

Analisis pengaruh informasi online terhadap keputusan pendanaan pada crowdfunding berbasis donasi di Indonesia: studi kasus pada kitabisa.com = The analysis of the influence of online information on funding decisions of donation based crowdfunding in Indonesia: study case of kitabisa.com

Laras Yunita Rachmaningsih, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20457633&lokasi=lokal>

---

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh informasi online terhadap keputusan pendanaan pada platform crowdfunding berbasis donasi di Indonesia pada tahun 2013-2017. Dengan menggunakan 206 proyek dari platform Kitabisa, penelitian ini mengaitkan konsep elaboration likelihood model untuk menentukan variabelnya. Berdasarkan estimasi regresi OLS dengan robust, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rute sentral yang terdiri atas panjang deskripsi, jumlah video, jumlah update dan promosi oleh platform sebagai sinyal akan kualitas proyek memiliki pengaruh yang signifikan positif terhadap keputusan pendanaan yang diukur dengan banyaknya funders yang berdonasi. Hal ini menunjukkan bahwa donatur tertarik dengan sinyal kualitas proyek yang baik. Selain itu, rute perifer yang terdiri atas jumlah 'Like', jumlah 'Share' dan relasi Facebook juga terbukti berpengaruh terhadap peningkatan jumlah funders yang berdonasi pada proyek crowdfunding. Hal ini menunjukkan bahwa proyek yang memiliki banyak jumlah 'Like', 'Share', dan relasi Facebook membuat donatur merasa jika proyek tersebut memiliki word-of-mouth elektronik yang baik.

.....This study aims to indentify the influence of online information on funding decisions of donation based crowdfunding in Indonesia from 2013 to 2017. Using 206 projects from Kitabisa, this study referring elaboration likelihood model to determine the variables. Based on estimation using OLS with robust, this study finds that central route which consists of description length, number of video, number of update, and promotion by the platform as the signals of project quality are positively significant in influencing number of funders. It shows that funders are interested to fund on projects with good quality signals. This study also shows that peripheral route which consists of number of 'Like' , number of 'Share' , and social network ties have significant positive relationship with the number of donating funders in crowdfunding projects. It indicates that higher number of 'Like' , 'Share' , and Facebook relation make funders feel the project has good electronic word of mouth.