



Pengaruh Perilaku Berencana terhadap Minat Berwakaf Uang pada Media Fintech di Kabupaten Ponorogo

Umar Syarief^{1*}, Maulida Nurhidayati²

^{1,2} Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia

³ syariefumar200321@gmail.com, nurhidayati@iainponorogo.ac.id

*corresponding author

Abstract: *Waqf plays a role in economic development, one of which is poverty alleviation, such as the problem of poverty in Ponorogo Regency. Cash waqf can be considered a practical method of waqf because it is easy and affordable to donate compared to other forms of waqf. Cash waqf has the potential to improve economic problems by providing waqf services with fintech media. The collection of cash waqf in Ponorogo Regency is still not optimal because the community is still unfamiliar with cash waqf using fintech media. This study aims to analyze the effect of the Theory of Planning Behavior (TPB) on people's interest in the endowment of money with fintech media. The theory of Planning Behavior (TPB) includes attitudes, subjective norms, and behavioral control. The method used in this study is a quantitative method with questionnaire media via Google form to collect data. The sample of this research is 100 respondents with an incidental sampling technique. Data was analyzed with SPSS 22 Software with the stages of validity test, reliability test, descriptive analysis, classical assumption test, and multiple linear regression test. The results of this study indicate that attitudes, subjective norms, and behavioral control optimization significantly affect the intention to endow money with fintech media either partially or simultaneously. Thus, attitude factors, subjective norms and behavioral control can determine a person's interest in waqf with fintech media in Ponorogo Regency.*

Keywords: *cash waqf; fintech; interest; Theory of Planned Behavior*

Abstrak: Wakaf berperan untuk pembangunan ekonomi, salah satunya sebagai pengentasan kemiskinan seperti masalah kemiskinan yang ada di Kabupaten Ponorogo. Wakaf uang dapat dianggap sebagai metode praktis dalam berwakaf karena mudah dan terjangkau untuk disumbangkan dibandingkan dengan bentuk wakaf lainnya. Wakaf uang memiliki potensi untuk memperbaiki permasalahan ekonomi dengan perkembangannya yang menyediakan layanan berwakaf dengan media *fintech*. Penghimpunan wakaf uang di Kabupaten Ponorogo masih belum maksimal karena masyarakat masih awam dengan berwakaf uang dengan media *fintech*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Teori Perilaku Berencana (TPB) terhadap minat masyarakat untuk berwakaf uang dengan media *fintech*. Teori Perilaku Berencana (TPB) meliputi sikap, norma subjektif, serta kontrol perilaku. Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah

metode kuantitatif dengan media kuesioner melalui *Google Form* untuk mengumpulkan data. Sampel penelitian ini sebanyak 100 responden dengan teknik *incidental sampling*. Teknik analisis data dengan bantuan *Software SPSS 22* dengan tahapan uji validitas, uji reliabilitas, analisis deskriptif, uji asumsi klasik, dan uji regresi linier berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku optimalisasi signifikan terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* baik secara parsial maupun secara simultan. Dengan demikian, faktor sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku dapat menentukan minat seseorang untuk berwakaf dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

Kata Kunci: *fintech*; minat; *Teori Perilaku Berencana*; wakaf uang

PENDAHULUAN

Kemiskinan dipandang sebagai ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan bukan makanan yang diukur dari sisi pengeluaran. Untuk mengukur kemiskinan, BPS menggunakan kemampuan memenuhi kebutuhan dasar. Penduduk dikategorikan sebagai penduduk miskin jika memiliki rata-rata pengeluaran per kapita perbulan di bawah garis kemiskinan (BPS, 2022).

Kemiskinan merupakan masalah yang sering terjadi di setiap daerah, tidak terkecuali di Kabupaten Ponorogo. Dikutip dari BPS Kabupaten Ponorogo, jumlah penduduk miskin pada Bulan Maret 2020 mencapai 86,74 ribu jiwa. Jumlah ini bertambah sebesar 2,77 ribu jiwa, bila dibandingkan dengan kondisi Maret 2019 yang sebesar 83,97 ribu jiwa. Persentase penduduk miskin di Kabupaten Ponorogo mengalami kenaikan dari 9,64% pada bulan Maret 2019 menjadi 9,95% pada bulan Maret 2020 naik sebanyak 0,31 poin persen (BPS Kabupaten Ponorogo, 2022). Dengan adanya peningkatan jumlah penduduk miskin di Kabupaten Ponorogo, maka menjadi masalah yang harus diselesaikan, sehingga wakaf memiliki peran untuk membantu permasalahan kemiskinan yang terjadi di Kabupaten Ponorogo.

Wakaf uang merupakan perbuatan hukum *wakif* untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian uang miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah/atau kesejahteraan umum menurut syariah (Mardani, 2016). Fungsi wakaf selain sebagai peran sosial ialah sebagai peran ekonomi, dimana wakaf berperan untuk pembangunan ekonomi seperti pengentasan kemiskinan, penciptaan lapangan kerja, serta pembangunan fasilitas publik. Wakaf uang memiliki keunggulan, salah satunya berpeluang mendorong sektor keuangan

syariah untuk lebih kuat dan maju. Aset wakaf dan dana wakaf uang digunakan untuk membiayai dan mengembangkan aset wakaf sebagai fasilitas/layanan publik dan komersial dimana hasil atau manfaat dari kegiatan komersialnya digunakan untuk mendanai layanan publik (Kemenkeu, 2021). Dana wakaf yang terkumpul dapat dikelola secara produktif dengan lembaga pengelola yang memiliki kompetensi dan kapabilitas dan mampu bekerja secara profesional.

Wakaf uang memiliki potensi sangat besar untuk memperbaiki permasalahan ekonomi. Dalam perkembangannya, wakaf uang semakin mudah untuk dilakukan. Salah satu cara atau layanan yang disuguhkan adalah layanan berwakaf dengan media *fintech*, seperti: *shopeepay*, *m-Banking* BNI, BSI, BRI, lembaga keuangan syariah (Kemenkeu, 2021). Akan tetapi, terdapat beberapa tantangan utama dalam mengembangkan potensi wakaf uang, seperti rendahnya literasi masyarakat akan wakaf uang dan terbatasnya instrumen keuangan dalam mengembangkan nilai wakaf uang. Dengan adanya dukungan pemerintah terkait wakaf uang, maka dapat menjadi momentum percepatan penguatan literasi, partisipasi, dan kebermanfaatan wakaf uang (Ryandono, 2018).

