berperan dalam menurunkan minat terhadap layanan keuangan digital, terutama ketika risiko dianggap tinggi atau pengguna cenderung berhati-hati.

Sementara itu, literasi keuangan sering terlihat mampu memperbaiki perilaku pengambilan keputusan finansial dan menekan pengaruh bias perilaku sama dengan temuan Yoshino et al. (2020) yang menunjukkan bahwa literasi keuangan punya peran dalam mengurangi dampak *herding* dan preferensi resiko dalam penggunaan layanan pembayaran digital. (Anggraini et al., 2025; Florentina et al., 2025; Iram et al., 2023; Jaiswal & Patel, 2025; Putu et al., 2022; Rahayu et al., 2023; Risman, 2024), serta mengurangi pengaruh bias perilaku dalam pengambilan keputusan. Selanjutnya, penelitian mengenai *financial technology adoption* (Aftab et al., 2025; Anggraini et al., 2025; Florentina et al., 2025; Jain et al., 2023; Pobee & Ansong, 2022; Putu et al., 2022; Risman, Asep and Ali, Anees Janee and Soelton & and Siswanti, 2023; Saadah & Setiawan, 2025; Yoshino et al., 2020; Zaimovic et al., 2025) mengatakan kalau adopsi *financial technology* asalnya dari bias perilaku, tingkat literasi keuangan, kepercayaan, pengalaman digital, serta persepsi manfaat dan risiko, khususnya dalam konteks UMKM

Tabel 2. 1
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel	Metode	Populasi & Sampel	Hasil	Hipotesis yang didukung
1	Jain et al., (2023) <i>Do Behavioural Biases Drive Adoption of Digital Banking Services? The Moderating Role of User Type.</i>	<i>Herd Behaviour, Overconfidence Bias, Risk aversion Bias, User Type (Early vs. Late Adopter), Internet Banking Adoption</i>	SEM PLS	411 responden pengguna digital banking di India	Hasil Penelitian menunjukkan ketiga <i>behavioural biases (herding, overconfidence, risk aversion)</i> berpengaruh signifikan terhadap adopsi layanan perbankan digital. Jenis pengguna <i>early adopter</i> maupun <i>late adopter</i> , berperan sebagai faktor moderasi dalam hubungan antara bias perilaku dengan keputusan adopsi teknologi keuangan.	H1,H2,H3
2	Aftab et al., (2025) <i>Behavioral biases and Financial technology adoption: Investigating the role of financial literacy.</i>	<i>Behavioral Biases (Overconfidence Bias, Anchoring Bias, Disposition Bias, Risk aversion, Financial Literacy, Financial technology Adoption</i>	Model Regresi, Analisis Moderasi	Nasabah sektor Perbankan di Pakistan dengan 500 responden	Sikap <i>risk aversion, overconfidence, anchoring</i> , dan <i>disposition bias</i> dapat menjadi penghambat dalam adopsi <i>financial technology</i> karena membuat pengguna cenderung terlalu hati-hati atau tetap bergantung pada kebiasaan lama. Namun, literasi keuangan berperan penting dalam mengurangi pengaruh bias tersebut sehingga mendorong pengguna lebih terbuka terhadap layanan <i>financial technology</i> .	H2,H3,H4,H5,H6
3	Rita et al., (2021) <i>Entrepreneurial Orientation and Emotional Bias in MSMEs' Financing and Performance.</i>	<i>Entrepreneurial Orientation, Information Asymmetry, Emotional Bias (Overconfidence, Overoptimism, Planning</i>	SEM PLS	77 pelaku UMKM di Kota Salatiga, Jawa Tengah	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan serta asimetri informasi memiliki pengaruh positif terhadap munculnya bias emosional. Bias emosional tersebut kemudian berdampak pada keputusan pembiayaan dan kinerja UMKM, dan	H2

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel	Metode	Populasi & Sampel	Hasil	Hipotesis yang didukung
		<i>Fallacy), Financing, MSME Performance</i>			pembiayaan berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan tersebut.	
4	Francisco, (2020) <i>Behavioral Finance in Financial technology: Biases & Opinions.</i>	<i>Behavioral biases, Opinios, Financial technology adoption</i>	SEM PLS	100-300 pengguna layanan <i>financial technology</i>	Penelitian menunjukkan bahwa adopsi <i>financial technology</i> lebih banyak ditentukan oleh opini dan persepsi pengguna dibandingkan oleh bias perilaku yang mereka miliki, karena bias tidak terbukti berpengaruh signifikan.	Tidak Mendukung
5	(Long et al., 2023) <i>Financial Literacy, behavioral traits, and ePayment adoption and usage in Japan</i>	<i>Financial literacy, risk aversion, herd behavior, ePayment adoption (e-money&mobile payment</i>	Instrumental variable (IV) Regression (2SLS)	Penduduk jepang usia 18-79 tahun, 24.516	Penelitian ini menunjukkan bahwa sikap <i>risk aversion</i> memperkuat penggunaan uang elektronik, sedangkan literasi keuangan justru mendorong adopsinya. Sebaliknya, perilaku <i>herd behavior</i> memperkuat pemanfaatan <i>financial technology</i> , terutama melalui aplikasi berbasis seluler.	H1,h3
6	(Rahayu et al., 2023) <i>The Behavioral Finance of MSME in Indonesia: Financial Literacy, Financial Teechnology (Financial technology), and Financial Attitudes.</i>	Literasi Keuangan, Teknologi Keuangan (<i>Financial technology</i>), Sikap Keuangan, Perilaku Pengelolaan Keuangan	SEM PLS	1.100.000 UMKM di DKI Jakarta	Hasil Penelitian menunjukkan Literasi dan sikap keuangan berperan penting dalam membentuk perilaku keuangan UMKM, sedangkan <i>financial technology</i> belum berpengaruh signifikan karena rendahnya pemahama pelaku UKM terdahdap produk <i>financial technology</i>	Tidak Mendukung
7	(Florentina et al., 2025) <i>Unraveling the Impact of Financial Literacy, Financial technology Adoption, Access to Finance, Business Performance, and Access to Finance on SMEs' Business Performance and</i>	<i>Financial Literacy, Financial technology Adoption, Access to Finance, Business Performance, Business Sustainability</i>	SEM PLS	469 UMKM di Indonesia	Hasil Penelitian menunjukkan literasi keuangan meningkatkan adopsi <i>financial technology</i> dan akses pembiayaan. Akses pembiayaan memediasi hubungan <i>financial technology</i> ke kinerja bisnis. Literasi keuangan menjadi variabel utama dalam meningkatkan keberlanjutan UMKM.	H4,H5,H6

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel	Metode	Populasi & Sampel	Hasil	Hipotesis yang didukung
	<i>Sustainability: a serial mediation model</i>					
8	(Anggraini et al., 2025) <i>The Influence of Financial Literacy on a Financial Behavior with Financial technology as a Mediating Variable on Culinary MSMEs in DKI Jakarta</i>	<i>Financial Literacy, Financial technology, Financial Behavior</i>	SEM PLS	100 responden	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan pelaku UMKM di Jakarta berpengaruh langsung dan signifikan terhadap perilaku keuangan mereka. Peningkatan literasi juga mendorong pemanfaatan teknologi <i>financial technology</i> . Dalam hal ini, <i>financial technology</i> berperan sebagai mediator yang efektif sehingga memperkuat dampak positif literasi keuangan terhadap perilaku keuangan menjadi lebih baik.	H4,H5,H6
9	(Saadah & Setiawan, 2025) <i>Determinants of Financial technology adoption: evidence from SMES in Indonesia</i>	<i>Perceived Benefits, Perceived Risks, Trust, Intention to Continue Using Financial technology</i>	SEM PLS	153 Pelaku UMKM di Indonesia	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kepercayaan terbukti menjadi faktor utama yang mendorong niat UMKM untuk terus menggunakan <i>financial technology</i> . Kepercayaan ini dipengaruhi secara positif oleh manfaat yang dirasakan dan secara negatif oleh risiko yang dirasakan.	Tidak mendukung secara langsung
10	(Risman et al., 2023) <i>The Behavioral Finance of MSMEs in the Advancement of Financial Inclusion and Financial technology (Financial technology).</i>	<i>Financial Inclusion, Financial technology, Behavioral Finance UMKM</i>	SEM PLS	205 pelaku UMKM di Indonesia	Hasil Penelitian menunjukkan <i>Financial inclusion</i> dan <i>financial technology</i> berpengaruh positif terhadap <i>behavioral finance</i> UMKM. <i>Financial technology</i> juga memediasi hubungan antara <i>financial inclusion</i> dan <i>behavioral finance</i>	Tidak mendukung secara langsung
11	(Pobee & Ansong, 2022) <i>Examining Financial technology Adoption in</i>	<i>Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived Risk, Trust/Perceived</i>	SEM PLS	2564 responden pengguna <i>financial technology</i>	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Penelitian ini menunjukkan bahwa <i>perceived usefulness, perceived ease of use</i> , persepsi risiko, dan kepercayaan memiliki pengaruh	Tidak mendukung secara langsung

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel	Metode	Populasi & Sampel	Hasil	Hipotesis yang didukung
	<i>The Banking Sector of a Developing Country</i>	<i>Credibility, Financial technology Adoption.</i>			nyata terhadap niat seseorang untuk mengadopsi layanan <i>financial technology</i> . Selanjutnya, niat untuk mengadopsi tersebut terbukti mendorong penggunaan <i>financial technology</i> secara aktual	
12	(Jaiswal & Patel, 2025) <i>A Study on the Role of Financial in Mitigating Behavioral Biases.</i>	<i>Financial Literacy, Overconfidence, Loss Aversion, Present Bias, Anchoring</i>	Analisis Korelasi, regresi, dan analisis moderasi	Dewasa berusia 18-30 yang menggunakan layanan keuangan digital.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan mampu mengurangi berbagai bias perilaku. Orang yang memiliki pemahaman keuangan lebih baik cenderung tidak mudah terlalu percaya diri, tidak berlebihan dalam menghindari risiko, lebih bisa menahan keinginan, tidak terjebak pada informasi awal, serta tidak mudah terbawa arus keputusan orang lain.	H4, H5, H6
13	(Benayad & Aasari, 2023) <i>Behavioral Biases and Investment Decisions of SMEs Managers: Empirical Analysis within the Moroccan Context</i>	<i>Overconfide, Optimism, Risk aversion, Mimicry, Intitution Biases, Invesment Decisions</i>	Analisis Regresi Logistik	133 Manajer UMKM di Maroko	Hasil Penelitian ini menemukan bahwa <i>optimisme, herding</i> , serta intuisi memberikan pengaruh positif terhadap keputusan investasi para manajer di Maroko. Sebaliknya, sikap <i>overconfidence</i> tidak terbukti memiliki pengaruh yang signifikan dalam proses pengambilan keputusan investasi	H1
14	(Mahoni et al., 2025) <i>Influence of Overconfidence, Illusion of Control, and Availability on Debt Decision Making in Micro, Small, and Medium Enterprises in Klaten Regency.</i>	<i>Overconfidence, Illusion of Control, Availability, Debt Decision Making</i>	Regresi Linier Berganda	100 UMKM di Kabupaten Klaten	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel <i>overconfidence</i> dan ilusi kendali memiliki dampak positif yang signifikan terhadap keputusan utang. Sementara itu, variabel ketersediaan tidak memengaruhi keputusan utang.	H2

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel	Metode	Populasi & Sampel	Hasil	Hipotesis yang didukung
15	(Zaimovic et al., 2025) <i>The effect of business experience on financial technology behavioural adoption among MSME managers: the mediating role of digital financial literacy and its components</i>	<i>Business Experience, Digital Financial Digital Financial Knowledge, Attitudes, and Behaviour, Financial technology Behavioral Adoption</i>	Analisis Regresi Logistik	172 manager msme	Hasil Penelitian Menunjukkan bahwa pengaruh pengalaman bisnis terhadap adopsi perilaku <i>financial technology</i> sepenuhnya dimediasi oleh literasi keuangan digital. Selain itu, penelitian ini menunjukkan adanya efek mediasi serial yang berlangsung sepenuhnya melalui tiga aspek literasi keuangan digital, yakni pengetahuan, sikap, dan perilaku keuangan digital, yang bekerja.	H4,H5,H6
16	(Iram et al., 2023) <i>Does Financial Mindfulness Make a Difference? A Nexus of Financial Literacy and Behavioral Biases in Women Entrepreneurs.</i>	<i>Financial Literacy, Financial Mindfulness, Behavioral Biases</i>	SEM PLS	346 Wirausaha perempuan di Pakistan	Hasil penelitian menunjukan bahwa literasi keuangan berpengaruh langsung dalam mengurangi bias penjangkaran dan <i>herding</i> , tetapi tidak terkait dengan bias akuntansi mental. Analisis moderasi menunjukkan bahwa pada perempuan yang sadar finansial, literasi keuangan mampu menekan bias akuntansi mental dan <i>herding</i> .	H4
17	(Suyati & Ratnawati, 2023) <i>The Role of Behavioral Finance in Formal Debt Decisions Study of Micro Small Medium Enterprises (MSMEs) Semarang.</i>	<i>Overconfidence, Illusion of Control, Availability, Formal Debt Decision Making, Business Perfomance</i>	SEM PLS	239 UMKM di Semarang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap <i>overconfidence</i> tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan mengambil utang formal. Sebaliknya, ilusi kendali dan faktor ketersediaan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan tersebut. Selain itu, keputusan utang formal juga berdampak positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis.	Tidak mendukung H2
18	(Risman, 2024) <i>The Behavioral Finance of MSME: Digital Finance, Managerial Biases, Financial Literacy</i>	<i>Digital Finance, Managerial Biases, Financial Literacy, Financial Behavior</i>	SEM PLS	210 UMKM	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keuangan digital dan literasi keuangan berpengaruh positif terhadap perilaku keuangan UMKM. Namun, bias manajerial tidak berpengaruh terhadap	Tidak mendukung secara langsung

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel	Metode	Populasi & Sampel	Hasil	Hipotesis yang didukung
					perilaku keuangan UMKM.	
19	(Putu et al., 2022) <i>Financial Literacy Moderate The Effect of Financial technology on The Financial Perfomance of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)</i>	<i>Financial technology, Financial Perfomance of MSMEs, Financial Literacy</i>	SEM PLS	110 Pelaku UMKM yang menggunakan layanan <i>financial technology</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan <i>financial technology</i> berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UKM. Literasi keuangan turut memperkuat pengaruh tersebut, sehingga <i>financial technology</i> sebagai inovasi di sektor keuangan terbukti mampu meningkatkan performa keuangan usaha kecil dan menengah.	H4, H5, H6
20	(Saputri & Setyaningsih, 2024) Pengaruh Literasi Keuangan, <i>Overconfidence</i> dan Sikap Keuangan Terhadap Perilaku Manajemen Kuangan Pada Pelaku UMKM Fashion di Kota Sragen.	Literasi Keuangan, <i>Overconfidence</i> , <i>Financial Attitude</i> , Perilaku Manajemen Keuangan	SEM PLS	125 UMKM fashion di Sragen	Hasil penelitian ini menemukan bahwa tingkat literasi keuangan tidak berhubungan secara signifikan dengan cara individu mengelola keuangannya. Sebaliknya, rasa percaya diri yang berlebihan (<i>overconfidence</i>) serta sikap keuangan terbukti berpengaruh signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan.	H2

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Variabel	Metode	Populasi & Sampel	Hasil	Hipotesis yang didukung
21	(Agustina & Riyanto, 2023) Determinan Minat Penggunaan E-payment Syariah Dimoderasi Literasi Keuangan Syariah	<i>Financial Self-Efficacy, Perceived Security, Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Literasi Keuangan Syariah (Moderasi), Intention to Use E-payment Syariah</i>	SEM PLS	Pemilik/manajemen UMKM Kota Malang, 108 responden	Literasi keuangan syariah mampu memoderasi <i>financial self-efficacy</i> . <i>Perceived usefulness</i> dan <i>perceived ease of use</i> mempengaruhi minat penggunaan e-payment syariah	H4

Sumber: Data diolah peneliti, 2025

2.2 Persamaan dan Perbedaan Penelitian

Tabel 2. 2
Persamaan dan Perbedaan

Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu karena sama-sama mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi perilaku adopsi <i>financial technology</i> pada pengguna layanan keuangan digital maupun pelaku UMKM. 2. Penelitian ini juga memiliki kesamaan dalam menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode SEM-PLS untuk menguji hubungan antarvariabel. 3. Penelitian ini dan sebagian besar penelitian terdahulu sama-sama membahas penerapan behavioral finance dalam menjelaskan keputusan penggunaan layanan keuangan digital	1. Penelitian ini menggunakan literasi keuangan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara <i>herding behavior</i>, <i>overconfidence bias</i>, dan <i>risk aversion</i> terhadap perilaku adopsi <i>financial technology</i>, sedangkan sebagian besar penelitian terdahulu menempatkan literasi keuangan sebagai variabel independen atau mediasi. 2. Penelitian ini menguji secara bersamaan tiga bias perilaku, yaitu <i>herding behavior</i>, <i>overconfidence bias</i>, dan <i>risk aversion</i>, dalam satu model penelitian, sedangkan penelitian terdahulu umumnya hanya menguji satu atau dua bias perilaku 3. Penelitian ini berfokus pada pelaku UMKM di Kota Malang, sehingga memberikan bukti empiris pada konteks wilayah yang berbeda dibandingkan penelitian terdahulu yang umumnya dilakukan di luar negeri atau di daerah lain di Indonesia

Sumber: Data diolah peneliti, 2025

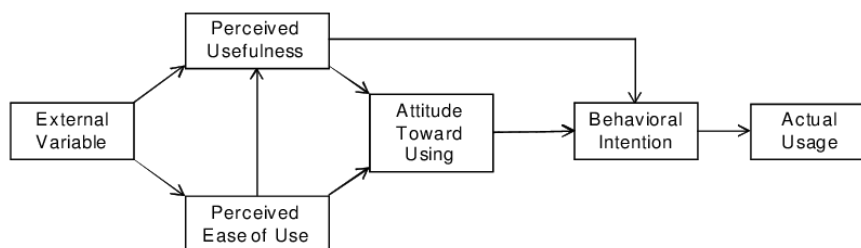
2.3 Kajian Teoritis

2.3.1 *Technology Acceptance Model (TAM) Theory*

Technology Acceptance Model (TAM) merupakan teori yang dipakai untuk memaparkan penerimaan dan pemanfaatan teknologi oleh individu maupun organisasi. Model ini dikembangkan oleh Davis (1989) yang mengatakan kalau dua persepsi utama buat menentukan penerimaan dan pemakaian teknologi, yakni keyakinan kalau teknologi bisa memperbaiki kinerja (*perceived usefulness*) dan keyakinan bahwa teknologi tersebut mudah dipakai dan dipahami (*perceived ease of use*). Kedua konstruk ini secara signifikan membentuk sikap individu pada pemanfaatan teknologi, yang pada akhirnya mengarah pada pemakaian aktual teknologi (*actual system use*). Model ini juga menekankan adanya hubungan sebab

akibat antara keyakinan terhadap manfaat teknologi, kemudahan penggunaannya, dan perilaku nyata pengguna. Individu cenderung mengadopsi suatu teknologi apabila mereka meyakini bahwa teknologi tersebut bermanfaat untuk meningkatkan kinerja serta mudah digunakan. Dalam konteks layanan keuangan digital seperti e-wallet, mobile banking, dan QRIS, TAM banyak digunakan untuk menganalisis bagaimana pelaku UMKM membentuk niat dan keputusan penggunaan teknologi keuangan digital.

Gambar 2. 1
Theory Technology Acceptance Model (TAM)



Sumber: Davis (1989)

Dalam penelitian ini, TAM digunakan untuk memahami bagaimana persepsi terhadap manfaat dan kemudahan penggunaan teknologi memengaruhi keputusan pelaku UMKM dalam mengadopsi layanan keuangan digital (Davis, 1989). Model ini kemudian dikaitkan dengan variabel psikologis seperti *overconfidence* dan *risk aversion*, karena keduanya kedua faktornya mempengaruhi pola pikir kognitif pengguna pada teknologi. Penggunaan layanan keuangan digital bukan cuma dilihat dari aspek internal, tapi juga dari berbagai aspek eksternal, seperti ketersediaan dukungan teknologi, pengalaman menggunakan platform digital, serta kondisi lingkungan usaha. Variabel eksternal ini membentuk persepsi awal para pelaku

UMKM, yang kemudian memengaruhi tingkat kepercayaan diri dan sensitivitas terhadap risiko. Pada akhirnya, hal tersebut berpengaruh pada cara mereka menilai manfaat serta kemudahan dalam memanfaatkan layanan keuangan digital.

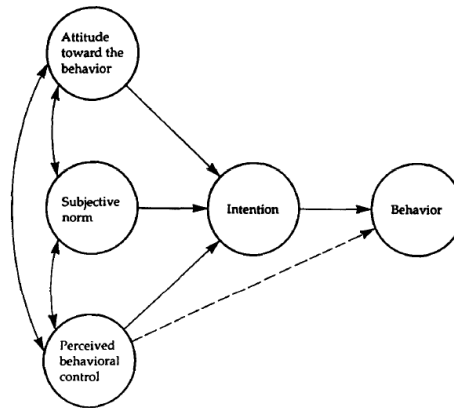
Penelitian oleh Aldhi et al. (2024) mengatakan bahwa pelaku usaha cenderung mengadopsi layanan pembayaran digital saat mereka menilai teknologi itu memberikan manfaat jelas, contohnya kecepatan transaksi dan kemudahan akses operasional. Hasil dari penelitian tersebut sesuai dengan Long et al. (2023) yang menyoroti bahwa pandangan keuangan menjadi aspek kunci dalam adopsi e-money dan *digital payment* di Jepang, sementara kemudahan penggunaan turut meningkatkan kenyamanan pengguna dalam memanfaatkan teknologi tersebut. Penelitian Saadah & Setiawan, (2025) terkait adopsi *financial technology* menegaskan kemudahan dalam penggunaan layanan keuangan digital. Teknologi yang dianggap mudah, cepat diakses, dan membantu pencatatan transaksi secara otomatis membuat UMKM lebih yakin untuk mengintegrasikannya ke dalam bisnis mereka. Penelitian oleh Aftab et al. (2025) mengungkapkan bahwa faktor dominan yang memengaruhi keputusan pelanggan dan pelaku usaha untuk mengadopsi teknologi keuangan, adalah saat layanan tersebut terbukti meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam transaksi bisnis. TAM dimanfaatkan untuk memahami bagaimana pelaku UMKM di Kota Malang membangun persepsi serta mengambil keputusan dalam menggunakan teknologi finansial, termasuk bagaimana bias perilaku seperti *overconfidence*, *risk aversion* ikut memengaruhi pengukuran mereka atas manfaat serta kepraktisan teknologi itu. Hal ini diperkuat sama temuan kalau pemahaman atas kegunaan dan kemudahan memakai berpengaruh nyata

dalam mendorong peningkatan produktivitas, khususnya melalui digitalisasi transaksi dan kegiatan pemasaran (Swandini, 2023).

2.3.2 *Theory of Planned Behavior (TPB)*

Theory of Planned Behavior (TPB) yang dikembangkan oleh Ajzen (1985) penyempurnaan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) untuk mengatasi keterbatasan model sebelumnya, terutama ketika perilaku sebagian masih di luar kontrol individu. Menurut Ajzen (1985), tindakan seseorang didorong oleh keinginan berperilaku (*Behavioral Intention*), yang terbentuk dari tiga faktor utama, sikap terhadap perilaku (*attitude toward the behavior*), norma subjektif (*subjective norm*), serta persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) atau (PBC). Ketiga faktor ini menjadi penentu utama niat sekaligus dasar dalam memprediksi apakah seseorang akan mengambil sebuah aksi. *Perceived behavioral control* menjadi elemen pembeda antara TPB dan TRA karena tidak hanya memengaruhi niat, tetapi juga bisa berdampak langsung pada tindakan aktual, khususnya saat seseorang menemui hambatan sumber daya atau hambatan situasional (Madden et al., 1992). Oleh karena itu, TPB menawarkan kerangka yang lebih menyeluruh untuk memahami bagaimana sikap, tekanan sosial, dan pandangan kemampuan diri berinteraksi dalam membentuk perilaku nyata.

Gambar 2. 2
Theory of Planned Behavior (TPB)



Sumber: Ajzen (1985)

Dalam penelitian ini, *Theory of Planned Behavior* (TPB) digunakan untuk memahami bagaimana pemahaman orang tentang manfaat (*perceived usefulness*) serta mudahnya pemakaian (*perceived ease of use*) memengaruhi keputusan pelaku UMKM untuk beralih ke layanan keuangan digital. Variabel *herding behavior* dikaitkan dengan konteks *subjective norm* dalam TPB, karena kecenderungan mengikuti keputusan mayoritas mencerminkan adanya tekanan sosial serta pengaruh lingkungan terhadap perilaku individu. *herding behavior* muncul ketika pelaku UMKM terdorong menggunakan *financial technology* setelah melihat rekan usaha lain berhasil memanfaatkannya dan memperoleh keuntungan nyata, sehingga timbul keyakinan bahwa mengikuti langkah mayoritas adalah pilihan yang tepat dan menguntungkan (Jain et al., 2023). Ini menandakan kalau keputusan untuk pakai layanan finansial digital tidak selalu lahir dari pertimbangan rasional, melainkan sering kali dipengaruhi oleh dorongan sosial yang kuat (Jerene & Sharma, 2020).

Sikap terhadap perilaku dapat didefinisikan sebagai evaluasi, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan seseorang terhadap suatu objek atau ide (Kotler & Keller, 2002). Pembentukan sikap terhadap suatu perilaku dipengaruhi oleh keyakinan individu mengenai konsekuensi yang mungkin timbul dari tindakan tersebut. Pengukuran sikap dapat dilakukan dengan menggunakan skala bipolar, yang menggambarkan spektrum respons afektif mulai dari sisi paling positif hingga paling negatif (Mueller, 1992). Norma subjektif mengacu pada persepsi individu mengenai pengaruh tekanan sosial dalam menentukan perilaku mereka, termasuk kecenderungan untuk menaati atau menyimpang dari harapan masyarakat (Hartono, 2008). Konsep ini secara khusus menggambarkan tingkat sensitivitas seseorang terhadap berbagai bentuk norma kolektif ketika mereka melakukan evaluasi dan pengambilan keputusan (Ramadhani, 2011). Persepsi kendali perilaku (*perceived behavioral control*) mencerminkan keyakinan individu mengenai kemampuan mereka dalam mengelola tantangan atau hambatan saat menjalankan suatu tindakan tertentu (Ramadhani, 2011). Faktor ini dipengaruhi oleh dua aspek utama: (1) persepsi terhadap peluang atau sumber daya yang tersedia, dan (2) keyakinan akan kompetensi diri dalam menghadapi situasi tersebut (Tan & Teo, 2000).

