

**PENGARUH PERILAKU BERENCANA TERHADAP MINAT  
BERWAKAF UANG DENGAN MEDIA *FINTECH* DI  
KABUPATEN PONOROGO**

**SKRIPSI**



**IAIN  
PONOROGO**

**Oleh:**

**Umar Syarief**

**NIM 403180023**

**JURUSAN MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2022**

**IAIN  
PONOROGO**

PENGARUH PERILAKU BERENCANA TERHADAP MINAT  
BERWAKAF UANG DENGAN MEDIA *FINTECH* DI  
KABUPATEN PONOROGO

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi Progam Strata Satu (S-1)



**IAIN**  
PONOROGO

Oleh:

Umar Syarief

NIM 403180023

Pembimbing

Maulida Nurhidayati, M.Si.

NIP 198910222018012001

JURUSAN MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2022

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Umar Syarief

NIM : 403180023

Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

PENGARUH PERILAKU BERENCANA TERHADAP MINAT BERWAKAF  
UANG DENGAN MEDIA *FINTECH* DI KABUPATEN PONOROGO

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 22 November 2022

Pembuat Pernyataan,



Umar Syarief  
NIM 403180023

PONOROGO



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

| NO | NAMA         | NIM       | JURUSAN                   | JUDUL  |
|----|--------------|-----------|---------------------------|--|
| 1  | Umar Syarief | 403180023 | Manajemen Zakat dan Wakaf | Pengaruh Perilaku Berencana Terhadap Minat Berwakaf Uang Dengan Media <i>Fintech</i> di Kabupaten Ponorogo |

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 7 November 2022

Menyetujui,  
Pembimbing

Maulida Nurhidayati, M. Si.  
NIP. 198910222018012001

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf

Roudhotul Janah, M.Ag.  
NIP. 197507162005012004

PONOROGO



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Pengaruh Perilaku Berencana Terhadap Minat Berwakaf Uang  
Dengan Media *Fintech* Di Kabupaten Ponorogo

Nama : Umar Syarief

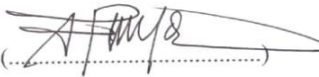
NIM : 403180023

Jurusan : Manajemen Zakat Dan Wakaf

Telah diujikan dalam sidang Ujian Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

#### Dewan Penguji:

Ketua Sidang :  
Dr Amin Wahyudi, M.E.I.  
NIP. 197502072009011007

()

Penguji I :  
Dr Shinta Maharani, S.E., M.Ak.  
NIP. 197905252003122002

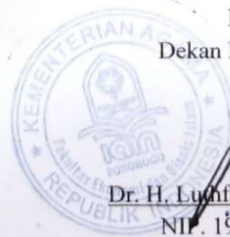
()

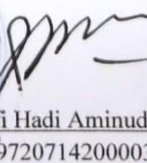
Penguji II :  
Maulida Nurhidayati, M.Si.  
NIP. 198910222018012001

()

Ponorogo, Selasa 22 November 2022

Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo



()  
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP. 197207142000031005

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Umar Syarief

NIM : 403180023

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Zakat dan Wakaf

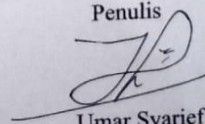
Judul Skripsi/Tesis : Pengaruh Perilaku Berencana Terhadap Minat Berwakaf Uang Dengan Media Fintech Di Kabupaten Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 23  Novemb 2022

Penulis



Umar Syarief

## ABSTRAK

Syarief, Umar. Pengaruh Perilaku Berencana terhadap Minat Berwakaf Uang Dengan Media *Fintech* di Kabupaten Ponorogo. *Skripsi*, 2022. Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Maulida Nurhidayati, M. Si.

**Kata kunci:** Teori Perilaku Berencana, minat, wakaf uang, *fintech*.

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 kuisioner melalui *google form* untuk mengumpulkan data. Sampel penelitian ini sebanyak 100 responden dengan teknik *insidental 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.

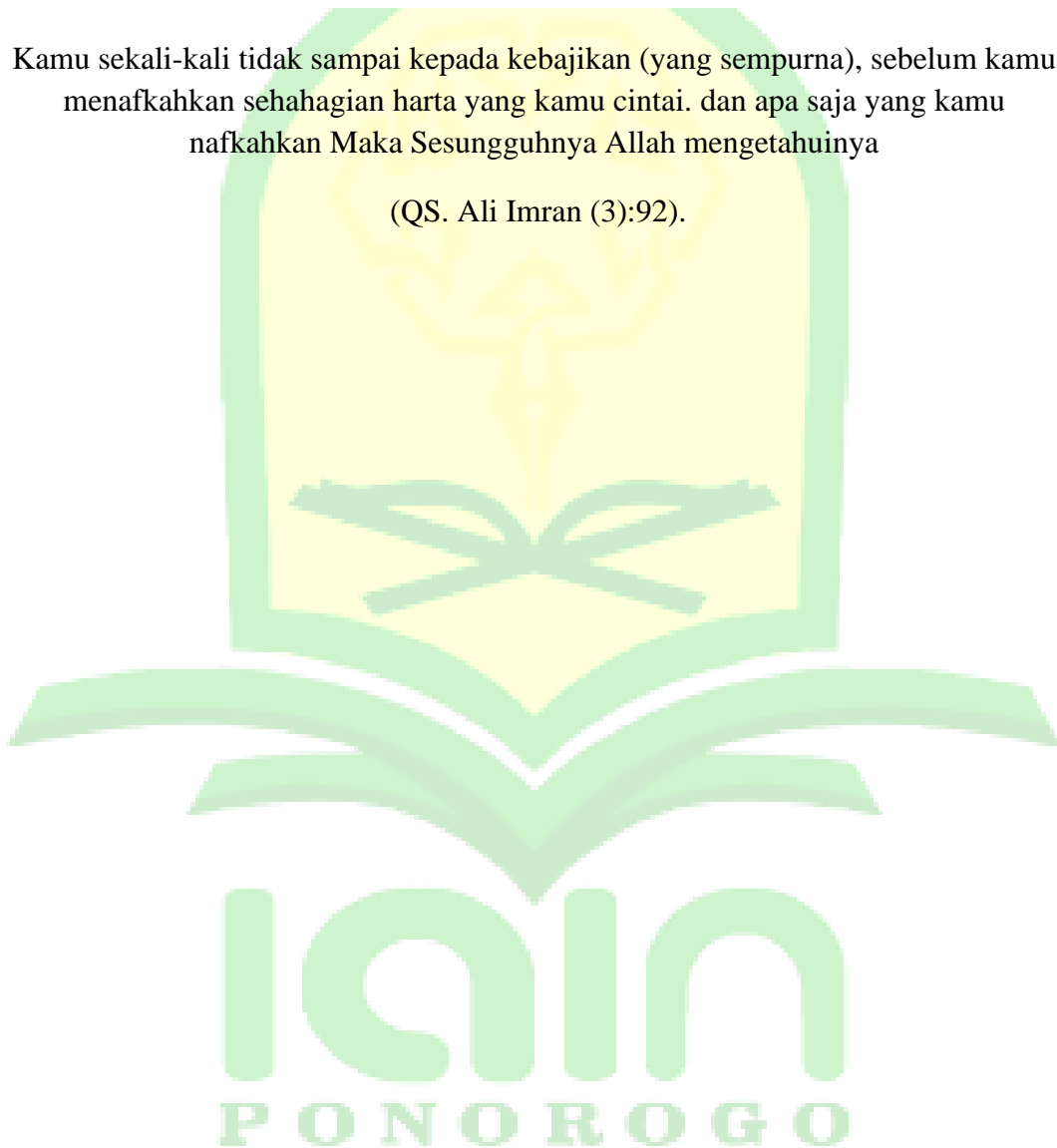
Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku optimalisasi signifikan terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* baik secara parsial maupun secara simultan. Dengan demikian, faktor sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku dapat menentukan minat seseorang untuk berwakaf dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

## MOTTO

لَنْ نَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّىٰ تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ وَمَا تُنْفِقُوا مِن شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ  
عَلِيمٌ

Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan seahagian harta yang kamu cintai. dan apa saja yang kamu nafkahkan Maka Sesungguhnya Allah mengetahuinya

(QS. Ali Imran (3):92).





## PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan baik.

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Untuk Ibu Saya Tercinta, kakak, mbak, dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan moral, spiritual dan semangat atas kesuksesan untuk penulis.
2. Untuk Bapak dan Ibu Dosen, Pembimbing, Penguji yang selama ini telah tulus menuntun dan mengarahkan penulis.
3. Untuk lembaga Beasiswa Riset BAZNAS saya ucapkan terimakasih atas beasiswa yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik.
4. Untuk teman seperjuangan MAZAWA angkatan 2018, terimakasih atas dukungan dan motivasi mengingatkan penulis untuk segera menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Serta semua pihak yang turut membantu penulis selama proses penelitian dari awal hingga akhir.

Penulis ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya atas dukungan baik moral dan spiritual kepada kalian semua, dan semoga skripsi ini dapat menjadi sesuatu yang bermanfaat bagi bidang keilmuan dan bidang yang lainnya

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, atas segala limpahan nikmat dan rahmatnya, penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “Pengaruh Perilaku Berencana terhadap Minat Berwakaf Uang Dengan Media *Fintech* di Kabupaten Ponorogo” dengan lancar.

Dapat disadari bahwa selama penyusunan skripsi ini masih terdapat kendala, akan tetapi berkat bantuan, bimbingan, serta kerjasama dari pihak-pihak yang terkait, sehingga kendala tersebut dapat teratasai dengan baik. Oleh karena itu, dengan penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Hj. Evi Muafiah, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang telah memotivasi, serta memberikan arahan selama menempuh pendidikan.
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag. selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian ini, sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
3. Unun Roudlotul Janah, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf yang selalu memberikan dukungan dan bantuan bagi seluruh mahasiswa jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf selama masa perkuliahan.
4. Maulida Nurhidayati, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang sudah memberikan bimbingannya dan arahan serta meluangkan waktunya selama penyusunan skripsi baik dari awal hingga akhir.

5. Yunaita Rahmawati, SE., M.Si., AK. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan waktunya selama perkuliahan.
6. Seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung membantu penulis dalam proses penelitian ini.

Dapat diharapkan bahwa, skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak dan semoga segala bantuan, bimbingan, dan motivasi tergantikam dengan pahala dari Allah SWT.

Ponorogo, 7 November 2022

Penulis,



Umar Syarief

NIM. 403180023



**IAIN**  
**PONOROGO**

## DAFTAR ISI

|   |             |
|---|-------------|
| <b>COVER</b> .....                                    | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN JUDUL</b> .....                            | <b>ii</b>   |
| <b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN</b> .....              | <b>iii</b>  |
| <b>LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI</b> .....         | <b>iv</b>   |
| <b>ABSTRAK</b> .....                                  | <b>v</b>    |
| <b>MOTTO</b> .....                                    | <b>vi</b>   |
| <b>PERSEMBAHAN</b> .....                              | <b>vii</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                           | <b>viii</b> |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                               | <b>x</b>    |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                             | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                            | <b>xiii</b> |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....                          | <b>xiv</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....                        | <b>1</b>    |
| A. Latar Belakang .....                               | 1           |
| B. Rumusan Masalah .....                              | 8           |
| C. Tujuan Penelitian .....                            | 9           |
| D. Manfaat Penelitian .....                           | 9           |
| 1. Manfaat Teoritis .....                             | 9           |
| 2. Manfaat Praktis .....                              | 10          |
| E. Sistematika Pembahasan .....                       | 10          |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....                    | <b>12</b>   |
| A. Deskripsi Teori.....                               | 12          |
| 1. Minat .....  | 12          |
| 2. Teori Perilaku Berencana (TPB).....                | 14          |
| 3. <i>Fintech</i> .....                               | 19          |
| B. Kajian Pustaka.....                                | 22          |
| C. Kerangka Pemikiran.....                            | 30          |
| D. Hipotesis.....                                     | 31          |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....                | <b>36</b>   |
| A. Rancangan Penelitian .....                         | 36          |
| B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional ..... | 37          |
| 1. Variabel Penelitian .....                          | 37          |
| 2. Definisi Operasional.....                          | 37          |
| C. Populasi dan Sampel .....                          | 38          |
| D. Jenis dan Sumber Data .....                        | 41          |
| E. Metode Pengumpulan Data .....                      | 42          |
| F. Instrumen Penelitian.....                          | 42          |

|   |            |
|---|------------|
| G. Validitas dan Reliabilitas Instrumen .....   | 43         |
| 1. Validitas Instrumen .....                    | 43         |
| 2. Reliabilitas Instrumen .....                 | 44         |
| H. Teknik Pengolahan dan Analisis Data .....    | 45         |
| 1. Uji Asumsi Klasik .....                      | 45         |
| 2. Analisis Regresi Linier Berganda .....       | 48         |
| 3. Uji Hipotesis .....                          | 48         |
| <b>BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA.....</b> | <b>52</b>  |
| A. Gambaran Umum Obyek Penelitian .....         | 52         |
| 1. Gambaran Umum Kabupaten Ponorogo .....       | 52         |
| 2. Wakaf Uang .....                             | 54         |
| B. Hasil Pengujian Instrumen .....              | 56         |
| 1. Hasil Uji Validitas .....                    | 56         |
| 2. Hasil Uji Reliabilitas .....                 | 58         |
| C. Hasil Analisis Deskriptif .....              | 59         |
| D. Hasil Pengujian Hipotesis .....              | 69         |
| 1. Uji Asumsi Klasik .....                      | 69         |
| 2. Analisis Regresi Linier Berganda .....       | 73         |
| E. Pembahasan Hasil Penelitian .....            | 78         |
| <b>BAB V PENUTUP.....</b>                       | <b>83</b>  |
| A. Kesimpulan .....                             | 83         |
| B. Saran/Rekomendasi .....                      | 84         |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                     | <b>86</b>  |
| <b>LAMPIRAN.....</b>                            | <b>91</b>  |
| <b>RIWAYAT HIDUP .....</b>                      | <b>105</b> |

## DAFTAR TABEL

| <b>Tabel</b> | <b>Judul</b>   | <b>Halaman</b> |
|--------------|--|----------------|
| Tabel 1.1    | Jumlah Penduduk Miskin Kabupaten Ponorogo .....                      | 1              |
| Tabel 2.1    | Studi Penelitian Terdahulu .....                                     | 22             |
| Tabel 3.1    | Indikator Variabel Penelitian .....                                  | 38             |
| Tabel 3.2    | Jumlah Penduduk Muslim Kabupaten Ponorogo 2020 ...                   | 39             |
| Tabel 4.1    | Jumlah Penduduk Muslim Tiap Kecamatan di<br>Kabupaten Ponorogo ..... | 53             |
| Tabel 4.2    | Hasil Uji Validitas Variabel Sikap ( $X_1$ ) .....                   | 56             |
| Tabel 4.3    | Hasil Uji Validitas Variabel Norma Subjektif ( $X_2$ ) .....         | 57             |
| Tabel 4.4    | Hasil Uji Validitas Variabel Kontrol Perilaku ( $X_3$ ) .....        | 57             |
| Tabel 4.5    | Hasil Uji Validitas Variabel Sikap Minat (Y) .....                   | 58             |
| Tabel 4.6    | Hasil Uji Reliabilitas .....   | 58             |
| Tabel 4.7    | Deskripsi Responden Berdasarkan Alamat .....                         | 59             |
| Tabel 4.8    | Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....                  | 60             |
| Tabel 4.9    | Deskripsi Responden Berdasarkan Usia .....                           | 60             |
| Tabel 4.10   | Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan .....                      | 61             |
| Tabel 4.11   | Hasil Uji Normalitas .....   | 70             |
| Tabel 4.12   | Korelasi <i>Rank Spearman</i> .....                                  | 71             |
| Tabel 4.13   | Hasil Uji Autokorelasi .....   | 72             |
| Tabel 4.14   | Hasil Uji Multikolinearitas .....                                    | 73             |
| Tabel 4.15   | Model Regresi .....  | 73             |
| Tabel 4.16   | Uji t .....  | 75             |
| Tabel 4.17   | Uji F .....  | 76             |
| Tabel 4.18   | Koefisien Determinasi .....  | 77             |