Minat ialah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi untuk keinginan terhadap sesuatu (Syah, 2010). Seseorang akan melakukan suatu perilaku jika mempunyai keinginan atau minat untuk melakukannya. Beberapa pendekatan telah dilakukan untuk menilai perilaku masyarakat dalam melakukan wakaf uang. Salah satu instrumennya ialah *Theory of Plane Behavior* atau Teori Perilaku Berencana (TPB). Model TPB menjelaskan bahwa perilaku yang ditunjukkan seseorang timbul karena adanya minat untuk berperilaku. Dalam TPB, minat perilaku ditentukan berdasarkan 3 faktor utama, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku (Sakdiyah, 2019).

Pada penelitian ini menggunakan *Theory of Planed Behavior* atau TPB dikarenakan minat dipengaruhi oleh faktor sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Banyak studi literasi mengenai zakat, infaq, sedekah melalui media *online*, akan tetapi untuk wakaf uang dengan menggunakan TPB masih jarang dilakukan. Hal demikian dapat membuat seseorang tidak mengetahui kemudahan dalam berwakaf uang dengan media *fintech*. Berangkat dari permasalahan dan dukungan dari penelitian terdahulu, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Perilaku Berencana terhadap Minat Berwakaf Uang dengan Media *Fintech* di Kabupaten Ponorogo”**.

TINJAUAN LITERATUR

A. Minat

Secara sederhana, minat dapat diartikan sebagai kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu (Syah, 2013). Minat merupakan suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda, dan orang (Jahja, 2015). Minat merupakan perpaduan antara keinginan dan kemauan yang dapat berkembang. Terdapat tiga batasan minat, diantaranya ialah sikap yang dapat mengikat perhatian seseorang kearah objek tertentu secara selektif, perasaan bahwa aktivitas dan kegemaran terhadap objek, serta sebagai bagian dari motivasi atau kesiapan yang membawa tingkah laku untuk mencapai tujuan. Indikator-indikator minat menurut Ferdinand ialah sebagai berikut (Ferdinand, 2006):

1. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk;
2. Minat referensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain;
3. Minat eksploratif, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang mencari informasi mengenai suatu produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

B. Teori Perilaku Berencana atau *Theory of Planed Behavior* (TPB)

Theory of Planed Behavior (TPB) merupakan teori yang dikemukakan oleh Ajzenyang sebelumnya mengembangkan *Theory of Reasoned Action* (TRA) untuk memahami perilaku individu khususnya mengenai niat seseorang untuk melakukan sesuatu. Model TPB menjelaskan bahwa perilaku yang ditunjukkan seseorang timbul karena minat untuk berperilaku. Dalam TPB, minat perilaku ditentukan berdasarkan tiga faktor utama, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Berikut merupakan faktor yang mempengaruhi minat dalam TPB (*Theory of Planed Behavior*) (Widyatami dkk., 2019):

1. Sikap

Sikap atau *attitude towards the behavior* merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif terhadap perilaku. Sikap seseorang terhadap perilaku ditentukan oleh keyakinan tentang konsekuensi dari sebuah perilaku

yang sering disebut sebagai *behavioral beliefs* (Setyawati dkk., 2018). Fisbein dan Ajzen pada tahun 1980 sebagaimana dikutip dari jurnal Setyawati dan Wulandari, mendefinisikan sikap sebagai keyakinan seseorang tentang hasil yang akan ditimbulkan dari keterlibatan dalam perilaku tertentu (Sakdiyah, 2019). Indikator sikap ialah sebagai berikut:

- a) Komponen kognitif ialah pengetahuan dan persepsi yang diperoleh melalui kombinasi dari pengalaman langsung dengan obyek. Pengetahuan dan persepsi yang ditimbulkan biasanya mengambil bentuk kepercayaan, dimana kepercayaan terhadap obyek sikap mempunyai sifat dan perilaku sehingga menimbulkan hasil tertentu (Nasib dkk., 2021);
- b) Komponen afektif ialah emosi atau perasaan terhadap suatu produk atau merek tertentu. Emosi dan perasaan ini bersifat sebagai evaluatif yang mana mencakup penilaian seseorang terhadap obyek sikap secara langsung dan menyeluruh. Komponen afektif berkaitan dengan perasaan, bersifat emosional dan wujudnya perasaan senang, sedih, ceria, gembira, dan sebagainya (Nasib dkk., 2021);
- c) Komponen konatif ialah kecenderungan seseorang untuk melaksanakan suatu tindakan dan perilaku dengan cara tertentu terhadap suatu objek sikap. Komponen konatif, berkaitan dengan reaksi atau tindakan (Nasib dkk., 2021).

2. Norma Subjektif

Menurut (Ajzen, 2005) berpendapat bahwa norma subjektif merupakan fungsi yang didasarkan oleh *belief* yang disebut *normatif belief*, yaitu *belief* mengenai kesetujuan atau ketidaksetujuan yang berasal dari *referent* atau orang dan kelompok yang berpengaruh bagi individu seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya terhadap suatu perilaku (Sakdiyah, 2019).

Indikator yang digunakan untuk variabel norma subjektif pada minat berwakaf uang melalui media *fintech* ialah sebagai berikut:

- a) Pengaruh Keluarga, yang mana keluarga merupakan unit terkecil dari masyarakat yang tersusun atas kepala keluarga dan beberapa orang yang terkumpul dan tinggal bersama pada suatu tempat di bawah satu atap

dalam kondisi yang saing membutuhkan atau ketergantungan (Sakdiyah, 2019);

- b) Pengaruh Teman, dimana teman merupakan seseorang yang cenderung menginginkan yang terbaik bagi satu sama lain. Memiliki rasa simpati dan empati satu sama lain (Jaya dkk., 2016).