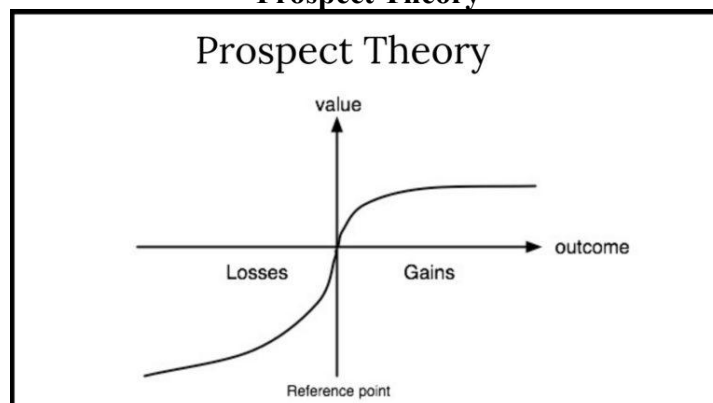
Dalam kerangka Theory of Planned Behavior (TPB), sikap, norma sosial, dan persepsi kontrol menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan UMKM dalam mengadopsi layanan *financial technology*. Studi terkini menunjukkan bahwa pandangan pelaku usaha terhadap manfaat serta efisiensi transaksi digital berperan besar dalam membangun sikap positif terhadap pemakaian *financial technology* (Diéguez et al., 2023). Selain itu, dukungan dari pelanggan maupun mitra bisnis

memperkuat norma subjektif yang mendorong penerapan layanan keuangan digital (Jerene & Sharma, 2020). Di sisi lain, kemampuan literasi digital dan ketersediaan sarana menjadi aspek penting dari *perceived behavioral control*, yang terbukti menentukan apakah niat penggunaan *financial technology* benar-benar terwujud dalam praktik (Aftab et al., 2025).

2.3.3 Prospect Theory

Prospect Theory dikembangkan oleh Kahneman, D., & Tversky, (1979). Teori ini hadir untuk menutupi kelemahan pendekatan sebelumnya yang beranggapan bahwa manusia terus berpikir logis setiap waktu dalam menilai pilihan. Kahneman dan Tversky menandakan kalau rata-rata orang lebih sensitif terhadap rugi daripada untung dengan nilai yang sama, sehingga muncul kecenderungan kuat untuk menghindari kerugian (*loss aversion*). Selain itu, cara seseorang menilai sebuah keputusan sangat dipengaruhi oleh titik acuan atau pengalaman masa lalu (*reference dependence*), sehingga perilaku yang terbentuk sering kali tidak konsisten dan menyimpang dari pola rasional.

Gambar 2. 3
Prospect Theory



Sumber: (Kahneman & Tversky, 1979)

Prospect Theory telah diaplikasikan secara luas di berbagai disiplin, mulai dari ekonomi, manajemen, kesehatan, hingga kebijakan publik, karena kemampuannya menjelaskan perilaku yang kerap menyimpang dari asumsi rasional dalam teori pilihan (Ogunlusi & Obademi, 2019; Verma et al., 2014). Dalam ranah layanan keuangan digital, teori ini memberikan kerangka untuk memahami alasan individu maupun pelaku usaha masih enggan mengadopsi teknologi meskipun manfaatnya tampak nyata. Kekhawatiran akan potensi kerugian seperti isu keamanan, risiko kesalahan transaksi, atau ketidakpastian biaya sering kali mendorong mereka untuk menjauhi teknologi digital meskipun menawarkan efisiensi tinggi (Ram, 2024). Dengan demikian, keputusan adopsi teknologi tidak semata-mata ditopang oleh keuntungan objektif, melainkan juga oleh pandangan dan bias psikologis yang melekat pada pengguna.

Dalam penelitian ini, *Prospect Theory* digunakan untuk memahami cara pelaku UMKM menimbang risiko dan manfaat sebelum memutuskan menggunakan layanan keuangan digital seperti QRIS. Banyak pelaku usaha masih melihat kemungkinan kerugian sebagai ancaman yang lebih besar dibandingkan keuntungan yang ditawarkan, sehingga muncul kecenderungan untuk menunda adopsi pembayaran digital. *Herding behavior* memiliki keterkaitan dengan konsep *reference dependence*, sebab ketika pelaku UMKM menyaksikan rekan usaha lain berhasil menggunakan QRIS, persepsi mereka terhadap risiko berkurang dan mengikuti mayoritas dianggap sebagai langkah yang lebih aman (Jain et al., 2023). Literasi keuangan berperan penting dalam menekan persepsi risiko, karena pemahaman yang baik memungkinkan pelaku UMKM untuk menilai informasi

secara lebih objektif dan meminimalkan kekhawatiran berlebihan terhadap potensi kerugian (Bachmann & Hens, 2018). Selain itu, kemajuan transformasi digital turut meningkatkan rasa percaya diri pelaku usaha, karena teknologi yang semakin sederhana dan stabil membuat risiko terasa lebih terkendali (Bhaskaran, 2021).

Dalam kerangka *Prospect Theory*, keputusan UMKM untuk menggunakan QRIS dan memanfaatkan layanan digital lainnya sangat dipengaruhi oleh cara mereka menafsirkan risiko, potensi kerugian, dan pengalaman lingkungan sekitar. Pelaku usaha yang masih melihat teknologi sebagai sesuatu yang rumit atau berisiko tinggi cenderung menunda penggunaan karena dominasi persepsi negatif. Sebaliknya, ketika mereka memiliki pengalaman positif atau melihat keberhasilan usaha lain, titik acuan mereka berubah sehingga persepsi risiko menurun dan kepercayaan meningkat. Bias perilaku tersebut dapat ditekan apabila literasi keuangan meningkat dan teknologi semakin mudah digunakan. Dengan kondisi tersebut, keputusan untuk mengadopsi QRIS menjadi lebih rasional dan memungkinkan UMKM merasakan peningkatan efisiensi transaksi dalam kegiatan operasionalnya (Pobee & Ansong, 2022)

2.3.4 Perilaku Adopsi *Financial technology*

2.3.4.1 Definisi Perilaku Adopsi *Financial technology*

Menurut Aftab et al. (2025) *financial technology* merupakan fenomena modern yang mengintegrasikan teknologi digital dengan layanan keuangan, mencakup pembayaran, transfer, pinjaman, investasi, dan asuransi. *Financial technology* beroperasi dengan cara menggabungkan teknologi digital, pemanfaatan data, dan sistem layanan modern untuk menghadirkan solusi keuangan yang lebih

responsif terhadap kebutuhan pengguna (Rahayu et al., 2023). Dalam praktik bisnis, pemanfaatan *financial technology* meliputi beragam layanan, mulai dari pembayaran elektronik, dompet digital, pembiayaan berbasis aplikasi, hingga *peer-to-peer lending* dan *crowdfunding* (Risman et al., 2023). Kehadiran inovasi ini diyakini mampu mendorong transformasi model bisnis sekaligus meningkatkan kinerja usaha secara keseluruhan, utamanya guna UMKM yang butuh mekanisme transaksi yang cepat, mudah diakses, dan optimal (Kurniasari et al., 2025).

Financial technology memberikan kemudahan dalam aktivitas transaksi keuangan karena layanan digital mampu mempercepat proses pembayaran dan memperluas akses layanan keuangan bagi masyarakat (Siskawati & Ningtyas, 2022) . Kehadiran *financial technology* juga membantu pengguna melakukan pengelolaan keuangan secara lebih efisien melalui berbagai fitur pembayaran digital dan pencatatan transaksi otomatis (Siskawati & Ningtyas, 2022). Selain itu, penggunaan *financial technology* dinilai mampu meningkatkan efektivitas aktivitas ekonomi karena transaksi dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja. Pemanfaatan *financial technology* oleh UMKM meliputi beragam layanan, mulai dari pembayaran digital melalui e-wallet seperti Gopay, OVO, dan ShopeePay, penggunaan mesin Electronic Data Capture (EDC), kartu kredit, uang elektronik, hingga sistem pembayaran berbasis *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS). Kehadiran QRIS memudahkan transaksi antarbank sekaligus mempercepat proses penyelesaian pembayaran (Anggarini, 2022). Berbagai layanan tersebut membantu pelaku UMKM dalam melayani konsumen dengan lebih praktis, sekaligus meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha. Fokus pada QRIS dipilih

karena sistem ini menyediakan standar pembayaran digital yang terintegrasi, dapat digunakan lintas platform e-wallet maupun perbankan (Listiawati & Vidyasari, 2022). Selain itu QRIS memberi kemudahan bagi UMKM dalam mengelola transaksi sebab semua pembayaran dari berbagai aplikasi bisa diproses lewat satu kode sehingga pencatatan transaksi menjadi lebih rapi dan terstruktur, QRIS mendukung transaksi antarbank secara real-time, mempercepat arus pembayaran, serta membuat pemilik usaha memonitor aliran uang (Pratiwi, 2022) . Dengan keunggulan tersebut, QRIS menjadi strategi penting bagi UMKM supaya menambah efisiensi kerja dan memperbesar peluang mengakses layanan keuangan digital.

Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pemanfaatan *financial technology* bukan cuma memperluas akses ke layanan keuangan formal, tapi juga memberikan kontribusi nyata dalam mendukung pengelolaan bisnis sehari-hari. Keberhasilan penggunaannya tergantung pada faktor-faktor dari dalam maupun luar. Menurut Rahayu et al. (2023) mengatakan bahwa literasi keuangan, sikap pelaku usaha pada pengelolaan finansial, serta pemahaman atas manfaat teknologi menjadi faktor utama dalam mengoptimalkan penggunaan *financial technology*. Sementara itu, Kurniasari et al. (2025) menyebutkan kalau kemampuan digital, tingkat kepercayaan terhadap sistem keuangan berbasis teknologi, dan kemudahan akses layanan turut menentukan kesiapan UMKM dalam mengadopsinya. Risman et al. (2023) menambahkan bahwa kemajuan teknologi informasi, dukungan regulasi, serta program inklusi keuangan semakin memperkuat peran *financial technology* dalam menyediakan akses pendanaan,

mempercepat transaksi, dan mendorong praktik keuangan yang lebih sehat bagi pelaku usaha.

Pemanfaatan *financial technology* dalam UMKM memiliki hubungan erat dengan prinsip keadilan distribusi ekonomi yang dijelaskan di QS. Al-Hashr ayat 7 yang berbunyi:

وَالْمَسْكِينِ وَالْيَتَامَى الْقُرْبَى وَلِذِي وَلَدٍ وَلِلرَّسُولِ فَلِلَّهِ الْقُرَى أَهْلٌ مِنْ رَسُولِهِ عَلَى اللَّهِ أَفَاءٌ مَا

وَمَا فَخْذُوهُ الرِّسُولُ أَتَكُمْ وَمَا مِنْكُمْ الْأَغْنِيَاءَ بَيْنَ ۖ دُولَةٍ يَكُونُ لَا كَيْ بَيْلِ السَّ وَابْنِ

﴿٧﴾ الْعِقَابُ شَدِيدُ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ وَاتَّقُوا فَانْتَهُوا عَنْهُ هُكُمُ

Artinya “*Apa saja (harta yang diperoleh tanpa peperangan) yang dianugerahkan Allah kepada Rasul-Nya dari penduduk beberapa negeri adalah untuk Allah, Rasul, kerabat (Rasul), anak yatim, orang miskin, dan orang yang dalam perjalanan. (Demikian) agar harta itu tidak hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu terimalah. Apa yang dilarangnya bagimu tinggalkanlah. Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah sangat keras hukuman-Nya.*”

Ayat tersebut menekankan kalau harta tidak seharusnya berputar hanya di kalangan tertentu, tapi perlu memberi manfaat secara merata bagi seluruh masyarakat. Dalam konteks masa kini, *financial technology* hadir sebagai sarana penting untuk melebar inklusi keuangan, terutama guna UMKM yang kerap menghadapi keterbatasan akses pada layanan keuangan formal. Lewat berbagai

layanan seperti pembayaran digital, pendanaan berbasis teknologi, dan platform pinjaman daring, *financial technology* memberikan peluang yang lebih setara bagi UMKM dalam memperoleh modal, mengelola keuangan, serta meningkatkan produktivitas usaha. Dengan demikian, kehadiran inovasi *financial technology* tidak hanya mendorong efisiensi bisnis, tapi juga merefleksikan penerapan nilai-nilai ekonomi Islam yang menonjolkan pemerataan dan keadilan di distribusi harta.

2.3.4.2 Indikator Perilaku Adopsi *Financial technology*

Menurut Nugraha et al. (2022), keputusan UMKM di Indonesia untuk mengadopsi *financial technology* dipengaruhi oleh sejumlah faktor penting yang berkaitan dengan pengalaman pengguna maupun dukungan eksternal. Temuan penelitian menunjukkan bahwa *Perceived Usefulness* menjadi faktor utama, yakni sejauh mana pelaku usaha benar-benar merasakan manfaat *financial technology* dalam meningkatkan efisiensi kerja dan mendorong inovasi bisnis. Di sisi lain, *Perceived Ease of Use* juga berperan besar, karena makin mudah sistem *financial technology* dipelajari dan dipakai, makin tinggi pula tendensi UMKM guna mengadopsinya. Aspek *Trust* tidak kalah penting, terutama menyangkut keyakinan pelaku usaha terhadap keamanan, keandalan, serta perlindungan data yang ditawarkan layanan adopsi *financial technology*. Selain itu, dukungan dari luar, khususnya *Government Support*, turut memperkuat niat adopsi melalui regulasi, fasilitas, dan program pemerintah yang mendorong digitalisasi UMKM. Penelitian ini juga menekankan peran *User Innovativeness*, yaitu sikap terbuka pelaku usaha terhadap teknologi baru, yang mempercepat perilaku adopsi *financial technology* di sektor UMKM.

2.3.5 Literasi Keuangan

2.3.5.1 Definisi Literasi Keuangan

Literasi keuangan merupakan kemampuan individu dalam memahami prinsip dasar pengelolaan keuangan yang berperan penting dalam pengambilan keputusan bisnis secara lebih tepat (Rahayu et al., 2023). Pengetahuan ini meliputi keterampilan dalam menyusun anggaran, mencatat transaksi keuangan, serta menilai risiko yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha UMKM (Long et al., 2023). Pelaku UMKM dengan literasi keuangan yang baik mampu menentukan sumber pembiayaan yang sesuai serta mengalokasikan modal secara efisien dalam menghadapi dinamika pasar (Kurniasari et al., 2025). Selain itu, literasi keuangan juga membantu pelaku usaha dalam memahami manfaat dan risiko penggunaan produk keuangan digital seperti sistem pembayaran elektronik dan layanan *financial technology* (Rahayu et al., 2023). Sebaliknya, kurangnya literasi keuangan membuat UMKM lebih rentan terhadap kesalahan dalam mengelola dana maupun mengambil keputusan finansial yang tidak sesuai kebutuhan (Long et al., 2023). Karenanya, literasi keuangan jadi keterampilan mendasar yang harus dimiliki untuk meningkatkan daya saing UMKM sekaligus mengurangi risiko operasional usaha (Kurniasari et al., 2025).

Literasi keuangan punya pengaruh langsung pada cara mengelola keuangan UMKM (Rahayu et al., 2023). Studi berskala nasional mengatakan kalau tingkat literasi yang tinggi menstimulasi pelaku UMKM mengakses layanan *financial technology*, baik sebagai sarana pencatatan maupun untuk meningkatkan efisiensi transaksi (Kurniasari et al., 2025). Temuan Long et al. (2023) menambahkan bahwa

literasi keuangan turut memengaruhi kemampuan individu dalam menilai risiko digital, seperti potensi kesalahan transaksi atau tindak kecurangan. Keterampilan tersebut memperkuat kapasitas UMKM dalam merumuskan strategi penggunaan teknologi keuangan secara lebih aman dan terstruktur (Rahayu et al., 2023). Penelitian lain juga menegaskan bahwa literasi keuangan menjadi fondasi penting bagi keberlanjutan usaha sekaligus akses terhadap pembiayaan formal (Kurniasari et al., 2025). Oleh karena itu, literasi keuangan punya peran krusial saat mendukung adaptasi teknologi serta meningkatkan kualitas manajemen keuangan UMKM (Long et al., 2023).

Dalam perspektif Islam, literasi keuangan bagi UMKM bukan cuma soal keahlian mengurus keuangan secara teknis, tapi juga mencerminkan sikap yang seimbang dan bijaksana dalam menggunakan harta. Ini sesuai dengan ajaran yang menekankan agar tidak berlebihan atau terlalu pelit (QS. Al-Furqān: 67)

﴿قَوَامًا ذَلِكَ بَيْنَ وَكَانَ يَقْتُرُوا وَلَمْ يُمْسِكُوا إِذَا وَالَّذِينَ﴾

Artinya: *“Dan, orang-orang yang apabila berinfaq tidak berlebihan dan tidak (pula) kikir. (Infak mereka) adalah pertengahan antara keduanya.”*

Literasi keuangan dalam Islam menekankan pentingnya keseimbangan dalam mengelola harta, tidak boros dalam pengeluaran, namun juga tidak terlalu pelit hingga menghambat kebutuhan yang bermanfaat. Tafsir Al-Muyassar menegaskan bahwa ayat ini mendorong umat Muslim untuk menerapkan sikap moderat dalam penggunaan harta, dengan menjaga harmoni antara kebutuhan

pribadi, kepentingan usaha, dan tanggung jawab sosial. Bagi pelaku UMKM, prinsip tersebut menjadi landasan agar setiap keputusan finansial dilakukan secara bijaksana, terukur, dan penuh tanggung jawab, sehingga pemanfaatan dana mampu mendukung keberlangsungan usaha tanpa menimbulkan pemborosan maupun kekurangan yang tidak perlu. Literasi keuangan syariah memiliki peran penting dalam meningkatkan minat penggunaan *e-payment* syariah pada pelaku UMKM (Agustina et al., 2023). Pemahaman mengenai konsep keuangan dan sistem pembayaran syariah membantu pengguna lebih yakin dalam memanfaatkan layanan digital sesuai prinsip syariah (Agustina et al., 2023). Tingkat literasi keuangan yang baik juga mendukung kemampuan pelaku usaha dalam mengevaluasi manfaat dan risiko penggunaan teknologi keuangan (Agustina et al., 2023).

2.3.5.2 Indikator Literasi Keuangan

Dalam mengukur literasi keuangan secara mendalam, *OECD*, (2022) dan Potrich et al. (2025) mengidentifikasi melalui tiga indikator utama yang saling berkaitan: pengetahuan (*financial knowledge*), perilaku (*financial attitude*), dan sikap keuangan (*financial behavior*). Aspek pengetahuan menekankan kemampuan seseorang dalam memahami konsep dasar, seperti nilai waktu uang, inflasi, bunga majemuk, serta keterkaitan antara risiko dan imbal hasil, yang biasanya diukur dengan pertanyaan objektif. Sementara itu, aspek perilaku menggambarkan bagaimana individu mengatur keuangan sehari-hari, misalnya dengan membiasakan menabung, menyusun anggaran, membayar kewajiban tepat waktu, dan membandingkan berbagai produk keuangan sebelum mengambil keputusan. Adapun aspek sikap mencerminkan pandangan seseorang terhadap keuangan,

termasuk kecenderungan untuk berpikir jangka panjang dan berhati-hati dalam menghadapi keputusan yang berisiko. Ketiga komponen ini bersama-sama memberikan gambaran utuh mengenai kemampuan individu maupun pelaku usaha dalam memahami sekaligus menerapkan prinsip-prinsip dasar keuangan.

2.3.6 *Herding behavior*

2.3.6.1 Definisi *Herding behavior*

Herding behavior adalah kecenderungan seseorang untuk mengikuti perilaku atau keputusan orang lain tanpa terlebih dahulu menjalankan analisis atau pertimbangan pribadi. Sun (2009) menyebut fenomena ini sebagai bentuk imitasi, di mana individu lebih mengandalkan penilaian orang lain dibandingkan hasil evaluasi dirinya sendiri. Secara garis besar, *herding behavior* memiliki beberapa dimensi. Pertama, kecenderungan untuk mengikuti opini mayoritas atau yang dikenal dengan *bandwagon effect*. Kedua, ketergantungan pada tindakan orang lain ketika informasi yang tersedia terbatas. Ketiga, keyakinan bahwa keputusan kelompok merupakan sinyal informasi yang lebih valid (Hirshleifer & Teoh, 2003). Selain itu, kecenderungan seseorang untuk meniru perilaku mayoritas dipengaruhi oleh banyak aspek yang muncul saat membuat keputusan keuangan. Tekanan sosial terbukti memperbesar kemungkinan individu mengikuti langkah kelompok, khususnya ketika mereka harus menentukan pilihan terkait penggunaan layanan digital (Jain et al., 2023). Dengan kata lain, *herding behavior* adalah kecenderungan psikologis ketika seseorang merasa lebih aman mengikuti keputusan mayoritas daripada mengambil keputusan secara rasional dan mandiri, sehingga dalam praktik

pengambilan keputusan sering kali pertimbangan rasional diabaikan demi kenyamanan berada dalam kesepakatan kelompok (Yong & Kai, 2015).

Menurut Hu et al. (2020) *herding behavior* memiliki relevansi yang signifikan dalam menjelaskan konsekuensi adopsi keuangan dan teknologi karena orang cenderung mengabaikan orang lain tanpa melakukan analisis independen. Hal ini terutama berlaku dalam situasi di mana terdapat ketidakpastian. Literatur menunjukkan bahwa fenomena ini terjadi dalam berbagai konteks, seperti keputusan investasi, pemilihan produk digital, dan penggunaan layanan keuangan berbasis teknologi (Akinkoye, 2020).

Herding behavior berperan penting dalam proses adopsi *financial technology* oleh UMKM, sebab keputusan pelaku usaha kerap dipengaruhi oleh rekomendasi rekan bisnis ketika informasi mengenai layanan *financial technology* tersedia (Yanto et al., 2025). Ketika sebagian UMKM di suatu lingkungan mulai memanfaatkan QRIS, dompet digital, atau layanan pembiayaan daring, pemilik usaha lain cenderung mengikuti langkah tersebut karena melihat mayoritas sudah terlibat, yang mencerminkan adanya sinyal sosial (Oktori & Binu, 2024). Dengan demikian, *herding behavior* dapat membentuk pola keputusan adopsi *financial technology* di kalangan UMKM, di mana penggunaan lebih banyak didorong oleh norma sosial dan kecenderungan imitasi daripada evaluasi mandiri atas manfaat maupun risiko teknologi (Pramarta & Sinarwati, 2024).

Dalam pandangan islam, *herding behavior* yaitu isu yang perlu dijauihi karena bertentangan dengan prinsip-prinsip dasar penggunaan akal ('aql) dan

tanggung jawab individu. Islam mengajarkan manusia untuk tidak mengikuti mayoritas secara langsung, terutama jika mayoritas tersebut didasarkan pada prasangka atau spekulasi, dan bukan pada ilmu atau bukti yang kuat. Ini sama seperti firman Allah SWT di Q.S Surah Al-An'am ayat 116:

وَإِنْ تُطِيعْ أَكْثَرَ مَنْ فِي الْأَرْضِ يُضِلُّوكَ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ إِنَّ يَتَّبِعُونَ إِلَّا الظَّنَّ وَإِنْ هُمْ إِلَّا

يَخْرُصُونَ ﴿١١٦﴾

Artinya: “Jika engkau mengikuti (kemauan) kebanyakan orang (kafir) di bumi ini (dalam urusan agama), niscaya mereka akan menyesatkanmu dari jalan Allah. Mereka hanya mengikuti persangkaan belaka dan mereka hanyalah membuat kebohongan.”

Ayat di atas menekankan bahwa dalam pengambilan keputusan, seseorang tidak diharuskan untuk mengikuti persangkaan atau sikap ikut-ikutan mayoritas. Sebaliknya, Islam mendorong analisis diri (ijtihad) berdasarkan pengetahuan dan data yang akurat. Dalam konteks saat ini, ketika UMKM terbiasa dengan adopsi *financial technology*, mereka dipengaruhi oleh hasil UMKM lain (*herding behavior*) bukan oleh analisis risiko dan manfaat. *Financial technology* menyediakan solusi yang efisien melalui berbagai layanan digital; tetapi, jika adopsi semata-mata didasarkan pada prasangka sosial atau kelompok, hal ini dapat menyebabkan gharar (ketidakpastian) dan kerugian. Karenanya, inovasi UMKM dalam *financial technology* harus didasarkan pada evaluasi rasional agar sama

dengan prinsip ekonomi Islam yang mendorong tanggung jawab individu dan kesadaran akan hak asasi manusia.

2.3.6.2 Indikator *Herding behavior*

Herding behavior sebagai kecenderungan psikologis dan perilaku dapat dikenali melalui sejumlah indikator yang saling berkaitan. Menurut Jain et al. (2023) *herding behavior* dapat dikenali melalui 4 indikator utama, pertama adalah kecenderungan meniru perilaku orang lain, di mana individu mengikuti langkah kelompok tanpa melakukan analisis atau evaluasi secara mandiri. Indikator kedua adalah mempercayai persepsi orang lain, yakni keyakinan bahwa penilaian dan keputusan kelompok lebih valid dibandingkan dengan penilaian pribadi, yang menggambarkan adanya *information cascade*. Ketika fenomena ini semakin meluas, muncul efek *bandwagon*, yaitu dorongan untuk mengikuti tren atau keputusan mayoritas, sering kali dipicu oleh tekanan sosial maupun rasa takut tertinggal (*FOMO*). Selain itu, ketergantungan pada perilaku orang lain dalam kondisi penuh ketidakpastian juga menjadi faktor penting. Saat informasi yang dimiliki terbatas atau pasar terasa tidak pasti, individu cenderung meniru tindakan orang lain dengan anggapan bahwa perilaku kelompok merupakan sumber informasi paling dapat dipercaya.

2.3.7 *Overconfidence*

2.3.7.1 Definisi *Overconfidence*

Overconfidence bias adalah kecenderungan seseorang untuk meyakini bahwa kemampuan, pengetahuan, atau keyakinannya sendiri lebih unggul daripada

orang lain. Dasar dari bias ini berasal dari penelitian Kahneman dan Tversky (1974), yang menemukan bahwa orang cenderung merasa terlalu percaya diri terhadap keputusan maupun perkiraan probabilitas yang mereka buat, meskipun sebenarnya informasi yang mereka miliki terbatas. Menurut Bonney et al. (2020) individu dengan bias ini sering kali melihat risiko dan meyakini bahwa pengetahuannya sudah memadai, meskipun informasi yang dimilikinya tidak lengkap atau situasi mereka saat ini tidak menguntungkan. Hal ini menekankan bahwa rasa percaya diri yang berlebihan bisa membuat seseorang mengambil keputusan secara gegabah, terutama ketika informasi penting yang seharusnya dipertimbangkan justru diabaikan (Dowling et al., 2020).