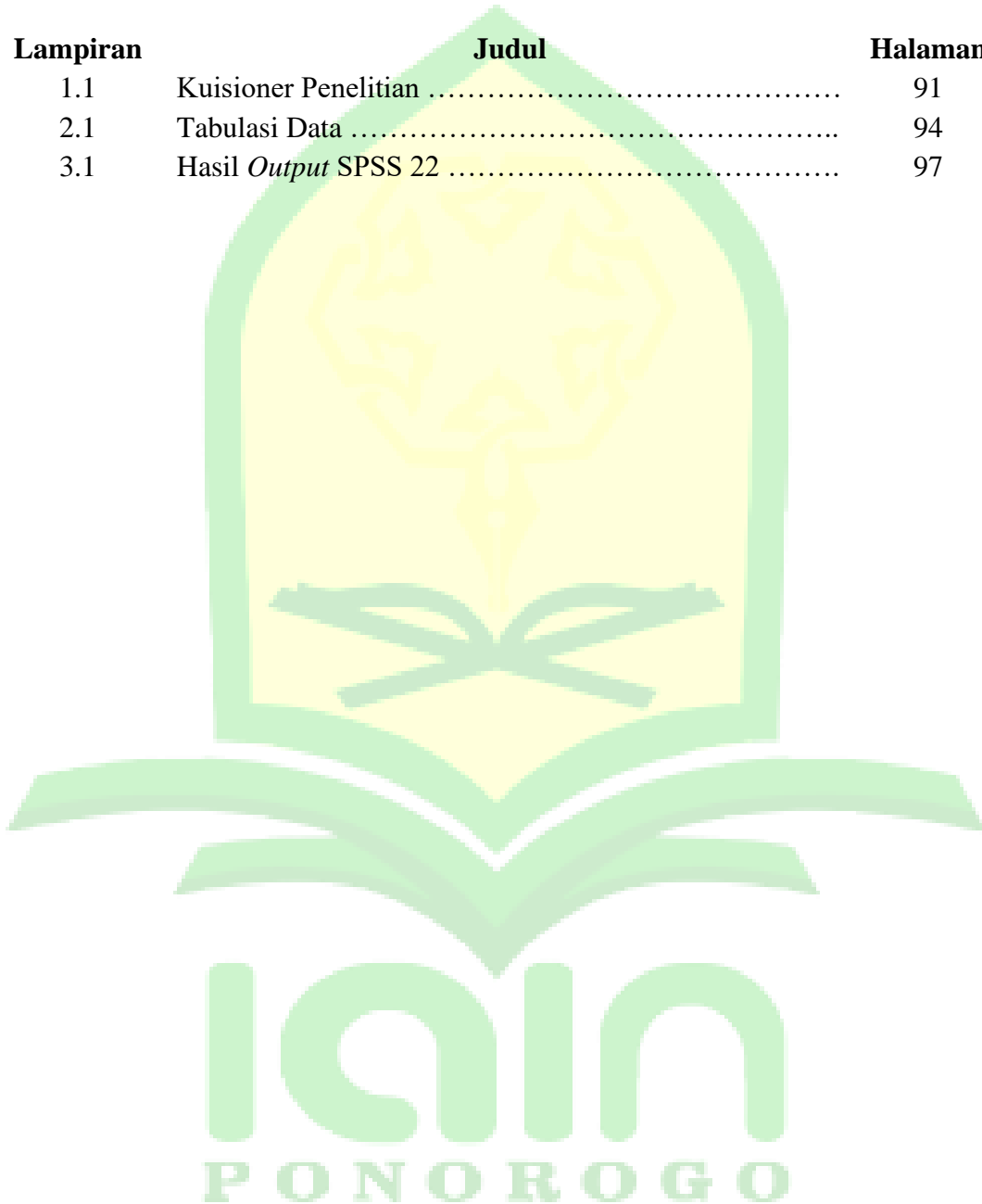
## DAFTAR GAMBAR

| Gambar | Judul                   | Halaman |
|--------|-------------------------|---------|
| 2.1    | Kerangka Berpikir ..... | 31      |



## DAFTAR LAMPIRAN

| Lampiran | Judul                             | Halaman |
|----------|-----------------------------------|---------|
| 1.1      | Kuisisioner Penelitian .....      | 91      |
| 2.1      | Tabulasi Data .....               | 94      |
| 3.1      | Hasil <i>Output</i> SPSS 22 ..... | 97      |





# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

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. Garis kemiskinan mencerminkan nilai rupiah pengeluaran minimum yang diperlukan seseorang untuk memenuhi kebutuhan pokok hidupnya selama sebulan baik kebutuhan makanan maupun non-makanan.<sup>1</sup> Berikut tabel jumlah penduduk miskin di Kabupaten Ponorogo dari tahun 2016-2020:

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Penduduk Miskin Kabupaten Ponorogo**

| <b>Tahun</b> | <b>Jumlah Penduduk</b> |
|--------------|------------------------|
| 2016         | 102,06                 |
| 2017         | 99,03                  |
| 2018         | 90,22                  |
| 2019         | 83,97                  |
| 2020         | 86,74                  |

Sumber: BPS Kabupaten Ponorogo, *ponorogokab.bps.id*, 2020

---

<sup>1</sup> Tim Badan Pusat Statistik, *Profil Kemiskinan Di Indonesia September 2021* (Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2022), <https://bps.go.id>.

Kemiskinan merupakan masalah yang sering terjadi di setiap daerah, tidak terkecuali masalah kemiskinan yang ada 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.<sup>2</sup> 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 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.<sup>3</sup>

Wakaf uang dapat dihimpun dalam sebuah wadah sehingga menjadi modal usaha yang besar. Dana wakaf yang terkumpul dapat dikelola secara

---

<sup>2</sup> Tim Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo, "Jumlah Penduduk Miskin," *Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo*, dalam <https://ponorogokab.bps.go.id> (diakses pada 5 November 2022).

<sup>3</sup>"Wakaf Uang dari, oleh, dan untuk Masyarakat," Fiskalpedia, dalam <https://fiskal.kemenkeu.go.id>, (diakses pada 05 Desember 2021).

produktif dengan lembaga pengelola yang memiliki kompetensi dan kapabilitas dan mampu bekerja secara profesional. Wakaf uang dapat dilakukan oleh banyak orang, meskipun tidak kaya. Seseorang dapat berwakaf uang sebesar yang mereka mampu.<sup>4</sup> Pengoptimalan sumber keuangan Islam termasuk wakaf uang sebagai salah satu sub-sistem yang dapat mendukung program pemberdayaan masyarakat yang dilaksanakan oleh pemerintah terkait dengan pengentasan permasalahan kemiskinan yang terdapat di masyarakat, tidak terkecuali 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.<sup>5</sup> 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.<sup>6</sup>

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

---

<sup>4</sup> M Nur Rianto dan Al Arif, "Wakaf Uang Dan Pengaruhnya Terhadap Program Pengentasan Kemiskinan Di Indonesia" 2, no. 1 (2012).

<sup>5</sup> Mardani, Hukum Islam Zakat, Infaq, Sedekah, Dan Wakaf Konsep Islam Mengentaskan Kemiskinan Dan Menyejahterakan Umat (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2016), 179.

<sup>6</sup> "Wakaf Uang dari, oleh, dan untuk Masyarakat," Fiskalpedia, dalam <https://fiskal.kemenkeu.go.id>, (diakses pada 05 Desember 2021).

adalah layanan berwakaf dengan media *fintech* seperti, *shopeepay*, *m-Banking* BNI, BSI, BRI, lembaga keuangan syariah.<sup>7</sup> 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.<sup>8</sup>

Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri.<sup>9</sup> Minat ialah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi untuk keinginan terhadap sesuatu.<sup>10</sup> 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.

---

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> Muhamad Nafik Hadi Ryandono, "FinTech Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausaha Muda," *Jurnal Studi Pemuda* 7, no. 2 (2018).

<sup>9</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 121.

<sup>10</sup> Muhibin Syah, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru* (Bandung.: PT Remaja Rosdakarya, 2010), 136.

Dalam TPB minat perilaku ditentukan berdasarkan 3 faktor utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku.<sup>11</sup>

*Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan teori yang dikemukakan oleh Ajzen pada tahun 1991 dimana TPB dikembangkan dengan gagasan bahwa perilaku seseorang didasari pada niat atau keinginan yang sebelumnya muncul sebagai hasil dari berbagai pertimbangan yang dilakukan seseorang.<sup>12</sup> TPB mengikuti interpretasi bahwa semakin tinggi sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan seseorang terhadap suatu perilaku, semakin tinggi pula niat seseorang untuk merealisasikan perilaku tersebut. Sikap merupakan keyakinan seseorang tentang hasil yang akan ditimbulkan dari keterlibatan dalam perilaku tertentu.<sup>13</sup> Norma subjektif merupakan persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku.<sup>14</sup> Kontrol perilaku merupakan fungsi yang didasarkan oleh *belief* mengenai ada atau tidaknya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan perilaku.<sup>15</sup>

---

<sup>11</sup>Lifatin Sakdiyah dkk., “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).

<sup>12</sup> Kania Widyatami, Ratih Hurriyati, dan Lili Adi Wibowo, “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/>.

<sup>13</sup> Sakdiyah dkk., “Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember.”

<sup>14</sup> Sri Murni Setyawati dan Siti Zulaikha Wulandari, “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).

<sup>15</sup> Ibid.,

Tidak banyak penelitian yang menggunakan TPB untuk menilai tentang perilaku seseorang berwakaf uang, seperti penelitian dari (Fuad dkk 2021) untuk menganalisis niat melakukan wakaf uang, dengan hasil penelitian bahwa sikap dan kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat, sedangkan untuk norma subjektif tidak berpengaruh terhadap niat seseorang untuk berwakaf tunai.<sup>16</sup> Kemudian, penelitian dari Navirta Ayu juga menggunakan TPB untuk meneliti tentang perilaku kalangan akademisi terhadap wakaf produktif, dimana pada penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif serta kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap niat wakaf produktif.<sup>17</sup>

Berdasarkan hasil observasi saat melakukan wawancara dengan bapak Agus salah satu jama'ah Masjid Aza Al-Kautsar di Desa Ngrupit Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo, berwakaf uang melalui *fintech* merupakan suatu hal yang baru dan jarang sekali dilakukan karena banyak orang yang tidak mengetahui fitur tersebut, akan tetapi berwakaf melalui *fintech* dapat mempermudah seseorang tanpa perlu repot datang ke lembaga pengelola wakaf.<sup>18</sup> Hal ini sejalan dengan hasil wawancara dengan Bapak Ridwan salah satu jama'ah sholat Ashar di Masjid Agung Kabupaten Ponorogo dimana pemahaman mengenai wakaf uang melalui *fintech* masih jarang sekali dilakukan oleh masyarakat, karena tidak semua

---

<sup>16</sup> Fuad Hasyim dan Yulfan Arif Nurohman, "Adopsi Teori Perilaku Berencana Dalam Menganaalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai," *Jurnal Among Makarti* 14, no. 1 (2021).

<sup>17</sup> Navirta Ayu, "Perilaku Kalangan Akademisi Terhadap Wakaf Produktif Di Yayasan Wakaf Perguruan Ta'allumul Huda Bumiayu" (Universitas Islam Indonesia, 2018).

<sup>18</sup> Agus, Wawancara, 28 Maret 2022.

masyarakat sadar bahwa berwakaf dapat dilakukan dengan uang dan bahkan dapat dilakukan melalui *fintech*, akan tetapi berwakaf uang melalui *fintech* merupakan ide dan inovasi yang menarik karena mengingat semakin berkembangnya teknologi.<sup>19</sup>

Pada kenyataannya, penghimpunan wakaf uang masih belum maksimal terbukti dengan adanya penelitian-penelitian terdahulu yang membahas mengenai besarnya potensi wakaf uang. Jika ditinjau menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB), minat dapat dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku.<sup>20</sup> Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Agus, jika beliau mengetahui dapat berwakaf uang melalui *fintech*, maka beliau akan lebih bersikap atau memiliki pemikiran untuk berwakaf uang. Hal ini mengindikasikan bahwa sikap dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan tindakan tertentu.

Kemudian berdasarkan faktor norma subjektif terhadap minat, hasil wawancara dengan Bapak Ridwan mengindikasikan bahwa jika ada seseorang yang merekomendasikan *platform* tertentu untuk berwakaf uang, maka beliau akan mendapat dorongan lebih untuk berwakaf uang.<sup>21</sup> Berdasarkan hasil wawancara dengan Rangga, salah satu rekan mahasiswa terkait dengan faktor kontrol perilaku terhadap minat berwakaf uang, apabila berwakaf uang memiliki akses yang lebih mudah serta lebih

---

<sup>19</sup> Ridwan, Wawancara, 27 Maret 2022.

<sup>20</sup> Ida Nuraini, Erika Takidah, dan Achmad Fauzi, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Dalam Membayar Wakaf Uang Pada Pegawai Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Dki Jakarta," *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 1, no. 2 (2018): 108, <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/Mr/index>.

<sup>21</sup> Agus, Wawancara, 28 Maret 2022

fleksibel, maka akan menimbulkan minat yang lebih besar untuk berwakaf uang dengan media *fintech*.<sup>22</sup>

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. Hal demikian dapat membuat seseorang tidak mengetahui kemudahan dalam berwakaf uang dengan media *finteh*. 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”**.

#### **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Apakah sikap berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo?
2. Apakah norma subyektif berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo?
3. Apakah kontrol perilaku berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo?

---

<sup>22</sup> Ranga, Wawancara, 1 April 2022.



4. Apakah sikap, norma subyektif, kontrol perilaku secara simultan berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganalisis apakah sikap berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
2. Untuk menguji dan menganalisis apakah norma subyektif berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
3. Untuk menguji dan menganalisis apakah kontrol perilaku berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
4. Untuk menguji dan menganalisis apakah sikap, norma subyektif, kontrol perilaku secara simultan berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

### **D. Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat teoritis**

Diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk pengembangan ilmu mengenai pengaruh perilaku berencana terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech*. Sebagai referensi untuk melakukan penelitian dan sebagai bahan pertimbangan serta pengetahuan untuk penelitian selanjutnya.

## 2. Manfaat praktis

### a. Bagi Lembaga Pengelola Wakaf

Diharapkan penelitian ini bisa dijadikan sebagai bahan masukan untuk kepentingan peningkatan *fundrising* wakaf uang dengan media *fintech* ditinjau dari variabel sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku.

### b. Bagi Pengguna *Fintech*

Dengan adanya penelitian ini diharapkan pengguna *fintech* dapat memaksimalkan mereka untuk berwakaf tunai, baik yang sudah pernah melakukan wakaf uang, pengguna dapat mengetahui mengenai wakaf uang dengan media *fintech* bagi mereka yang belum pernah berwakaf dengan media *fintech*.

### c. Bagi Akademis

Dengan adanya penelitian ini dapat menambah perbendaharaan kepustakaan di IAIN Ponorogo dan menyumbangkan hasil penelitian yang bermanfaat bagi pembaca. Dapat dipergunakan sebagai bahan acuan dalam penelitian lanjutan terhadap objek sejenis ataupun aspek yang lain.

## E. Sistematika Pembahasan

### BAB I : PENDAHULUAN

Berisi penyampaian mengenai gambaran umum penelitian, masalah penelitian, tujuan penelitian, serta manfaat dari penelitian.

## BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi tentang kajian teori yang digunakan untuk menganalisis dan menjelaskan data penelitian. Penelitian ini menjelaskan tentang Theori of Planed Behavior yang terdiri dari variabel sikap, norma subjektif serta kontrol perilaku, kemudian teori tentang minat berwakaf uang.

## BAB III : METODE PENELITIAN

Penyampaian mengenai metode penelitian yang digunakan, penyampaian populasi, sampel, variabel, indikator serta teknik yang akan digunakan dalam penelitian.

## BAB IV : HASIL PENELITIAN

Penyampaian dari hasil penelitian yang berupa hasil analisa pengaruh perilaku berencana terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

## BAB V : PENUTUP

Penarikan kesimpulan atas analisis penelitian yang telah dilakukan berupa penyampaian kesimpulan, kritik, maupun saran.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Deskripsi Teori

##### 1. Minat

Secara sederhana minat dapat diartikan sebagai kecenderungan dan keingintahuan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.<sup>23</sup> Menurut Slameto, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.<sup>24</sup> Minat merupakan suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang.<sup>25</sup>

Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antar diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, maka semakin besar minat yang ditimbulkan. Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri.<sup>26</sup> Minat ialah kecenderungan dan keingintahuan yang tinggi untuk keinginan terhadap sesuatu.<sup>27</sup>

---

<sup>23</sup> Muhibbin Syah, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*, 2nd ed. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), 133.

<sup>24</sup> Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), 191.

<sup>25</sup> Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, 1st ed. (Jakarta: Prenada Media Grub, 2015), 63.

<sup>26</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 121.

<sup>27</sup> Muhibin Syah, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru* (Bandung.: PT Remaja Rosdakarya, 2010), 136.

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.