3. Kontrol Perilaku

Ajzen menjelaskan bahwa kontrol perilaku atau *perceived behavioral control* sebagai fungsi yang didasarkan oleh *belief* yang disebut sebagai *control belief*, yaitu *belief* individu mengenai ada atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku. Indikator yang digunakan untuk menilai kontrol perilaku ialah sebagai berikut:

- a) Kepribadian, merupakan keseluruhan sikap, ekspresi, perasaan, temperamen, ciri khas dan juga perilaku seseorang. Sikap perasaan ekspresi dan temperamen tersebut akan terwujud dalam tindakan seseorang jika dihadapkan pada situasi tertentu. Setiap orang memiliki kecenderungan perilaku yang baku/berlaku terus menerus secara konsisten dalam menghadapi situasi yang sedang dihadapi, sehingga jadi ciri khas pribadinya.
- b) Kemampuan, merupakan hal yang telah ada dalam manusia sejak lahir. Kemampuan yang ada pada diri manusia juga disebut dengan potensi, yang pada dasarnya bisa diasah (Hartoni dkk., 2015).

C. *Fintech*

Fintech adalah sebuah inovasi pada industri jasa keuangan yang memanfaatkan penggunaan teknologi. Produk *fintech* biasanya berupa suatu sistem yang dibangun guna menjalankan mekanisme transaksi keuangan yang spesifik. *Fintech* juga merupakan salah satu inovasi teknologi yang dikembangkan oleh lembaga finansial dengan tujuan mempermudah transaksi keuangan, terutama untuk kepentingan bisnis. Sistem transaksi keuangan yang dibangun dalam *fintech* cenderung spesifik dan memiliki mekanisme khusus serta diawasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Era digitalisasi diwarnai munculnya perusahaan baru yang memanfaatkan perkembangan teknologi. Pergerakan *start up* di Indonesia terus mengalami perkembangan yang sangat pesat. *Start up* dibedakan menjadi dua, yaitu *e-commerce*

dan *Financial Technology (FinTech)*. *E-commerce* ialah perusahaan yang menyediakan *platform* jual beli *online*, sementara istilah *FinTech* lebih berpusat pada perusahaan yang melakukan inovasi di bidang jasa keuangan dengan sentuhan teknologi modern. *E-commerce* dan *FinTech* bersinergi satu sama lain, dimana *e-commerce* sebagai *platform* jual belinya, sementara *FinTech* untuk membantu proses dari jual beli tersebut agar bisa diterima oleh masyarakat luas.

Dengan adanya *FinTech*, cara pembayaran menjadi lebih mudah karena *FinTech* berupaya melakukan terobosan baru untuk dapat melayani perusahaan pada umumnya, serta para individu secara khusus. Terdapat berbagai jenis *fintech* yang salah satunya adalah *fintech payment, clearing & GoPay, OVO, Dana* dan layanan berwakaf uang dengan media *fintech*, seperti: *shopeepay, m-Banking BNI, BSI, BRI*. Selain itu, dalam jenis *fintech deposit, lending and capital raising* terdapat suatu konsep yang dinamakan *crowdfunding*. Singkatnya, *crowdfunding* adalah urunan atau patungan yang dilakukan secara *online*, dengan demikian kegiatan ini dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja. Lima elemen ekosistem *FinTech* ialah sebagai berikut:

a. *FinTech Start up*

Misalnya, pembayaran, pinjaman, *crowdfunding*, pasar modal, dan perusahaan asuransi.

b. *Technology developers*

Misalnya, analisis *big data, cloud computing, cryptocurrecy*, dan *developers* media sosial.

c. Organisasi Pemerintah

Dalam hal ini berkaitan dengan regulasi keuangan dan legislatif.

d. Pelanggan Keuangan

Misalnya, baik individu maupun yang kelompok yang berbadan hukum.

e. Lembaga Keuangan Tradisional

Misalnya, bank tradisional, perusahaan asuransi, pialang saham, dan ventura (Ryandono, 2018).

Financial Technology (FinTech) adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau

model bisnis baru. Beberapa kategori penyelenggaraan teknologi finansial adalah sebagai berikut:

- a. Sistem pembayaran
- b. Pendukung pasar
- c. Manajemen investasi dan manajemen risiko
- d. Pinjaman, pembiayaan, dan penyediaan modal jasa finansial lainnya (Nurjamil & Nurhayati, 2021).

METODE PENELITIAN

Metode yang dipilih pada penelitian ini ialah metode penelitian dengan pendekatan kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif ialah penelitian dengan menggunakan prosedur statistik dari kuantifikasi atau pengukuran untuk menghasilkan penemuan. Metode ini memusatkan pada gejala yang memiliki karakteristik tertentu yang dinamakan variabel, dimana dalam pendekatan kuantitatif hakikat hubungan antar variabel dianalisis dengan menggunakan teori yang objektif (Sujarweni, 2015). Untuk menganalisis perilaku berencana terhadap minat seseorang untuk berwakaf uang dengan media *fintech*, maka peneliti menggunakan 4 variabel, yaitu: sikap, norma subyektif, kontrol perilaku, serta minat. Teknik pengumpulan data ialah dengan metode survei dimana penelitian menggunakan kuesioner dalam bentuk *Google Form*. Untuk analisis data, peneliti menggunakan alat analisis berupa *Software SPSS 22*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Penelitian

1. Gambaran Umum Wakaf Uang

Wakaf uang telah lama dipraktikkan di berbagai negara, seperti Malaysia, Bangladesh, Mesir, Kuwait, dan negara-negara Islam di Timur Tengah Lainnya. Di Indonesia, praktik wakaf uang tergolong baru. Salah satu contoh wakaf uang di Indonesia adalah Layanan Kesehatan Cuma-Cuma (LKS) Dompot Dhuafa Republika. Lembaga otonom Dompot Dhuafa Republika memberikan fasilitas permanen untuk kaum dhuafa di gedung berlantai empat, lengkap dengan operasonal medis 24 jam dan *mobile service* (Mardani, 2016).