Secara konseptual, Moore & Healy (2008) mengidentifikasi tiga jenis utama *overconfidence* yang masing-masing memiliki mekanisme berbeda. Pertama, *overestimation*, yaitu kecenderungan individu untuk melebih-lebihkan kemampuan, kinerja, atau tingkat kendali yang dimiliki terhadap suatu situasi. Kedua, *overplacement*, yaitu keyakinan bahwa diri sendiri lebih unggul dibandingkan orang lain dalam hal kemampuan atau pengetahuan, yang sering disebut sebagai efek *better-than-average*. Ketiga, *overprecision*, yaitu keyakinan yang terlalu tinggi terhadap ketepatan penilaian atau prediksi yang dibuat sendiri, sehingga individu memberikan rentang kemungkinan kesalahan yang terlalu sempit. Ketiga jenis ini dapat muncul secara bersamaan atau sendiri-sendiri tergantung pada konteks pengambilan keputusan, dan ketiganya terbukti memengaruhi perilaku keuangan individu maupun pelaku usaha (Theerthaana & Manohar, 2021).

Secara psikologis, *overconfidence* muncul ketika individu menilai kemampuan, pengalaman, atau pengetahuan yang dimilikinya lebih tinggi dibandingkan kondisi yang sebenarnya. Pengalaman keberhasilan di masa lalu, rasa familiar terhadap suatu aktivitas, serta keyakinan bahwa keputusan yang diambil selalu tepat dapat memperkuat munculnya bias ini. Akibatnya, individu cenderung mengabaikan informasi yang bertentangan dengan keyakinannya, kurang mempertimbangkan kemungkinan kesalahan, dan meremehkan risiko yang mungkin timbul. Dalam proses pengambilan keputusan, kondisi tersebut menyebabkan individu lebih mengandalkan penilaian pribadi daripada melakukan evaluasi secara objektif terhadap informasi yang tersedia (Moore & Healy, 2008).

Overconfidence tidak hanya tercermin dari keyakinan yang tinggi terhadap kemampuan diri, tetapi juga dapat menyebabkan individu kurang mempertimbangkan risiko dan informasi yang tersedia sebelum mengambil keputusan. Menurut Kahneman, D., & Tversky (1979), individu yang memiliki tingkat kepercayaan diri berlebihan cenderung meremehkan kemungkinan terjadinya kesalahan serta terlalu optimis terhadap hasil yang akan diperoleh. Dalam konteks pelaku UMKM, kondisi tersebut dapat mendorong keputusan yang lebih cepat dalam melakukan perilaku adopsi *financial technology*, namun juga berpotensi mengurangi ketelitian dalam mengevaluasi manfaat maupun risiko penggunaan teknologi tersebut.

Dalam konteks UMKM, *overconfidence bias* berperan besar dalam memengaruhi kualitas keputusan keuangan sekaligus adopsi layanan digital. Saputri & Setyaningsih (2024) menunjukkan bahwa pelaku usaha dengan tingkat

kepercayaan diri berlebihan cenderung mengabaikan informasi penting dalam pengelolaan keuangan, sehingga keputusan yang diambil kurang memperhitungkan risiko secara menyeluruh. Ini sama dengan temuan Jain et al.(2023), menegaskan bahwa rasa percaya diri berlebih membuat individu lebih cepat menerima layanan *digital banking*, meskipun tidak sepenuhnya memahami fitur maupun risiko yang ada. Kecenderungan tersebut memperlihatkan bahwa bias ini mendorong pelaku usaha menggunakan layanan keuangan digital tanpa proses verifikasi yang memadai. Relevansi *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *financial technology* juga ditegaskan oleh Aftab et al. (2025) menemukan bahwa individu dengan keyakinan tinggi atas pengetahuan finansialnya cenderung mengambil keputusan secara impulsif dan mengabaikan potensi risiko. Dengan demikian, *overconfidence bias* dapat dipandang sebagai faktor psikologis yang signifikan dalam menentukan cara UMKM mengelola keuangan sekaligus memutuskan penggunaan layanan *financial technology*.

Dalam perspektif islam, sifat *overconfidence* atau rasa percaya diri yang berlebihan erat kaitanya dengan larangan untuk bersikap sombong seperti yang terkandung dalam Q.S Surat Al-Isra ayat 37:

﴿٣٧﴾ طُورًا الْجِبَالِ تَبْلُغَ وَلَنْ الْأَرْضَ تَخْرُقَ لَنْ إِنَّكَ مَرَحًا الْأَرْضِ فِي تَمْشٍ وَلَا

Artinya: “Janganlah engkau berjalan di bumi ini dengan sombong karena sesungguhnya engkau tidak akan dapat menembus bumi dan tidak akan mampu menjulang setinggi gunung”.

Karena manusia memiliki keterbatasan dan tidak mampu memenuhi perintah Allah, Ayat ini memberikan nasihat agar manusia tidak melakukan perjalanan ke berbagai penjuru dunia dengan sikap angkuh dan penuh kesombongan. Sikap terlalu percaya diri menyulitkan penilaian kemampuan diri sendiri, yang seringkali menyebabkan seseorang mengambil risiko dan mengabaikan pertimbangan penting. Hal ini berkaitan dengan konsep tawadhu dalam Islam, yang juga dikenal sebagai rendah hati, yang mendorong manusia untuk selalu taat dan mendorong manusia untuk bersikap rendah hati, berhati-hati dalam mengambil keputusan, serta tidak melebih-lebihkan kemampuan yang dimiliki. Karenanya, prinsip ini menyoroti perlunya keterbatasan manusia dalam pengambilan keputusan untuk mencegah rasa percaya diri yang berlebihan, yang dapat menyebabkan masalah keuangan dan kehidupan secara umum.

2.3.7.2 Indikator *Overconfidence*

Menurut Jain et al. (2023) indikator yang memengaruhi *overconfidence bias* tercermin dari sejumlah perilaku individu saat mengambil keputusan keuangan. Bias ini muncul ketika seseorang terlalu yakin pada kemampuan dirinya sendiri, merasa lebih tahu dan lebih kompeten dibandingkan orang lain. Mereka cenderung mengandalkan penilaian pribadi dan mengabaikan informasi dari luar yang sebenarnya relevan. Selain itu, individu dengan bias ini sering kali meremehkan risiko yang mungkin terjadi, baik dalam investasi, belanja online, maupun penggunaan layanan keuangan digital. Gabungan dari sikap-sikap tersebut membuat keputusan yang diambil menjadi kurang rasional karena didorong oleh rasa percaya diri yang berlebihan terhadap kemampuan sendiri.

2.3.8 *Risk aversion*

2.3.8.1 Definisi *Risk Aversion*

Risk aversion bias adalah kecenderungan individu yang enggan mengambil keputusan yang berpotensi menimbulkan risiko (Sitkin & Weingart, 1995). Cara pandang terhadap risiko ini sangat subjektif, dipengaruhi oleh keyakinan dan nilai pribadi, sehingga setiap individu memiliki kapasitas berbeda dalam menghadapi situasi yang tidak pasti. Sebelum mengambil keputusan, orang biasanya berusaha mencari informasi tambahan agar bisa menilai risiko dengan lebih baik (Tseng & Yang, 2011). Dalam cakupan yang lebih luas, sikap enggan mengambil risiko tidak hanya ditunjukkan oleh individu, tetapi juga oleh lembaga keuangan. Perbankan konvensional di Afrika Selatan, misalnya, memperlihatkan kehati-hatian yang tinggi dalam merespons hadirnya inovasi *financial technology*, dengan alasan mempertimbangkan faktor regulasi, keamanan data, serta kemungkinan terjadinya disrupsi terhadap stabilitas model bisnis yang sudah mapan (Mlitwa & Cele, 2023).

Dalam adopsi teknologi keuangan, pengaruh *risk aversion* tidak bersifat seragam, melainkan sangat dipengaruhi oleh profil demografis dan psikografis pengguna. Misalnya, meskipun sering diasumsikan bahwa kelompok lansia lebih cenderung bersikap hati-hati, penelitian menunjukkan bahwa dalam konteks penggunaan *robo-advisor*, faktor literasi digital dan tingkat kecemasan justru lebih menentukan (Fig et al., 2022). Temuan di Jepang oleh Long et al. (2023) juga memperlihatkan kalau seseorang dengan tingkat aversi risiko tinggi biasanya menolak penggunaan layanan pembayaran elektronik, seperti uang digital dan aplikasi pembayaran berbasis seluler. Hal ini menegaskan bahwa karakteristik

kepribadian, terutama toleransi terhadap risiko, berperan besar dalam cara seseorang menilai teknologi keuangan baru (Long et al., 2023). Lebih jauh, literasi keuangan terbukti mampu menekan bias *risk aversion*, karena pengetahuan yang memadai membuat individu lebih realistis dalam menilai risiko teknologi dan lebih percaya diri dalam mengambil keputusan adopsi (Yoshino et al., 2020).

Dalam Al-Qur'an, istilah "*risk aversion*" memang tidak disebut secara langsung. Namun, terdapat ayat-ayat yang menekankan pentingnya sikap hati-hati sekaligus bertawakal ketika mengambil keputusan. Prinsip ini mengajarkan bahwa manusia tidak seharusnya terjebak dalam rasa takut berlebihan terhadap risiko, melainkan tetap berani melangkah dengan penuh pertimbangan dan menyerahkan hasil akhirnya kepada Allah, dalam Q.S Surat Al-Kahfi ayat 60:

﴿حُفْبًا أَمْضِي أَوْ الْبَحْرَيْنِ مَجْمَعِ أَبْلُغْ حَتَّىٰ أَبْرُحَ لَا لِفَتْهُ مُوسَىٰ قَالَ وَادِّ

Artinya: *“(Ingatlah) ketika Musa berkata kepada pembantunya, “Aku tidak akan berhenti (berjalan) sebelum sampai ke pertemuan dua laut atau aku akan berjalan (terus sampai) bertahun-tahun.”*

Surat Al-Kahfi ayat 60 tidak hanya menggambarkan ketekunan Nabi Musa AS dalam menempuh perjalanan, tetapi juga menyimpan pesan mendalam tentang bagaimana mengelola risiko dengan bijak. Dalam ayat tersebut, Nabi Musa menunjukkan tekad yang kuat untuk mencapai tujuan meski harus melewati perjalanan panjang penuh ketidakpastian. Sikap ini mencerminkan prinsip manajemen risiko dalam Islam, yaitu mempertimbangkan berbagai kemungkinan

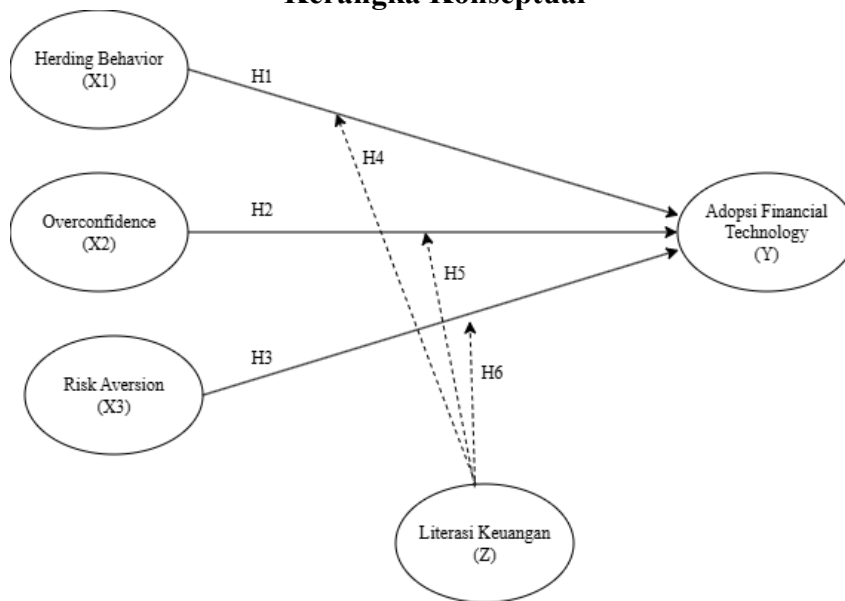
kerugian, memilih jalan yang paling sedikit menimbulkan dampak negatif, serta tetap bersabar dan bertawakal kepada Allah SWT sepanjang prosesnya. Konsep ini sejalan dengan kaidah fiqh yang menekankan bahwa ketika dihadapkan pada beberapa kerugian, sebaiknya dipilih kerugian yang paling ringan sebagai bentuk pengelolaan risiko yang tepat. Nilai-nilai itu bisa dijadikan pegangan untuk mengurangi risiko dalam menjalankan usaha maupun saat mengambil keputusan keuangan. Hal ini sama seperti yang dilakukan pelaku UMKM ketika harus menghadapi pasar yang tidak pasti dan perubahan teknologi yang terus berkembang.

2.3.8.2 Indikator *Risk aversion*

Risk aversion pada dasarnya dioperasionalisasikan dengan melihat kecenderungan individu untuk menghindari risiko, lebih memilih kepastian, serta memandang ketidakpastian hasil secara negatif, seperti yang dijelaskan oleh Jain et al. (2023). Bias ini biasanya diukur lewat tiga indikator utama yang mencerminkan aspek perilaku dan kognitif. Pertama, tingkat kenyamanan seseorang dalam mengambil peluang saat menggunakan internet banking, yang menunjukkan sejauh mana individu bersedia menghadapi risiko di lingkungan digital. Kedua, preferensi terhadap kondisi dengan hasil yang bisa diprediksi, yang menggambarkan kecenderungan kuat untuk mencari kepastian (*certainty preference*). Ketiga, adanya dorongan untuk mengetahui terlebih dahulu hasil dari suatu keputusan sebelum bertindak, yang menandakan kebutuhan tinggi akan informasi guna mengurangi ketidakpastian serta kecenderungan menunda keputusan berisiko sampai ada kejelasan yang cukup. Secara keseluruhan, ketiga indikator ini memperlihatkan

bahwa individu dengan sifat risk averse cenderung menempatkan keamanan dan kepastian informasi sebagai prioritas utama sebelum terlibat dalam aktivitas keuangan digital.

Gambar 2. 4
Kerangka Konseptual



Sumber: Data diolah peneliti, 2025

Keterangan :

- ▶ = Pengaruh langsung antar variabel
- - - - -▶ = Pengaruh Moderasi

2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1 Pengaruh Herding Behavior terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Herding behavior merupakan kecenderungan individu untuk mengikuti keputusan atau tindakan yang dilakukan oleh orang lain atau mayoritas tanpa melakukan pertimbangan secara mendalam terhadap keputusan tersebut (Hirshleifer & Teoh, 2003; Sun, 2009). Dalam konteks pelaku UMKM, *herding behavior* terjadi ketika keputusan untuk menggunakan adopsi *financial technology* dipengaruhi oleh perilaku pelaku usaha lain yang telah lebih dahulu memanfaatkan

layanan keuangan digital, seperti QRIS, dompet digital, maupun mobile banking. Semakin banyak pelaku UMKM yang menggunakan perilaku adopsi *financial technology*, semakin besar kecenderungan pelaku usaha lainnya untuk mengikuti keputusan tersebut.

Herding behavior sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang menjelaskan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh niat, sedangkan niat terbentuk dari sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku (Ajzen, 1985). Dalam penelitian ini, *herding behavior* berkaitan dengan norma subjektif, yaitu adanya dorongan dari lingkungan sekitar yang memengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan. Ketika sebagian besar pelaku UMKM telah menggunakan *financial technology* dan merasakan manfaatnya, pelaku usaha lain akan menganggap bahwa penggunaan teknologi tersebut merupakan keputusan yang tepat. Kondisi ini mendorong munculnya niat untuk menggunakan *financial technology* yang pada akhirnya diwujudkan dalam bentuk adopsi.

Selain itu, hubungan tersebut juga dapat dijelaskan melalui *Prospect Theory*. Teori ini menjelaskan bahwa individu cenderung membandingkan keuntungan dan kerugian suatu keputusan berdasarkan pengalaman atau informasi yang dijadikan sebagai acuan. Keberhasilan pelaku UMKM lain dalam menggunakan *financial technology* dapat menjadi referensi yang mengurangi keraguan serta persepsi risiko terhadap teknologi tersebut. Ketika persepsi risiko menurun dan manfaat yang diperoleh dianggap lebih besar, pelaku UMKM akan lebih yakin untuk mengadopsi *financial technology*.

Herding behavior berpengaruh positif terhadap perilaku adopsi *financial technology* apabila mayoritas pelaku UMKM di sekitar individu telah menggunakan layanan *financial technology* dan merasakan manfaatnya. Dalam kondisi tersebut, keputusan mayoritas berfungsi sebagai sumber informasi yang mampu mengurangi ketidakpastian sehingga mendorong individu untuk menunjukkan perilaku adopsi *financial technology*. Sebaliknya, *herding behavior* berpengaruh negatif apabila mayoritas pelaku UMKM belum menggunakan atau memiliki persepsi negatif terhadap *financial technology*, sehingga kecenderungan mengikuti kelompok justru menghambat perilaku adopsi *financial technology*. Namun, mengingat penggunaan *financial technology* di kalangan UMKM terus meningkat seiring dengan program digitalisasi nasional, maka dalam konteks penelitian ini *herding behavior* diasumsikan berpengaruh positif terhadap perilaku adopsi *financial technology* karena referensi yang diberikan oleh mayoritas cenderung mendukung penggunaan teknologi tersebut.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Jain et al. (2023), (Long et al. (2023), serta Benayad & Aasari (2023) menunjukkan bahwa *herding behavior* berpengaruh positif dan signifikan terhadap adopsi *financial technology*. Artinya, semakin tinggi kecenderungan individu mengikuti keputusan mayoritas, semakin tinggi pula kemungkinan individu mengadopsi layanan keuangan digital. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

H1: *Herding behavior* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM.

2.4.2 Pengaruh Overconfidence Terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Overconfidence merupakan kecenderungan individu untuk memiliki keyakinan yang berlebihan terhadap kemampuan, pengetahuan, maupun keputusan yang diambil sehingga sering kali melebihi kemampuan yang sebenarnya dimiliki (Kahneman, D.; Tversky, 1974; Moore & Healy, 2008). Dalam konteks pelaku UMKM, *overconfidence* terlihat ketika pelaku usaha merasa yakin bahwa mereka mampu menggunakan adopsi *financial technology* dengan baik serta mampu mengatasi berbagai kendala yang mungkin terjadi selama penggunaannya. Keyakinan tersebut membuat pelaku UMKM lebih berani mencoba dan menggunakan layanan keuangan digital.

Overconfidence sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang menjelaskan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh niat, sedangkan niat dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku (Madden et al., 1991). Dalam penelitian ini, *overconfidence* berkaitan dengan persepsi kontrol perilaku, yaitu keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam melakukan suatu tindakan. Semakin tinggi keyakinan pelaku UMKM bahwa mereka mampu menggunakan adopsi *financial technology*, semakin besar pula niat mereka untuk memanfaatkan layanan tersebut. Niat tersebut kemudian mendorong terjadinya adopsi *financial technology*.

Overconfidence berpengaruh positif terhadap perilaku adopsi *financial technology* apabila keyakinan berlebih individu diarahkan pada kepercayaan terhadap kemampuannya dalam menggunakan teknologi baru. Keyakinan tersebut dapat mengurangi keraguan sehingga mendorong pelaku UMKM untuk lebih berani

menunjukkan perilaku adopsi *financial technology*. Sebaliknya, *overconfidence* berpengaruh negatif apabila keyakinan berlebih tersebut diarahkan pada sistem atau metode konvensional yang selama ini digunakan, sehingga pelaku UMKM merasa tidak memerlukan inovasi baru (Aftab et al., 2025). Dalam kondisi tersebut, keyakinan yang berlebihan terhadap metode yang telah digunakan membuat pelaku usaha enggan mengubah cara kerjanya, sehingga perilaku adopsi *financial technology* justru menjadi lebih rendah. Perbedaan arah pengaruh ini menunjukkan bahwa dampak *overconfidence* bergantung pada objek keyakinan individu. Dalam penelitian ini, *overconfidence* dioperasionalkan sebagai keyakinan terhadap kemampuan menggunakan teknologi, bukan keyakinan terhadap metode konvensional, sehingga diperkirakan berpengaruh positif terhadap perilaku adopsi *financial technology*.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Jain et al. (2023) menunjukkan bahwa *overconfidence* berpengaruh positif dan signifikan terhadap adopsi digital banking. Penelitian Rita et al. (2021) juga menunjukkan bahwa kepercayaan diri yang tinggi dalam mengambil keputusan mampu mendorong pelaku UMKM memanfaatkan layanan keuangan berbasis teknologi. Meskipun demikian, Aftab et al. (2025) menemukan bahwa *overconfidence* dapat memberikan pengaruh negatif apabila individu terlalu yakin terhadap sistem yang telah digunakan sehingga enggan beralih ke teknologi baru. Kondisi tersebut dapat terjadi ketika pelaku UMKM memiliki keyakinan yang terlalu tinggi terhadap sistem atau cara konvensional yang selama ini digunakan sehingga merasa tidak memerlukan inovasi baru. Rasa percaya diri yang berlebihan membuat pelaku usaha menganggap metode yang

digunakan telah memberikan hasil yang optimal, sehingga manfaat *financial technology* tidak lagi dipandang sebagai kebutuhan. Akibatnya, *overconfidence* justru dapat menurunkan kecenderungan pelaku UMKM untuk mengadopsi *financial technology*. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan bahwa pengaruh *overconfidence* bergantung pada objek keyakinan individu. Dalam penelitian ini, *overconfidence* dipandang sebagai keyakinan terhadap kemampuan menggunakan teknologi sehingga diperkirakan mampu meningkatkan adopsi *financial technology*. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

H2: *Overconfidence* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM.

2.4.3 Pengaruh Risk Aversion Terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Risk aversion merupakan kecenderungan individu untuk menghindari keputusan yang mengandung ketidakpastian atau potensi kerugian (Kahneman & Tversky, 1979; Sitkin & Weingart, 1995). Dalam konteks pelaku UMKM, *risk aversion* terlihat ketika pelaku usaha mempertimbangkan berbagai risiko sebelum memutuskan untuk mengadopsi *financial technology*. Semakin tinggi tingkat penghindaran risiko yang dimiliki, semakin besar perhatian pelaku UMKM terhadap keamanan, manfaat, dan potensi kerugian dari penggunaan layanan keuangan digital.

Risk aversion sejalan dengan *Prospect Theory* yang menjelaskan bahwa individu cenderung lebih sensitif terhadap potensi kerugian dibandingkan keuntungan yang akan diperoleh (Kahneman & Tversky, 1979). Dalam penelitian

ini, keputusan untuk melakukan adopsi *financial technology* dipengaruhi oleh bagaimana pelaku UMKM memandang risiko penggunaan teknologi tersebut. Apabila adopsi *financial technology* dipandang mampu memberikan keamanan transaksi, memudahkan pencatatan keuangan, serta mengurangi risiko yang sering terjadi pada transaksi konvensional, maka pelaku UMKM yang memiliki tingkat *risk aversion* tinggi akan terdorong untuk adopsi *financial technology* sebagai upaya meminimalkan risiko dalam kegiatan usahanya.

Risk aversion berpengaruh positif terhadap perilaku adopsi *financial technology* apabila individu mempersepsikan layanan *financial technology* sebagai sarana yang mampu mengurangi risiko dibandingkan transaksi konvensional, seperti risiko kehilangan uang tunai, pencatatan yang tidak akurat, maupun penipuan dalam transaksi secara langsung. Dengan demikian, individu yang cenderung menghindari risiko akan terdorong untuk menunjukkan perilaku adopsi *financial technology* karena teknologi tersebut dipandang sebagai pilihan yang lebih aman. Sebaliknya, *risk aversion* berpengaruh negatif apabila *financial technology* itu sendiri dipersepsikan sebagai sumber risiko baru, seperti kebocoran data, penipuan digital, atau kegagalan sistem, sehingga pelaku UMKM lebih memilih menggunakan metode transaksi yang telah dianggap aman dan familiar (Aftab et al., 2025; Long et al., 2023). Dalam penelitian ini, arah hubungan diasumsikan positif karena layanan *financial technology* yang berkembang saat ini, seperti QRIS dan *mobile banking*, telah didukung oleh sistem keamanan yang semakin baik sehingga dipersepsikan lebih aman oleh pelaku UMKM yang

memiliki kecenderungan menghindari risiko. Oleh karena itu, *risk aversion* diperkirakan berpengaruh positif terhadap perilaku adopsi *financial technology*

Hasil penelitian Benayad & Aasari (2023) menunjukkan bahwa individu yang memiliki kecenderungan menghindari risiko terdorong melakukan adopsi *financial technology* ketika teknologi tersebut mampu meningkatkan keamanan dan kontrol terhadap transaksi keuangan. Hasil serupa juga ditemukan oleh (Jain et al. (2023) yang menunjukkan bahwa individu dengan sikap lebih berhati-hati cenderung memilih layanan keuangan digital yang dinilai aman dan terpercaya. Di sisi lain, Long et al. (2023) serta Aftab et al. (2025) menemukan bahwa *risk aversion* dapat menghambat adopsi *financial technology* apabila teknologi tersebut masih dipersepsikan memiliki risiko yang tinggi. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan bahwa pengaruh *risk aversion* bergantung pada bagaimana individu mempersepsikan risiko dari adopsi *financial technology* itu sendiri. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

H3: Risk aversion berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM.

2.4.4 Literasi Keuangan Memoderasi Pengaruh Herding Behavior terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Herding behavior mendorong pelaku UMKM melakukan adopsi *financial technology* karena adanya kecenderungan mengikuti keputusan atau perilaku mayoritas. Ketika pelaku UMKM melihat bahwa pelaku usaha lain telah

menggunakan layanan keuangan digital dan memperoleh manfaat dari penggunaannya, mereka akan terdorong untuk melakukan adopsi *financial technology* tanpa harus melakukan evaluasi secara mendalam. Dengan demikian, semakin tinggi kecenderungan herding behavior, semakin besar dorongan pelaku UMKM untuk melakukan adopsi *financial technology*.

Literasi keuangan memoderasi pengaruh *herding behavior* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Pelaku UMKM yang memiliki literasi keuangan yang baik tidak hanya mengikuti perilaku mayoritas, tetapi juga mampu memahami manfaat, risiko, serta cara kerja layanan *financial technology*. Pengetahuan tersebut membuat pelaku UMKM semakin yakin bahwa keputusan mengikuti pelaku usaha lain merupakan keputusan yang tepat karena didukung oleh pemahaman yang memadai mengenai layanan *financial technology*. Dengan demikian, literasi keuangan memperkuat pengaruh *herding behavior* terhadap perilaku adopsi *financial technology*, karena keputusan yang diambil tidak hanya didasarkan pada dorongan lingkungan, tetapi juga pada pengetahuan keuangan yang dimiliki. Berdasarkan uraian tersebut, semakin tinggi literasi keuangan yang dimiliki pelaku UMKM, semakin kuat pengaruh *herding behavior* dalam mendorong perilaku adopsi *financial technology*. Oleh karena itu, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut.

H4: Literasi keuangan memoderasi pengaruh herding behavior terhadap perilaku padopsi *financial technology* pada pelaku UMKM.