Menurut Schiffman dan Kanuk, sebagaimana dikutip dari jurnal Finta dkk pada tahun 2016, minat merupakan salah satu aspek psikologis yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap sikap perilaku. Penilaian konsumen terhadap produk tergantung pada pengetahuannya akan informasi tentang fungsi sebenarnya dari produk tersebut, dengan demikian konsumen yang berminat untuk melakukan pembelian suatu produk dipengaruhi oleh informasi yang diterima.<sup>28</sup>

Indikator-indikator minat menurut Ferdinand ialah sebagai berikut<sup>29</sup>:

- a. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk
- b. Minat referensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain

---

<sup>28</sup> Finta Cahaya Putri, Srikandi Kumadji, dan Sunarti, "Pengaruh Word of Mouth Terhadap Minat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen Legipait Coffeeshop Malang)," *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 34, no. 1 (2016): 95.

<sup>29</sup>Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 129.

c. 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.

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

*Theory of Planed Behavior* (TPB) merupakan teori yang dikemukakan oleh Ajzen yang sebelumnya mengembangkan *Theory of Reasoned Action* (TRA) untuk memahami perilaku individu khususnya mengenai niat seseorang untuk melakukan sesuatu. Sejalan dengan TRA, faktor utama yang mendasari pengembangan TPB adalah gagasan bahwa perilaku seseorang didasari pada niat atau keinginan yang sebelumnya muncul sebagai hasil dari berbagai pertimbangan yang dilakukan seseorang. Semakin kuat niat seseorang untuk melakukan sesuatu, semakin besar pula kemungkinan orang tersebut untuk merealisasikan perilaku yang dimaksud.<sup>30</sup>

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

---

<sup>30</sup>Kania Widyatami, Ratih Hurriyati, dan Lili Adi Wibowo, "Model Perilaku Pengendara Sepeda Di Kota Bandung Berdasarkan Theory Of Planned Behavior," *Manajerial* 18, no. 2 (2019), <http://ejournal.upi.edu/index.php/manajerial/>.

merupakan faktor yang mempengaruhi minat dalam TPB (*Theory of Planed Behavior*)<sup>31</sup>:

a. Sikap

Menurut Schiffman sebagaimana dikutip dari jurnal Widyatami dkk, sikap adalah ekspresi perasaan yang berasal dari dalam diri individu yang menggambarkan apakah seseorang senang atau tidak senang, suka atau tidak suka terhadap suatu objek tertentu. Sikap adalah evaluasi, perasaan dan kecenderungan seseorang yang relative konsisten terhadap suatu objek atau gagasan, sikap juga dapat menempatkan seseorang kedalam satu pikiran, untuk bergerak mendekati atau menjauhi sesuatu.<sup>32</sup>

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*.<sup>33</sup>

Fisbein dan Ajzen pada tahun 1980 sebagaimana dikutip dari jurnal Setyawati dan Wulandari, mendefinisikan sikap sebagai keyakinan seseorang tentang hasil yang akan ditimbulkan dari

---

<sup>31</sup> Ibid.,

<sup>32</sup> Nasib, Debora Tambunan, dan Syaifullah, *Perilaku Konsumen*, ed. Muhammad Hasan (Yogyakarta: Nuta Media, 2021), 89.

<sup>33</sup>Sri Murni Setyawati dan Siti Zulaikha Wulandari, "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).

keterlibatan dalam perilaku tertentu.<sup>34</sup> Menurut Jogiyanto pada tahun 2007 yang dikutip oleh Sakdiyah dkk mengenai sikap terhadap perilaku didefinisikan sebagai suatu evaluasi menyeluruh seseorang dalam melakukan perilaku.<sup>35</sup> Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh kepercayaan yang kuat tentang perilakunya yang disebut kepercayaan perilaku.<sup>36</sup>

Sikap merupakan kecenderungan, perasaan, pola pikir atau pandangan seseorang dalam bertindak berkaitan dengan sifat positif atau negative tentang objek tertentu berdasarkan hasil pengetahuan atau informasi yang didapatkannya.<sup>37</sup>

Indikator sikap ialah sebagai berikut:

- 1) 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.<sup>38</sup>

---

<sup>34</sup>Lifatin Sakdiyah dkk., "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).

<sup>35</sup> Ibid.,

<sup>36</sup> Ibid.,

<sup>37</sup>Ida Nuraini, Erika Takidah, dan Achmad Fauzi, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Dalam Membayar Wakaf Uang Pada Pegawai Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Dki Jakarta," *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 1, no. 2 (2018): 108, <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/Mr/index>.

<sup>38</sup> Nasib, Tambunan, dan Syaifullah, *Perilaku Konsumen*, 95.



- 2) 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.<sup>39</sup>
- 3) 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.<sup>40</sup>

b. 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.<sup>41</sup> Norma

---

<sup>39</sup> Ibid.

<sup>40</sup> Ibid.

<sup>41</sup> Sakdiyah dkk., “Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember.”

subjektif didefinisikan sebagai persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku.<sup>42</sup>

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

- 1) 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.<sup>43</sup>
- 2) Pengaruh Teman, dimana teman merupakan seseorang yang cenderung menginginkan yang terbaik bagi satu sama lain. Memiliki rasa simpati dan empati satu sama lain.<sup>44</sup>

### c. 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

<sup>42</sup> Setyawati dan Wulandari, "Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif)."

<sup>43</sup> I Putu Bayu Adi Jaya dan Ni Ketut Seminari, "Pengaruh Norma Subjektif, Efikasi Diri, Dan Sikap Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMKN Di Denpasar," *E Journal Manajemen Unud*, 5, no. 3 (2016).

<sup>44</sup> *Ibid.*,

atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku.<sup>45</sup>

Indikator yang digunakan untuk menilai kontrol perilaku ialah sebagai berikut:

- 1) Kepribadian, merupakan keseluruhan sikap, ekspresi, perasaan, tempramen, ciri khas dan juga perilaku seseorang. Sikap perasaan ekspresi dan tempramen 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.<sup>46</sup>
- 2) 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.<sup>47</sup>

### 3. *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

---

<sup>45</sup> Setyawati dan Wulandari, "Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif)."

<sup>46</sup> I Gusti Oka Hartoni 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).

<sup>47</sup> Ibid.,

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.<sup>48</sup>

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. *FinTech* merupakan salah satu alternative yang menghadirkan pilihan bagi yang berkeinginan untuk mengakses layanan jasa dan ekonomis.

---

<sup>48</sup> “Yuk Mengenal Fintech Keuangan Digital Yang Tengah Naik Daun,” Otoritas Jasa Keuangan, dalam <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10468>, (diakses pada 05 Desember 2021).

Perpaduan antara efektivitas dan teknologi memiliki dampak bagi masyarakat pada umumnya.<sup>49</sup>

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. “Dalam *crowdfunding* juga dibagi lagi yang salah satunya ada *crowdfunding* donasi yang sifatnya murni sosial. Di situlah relevansi *fintech* dengan wakaf yang dalam hal ini adalah wakaf uang. Melalui *fintech*, masyarakat bisa urunan melakukan wakaf untuk mendanai suatu projek atau dhuafa yang berada di *platform* tersebut.”

*FinTech* diakui sebagai satu inovasi paling penting dalam industri keuangan dan berkembang dengan cepat, didorong oleh pemerataan ekonomi, regulasi yang menguntungkan, dan teknologi informasi. Menurut Lee dan Shin pada tahun 2018, *FinTech* menjanjikan ekosistem baru bagi industri keuangan dengan biaya rendah, meningkatkan kualitas layanan keuangan, dan menciptakan lanskap

---

<sup>49</sup> Ibid.,

keuangan yang lebih beragam dan stabil.<sup>50</sup> Lima elemen ekosistem *FinTech* ialah sebagai berikut:

a. *FinTech Startup*

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

b. *Technology developers*

Misalnya analisis big data, *cloud computing*, *cryptocurrency*, 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.<sup>51</sup>

*Financial Technology (FinTech)* adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru.<sup>52</sup> Beberapa kategori penyelenggaraan teknologi finansial adalah sebagai berikut:

a. Sistem pembayaran

<sup>50</sup>Muhamad Nafik Hadi Ryandono, "FinTech Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausaha Muda," *Jurnal Studi Pemuda* 7, no. 2 (2018).

<sup>51</sup> Ibid.

<sup>52</sup> Nurjamil dan Siti Nurhayati, "Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Aplikasi Fintech Pada Koperasi Syariah Di Kota Bandung," *Jurnal Ilmiah Manajemen* XII, no. 2 (2021).

- b. Pendukung pasar
- c. Manajemen investasi dan manajemen risiko
- d. Pinjaman, pembiayaan, dan penyediaan modal jasa finansial lainnya.<sup>53</sup>

## B. Kajian Pustaka

Studi penelitian terdahulu menjadi salah satu dasar dalam melakukan penelitian sehingga memperkaya teori-teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian ini. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Dengan demikian, penulis mengangkat beberapa penelitian terdahulu sebagai referensi untuk memperkaya bahan kajian untuk penelitian. Berikut merupakan studi penelitian terdahulu berupa jurnal terkait penelitian yang dilakukan penulis:

**Tabel 2.1**  
**Studi Penelitian Terdahulu**

| No | Nama/<br>Tahun                          | Judul  | Persamaan                         | Perbedaan                                     | Hasil<br>Penelitian   |
|----|---|--|-----------------------------------|---|---|
| 1  | Fuad Hasyim, Yulfan Arif Nurohman, 2021 | Adopsi Teori Perilaku Berencana dalam Menganalisis Niat Melakukan Wakaf Uang | TPB, objek penelitian Wakaf uang. | Variabel pengalaman, analisis dengan SmartPLS | Variabel sikap, kontrol perilaku dan pengalaman berpengaruh terhadap niat seseorang dalam melakukan wakaf uang. Norma subyektif tidak berpengaruh |

<sup>53</sup> Ibid.

| No | Nama/<br>Tahun                            | Judul  | Persamaan  | Perbedaan   | Hasil<br>Penelitian   |
|----|---|--|--|---|---|
|    |   |  |  |   | atas niat seseorang dalam berwakaf uang. <sup>54</sup>  |
| 2. | Maivalinda, Rita Srihasnita, Firsta, 2021 | Mengukur Minat Wakaf Uang Generasi Milenial dalam Mendukung Pendanaan Pembangunan Berkelanjutan Sumatera Barat   | Sikap, Minat, Wakaf Uang   | Religiusitas, Kepedulian, analisis Smart PLS, Lokasi Penelitian | Sikap, religiusitas berpengaruh signifikan terhadap minat, kepedulian terhadap lingkungan tidak berpengaruh terhadap minat. <sup>55</sup>   |
| 3  | Purnama Putra, 2021                       | Menilik Niat Masyarakat berpartisipasi dalam <i>Crowdfunding</i> pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Implementasi konsep <i>Planned Behaviour Theory</i> ) | Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku Analisis data dengan bantuan SPSS | Intensi <i>Crowdfundin</i> g, jumlah sampel, lokasi penelitian  | Sikap dan norma subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap niat berpartisipasi melakukan <i>crowdfunding</i> , kontrol perilaku tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berpartisipasi, secara simultan sikap, norma subjektif, dan |

<sup>54</sup> Fuad Hasyim dan Yulfan Arif Nurohman, "Adopsi Teori Perilaku Berencana Dalam Menganaalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai," *Jurnal Among Makarti* 14, no. 1 (2021).

<sup>55</sup> Maivalinda, Rita Srihasnita, dan Firsta, "Mengukur Minat Wakaf Uang Generasi Milenial Dalam Mendukung Pendanaan Pembangunan Berkelanjutan Sumatera Barat," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas* 23, no. 1 (2021).



| No | Nama/<br>Tahun                             | Judul  | Persamaan   | Perbedaan   | Hasil<br>Penelitian   |
|----|--|--|---|---|---|
|    |  |  |   |   | kontrol perilaku berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berpartisipasi. <sup>56</sup>   |
| 4. | Dinda Adistii, 2021                        | Peran Akuntabilitas sebagai Moderasi Hubungan Religiusitas dan Literasi Wakaf terhadap Minat Berwakaf Uang | Minat Berwakaf Uang, jumlah sampel, analisis Regresi berganda | Akuntabilitas, Religiusitas, Literasi Wakaf, Lokasi Penelitian, analisis regresi moderasi | Religiusitas berpengaruh positif terhadap minat, literasi wakaf berpengaruh positif terhadap minat, akuntabilitas berpengaruh positif terhadap minat, akuntabilitas dapat memoderasi hubungan antara literasi wakaf dengan minat berwakaf uang. <sup>57</sup> |
| 5. | Heriyati Chrisna, Noviani, Hernawati, 2021 | Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwakaf Tunai   | Norma Subjektif, Minat Berwakaf, Analisis data                | Pendapatan, Religiusitas, Pengetahuan, subjek penelitian,                                 | Pendapatan, Religiusitas, dan pengetahuan berpengaruh   |

<sup>56</sup> Purnama Putra, "Menilik Niat Masyarakat Berpartisipasi Dalam Crowdfunding Pada Masa Pandemi Covid 19 : ( Studi Implementasi Konsep Planned Behaviour Theory )," *Paradigma* 18, no. 2 (2021).

<sup>57</sup> Dinda Adistii, "Peran Akuntabilitas Sebagai Moderasi Hubungan Religiusitas Dan Literasi Wakaf Terhadap Minat Berwakaf Uang," *Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia* 5, no. 2 (2021), <http://ejournal.iainkendari.ac.id/lifalah>.

| No | Nama/<br>Tahun  | Judul   | Persamaan  | Perbedaan   | Hasil<br>Penelitian   |
|----|---|---|------------|---|---|
|    |   | pa<br>Jamaah<br>majelis Taklim<br>Istiqomah<br>Kelurahan<br>Tanjungsari<br>Medan            |            | lokasi<br>penelitian  | positif<br>terhadap<br>minat<br>berwakaf<br>tunai, norma<br>subjektif tidak<br>berpengaruh<br>signifikan<br>terhadap<br>minat<br>berwakaf<br>tunai, secara<br>simultan<br>pendapatan,<br>norma<br>subjektif,<br>religiusitas,<br>pengetahuan<br>berpenaruh<br>positif<br>signifikan<br>terhadap<br>minat<br>berwakaf<br>uang. <sup>58</sup> |
| 6. | Gustina,<br>Vera<br>Pujani,<br>Yulia<br>Hendri<br>Yeni,<br>Mohamma<br>d Fani<br>Alfarisy,<br>2021 | Faktor Penentu<br>Donor untuk<br>Berwakaf:Sebu<br>ah Eksplorasi<br>Wakaf dalam<br>Literatur | TPB, Wakaf | TRA, Objek<br>Penelitian,<br>Metode<br>Penelitian<br>kualitatif | <i>Religiosity,</i><br><i>attitude,</i><br><i>subject norm,</i><br>dan<br><i>convenience</i><br>berpengaruh<br>terhadap<br>positif<br>signifikan<br>terhadap<br>besarnya<br>jumlah<br>wakaf yang<br>dikeluarkan   |

<sup>58</sup> Chrisna, Noviani, dan Hernawaty, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwakaf Tunai Pada Jamaah Majelis Taklim Istiqomah Kelurahan Tanjung Sari Medan."

| No | Nama/<br>Tahun  | Judul   | Persamaan  | Perbedaan   | Hasil<br>Penelitian  |
|----|---|---|--|---|--|
|    |   |   |  |   | oleh donor atau wakif. <sup>59</sup>   |
| 7. | Liana Dewi, Puji Lestari, 2020                            | Implementasi <i>Theory of Planed Behavior</i> (TPB) pada Pengukuran Persepsi Pendapatan Bunga Bank Konvensional             | TPB  | Objek Penelitian, Analisis data dengan SEM, Sampel penelitian   | Sikap berpengaruh negatif terhadap niat, norma subjektif berpengaruh terhadap niat, kontrol perilaku berpengaruh dan kuat terhadap niat. <sup>60</sup> |
| 8. | Kania Widyatami, Ratih Hurriyati, Lili Adi Wibowo, 2019   | Model Perilaku Pengendara Sepeda di Kota Bandung Berdasarkan <i>Theory of Planed Behavior</i>                               | TPB, analisis data dengan SPSS                       | Objek Penelitian, Lokasi, Sampel.   | Semua komponen TPB memiliki pengaruh terhadap niat. <sup>61</sup>  |
| 9. | Lifatin Sakdiyah, Rochman Efendi, Alwan Sri Kustono, 2019 | Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning dengan Pendekatan <i>Theory of Planed Behavior</i> (TPB) pada Mahasiswa Akuntansi | TPB, Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku, Minat | Perilaku Penerimaan Penggunaan, Objek Penelitian, Lokasi Penelitian, metode analisis dengan SEM dengan alat bantu Smart | Terdapat hubungan yang signifikan antara niat perilaku terhadap perilaku penerimaan dan penggunaan <i>e-learning</i>                                   |

<sup>59</sup> Gustina dkk., "Faktor Penentu Donor Untuk Berwakaf: Sebuah Eksplorasi Wakaf Dalam Literatur," *Al-Muzara'ah* 9, no. 2 (2021).

<sup>60</sup> Liana Dewi dan Puji Lestari, "Implementasi Theory of Planed Behavior (TPB) Pada Pengukuran Persepsi Pendapatan Bunga Bank Konvensional," *Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2020).