Wakaf telah terbukti menjadi instrument jaminan sosial, tidak hanya untuk membantu kebutuhan dasar tetapi juga memainkan bagin dalam pemberdayaan yang lebih produktif di semua sektor seperti pendidikan, sosial, ekonomi, dan budaya. Wakaf tunai memberikan banyak peluang besar, tidak hanya dialokasikan untuk pembangunan insfrastruktur, tetapi juga memberikan peluang bagi pengembangan orang lain, ada untuk pendidikan, kesehatan, dan layanan sosial. Pengumpulan, pengelolaan, dan pendistribusian manfaat agar lebih efisien dan terkontrol dengan baik maka harus memanfaatkan kemajuan teknologi informasi atau *e-waqf* (Ryandono, 2018). Keuntungan sistem *e-waqf* ini ialah sebagai berikut:

- a. Mobilisasi dan awakaf yang lebih mudah dari masyarakat
- b. Wakaf uang lebih fleksibel dan menjadi pendorong bagi aset wakaf yang tak bergerak, agar lebih produktif.
- c. Transaksi wakaf berbasis aplikasi merupakan formulir aplikasi yang dapat dimiliki oleh pengguna smartphone di dunia.
- d. Ada pemetaan distribusi kekayaan wakaf dan tidak terakumulasi di daerah setempat. Ini juga bertujuan untuk mendistribusikan kekayaan dan menghilangkan kesenjangan.
- e. Transparnis kekayaan wakaf, sehingga dapaat menambah kepercayaan muwakif(Ryandono, 2018).

B. Hasil Pengujian Instrumen

1. Uji Validitas

Pengujian validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya instrument penelitian. Untuk menguji validitas intrumen ialah dengan melihat nilai sig $< \alpha$ (0,05).

- a. Validitas Variabel Sikap (X_1)

Tabel 4.1

Hasil Uji Validitas Variabel Sikap (X_1)

No	Pernyataan	Nilai Sig
1	X11	0,000
2	X12	0,000
3	X13	0,000
4	X14	0.000
5	X14	0,000

No	Pernyataan	Nilai Sig
6	X16	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pada Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa 6 variabel sikap (X_1) memiliki nilai Sig < 0,05 sehingga 6 pertanyaan tersebut dapat digunakan sebagai instrument variabel sikap (X_1).

b. Validitas Variabel Norma Subjektif (X_2)

Tabel 4.2

Hasil Uji Validitas Variabel Norma Subjektif (X_2)

No	Pernyataan	Nilai Sig
1	X21	0,000
2	X22	0,000
3	X23	0,000
4	X23	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pada Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa 4 variabel norma subjektif (X_2) memiliki nilai Sig < 0,05 sehingga 4 pernyataan tersebut dapat digunakan sebagai instrumen variabel norma subjektif (X_2).

c. Validitas Variabel Kontrol Perilaku (X_3)

Tabel 4.3

Hasil Uji Validitas Kontrol Perilaku (X_3)

No	Pernyataan	Nilai Sig
1	X31	0,000
2	X32	0,000
3	X33	0,000
4	X34	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pada Tabel 4.3 dapat diketahui bahwa 4 pernyataan kontrol perilaku (X_3) memiliki nilai Sig < 0,05 sehingga 4 pernyataan tersebut dapat digunakan sebagai instrumen variabel kontrol perilaku (X_3).

d. Validitas Variabel Minat (Y)

Tabel 4.4

Hasil Uji Validitas Variabel Minat (Y)

No	Pernyataan	Nilai Sig
1	Y1	0,000
2	Y2	0,000
3	Y3	0,000
4	Y4	0,000
5	Y5	0,000
6	Y6	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pada Tabel 4.4 dapat diketahui bahwa 6 variabel minat (Y) memiliki nilai Sig < 0,05 sehingga 6 pernyataan tersebut dapat digunakan sebagai instrument variabel minat (Y).

2. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas digunakan untuk mengetahui hasil pengukuran tetap reliable atau konsisten. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan menggunakan rumus *cronbach alpha* dimana instrumen penelitian dapat dikatakan reliabel apabila nilai *cronbach* > 0,6. Adapun hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada Tabel 4.6.

Tabel 4.5

Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Nilai Cronbach
1	Sikap (X ₁)	0,732
2	Norma Subjektif (X ₂)	0,877
3	Kontrol Perilaku (X ₃)	0,763
4	Minat (Y ₁)	0,851

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.5 dapat diketahui bahwa nilai *cronbach* pada masing-masing variabel > 0,6 sehingga semua item pernyataan yang digunakan sudah reliabel serta dapat dijadikan sebagai instrumen penelitian.

C. Hasil Pengujian Deskriptif

Responden dalam penelitian ini ialah masyarakat yang berada di sekitaran Kampus IAIN Ponorogo dengan mengambil wilayah Kecamatan Siman, Kecamatan Ponorogo, Kecamatan Jenangan, dan Kecamatan Babadan yang berjumlah 100 orang

dengan 25 orang pada masing-masing kecamatan. Berikut klasifikasi responden berdasarkan alamat, jenis kelamin, usia, serta pekerjaan.

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Alamat

Tabel 4.6

Deskripsi Responden Berdasarkan Alamat

No	Alamat	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Babadan	25	25%
2	Jenangan	25	25%
3	Ponorogo	25	25%
4	Siman	25	25%
	Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat diketahui bahwa dari 100 terbagi menjadi 4 alamat, yaitu sebanyak 25 responden bertempat tinggal; di Kecamatan Babadan, 25 responden bertempat tinggal di Kecamatan Jenangan, 25 responden bertempat tinggal di Kecamatan Ponorogo, serta 25 responden bertempat tinggal di Kecamatan Siman.

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.7

Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	51	51%
2	Perempuan	49	49%
	Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.7 dapat diketahui bahwa dari 100 responden yang diteliti sebanyak 51 responden berjenis kelamin laki-laki dengan persentase 51%, sedangkan sisanya sebanyak 49 responden berjenis kelamin perempuan dengan persentase sebesar 49%. Dengan demikian, responden terbanyak ialah berjenis kelamin laki-laki.

3. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.8

Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	< 25 Tahun	27	27%
2	26-35 Tahun	53	53%
3	36-45 Tahun	20	20%
	Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.8 dari 100 responden yang diteliti, sebanyak 27 responden berusia kurang dari 25 tahun (< 25 tahun) dengan persentase 27%. Responden yang berusia antara 26 tahun dan 35 tahun (26-35 tahun) berjumlah 53 responden dengan persentase 53%, sedangkan sisanya sebanyak 20 responden berusia antara 36 tahun dan 45 tahun (36-45 tahun) dengan persentase 20%. Dengan demikian, dapat ditarik kesimpulan bahwa dari 100 responden paling banyak berusia antara 26 tahun dan 35 tahun (26-35 tahun).

4. Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.9

Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	ASN	4	4%
2	Guru/Dosen	36	36%
3	Karyawan Swasta	29	29%
4	Pelajar/Mahasiswa	17	17%
5	Petani/Pedagang	10	10%
6	Lainnya	4	4%
	Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.9 dapat diketahui bahwa dari 100 responden terbagi menjadi 6 jenis pekerjaan. Responden yang berprofesi sebagai ASN sebanyak 4 orang dengan persentase 4%. Kemudian, responden yang berprofesi sebagai Guru/Dosen berjumlah 36 dengan persentase 36%. Sebanyak 29 orang berprofesi sebagai Karyawan Swasta dengan persentase 29%, responden yang berprofesi sebagai Pelajar/Mahasiswa berjumlah 17 orang dengan persentase

17%, responden yang berprofesi sebagai Petani/Pedagang berjumlah 10 orang dengan persentase sebesar 10%, sedangkan sisanya berjumlah 4 orang memilih menjawab lainnya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dari 100 responden yang diteliti paling banyak berprofesi sebagai Guru/Dosen, sedangkan paling sedikit ialah berprofesi sebagai ASN dan responden yang memilih untuk menjawab lainnya.

D. Hasil Pengujian Hipotesis

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Pengujian normalitas digunakan untuk mengetahui apakah distribusi variabel *independen* terhadap variabel *dependent* berdistribusi normal atau tidak. Kriteria pengambilan keputusan yaitu jika $Sig > 0,05$ maka residual berdistribusi normal dan apabila $Sig < 0,05$, maka residual tidak berdistribusi normal. Hasil pengujian normalitas dapat dilihat pada Tabel 4.10.

Tabel 4.10

Hasil Uji Normalitas

	N	Unstandardized residual
Normal	Mean	100
parameters ^{a,b}	Std. Deviation	0,0000000
Most Extreme	Absolute	1,38793183
Differences	Positif	0,073
	Negatif	0,53
	Test Statistic	-0,073
	Asymp. Sig. (2-tailed)	0,073
		0,200

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan hasil pengujian normalitas pada Tabel 4.10, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar 0,200 lebih besar dari 0,05 ($0,200 > 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa residual berdistribusi normal atau asumsi normal telah terpenuhi.

b. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian Heteroskedastisitas dapat dilakuakn dengan metode *rank spearman*. Dasar pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas pada metode *rank spearman* ialah apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05,

maka tidak terdapat gejala heteroskedastisitas, apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05, maka terdapat gejala heteroskedastisitas. Hasil uji heteroskedastisitas dengan metode *rank spearman* dapat dilihat pada Tabel 4.11.

Tabel 4.11
Korelasi Rank Spearman

Spearman's rho	Sikap	Correlation Coefficient	Unstandardized Residual
			0,087
		Sig.(2-tailed)	0,388
		N	100
	Norma Subjektif	Correlation Coefficient	0,044
		Sig.(2-tailed)	0,664
		N	100
	Kontrol Perilaku	Correlation Coefficient	0,030
		Sig.(2-tailed)	0,770
		N	100
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	1.000
		Sig.(2-tailed)	1.000
		N	100

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.11, nilai signifikansi pada variabel sikap 0,388, nilai signifikansi variabel norma subjektif sebesar 0,664, nilai signifikansi variabel kontrol perilaku 0,770. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semua variabel tidak terdapat gejala heteroskedastisitas karena masing-masing nilai signifikansi lebih besar dari 0,0 dan sesuai dengan dasar pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas metode *rank spearman*.

c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi antarresidual observasi t dengan residual t-1. Hasil pengujian menggunakan Durbin-Watson dapat dilihat pada Tabel 4.12.

Tabel 4.12
Hasil Uji Autokorelasi

Nilai Durbin Watson	Tabel Durbin Watson		Keterangan
	Du	4-Du	
2,114	1,613	2,264	Tidak ada autokorelasi

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.12 diketahui bahwa nilai Durbin-Watson sebesar 2,114 dan kurang dari batas atas (Du), yakni 1,613 dan kurang dari (4-dU) = 2,264. Maka sebagaimana dasar pengambilan keputusan dalam uji Durbin Watson pada Tabel 4.12, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah atau gejala autokorelasi.

d. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah penelitian ditemukan adanya hubungan antar variabel bebas. Untuk mengetahui adanya multikolinearitas, pada penelitian ini digunakan *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai $VIF < 10$ maka persamaan regresi linier berganda tidak terjadi kasus multikolinearitas. Hasil pengujian multikolinearitas dapat dilihat pada Tabel 4.13.

Tabel 4.13
Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	VIF	Keterangan
Sikap	1,841	Tidak terjadi multikolinearitas
Norma Subjektif	1,543	Tidak terjadi multikolinearitas
Kontrol Perilaku	1,556	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber: Data primer diolah, 2022

Nilai VIF pada variabel sikap (X_1) sebesar 1,841, nilai VIF variabel norma subjektif (X_2) sebesar 1,543, nilai VIF variabel (X_3) sebesar 1,556. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa nilai VIF pada semua variabel kurang dari 10 ($VIF < 10$) sehingga tidak terjadi multikolinearitas.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

a. Model Regresi

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel X_1 , X_2 , dan X_3 terhadap variabel Y . Hasil uji koefisien regresi linier berganda dapat dilihat pada Tabel 4.14.