2.4.5 Literasi Keuangan Memoderasi Pengaruh Overconfidence terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Overconfidence mendorong pelaku UMKM untuk melakukan adopsi *financial technology* karena adanya keyakinan yang tinggi terhadap kemampuan yang dimiliki. Pelaku UMKM yang merasa mampu menggunakan layanan keuangan digital cenderung lebih berani mencoba teknologi baru dan tidak terlalu ragu dalam mengambil keputusan. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat *overconfidence* bias, semakin besar kecenderungan pelaku UMKM untuk melakukan adopsi *financial technology*.

Literasi keuangan memoderasi pengaruh *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Pelaku UMKM yang memiliki tingkat *overconfidence* tinggi, tetapi literasi keuangan yang rendah, cenderung mengambil keputusan untuk melakukan perilaku adopsi *financial technology* hanya berdasarkan keyakinan terhadap kemampuan dirinya tanpa didukung pemahaman yang memadai mengenai manfaat, risiko, dan cara kerja layanan *financial technology*. Kondisi tersebut menyebabkan pengaruh *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *financial technology* menjadi kurang optimal. Sebaliknya, pelaku UMKM yang memiliki tingkat *overconfidence* tinggi dan literasi keuangan yang baik akan mampu mengarahkan keyakinan dirinya secara lebih rasional karena didukung oleh pengetahuan mengenai manfaat, risiko, dan penggunaan layanan *financial technology*. Dengan demikian, literasi keuangan memperkuat pengaruh *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Semakin tinggi literasi keuangan yang dimiliki pelaku UMKM, semakin kuat pengaruh

overconfidence dalam mendorong perilaku adopsi *financial technology*. Oleh karena itu, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut.

H5: Literasi keuangan memoderasi pengaruh *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM.

2.4.6 Literasi Keuangan Memoderasi Pengaruh Risk Aversion Terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Risk aversion mendorong pelaku UMKM melakukan adopsi *financial technology* ketika layanan keuangan digital dipersepsikan mampu memberikan keamanan yang lebih baik dibandingkan metode transaksi konvensional. Pelaku UMKM yang cenderung menghindari risiko akan lebih memilih menggunakan layanan keuangan digital apabila teknologi tersebut dianggap dapat mengurangi potensi kerugian dalam kegiatan usahanya. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat *risk aversion*, semakin besar kecenderungan pelaku UMKM untuk melakukan adopsi *financial technology*.

Literasi keuangan memoderasi pengaruh *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Pelaku UMKM yang cenderung menghindari risiko namun memiliki literasi keuangan yang rendah cenderung sulit membedakan risiko yang nyata dengan persepsi yang keliru terhadap layanan *financial technology*. Akibatnya, kehati-hatian yang dimiliki membuat mereka semakin ragu untuk menunjukkan perilaku adopsi *financial technology*, sehingga pengaruh *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology* menjadi lebih lemah. Sebaliknya, pelaku UMKM yang memiliki tingkat *risk aversion* tinggi dan literasi

keuangan yang baik akan mampu mengevaluasi manfaat dan risiko layanan *financial technology* secara lebih objektif. Pemahaman tersebut membuat mereka menyadari bahwa layanan *financial technology* memiliki sistem keamanan, transparansi, dan efisiensi yang lebih baik dibandingkan metode konvensional. Dengan demikian, literasi keuangan memperkuat pengaruh *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Semakin tinggi literasi keuangan yang dimiliki pelaku UMKM, semakin kuat pengaruh *risk aversion* dalam mendorong perilaku adopsi *financial technology*. Oleh karena itu, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut.

H6: Literasi keuangan memoderasi pengaruh risk aversion terhadap perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, di mana metode kuantitatif mengutamakan penggunaan angka dalam setiap tahapannya, mulai dari proses pengumpulan data, penafsiran data, hingga penyajian hasil (Sugiyono, 2013). Pemilihan metode kuantitatif didasarkan pada kemampuan dalam mengolah data secara statistik serta fokusnya pada pengujian hipotesis. Tujuan utama metode ini adalah menerapkan analisis statistik untuk menghasilkan kesimpulan yang valid dan objektif dari data yang telah diukur. Karakteristik utama penelitian kuantitatif ini meliputi penggunaan sampel yang berjumlah besar dan teknik pengambilan data yang terstruktur. Kuesioner, sebagai alat utama pengumpulan data, disebarakan kepada sampel yang telah dipilih dari populasi target, sehingga memastikan representasi yang cukup dan hasil yang dapat digeneralisasikan.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Malang, salah satu pusat ekonomi Jawa Timur dengan konsentrasi UMKM yang tinggi. Pemilihan lokasi didasarkan pada meningkatnya penggunaan layanan keuangan digital, khususnya QRIS, serta karakteristik UMKM yang adaptif terhadap inovasi teknologi. Kondisi tersebut menjadikan Kota Malang relevan sebagai representasi UMKM perkotaan yang tengah menuju transformasi digital.

3.3 Populasi dan Sample

3.3.1 Populasi

Menurut (Sugiyono (2013) populasi merupakan keseluruhan elemen yang menjadi wilayah generalisasi, baik berupa subjek maupun objek yang memiliki karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti. Dalam penelitian ini, populasi yang menjadi sasaran adalah pelaku UMKM di Kota Malang yang telah menggunakan adopsi *financial technology*. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kota Malang, jumlah UMKM di Kota Malang pada tahun 2024 mencapai 20.517 unit usaha. Namun, belum terdapat data resmi mengenai jumlah UMKM yang telah menggunakan layanan *financial technology* (QRIS), sehingga jumlah populasi penelitian tidak dapat diketahui secara pasti (*unknown population*).

3.3.2 Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang dipilih untuk mewakili karakteristik populasi secara keseluruhan, yaitu mencakup individu atau subjek yang berada dalam lingkup penelitian. Penggunaan sampel dilakukan karena adanya keterbatasan peneliti, baik dari segi waktu, tenaga, biaya, maupun faktor lain, sehingga analisis tidak dimungkinkan mencakup seluruh populasi. Karenanya, sampel yang dipilih harus mampu merepresentasikan karakteristik populasi secara tepat agar hasil penelitian dapat digeneralisasikan (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini, jumlah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Malang tercatat sebanyak 20.517 pada tahun 2024. Karena jumlah populasi pelaku UMKM yang telah menggunakan adopsi *financial technology* (QRIS) di Kota

Malang tidak diketahui secara pasti, maka penentuan jumlah sampel menggunakan rumus Cochran yang sesuai digunakan untuk populasi yang tidak diketahui (*unknown population*) (Cochran, 1977).

$$\frac{n = Z^2 pq}{e^2}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel

Z = 1,96 (tingkat kepercayaan 95%)

p = 0,5

q = 0,5

e = 10% (0,10)

Perhitungannya:

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}{(0,10)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 \times 0,25}{0,01}$$

$$n = 96,04$$

Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan rumus Cochran diperoleh jumlah sampel minimal sebanyak 96,04 responden (Cochran, 1977). Untuk memenuhi jumlah sampel minimal sekaligus mengantisipasi adanya data yang tidak dapat digunakan dalam proses analisis, jumlah tersebut ditetapkan menjadi 100 responden.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel yang dipakai oleh peneliti di penelitian ini merupakan *purposive sampling* atau yang sering disebut juga *judgement sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang dilakukan berdasarkan tujuan tertentu. Tujuan tertentu ini digunakan guna memperoleh sampel yang punya karakteristik atau ciri-ciri yang dibutuhkan bagi peneliti, Teknik ini disebut dalam *nonprobability sampling*, yaitu teknik yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap populasi yang dipilih sebagai anggota sampel (Agustianti et al., 2022). Berdasarkan pada karakteristik populasi yang telah dijelaskan serta disesuaikan dengan tujuan dan permasalahan penelitian, maka ditetapkan sejumlah kriteria bagi responden yaitu:

Tabel 3. 1
Kriteria Responden

No	Kriteria
1.	Responden dalam penelitian ini adalah para pelaku UMKM di Kota Malang yang secara aktif terlibat dalam pengelolaan keuangan sekaligus berperan dalam proses pengambilan keputusan usaha.
2.	UMKM telah menggunakan layanan <i>financial technology</i> (QRIS)
3.	Pelaku usaha memiliki pengalaman minimal 2 tahun dalam menjalankan usaha.
4.	Responden mampu mengisi instrumen penelitian.
5.	Data yang diberikan valid dan lengkap.

Sumber: Data diolah peneliti, 2025

3.5 Data dan Jenis Data

3.5.1 Data Primer

Menurut Sugiyono (2013) Data primer diartikan jadi informasi yang dikumpulkan langsung dari sumbernya, yakni informan yang jadi sampel penelitian. Bentuk data

ini umumnya berupa hasil wawancara dalam bentuk teks yang diberikan langsung pada peneliti.

3.5.2 Data Sekunder

Data sekunder ialah data yang tidak didapat peneliti secara langsung (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini, data sekunder dikumpulkan dari Badan Pusat Statistik (BPS), hasil penelitian terdahulu, serta berbagai literatur yang relevan.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan angket atau kuesioner kepada responden. Kuesioner berfungsi sebagai instrumen untuk memperoleh informasi mengenai variabel yang diteliti. Instrumen tersebut menggunakan *skala likert*, di mana setiap pernyataan dilengkapi dengan pilihan jawaban mulai dari ‘sangat setuju’ hingga ‘sangat tidak setuju’. Kuesioner disampaikan kepada pelaku UMKM baik melalui Google form maupun secara langsung, sehingga responden dapat memilih metode yang paling sesuai dan mudah untuk memberikan jawab (Agustianti et al., 2022). Pada penelitian ini Teknik yang digunakan adalah kuesioner sebagai alat utama. Menurut Agustianti et al. (2022) menjelaskan bahwa kuesioner merupakan alat pengumpulan data yang berisi sejumlah pertanyaan atau pernyataan yang harus dijawab oleh responden, dan digunakan untuk memperoleh informasi mengenai variabel penelitian. Umumnya, kuesioner disusun dalam bentuk skala bertingkat seperti skala likert, sehingga peneliti dapat menilai sikap, persepsi, maupun kecenderungan responden secara lebih sistematis.

3.7 Skala Pengukuran

Skala pengukuran dapat didefinisikan sebagai teknik yang digunakan untuk menentukan jenis data berdasarkan sifat dan tingkatan dalam proses pengelompokan maupun pengukuran variabel. Melalui skala ini, peneliti mampu mengklasifikasikan data sesuai karakteristiknya, sekaligus menetapkan tingkat nilai yang memungkinkan suatu konsep abstrak dinyatakan dalam bentuk angka sehingga dapat dianalisis secara kuantitatif (Sugiyono, 2013)

Tabel 3. 2
Skala Likert

Tahap	Skala
Sangat Setuju	Skor 5
Setuju	Skor 4
Netral	Skor 3
Tidak Setuju	Skor 2
Sangat Tidak Setuju	Skor 1

Sumber: data diolah peneliti 2025

3.8 Definisi Operasional Variabel

3.8.1 Variabel dependen

Variabel Dependen atau variabel ekosgen merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain dan menjadi fokus utama dalam penelitian (Sugiyono, 2013). Pada penelitian ini, variabel dependen adalah perilaku adopsi *financial technology* yang disimbolkan dengan (Y).

3.8.2 Variabel Independen

Variabel independent atau variabel endogen adalah variabel yang memengaruhi variabel dependen (Sugiyono, 2013). Penelitian ini menggunakan tiga variabel independen, yaitu *Herding behavior* (X1) yang menggambarkan kecenderungan individu mengikuti keputusan mayoritas, *Overconfidence* (X2)

yang mencerminkan sikap lebih-lebihkan kemampuan atau pengetahuan finansial, serta *Risk aversion* (X3) yang menunjukkan kecenderungan menghindari risiko dalam pengambilan keputusan keuangan.

3.8.3 Variabel Moderasi

Selain itu, penelitian ini juga menggunakan variabel moderasi. Variabel moderasi adalah variabel yang dapat memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen, dan sering disebut sebagai variabel independen kedua (Sugiyono, 2019). Variabel moderasi dalam penelitian ini adalah *Financial Literacy* yang disimbolkan dengan (Z), diukur melalui pengetahuan dasar keuangan, sikap keuangan, dan perilaku keuangan.

Tabel 3. 1
Definisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Indikator	Item	Sumber
1.	<i>Herding behavior</i> (X1)	1. Pengaruh Sosial	1. Saya mengikuti Keputusan UMKM lain dalam menggunakan layanan <i>financial technology</i> . 2. Saya lebih sering memilih produk atau layanan yang direkomendasikan dan terbukti banyak digunakan orang lain, daripada hanya mengandalkan pertimbangan pribadi saya sendiri.	(Jain et al., 2023; Yoshino et al., 2020)
		2. Ketergantungan pada Rekomendasi	3. Saya mengandalkan saran pelaku usaha lain untuk menentukan penggunaan <i>financial technology</i> . 4. Saya cenderung memilih produk atau layanan yang sedang populer di kalangan pengguna lain.	
		3. Pengaruh Media Digital	5. Informasi dari media sosial memengaruhi	

No.	Variabel	Indikator	Item	Sumber
			keputusan saya dalam mengadopsi <i>financial technology</i> . 6. Saya biasanya menentukan pilihan layanan <i>financial technology</i> dengan mengikuti tren atau kecenderungan mayoritas pengguna	
2.	<i>Overconfidence</i> (X2)	1. Persepsi kemampuan diri	1. Saya memiliki pemahaman yang cukup tentang penggunaan <i>financial technology</i> untuk usaha. 2. Saya percaya diri mampu menguasai teknologi keuangan dengan lebih cepat dibandingkan sebagian besar pelaku UMKM.	(Aftab et al., 2025; Jain et al., 2023)
		2. Keyakinan Relatif	3. Saya lebih percaya diri daripada pelaku umkm lain dalam menggunakan <i>financial technology</i> . 4. Saya percaya kalau kemampuan saya dalam menilai risiko dan manfaat <i>financial technology</i> lebih baik daripada pengguna lain.	
		3. Kontrol terhadap keputusan	5. Saya bertanggung jawab penuh atas keputusan <i>financial technology</i> dalam usaha saya. 6. Saya yakin keputusan saya terkait penggunaan <i>financial technology</i> sudah tepat meskipun tidak melakukan banyak analisis tambahan.	
		4. Atribusi keberhasilan	7. keberhasilan saya dalam menggunakan teknologi keuangan berasal dari kemampuan pribadi saya. 8. Ketika penggunaan <i>financial technology</i> memberikan hasil	

No.	Variabel	Indikator	Item	Sumber
			positif, saya menganggap hal itu terjadi karena keputusan saya yang akurat.	
N	<i>Risk aversion</i> (X3)	1. Kenyamanan mengambil risiko	1. Saya kurang nyaman mencoba layanan <i>financial technology</i>	(Jain et al., 2023)
		2. Prefensi terhadap kepastian	2. Saya lebih menyukai metode transaksi yang hasilnya dapat diprediksi.	
		3. Kebutuhan mengetahui hasil	3. Saya ingin mengetahui risiko dan konsekuensi terlebih dahulu sebelum menggunakan <i>financial technology</i> .	
4	<i>Financial technology</i> (Y)	1. Perceived Usefulness	1. Pemanfaatan <i>financial technology</i> memperlancar proses operasional usaha saya sehingga lebih efisien. 2. <i>Financial technology</i> memungkinkan transaksi bisnis berlangsung dengan kecepatan yang lebih tinggi. 3. Integrasi <i>financial technology</i> mendorong terciptanya inovasi dalam pengembangan usaha saya.	(Nugraha et al., 2022)
		2. Perceived Ease of Use	1. <i>Financial technology</i> gampang dipelajari oleh pelaku usaha seperti saya. 2. Aplikasi <i>financial technology</i> yang saya gunakan mudah dijalankan. 3. Saya tidak menemui kesulitan berarti saat memakai <i>financial technology</i> .	
		3. Trust	1. Saya merasa layanan <i>financial technology</i> aman untuk dipakai. 2. Saya percaya data usaha saya tetap terjaga	

No.	Variabel	Indikator	Item	Sumber
			saat menggunakan <i>financial technology</i> . 3. <i>Financial technology</i> yang saya gunakan terbukti cukup handal dan bisa diandalkan.	
		4. Government support	1. Saya merasa pemerintah memang mendukung penggunaan <i>financial technology</i> . 2. Program digitalisasi UMKM dari pemerintah membuat saya terdorong untuk memakai <i>financial technology</i> . Aturan yang dibuat pemerintah menjadikan penggunaan <i>financial technology</i> terasa lebih aman.	
5	Literasi Keuangan (Z)	1. Financial knowledge	1. Saya sadar kalau inflasi bisa membuat nilai uang berkurang seiring berjalannya waktu. 2. Saya tahu bahwa semakin tinggi tingkat pengembalian, biasanya risikonya juga semakin besar. 3. Saya mengerti bagaimana sistem bunga majemuk bekerja. 4. Saya paham kalau nilai uang sekarang tidak sama dengan nilai uang di masa depan.	(Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2022; Potrich et al., 2025)
		2. Financial Behavior	1. Saya terbiasa menabung secara rutin, baik untuk kebutuhan usaha maupun pribadi. 2. Saya membuat anggaran keuangan usaha dan berusaha konsisten mengikutinya. 3. Saya selalu berusaha membayar tagihan atau kewajiban tepat waktu. 4. Sebelum mengambil keputusan, saya	

No.	Variabel	Indikator	Item	Sumber
			biasanya membandingkan beberapa produk atau layanan keuangan terlebih dahulu.	

3.9 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2013) analisis data merupakan tahapan untuk menelusuri, mengklasifikasikan, menyusun, dan mengolah data sehingga dapat menghasilkan kesimpulan yang bermakna serta dapat dipertanggungjawabkan. Proses ini bertujuan mengubah data mentah menjadi informasi yang lebih terstruktur dan mudah dipahami, sehingga mampu memberikan jawaban atas pertanyaan penelitian. Penelitian ini menggunakan Partial Least Squares (PLS), salah satu teknik dalam Structural Equation Modeling (SEM) yang digunakan untuk menganalisis kondisi data dengan karakteristik tertentu, seperti ukuran sampel kecil, potensi multikolinearitas, dan asumsi distribusional Hair et al. (2019). Metode ini bekerja dengan cara menghubungkan konstruk laten melalui kumpulan indikator yang membentuk variabel bebas dan variabel terikat. Dengan pendekatan tersebut, peneliti dapat melihat pengaruh mana yang paling kuat dalam model yang sedang diuji (Henseler et al., 2015).

3.9.1 Analisis Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk mengolah data dengan cara menampilkan atau menjelaskan hasil yang sudah terkumpul sesuai apa adanya. Tujuannya bukan untuk membuat generalisasi atau menarik kesimpulan yang

bersifat inferensial, melainkan hanya memberikan gambaran dari data yang tersedia. (Sugiyono, 2013)

3.9.2 Outer Model Struktural

Dalam analisis Structural Equation Modeling (SEM), outer model memegang peran penting karena menentukan seberapa akurat variabel laten (konstruk) dapat diukur dalam penelitian. Outer model berfungsi sebagai alat untuk menilai variabel laten melalui indikator-indikator yang merepresentasikannya. Dengan cara ini, outer model tidak hanya membantu memastikan variabel laten terukur dengan tepat, tetapi juga memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana setiap indikator memberikan respon terhadap konstruk yang diteliti (Zhang et al., 2013)

3.9.2.1 Uji Validitas

Uji validitas bertujuan memastikan kalau setiap indikator benar-benar mampu merepresentasikan konstruk yang diteliti. Menurut Hair et al. (2019) validitas menunjukkan sejauh mana alat ukur mampu menggambarkan variabel yang dituju tanpa menyimpang dari makna sebenarnya. Dalam pendekatan PLS-SEM, pengujian validitas difokuskan pada validitas konvergen dan validitas diskriminan untuk memastikan kalau indikator dalam suatu konstruk saling berkaitan serta memiliki perbedaan yang jelas dengan konstruk lainnya.

A. *Convergent Validity*

Validitas konvergen menunjukkan sejauh mana indikator-indikator dalam satu konstruk mampu menjelaskan hal yang sama. Hair et al. (2019) menjelaskan bahwa pengujian dilakukan dengan melihat nilai *Average Variance Extracted* (AVE). AVE

menggambarkan proporsi varians indikator yang bisa dijelaskan oleh konstruk laten. Jika nilai $AVE \geq 0,50$, maka konstruk dianggap valid karena mampu menjelaskan setidaknya 50% varians indikatornya. Semakin tinggi AVE, semakin kuat bukti kalau indikator benar-benar mengukur konstruk yang sama.

B. Discriminant Validity

Validitas diskriminan memastikan bahwa setiap konstruk berbeda secara konsep dan tidak saling tumpang tindih. Menurut Ghazali (2018) validitas diskriminan penting agar konstruk memiliki batasan yang jelas. Dalam PLS-SEM, ada dua cara umum untuk menguji validitas diskriminan:

1. *Fornell-Larcker*

Validitas diskriminan terpenuhi jika akar kuadrat AVE suatu konstruk lebih besar daripada korelasi konstruk tersebut dengan konstruk lain (Ghozali, 2018). Ini menandakan bahwa konstruk memiliki perbedaan empiris yang cukup jelas.

2. *Cross Loading*

Cross loading digunakan untuk menguji validitas diskriminan dengan membandingkan nilai loading setiap indikator terhadap konstruk yang diukur dengan konstruk lainnya. Menurut Ghazali (2018), suatu indikator dinyatakan memenuhi validitas diskriminan apabila nilai loading pada konstruk yang diukur lebih tinggi dibandingkan dengan loading pada konstruk lain. Ini menandakan kalau indikator memiliki kemampuan yang lebih kuat dalam merepresentasikan konstruksya sendiri dibandingkan dengan konstruk lainnya.

3.9.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menilai konsistensi internal indikator dalam mengukur konstruk laten. Menurut Ghazali (2018), reliabilitas dalam PLS-SEM dapat diukur menggunakan Composite Reliability (CR) dan Cronbach's Alpha. Suatu konstruk dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai Composite Reliability $\geq 0,70$ dan Cronbach's Alpha $\geq 0,70$. Nilainya menandakan kalau indikator-indikator dalam konstruk mampu mengukur variabel secara konsisten dan dapat diandalkan.

3.9.3 Inner Model Struktural

Model Struktural (Inner Model)

Setelah tahap pengujian outer model memastikan instrumen penelitian valid dan reliabel, langkah berikutnya adalah menganalisis inner model. Analisis ini berfungsi untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian.

a) R-square

Indikator R-square digunakan untuk menilai seberapa besar pengaruh variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen. Ghazali & Latan, (2015) mengatakan kalau nilai R-square sebesar 0,67, 0,33, dan 0,19 masing-masing merepresentasikan model dengan kategori kuat, sedang, dan lemah. Pada dasarnya, R-square menunjukkan proporsi variabilitas konstruk endogen yang dapat dijelaskan oleh model. Semakin tinggi nilai R-square, semakin besar pula kemampuan model dalam menjelaskan serta memprediksi fenomena yang diteliti.

b) Q-Square

Selain R-square, evaluasi model PLS juga dilakukan dengan menggunakan statistik Q^2 (Q-Square). Statistik ini memberikan gambaran mengenai validasi silang serta tingkat kecocokan model, dengan cara membandingkan prediksi variabel teramati terhadap estimasi konstruk. Nilai Q^2 yang positif menandakan kalau model memiliki kemampuan prediktif, sedangkan nilai Q^2 yang negatif menandakan kalau model tidak memiliki daya prediksi (Ghozali & Latan, 2015).

3.9.4 Uji Hipotesis

Uji pengaruh langsung menurut Sugiyono, (2013) digunakan untuk menilai hubungan kausal antara variabel independen dan variabel dependen tanpa melibatkan variabel perantara. Pengujian ini dilakukan melalui analisis regresi, di mana koefisien regresi (β) menunjukkan besar pengaruh langsung yang diberikan variabel X terhadap Y. Pengaruh tersebut dinyatakan signifikan jika uji t memenuhi kriteria T hitung lebih besar dari t tabel atau nilai signifikansi di bawah 0,05. Dengan demikian, pengaruh langsung menggambarkan seberapa kuat variabel bebas memengaruhi variabel terikat berdasarkan hasil regresi dalam model penelitian.

3.9.5 Uji Moderasi

Dalam penelitian ini, pengujian efek interaksi dilakukan melalui Moderated Regression Analysis (MRA). Teknik ini dipakai untuk mengevaluasi sejauh mana variabel moderator mampu memperkuat ataupun melemahkan hubungan antara

variabel bebas dan variabel terikat. Proses penerapannya dilakukan dengan membangun model regresi yang memasukkan unsur moderasi, di mana interaksi biasanya dibentuk melalui perkalian antara variabel independen dengan variabel moderator (Ghozali & Latan, 2015).

Adapun kriteria untuk menilai signifikansi peran moderator adalah sebagai berikut:

- a) $p\text{-value} < 0,05 \rightarrow$ menunjukkan bahwa efek moderasi signifikan, sehingga variabel moderator benar-benar memengaruhi hubungan antara variabel independen dan dependen.
- b) $p\text{-value} > 0,05 \rightarrow$ menunjukkan bahwa efek moderasi tidak signifikan, sehingga variabel moderator tidak terbukti berperan dalam hubungan tersebut.

BAB IV HASIL

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran umum lokasi penelitian

Kota Malang merupakan salah satu kota di Provinsi Jawa Timur yang memiliki perkembangan ekonomi daerah yang cukup aktif dan beragam. Kota ini tidak hanya dikenal sebagai pusat pendidikan, tetapi juga sebagai wilayah dengan aktivitas usaha masyarakat yang terus berkembang. Secara administratif, Kota Malang terbagi menjadi lima kecamatan, yaitu Blimbing, Klojen, Lowokwaru, Kedungkandang, dan Sukun, dengan total 57 kelurahan. Penyebaran wilayah tersebut menandakan aktivitas ekonomi tidak hanya terpusat di satu lokasi, melainkan tersebar di berbagai wilayah sesuai dengan karakteristik masing-masing kecamatan.

Perkembangan ekonomi Kota Malang dalam beberapa tahun terakhir ditandai dengan meningkatnya jumlah pelaku usaha, khususnya pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Sektor ini menjadi bagian penting dalam mendukung perekonomian masyarakat karena mampu menyerap tenaga kerja serta mendorong perputaran ekonomi di tingkat lokal. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik , (2024) atau instansi terkait, jumlah UMKM di Kota Malang telah mencapai lebih dari 20.000 unit usaha yang aktif. Keberagaman jenis usaha yang dijalankan, mulai dari kuliner, perdagangan, hingga jasa, menandakan kalau UMKM memiliki peran strategis dalam menjaga stabilitas ekonomi daerah.