<sup>61</sup> Widyatami, Hurriyati, dan Wibowo, "Model Perilaku Pengendara Sepeda Di Kota Bandung Berdasarkan Theory Of Planned Behavior."

| No | Nama/<br>Tahun                 | Judul   | Persamaan                      | Perbedaan  | Hasil<br>Penelitian  |
|----|--------------------------------|---|--------------------------------|--|--|
|    |                                | Universitas<br>Jember   |                                | PLS  | serta terdapat hubungan yang tidak signifikan antara kontrol perilaku terhadap perilaku penerimaan dan penggunaan <i>e-learning</i> . <sup>62</sup>  |
| 10 | Muhammad Faisal, 2019          | Sikap, Norma Subjektif, Religiusitas, dan Partisipasi terhadap Wakaf Tunai    | Sikap, Norma Subjektif, Wakaf, | Religiusitas, Partisipasi                                    | Sikap dan norma subjektif memiliki pengaruh signifikan dalam menentukan partisipasi wakaf tunai, religiusitas berpengaruh signifikan terhadap niat perilaku wakif untuk berpartisipasi pada wakaf tunai. <sup>63</sup> |
| 11 | Mohamad Ivan Setianagara, 2019 | Perilaku Kedermawanan Muslim di Indonesia Studi Mengenai Intensi dan Perilaku | TPB                            | Objek Penelitian tentang sedekah, metode analisis dengan SEM | Faktor yang paling berpengaruh terhadap intensi bersedekah masyarakat  |

<sup>62</sup> Sakdiyah dkk., "Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember."

<sup>63</sup> Muhammad Faisal, "Sikap, Norma Subjektif, Religiusitas, Dan Partisipasi Terhadap Wakaf Tunai," *Li Falah-Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 4, no. 1 (2019), <http://ejournal.iainkendari.ac.id/lifalah>.

| No | Nama/<br>Tahun                    | Judul   | Persamaan                 | Perbedaan   | Hasil<br>Penelitian   |
|----|-----------------------------------|---|---------------------------|---|---|
|    |                                   | Bersedekah  |                           | dengan bantuan <i>software</i> LISREL                   | muslim di Indonesia adalah <i>Perceived Behavioural</i> . <sup>64</sup>   |
| 12 | Navirta Ayu, 2018                 | Perilaku Kalangan Akademisi terhadap wakaf produktif di Yayasan Wakaf Perguruan Ta'allumul Huda Bumiayu | TPB, analisis dengan SPSS | Sampel penelitian, Lokasi penelitian.                   | Perilaku sikap memiliki pengaruh dan signifikan terhadap niat. Dalam norma subjektif berpengaruh lemah, sedangkan kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap niat. <sup>65</sup> |
| 13 | Muhamad Nafik hadi Ryandono, 2018 | <i>Fintech</i> Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausahaan Muda                             | <i>Fintech, Wakaf</i>     | Metode penelitian, Subjek penelitian, Lokasi penelitian | Wakaf uang dapat dijadikan sebagai alternative solusi ekonomis dalam permasalahan permodalan bagi startup yang <i>unbankable</i> milik para pemuda. <sup>66</sup>                   |

<sup>64</sup> Mohamad Ivan Setianagara, "Peilaku Kedermawanan Muslim Di Indonesia Studi Mengenai Intensi Dan Perilaku Bersedekah," *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship* 13, no. 1 (2019).

<sup>65</sup> Navirta Ayu, "Perilaku Kalangan Akademisi Terhadap Wakaf Produktif Di Yayasan Wakaf Perguruan Ta'allumul Huda Bumiayu" (Universitas Islam Indonesia, 2018).

<sup>66</sup> Ryandono, "FinTech Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausaha Muda."

| No | Nama/<br>Tahun                                   | Judul   | Persamaan                      | Perbedaan  | Hasil<br>Penelitian   |
|----|--|---|--------------------------------|--|---|
| 14 | Ni Nyoman Anggar Seni, Ni Made Dwi Ratnadi, 2017 | <i>Theory of Planed Behavior</i> Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi  | TPB                            | Objek penelitian niat berinvestasi, analisis dengan PLS      | Sikap pada perilaku, kontrol perilaku persepsian dan norma subjektif berpengaruh dan signifikan terhadap niat generasi muda untuk berinvestasi saham di pasar modal. <sup>67</sup>                            |
| 15 | Fajar Adi, Ujang Sumarwan, Idqan Fahmi, 2017     | Pengaruh Faktor Sikap, Norma Subjektif, Demografi, Sosioekonomi serta Literasi Keuangan Syariah dan Konvensional terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa | Sikap, Norma Subjektif,, Minat | Demografi, Sosioekonomi, Literasi Keuangan, Objek penelitian | Minat berwirausaha dipengaruhi oleh sikap, literasi keuangan konvensional ( $p\ value < 0,05$ ), jenis kelamin, pengalaman mengikuti kuliah kewirausahaan dan pengalaman ( $p\ value < 0,05$ ). <sup>68</sup> |

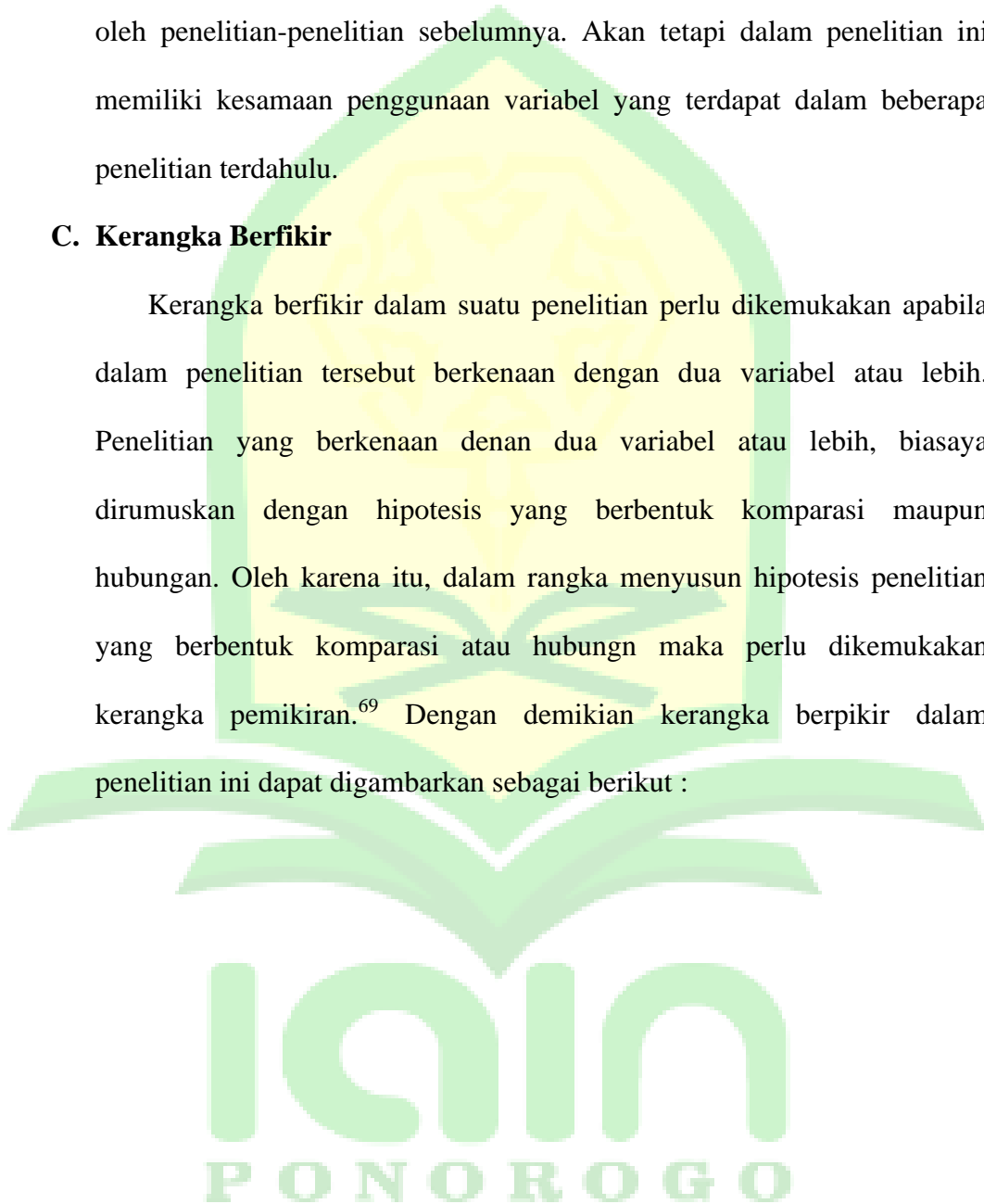
<sup>67</sup> Ni Nyoman Anggar Seni dan Ni Made Dwi Ratnadi, "Theory of Planed Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi," *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 12, no. 6 (2017).

<sup>68</sup> F Adi dkk., "Pengaruh Faktor Sikap, Norma Subjektif, Demografi, Sosioekonomi Serta Literasi Keuangan Syariah Dan Konvensional Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa," *Al-Muzara'ah* 5, no. 1 (2017).

Secara umum, perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu ialah, penelitian ini menggunakan tiga variabel bebas dengan objek penelitian minat berwakaf uang dengan media *fintech* dan belum pernah dilakukan oleh penelitian-penelitian sebelumnya. Akan tetapi dalam penelitian ini memiliki kesamaan penggunaan variabel yang terdapat dalam beberapa penelitian terdahulu.

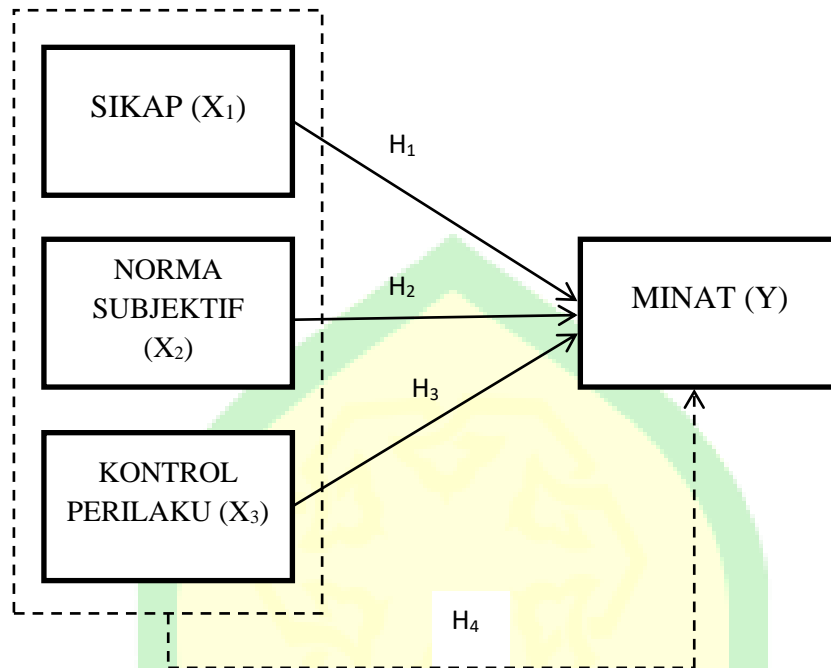
### C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut berkenaan dengan dua variabel atau lebih. Penelitian yang berkenaan dengan dua variabel atau lebih, biasanya dirumuskan dengan hipotesis yang berbentuk komparasi maupun hubungan. Oleh karena itu, dalam rangka menyusun hipotesis penelitian yang berbentuk komparasi atau hubungan maka perlu dikemukakan kerangka pemikiran.<sup>69</sup> Dengan demikian kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



---

<sup>69</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 60.



**Gambar 2.1. Kerangka Berpikir**

Keterangan :

- > Pengaruh Parsial  
 - - - - -> Pengaruh Simultan

#### D. Hipotesis

Hipotesis ialah jawaban sementara terhadap tujuan penelitian, merupakan turunan dari kerangka pemikiran yang dibuat. Hipotesis ialah pernyataan tentatif tentang hubungan antara dua variabel atau lebih.<sup>70</sup>

Dalam penelitian ini hipotesis yang diajukan ialah sebagai berikut:

1. Pengaruh Sikap terhadap Minat berwakaf uang dengan media *fintech*.

<sup>70</sup> Sujarweni, Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 68.



Dalam TPB minat perilaku ditentukan berdasarkan tiga faktor utama yaitu sikap, norma subjektif, serta kontrol perilaku. Sikap merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif terhadap perilaku.<sup>71</sup> Minat merupakan salah satu aspek psikologis yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap sikap perilaku.<sup>72</sup> Minat merupakan suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu.<sup>73</sup> Maka hipotesis penelitian yang pertama ialah:

H<sub>a1</sub> : Sikap berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

H<sub>01</sub> : Sikap tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

2. Pengaruh Norma Subyektif terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech*.

Norma subjektif memiliki hubungan terhadap minat, dimana Norma subjektif merupakan persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi minat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku

---

<sup>71</sup> Sri Murni Setyawati dan Siti Zulaikha Wulandari, "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).

<sup>72</sup> Finta Cahaya Putri, Srikandi Kumadji, dan Sunarti, "Pengaruh Word of Mouth Terhadap Minat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen Legipait Coffeeshop Malang)," *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) 34*, no. 1 (2016).

<sup>73</sup> Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, 1st ed. (Jakarta: Prenada Media Grub, 2015), 63.

yang dipertimbangkan.<sup>74</sup> Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antar diri sendiri dengan diluar diri. Semakin kuat atau semakin dekat suatu hubungan, maka semakin besar minat yang ditimbulkan.<sup>75</sup> Dengan demikian, maka hipotesis penelitian kedua ialah:

H<sub>a2</sub> : Norma subyektif berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

H<sub>02</sub> : Norma subyektif tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

3. Pengaruh Kontrol Perilaku terhadap Minat berwakaf uang dengan media *fintech*.

Dalam TPB minat perilaku ditentukan berdasarkan tiga faktor utama yaitu sikap, norma subjektif, serta kontrol perilaku.<sup>76</sup> Kontrol perilaku dapat disebut sebagai *belief* individu mengenai ada atau tidaknya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku.<sup>77</sup> Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antar diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan,

<sup>74</sup> Chrisna, Noviani, dan Hernawaty, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwakaf Tunai Pada Jamaah Majelis Taklim Istiqomah Kelurahan Tanjung Sari Medan."

<sup>75</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 121.

<sup>76</sup> Setyawati dan Wulandari, "Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif)."

<sup>77</sup> Ibid.

pengalaman yang dipengaruhi oleh kegiatan itu sendiri.<sup>78</sup> Maka hipotesis penelitian yang ketiga ialah:

H<sub>a3</sub> : Kontrol perilaku berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

H<sub>03</sub> : Kontrol perilaku tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

4. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech*.

*Theory of Planed 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.<sup>79</sup>

Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antar diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dipengaruhi oleh kegiatan itu sendiri.<sup>80</sup> Maka hipotesis penelitian yang keempat ialah:

<sup>78</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan*, 121.

<sup>79</sup> Setyawati dan Wulandari, "Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif)."

<sup>80</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan*, 121.

H<sub>a4</sub> : Sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku secara simultan berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

H<sub>04</sub> : Sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku secara simultan tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupateen Ponorogo.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian adalah pokok perencanaan yang bertujuan untuk membuat target yang hendak dicapai dalam penelitian secara keseluruhan berjalan dengan baik sesuai dengan apa yang direncanakan atau dikehendaki sehingga proses dan tujuan dari penelitian dalam memecahkan masalah berjalan dengan baik. 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.<sup>1</sup>

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 kusioner dalam bentuk *google form*. Untuk analisis data, peneliti menggunakan alat analisis berupa *software SPSS 22*.

---

<sup>1</sup> Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015)., 71

## **B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

### **1. Variabel Penelitian**

Merupakan atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>1</sup> Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

- a. Variabel Dependen (Y) ialah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas atau yang menjadi akibat<sup>2</sup>. Penelitian ini variabel dependennya ialah minat.
- b. Variabel Independen (X) ialah variabel yang mempengaruhi variabel lain.<sup>3</sup> Penelitian ini variabel independennya ialah sikap, norma subyektif, serta kontrol perilaku.

### **2. Definisi Operasional**

Merupakan variabel penelitian yang digunakan untuk memahami setiap variabel penelitian sebelum dilakukannya analisis, instrumen, serta sumber pengukuran yang berasal.<sup>4</sup> Berikut merupakan definisi operasional pada penelitian ini:

---

<sup>1</sup>Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D (Bandung: PT Alfabeta, 2012), 61.

<sup>2</sup> Marsono, Metode Penelitian Kuantitatif (Bogor: IN MEDIA, 2016), 6.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Sujarweni, Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi, 71.