Tabel 4.14

Model Regresi

Besaran	Unstandardized Coefficient		T	Sig
	B	SE		
(Constant)	1,985	1,551	1,279	0,204
Sikap	0,398	0,097	4,106	0,000
Norma Subjektif	0,423	0,105	4,048	0,000
Kontrol Perilaku	0,316	0,109	2,899	0,005

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.14, dapat diketahui bahwa model persamaan sebagai berikut:

$$Y=1,985 + 0,398X_1 + 0,423X_2 + 0,316X_3$$

Keterangan:

- 1) Nilai konstanta sebesar 1,985 menyatakan bahwa jika mengabaikan sikap (X_1), norma subjektif (X_2), kontrol perilaku (X_3) maka minat berwakaf ialah 1,985 satuan.
- 2) Nilai koefisien sikap X_1 sebesar 0,398 bernilai positif. Hal ini berarti bahwa hubungan antara sikap dengan minat masyarakat ialah searah. Lebih lanjut, jika sikap meningkat 1 satuan maka minat berwakaf meningkat 0,398 satuan (dengan asumsi variabel bebas yang lain bernilai tetap).
- 3) Nilai koefisien norma subjektif (X_2) sebesar 0,423 bernilai positif. Hal ini berarti bahwa hubungan antara norma subjektif dengan minat masyarakat ialah searah. Lebih lanjut jika norma subjektif meningkat 1 satuan maka minat berwakaf meningkat 0,423 satuan (dengan asumsi variabel bebas bernilai tetap).
- 4) Nilai koefisien kontrol perilaku (X_3) sebesar 0,316 bernilai positif. Hal ini berarti bahwa hubungan antara kontrol perilaku dengan minat berwakaf ialah searah. Lebih lanjut, jika kontrol perilaku meningkat 1

satuan maka minat berwakaf meningkat 0,316 satuan (dengan asumsi variabel bebas yang lain bernilai tetap).

b. Uji T

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel sikap (X_1), variabel norma subjektif (X_2), dan variabel kontrol perilaku (X_3) terhadap variabel minat (Y_1) secara parsial. Dasar pengambilan uji t ialah apabila $|t_{hitung}| > t_{tabel}$ atau $sig < 0,05$, maka H_0 ditolak, yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Hasil uji t dapat dilihat pada Tabel 4.15.

Tabel 4.15

Uji t

Model	Unstandardized Coefficient		T	Sig
	B	SE		
(Constant)	1,985	1,551	1,279	0,204
Sikap	0,398	0,097	4,106	0,000
Norma Subjektif	0,423	0,105	4,048	0,000
Kontrol Perilaku	0,316	0,109	2,899	0,005

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.15 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nilai signifikansi variabel sikap (X_1) ialah 0,000 lebih kecil dari nilai sig 0,05 ($0,000 < 0,05$). Berdasarkan kriteria tersebut, maka H_{a1} diterima dan H_{01} ditolak, yang berarti bahwa terdapat pengaruh parsial yang signifikan antara variabel sikap (X_1) terhadap variabel minat (Y) berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
- 2) Nilai signifikansi variabel norma subjektif (X_2) ialah 0,000 lebih kecil dari nilai sig 0,05 ($0,000 < 0,05$). Berdasarkan kriteria tersebut, maka H_{a2} diterima dan H_{02} ditolak, yang berarti bahwa, terdapat pengaruh parsial yang signifikan antara variabel norma subjektif (X_2) dengan variabel minat (Y) berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
- 3) Nilai signifikansi variabel kontrol perilaku (X_3) ialah 0,005 lebih kecil dari nilai sig 0,05 ($0,000 < 0,05$). Berdasarkan kriteria tersebut, maka H_{a3} diterima dan H_{03} ditolak, yang berarti bahwa terdapat pengaruh parsial yang signifikan antara variabel kontrol perilaku (X_3) terhadap

variabel minat (Y) berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

c. Uji F

Uji F dipergunakan untuk menguji signifikansi variabel bebas terhadap variabel terikat. Dasar pengambilan keputusan uji F ialah dengan membandingkan antara nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} dimana jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dengan asumsi taraf signifikansi sebesar 5% (0,05). Hasil uji F dapat dilihat pada Tabel 4.16.

Tabel 4.16

Uji F

	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig
1	Regression	279,851	3	93,284	46,958	0,000
	Residual	190,709	96	1,987		
	Total	470,560	99			

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji F pada tabel 4.16, diketahui bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ (0,05; 96) atau $46,958 > 2,70$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian, sikap (X_1), norma subjektif (X_2) dan kontrol perilaku (X_3) berpengaruh secara simultan terhadap minat berwakaf (Y) berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

d. Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel sikap (X_1), norma subjektif (X_2), dan kontrol perilaku (X_3) terhadap variabel minat (Y) dengan menghitung nilai *R square*. Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada Tabel 4.17.

Tabel 4.17

Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Audjust R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,771	0,595	0,582	1,409

Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4.17, dapat diketahui nilai $R = 0,771$ dan $R Square = 0,595$. Nilai R sebesar 0,771 mempunyai arti bahwa hubungan

antara sikap (X_1), norma subjektif (X_2), dan kontrol perilaku (X_3) terhadap minat (Y_1) sebesar 0,771. Sedangkan nilai *R square* sebesar 0,595 yang menunjukkan bahwa faktor sikap (X_1), norma subjektif (X_2), dan kontrol perilaku (X_3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat (Y_1) sebesar 59,5%, sedangkan sisanya 40,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model.

E. Pembahasan

1) Pengaruh Sikap terhadap Minat

Sikap merupakan keyakinan seseorang tentang hasil yang akan ditimbulkan dari keterlibatan dalam perilaku tertentu (Sakdiyah, 2019). Sikap merupakan ungkapan untuk merespon positif atau negatif terhadap suatu kejadian, benda, atau orang tertentu (Putri, 2018). Dalam *Theory of Behavior* yang dikembangkan oleh Ajzen, minat merupakan prediktor yang penting dari perilaku, yang mana minat ditentukan oleh sikap terhadap perilaku yang akan dilakukan (Herawati, 2019).

Hasil pengujian dalam uji t dapat diketahui bahwa pengaruh sikap (X_1) terhadap minat (Y) menghasilkan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) sehingga H_{a1} diterima. Dengan demikian, dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara sikap (X_1) dan minat (Y). Berdasarkan hasil pengujian regresi, model memiliki nilai koefisien sebesar 0,398 yang bernilai positif. Dengan demikian, jika sikap meningkat 1 satuan maka minat berwakaf meningkat 0,398 satuan.