Seiring dengan perkembangan tersebut, pola aktivitas usaha di Kota Malang juga mulai mengalami perubahan, terutama dalam hal pengelolaan transaksi keuangan. Jika sebelumnya pelaku usaha lebih banyak menggunakan sistem transaksi tunai, saat ini mulai terjadi pergeseran menuju sistem pembayaran non-tunai berbasis teknologi. Penggunaan layanan seperti QRIS, dompet digital, serta aplikasi keuangan lainnya semakin banyak dimanfaatkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Ini menandakan bahwa pelaku UMKM di Kota Malang mulai beradaptasi dengan perkembangan teknologi yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan kemudahan dalam bertransaksi.

4.1.2 Gambaran Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini terdiri dari pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjalankan usahanya di Kota Malang. Pemilihan responden didasarkan pada keterkaitan langsung dengan penggunaan adopsi *financial technology* dalam kegiatan usaha. Adopsi tersebut meliputi sistem pembayaran digital seperti QRIS dan e-wallet, serta layanan perbankan berbasis teknologi seperti mobile banking dan internet banking yang digunakan dalam aktivitas operasional sehari-hari.

Dalam penelitian ini, penentuan responden dilakukan dengan mempertimbangkan karakteristik tertentu agar data yang diperoleh sesuai dengan tujuan penelitian.

Adapun kriteria responden yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Responden merupakan pelaku Usaha Mikro, Kecil, atau Menengah (UMKM).
2. Usaha yang dijalankan berada dalam kondisi aktif.

3. Responden berdomisili di Kota Malang.
4. Responden merupakan pemilik usaha (owner) atau pengelola/manajer usaha.
5. Usaha telah berjalan minimal 2 (dua) tahun.
6. Responden menggunakan berbagai layanan keuangan digital dalam kegiatan usahanya, seperti pembayaran menggunakan QRIS, mobile banking, dompet digital (e-wallet), transfer bank digital, serta aplikasi transaksi keuangan lainnya untuk mendukung proses pembayaran dan pengelolaan keuangan usaha.

Penentuan kriteria tersebut dilakukan agar responden yang dipilih benar-benar sesuai dengan kebutuhan penelitian, sehingga data yang diperoleh dapat mencerminkan kondisi penggunaan *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang secara lebih tepat. Melalui kriteria tersebut, peneliti dapat menyeleksi responden yang relevan dan memperoleh sampel yang memadai untuk dianalisis lebih lanjut.

Tabel 4. 1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Responden

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase%
Perempuan	52	52%
Laki - Laki	48	48%
Total	100	100%

Sumber: Data Diolah (2026)

Hasil pengolahan data pada Tabel 4.1 mengindikasikan kalau mayoritas responden dalam penelitian ini adalah perempuan dengan persentase sebesar 52%

(52 orang). Sementara itu, kelompok responden laki-laki memberikan kontribusi sebesar 48% (48 orang) dari total populasi penelitian yang berjumlah 100 subjek.

Tabel 4. 2
Distribusi Responden Berdasarkan Kecamatan

Kecamatan	Jumlah Responden	Persentase%
Klojen	21	21%
Lowokwaru	25	25%
Kedungkandang	12	12%
Sukun	21	21%
Blimbing	21	21%
Total	100	100%

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4.2, distribusi responden menunjukkan bahwa responden terbanyak berasal dari Kecamatan Lowokwaru sebanyak 25 orang atau 25% dari total responden. Selanjutnya, responden dari Kecamatan Sukun, Blimbing, dan Klojen masing-masing berjumlah 21 orang atau 21%, sehingga menunjukkan penyebaran responden yang relatif merata pada ketiga wilayah tersebut. Sementara itu, responden paling sedikit berasal dari Kecamatan Kedungkandang sebanyak 12 orang atau 12%.

Tabel 4. 3
Tingkat Pendidikan Terakhir

Tingkat Pendidikan Terakhir	Jumlah Responden	Persentase%
SMA/SMK/Sederajat	42	42%
SMP/Sederajat	2	2%
Diploma (D3)	19	19%
Sarjana (S1)	36	36%
Pascasarjana (S2/S3)	1	1%
Total	100	100%

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan tabel 4.3, tingkat pendidikan terakhir responden, mayoritas responden memiliki pendidikan SMA/SMK/ sederajat sebanyak 42 orang atau 42%.

Selanjutnya, responden dengan pendidikan Sarjana (S1) berjumlah 36 orang atau 36%, kemudian Diploma (D3) sebanyak 19 orang atau 19%. Sementara itu, responden dengan pendidikan SMP/ sederajat hanya 2 orang atau 2% dan Pascasarjana (S2/S3) sebanyak 1 orang atau 1%. Ini menandakan kalau sebagian besar responden dalam penelitian didominasi oleh lulusan SMA/SMK dan Sarjana (S1).

Tabel 4. 4
Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan	Jumlah Responden	Persentase%
1-5	46	46%
5-10	36	36%
<10	8	8%
Tidak ada karyawan	10	10%
Total	100	100%

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4.4, mayoritas responden memiliki jumlah karyawan sebanyak 1–5 orang, yaitu 46 responden atau 46%. Selanjutnya, responden dengan jumlah karyawan 5–10 orang sebanyak 36 responden atau 36%, lebih dari 10 orang sebanyak 8 responden atau 8%, sedangkan responden yang tidak memiliki karyawan sebanyak 10 responden atau 10%. Ini menandakan kalau sebagian besar usaha responden masih tergolong usaha berskala kecil.

Tabel 4. 5
Lama Usaha Responden

Lama Usaha	Jumlah Responden	Persentase%
1-3 tahun	19	19%
4-6 tahun	48	48%
>6 tahun	33	33%
Total	100	100%

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan data pada Tabel 4.5, karakteristik responden menurut lama usaha menandakan kalau mayoritas pelaku UMKM telah menjalankan usahanya selama 4 hingga 6 tahun, yaitu sebanyak 48 orang atau setara dengan 48%. Sementara itu, responden dengan masa usaha di atas 6 tahun berjumlah 33 orang (33%), dan sisanya sebanyak 19 orang (19%) baru menjalankan usahanya dalam rentang waktu 1 hingga 3 tahun. Secara keseluruhan, data ini menggambarkan kalau sebagian besar partisipan memiliki pengalaman manajerial yang cukup matang dalam mengelola usahanya.

Tabel 4. 6
Bidang Usaha Responden

Bidang Usaha	Jumlah Responden	Persentase%
Perdagangan	22	22%
Kuliner / Food Beverage	42	42%
Jasa	15	15%
Manufaktur / Produksi	13	13%
Pertanian	6	6%
Peternakan	2	2%
Perikanan	0	0%
Total	100	100%

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan pada tabel 4.6 diatas, data yang diperoleh mengindikasikan kalau mayoritas responden bergerak di sektor kuliner/food and beverage, yaitu sebanyak 42 orang atau sebesar 42%. Selanjutnya, responden yang bergerak di bidang perdagangan berjumlah 22 orang atau sebesar 22%. Responden pada sektor jasa tercatat sebanyak 15 orang atau sebesar 15%, sedangkan sektor manufaktur/produksi berjumlah 13 orang atau sebesar 13%. Adapun responden yang bergerak di sektor pertanian sebanyak 6 orang atau sebesar 6%, serta sektor

peternakan sebanyak 2 orang atau sebesar 2%. Sementara itu, sektor perikanan tidak ditemukan dalam distribusi responden setelah dilakukan penyesuaian menjadi 100 responden.

Tabel 4. 7
Jenis Layanan Keuangan Digital

Jenis Layanan Keuangan Digital	Persentase%
Qris	81,5%
E-Wallet	70,4%
Mobile Banking	33,3%
Internet Banking	13%

Sumber: Data Diolah (2026)

Penggunaan layanan keuangan digital oleh responden menunjukkan variasi yang cukup jelas antar jenis layanan. QRIS tercatat sebagai layanan yang paling banyak digunakan dengan persentase sebesar 81,5%, diikuti oleh e-wallet sebesar 70,4%. Sementara itu, penggunaan mobile banking berada pada angka 33,3%, dan internet banking sebesar 13%. Hal ini menyatakan bahwa responden lebih cenderung memanfaatkan layanan keuangan digital yang mudah diakses dan praktis dalam mendukung aktivitas transaksi usaha sehari-hari. Tingginya penggunaan QRIS dan *e-wallet* mengindikasikan bahwa kedua layanan tersebut telah menjadi pilihan utama pelaku UMKM dalam melakukan transaksi non-tunai karena menawarkan kemudahan, kecepatan, dan efisiensi dalam proses pembayaran. Sebaliknya, penggunaan *mobile banking* dan *internet banking* yang relatif lebih rendah menunjukkan bahwa layanan tersebut belum dimanfaatkan secara optimal oleh sebagian besar responden, kemungkinan karena penggunaannya lebih banyak ditujukan untuk kebutuhan perbankan tertentu dibandingkan transaksi harian.

4.2 Analisis Indikator Distribusi Frekuensi

Berdasarkan hasil pengolahan data kuesioner yang telah diisi oleh para responden, diperoleh data penelitian sebagai berikut:

4.2.1 Distribusi Frekuensi Variabel *Herding behavior*

Tabel 4. 8
Distribusi Frekuensi Variabel *Herding behavior*

Item	Keterangan									
	STS		TS		N		S		SS	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
HB.1	2	2%	0	0%	16	16%	54	54%	28	28%
HB.2	2	2%	3	3%	17	17%	47	47%	31	31%
HB.3	3	3%	4	4%	27	27%	49	49%	17	17%
HB.4	3	3%	9	9%	20	20%	44	44%	24	24%
HB.5	3	3%	4	4%	30	30%	44	44%	19	19%
HB.6	4	4%	3	3%	29	29%	48	48%	16	16%

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4.8, pada item HB.1, mayoritas responden memilih kategori setuju sebesar 54% dan sangat setuju sebesar 28%, yang mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan mengikuti keputusan pelaku usaha lain dalam menggunakan layanan *financial technology*. Pada item HB.2, kategori setuju sebesar 47% dan sangat setuju sebesar 31%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan memilih produk atau layanan yang direkomendasikan dan terbukti banyak digunakan orang lain daripada mengandalkan pertimbangan pribadi. Pada item HB.3, responden menjawab setuju sebesar 49% dan sangat setuju sebesar 17%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan mengikuti saran pelaku usaha lain dalam menentukan penggunaan

financial technology. Pada item HB.4, kategori setuju sebesar 44% dan sangat setuju sebesar 24%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan memilih produk atau layanan *financial technology* sedang populer di kalangan pengguna lain. Pada item HB.5, kategori setuju sebesar 44% dan sangat setuju sebesar 19%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan terpengaruh informasi dari media sosial dalam mengadopsi layanan *financial technology*. Adapun pada item HB.6, kategori setuju menjadi jawaban terbanyak sebesar 48% dan sangat setuju sebesar 16%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan menentukan pilihan adopsi *financial technology* dengan mengikuti tren atau kecenderungan mayoritas pengguna.

4.2.2 Distribusi Frekuensi Variabel *Overconfidence*

Tabel 4. 9
Distribusi Frekuensi Variabel *Overconfidence*

Item	Keterangan										
	STS		TS		N		S		SS		Rata-Rata
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
OC.1	4	4%	8	8%	15	15%	49	49%	24	24%	3,75
OC.2	7	7%	7	7%	14	14%	45	45%	27	27%	3,71
OC.3	6	6%	5	5%	14	14%	47	47%	28	28%	3,81
OC.4	4	4%	1	1%	25	25%	50	50%	20	20%	3,81
OC.5	4	4%	3	3%	21	21%	53	53%	19	19%	3,79
OC.6	4	4%	5	5%	30	30%	48	48%	13	13%	3,61
OC.7	4	4%	12	12%	24	24%	47	47%	13	13%	3,49
OC.8	5	5%	3	3%	21	21%	49	49%	22	22%	3,79

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4.9 tersebut, pada item OC.1 mayoritas responden memilih kategori setuju sebesar 49% dan sangat setuju sebesar 24%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang

mengalami kepercayaan diri yang cukup dalam memahami penggunaan *financial technology* untuk usaha mereka. Pada item OC.2, kategori setuju sebesar 45% dan sangat setuju sebesar 27%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami keyakinan bahwa mereka mampu menguasai teknologi keuangan lebih cepat dibandingkan sebagian besar pelaku UMKM lainnya. Pada item OC.3, responden yang menjawab setuju sebesar 47% dan sangat setuju sebesar 28%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami rasa percaya diri yang lebih tinggi dibandingkan pelaku UMKM lain dalam menggunakan *financial technology*. Pada item OC.4, kategori setuju sebesar 50% dan sangat setuju sebesar 20%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami keyakinan bahwa kemampuan mereka dalam menilai risiko dan manfaat *financial technology* lebih baik dibandingkan pengguna lain. Pada item OC.5, kategori setuju sebesar 53% dan sangat setuju sebesar 19%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami rasa tanggung jawab penuh atas keputusan penggunaan *financial technology* dalam usaha mereka. Pada item OC.6, kategori setuju sebesar 48% dan sangat setuju sebesar 13%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami keyakinan bahwa keputusan mereka terkait penggunaan *financial technology* sudah tepat meskipun tanpa banyak analisis tambahan. Pada item OC.7, kategori setuju sebesar 47% dan sangat setuju sebesar 13%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan mengatribusikan keberhasilan

penggunaan teknologi keuangan kepada kemampuan pribadi mereka. Adapun pada item OC.8, kategori setuju menjadi jawaban terbanyak sebesar 49% dan sangat setuju sebesar 22%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan menganggap hasil positif dari penggunaan *financial technology* sebagai buah dari keputusan mereka yang akurat.

4.2.3 Distribusi Frekuensi Variabel *Risk aversion*

Tabel 4. 10
Distribusi Frekuensi Variabel *Risk Aversion*

Item	Keterangan										
	STS		TS		N		S		SS		Rata-rata
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
RA.1	55	55%	17	17%	19	19%	3	3%	6	6%	2,04
RA.2	6	6%	5	5%	14	14%	56	56%	19	19%	3,77
RA.3	3	3%	8	8%	28	28%	45	45%	16	16%	3,64

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4.10, pada item RA.1 yang merupakan pernyataan terbalik (*reverse*), mayoritas responden memilih kategori sangat tidak setuju sebesar 55% dan tidak setuju sebesar 17%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasa penggunaan *financial technology* cukup mudah dalam kegiatan usahanya. Pada item RA.2, kategori setuju sebesar 56% dan sangat setuju sebesar 19%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kecenderungan lebih menyukai metode transaksi yang hasilnya dapat diprediksi. Adapun pada item RA.3, kategori setuju menjadi jawaban terbanyak sebesar 45% dan sangat setuju sebesar 16%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan

bahwa responden UMKM di Kota Malang mengalami kebutuhan untuk mengetahui risiko dan konsekuensi terlebih dahulu sebelum menggunakan adopsi *financial technology*.

Tabel 4. 11
Distribusi Frekuensi Variabel Literasi Keuangan

Item	Keterangan										
	STS		TS		N		S		SS		Rata-rata
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
LK1	2	2%	9	9%	15	15%	57	57%	17	17%	3,78
LK2	2	2%	7	7%	21	21%	49	49%	21	21%	3,82
LK3	5	5%	5	5%	15	15%	52	52%	23	23%	3,83
LK4	2	2%	2	2%	34	34%	52	52%	19	19%	3,75
LK5	2	2%	4	4%	21	21%	50	50%	23	23%	3,86
LK6	4	4%	6	6%	36	36%	41	41%	13	13%	3,53
LK7	4	4%	5	5%	36	36%	42	42%	13	13%	3,53
LK8	2	2%	3	3%	27	27%	52	52%	16	16%	3,82

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4.11, pada item LK1, mayoritas responden memilih kategori setuju sebesar 57% dan sangat setuju sebesar 17%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang memiliki kesadaran bahwa inflasi dapat membuat nilai uang berkurang seiring berjalannya waktu. Pada item LK2, kategori setuju sebesar 49% dan sangat setuju sebesar 21%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang memahami bahwa semakin tinggi tingkat pengembalian maka risikonya juga semakin besar. Pada item LK3, kategori setuju sebesar 52% dan sangat setuju sebesar 23%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang mengerti bagaimana sistem bunga majemuk bekerja. Pada item LK4, kategori setuju sebesar 52% dan sangat setuju sebesar 19%, berdasarkan

data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang memahami bahwa nilai uang saat ini tidak sama dengan nilai uang di masa depan.

Pada item LK5, kategori setuju sebesar 50% dan sangat setuju sebesar 23%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang terbiasa menabung secara rutin baik untuk kebutuhan usaha maupun pribadi. Pada item LK6, kategori setuju sebesar 41% dan sangat setuju sebesar 13%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang membuat anggaran keuangan usaha dan berusaha konsisten mengikutinya. Pada item LK7, kategori setuju sebesar 42% dan sangat setuju sebesar 13%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang selalu berusaha membayar tagihan atau kewajiban tepat waktu. Adapun pada item LK8, kategori setuju menjadi jawaban terbanyak sebesar 52% dan sangat setuju sebesar 16%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang terbiasa membandingkan beberapa produk atau layanan keuangan sebelum mengambil keputusan.

4.2.5 Distribusi Frekuensi Variabel Perilaku Adopsi *Financial technology*

Tabel 4. 12
Distribusi Frekuensi Variabel Perilaku Adopsi *Financial technology*

Item	Keterangan										
	STS		TS		N		S		SS		Rata-rata
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
FT.1	1	1%	10	10%	15	15%	51	51%	23	23%	3,85
FT.2	1	1%	4	4%	11	11%	48	48%	36	36%	4,13
FT.3	1	1%	5	5%	16	16%	48	48%	30	30%	4,00
FT.4	1	1%	9	9%	22	22%	49	49%	19	19%	3,79
FT.5	1	1%	4	4%	18	18%	62	62%	15	15%	3,87
FT.6	1	1%	4	4%	22	22%	40	40%	33	33%	3,77
FT.7	5	5%	4	4%	25	25%	50	50%	16	16%	3,68

FT.8	4	4%	3	3%	30	30%	43	43%	20	20%	3,71
FT.9	4	4%	3	3%	17	17%	45	45%	31	31%	3,89
FT.10	2	2%	0	0%	17	17%	54	54%	27	27%	4,02
FT.11	3	3%	6	6%	19	19%	55	55%	17	17%	3,79

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 4.12, pada item FT.1, mayoritas responden memilih kategori setuju sebesar 51% dan sangat setuju sebesar 23%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasakan bahwa pemanfaatan perilaku adopsi *financial technology* memperlancar proses operasional usaha sehingga lebih efisien. Pada item FT.2, kategori setuju sebesar 48% dan sangat setuju sebesar 36%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasakan bahwa *financial technology* memungkinkan transaksi bisnis berlangsung dengan kecepatan yang lebih tinggi. Pada item FT.3, kategori setuju sebesar 48% dan sangat setuju sebesar 30%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasakan bahwa integrasi *financial technology* mendorong terciptanya inovasi dalam pengembangan usaha mereka.

Pada item FT.4, kategori setuju sebesar 49% dan sangat setuju sebesar 19%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang menilai *financial technology* mudah dipelajari oleh pelaku usaha. Pada item FT.5, kategori setuju sebesar 62% dan sangat setuju sebesar 15%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasakan kemudahan dalam menjalankan aplikasi layanan keuangan digital yang mereka gunakan. Pada item FT.6, kategori setuju sebesar 40% dan sangat setuju sebesar 33%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di

Kota Malang tidak menemui kesulitan berarti saat menggunakan layanan keuangan digital.

Pada item FT.7, kategori setuju sebesar 50% dan sangat setuju sebesar 16%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasa layanan *financial technology* aman untuk digunakan. Pada item FT.8, kategori setuju sebesar 43% dan sangat setuju sebesar 20%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang percaya bahwa data usaha mereka tetap terjaga saat menggunakan *financial technology*. Pada item FT.9, kategori setuju sebesar 45% dan sangat setuju sebesar 31%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang menilai *financial technology* yang mereka gunakan cukup handal dan dapat diandalkan.

Pada item FT.10, kategori setuju sebesar 54% dan sangat setuju sebesar 27%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasakan adanya dukungan pemerintah terhadap penggunaan *financial technology*. Adapun pada item FT.11, kategori setuju menjadi jawaban terbanyak sebesar 55% dan sangat setuju sebesar 17%, berdasarkan data hal tersebut mengindikasikan bahwa responden UMKM di Kota Malang merasa terdorong untuk mengadopsi *financial technology* melalui program digitalisasi UMKM yang dikembangkan oleh pemerintah.

4.3 Hasil Analisis Data Dengan SmartPLS

4.3.1 Analisis dengan Outer Model (Model Pengukuran)

Tahap awal analisis dalam penelitian ini adalah melakukan evaluasi model pengukuran atau *outer model* melalui SmartPLS 4. Langkah ini bertujuan untuk menguji apakah indikator-indikator yang digunakan sudah valid dan reliabel dalam mengukur variabel latennya. Hal ini sangat penting dilakukan untuk memastikan kualitas instrumen penelitian sebelum berlanjut ke pengujian hipotesis.

Evaluasi ini mencakup tiga pengujian utama, yaitu validitas konvergen untuk melihat keterkaitan antar indikator, validitas diskriminan untuk memastikan tiap variabel tidak saling tumpang tindih, serta uji reliabilitas untuk melihat konsistensi jawaban responden. Jika seluruh kriteria pada *outer model* sudah terpenuhi, maka data dianggap layak untuk diolah lebih lanjut ke tahap model struktural.

4.3.1.1 *Convergent Validity*

Uji validitas konvergen digunakan untuk menilai sejauh mana indikator dalam suatu konstruk memiliki keterkaitan yang tinggi dan mampu merepresentasikan variabel laten yang sama. Validitas ini menunjukkan bahwa indikator-indikator yang digunakan benar-benar mengukur konsep yang sejenis, sehingga dapat menjelaskan konstruk secara konsisten, dalam pendekatan Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM), validitas konvergen dievaluasi melalui nilai loading factor dan Average Variance Extracted (AVE). Konstruk dinyatakan memenuhi kriteria apabila nilai loading factor lebih dari 0,70 dan AVE di atas 0,50, yang menunjukkan bahwa indikator memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan konstruk yang diukur (Hair et al., 2017).

Tabel 4. 13
Nilai Loading Faktor

Variabel	Item	Loading Faktor Value	Keterangan
<i>Herding behavior (HB)</i>	HB.1	0.825	Valid
	HB.2	0.785	Valid
	HB.3	0.881	Valid
	HB.4	0.848	Valid
	HB.5	0.867	Valid
	HB.6	0.777	Valid
<i>Overconfidence (OC)</i>	OC.1	0.817	Valid
	OC.2	0.761	Valid
	OC.3	0.843	Valid
	OC.4	0.899	Valid
	OC.5	0.870	Valid
	OC.6	0.792	Valid
	OC.7	0.828	Valid
	OC.8	0.852	Valid
<i>Risk aversion (RA)</i>	RA.1	0.886	Valid
	RA.2	0.897	Valid
	RA.3	0.896	Valid
Literasi Keuangan (LK)	LK.1	0.848	Valid
	LK.2	0.852	Valid
	LK.3	0.849	Valid
	LK.4	0.853	Valid
	LK.5	0.900	Valid
	LK.6	0.726	Valid
	LK.7	0.732	Valid
	LK.8	0.823	Valid
PerilakuAdopsi <i>Financial technology (FT)</i>	FT.1	0.884	Valid
	FT.2	0.851	Valid
	FT.3	0.830	Valid
	FT.4	0.854	Valid
	FT.5	0.867	Valid
	FT.6	0.790	Valid
	FT.7	0.719	Valid

Variabel	Item	Loading Faktor Value	Keterangan
	FT.8	0.785	Valid
	FT.9	0.817	Valid
	FT.10	0.884	Valid
	FT.11	0.701	Valid

Sumber: Data Diolah (2026)

Hasil pengujian validitas konvergen menunjukkan bahwa seluruh indikator pada masing-masing variabel laten memiliki nilai loading factor yang sudah melewati batas minimum yang ditetapkan, yaitu $>0,70$. Hal ini menandakan bahwa setiap indikator sudah mampu menggambarkan variabel yang diukur dengan cukup baik. Dengan demikian, seluruh indikator dapat dinyatakan valid dan layak digunakan dalam analisis selanjutnya karena telah memenuhi kriteria validitas konvergen.

Tabel 4. 14
Nilai Averte Variance

Variabel	Nilai AVE	Keterangan
<i>Herding behavior</i> (X1)	0.691	Valid
<i>Overconfidence</i> (X2)	0.695	Valid
<i>Risk aversion</i> (X3)	0.797	Valid
Literasi Keuangan (Z)	0.681	Valid
Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.670	Valid

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel di atas, nilai *Average Variance Extracted* (AVE) untuk variabel Perilaku Adopsi *Financial technology* (Y) sebesar 0,670, *Herding behavior* (X1) sebesar 0,691, Literasi Keuangan (Z) sebesar 0,681, *Overconfidence* (X2) sebesar 0,695, serta *Risk aversion* (X3) sebesar 0,797. Seluruh

nilai tersebut berada di atas batas minimum yang ditetapkan, yaitu 0,50. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing variabel mampu menjelaskan varians indikator yang digunakan dengan baik. Dengan demikian, seluruh variabel dalam penelitian ini dinyatakan telah memenuhi kriteria validitas konvergen dan dapat digunakan dalam analisis selanjutnya.