**Tabel 3.1**  
**Indikator Variabel Penelitian**

| Variabel                              | Indikator   | Item              | Sumber  |
|---------------------------------------|---|-------------------|---|
| Sikap (X <sub>1</sub> )               | 1. Kemampuan Kognitif<br>2. Kemampuan Afektif<br>3. Kemampuan Konatif   | 1-2<br>3-4<br>5-6 | I Putu Bayu<br>Adi Jaya, Ni<br>Ketut Seminari<br>(2016)       |
| Norma Subjektif<br>(X <sub>2</sub> )  | 1. Pengaruh Keluarga<br>2. Pengaruh<br>Teman/Orang Sekitar              | 1-2<br>3-4        | I Gusti Oka<br>Hartoni, I<br>Gede Riana<br>(2015)             |
| Kontrol Perilaku<br>(X <sub>3</sub> ) | 1. Kemampuan<br>2. Kepribadian  | 1-2<br>3-4        | Noor Komari<br>Pratiwi (2015)                                 |
| Minat (Y)                             | 1. Minat Transaksional<br>2. Minat Preferensial<br>3. Minat Eksploratif | 1-2<br>3-4<br>5-6 | Finta Cahaya<br>Putri, Srikandi<br>Kumadji,<br>Sunarti (2016) |

### C. Populasi dan Sampel

Sugiyono mendefinisikan populasi sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas serta karakteristik yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan.<sup>5</sup> Populasi pada penelitian ini ialah seluruh masyarakat muslim di Kabupaten Ponorogo yang terdiri dari 21 Kecamatan diantaranya sebagai berikut<sup>6</sup>:

<sup>5</sup> Suryani dan Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2015), 191.

<sup>6</sup> Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Ponorogo, "Data Statistik Sektorial Kabupaten Ponorogo," *Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Kabupaten Ponorogo*, dalam <https://data.ponorogo.go.id/instansi/Dispdukcapil>, (diakses pada 23 Oktober 2022).

**Tabel 3.2**  
**Jumlah Penduduk Islam di Kabupaten Ponorogo Tahun 2020**

| No     | Kecamatan | Jumlah  |
|--------|-----------|---------|
| 1.     | Ponorogo  | 75.155  |
| 2.     | Babadan   | 70.255  |
| 3.     | Kauman    | 47.361  |
| 4.     | Sampung   | 40.266  |
| 5.     | Sukorejo  | 58.366  |
| 6.     | Badegan   | 33.983  |
| 7.     | Siman     | 48.069  |
| 8.     | Jenangan  | 60.895  |
| 9.     | Ngebel    | 21.698  |
| 10.    | Sooko     | 24.139  |
| 11.    | Pudak     | 9.371   |
| 12.    | Sawoo     | 63.985  |
| 13.    | Jetis     | 32.499  |
| 14.    | Balong    | 48.935  |
| 15.    | Pulung    | 54.328  |
| 16.    | Sambit    | 41.485  |
| 17.    | Mlarak    | 36.303  |
| 18.    | Ngrayun   | 62.846  |
| 19.    | Slahung   | 55.326  |
| 20.    | Bungkal   | 39.503  |
| 21.    | Jambon    | 47.044  |
| Jumlah |           | 971.742 |

*Sumber: Data Statistik Dukcapil Kabupaten Ponorogo 2020*

Karena untuk mengumpulkan data primer dengan populasi yang sebesar 971.742 tentu membutuhkan waktu yang cukup lama, oleh karena itu peneliti mengambil sampel dengan rumus *Slovin*:

$$n = \frac{N}{N(d)^2 + 1}$$

Keterangan:

$n$  : Banyaknya Sampel

$N$  : Jumlah Populasi

$d$  : Harapan nilai presisi tidak menyimpang dari 10%

$$n = \frac{971.742}{971.742 (0,1)^2 + 1}$$



$$n = \frac{971.742}{9.718,42}$$

$$n = 99,98$$

Berdasarkan rumus *Slovin*, memperoleh hasil sebesar 99,98 maka peneliti membulatkan menjadi 100 responden untuk dijadikan sebagai sampel.

Sampel adalah bagian dari populasi dimana diambil untuk diteliti kemudian hasilnya digunakan untuk representasi dari populasi secara keseluruhan.<sup>7</sup> Adapun sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah daerah yang diambil sebagai sampel penelitian ialah daerah-daerah yang berada di sekitaran Kampus IAIN Ponorogo dengan mengambil wilayah Kecamatan Siman, Kecamatan Ponorogo, Kecamatan Jenangan, dan Kecamatan Babadan dengan jumlah sampel masing-masing kecamatan sebanyak 25 orang. Alasan pengambilan sampel wilayah tersebut didasarkan atas hasil observasi dari penulis yang melihat bahwa dari ke 21 Kecamatan di Kabupaten Ponorogo, 4 Kecamatan tersebut terdapat di lokasi yang strategis dan dekat dengan pusat kota, sehingga masyarakat di 4 Kecamatan tersebut banyak yang menggunakan *fintech* untuk bertransaksi dibandingkan dengan Kecamatan lainnya. Dari hal tersebut, peneliti memilih wilayah yang berada di sekitaran Kampus IAIN Ponorogo untuk mempermudah proses pengambilan data.

---

<sup>7</sup> Suryani dan Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam.*, 191

Teknik sampel untuk penelitian ini ialah *incidental sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan atau tidak disengaja, seperti siapa saja orang yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. Dimana peneliti berhasil mengidentifikasi unit analisisnya sehingga dapat memberikan kuisioner kepada subjek yang berada di unit analisisnya, tanpa terlebih dahulu mengetahui secara pasti kondisi subjek atau sampel diambil secara kebetulan.<sup>8</sup> Adapun langkah agar *incidental sampling* dapat representatif, maka peneliti melakukan langkah dengan memperhatikan dan mempertimbangkan jangkauan responden berdasarkan lokasi penelitian yang dekat dengan area Kampus IAIN Ponorogo. Hal ini semata-mata dilakukan karena adanya keterbatasan sumber daya, waktu, serta tenaga, sehingga peneliti membagi menjadi 25 sampel untuk masing-masing Kecamatan Siman, Kecamatan Ponorogo, Kecamatan Jenangan serta Kecamatan Babadan.

#### **D. Jenis dan Sumber Data**

Jenis dan sumber data dapat dibagi sebagai berikut:

1. Jenis data dalam penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif, dimana data kuantitatif merupakan data yang dinyatakan dalam bentuk angka.

---

<sup>8</sup> Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial* (Yogyakarta: Erlangga, 2009), 97.

2. Sumber data yang digunakan untuk penelitian ini ialah sumber data primer. Sumber data primer diperoleh dari hasil observasi pada saat penyebaran kuisisioner.

### **E. Metode Pengumpulan Data**

Untuk pengumpulan data, penelitian ini menggunakan metode pengumpulan dengan kuisisioner. Kuisisioner ialah teknik pengumpulan data dengan cara memberikan pertanyaan atau pernyataan kepada orang lain yang dijadikan sebagai responden untuk memperoleh jawaban.<sup>9</sup> Penyebaran kuisisioner dilakukan secara *online* dengan media *google form*. Peneliti menggunakan kuisisioner yang digunakan oleh peneliti terdahulu yang telah dimodifikasi sesuai dengan konteks penelitian untuk memastikan kualitas dari kuisisioner yang telah digunakan.

### **F. Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang akan diamati. Penelitian ini menggunakan skala likert dimana teknik ini memungkinkan responden untuk menilai item. Skala likert terdiri atas rangkaian pernyataan tentang

---

<sup>9</sup> Suryani dan Hendryadi, Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam, 91.

sikap responden terhadap objek yang diteliti.<sup>10</sup> Skala yang digunakan dengan pemberian skor mulai dari 1,2,3,4 dengan kriteria sebagai berikut:

1. Skor 1 untuk jawaban sangat tidak setuju
2. Skor 2 untuk jawaban tidak setuju
3. Skor 3 untuk jawaban setuju
4. Skor 4 untuk jawaban sangat setuju

## G. Validitas dan Reabilitas Instrumen

### 1. Validitas Instrumen

Validitas ialah ukuran yang menunjukkan kevalidan dari instrumen, validitas menggambarkan tingkat instrumen dikatakan valid apabila memiliki validitas yang tinggi, serta mampu mengukur apa yang seharusnya diukur.<sup>11</sup> Untuk uji validitas menggunakan teknik korelasi *product moment*.<sup>12</sup>

$$r_{xy} = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{\{(n \sum X^2)\} \{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

$R_{xy}$  = Koefisien korelasi antara x dan y

n = Jumlah sampel atau subyek

$\sum xy$  = Jumlah perkalian antara skor x dan skor y

Y = jumlah total skor x

<sup>10</sup> Hardani dkk., *Buku Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif, Pustaka Ilmu* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020).

<sup>11</sup> Tukiran Tanireja, *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)* (Bandung: Alfabeta, 2014), 41.

<sup>12</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 1st ed. (Bandung: Alfabeta, 2018), 36.

$X$  = jumlah skor  $y$

$X^2$  = Jumlah dari kuadrat  $x$

$X^2$  = Jumlah kuadrat  $y$

Suatu instrument penelitian dapat dikatakan valid apabila:<sup>13</sup>

- a. Koefisien korelasi produk moment melebihi 0,361
- b. Koefisien korelasi produk moment  $> r$ -tabel ( $\alpha$  ;  $n-2$ )  $n$  = jumlah sampel dan nilai sig  $< \alpha$
- c. Untuk mempermudah perhitungan peneliti menggunakan bantuan *software* SPSS untuk menguji validitas instrument dengan melihat nilai sig  $\alpha < (0,05)$

## 2. Reliabilitas Instrumen

Reliabilitas Instrumen ialah tingkat keajekan instrumen saat digunakan oleh siapa saja dan kapan saja sehingga akan menghasilkan data yang sama atau hampir sama dengan yang sebelumnya.

Instrumen dapat dikatakan reliabel memiliki sifat yang dapat dipercaya karena memiliki hasil yang tetap apabila diujicobakan berkali-kali.<sup>14</sup>

Untuk menguji reliabilitas menggunakan SPSS. Uji reliabilitas dilakukan bersamaan dengan seluruh butir pertanyaan. Jika nilai *alpha*  $> 0,6$  maka reliabel. Reliabilitas menggunakan teknik *Cronbach's Alpha*.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS* (Jakarta: Kencana, 2013), 38.

<sup>14</sup> Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial* (Yogyakarta: Erlangga, 2009), 130.

<sup>15</sup> Irawan Soehartono, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: Remaja Rosda Rarya, 2000),

$$r_{11} = \left[ \frac{n}{n-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum St^2}{St^2} \right]$$

Keterangan :

- $r_{11}$  = Koefisien reliabilitas reliabilitas tes  
 $n$  = Jumlah butir pertanyaan/ Pernyataan  
 $St^2$  = Varian total  
 $\sum St^2$  = Jumlah varian butir skor setiap item

## H. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### a. Normalitas

Merupakan uji kenormalan distribusi data dengan asumsi bahwa data pada tiap variabel dari populasi berdistribusi normal.<sup>16</sup> Untuk uji normalitas menggunakan teknik *Kolmogorov-Smirnov Test*, dengan ketentuan jika nilai sig > 0,05 maka data dapat dinyatakan berdistribusi normal.<sup>17</sup>

#### b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas berfungsi untuk menguji apakah dalam penelitian model regresi terjadi kesamaan variasi dari

<sup>16</sup> Andhita Dessy Wulansari, *Aplikasi Statistika Parametrik Dalam Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Felicha, 2016), 38.

<sup>17</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi* (Bandung: Alfabeta, 2006), 196.

residual pengamatan satu ke pengamatan yang lain.<sup>18</sup> Apabila variasi dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka dikatakan homoskedastisitas, apabila variasi dari residual berbeda dari satu pengamatan ke pengamatan lain dapat dikatakan heteroskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.<sup>19</sup>

Metode dalam uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan *Rank Korelasi Spearman (Spearman's rank correlation test)* yaitu uji dengan mengkorelasikan *absolut residual* hasil regresi dengan seluruh variabel bebas. Standar pengambilan keputusan dalam *Spearman's rank correlation test* ialah jika signifikansi hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 ( $< 0,05$ ) maka terjadi heteroskedastisitas. Jika signifikansi lebih besar dari 0,05 ( $> 0,05$ ) maka tidak terjadi heteroskedastisitas.<sup>20</sup>

#### c. Uji Autokorelasi

Merupakan hubungan antar residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain. Tujuan dari uji autokorelasi ialah menguji ada tidaknya korelasi antar kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan periode  $t-1$  pada persamaan regresi linier.<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup> Slamet Riyanto dan Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian Di Bidang Manajemen* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 209.

<sup>19</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25* (Semarang: Universitas Diponegoro, 2018), 137.

<sup>20</sup> Ibid.,

<sup>21</sup> Tony Wijaya dan Santi Budiman, *Analisis Multivariat Untuk Penelitian Manajemen* (Yogyakarta: Percetakan Pohon Cahaya, 2016), 36.

Untuk menguji autokorelasi menggunakan metode uji Durbin Watson (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Jika  $(a-dl) < dw < dl$  tidak terjadi autokorelasi.
- 2) Jika  $dw < dl$  koefisien korelasi lebih besar dari nol maka autokorelasi .
- 3) Jika  $dw > (a-dl)$ , koefisien korelasi lebih kecil dari nol maka autokorelasi negatif.
- 4) Jika  $dw$  terletak diantara  $(a-du)$  dan  $(a-dl)$  maka hasilnya tidak dapat disimpulkan.<sup>22</sup>

#### d. Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya variabel independen yang memiliki kemiripan antar variabel independen pada suatu model dimana kemiripan antar variabel akan mengakibatkan korelasi yang sangat kuat. Jika VIF yang dihasilkan antara 1-10 maka tidak terjadi multikolinearitas.<sup>23</sup>

## 2. Analisis Regresi Linier Berganda

Merupakan analisis regresi yang memiliki satu variabel dependen dan dua atau lebih variabel independen.<sup>24</sup> Model persamaan regresi linier berganda ialah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1.X_1 + b_2.X_2 + b_3.X_3 + e$$

<sup>22</sup> Tony Wijaya dan Santi Budiman, *Analisis Multivariat Untuk Penelitian Manajemen* (Percetakan Pohon Cahaya: Yogyakarta, 2016), 41.

<sup>23</sup> Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*.

<sup>24</sup> V.Wiratna Sujarweni dan Poly Endrayanto, *Statistika Untuk Penelitian* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012) 88.



Keterangan:

Y = Minat

a = Konstanta

$b_{1-3}$  = Koefisien Regresi  $X_1, X_2, X_3$

$X_1$  = Sikap

$X_2$  = Norma Subyektif

$X_3$  = Kontrol Perilaku

e = *Error Term*,

### 3. Uji Hipotesis

#### a. Uji t

Merupakan pengujian koefisien regresi parsial individual, digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen ( $X_i$ ) secara individual mempengaruhi variabel dependen (Y). Setelah t hitung diperoleh, maka langkah selanjutnya ialah membandingkan antara r hitung dengan tabel pada tingkat kesalahan 5%. Hipotesis diterima apabila taraf signifikansi  $\alpha < 0,05$  dan hipotesis ditolak apabila taraf signifikansi  $\alpha > 0,05$  dengan langkah-langkah sebagai berikut:<sup>25</sup>

#### 1) Hipotesis Penelitian:

<sup>25</sup> Sujarweni, Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi, 161.

H<sub>a1</sub> : Sikap berpengaruh terhadap minat berwakaf uang melalui media *fintech* di kabupaten Ponorogo

H<sub>01</sub> : Sikap tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf uang melalui media *fintech* di kabupaten Ponorogo

H<sub>a2</sub> : Norma subyektif berpengaruh terhadap minat berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo

H<sub>02</sub> : Norma subyektif tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf melalui media *fintech* di kabupaten Ponorogo

H<sub>a3</sub> : Kontrol perilaku berpengaruh terhadap minat berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo

H<sub>03</sub> : Kontrol perilaku tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf uang melalui media *fintech* di kabupaten Ponorogo

## 2) Kriteria Pengujian:

a) Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, atau jika  $p < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

b) Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak, atau jika  $p > 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak.<sup>26</sup>

## b. Uji F

---

<sup>26</sup> Ibid., 161.

Merupakan pengujian signifikan dengan persamaan yang digunakan untuk mengetahui besar pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Untuk uji signifikasinya dibawah 0,05 maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.<sup>27</sup> Pengambilan kesimpulan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

1) Menghitung Hipotesis:

$H_{a4}$  : Sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku secara simultan berpengaruh terhadap minat berwakaf uang melalui media *fintech* di kabupaten Ponorogo

$H_{04}$  : Sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku secara simultan tidak berpengaruh terhadap minat berwakaf uang melalui media *fintech* di Kabupaten Ponorogo

2) Kriteria uji F sebagai berikut:

a) Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, atau jika  $p < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

b) Jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak, atau jika  $p > 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak.<sup>28</sup>

c. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui prosentase perubahan variabel dependen (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X). Jika  $R^2$  semakin besar, maka prosentase perubahan

<sup>27</sup> Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 138.