Dari hasil penelitian, dapat kita ketahui bahwa sikap dapat menentukan minat seseorang untuk berperilaku tertentu. Dengan demikian, semakin positif sikap seseorang tentang pengetahuan, perasaan, pengalaman, atau tindakan mengenai berwakaf uang melalui media *fintech* maka akan mendorong seseorang untuk berminat menggunakan *fintech* untuk berwakaf uang.

2) Pengaruh Norma Subjektif terhadap Minat

Norma subjektif merupakan persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (Setyawati dkk., 2018). Dalam TPB, minat merupakan prediktor yang penting dalam perilaku, dimana

minat ditentukan oleh sikap, norma subjektif yang berhubungan dengan perilaku yang akan dilakukan (Herawati, 2019).

Dari hasil uji t, pengaruh norma subjektif (X_2) terhadap Minat (Y) menghasilkan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) yang berarti bahwa, norma subjektif (X_2) berpengaruh terhadap minat (Y) berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo. Dari hasil pengujian model regresi, nilai koefisien positif sebesar 0,423 yang berarti bahwa apabila norma subjektif naik satu satuan maka minat akan naik sebesar 0,423 satuan. Dengan demikian, dari hasil pengujian ini dapat disimpulkan bahwa penelitian ini menolak H_{02} dan H_{a2} diterima.

Dari hasil penelitian ini, variabel norma subjektif dapat menentukan minat seseorang untuk berwakaf uang melalui media *fintech*. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi pengaruh yang berasal dari keluarga dan teman terkait informasi mengenai wakaf uang melalui media *fintech*, maka seseorang akan semakin terdorong untuk berwakaf uang melalui *media fintech*. Pengaruh dari keluarga dan teman merupakan salah satu faktor yang dapat menimbulkan persepsi terhadap perilaku tertentu. Dengan adanya teknologi yang dapat dimanfaatkan untuk menghimpun wakaf uang, tentu lembaga pengelola wakaf dapat melakukan sosialisasi mengenai dapat berwakaf uang melalui media *fintech* kepada orang-orang terdekatnya terlebih dahulu dengan menyampaikan mengenai efektivitas dan efisiensi saat melakukan transaksi, sehingga dari orang-orang tersebut secara tidak langsung akan menyampaikan informasi kepada keluarga dan sanak saudaranya. Dari hal tersebut, diharapkan dapat meningkatkan penghimpunan wakaf uang melalui media *fintech* secara melakukan transaksi melalui media *fintech* sangat mudah dan fleksibel karena batas minimal berwakaf uang masih dengan nominal yang kecil sehingga tidak memberatkan calon *wakif*.

3) Pengaruh Kontrol Perilaku terhadap Minat

Dalam TPB, minat perilaku dapat ditentukan oleh faktor kontrol perilaku. Kontrol perilaku dapat didefinisikan sebagai pemahamannya mengenai kesederhanaan dalam melakukan perbuatan yang didasarkan atas pengalaman serta kendala yang dapat dicari solusinya saat melakukan suatu tindakan tertentu

(Seni dkk., 2017). Berdasarkan hasil uji t, pengaruh kontrol perilaku (X_3) terhadap minat (Y) memiliki nilai signifikansi sebesar $0,005 < 0,05$ ($\alpha = 5\%$) yang berarti bahwa, kontrol perilaku (X_3) berpengaruh terhadap minat (Y) berwakaf melalui media *fintech*. Dari hasil pengujian regresi, nilai koefisien kontrol perilaku (X_3) positif sebesar 0,316 dimana jika kontrol perilaku naik satu satuan, maka minat berwakaf melalui media *fintech* akan naik sebesar 0,316 satuan. Dari hasil pengujian tersebut, penelitian ini menolak H_{03} dan H_{a3} diterima.

Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Lifatin dkk. dengan judul “Analisis Penerimaan *E-Learning* dengan Pendekatan *Theory of Behavior* (TPB) pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember”. Hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa, kontrol perilaku berpengaruh positif signifikan terhadap minat. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian dari Fuad dan Yulfan (2021) yang berjudul “Adopsi Teori Perilaku Berencana dalam Menganalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai” dengan hasil penelitian yang membuktikan bahwa kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat seseorang dalam melakukan wakaf tunai (Hasyim dkk., 2021).

Berdasarkan hasil temuan penelitian ini, kontrol perilaku memiliki dampak positif pada minat untuk berwakaf uang melalui media *fintech*. Terdapat kemungkinan bahwa jika hasil penelitian ini dipengaruhi oleh faktor kepribadian dan kemampuan, dimana dalam kepribadian dan kemampuan seseorang dapat memberikan dorongan kepada seseorang agar berwakaf uang melalui media *fintech*. Di masa sekarang, beberapa lembaga wakaf telah berinovasi dengan memanfaatkan teknologi *fintech* dengan menciptakan layanan wakaf melalui aplikasi *mobile banking*, *e-wallet*, serta *marketplace*. Dengan demikian, pemanfaatan media tersebut dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan penghimpunan wakaf uang sehingga seseorang akan terdorong untuk berwakaf saat memiliki dukungan berupa fasilitas dan pengalaman sebelumnya.

4) Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku terhadap Minat Berwakaf Uang dengan Media *Fintech* di Kabupaten Ponorogo

Dalam model *Theory of Planned Behavior* (TPB), dijelaskan bahwa perilaku yang ditunjukkan seseorang timbul karena minat untuk berperilaku. Dalam TPB, minat perilaku ditentukan berdasarkan tiga faktor utama, yaitu: sikap

terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku (Widyatami dkk., 2019). Hasil penelitian dari penelitian ini menunjukkan bahwa sikap (X_1), norma subjektif (X_2) dan kontrol perilaku (X_3) berpengaruh secara simultan terhadap minat berwakaf (Y). Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji F dimana nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ (0,05; 96) atau $46,958 > 2,70$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima.

Dari nilai uji koefisien determinasi, nilai R sebesar 0,771 dan R^2 sebesar 0,595. Nilai R sebesar 0,771 mempunyai arti bahwa hubungan antara sikap (X_1), norma subjektif (X_2), dan kontrol perilaku (X_3) terhadap minat (Y) sebesar 0,771. Sedangkan, nilai R^2 sebesar 0,595 yang menunjukkan bahwa faktor sikap (X_1), norma subjektif (X_2), dan kontrol perilaku (X_3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat (Y) sebesar 59,5%, sedangkan sisanya 40,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model.