4.3.1.2 *Diskriminan Validity*

Analisis *Diskriminan Validity* dilakukan untuk memastikan bahwa setiap konstruk dalam model benar-benar memiliki perbedaan yang jelas dengan konstruk lainnya. Pengujian ini bertujuan untuk melihat apakah suatu variabel hanya menggambarkan konsep yang diukur dan tidak memiliki kesamaan yang tinggi dengan variabel lain dalam model penelitian. Dalam penelitian ini, pengujian validitas diskriminan dilakukan dengan menggunakan nilai *cross loading*. Hasil pengujian tersebut disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. 15
Nilai Cross Loading

Item	<i>Herding behavior</i> (X1)	<i>Overconfidence</i> (X2)	<i>Risk aversion</i> (X3)	Peilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	Literasi Keuangan (Z)
HB.1	0.825	0.541	0.558	0.724	0.419
HB.2	0.785	0.527	0.519	0.703	0.414
HB.3	0.881	0.544	0.493	0.772	0.442
HB.4	0.848	0.611	0.587	0.759	0.536
HB.5	0.867	0.604	0.537	0.723	0.449
HB.6	0.777	0.415	0.361	0.684	0.299
OC.1	0.550	0.817	0.656	0.607	0.706
OC.2	0.514	0.761	0.622	0.535	0.641
OC.3	0.518	0.843	0.655	0.583	0.681
OC.4	0.609	0.899	0.791	0.721	0.705
OC.5	0.555	0.870	0.808	0.667	0.755
OC.6	0.465	0.792	0.68	0.565	0.612

Item	<i>Herding behavior</i> (X1)	<i>Overconfidence</i> (X2)	<i>Risk aversion</i> (X3)	Peilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	Literasi Keuangan (Z)
OC.7	0.515	0.828	0.673	0.559	0.617
OC.8	0.599	0.852	0.809	0.732	0.752
RA.1	0.540	0.758	0.886	0.701	0.676
RA.2	0.620	0.806	0.897	0.661	0.692
RA.3	0.478	0.738	0.896	0.60	0.687
FT.1	0.714	0.638	0.649	0.884	0.668
FT.2	0.839	0.655	0.604	0.884	0.534
FT.3	0.540	0.758	0.886	0.701	0.676
FT.4	0.700	0.653	0.634	0.851	0.543
FT.5	0.666	0.624	0.586	0.830	0.600
FT.6	0.729	0.607	0.572	0.854	0.663
FT.7	0.774	0.658	0.571	0.867	0.643
FT.8	0.650	0.562	0.525	0.790	0.624
FT.9	0.762	0.428	0.439	0.719	0.314
FT.10	0.734	0.58	0.586	0.785	0.459
FT.11	0.754	0.599	0.582	0.817	0.470
LK.1	0.509	0.742	0.733	0.597	0.848
LK.2	0.468	0.764	0.713	0.580	0.852
LK.3	0.414	0.752	0.636	0.568	0.849
LK.4	0.457	0.741	0.643	0.587	0.853
LK.5	0.515	0.734	0.718	0.688	0.900
LK.6	0.270	0.536	0.547	0.455	0.726
LK.7	0.313	0.507	0.500	0.478	0.732
LK.8	0.399	0.612	0.535	0.556	0.823

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa setiap indikator memiliki nilai loading yang lebih tinggi terhadap konstruk yang diukurnya dibandingkan dengan nilai cross loading pada konstruk lainnya. Hasil ini menunjukkan bahwa masing-masing indikator telah mampu merepresentasikan konstruknya dengan baik. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model penelitian tidak mengalami permasalahan pada *discriminant validity*.

4.3.1.3 Reliability

Suatu konstruk dapat dinyatakan reliabel apabila nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability melebihi 0,70. Namun, nilai dalam rentang 0,60–0,70 masih dapat diterima sebagai tingkat reliabilitas yang cukup, terutama pada penelitian yang bersifat eksploratif. Semakin tinggi nilai kedua indikator tersebut, semakin baik pula konsistensi internal instrumen dalam mengukur konstruk penelitian. Hasil pengujian reliabilitas yang diperoleh melalui pengolahan data menggunakan SmartPLS 4 disajikan pada tabel berikut (Hair et al., 2017).

Tabel 4. 16
Cronbach's Alpha Dan Composite Reliability

Variabel	Cronbach's alpha	Composite reliability	Keterangan
<i>Herding behavior</i> (X1)	0.910	0.912	Reliabel
<i>Overconfidence</i> (X2)	0.937	0.943	Reliabel
<i>Risk aversion</i> (X3)	0.873	0.877	Reliabel
Literasi Keuangan (Z)	0.932	0.940	Reliabel
Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.950	0.952	Reliabel

Sumber: Data Diolah (2026)

Hasil pengujian reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki nilai Composite Reliability dan Cronbach's Alpha di atas 0,70. Hal ini mengindikasikan bahwa instrumen yang digunakan memiliki tingkat konsistensi internal yang baik. Dengan demikian, setiap variabel dalam penelitian ini dapat dinyatakan telah memenuhi kriteria reliabilitas yang memadai.

4.4 Analisis Inner Model (Model Struktural)

4.4.1 R-Square

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen dalam penelitian. Nilai R²

diperoleh melalui pengolahan data menggunakan metode SEM-PLS. Adapun hasil perhitungan R-square (R^2) disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. 17
Nilai R-Square

Variabel	R-square	R-square adjusted
Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.895	0.887

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil pengujian inner model pada Tabel 4.17 diperoleh nilai R-square pada variabel Perilaku Adopsi *Financial technology* (Y) sebesar 0,895. Nilai tersebut menunjukkan bahwa kemampuan model dalam menjelaskan variasi *Financial technology* tergolong sangat tinggi, dimana sebesar 89,5% perubahan pada variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel-variabel independen yang terdapat dalam model penelitian. Hal ini mencerminkan bahwa model yang dibangun memiliki daya jelaskan yang sangat kuat. Nilai R-square adjusted sebesar 0,887 semakin memperkuat hasil tersebut, karena telah mempertimbangkan jumlah variabel prediktor yang digunakan dalam model. Selisih yang relatif kecil antara R-square dan R-square adjusted menunjukkan bahwa model yang digunakan tidak mengalami overestimasi dan tetap stabil dalam menjelaskan hubungan antar variabel.

4.5 Uji Hipotesis

Apabila telah melakukan evaluasi outer dan inner model, maka langkah selanjutnya yaitu melakukan uji hipotesis. Uji hipotesis digunakan untuk menentukan apakah hubungan antarvariabel dalam model penelitian signifikan secara statistik. Pengujian ini dilakukan dengan metode bootstrapping, yaitu teknik resampling non-parametrik yang menghasilkan distribusi empiris dari parameter estimasi. Melalui bootstrapping, diperoleh nilai t-statistic dan p-value untuk setiap 69 jalur hubungan

antarvariabel laten. Hipotesis diterima jika nilai t-statistic $> 1,96$ atau p-value $< 0,05$ yang menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara variabel independent terhadap variabel dependent, (Hair et al., 2021).

Tabel 4. 18
Uji Hipotesis (Path Coefficients)

Hipotesis	Original sample (O)	T statistics (O/STDEV)	P values	Hasil
<i>Herding behavior</i> (X1) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.445	6.006	0.000	Berpengaruh Positif Signifikan
<i>Overconfidence</i> (X2) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.155	1.611	0.107	Berpengaruh Positif Tidak Signifikan
<i>Risk aversion</i> (X3) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.189	2.218	0.027	Berpengaruh Positif Signifikan

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil path coefficient dari Tabel 4.18, terlihat bahwa variabel *Herding Behavior* (X1) mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology* (Y), dibuktikan dengan nilai p-value kurang dari 0,05 yaitu 0,000, serta path coefficient sebesar 0,445. Variabel *overconfidence* (X2) tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology* (Y), dengan p-value 0,107 yang berada di atas batas signifikansi 0,05, meskipun arah koefisiennya bernilai positif sebesar 0,155. Variabel *Risk Aversion* (X3) menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology* (Y), dengan p-value 0,027 dan path coefficient sebesar 0,189. Hasil ini menunjukkan bahwa *Herding Behavior* dan *Risk Aversion* berkontribusi dalam membentuk keputusan adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota

Malang, dengan *Herding Behavior* memiliki pengaruh paling dominan dibandingkan variabel lainnya.

4.5 Uji Moderasi

Pengujian moderasi bertujuan untuk menganalisis sejauh mana variabel moderator dapat memengaruhi hubungan antara variabel independen dan variabel dependen, baik dalam memperkuat maupun memperlemah pengaruh yang terjadi. Pengujian ini dilakukan melalui penyusunan model regresi moderasi dengan memasukkan variabel interaksi antara variabel independen dan variabel moderator ke dalam model analisis.

Tabel 4. 19
Uji Pengaruh Moderasi

Hipotesis	Original sample (O)	T statistics (O/STDEV)	P values	Hasil
Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	-0.142	3.404	0.001	Signifikan
Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.166	1.540	0.124	Tidak Signifikan
Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	-0.016	0.157	0.875	Tidak Signifikan

Sumber: Data Diolah (2026)

Berdasarkan tabel hasil uji moderasi pada tabel tersebut, terlihat bahwa interaksi antara Literasi Keuangan (Z) dengan *Herding behavior* (X1) terhadap perilaku adopsi *Financial technology* (Y) memiliki nilai p-value sebesar 0,001, sehingga dapat dikatakan signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa literasi keuangan mampu berperan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *herding behavior* dan *financial technology*. Namun, karena nilai koefisiennya negatif (-0,142), dapat

dipahami bahwa peran moderasi tersebut cenderung memperlemah pengaruh *Herding behavior* terhadap perilaku adopsi *Financial technology*.

Sementara itu, interaksi antara Literasi Keuangan (Z) dengan *Overconfidence* (X2) menunjukkan nilai p-value sebesar 0,124. Nilai tersebut berada di atas batas signifikansi 0,05, sehingga dapat diartikan bahwa Literasi Keuangan tidak mampu memoderasi hubungan antara *Overconfidence* dan perilaku adopsi *Financial technology*. Hasil yang sama juga terlihat pada interaksi antara Literasi Keuangan (Z) dengan *Risk aversion* (X3), yang memiliki nilai p-value sebesar 0,875, sehingga tidak menunjukkan adanya pengaruh moderasi yang signifikan. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa literasi keuangan hanya berperan sebagai variabel moderasi pada hubungan antara *Herding behavior* dan perilaku adopsi *Financial technology*. Adapun pada hubungan *overconfidence* dan *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology*, variabel *literasi keuangan* tidak menunjukkan peran sebagai moderator. Hal ini mengindikasikan bahwa kemampuan variabel moderasi dalam penelitian ini masih terbatas dan belum dapat memengaruhi seluruh hubungan yang diuji dalam model.

4.6 Pembahasan

4.6.1 Pengaruh *Herding behavior* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diatas menunjukkan bahwa *Herding behavior* (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku adopsi *financial technology* (Y). Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi kecenderungan individu untuk mengikuti perilaku orang lain, maka semakin besar pula kecenderungan dalam mengadopsi layanan keuangan. Dalam hal ini, adopsi layanan

keuangan digital dapat dilihat dari bagaimana pelaku usaha menggunakan layanan *financial technology* dalam kegiatan usahanya, seperti melakukan pembayaran digital, transfer, menerima transaksi non tunai, serta mempermudah pengelolaan keuangan usaha sehari-hari. Penggunaan layanan tersebut membantu proses bisnis menjadi lebih praktis dan efisien. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dinyatakan diterima.

Kondisi ini menunjukkan bahwa pengaruh sosial memiliki peran yang cukup kuat dalam mendorong perilaku adopsi *financial technology*, seperti penggunaan QRIS, mobile banking, dompet digital, serta layanan pembayaran digital lainnya dalam kegiatan usaha sehari-hari. Dalam konteks penelitian pada UMKM di beberapa kecamatan di Kota Malang, hal ini terlihat dari banyaknya pelaku usaha yang bergerak di sektor *food and beverage* sehingga penggunaan QRIS menjadi semakin umum digunakan dalam proses transaksi dengan konsumen.

Di lapangan, banyak pelaku UMKM mulai menggunakan QRIS karena adanya dorongan dari lingkungan sekitar, baik dari sesama pelaku usaha maupun konsumen yang lebih sering melakukan pembayaran non-tunai. Kondisi ini sejalan dengan data Bank Indonesia yang mencatat bahwa per Juni 2025, sebanyak 39,3 juta merchant telah menggunakan QRIS, di mana 93,16% di antaranya merupakan pelaku UMKM. Tingginya angka tersebut tidak terlepas dari peran aktif pemerintah dan perbankan dalam mendorong digitalisasi pembayaran, salah satunya melalui kebijakan MDR QRIS 0% yang memberikan kemudahan bagi usaha mikro untuk beralih ke metode pembayaran digital tanpa terbebani biaya transaksi (Bank Indonesia, 2025). Selain itu, program digitalisasi dari pemerintah dan pihak

perbankan juga turut mendorong penggunaan *financial technology* pada UMKM, seperti adanya sosialisasi, pendampingan, hingga penawaran langsung penggunaan QRIS kepada pelaku usaha. Kondisi tersebut membuat pelaku UMKM merasa penggunaan pembayaran digital lebih praktis, mempercepat proses transaksi, dan memudahkan pencatatan keuangan usaha. Dengan demikian, pengaruh sosial menjadi salah satu faktor yang mendorong meningkatnya penggunaan *financial technology* pada UMKM di Kota Malang.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Jain et al. (2023) yang membuktikan bahwa *herd behavior* berpengaruh signifikan terhadap perilaku adopsi layanan perbankan digital. Dalam penelitian tersebut, individu cenderung mengadopsi teknologi keuangan ketika melihat orang-orang di sekitarnya telah lebih dahulu menggunakannya, sehingga perilaku meniru atau mengikuti kelompok menjadi salah satu pendorong utama keputusan adopsi *financial technology*. Hal serupa juga dikemukakan oleh Long et al. (2023) yang menemukan bahwa *herd behavior* memperkuat pemanfaatan adopsi *financial technology*, khususnya melalui aplikasi berbasis seluler seperti mobile payment. Artinya, semakin banyak individu dalam suatu lingkungan yang menggunakan layanan pembayaran digital, maka semakin besar pula dorongan bagi individu lain untuk turut mengadopsinya. Lebih lanjut, temuan ini juga diperkuat oleh penelitian yang menggunakan pendekatan UTAUT2 dalam konteks penggunaan mobile payment di Indonesia, yang menunjukkan bahwa *herd behavior* terbukti memengaruhi ekspektasi kinerja pengguna aplikasi mobile payment, di mana pelaku usaha yang melihat rekan-rekan sekitarnya menggunakan pembayaran digital cenderung memiliki persepsi positif

terhadap manfaat teknologi tersebut dan pada akhirnya ikut menggunakannya (Armansyah, 2021)

Secara teoritis, hasil dijelaskan melalui *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991), yang menyatakan bahwa perilaku individu ditentukan oleh tiga faktor utama, yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*), norma subjektif (*subjective norm*), dan persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*). Dalam konteks adopsi *financial technology* pada UMKM di Kota Malang, *herding behavior* paling erat kaitannya dengan dimensi norma subjektif, yakni persepsi individu terhadap tekanan sosial dari orang-orang di sekitarnya untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu. Ketika pelaku UMKM melihat bahwa rekan usaha, konsumen, maupun lingkungan bisnisnya secara luas telah menggunakan QRIS dan layanan pembayaran digital lainnya, maka norma subjektif tersebut mendorong terbentuknya niat (*intention*) untuk turut mengadopsi *financial technology*. Niat yang terbentuk akibat tekanan sosial ini pada akhirnya berujung pada perilaku adopsi yang nyata, sehingga *herding behavior* dalam perspektif TPB dapat dipahami sebagai manifestasi dari kuatnya norma subjektif dalam membentuk keputusan penggunaan teknologi keuangan di kalangan pelaku UMKM di Kota Malang.

4.6.2 Pengaruh *Overconfidence* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis di atas menunjukkan bahwa *Overconfidence* (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology* (Y). Hasil tersebut menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan

diri yang berlebihan pada pelaku UMKM tidak secara langsung mendorong maupun menghambat keputusan mereka dalam mengadopsi layanan keuangan digital. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dinyatakan ditolak. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa tingkat kepercayaan diri yang tinggi tidak selalu mempengaruhi keputusan individu dalam menggunakan layanan keuangan. Meskipun individu merasa yakin terhadap kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki, keputusan untuk menggunakan layanan keuangan tetap dipengaruhi oleh berbagai pertimbangan lainnya, seperti keamanan, risiko, serta pemahaman terhadap produk keuangan yang digunakan.

Tidak signifikannya pengaruh *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *financial technology* mengindikasikan bahwa tingkat kepercayaan diri yang berlebihan pada pelaku UMKM belum tentu menjadi faktor penentu utama dalam keputusan mengadopsi layanan keuangan digital. Keputusan pelaku UMKM dalam menggunakan *financial technology* tampaknya lebih dipengaruhi oleh faktor lain seperti kebutuhan praktis, kemudahan transaksi, serta dorongan dari lingkungan usaha dibandingkan sekadar rasa percaya diri yang berlebihan terhadap kemampuan diri sendiri dalam mengelola teknologi keuangan.

Berdasarkan karakteristik responden dalam penelitian ini, pelaku UMKM di Kota Malang menunjukkan kecenderungan telah memiliki rasa percaya diri yang cukup dalam menggunakan layanan pembayaran digital seperti QRIS dalam kegiatan operasional usaha sehari-hari. Hal ini terlihat dari banyaknya pelaku usaha yang sudah terbiasa menerima pembayaran non-tunai secara mandiri tanpa memerlukan bantuan atau pendampingan dari pihak lain. Namun demikian, rasa percaya diri yang

terbentuk dari kebiasaan tersebut tidak serta-merta mendorong mereka untuk mengadopsi layanan *financial technology* yang lebih kompleks, seperti pembiayaan digital atau platform keuangan berbasis aplikasi. Sebagian besar pelaku UMKM di Kota Malang cenderung membatasi penggunaan *financial technology* hanya pada layanan pembayaran yang sudah mereka kenal dan kuasai, sehingga *overconfidence* yang mereka miliki tidak terbukti mendorong perluasan adopsi layanan keuangan digital secara signifikan. Selain itu, rasa percaya diri yang berlebihan juga berpotensi menimbulkan kelengahan dalam bertransaksi, di mana pelaku usaha yang merasa sudah terbiasa secara langsung menerima bukti pembayaran tanpa melakukan verifikasi notifikasi secara cermat.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Jain et al. (2023) yang menyatakan bahwa *overconfidence bias* berpengaruh positif dan signifikan terhadap adopsi layanan perbankan digital, di mana individu yang terlalu percaya diri cenderung lebih cepat menerima dan menggunakan teknologi keuangan baru tanpa mempertimbangkan risiko secara mendalam. Sementara itu, penelitian Aftab et al. (2025) menemukan bahwa *overconfidence* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap adopsi *financial technology*. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa individu yang terlalu percaya diri cenderung lebih mengandalkan kemampuan dan penilaiannya sendiri dibandingkan menggunakan layanan teknologi keuangan digital. Selain itu, penelitian Rita et al. (2021) juga menemukan bahwa bias emosional termasuk *overconfidence* memiliki pengaruh terhadap keputusan pembiayaan dan kinerja UMKM. Perbedaan hasil tersebut kemungkinan disebabkan oleh perbedaan karakteristik responden, pelaku UMKM di Kota Malang pada

penelitian ini cenderung telah terbiasa menggunakan layanan pembayaran digital dalam aktivitas usaha sehari-hari, sehingga keputusan penggunaan *financial technology* tidak lagi hanya dipengaruhi oleh rasa percaya diri, tetapi juga dipertimbangkan berdasarkan kebutuhan usaha, keamanan transaksi, serta kemudahan penggunaan layanan digital.

Secara teoritis hasil ini dapat dijelaskan melalui *Prospect Theory* yang dikemukakan oleh Kahneman dan Tversky (1979), khususnya melalui konsep *probability weighting*, yaitu kecenderungan individu untuk memberikan bobot berlebihan pada keyakinan pribadi dibandingkan informasi objektif yang tersedia. Dalam konteks adopsi *financial technology* pada UMKM di Kota Malang, pelaku usaha yang mengalami *overconfidence* cenderung meremehkan risiko yang ada, seperti potensi penipuan transaksi digital, karena merasa terlalu yakin bahwa hal tersebut tidak akan menimpa mereka. Namun demikian, ketika risiko tersebut benar-benar terjadi di lingkungan sekitar, persepsi terhadap kerugian (*loss aversion*) justru menjadi lebih dominan sehingga mendorong pelaku UMKM untuk lebih berhati-hati dan tidak serta-merta mengambil keputusan adopsi *financial technology* hanya berdasarkan rasa percaya diri semata. Dengan demikian, *Prospect Theory* menjelaskan bahwa keputusan adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang tidak semata ditentukan oleh tingkat kepercayaan diri, melainkan juga sangat dipengaruhi oleh persepsi terhadap risiko dan potensi kerugian yang dirasakan secara nyata dalam lingkungan usaha mereka.

Dalam perspektif Islam, sikap berlebihan dalam menilai diri sendiri juga tidak dianjurkan, sebagaimana dijelaskan dalam Q.S An-Najm ayat 32:

الَّذِينَ يَجْتَنِبُونَ كَبِيرَ الْإِثْمِ وَالْفَوَاحِشَ إِلَّا اللَّمَمَ إِنَّ رَبَّكَ وَاسِعُ الْمَغْفِرَةِ هُوَ أَعْلَمُ بِكُمْ إِذْ أَنْشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَإِذْ أَنْتُمْ أَجِنَّةٌ فِي بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ فَلَا تُزَكُّوا أَنْفُسَكُمْ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنِ اتَّقَى ﴿٣٢﴾

Artinya: “Mereka adalah orang-orang yang menjauhi dosa-dosa besar dan perbuatan keji. Akan tetapi, mereka (memang) melakukan dosa-dosa kecil. Sesungguhnya Tuhanmu Mahaluas ampunan-Nya. Dia lebih mengetahui dirimu sejak Dia menjadikanmu dari tanah dan ketika kamu masih berupa janin dalam perut ibumu. Maka, janganlah kamu menganggap dirimu suci. Dia lebih mengetahui siapa yang bertakwa. (Q.S An-Najm: 32).

Ayat tersebut menjelaskan bahwa manusia tidak seharusnya merasa dirinya paling baik, paling benar, atau memiliki kemampuan yang paling tinggi dibandingkan orang lain. Allah lebih mengetahui keadaan dan kualitas diri setiap manusia, sehingga sikap membanggakan diri secara berlebihan tidak dianjurkan. Manusia dianjurkan untuk tetap bersikap rendah hati serta mempertimbangkan segala sesuatu secara bijaksana sebelum mengambil keputusan. Dalam kaitannya dengan penelitian ini, ayat tersebut relevan dengan konsep *overconfidence*, yaitu kondisi ketika individu memiliki keyakinan yang berlebihan terhadap kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. Sikap terlalu percaya diri dapat membuat individu merasa keputusan yang diambil sudah pasti benar tanpa mempertimbangkan risiko maupun informasi lainnya. Karenanya, individu perlu memiliki pertimbangan yang rasional dan tidak berlebihan dalam menilai kemampuan diri, terutama dalam mengambil keputusan terkait penggunaan layanan keuangan.

4.6.3 Pengaruh *Risk Aversion* Terhadap Perilaku Adopsi *Financial Technology*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa *Risk aversion* (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology* (Y). Hasil tersebut menunjukkan semakin tinggi sikap kehati-hatian pelaku UMKM terhadap risiko, semakin besar pula kecenderungan mereka untuk menggunakan layanan keuangan digital yang dinilai lebih aman dan terpercaya. Dengan demikian, hipotesis ketiga dalam penelitian ini dinyatakan diterima.

Pengaruh positif dan signifikan *risk aversion* dalam penelitian ini dapat dipahami melalui karakteristik pelaku UMKM di Kota Malang yang pada umumnya merupakan pelaku usaha dengan skala kecil dan menengah yang sangat memperhatikan keamanan dalam setiap keputusan pengelolaan keuangan usahanya. Pelaku UMKM dengan tingkat kehati-hatian yang tinggi cenderung lebih cermat dalam menilai keamanan dan keandalan suatu layanan sebelum memutuskan untuk menggunakannya. Justru sikap kehati-hatian inilah yang pada akhirnya mendorong mereka untuk beralih ke layanan yang dinilai lebih terstruktur, transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan

Berdasarkan kondisi yang ditemukan di lapangan, sebagian pelaku UMKM di Kota Malang yang secara sadar memilih menggunakan *barcode* QRIS khusus dari pihak perbankan atau aplikasi pembayaran tertentu, di mana nominal transaksi yang masuk langsung tertera secara otomatis pada layar pembayaran konsumen. Meski penggunaan layanan ini dikenakan biaya administrasi tambahan berkisar antara Rp500 hingga Rp1.000 per transaksi, pelaku usaha tetap memilihnya karena dinilai

jauh lebih aman dibandingkan QRIS biasa yang rentan terhadap penipuan bukti pembayaran palsu. Ini menunjukkan bahwa ketika pelaku UMKM merasa ada risiko yang mengancam kelangsungan usahanya, mereka tidak lantas menghindari teknologi, melainkan justru mencari solusi teknologi yang lebih canggih dan terverifikasi sebagai bentuk perlindungan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Jain et al. (2023) yang membuktikan bahwa *risk aversion* berpengaruh signifikan terhadap adopsi layanan perbankan digital. Individu yang lebih berhati-hati justru terdorong menggunakan layanan digital karena menilai teknologi tersebut mampu memberikan keamanan dan transparansi yang lebih baik dibandingkan dengan metode konvensional. Benayad & Aasari (2023) juga menemukan hal serupa, yaitu bahwa penilaian terhadap risiko mendorong individu untuk lebih berhati-hati dalam memilih instrumen keuangan yang dianggap aman. Long et al. (2023) turut memperkuat temuan ini dengan menunjukkan bahwa individu dengan tingkat *risk aversion* tinggi cenderung lebih memilih layanan pembayaran digital yang sudah terbukti stabil dan memiliki sistem keamanan yang layak.

Secara teoritis, fenomena ini sejalan dengan *Prospect Theory* Kahneman dan Tversky (1979), yang menjelaskan bahwa manusia pada dasarnya lebih takut kehilangan daripada senang mendapatkan keuntungan. Dalam konteks ini, pelaku UMKM yang memiliki *risk aversion* tinggi akan lebih memilih layanan keuangan digital yang mampu meminimalkan potensi kerugian, seperti risiko penipuan, kesalahan pencatatan, maupun selisih transaksi yang kerap terjadi dalam pembayaran

tunai. Sehingga, alih-alih menghindari *financial technology*, mereka justru aktif mencari dan menggunakan layanan digital yang paling dapat mereka percaya.

Dalam perspektif Islam, sikap berhati-hati dalam mengambil keputusan juga dijelaskan dalam Q.S Al-Hasyr ayat 18:

﴿تَعْمَلُونَ بِمَا حَبِطُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ وَآتَقُوا لِعَذِّ قَدَمَتْ مَا نَفْسٌ وَلْتَنْتَظِرُ اللَّهُ اتَّقُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok. Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Q.S Al-Hasyr: 18).

Ayat tersebut menjelaskan pentingnya kehati-hatian dan pertimbangan sebelum mengambil suatu keputusan. Dalam kaitannya dengan penelitian ini, sikap *risk aversion* mencerminkan kehati-hatian individu dalam mempertimbangkan manfaat dan risiko sebelum menggunakan layanan keuangan, sehingga keputusan yang diambil menjadi lebih terukur dan rasional.

4.6.4 Pengaruh Literasi Keuangan dalam Memoderasi Hubungan *Herding behavior* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Hasil pengujian moderasi menunjukkan bahwa literasi keuangan mampu memperlemah pengaruh *herding behavior* terhadap perilaku adopsi *Financial technology*. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat literasi keuangan yang dimiliki pelaku UMKM, semakin rendah kecenderungan pelaku usaha menggunakan *financial technology* hanya karena mengikuti lingkungan sekitar atau tren yang sedang berkembang.

Secara empiris, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang memiliki pemahaman keuangan lebih baik cenderung lebih rasional dalam mengambil keputusan mengadopsi *financial technology*. Pelaku usaha tidak langsung menggunakan layanan keuangan digital hanya karena melihat usaha lain telah menggunakannya, tetapi terlebih dahulu mempertimbangkan manfaat, keamanan, kemudahan penggunaan, serta kesesuaian layanan *financial technology* dengan kebutuhan usahanya. Dengan adanya literasi keuangan, pelaku UMKM menjadi lebih mampu memahami fungsi dan risiko penggunaan *financial technology* sehingga pengaruh perilaku ikut-ikutan dalam penggunaan layanan keuangan digital dapat berkurang.