<sup>28</sup> Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis*.

variabel dependen (Y) yang disebabkan oleh variabel independen (X) semakin tinggi. Jika  $R^2$  semakin kecil, maka prosentase perubahan variabel dependen yang disebabkan oleh variabel independen semakin rendah.<sup>29</sup>



---

<sup>29</sup> Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*.

## BAB IV

### PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Gambaran Umum Kabupaten Ponorogo

Kabupaten Ponorogo terletak di provinsi Jawa Timur dengan koordinat  $111^{\circ}7'$  -  $111^{\circ}52'$  Bujur Timur dan  $7^{\circ}49'$  -  $8^{\circ}20'$  Lintang Selatan dengan ketinggian antara 92 hingga 2.563 meter di atas permukaan laut. Luas wilayah kabupaten Ponorogo ialah  $1.371,78 \text{ km}^2$  yang terbagi menjadi 21 kecamatan dengan 279 desa dan 26 Kelurahan. Kabupaten Ponorogo berada 200 km arah barat daya dari ibu kota provinsi Jawa Timur dan berbatasan langsung dengan provinsi Jawa Tengah.<sup>111</sup> Batas wilayah kabupaten Ponorogo ialah sebagai berikut:

Utara : Kabupaten Madiun, Magetan, dan Nganjuk

Selatan : Kabupaten Pacitan dan Trenggalek

Barat : Kabupaten Pacitan dan Wonogiri

Timur : Kabupaten Tulungagung dan Trenggalek

Berdasarkan data BPS Kabupaten Ponorogo jumlah penduduk Islam pada tahun 2020 sebanyak 971.742 jiwa dimana sebanyak 484.687 berjenis kelamin laki-laki dan sebanyak 487.055 berjenis kelamin

---

<sup>111</sup>BPS Kabupaten Ponorogo, "Letak Geografis 2018," dalam <https://ponorogokab.bps.go.id/statictable/2015/03/20/192/letak-geografis-.html>, (diakses pada tanggal 23 Oktober 2022).

perempuan. Berikut tabel jumlah penduduk Muslim tiap kecamatan di Kabupaten Ponorogo<sup>112</sup>:

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Penduduk Muslim Tiap Kecamatan di Kabupaten Ponorogo**

| No     | Kecamatan | Jumlah  |         |         |
|--------|-----------|---------|---------|---------|
|        |           | L       | P       | L+P     |
| 1      | Ponorogo  | 37.387  | 37.768  | 75.155  |
| 2      | Babadan   | 35.105  | 35.150  | 70.255  |
| 3      | Kauman    | 23.598  | 23.763  | 47.361  |
| 4      | Sampung   | 19.974  | 20.252  | 40.226  |
| 5      | Sukorejo  | 29.057  | 29.279  | 58.336  |
| 6      | Badegan   | 16.999  | 16.984  | 33.983  |
| 7      | Siman     | 24.027  | 24.042  | 48.069  |
| 8      | Jenangan  | 30.373  | 30.522  | 60.895  |
| 9      | Ngebel    | 10.848  | 10.850  | 21.698  |
| 10     | Sooko     | 11.918  | 12.221  | 24.139  |
| 11     | Pudak     | 4.680   | 4.691   | 9.371   |
| 12     | Sawoo     | 31.997  | 31.988  | 63.985  |
| 13     | Jetis     | 16.264  | 16.235  | 32.499  |
| 14     | Balong    | 24.224  | 24.711  | 48.935  |
| 15     | Pulung    | 27.004  | 27.324  | 54.328  |
| 16     | Sambit    | 20.609  | 20.876  | 41.485  |
| 17     | Mlarak    | 18.107  | 18.196  | 36.303  |
| 18     | Ngrayun   | 31.889  | 30.957  | 62.846  |
| 19     | Slahung   | 27.561  | 27.765  | 55.326  |
| 20     | Bungkal   | 19.412  | 20.091  | 39.503  |
| 21     | Jambon    | 23.654  | 23.390  | 47.044  |
| Jumlah |           | 484.687 | 487.055 | 971.742 |

Sumber: BPS Kabupaten Ponorogo 2020

<sup>112</sup>Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Ponorogo, "Data Statistik Sektoral Kabupaten Ponorogo," dalam <https://data.ponorogo.go.id/instansi/Dispendukcapil>, (diakses pada tanggal 23 Oktober 2022).

## 2. Gambaran Umum Wakaf Uang

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. Menurut fatwa MUI, wakaf uang ialah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok, lembaga, atau badan hukum dalam bentuk uang .<sup>113</sup>

Wakaf uang telah lama dipraktikkan di berbagai negara, seperti Malaysia, Bagladesh, 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*. LKS merupakan objek wakaf yang efektif, yang memberi scerch harapan semangat hidup sehat kaum dhuafa.<sup>114</sup>

Wakaf merupakan alat filantropi Islam sejak awal kedatangan Islam. Wakaf telah terbukti menjaddi instrument jaminan sosial, tidak hanya untuk membantu kebutuhan dasar tetapi juga memainkan bagin dalam pemberdayan yang lebih produktif di semua sektor seperti

---

<sup>113</sup> Mardani, Hukum Islam Zakat, Infaq, Sedekah, Dan Wakaf Konsep Islam Mengentaskan Kemiskinan Dan Menyejahterakan Umat, 179.

<sup>114</sup> Ibid., 181

pendidikan, sosial, ekonomi, dan budaya. Selain aset yang tidak bergerak dari wakaf, ada juga wakaf tunai yang lebih produktif digunakan.<sup>115</sup>

Wakaf tunai sangat potensial, akan tetapi tidak populer sehingga menyebabkan peran wakaf belum optimal menjadi sebuah instrument kesejahteraan masyarakat. Wakaf tunai memberikan banyak peluang besar, tidak hanya dialokasikan untuk pembangunan infrastruktur 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*.<sup>116</sup> 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.

---

<sup>115</sup> Muhamad Nafik Hadi Ryandono, "FinTech Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausaha Muda," *Jurnal Studi Pemuda* 7, no. 2 (2018).

<sup>116</sup> Ibid.,



- e. Transparansi kekayaan wakaf, sehingga dapat menambah kepercayaan muwakif.<sup>117</sup>

## B. Hasil Pengujian Instrumen

### 1. Uji Validitas

Pengujian validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya instrument penelitian. Untuk menguji validitas instrumen ialah dengan melihat nilai  $\text{sig} < \alpha$  (0,05). Hasil pengujian validitas pada masing-masing indikator dapat dilihat pada Tabel 4.2, Tabel 4.3, Tabel 4.4, dan Tabel 4.5.

- a. Validitas Variabel Sikap ( $X_1$ )

**Tabel 4.2**  
**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     |
| 6  | X16        | 0,000     |

*Sumber: Data diolah SPSS 22, 2022*

Pada Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa 6 variabel sikap ( $X_1$ ) memiliki nilai  $\text{Sig} < 0,05$  sehingga 6 pertanyaan tersebut dapat digunakan sebagai instrument variabel sikap ( $X_1$ ).

<sup>117</sup> Ibid.,

b. Validitas Variabel Norma Subjektif ( $X_2$ )

**Tabel 4.3**  
**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 diolah SPSS 22, 2022

Pada Tabel 4.3 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 4.4**  
**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 diolah SPSS 22, 2022

Pada Tabel 4.4 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 4.5**  
**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 diolah SPSS 22, 2022

Pada Tabel 4.5 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 4.6**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

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

Sumber: Data diolah SPSS 22, 2022

Berdasarkan Tabel 4.6 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 4.7**  
**Deskripsi Responden Berdasarkan Alamat**

| No     | Alamat   | Jumlah | Persentase |
|--------|----------|--------|------------|
| 1      | Babadan  | 25     | 25%        |
| 2      | Jenangan | 25     | 25%        |
| 3      | Ponorogo | 25     | 25%        |
| 4      | Siman    | 25     | 25%        |
| Jumlah |          | 100    | 100%       |

*Sumber: Data dioalah SPSS 22, 2022*

Berdasarkan Tabel 4.7 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 4.8**  
**Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

| No     | Jenis Kelamin | Jumlah | Persentase |
|--------|---------------|--------|------------|
| 1      | Laki-Laki     | 51     | 51%        |
| 2      | Perempuan     | 49     | 49%        |
| Jumlah |               | 100    | 100%       |

Sumber: Data diolah SPSS 22, 2022

Berdasarkan Tabel 4.8 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 4.9**  
**Deskripsi Responden Berdasarkan Usia**

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

Sumber: Data diolah SPSS 22, 2022

Berdasarkan Tabel 4.9 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 4.10**

**Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan**

| No     | Pekerjaan         | Jumlah | 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 diolah SPSS 22. 2022*

Berdasarkan Tabel 4.10 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 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.

## 5. Deskripsi Variabel

Pengelompokan penilaian responden dilakukan untuk mengetahui nilai rata-rata dari masing-masing kuisioner yang telah dinilai oleh responden. Berikut deskripsi variabel penelitian:

### a. Deskripsi variabel sikap

- 1) Variabel sikap diukur melalui indikator kemampuan kognitif berdasarkan kemudahan berwakaf uang melalui media *fintech* daripada berwakaf uang secara manual diperoleh skor sebesar 337 atau 61% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 2) Variabel sikap diukur melalui indikator kemampuan kognitif berdasarkan informasi berwakaf uang di media *fintech* dapat menambah pengetahuan diperoleh skor sebesar 330 atau 66% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 3) Variabel sikap diukur melalui indikator kemampuan afektif berdasarkan kesenangan berwakaf uang melalui media *fintech* daripada berwakaf uang secara manual diperoleh skor sebesar 338 atau 62% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 4) Variabel sikap diukur melalui indikator kemampuan afektif berdasarkan kesenangan berwakaf uang melalui media *fintech* karena lebih mudah dan simple diperoleh skor sebesar

345 atau 53% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.

- 5) Variabel sikap diukur melalui indikator kemampuan konatif berdasarkan kemanfaatan berwakaf uang melalui media *fintech* untuk kehidupan di masa yang akan datang diperoleh skor sebesar 338 atau 62% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 6) Variabel sikap diukur melalui indikator kemampuan konatif berdasarkan berwakaf uang melalui media *fintech* karena sudah mencari informasi sebelumnya diperoleh skor sebesar 338 atau 62% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.

Dari variabel sikap dapat disimpulkan bahwa diperoleh total skor maksimal dari seluruh indikator yaitu sebesar 2400 dengan skor yang diperoleh sebesar 2026. Pada variabel sikap diperoleh skor terkecil terdapat pada indikator kemampuan kognitif berdasarkan informasi berwakaf uang di media *fintech* dapat menambah pengetahuan diperoleh skor sebesar 330 atau 66% dan diperoleh skor terbesar terdapat pada indikator kemampuan konatif berdasarkan kemanfaatan berwakaf uang melalui media *fintech* untuk kehidupan di masa yang akan datang serta indikator kemampuan konatif berdasarkan berwakaf uang melalui media *fintech* karena sudah mencari informasi sebelumnya diperoleh



skor sebesar 338 atau 62%. Dari indikator tersebut, yang memiliki pengaruh pada sikap ialah indikator kemampuan konatif berdasarkan kemanfaatan berwakaf uang melalui media *fintech* untuk kehidupan di masa yang akan datang serta indikator kemampuan konatif berdasarkan berwakaf uang melalui media *fintech* karena sudah mencari informasi sebelumnya. Dengan demikian, pengaruh terhadap sikap terjadi karena masyarakat telah mengetahui manfaat dan informasi mengenai berwakaf uang melalui media *fintech*.

b. Deskripsi variabel norma subjektif

- 1) Variabel norma subjektif diukur melalui indikator pengaruh keluarga berdasarkan memperoleh dukungan dari keluarga untuk berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 339 atau 61% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 2) Variabel norma subjektif diukur melalui indikator pengaruh keluarga berdasarkan memperoleh saran dari keluarga untuk berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 341 atau 59% dengan dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 3) Variabel norma subjektif diukur melalui indikator pengaruh teman/orang sekitar berdasarkan memperoleh dukungan informasi dari teman sekitar untuk berwakaf uang melalui

media *fintech* diperoleh skor sebesar 340 atau 60% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.

- 4) Variabel norma subjektif diukur melalui indikator pengaruh teman/orang sekitar berdasarkan memperoleh pengaruh dari teman untuk berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 337 atau 63% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.

Dari variabel norma subjektif dapat disimpulkan bahwa diperoleh total skor maksimal dari seluruh indikator yaitu 1600 dengan skor yang diperoleh sebesar 1357. Pada variabel norma subjektif diperoleh skor tekecil terdapat pada indikator pengaruh teman/orang sekitar berdasarkan memperoleh pengaruh dari teman untuk berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 337 atau 63% dan skor terbesar terdapat pada indikator pengaruh keluarga berdasarkan memperoleh saran dari keluarga untuk berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 341 atau 59%. Dari indikator tersebut yang memiliki pengaruh pada variabel norma subjektif ialah indikator pengaruh keluarga berdasarkan memperoleh saran dari keluarga untuk berwakaf uang melalui media *fintech*. Dengan demikian, pengaruh pada variabel norma subjektif berdasarkan indikator pengaruh keluarga terjadi karena masyarakat telah memperoleh saran dari keluarga untuk berwakaf uang melalui media *fintech*.

c. Deskripsi variabel kontrol perilaku

- 1) Variabel kontrol perilaku diukur melalui indikator kemampuan berdasarkan jika memiliki harta dan fasilitas yang mendukung akan berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 340 atau 56% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 2) Variabel kontrol perilaku diukur melalui indikator kemampuan berdasarkan jika memiliki informasi yang cukup akan berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 352 atau 46% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 3) Variabel kontrol perilaku diukur melalui indikator kepribadian berdasarkan kemudahan penggunaan media *fintech* untuk berwakaf uang diperoleh skor sebesar 345 atau 51% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 4) Variabel kontrol perilaku diukur melalui indikator kepribadian berdasarkan akan menggunakan media *fintech* untuk berwakaf uang di masa yang akan datang diperoleh skor sebesar 331 atau 63% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.

Dari variabel kontrol perilaku dapat disimpulkan bahwa diperoleh total skor maksimal dari seluruh indikator yaitu 1600

dengan skor yang diperoleh sebesar 1368. Pada variabel kontrol perilaku diperoleh skor terkecil terdapat pada indikator kepribadian berdasarkan akan menggunakan media *fintech* untuk berwakaf uang di masa yang akan datang diperoleh skor sebesar 331 atau 63% dan skor terbesar terdapat pada indikator kemampuan berdasarkan jika memiliki informasi yang cukup akan berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 352 atau 46%. Dari indikator tersebut, yang memiliki pengaruh pada kontrol perilaku ialah indikator kemampuan berdasarkan jika memiliki informasi yang cukup akan berwakaf uang melalui media *fintech*. Dengan demikian, pengaruh kontrol perilaku terhadap berwakaf uang melalui media *fintech* terjadi karena masyarakat telah memiliki informasi yang cukup, sehingga menimbulkan minat untuk berwakaf uang melalui media *fintech*.

d. Deskripsi variabel minat

- 1) Variabel minat diukur melalui indikator minat *transaksional* berdasarkan ketertarikan menggunakan media *fintech* untuk berwakaf uang karena dapat digunakan secara langsung tanpa membawa uang tunai diperoleh skor sebesar 333 atau 67% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 2) Variabel minat diukur melalui indikator minat *transaksional* berdasarkan ketertarikan berwakaf uang melalui media *fintech*

karena lebih praktis diperoleh skor sebesar 338 atau 62% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.

- 3) Variabel minat diukur melalui indikator minat *preferensial* berdasarkan akan merekomendasikan berwakaf uang melalui media *finetch* dari pengalaman positif diperoleh skor sebesar 332 atau 68% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 4) Variabel minat diukur melalui indikator minat *preferensial* berdasarkan akan merekomendasikan berwakaf uang melalui media *fintech* karena lebih *fleksibel* diperoleh skor sebesar 336 atau 64% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 5) Variabel minat diukur melalui indikator minat *eksploratif* berdasarkan akan mencari informasi tentang berwakaf uang melalui media *fintech* setelah mendapatkan informasi mengenai berwakaf uang melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 336 atau 64% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.
- 6) Variabel minat diukur melalui indikator minat *eksploratif* berdasarkan akan menggunakan media *fintech* sebagai alat pembayaran untuk berwakaf uang setelah memperoleh informasi mengenai kemudahan dalam berwakaf uang

melalui media *fintech* diperoleh skor sebesar 337 atau 63% dengan skor maksimal pada masing-masing indikator sebesar 400.