Menurut Ajzen, *Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan teori yang dikembangkan oleh Ajzen untuk memahami perilaku individu mengenai niat seseorang untuk melakukan sesuatu. Model TPB menjelaskan bahwa perilaku yang ditunjukkan seseorang muncul karena minat untuk berperilaku. Dalam TPB, minat perilaku ditentukan berdasarkan tiga faktor utama, yaitu: sikap, norma subjektif, serta kontrol perilaku (Setyawati dkk., 2018).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Lifatin dkk yang berjudul “Analisis Penerimaan *E-Learning* dengan Pendekatan *Theory of Behavior* (TPB) pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember” yang membuktikan bahwa, variabel sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku persepsian berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel minat perilaku (Sakdiyah, 2019).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil uji dengan bantuan *Software* SPSS 22, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara sikap terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech*. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji t dimana nilai

signifikansi variabel sikap (X_1) $0,000 < 0,05$, yang berarti bahwa terdapat pengaruh signifikan antara sikap dengan minat berwakaf uang dengan media *fintech*.

2. Terdapat pengaruh yang signifikan antara norma subjektif terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji dimana nilai signifikansi variabel norma subjektif (X_1) sebesar $0,000 < 0,05$ yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel norma subjektif terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara kontrol perilaku terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech*. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji t dimana nilai signifikansi variabel kontrol perilaku (X_3) sebesar $0,005 < 0,05$, yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kontrol perilaku terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
4. Sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku secara simultan pengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji F dimana nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($0,05; 96$) atau $46,958 > 2,70$ sehingga H_{04} ditolak dan H_{a4} diterima. Dengan demikian, sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku pengaruh secara simultan terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

REFERENSI

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo. 2018. Letak Geografis 2018. Tersedia pada: <https://ponorogokab.bps.go.id/statictable/2015/03/20/192/letak-geografis-.html>. [Terakhir dimodifikasi 2018. Diakses September 23, 2022].
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo. Jumlah Penduduk Miskin. Tersedia pada: <https://ponorogokab.bps.go.id>. [Terakhir dimodifikasi 2021].
- Djaali. 2011. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Ferdinand, Augusty. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasyim, Fuad, dan Yulfan Arif Nurohman. 2021. Adopsi Teori Perilaku Berencana Dalam Menganaalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai, *Jurnal Among Makarti* 14, no. 1 (2021): 78–92.
- Hartoni, I Gusti Oka, dan I Gede Riana. Sikap Norma Subjektif Dan Kontrol Perilaku Pada Implementasi Keselamatan Kerja: Dampaknya Terhadap Intention to Comply. *Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 4, no. 4 (2015): 243–264.

- Herawati, Jajuk. 2019. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pembelian Produk Secara Online Menggunakan Facebook Berdasarkan Technology Acceptance Model Dan Theory of Planned Behavior (Studi Kasus Pada Mahasiswa Di Kota Yogyakarta). *Jurnal Akuntansi & Manajemen Akmenika* 16, no. 1 (2019): 208–224.
- Jahja, Yudrik. 2015. *Psikologi Perkembangan*. 1st ed. Jakarta: Prenada Media Grub.
- Jaya, I Putu Bayu Adi, dan Ni Ketut Seminari. 2016. Pengaruh Norma Subjektif, Efikasi Diri, Dan Sikap Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMKN Di Denpasar. *E Journal Manajemen Unud*, 5, no. 3 (2016).
- Kementerian Keuangan [Kemenkeu]. “Wakaf Uang Dari, Oleh, Dan Untuk Masyarakat.” *Fiskalpedia*. Tersedia pada: <https://fiskal.kemenkeu.go.id>.
- Mardani. 2016. *Hukum Islam Zakat, Infaq, Sedekah, Dan Wakaf Konsep Islam Mengentaskan Kemiskinan Dan Menyejahterakan Umat*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Nasib, Debora Tambunan, dan Syaifullah. 2021. *Perilaku Konsumen*. Diedit Muhammad Hasan. Yogyakarta: Nuta Media.
- Nurjamil, dan Siti Nurhayati. 2021. Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Aplikasi Fintech Pada Koperasi Syariah Di Kota Bandung. *Jurnal Ilmiah Manajemen XII*, no. 2 (2021): 205–212.
- Otoritas Jasa Keuangan [OJK]. Yuk Mengenal Fintech Keuangan Digital Yang Tengah Naik Daun.” *Otoritas Jasa Keuangan*. Tersedia pada: <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10468>
- Putri, Kharisma Yuliana. 2018. Gambaran *Theory of Planned Behavior* (TPB) Pada Perilaku Sarapan Pagi Mahasiswa Alih Jenis Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Airlangga.” *Jurnal Promkes* 6, no. 1 (2018): 80–92.
- Ryandono, Muhamad Nafik Hadi. 2018. *FinTech Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausaha Muda*.” *Jurnal Studi Pemuda* 7, no. 2 (2018): 111–121.
- Sakdiyah, Lifatin, Rochman Effendi, Alwan Sri Kustono, dan Jln Kalimantan. 2019. Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember. *E-Journal Ekonomi dan Bisnis VI*, no. 1 (2019): 120–126.
- Seni, Ni Nyoman Anggar, dan Ni Made Dwi Ratnadi. 2017. Theory of Planed Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 12, no. 6 (2017): 4043–4068.
- Setyawati, Sri Murni, dan Siti Zulaikha Wulandari. 2018. Analisis *Theory Of Planned Behavior* (Studi Kasus Kesiapan *Stakeholder* Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif). *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi (JEBA) Volume* 20, no. 04 (2018): 1–14.
- Sujarweni. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Syah, Muhibin. 2010. *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*. Bandung.: PT

Remaja Rosdakarya.

Widyatami, Kania, Ratih Hurriyati, dan Lili Adi Wibowo. 2019. Model Perilaku Pengendara Sepeda Di Kota Bandung Berdasarkan *Theory Of Planned Behavior*. *Manajerial* 18, no. 2 (2019): 54–62. <http://ejournal.upi.edu/index.php/manajerial/>.