Dalam konteks penelitian pada UMKM di Kota Malang, khususnya pada sektor food and beverage, penggunaan QRIS memang semakin umum digunakan karena adanya dorongan dari lingkungan usaha, konsumen, maupun program digitalisasi dari pemerintah dan pihak perbankan. Namun, pelaku usaha yang memiliki literasi keuangan lebih baik cenderung tidak hanya mengikuti tren penggunaan QRIS atau layanan *financial technology* lainnya, melainkan lebih memahami tujuan dan manfaat penggunaan layanan tersebut dalam mendukung kegiatan usaha. Sebaliknya, pelaku UMKM dengan pemahaman keuangan yang rendah cenderung lebih mudah mengikuti keputusan mayoritas dalam menggunakan *financial technology* tanpa mempertimbangkan secara mendalam manfaat dan risikonya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Jain et al. (2023) yang menyatakan bahwa *herding behavior* dapat memengaruhi keputusan penggunaan

layanan keuangan digital karena individu cenderung mengikuti keputusan kelompok dalam mengadopsi teknologi keuangan. Namun, dalam penelitian ini literasi keuangan terbukti mampu mengurangi pengaruh tersebut. Pelaku UMKM yang memiliki pemahaman keuangan lebih baik cenderung lebih mandiri dan berhati-hati dalam menentukan penggunaan *financial technology* sehingga keputusan yang diambil tidak hanya didasarkan pada pengaruh lingkungan sekitar.

Secara teoritis, kondisi ini dapat dijelaskan melalui *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991). Dalam TPB, *herding behavior* erat kaitannya dengan dimensi norma subjektif, yaitu tekanan sosial dari lingkungan sekitar yang mendorong individu untuk mengikuti perilaku kelompok dalam mengadopsi *financial technology*. Namun, ketika pelaku UMKM memiliki literasi keuangan yang baik, dimensi *perceived behavioral control* menjadi lebih dominan sehingga individu merasa lebih mampu dan percaya diri dalam mengevaluasi manfaat serta risiko layanan keuangan digital secara mandiri. Dengan demikian, literasi keuangan berperan memperkuat *perceived behavioral control* sehingga keputusan penggunaan *financial technology* tidak lagi semata-mata dipengaruhi oleh norma subjektif atau perilaku *herding*, melainkan didasarkan pada pertimbangan yang lebih rasional dan terukur sesuai kebutuhan usaha.

4.6.5 Pengaruh Literasi Keuangan dalam Memoderasi Hubungan *Overconfidence* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Hasil pengujian moderasi menunjukkan bahwa literasi keuangan tidak mampu memoderasi hubungan *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *Financial*

technology, pengaruh tersebut tidak terbukti signifikan secara statistik. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa literasi keuangan mampu memoderasi hubungan antara *overconfidence* dan perilaku adopsi *Financial technology* dinyatakan ditolak. Tidak signifikannya peran moderasi literasi keuangan dalam hubungan ini dapat dipahami dari karakteristik *overconfidence* yang dimiliki pelaku UMKM di Kota Malang. Rasa percaya diri yang tinggi pada pelaku usaha umumnya tidak terbentuk dari kurangnya pengetahuan keuangan, melainkan justru berasal dari pengalaman bertransaksi digital yang sudah berlangsung cukup lama. Pelaku UMKM yang telah terbiasa menggunakan layanan *financial technology* dalam kegiatan usaha sehari-hari cenderung memiliki keyakinan yang sudah mengakar kuat terhadap kemampuan diri sendiri, sehingga peningkatan literasi keuangan tidak serta-merta mampu mengubah atau memengaruhi keyakinan tersebut secara signifikan.

Dalam konteks penelitian pada UMKM di Kota Malang, khususnya pada sektor *food and beverage*, banyak pelaku usaha telah terbiasa menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran digital dalam kegiatan usaha sehari-hari. Kebiasaan tersebut membentuk rasa percaya diri yang bersumber dari pengalaman langsung, bukan dari pemahaman teoritis tentang keuangan. Kondisi ini menyebabkan literasi keuangan tidak cukup berpengaruh dalam mengubah sikap *overconfidence* pelaku usaha terhadap penggunaan *financial technology*, karena keputusan yang diambil lebih didasarkan pada pengalaman dan kebiasaan yang sudah terbentuk dibandingkan pada pertimbangan keuangan yang baru dipelajari.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Aftab et al. (2025) yang menemukan bahwa *overconfidence* tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap

adopsi *financial technology* ketika pelaku usaha sudah memiliki pengalaman bertransaksi digital yang memadai, sehingga keputusan yang diambil cenderung lebih didasarkan pada kebiasaan daripada pertimbangan rasional baru. Selain itu, penelitian Mahoni et al. (2025) juga menjelaskan bahwa *overconfidence* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan keuangan pada pelaku UMKM karena pelaku usaha yang memiliki tingkat kepercayaan diri tinggi cenderung lebih yakin dalam menentukan keputusan terkait aktivitas keuangan usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa ketika *overconfidence* sudah terbentuk dari pengalaman, variabel eksternal seperti literasi keuangan tidak mudah mengintervensi hubungan tersebut.

Secara teoritis, kondisi ini dapat dijelaskan melalui Theory of Planned Behavior (TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991). Dalam TPB, *overconfidence* berkaitan dengan dimensi *attitude toward behavior*, yaitu keyakinan positif individu terhadap kemampuan diri dalam menggunakan *financial technology* yang terbentuk dari pengalaman dan kebiasaan bertransaksi. Ketika sikap tersebut sudah tertanam kuat, peningkatan literasi keuangan sebagai bentuk *perceived behavioral control* belum cukup dominan untuk mengubah atau memoderasi pengaruh *overconfidence* terhadap keputusan penggunaan *financial technology*. Dengan demikian, TPB menjelaskan bahwa pada kondisi tertentu, sikap individu yang sudah terbentuk dari pengalaman langsung dapat lebih dominan dibandingkan kontrol perilaku yang bersumber dari pengetahuan keuangan, sehingga peran moderasi literasi keuangan pada hubungan ini tidak terbukti signifikan.

4.6.6 Pengaruh Literasi Keuangan dalam Memoderasi Hubungan *Risk aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology*

Hasil pengujian moderasi menandakan bahwa literasi keuangan tidak bisa memoderasi hubungan *risk aversion* pada perilaku adopsi *Financial technology*. Sebab tidak ditemui pengaruh yang signifikan, hipotesis menegaskan bahwa literasi keuangan mampu memoderasi hubungan antara *risk aversion* dan *Financial technology* dinyatakan ditolak. Tidak signifikannya peran moderasi literasi keuangan dalam hubungan ini dapat dipahami dari karakteristik *risk aversion* yang dimiliki pelaku UMKM di Kota Malang. Sikap kehati-hatian terhadap risiko pada pelaku usaha biasanya terbentuk dari pengalaman mereka saat menjalankan usaha, bukan karena kurangnya pemahaman keuangan. Pelaku UMKM yang telah lama menjalankan usaha cenderung memiliki pertimbangan risiko yang bersumber dari pengalaman langsung di lapangan, sehingga peningkatan literasi keuangan tidak cukup kuat guna merubah atau memoderasi sikap kehati-hatian tersebut secara signifikan.

Dalam konteks penelitian pada UMKM di Kota Malang, khususnya pada sektor food and beverage, sebagian pelaku usaha yang memiliki *risk aversion* tinggi tetap cenderung berhati-hati dalam menggunakan layanan *financial technology* meskipun memiliki pemahaman keuangan yang cukup baik. Kekhawatiran terhadap risiko penipuan digital, kesalahan transaksi, maupun keamanan data sudah menjadi bagian dari pertimbangan yang melekat dalam keseharian pelaku usaha, sehingga

literasi keuangan tidak langsung bisa mengurangi maupun mempertegas sikap tersebut dalam mempengaruhi keputusan penggunaan *financial technology*.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Jain et al. (2023) mengatakan kalau *risk aversion* membentuk pilihan dalam memakai layanan digital banking karena individu cenderung mempertimbangkan risiko sebelum mengadopsi teknologi keuangan. Bukan cuma itu, penelitian Dwiputri et al. (2023) mengatakan pula kalau literasi keuangan membantu pelaku UMKM saat menelaah risiko keuangan dan pengambilan keputusan usaha secara lebih baik. Penelitian Sulistianingsih & Santi (2023) turut menunjukkan bahwa literasi keuangan dapat membantu pelaku UMKM dalam pengambilan keputusan keuangan. Namun demikian, dalam penelitian ini pengaruh moderasi tersebut tidak terbukti signifikan, yang mengindikasikan bahwa sikap kehati-hatian terhadap risiko pada pelaku UMKM di Kota Malang lebih banyak dipengaruhi oleh faktor pengalaman usaha dibandingkan tingkat literasi keuangan yang dimiliki.

Secara teoritis, kondisinya bisa dijelaskan lewat *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang diutarakan oleh Ajzen (1991). Dalam TPB, *risk aversion* berkaitan erat dengan dimensi *perceived behavioral control*, yaitu persepsi individu terhadap kemampuan dan kendali diri dalam menghadapi potensi risiko yang muncul dalam penggunaan *financial technology*. Ketika pelaku UMKM sudah memiliki persepsi risiko yang kuat dan mengakar dari pengalaman usaha sehari-hari, kehadiran literasi keuangan sebagai sumber informasi eksternal tidak cukup mampu menggeser persepsi tersebut. Berbeda dengan *herding behavior* yang dipengaruhi oleh norma subjektif dari lingkungan sosial, *risk aversion* lebih bersifat internal dan personal

sehingga intervensi dari variabel pengetahuan seperti literasi keuangan cenderung tidak menyajikan perubahan yang signifikan pada hubungan antara sikap kehati-hatian dan keputusan penggunaan *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil temuan terkait peran literasi keuangan dalam memoderasi pengaruh *herding behavior*, *overconfidence*, dan *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang, berikut kesimpulannya:

1. *Herding behavior* mempunyai pengaruh positif dan signifikan pada perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang. Ini menandakan kalau makin besar kecenderungan pelaku UMKM mengikuti perilaku atau keputusan pelaku usaha lain, maka makin tinggi pula kecenderungan dalam menggunakan layanan perilaku adopsi *financial technology*. Pengaruh sosial, lingkungan usaha, serta tren penggunaan pembayaran digital seperti QRIS mendorong pelaku UMKM untuk ikut mengadopsi *financial technology*.
2. *Overconfidence* tidak berpengaruh signifikan pada perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang. Hasil ini menandakan bahwa tingkat kepercayaan diri yang berlebihan tidak menjadi aspek utama yang menentukan keputusan pelaku usaha dalam menggunakan *financial technology*. Keputusan untuk mengadopsi *financial technology* tetap dipengaruhi sama pertimbangan lain seperti keamanan, manfaat, dan risiko layanan.
3. *Risk aversion* mempunyai pengaruh positif dan signifikan pada perilaku adopsi *financial technology* pada pelaku UMKM di Kota Malang. Ini

menandakan bahwa semakin tinggi sikap kehati-hatian pelaku usaha terhadap risiko, makin besar kecenderungan mereka untuk mengadopsi *financial technology* yang dianggap lebih aman, terstruktur, dan terpercaya dalam mendukung transaksi usaha.

4. Literasi keuangan bisa memoderasi hubungan antara *herding behavior* pada perilaku adopsi *financial technology* dengan arah pengaruh yang memperlemah. Ini menandakan bahwa pelaku UMKM yang punya tingkat literasi keuangan tinggi cenderung lebih rasional dalam mengambil keputusan mengadopsi *financial technology* dan tidak mudah mengikuti keputusan mayoritas tanpa pertimbangan yang matang.
5. Literasi keuangan tidak bisa memoderasi hubungan antara *overconfidence* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Ini menandakan kalau tingkat literasi keuangan belum mampu mempengaruhi hubungan antara rasa percaya diri berlebihan dengan keputusan mengadopsi *financial technology* pada pelaku UMKM.
6. Literasi keuangan tidak mampu memoderasi hubungan antara *risk aversion* terhadap perilaku adopsi *financial technology*. Ini menandakan bahwa tingkat kehati-hatian pelaku usaha terhadap risiko tetap menjadi pertimbangan utama dalam mengadopsi *financial technology*, terlepas dari tinggi rendahnya literasi keuangannya.

5.2 Saran

Dari menelaah hasil penelitian, berikut beberapa saran yang diberikan:

5.2.1 Saran Akademis

Penelitian berikutnya diharapkan dapat mengembangkan variabel lain yang berkenaan dengan perilaku keuangan dan perilaku adopsi *financial technology*, seperti *perceived risk*, *trust*, *digital literacy*, *financial attitude*, maupun *perceived usefulness*, sehingga hasil penelitian bisa menyajikan pandangan yang lengkap mengenai faktor-faktor yang punya peran dalam penggunaan *financial technology* pada UMKM. Bukan cuma itu, supaya hasil penelitian berikutnya benar-benar representatif, baiknya area penelitian dan jumlah responden diperluas, sehingga kondisi UMKM bisa tercermin lebih lengkap. Peneliti berikutnya bisa juga menggunakan metode penelitian lain seperti pendekatan kualitatif atau mixed method demi menggali pemahaman yang amat luas seputar perilaku pelaku UMKM dalam mengambil keputusan untuk mengadopsi *financial technology*. Di samping itu, penelitian berikutnya diharapkan bisa mengembangkan variabel moderasi selain literasi keuangan, karena dalam penelitian ini literasi keuangan belum mampu memoderasi seluruh hubungan antarvariabel yang diuji.

5.2.2 Saran Praktis

Bagi pelaku UMKM, diharapkan dapat meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan keuangan serta perilaku adopsi *financial technology* agar keputusan untuk mengadopsi *financial technology* tidak hanya didasarkan pada mengikuti tren atau lingkungan sekitar, tetapi juga mempertimbangkan manfaat, keamanan, dan kebutuhan usaha. Pemerintah dan lembaga terkait juga diharapkan dapat memberikan edukasi, pelatihan, serta pendampingan mengenai literasi keuangan dan digitalisasi UMKM, khususnya dalam

penggunaan layanan pembayaran digital seperti QRIS dan transaksi non-tunai lainnya. Selain itu, penyedia layanan *financial technology* dan pihak perbankan diharapkan terus meningkatkan keamanan sistem, kemudahan penggunaan, serta transparansi layanan agar mampu meningkatkan rasa percaya dan kenyamanan pelaku UMKM dalam menggunakan layanan keuangan digital. Dengan demikian, perilaku adopsi *financial technology* yang tepat diharapkan dapat mendukung efektivitas transaksi dan perkembangan usaha secara lebih optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Adji, Y. B., Muhammad, W. A., Nurwira, A., & Akrabi, L. (2023). *Perkembangan Inovasi Fintech di Indonesia*. 5(1), 47–58. <https://doi.org/10.21512/becossjournal.v5i1.8675>
- Aftab, R., Fazal, A., & Andleeb, R. (2025). *Behavioral biases and Fintech adoption : Investigating the role of financial literacy*. 257(May).
- Agustianti, R., Pandriadi, Lissiana Nussifera, Wahyudi, L. Angelianawati, Igit Meliana, Effi Alfiani Sidik, Q., & Nurlaila, Nicholas Simarmata, Irfan Sophan Himawan, Elvis Pawan, Faisal Ikham, Astri Dwi Andriani, Ratnadewi, I. R. H. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*.
- Agustina, I. D., & Riyanto, F. D. (2023). *Determinan Minat Penggunaan E-payment Syariah Dimoderasi Literasi Keuangan Syariah*. 9(02), 2059–2070.
- Ajzen, I. (1985a). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In *Action control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Springer.
- Ajzen, I. (1985b). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-Control: From Cognition to Behavior* (pp. 11–39). Springer.
- Akinkoye, E. Y. (2020). Effect of Emotional Biases on Investor ' s Decision Making in Nigeria. *International Journal of Business and Management Future*, 4(1). https://www.researchgate.net/publication/340997756_Effect_of_Emotional_Biases_on_Investor's_Decision_Making_in_Nigeria
- Aldhi, I. F., Suhariadi, F., Supriharyanti, E., & Rahmawati, E. (2024). *Financial technology in Recovery : Behavioral Usage of Payment Systems by Indonesian MSMEs in the Post-Pandemic Era*. 1(1).
- Anggarini, D. T. (2022). *Application of Quick Response Code Indonesian as a Payment Tool in Digitizing MSMEs Globalization and innovation in information technology and financial technology have*. 1–14.
- Anggraini, Y. P., Wibowo, T. I. of F. L. on F. B. with F. T. as a M. V. on C. Msme. in D. J., & Suparno. (2025). *The Influence of Financial Literacy on Financial Behavior with Financial technology as a Mediating Variable on Culinary MSMEs in DKI Jakarta*. 3(1), 65–82.
- Armansyah, R. F. (2021). *HERD BEHAVIOR IN USING MOBILE PAYMENT WITH UNIFIED THEORY OF ACCEPTANCE AND USE OF TECHNOLOGY (UTAUT2)*. 23(2), 111–128. <https://doi.org/10.9744/jmk.23.2.111>
- Bachmann, K., & Hens, T. (2018). Behavioural Finance for Private Banking. In *From the art of advice to the science of advice* (Wiley).
- Benayad, K., & Aasari, M. R. (2023). *Behavioral Biases and Investment Decisions*

of SMEs Managers : Empirical Analysis within the Moroccan Context.

- Bhaskaran, S. S. (2021). *Investigation of Factors Affecting Adoption of FinTech in Financial Institutions*. 222–224. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-3257-7.ch014>
- Bonney, L., Plouffe, C. R., Hochstein, B., & Beeler, L. L. (2020). *Examining salesperson versus sales manager evaluation of customer opportunities : A psychological momentum perspective on optimism , confidence , and overconfidence*. 88(May), 339–351.
- BPS. (2024). *Statistik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Malang Tahun 2024*. Badan Pusat Statistik Kota Malang.
- Cochran, W. G. (1977). *Sampling Techniques* (3rd ed.). John Wiley & Sons.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Diéguez, A. I., Martín, F. V., & Camacho, M. A. (2023). *Predicting Fintech Innovation Adoption : the Mediator Role of Social Norms and Attitudes*.
- Dinas Koperasi, Perindustrian, dan P. K. M. (2024). *Laporan Statistik UMKM Kota Malang Tahun 2024*.
- Dowling, K., Guhl, D., Klapper, D., & Spann, M. (2020). *Behavioral biases in marketing*. 2003.
- Fig, G., Musile, P., Id, T., & Id, E. D. U. (2022). *Robo-advisor acceptance : Do gender and generation matter ?* 1–13. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0269454>
- Florentina, K., Abd, H. N., Lestari, & Dwi, E. (2025). Unraveling the impact of financial literacy , *financial technology* adoption , and access to finance on small medium enterprises business performance and sustainability : a serial mediation model. *Cogent Business & Management*, 12(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2487837>
- Francisco, D. B. (2020). *Behavioral Finance in Fintech : Biases & Opinions Evidence from the Portuguese market*. January.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (9 (ed.)). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I., & Latan, H. (2015). *Partial Least Squares: Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0 untuk Penelitian Empiris* (Vol. 4, Issue 1). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (2 (ed.)). Sage Publications.

- Helmi, S. (2022). *The Challenges of FinTech Inclusion and Digitization of SMEs in Indonesia*. January, 8–11. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-8447-7.ch008>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Hirshleifer, D., & Teoh, S. H. (2003). Herd Behavior and Cascading in Capital Markets: A Review and Synthesis. *European Financial Management*, 9(1), 25–66. <https://doi.org/10.1111/1468-036X.00207>
- Hu, Y., Wang, K., Chen, M., & Hui, S. (2020). *Herding Among Retail Shoppers : the Case of Television Shopping Network*. 8, 27–40. <https://link.springer.com/article/10.1007/s40547-020-00111-8>
- Indonesia, B. (2025). *No Title*. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/cerita-bi/Pages/Transaksi-Semudah-Menjentikkan-Jari-UMKM-Diuntungkan-dengan-Digitalisasi!.aspx>
- Iram, T., Bilal, A. R., Ahmad, Z., & Latif, S. (2023). *Does Financial Mindfulness Make a Difference ? A Nexus of Financial Literacy and Behavioural Biases in Women Entrepreneurs*. <https://doi.org/10.1177/22779752221097194>
- Jain, N., Raman, T. V., & Bhardwaj, G. N. (2023). Do Behavioural Biases Drive Adoption of Digital Banking Services? The Moderating Role of User Type. *Global Business Review*, 24, 1–25. <https://doi.org/10.1177/09721509231160865>
- Jaiswal, A., & Patel, S. (2025). *A Study on the Role of Financial Literacy in Mitigating Behavioral Biases*. 6–11. <https://doi.org/10.55041/IJSREM49818>
- Jerene, W., & Sharma, D. (2020). *The adoption of financial technology in Ethiopia : a study of bank customers perspective*. 0123456789.
- Kadin. (2024). *Umkh Indonesia*. In *Kamar Dagang Dan Industri Indonesia*. <https://kadin.id/En/Data-Dan-Statistik/Umkh-Indonesia/>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. *Econometrica*. 47(2), 263–292.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1974). *Judgment under Uncertainty : Heuristics and Biases*. 185(4157), 1124–1131.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. 47(2), 263–292. <http://www.jstor.org/stable/1914185?origin=JSTOR-pdf>
- Kurniasari, F., Widodo, S., & Pramono, R. (2025). Unraveling the impact of financial literacy, *financial technology* adoption, and access to finance on SMEs' business performance and sustainability. *Journal of Small Business*

Management, 63(1), 112–138.

- Listiawati, R., & Vidyasari, R. (2022). *Operations Research : International Conference QRIS Efficiency in Improving Digital Payment Transaction Services for Culinary Micro-Small and Medium Enterprises in Depok City*. 3(2), 67–73.
- Long, T. Q., Morgan, P. J., & Yoshino, N. (2023). Financial literacy , behavioral traits , and ePayment adoption and usage in Japan. *Financial Innovation*. <https://doi.org/10.1186/s40854-023-00504-3>
- Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). *A Comparison of-the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action*. <https://doi.org/10.1177/0146167292181001>
- Mahoni, V., Pangestu, H., & Satoto, S. H. (2025). *Influence of Overconfidence , Illusion of Control , and Availability on Debt Decision Making in Micro , Small , and Medium Enterprises in Klaten Regency*. IV(1), 15–24.
- Malang, B. P. S. K. (2024). *Publikasi Statistik Daerah Kota Malang 2024*.
- Mlitwa, N. W., & Cele, S. (2023). *Fintechs in South Africa : Impact on regulation , incumbents and consumers*. 1–12.
- Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). *The Trouble With Overconfidence*. 115(2), 502–517. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.115.2.502>
- Mutamimah, Mutamimah, Indriastuti, & Maya. (2023). Fintech , financial literacy , and financial inclusion in Indonesian SMEs. *Internasional Journal of Intrepreneurship and Innovation Management*, 27 (5)(March), 543–560. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2023.10054381>
- Nugraha, D. P., Setiawan, B., Nathan, R. J., & Farkas, M. F. (2022). *Fintech Adoption Drivers for Innovation for SMEs in Indonesia*.
- Ogunlusi, O. E., & Obademi, O. (2019). *The Impact of Behavioural Finance on Investment Decision-making : A Study of Selected Investment Banks in Nigeria*. 1952. <https://doi.org/10.1177/0972150919851388>
- Oktori, M., & Binu, U. (2024). *The Influence of Heuristic and Herding Behavior on Investment Decisions through Fomo on Retail Investors in Indonesia*. 5(9), 3454–3470.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). *FINANCIAL LITERACY AND DIGITALISATION FOR MSMEs IN SOUTH EAST EUROPE A tool for empowering owners and managers*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1787/b63091ad-en>.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Laporan Perkembangan Literasi dan Inklusi Keuangan 2024*.
- Pobee, F., & Ansong, E. (2022). *Examining Fintech Adoption in the Banking Sector*

- of a Developing Country. 137–152. <https://doi.org/10.4324/9781003152217-13>
- Potrich, A. C., Vieira, K. M., & Paraboni, A. L. (2025). *Social Sciences & Humanities Open Youth Financial Literacy Short Scale : Proposition and validation of. 11*(May 2024).
- Pramarta, N. A., & Sinarwati, N. K. (2024). *PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI GENERASI MILENIAL DI. 10*(2), 164–168.
- Pratiwi, A. (2022). *The Effectiveness of the Implementation of the Indonesian Standard Quick Response Payment System (QRIS) on MSMEs in Banten. 93–99.*
- Putu, N., Puspa, R., & Candraningrat, I. R. (2022). *FINANCIAL LITERACY MODERATE THE EFFECT OF FINTECH ON THE. 5*(04), 36–47.
- Rahayu, Siti, F., Risman, Asep, Firdaus, Iwan, Haningsih, & Luna. (2023). THE BEHAVIORAL FINANCE OF MSME IN INDONESIA : FINANCIAL LITERACY , *FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)*, AND FINANCIAL ATTITUDES. *International Journal of Digital Entrepreneurship and Business (IDEB)*, 4(2), 95–107. <https://ejournal.jic.ac.id/ideb/>
- Ram, P. (2024). *Exploring resistance factors in fintech adoption : An innovation resistance theory perspective.*
- Randi. (2018). *Teori Penelitian Terdahulu*. Erlangga.
- Risman, Asep and Ali, Anees Janee and Soelton, M., & and Siswanti, I. (2023). *The Behavioral Finance of MSMEs in the Advancement of Financial Inclusion and Financial technology (FinTech) financial inclusion and financial technology (fintech). I, No 13*(118212), 91–101. <https://doi.org/10.14414/tiar.v13i1.3213>
- Risman, A. (2024). *The Behavioral Finance of MSME : Digital Finance , Managerial Biases , Financial Literacy. 5*(2), 641–649.
- Risman, A., Ali, A. J., Soelton, M., & Siswanti, I. (2023). The behavioral finance of MSMEs in the advancement of financial inclusion and *financial technology (Fintech)*. *The Indonesian Accounting Review*, 13(1), 91–101. <https://doi.org/10.14414/tiar.v13i1.3213>
- Rita, M. R., Krisanto, A. B., Nugrahati, Y. W., & Utomo, M. N. (2021). *Entrepreneurial orientation and emotional bias in MSMEs ' financing and performance. 24*(2), 237–270.
- Saadah, K., & Setiawan, D. (2025). *Determinants of fintech adoption : evidence from SMEs in Indonesia. 22*(1), 55–65. <https://doi.org/10.1108/LBSJMR-11-2022-0076>
- Saputri, I., & Setyaningsih. (2024). *Pengaruh Literasi Keuangan , Overconfidence dan Sikap Keuangan Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan pada Pelaku*

UMKM Fashion di Kota Sragen. 2(1), 182–192.