Dari variabel minat dapat disimpulkan bahwa total skor maksimal dari seluruh indikator ialah 2400 dengan skor yang diperoleh sebesar 2012. Pada variabel minat diperoleh skor terkecil terdapat pada indikator minat *preferensial* berdasarkan akan merekomendasikan berwakaf uang melalui media *fintech* dari pengalaman positif diperoleh skor sebesar 332 atau 68% dan skor terbesar terdapat pada indikator minat *transaksional* berdasarkan ketertarikan berwakaf uang melalui media *fintech* karena lebih praktis diperoleh skor sebesar 338 atau 62%. Dari indikator tersebut, yang memiliki pengaruh pada minat ialah indikator minat *transaksional* berdasarkan ketertarikan berwakaf uang melalui media *fintech* karena lebih praktis. Dengan demikian, pengaruh minat terjadi karena masyarakat memiliki ketertarikan untuk berwakaf uang melalui media *fintech* dengan asumsi bahwa berwakaf uang melalui media *fintech* lebih praktis.

## **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  $\text{Sig} > 0,05$  maka residual berdistribusi normal dan apabila  $\text{Sig} < 0,05$ , maka residual tidak berdistribusi normal. Hasil pengujian normalitas dapat dilihat pada Tabel 4.11.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Normalitas**

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

Sumber: Data diolah SPSS 22. 2022

Berdasarkan hasil pengujian normalitas pada Tabel 4.11 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 dilakukan untuk memenuhi persyaratan ketika terdapat varian dari residual satu ke penguatan lain. 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 4.12.

**Tabel 4.12**  
**Korelasi Rank Spearman**

|                         |       |                         | <b>Unstandardized Residual</b> |
|-------------------------|-------|-------------------------|--------------------------------|
| Spearman's rho          | Sikap | Correlation Coefficient | 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 diolah SPSS 22, 2022

Berdasarkan Tabel 4.12, 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 antar residual observasi  $t$  dengan residual  $t-1$ .



Hasil pengujian menggunakan Durbin Watson dapat dilihat pada Tabel 4.13.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Autokorelasi**

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

*Sumber: Data diolah SPSS 22, 2022*

Berdasarkan Tabel 4.13 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 4.13 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 4.14.

P O N O R O G O

**Tabel 4.14**  
**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 diolah SPSS 22, 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 4.15.

**Tabel 4.15**  
**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 diolah SPSS 22, 2022

Berdasarkan Tabel 4.15 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<sub>3</sub>) terhadap variabel minat (Y<sub>1</sub>) secara parsial. Dasar pengambilan uji t ialah apabila  $|t_{hitung}| > t_{tabel}$  atau  $sig < 0,05$ , maka H<sub>0</sub> ditolak, yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Hasil uji t dapat dilihat pada Tabel 4.16.

**Tabel 4.16**  
**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 diolah SPSS 22, 2022

Berdasarkan Tabel 4.16 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nilai signifikansi variabel sikap (X<sub>1</sub>) ialah 0,000 lebih kecil dari nilai sig 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Berdasarkan kriteria tersebut, maka H<sub>a1</sub> diterima dan H<sub>01</sub> ditolak, yang berarti bahwa terdapat pengaruh parsial yang signifikan antara variabel sikap (X<sub>1</sub>) terhadap variabel minat (Y) berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.
- 2) Nilai signifikansi variabel norma subjektif (X<sub>2</sub>) ialah 0,000 lebih kecil dari nilai sig 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Berdasarkan kriteria tersebut, maka H<sub>a2</sub> diterima dan H<sub>02</sub> ditolak, yang berarti bahwa, terdapat pengaruh parsial yang signifikan antara variabel norma subjektif (X<sub>2</sub>) dengan variabel minat

(Y) berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo.

- 3) Nilai signifikansi variabel kontrol perilaku ( $X_2$ ) 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 dengan 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  $H_{04}$  ditolak dengan asumsi taraf signifikansi sebesar 5% (0,05). Hasil uji F dapat dilihat pada Tabel 4.17.

**Tabel 4.17**

**Uji F**

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

Sumber: Data diolah, SPSS 22, 2022

Berdasarkan hasil uji F pada tabel 4.17 diketahui bahwa nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  (0,05; 96) atau  $46,958 > 2,70$  sehingga  $H_{04}$  ditolak dan  $H_{a4}$  diterima. Dengan demikian, sikap ( $X_1$ ), norma

subjektif ( $X_2$ ) dan kontrol perilaku ( $X_3$ ) berpengaruh secara simultan terhadap minat berwakaf ( $Y$ ) berwakaf uang dengan 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 4.18.

**Tabel 4.18**  
**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 diolah, SPSS 22, 2022

Berdasarkan Tabel 4.18 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.<sup>118</sup> Sikap merupakan ungkapan untuk merespon positif atau negative terhadap suatu kejadian, benda atau orang tertentu.<sup>119</sup> Schiffman dan Kanuk mendefinisikan minat sebagai salah satu aspek psikologis yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap sikap perilaku.<sup>120</sup> Dalam *Theory of Behavior* yang dikembangkan oleh Ajzen, minat merupakan predictor yang penting dari perilaku, yang mana minat ditentukan oleh sikap terhadap perilaku yang akan dilakukan.<sup>121</sup>

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

<sup>118</sup> Lifatin Sakdiyah dkk., "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).

<sup>119</sup> Kharisma Yuliana Putri, "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).

<sup>120</sup> Heriyati Chrisna, Noviani, dan Hernawaty, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwakaf Tunai Pada Jamaah Majelis Taklim Istiqomah Kelurahan Tanjung Sari Medan," *Jurnal Akuntansi Bisnis & Publik* 11, no. 2 (2021).

<sup>121</sup> Jajuk Herawati, "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).

demikian, jika sikap meningkat 1 satuan maka minat berwakaf meningkat 0,398 satuan.

*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. Sikap merupakan suatu disposisi untuk merespon secara positif atau negatif terhadap perilaku.<sup>122</sup> Minat merupakan salah satu aspek psikologis yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap sikap perilaku.<sup>123</sup> Minat merupakan suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu.<sup>124</sup>

Penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Jajuk Herawati pada tahun 2019 yang berjudul “Faktor yang Mempengaruhi Minat Pembelian Produk Secara *Online* Menggunakan *Facebook* berdasarkan TAM dan TPB”, dengan hasil penelitian bahwa

---

<sup>122</sup> Sri Murni Setyawati dan Siti Zulaikha Wulandari, “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).

<sup>123</sup> Finta Cahaya Putri, Srikandi Kumadji, dan Sunarti, “Pengaruh Word of Mouth Terhadap Minat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen Legipait Coffeeshop Malang),” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) 34*, no. 1 (2016).

<sup>124</sup> Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, 1st ed. (Jakarta: Prenada Media Grub, 2015),



sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat.<sup>125</sup> Penelitian lain yang mendukung hasil penelitian ini ialah penelitian dari Fuad dan Yulfan pada tahun 2021 dengan judul “Adopsi Teori Perilaku Berencana dalam Menganalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai” dimana sikap memiliki pengaruh untuk melakukan wakaf tunai.<sup>126</sup>

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.<sup>127</sup> Ajzen dan Driver mendefinisikan norma subjektif sebagai perasaan atau pendugaan seseorang terhadap harapan dari orang yang ada dalam kehidupannya mengenai dilakukan atau tidak dilakukan perilaku tertentu.<sup>128</sup> Dalam TPB, minat merupakan predictor yang penting dalam perilaku, dimana minat ditentukan oleh sikap, norma subjektif

<sup>125</sup> Herawati, “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).”

<sup>126</sup> Fuad Hasyim dan Yulfan Arif Nurohman, “Adopsi Teori Perilaku Berencana Dalam Menganalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai,” *Jurnal Among Makarti* 14, no. 1 (2021).

<sup>127</sup> Setyawati dan Wulandari, “Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif).”

<sup>128</sup> Chrisna, Noviani, dan Hernawaty, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwakaf Tunai Pada Jamaah Majelis Taklim Istiqomah Kelurahan Tanjung Sari Medan.”

yang berhubungan dengan perilaku yang akan dilakukan.<sup>129</sup> Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antar diri sendiri dengan diluar diri. Semakin kuat atau semakin dekat suatu hubungan, maka semakin besar minat yang ditimbulkan.<sup>130</sup>

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.

*Theory of Planed 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

---

<sup>129</sup> Herawati, "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)."

<sup>130</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 121.

perilaku.<sup>131</sup> Norma subjektif merupakan fungsi yang didasarkan oleh *belief* yang disebut *normative belief*, yaitu *belief* mengenai kesetujuan atau ketidaksetujuan yang berasal dari orang atau kelompok yang berpengaruh bagi individu seperti orang tua, pasangan, teman, rekan kerja terhadap suatu perilaku.<sup>132</sup> Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antar diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri.<sup>133</sup>

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Lifatin dkk yang berjudul “Analisis Penerimaan E-Learning dengan Pendekatan *Theory of Planed Behavior* (TPB) pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember” dimana hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa norma subjektif berpengaruh positif signifikan terhadap minat.<sup>134</sup> Penelitian lain yang sejalan dengan hasil penelitian ini ialah penelitian dari Purnama Putra (2021) dengan judul “Menilik Niat Masyarakat berpartisipasi dalam *Crowdfunding* pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Implementasi konsep *Planed Behavior Theory*)” yang

---

<sup>131</sup> Setyawati dan Wulandari, “Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif).”

<sup>132</sup> Sakdiyah dkk., “Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember.”

<sup>133</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan*, 121.

<sup>134</sup> Sakdiyah dkk., “Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember.”

juga membuktikan bahwa norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat.<sup>135</sup>

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 dengan media *fintech* secara melakukan transaksi dengan media *fintech* sangat mudah dan fleksibel karena batas minimal berwakaf uang masih dengan nominal yang kecil sehingga tidak memberatkan calon wakif.

---

<sup>135</sup> Purnama Putra, "Menilik Niat Masyarakat Berpartisipasi Dalam Crowdfunding Pada Masa Pandemi Covid 19 : ( Studi Implementasi Konsep Planned Behaviour Theory )," *Paradigma* 18, no. 2 (2021).

### 3) Pengaruh Kontrol Perilaku terhadap Minat

Dalam TPB minat perilaku dapat ditentukan oleh faktor kontrol perilaku. Kontrol perilaku dapat didefinisikan sebagai pemahaman mengenai kesederhanaan dalam melakukan perbuatan yang didasarkan atas pengalaman serta kendala yang dapat dicari solusinya saat melakukan suatu tindakan tertentu. Kontrol perilaku merupakan ukuran kepercayaan seseorang terhadap seberapa kompleks saat melakukan suatu perbuatan.<sup>136</sup>

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 dengan media *fintech* akan naik sebesar 0,316 satuan. Dari hasil pengujian tersebut, penelitian ini menolak  $H_{03}$  dan  $H_{a3}$  diterima.

*Theory of Planed 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

---

<sup>136</sup> Ni Nyoman Anggar Seni dan Ni Made Dwi Ratnadi, "Theory of Planed Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi," *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 12, no. 6 (2017).

tiga faktor utama yaitu sikap, norma subjektif, serta kontrol perilaku.<sup>137</sup> Kontrol perilaku dapat disebut sebagai *belief* individu mengenai ada atau tidaknya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku.<sup>138</sup> Minat merupakan penerimaan akan suatu hubungan antar diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dipengaruhi oleh kegiatan itu sendiri.<sup>139</sup>

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.<sup>140</sup> Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian dari Fuad & 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.<sup>141</sup>

---

<sup>137</sup> Setyawati dan Wulandari, “Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif).”

<sup>138</sup> Ibid.

<sup>139</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan*, 121.

<sup>140</sup> Sakdiyah dkk., “Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember.”

<sup>141</sup> Hasyim dan Nurohman, “Adopsi Teori Perilaku Berencana Dalam Menganaalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai.”

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 dengan 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 mengikuti perkembangan zaman, seseorang dituntut untuk beradaptasi dengan kemudahan teknologi dalam bertransaksi, salah satunya layanan *cashless* dalam setiap transaksi. 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**

Menurut Schiffman dan Kanuk, minat merupakan salah satu aspek psikologis yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap sikap

perilaku.<sup>142</sup> Dalam model *Theory of Planed Behavior* (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.<sup>143</sup>

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  $H_{04}$  ditolak dan  $H_{a4}$  diterima.

Dari nilai uji koefisien determinasi, nilai R sebesar 0,771 dan R Square 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 ( $Y_1$ ) 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 ( $Y$ ) sebesar 59,5% sedangkan sisanya 40,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model.

Menurut *Ajzen Theory of Planed Behavior* (TPB) merupakan teori yang dikembangkan oleh Ajzen untuk memahami perilaku individu

---

<sup>142</sup> Putri, Kumadji, dan Sunarti, "Pengaruh Word of Mouth Terhadap Minat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen Legipait Coffeeshop Malang)."

<sup>143</sup> Kania Widyatami, Ratih Hurriyati, dan Lili Adi Wibowo, "Model Perilaku Pengendara Sepeda Di Kota Bandung Berdasarkan Theory Of Planned Behavior," *Manajerial* 18, no. 2 (2019), <http://ejournal.upi.edu/index.php/manajerial/>.



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.<sup>144</sup>

Untuk meningkatkan minat seseorang untuk berwakaf uang dengan media *fintech*, bagi lembaga pengelola wakaf tentu dapat mempertimbangkan mengenai sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Dorongan untuk berwakaf uang dengan media *fintech* dapat berasal dari diri sendiri maupun orang lain. Dengan mempertimbangkan ketiga aspek tersebut, diharapkan dapat menemukan strategi yang baik untuk meningkatkan penghimpunan wakaf uang melalui media *fintech*.

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<sup>145</sup>, serta sejalan dengan penelitian dari Purnama Putra yang berjudul “Menilik Niat Masyarakat berpartisipasi dalam *Crowdfunding* pada Masa Pandemi

---

<sup>144</sup> Setyawati dan Wulandari, “Analisis Theory Of Planned Behavior (Studi Kasus Kesiapan Stakeholder Menuju Terbentuknya Purbalingga Sebagai Kota Kreatif).”

<sup>145</sup> Sakdiyah dkk., “Analisis Penerimaan Penggunaan E-Learning Dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior (TPB) Pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Jember.”

Covid 19 (Studi Implementasi konsep *Planned Behavior Theory*)” yang membuktikan bahwa, secara simultan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berpartisipasi melakukan crowdfunding selama masa pandemi COVID19.<sup>146</sup>



---

<sup>146</sup> Putra, “Menilik Niat Masyarakat Berpartisipasi Dalam Crowdfunding Pada Masa Pandemi Covid 19 : ( Studi Implementasi Konsep Planned Behaviour Theory ).”

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh perilaku berencana terhadap minat berwakaf uang dengan media *fintech* di Kabupaten Ponorogo. Responden pada penelitian ini berjumlah 100 orang yang bertempat tinggal di Kecamatan Jenangan, Kecamatan Ponorogo, Kecamatan Siman, serta Kecamatan Babadan yang beragama Islam. Dari 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.