Serang, A. E. D., Kalsum, U., Pasagi, Y., & Abrasari, A. (2025). The Role of *Financial technology* (Fintech) in Financial Inclusion and MSME Growth in Indonesia. *Oikonomia: Journal of Management Economics and Accounting*, 2(3). <https://jurnalhafasy.com/index.php/oikonomia/article/view/339>

Simon, H. A. (1957). *Models of Man: Social and Rational*. Wiley.

Siskawati, E. N., & Ningtyas, M. N. (2022). *LITERASI KEUANGAN , FINANCIAL TECHNOLOGY DAN PERILAKU KEUANGAN MAHASIWA*. 7(September), 102–113.

Sitkin, S. B., & Weingart, L. R. (1995). DETERMINANTS OF RISKY DECISION-MAKING BEHAVIOR : A TEST OF THE MEDIATING ROLE OF RISK PERCEPTIONS AND PROPENSITY. *Academy of Management Journal*, 38(6), 1573–1592.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Sun, H. (2009). *Understanding Herd Behavior in Technology Adoption and Continued Use: A Longitudinal Perspective*. <https://aisel.aisnet.org/digit2009/11/>

Surya, B., Menne, F., Sabhan, H., Suriani, S., & Abubakar, H. (2021). Economic Growth , Increasing Productivity of SMEs , and Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(1), 20. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010020>

Suyati, S., & Ratnawati, A. T. (2023). *The Role of Behavioral Finance in Formal Debt Decisions Study of Micro Small Medium Enterprises (MSMEs) Semarang*. 2(8), 3323–3334.

Swandini, W. D. (2023). *Technology Acceptance Model and Government Support in The Use of Islamic Fintech in (MSMEs) Metro Cities*. 5, 143–152.

Theerthaana, P., & Manohar, H. L. (2021). *How a doer persuade a donor ? Investigating the moderating effects of behavioral biases in donor acceptance of donation crowdfunding*. 15(2), 243–266. <https://doi.org/10.1108/JRIM-06-2019-0097>

Tseng, S., & Yang, C. (2011). *The role of information searches in investment choice variation : Digital information , advice seeking and heuristics*. 5(12), 4934–4944.

Verma, A. A., Razak, F., Ka, L., Knowledge, S., & Michael, S. (2014). *Understanding Choice Why Physicians Should Learn Prospect Theory*. 311, 571–572. <https://doi.org/10.2307/1914185>

Yanto, D. O., Sunaryo, E., & Margaretha, F. (2025). Adopsi Fintech Terhadap Niat Berperilaku dan Pengguna Sebenarnya Dengan Kepercayaan Sebagai Moderasi Pada UMKM. *JAMBURA ECONOMIC EDUCATION JOURNAL*,

7(2), 684–704.

Yong, L., & Kai, Z. (2015). *Modeling and Analysis the Evolution of Herding Behavior in Public Opinion Propagation*. <https://doi.org/10.1109/CyberC.2015.58>

Yoshino, N., Morgan, P. J., & Long, T. Q. (2020). *FINANCIAL LITERACY AND FINTECH ADOPTION IN JAPAN* (Issue 1095).

Zaimovic, A., Omanovic, A., Dedovic, L., & Zaimovic, T. (2025). The effect of business experience on fintech behavioural adoption among MSME managers : the mediating role of digital financial literacy and its components. *Future Business Journal*. <https://doi.org/10.1186/s43093-025-00432-x>

Zhang, Y., Chen, X., & Sun, Q. (2013). *Review of structural equation modeling (SEM) applications*. IEEE. <https://doi.org/10.1109/IMSNA.2013.6743253>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian

Kuisisioner penelitian

Pengaruh *Herding Behavior*, *Overconfidence*, dan *Risk Aversion* terhadap Perilaku Adopsi *Financial technology* dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Kota Malang)

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Perkenalkan, saya Aliyyah Keisha A, Mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Saat ini saya sedang melakukan penelitian skripsi mengenai penggunaan layanan keuangan digital (*financial technology*) oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Adapun kriteria responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pelaku UMKM yang usahanya aktif dan sedang berjalan
2. Berdomisili di Kota Malang
3. Pemilik atau pengelola usaha
4. Usaha telah berjalan minimal 1 (satu) tahun
5. Menggunakan layanan keuangan digital seperti QRIS, e-wallet, mobile banking, atau internet banking

Sehubungan dengan hal tersebut, saya mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk meluangkan waktu sekitar 5–10 menit guna mengisi kuisisioner penelitian ini sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Seluruh data dan informasi responden dijamin kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk keperluan akademik.

Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

a) Identitas Responden

1. Nama Usaha
2. Jenis Kelamin
3. Usia
4. Kecamatan
5. Tingkat Pendidikan terakhir
6. Posisi responden dalam usaha
7. Lama usaha berjalan
8. Jumlah karyawan
9. Omset/Penjualan usaha per tahun
10. Bidang usaha/sektor usaha
11. Jenis Layanan Keuangan Digital yang Digunakan dalam Usaha
12. Kepemilikan Legalitas Usaha

b) Daftar pertanyaan kuisisioner:

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
Herding behavior (X1)						
1	Saya mengikuti Keputusan UMKM lain dalam menggunakan layanan <i>financial technology</i> .					
2	Saya lebih sering memilih produk atau layanan yang direkomendasikan dan terbukti banyak digunakan orang lain, daripada hanya mengandalkan pertimbangan pribadi saya sendiri.					
3	Saya mengandalkan saran pelaku usaha lain untuk menentukan penggunaan <i>financial technology</i> .					
4	Saya cenderung memilih produk atau layanan yang sedang populer di kalangan pengguna lain.					
5	Informasi dari media sosial memengaruhi keputusan saya dalam mengadopsi <i>financial technology</i> .					
6	Saya biasanya menentukan pilihan layanan <i>financial technology</i> dengan mengikuti tren atau kecenderungan mayoritas pengguna.					

Overconfidence (X2)						
7	Saya memiliki pemahaman yang cukup tentang penggunaan <i>financial technology</i> untuk usaha.					
8	Saya percaya diri mampu menguasai teknologi keuangan dengan lebih cepat dibandingkan sebagian besar pelaku UMKM.					
9	Saya lebih percaya diri daripada pelaku UMKM lain dalam menggunakan <i>financial technology</i> .					
10	Saya percaya kalau kemampuan saya dalam menilai risiko dan manfaat <i>financial technology</i> lebih baik daripada pengguna lain.					
11	Saya bertanggung jawab penuh atas keputusan <i>financial technology</i> dalam usaha saya.					
12	Saya yakin keputusan saya terkait penggunaan <i>financial technology</i> sudah tepat meskipun tidak melakukan banyak analisis tambahan.					
13	Keberhasilan saya dalam menggunakan teknologi keuangan berasal dari kemampuan pribadi saya.					
14	Ketika penggunaan <i>financial technology</i> memberikan hasil positif, saya menganggap hal itu terjadi karena keputusan saya yang akurat.					
Risk aversion (X3)						
15	Saya kurang nyaman mencoba layanan <i>financial technology</i> .					
16	Saya lebih menyukai metode transaksi yang hasilnya dapat diprediksi.					
17	Saya ingin mengetahui risiko dan konsekuensi terlebih dahulu sebelum menggunakan <i>financial technology</i> .					
Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)						
18	Pemanfaatan <i>financial technology</i> memperlancar proses operasional usaha saya sehingga lebih efisien.					
19	<i>Financial technology</i> memungkinkan transaksi bisnis berlangsung dengan kecepatan yang lebih tinggi.					
20	Integrasi <i>financial technology</i> mendorong terciptanya inovasi dalam pengembangan usaha saya.					
21	<i>Financial technology</i> gampang dipelajari oleh pelaku usaha seperti saya.					
22	Aplikasi <i>financial technology</i> yang saya gunakan mudah dijalankan.					
23	Saya tidak menemui kesulitan berarti saat memakai <i>financial technology</i> .					
24	Saya merasa layanan <i>financial technology</i> aman untuk dipakai.					

25	Saya percaya data usaha saya tetap terjaga saat menggunakan <i>financial technology</i> .					
26	<i>Financial technology</i> yang saya gunakan terbukti cukup handal dan bisa diandalkan.					
27	Saya merasa pemerintah memang mendukung penggunaan <i>financial technology</i> .					
28	Program digitalisasi UMKM dari pemerintah membuat saya terdorong untuk memakai <i>financial technology</i> .					
29	Aturan yang dibuat pemerintah menjadikan penggunaan <i>financial technology</i> terasa lebih aman.					
Literasi Keuangan (Z)						
30	Saya sadar kalau inflasi bisa membuat nilai uang berkurang seiring berjalannya waktu.					
31	Saya tahu bahwa semakin tinggi tingkat pengembalian, biasanya risikonya juga semakin besar.					
32	Saya mengerti bagaimana sistem bunga majemuk bekerja.					
33	Saya paham kalau nilai uang sekarang tidak sama dengan nilai uang di masa depan.					
34	Saya terbiasa menabung secara rutin, baik untuk kebutuhan usaha maupun pribadi.					
35	Saya membuat anggaran keuangan usaha dan berusaha konsisten mengikutinya.					
36	Saya selalu berusaha membayar tagihan atau kewajiban tepat waktu.					
37	Sebelum mengambil keputusan, saya biasanya membandingkan beberapa produk atau layanan keuangan terlebih dahulu.					

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

N = Netral

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

Lampiran 2 Tabulasi Data

1	4	4	3	4	4	3	5	3	3	3	4	3	3	3	5	5	4	5	3	3	3	4	3	3	3	4	5	4	3	4	3	4	3	4	4	5	
2	4	5	5	4	4	5	4	5	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	5	5	4	3	
3	5	5	3	3	4	3	4	3	3	4	5	3	3	4	4	4	5	4	3	3	4	5	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	
4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5	3	4	3	5	4	5	4	4	
5	4	4	4	4	4	4	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	
6	4	4	4	4	3	3	4	4	5	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	5	4	4	3	3	4	4	5	5	3	4	3	4	4	5	4	4	
7	5	5	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5
10	4	3	3	4	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	
12	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
14	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
15	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	
17	3	4	3	2	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	2	3	4	5	4	2	2	3	4	5	3	2	2	3	2	3	3	4	4	
18	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	
19	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	4	4	4	4	5	4	4	5	3	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	3	
20	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	3	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	
21	3	3	4	5	4	4	5	5	5	3	4	4	5	3	2	4	3	4	5	4	3	4	5	3	4	4	5	4	3	4	5	4	1	1	4	2	
22	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
23	3	3	1	1	1	2	3	3	3	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	5	5	2	2	2	2	2	3	1	1	1	3	2	

24	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4
25	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	
26	4	4	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	5	4	3	3	2	2	3	3	5	3	3	4	3	3	
27	3	3	3	3	2	1	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	4	4	3	3	3	3	2	2	4	4	3	3	3	2	3	3	3	4
28	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5
29	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	
30	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4
31	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4
32	5	4	4	5	4	2	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	4	5	5	5	4	4	4	1	4	5	4	4
33	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	5	
34	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	
35	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	
36	4	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
37	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	
38	4	5	2	2	2	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	1	2	4	4	4	
39	4	5	4	4	4	3	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	4
40	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	3
41	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
42	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4
43	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
44	5	5	5	5	5	5	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	3	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	3
45	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	
46	4	5	3	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4
47	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	

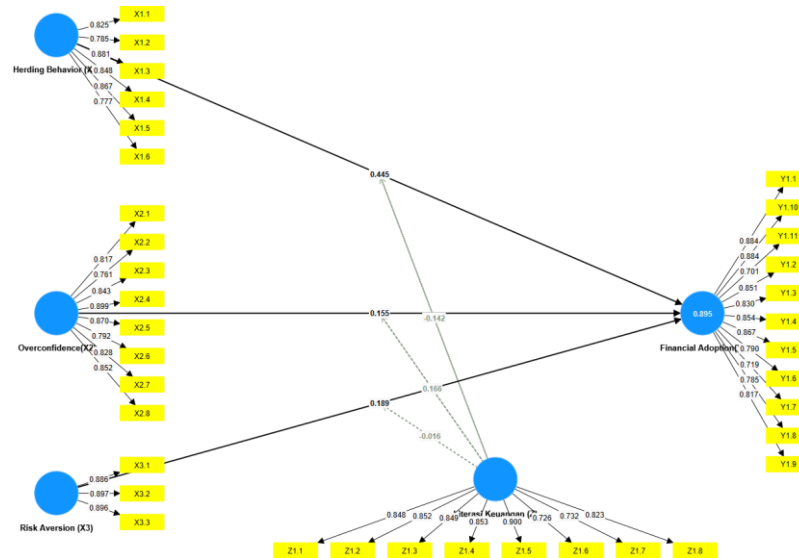
48	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	5	4	3	5	5	5	5	4	3	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	
49	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	3	5	5	5	3	4	5	5	5	5	3	3	4	5	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	
50	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	
51	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4		
52	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	
53	5	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	
54	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5
55	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
56	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
57	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
58	3	3	3	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	
59	5	5	3	2	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	
60	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	
61	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	
62	3	3	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4	2	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
63	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	4	2	2	2	2	1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2
64	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
65	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	
66	4	5	5	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	
67	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4
68	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	5	5	5	5	5	5	3	4	5	4	
69	4	4	4	5	3	3	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	3	3	5	4	5	4	4	5	5	3	4	5	4	4	
70	4	4	3	3	5	3	5	5	5	3	3	4	4	1	2	4	3	4	3	3	4	3	1	1	3	2	3	3	3	4	2	3	3	3	3	2	
71	4	5	5	3	3	5	4	4	4	4	2	4	2	4	4	2	2	3	3	3	3	4	3	3	4	5	5	5	4	4	4	4	3	5	5	4	

72	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	5	5	5	4	
73	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	1	2	2	2	4	4	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	
74	5	4	4	4	4	3	5	5	4	3	4	4	2	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	3	4	4	4	4	
75	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	
76	5	5	5	5	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	
77	4	5	4	4	4	4	1	1	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	5	3	3	3	4
78	4	4	4	4	3	3	2	5	2	2	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4
79	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	4	2	2	3	2	4	3	4	4	3	
80	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	
81	4	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	
82	4	2	3	3	2	4	2	2	3	3	2	3	2	3	4	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	4	2	3	3	4	2	3	3	4
83	3	4	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
84	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	
85	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	
86	4	4	4	4	4	4	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	1	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	
87	4	4	4	4	3	3	4	4	5	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	5	4	4	3	3	4	4	5	5	3	4	3	4	4	5	4	4
88	5	5	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5	4	3	
89	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
90	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	
91	5	5	3	2	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	
92	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	
93	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
94	3	3	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4	2	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	
95	4	4	3	3	5	3	5	5	5	3	3	4	4	1	2	4	3	4	3	3	4	3	1	1	3	2	3	3	3	4	2	3	3	3	2	

96	4	5	5	3	3	5	4	4	4	4	2	4	2	4	4	2	2	3	3	3	3	4	3	3	4	5	5	5	4	4	4	4	3	5	5	4
97	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	5	5	5	4
98	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	1	2	2	2	4	4	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3
99	5	4	4	4	4	3	5	5	4	3	4	4	2	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	3	4	4	4	4
100	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3

Lampiran 3 Hasil Output Smart PLS

1. Gambar Outer Model



2. Nilai AVE

	Average variance extracted (AVE)
<i>Herding behavior (X1)</i>	0.691
<i>Herding behavior (X1)</i>	0.691
<i>Overconfidence(X2)</i>	0.695
<i>Risk aversion (X3)</i>	0.797
Literasi Keuangan (Z)	0.681
Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.670

3. Uji Cronbach's Alpha Dan Composite Reability

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)
Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.950	0.952
<i>Herding behavior</i> (X1)	0.910	0.912
Literasi Keuangan (Z)	0.932	0.940
<i>Overconfidence</i> (X2)	0.937	0.943
<i>Risk aversion</i> (X3)	0.873	0.877

4. R- Square

	R-square
Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.895

5. Path Coefficient

	Path coefficients
<i>Herding behavior</i> (X1) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.445
Literasi Keuangan (Z) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.299
<i>Overconfidence</i> (X2) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.155
<i>Risk aversion</i> (X3) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.189

Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	-0.142
Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.166
Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	-0.016

6. Uji Pengaruh Moderasi

	Original sample (O)	T statistics (O/STDEV)	P values
Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	-0.142	3.404	0.001
Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	0.166	1.540	0.124
Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3) -> Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	-0.016	0.157	0.875

7. Outer Loading

	Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overco nfidenc e</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
X1.1		0.825					
X1.2		0.785					
X1.3		0.881					
X1.4		0.848					
X1.5		0.867					
X1.6		0.777					
X2.1				0.817			

	Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overco nfidenc e</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X 2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
X2.2				0.761				
X2.3				0.843				
X2.4				0.899				
X2.5				0.870				
X2.6				0.792				
X2.7				0.828				
X2.8				0.852				
X3.1					0.886			
X3.2					0.897			
X3.3					0.896			

	Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overco nfidenc e</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X 2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
Y1.1	0.884							
Y1.10	0.884							
Y1.11	0.701							
Y1.2	0.851							
Y1.3	0.830							
Y1.4	0.854							
Y1.5	0.867							
Y1.6	0.790							
Y1.7	0.719							
Y1.8	0.785							

	Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z)	<i>Overco nfidenc e</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X 2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
Y1.9	0.817							
Z1.1			0.848					
Z1.2			0.852					
Z1.3			0.849					
Z1.4			0.853					
Z1.5			0.900					
Z1.6			0.726					
Z1.7			0.732					
Z1.8			0.823					

	Perilaku Adopsi <i>Financial technology</i> (Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z)	<i>Overconfidence</i> (X2)	<i>Risk aversion</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)								1.000
Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)						1.000		
Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)							1.000	

8. Nilai Cross Loading

	Perilaku Adopsi Financial Technology(Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overcon fidence</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
X1.1	0.724	0.825	0.419	0.541	0.558	-0.354	-0.153	-0.182
X1.2	0.703	0.785	0.414	0.527	0.519	-0.385	-0.198	-0.203
X1.3	0.772	0.881	0.442	0.544	0.493	-0.359	-0.140	-0.170
X1.4	0.759	0.848	0.536	0.611	0.587	-0.295	-0.085	-0.130
X1.5	0.723	0.867	0.449	0.604	0.537	-0.302	-0.075	-0.075
X1.6	0.684	0.777	0.299	0.415	0.361	-0.329	-0.072	-0.080
X2.1	0.607	0.550	0.706	0.817	0.656	-0.118	-0.427	-0.407
X2.2	0.535	0.514	0.641	0.761	0.622	-0.108	-0.395	-0.368
X2.3	0.583	0.518	0.681	0.843	0.655	-0.116	-0.425	-0.395

	Perilaku Adopsi Financial Technology(Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overcon fidence</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
X2.4	0.721	0.609	0.705	0.899	0.791	-0.137	-0.433	-0.433
X2.5	0.667	0.555	0.755	0.870	0.808	-0.142	-0.438	-0.439
X2.6	0.565	0.465	0.612	0.792	0.680	-0.196	-0.470	-0.466
X2.7	0.559	0.515	0.617	0.828	0.673	-0.093	-0.364	-0.373
X2.8	0.732	0.599	0.752	0.852	0.809	-0.120	-0.400	-0.417
X3.1	0.701	0.540	0.676	0.758	0.886	-0.144	-0.438	-0.455
X3.2	0.661	0.620	0.692	0.806	0.897	-0.176	-0.417	-0.459
X3.3	0.600	0.478	0.687	0.738	0.896	-0.144	-0.420	-0.415
Y1.1	0.884	0.714	0.668	0.638	0.649	-0.379	-0.171	-0.190
Y1.10	0.884	0.839	0.534	0.655	0.604	-0.372	-0.162	-0.177

	Perilaku Adopsi Financial Technology(Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overcon fidence</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
Y1.11	0.701	0.540	0.676	0.758	0.886	-0.144	-0.438	-0.455
Y1.2	0.851	0.700	0.543	0.653	0.634	-0.432	-0.240	-0.258
Y1.3	0.830	0.666	0.600	0.624	0.586	-0.335	-0.193	-0.217
Y1.4	0.854	0.729	0.663	0.607	0.572	-0.361	-0.135	-0.147
Y1.5	0.867	0.774	0.643	0.658	0.571	-0.395	-0.173	-0.179
Y1.6	0.790	0.650	0.624	0.562	0.525	-0.326	-0.133	-0.152
Y1.7	0.719	0.762	0.314	0.428	0.439	-0.319	-0.079	-0.109
Y1.8	0.785	0.734	0.459	0.580	0.586	-0.338	-0.105	-0.114
Y1.9	0.817	0.754	0.470	0.599	0.582	-0.391	-0.174	-0.194
Z1.1	0.597	0.509	0.848	0.742	0.733	-0.215	-0.489	-0.507

	Perilaku Adopsi Financial Tecnology(Y)	<i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overcon fidence</i> (X2)	<i>Risk aversio n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
Z1.2	0.580	0.468	0.852	0.764	0.713	-0.180	-0.492	-0.500
Z1.3	0.568	0.414	0.849	0.752	0.636	-0.106	-0.469	-0.426
Z1.4	0.587	0.457	0.853	0.741	0.643	-0.116	-0.491	-0.450
Z1.5	0.688	0.515	0.900	0.734	0.718	-0.181	-0.511	-0.497
Z1.6	0.455	0.270	0.726	0.536	0.547	-0.160	-0.403	-0.417
Z1.7	0.478	0.313	0.732	0.507	0.500	-0.064	-0.365	-0.404
Z1.8	0.556	0.399	0.823	0.612	0.535	-0.137	-0.451	-0.442
Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)	-0.241	-0.169	-0.553	-0.495	-0.497	0.409	0.976	1.000

	Perilaku Adopsi Financial Tecnology(Y)	<i>Herding</i> <i>behavior</i> (X1)	Literasi Keuanga n (Z)	<i>Overcon</i> <i>fidence</i> (X2)	<i>Risk</i> <i>aversio</i> <i>n</i> (X3)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding</i> <i>behavior</i> (X1)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)	Literasi Keuangan (Z) x <i>Risk aversion</i> (X3)
Literasi Keuangan (Z) x <i>Herding</i> <i>behavior</i> (X1)	-0.423	-0.405	-0.178	-0.154	-0.173	1.000	0.406	0.409
Literasi Keuangan (Z) x <i>Overconfidence</i> (X2)	-0.221	-0.145	-0.559	-0.501	-0.476	0.406	1.000	0.976

Lampiran 4 Biodata Penulis

BODATA PENULIS

Nama Lengkap : Aliyyah Keisha Andriansyah

Tempat, tanggal lahir : Bojonegoro, 30 Juni 2004

Alamat Asal : Rt 09 Rw 03 Kuncen Padangan Bojonegoro

Alamat Sekarang/Kos : Jl Joyosuko Metro II Merjosari Lowokwaru Malang

Telepon/HP : 085843952286

E-mail : aliykeisha04@gmail.com

Pendidikan Formal

2008–2010 : TK Irsyadus Syubban

2010–2016 : MI Irsyadusy Syubban

2016–2019 : MTSn 2 Bojonegoro

2019–2022 : MAN 1 Bojonegoro

2022–2026 : S1 Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pendidikan Non Formal

2022–2023 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab (PKPBA)
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

2023–2024 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Inggris (PKPBI)
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Lampiran 5 Bebas Plagiarisme

6/9/26, 12:37 PM

Print Bebas Plagiarisme



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zuraidah, M.S.A
NIP : 197612102009122001
Jabatan : **UP2M**

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : ALIYYAH KEISHA ANDRIANSYAH
NIM : 220501110250
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Judul Skripsi : **PERAN LITERASI KEUANGAN DALAM MEMODERASI PENGARUH
HERDING BEHAVIOR, OVERCONFIDENCE, RISK AVERSION TERHADAP
FINANCIAL TECHNOLOGY**
(Studi Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Kota Malang)

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan **LOLOS PLAGIARISM** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
20%	9%	6%	19%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 9 Juni 2026
UP2M



Zuraidah, M.S.A

Lampiran 6 Jurnal Bimbingan

6/9/26, 1:01 PM

Print Jurnal Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajavana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI

IDENTITAS MAHASISWA:

NIM : 220501110250

Nama : ALIYYAH KEISHA ANDRIANSYAH

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Dosen Pembimbing : Mega Noerman Ningtyas, M.Sc

Judul Skripsi : Peran Literasi Keuangan dalam Memoderasi Pengaruh Herding Behavior, Overconfidence, dan Risk Aversion terhadap *Financial technology* (Studi pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Malang)

JURNAL BIMBINGAN :

No	Tanggal	Deskripsi	Tahun Akademik	Status
1	17 September 2025	Pertemuan Pertama Pengajuan Judul	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
2	7 Oktober 2025	Pertemuan kedua, mulai menyusun bab 1	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi

3	20 Oktober 2025	Pertemuan ketiga, mengerjakan revisi bab 1	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
4	23 Oktober 2025	Pertemuan keempat, mengerjakan revisi	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
5	11 November 2025	Pertemuan Kelima , mengkonsultasikan bab 2	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
6	24 November 2025	Pertemuan keenan , menyusun bab 1-3	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
7	26 November 2025	Pertemua ketuju, merevisi bab 1-3	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
8	1 Desember 2025	pertemuan kedelapan, mengkonsultasikan bab 1-3	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
9	16 Desember 2025	melakukan konsultasi terkait revisi proposal penelitian berdasarkan hasil seminar proposal	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi

<https://accessfe.uin-malang.ac.id/print/bimbingan/2236>

1/2 6/9/26, 1:01 PM Print Jurnal Bimbingan Skripsi

10	15 Januari 2026	Melakukan konsultasi sebelum penyebaran kuesioner terkait instrumen penelitian dan teknis pengumpulan data	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
11	29 Januari 2026	Melakukan revisi dan konsultasi sebelum penyebaran kuesioner, mencakup perbaikan instrumen penelitian sesuai arahan dosen pembimbing.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
12	24 Februari 2026	Bimbingan terkait progres pengumpulan data, dosen menanyakan perkembangan penyebaran dan kesiapan data penelitian	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
13	22 April 2026	Bimbingan terkait pengolahan data penelitian	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
14	8 Mei 2026	Bimbingan terkait penyusunan Bab IV hasil dan pembahasan	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi

15	12 Mei 2026	Bimbingan revisi Bab IV hasil dan pembahasan sesuai arahan dosen pembimbing.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
16	18 Mei 2026	Bimbingan revisi lanjutan Bab IV hasil dan pembahasan sesuai arahan dosen pembimbing	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
17	20 Mei 2026	Bimbingan penyusunan Bab V kesimpulan dan saran	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
18	26 Mei 2026	Bimbingan finalisasi skripsi sebelum pengajuan, mencakup pengecekan keseluruhan isi dan kelengkapan penulisan.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
19	28 Mei 2026	Bimbingan perbaikan akhir skripsi	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
20	3 Juni 2026	Bimbingan akhir penyusunan skripsi sebelum tahap ujian akhir	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi

Malang, 3 Juni 2026

Dosen Pembimbing



Mega Noerman Ningtyas, M.Sc