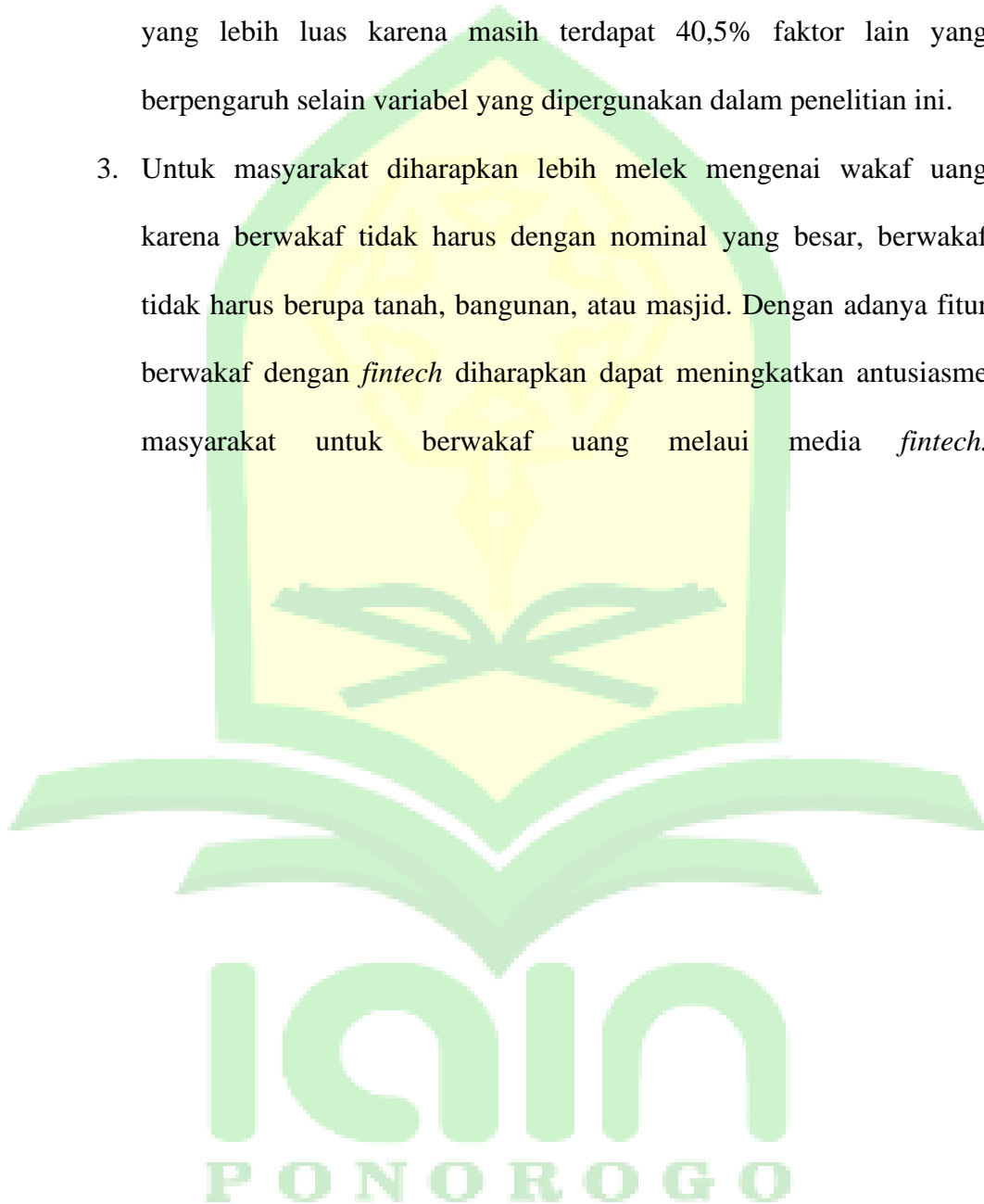
## **B. Saran**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disadari bahwa dalam penelitian ini masih banyak kekurangan. Sebagai bahan pertimbangan untuk menyempurnakan penelitian yang akan datang, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi lembaga pengelola wakaf diharapkan untuk lebih gencar dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat mengenai berwakaf dengan media *fintech* baik melalui media sosial, media cetak, atau secara langsung. Memberikan edukasi mengenai tata cara berwakaf dengan

kemudahan fasilitas yang ada, serta lembaga pengelola wakaf dapat memperbanyak mitra untuk memperluas kerja sama antar lembaga.

2. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan variabel yang lebih luas karena masih terdapat 40,5% faktor lain yang berpengaruh selain variabel yang dipergunakan dalam penelitian ini.
3. Untuk masyarakat diharapkan lebih melek mengenai wakaf uang karena berwakaf tidak harus dengan nominal yang besar, berwakaf tidak harus berupa tanah, bangunan, atau masjid. Dengan adanya fitur berwakaf dengan *fintech* diharapkan dapat meningkatkan antusiasme masyarakat untuk berwakaf uang melalui media *fintech*.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adi, F, U Sumarwan, I Fahmi, Fajar Adi, Ujang Sumarwan, and Idqan Fahmi. "Pengaruh Faktor Sikap, Norma Subjektif, Demografi, Sosioekonomi Serta Literasi Keuangan Syariah Dan Konvensional Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa." *Al-Muzara'ah* 5, no. 1 (2017): 1–20.
- Adistii, Dinda. "Peran Akuntabilitas Sebagai Moderasi Hubungan Religiusitas Dan Literasi Wakaf Terhadap Minat Berwakaf Uang." *Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia* 5, no. 2 (2021): 122–137. <http://ejournal.iainkendari.ac.id/lifalah>.
- Agus. "Wawancara." 28 Maret 2022, n.d.
- Anhdita Dessy Wulansari. *Aplikasi Statistika Parametrik Dalam Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Felicha, 2016.
- Ayu, Navirta. "Perilaku Kalangan Akademisi Terhadap Wakaf Produktif Di Yayasan Wakaf Perguruan Ta'allumul Huda Bumiayu." Universitas Islam Indonesia, 2018.
- BPS Kabupaten Ponorogo. "Letak Geografis 2018." *Pemerintah Kabupaten Ponorogo*. Last modified 2018. Accessed September 23, 2022. <https://ponorogokab.bps.go.id/statictable/2015/03/20/192/letak-geografis-.html>.
- Chrisna, Heriyati, Noviani, and Hernawaty. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwakaf Tunai Pada Jamaah Majelis Taklim Istiqomah Kelurahan Tanjung Sari Medan." *Jurnal Akuntansi Bisnis & Publik* 11, no. 2 (2021): 70–79.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*. Surabaya: Karya Agung Surabaya, 2006.
- Dewi, Liana, and Puji Lestari. "Implementasi Theory of Planed Behavior (TPB) Pada Pengukuran Persepsi Pendapatan Bunga Bank Konvensional." *Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2020): 176–209.
- Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Ponorogo. "Data Statistik Sektoral Kabupaten Ponorogo." *Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Kabupaten Ponorogo*. Last modified 2020. <https://data.ponorogo.go.id/instansi/Dispendukcapil>.
- . "Data Statistik Sektoral Kabupaten Ponorogo." *Pemerintah Kabupaten Ponorogo*. Last modified 2020. Accessed September 23, 2022. <https://data.ponorogo.go.id/instansi/Dispendukcapil>.
- Djaali. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011.

- Djamarah, Syaiful Bahri. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011.
- Faisal, Muhammad. "Sikap, Norma Subjektif, Religiusitas, Dan Partisipasi Terhadap Wakaf Tunai." *Li Falah-Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 4, no. 1 (2019): 235–250. <http://ejournal.iainkendari.ac.id/lifalah>.
- Ferdinand, Augusty. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2018.
- Gustina, Vera Pujani, Yulia Hendri Yeni, and MOhamad fany Alfarisy. "Faktor Penentu Donor Untuk Berwakaf: Sebuah Eksplorasi Wakaf Dalam Literatur." *Al-Muzara'ah* 9, no. 2 (2021): 197–213.
- Hardani, Nur Hikmatul Auliya, Helmina Andriani, Roushandy Asri Fardani Jumari Ustiawaty, Evi Fatmi Utami, Dhika Juliana Sukmana, and Ria Rahmatul Istiqomah. *Buku Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif. Pustaka Ilmu*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020.
- Hartoni, I Gusti Oka, and 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.
- Hasyim, Fuad, and Yulfan Arif Nurohman. "Adopsi Teori Perilaku Berencana Dalam Menganaalisis Niat Melakukan Wakaf Tunai." *Jurnal Among Makarti* 14, no. 1 (2021): 78–92.
- Herawati, Jajuk. "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.
- Idrus, Muhammad. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Yogyakarta: Erlangga, 2009.
- Jahja, Yudrik. *Psikologi Perkembangan*. 1st ed. Jakarta: Prenada Media Grub, 2015.
- Jaya, I Putu Bayu Adi, and Ni Ketut Seminari. "Pengaruh Norma Subjektif, Efikasi Diri, Dan Sikap Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMKN Di Denpasar." *E Journal Manajemen Unud*, 5, no. 3 (2016).
- Maivalinda, Rita Srihasnita, and Firsta. "Mengukur Minat Wakaf Uang Generasi Milenial Dalam Mendukung Pendanaan Pembangunan Berkelanjutan Sumatera Barat." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas* 23, no. 1 (2021): 84–93.

- Mardani. *Hukum Islam Zakat, Infaq, Sedekah, Dan Wakaf Konsep Islam Mengentaskan Kemiskinan Dan Menyejahterakan Umat*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2016.
- Marsono. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bogor: IN MEDIA, 2016.
- Nasib, Debora Tambunan, and Syaifullah. *Perilaku Konsumen*. Edited by Muhammad Hasan. Yogyakarta: Nuta Media, 2021.
- Nuraini, Ida, Erika Takidah, and Achmad Fauzi. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Dalam Membayar Wakaf Uang Pada Pegawai Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Dki Jakarta." *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 1, no. 2 (2018): 108. <http://jurnal.unma.ac.id/index.php/Mr/index>.
- Nurjamil, and Siti Nurhayati. "Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Aplikasi Fintech Pada Koperasi Syariah Di Kota Bandung." *Jurnal Ilmiah Manajemen XII*, no. 2 (2021): 205–212.
- Putra, Purnama. "Menilik Niat Masyarakat Berpartisipasi Dalam Crowdfunding Pada Masa Pandemi Covid 19: ( Studi Implementasi Konsep Planned Behaviour Theory )." *Paradigma* 18, no. 2 (2021): 73–83.
- Putri, Finta Cahaya, Srikandi Kumadji, and Sunarti. "Pengaruh Word of Mouth Terhadap Minat Beli Dan Dampaknya Pada Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen Legipait Coffeeshop Malang)." *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 34, no. 1 (2016): 86–95. [administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id%0A](http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id%0A).
- Putri, Kharisma Yuliana. "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.
- Rangga. "Wawancara." 1 April 2022, n.d.
- Rianto, M Nur, and Al Arif. "Wakaf Uang Dan Pengaruhnya Terhadap Program Pengentasan Kemiskinan Di Indonesia" 2, no. 1 (2012): 17–29.
- Ridwan. "Wawancara." 27 Maret 2022, n.d.
- Riyanto, Slamet, and Aglis Andhita Hatmawan. *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian Di Bidang Manajemen*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Ryandono, Muhamad Nafik Hadi. "FinTech Waqaf: Solusi Permodalan Perusahaan Startup Wirausaha Muda." *Jurnal Studi Pemuda* 7, no. 2 (2018): 111–121.
- Sakdiyah, Lifatin, Rochman Effendi, Alwan Sri Kustono, and Jln Kalimantan. "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.



- Sanusi, Anwar. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Seni, Ni Nyoman Anggar, and Ni Made Dwi Ratnadi. "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi." *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 12, no. 6 (2017): 4043–4068.
- Setianagara, Mohamad Ivan. "Peilaku Kedermawanan Muslim Di Indonesia Studi Mengenai Intensi Dan Perilaku Bersedekah." *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship* 13, no. 1 (2019): 1–16.
- Setyawati, Sri Murni, and Siti Zulaikha Wulandari. "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.
- Siregar, Syofian. *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Soehartono, Irawan. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Remaja Rosda Rarya, 2000.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta, 2006.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif*. 1st ed. Bandung: Alfabeta, 2018.
- . *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: PT Alfabeta, 2012.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sujarweni. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- Sujarweni, V. Wiratna, and Poly Endrayanto. *Statistika Untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Suryani, and Hendryadi. *Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Syah, Muhibbin. *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*. 2nd ed. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013.
- Syah, Muhibin. *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010.
- Tanireja, Tukiran. *Penelitian Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Tim Badan Pusat Statistik. *Profil Kemiskinan Di Indonesia September 2021*. Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2022. <https://bps.go.id>.

- Tim Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo. “Jumlah Penduduk Miskin.” *Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo*. Last modified 2021. <https://ponorogokab.bps.go.id>.
- Widyatami, Kania, Ratih Hurriyati, and Lili Adi Wibowo. “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/>.
- Wijaya, Tony, and Santi Budiman. *Analisis Multivariat Untuk Penelitian Manajemen*. Yogyakarta: Percetakan Pohon Cahaya, 2016.
- . *Analisis Multivariat Untuk Penelitian Manajemen*. Percetakan Pohon Cahaya: Yogyakarta, 2016.
- “Wakaf Uang Dari, Oleh, Dan Untuk Masyarakat.” *Fiskalpedia*. <https://fiskal.kemenkeu.go.id>.
- “Yuk Mengenal Fintech Keuangan Digital Yang Tengah Naik Daun.” *Otoritas Jasa Keuangan*. <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10468>.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1: Kuisisioner Penelitian

#### Kuisisioner Penelitian

#### Optimalisasi Teori Perilaku Berencana terhadap Minat Berwakaf Uang Dengan Media *Fintech* Di Kabupaten Ponorogo

##### A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Alamat :
2. Jenis Kelamin :  Laki-Laki  
 Perempuan
3. Usia :  Kurang dari 25 Tahun  
 26 – 35 Tahun  
 36 – 45 Tahun  
 lebih dari 45 Tahun
4. Pekerjaan :  Pelajar/Mahasiswa  
 Guru/Dosen  
 ASN  
 Karyawan  
 Petani/Pedagang  
 Lainnya
5. Kecamatan :  Ponorogo  
 Jenangan  
 Babadan  
 Siman

**IAIN**  
**PONOROGO**

B. Bagian II Daftar Pernyataan Kuisisioner

Nyatakan pendapat anda dengan memberi tanda (  $\checkmark$  ) pada salah satu pernyataan/pernyataan berikut:

STS : Sangat Tidak Setuju  
 TS : Tidak Setuju  
 S : Setuju  
 SS : Sangat Setuju

| No                  | Pernyataan  | Jawaban |    |   |    |
|---------------------|---|---------|----|---|----|
|                     |   | STS     | TS | S | SS |
| Variabel Sikap (X1) |   |         |    |   |    |
| 1                   | Berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> lebih mudah dilakukan daripada berwakaf tunai secara manual                                    |         |    |   |    |
| 2                   | Informasi tentang berwakaf uang di media <i>fintech</i> dapat menambah pengetahuan  |         |    |   |    |
| 3                   | Saya lebih senang berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> dibandingkan berwakaf tunai secara manual                                    |         |    |   |    |
| 4                   | Saya merasa senang berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> karena dapat dilakukan dengan mudah dan simple                              |         |    |   |    |
| 5                   | Berwakaf uang melalui <i>fintech</i> dapat memberikan manfaat untuk kehidupan di masa yang akan datang                                    |         |    |   |    |
| 6                   | Berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> karena sudah mencari informasi tentang wakaf uang dapat dilakukan melalui media <i>fintech</i> |         |    |   |    |

| No                            | Pernyataan   | Jawaban |    |   |    |
|-------------------------------|--|---------|----|---|----|
|                               |  | STS     | TS | S | SS |
| Variabel Norma subjektif (X2) |  |         |    |   |    |
| 1                             | Saya mendapat dukungan dari keluarga untuk berwakaf uang melalui media <i>fintech</i>                                      |         |    |   |    |
| 2                             | Saya berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> karena saran dari keluarga yang sudah berwakaf uang melalui <i>fintech</i> |         |    |   |    |
| 3                             | Saya mendapat dukungan informasi dari teman sekitar saya untuk berwakaf uang melalui media <i>fintech</i>                  |         |    |   |    |
| 4                             | Saya akan berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> karena pengaruh dari teman  |         |    |   |    |

| No                             | Pernyataan   | Jawaban |    |   |    |
|--------------------------------|--|---------|----|---|----|
|                                |  | STS     | TS | S | SS |
| Variabel Kontrol Perilaku (X3) |  |         |    |   |    |
| 1                              | Jika saya memiliki harta saya lebih dan memiliki fasilitas yang mendukung, saya akan melakukan wakaf uang melalui media <i>fintech</i> |         |    |   |    |
| 2                              | Saya merasa memiliki informasi yang cukup untuk berwakaf uang melalui media <i>fintech</i>   |         |    |   |    |
| 3                              | Bagi saya saat ini sangat mudah menggunakan media <i>fintech</i> untuk berwakaf uang   |         |    |   |    |
| 4                              | Saya akan menggunakan media <i>fintech</i> untuk berwakaf uang di masa yang akan datang  |         |    |   |    |

| No                 | Pernyataan  | Jawaban |    |   |    |
|--------------------|---|---------|----|---|----|
|                    |   | STS     | TS | S | SS |
| Variabel Minat (Y) |   |         |    |   |    |
| 1.                 | Saya tertarik menggunakan media <i>fintech</i> untuk berwakaf uang karena dapat digunakan secara langsung tanpa membawa uang tunai  |         |    |   |    |
| 2.                 | Saya tertarik berwakaf uang dengan media <i>fintech</i> karena lebih praktis  |         |    |   |    |
| 3                  | Saya merekomendasikan berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> berdasarkan pengalaman positif   |         |    |   |    |
| 4                  | Saya merekomendasikan berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> karena lebih fleksibel   |         |    |   |    |
| 5                  | Saya akan mencari informasi tentang berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> setelah mendapatkan informasi mengenai berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> .                                  |         |    |   |    |
| 6                  | Saya tidak keberatan menggunakan media <i>fintech</i> sebagai alat pembayaran untuk berwakaf uang setelah mendapatkan informasi mengenai kemudahan dalam berwakaf uang melalui media <i>fintech</i> |         |    |   |    |

P O N O R O G O

## Lampiran 2: Tabulasi Data

| No | Sikap (X1) |   |   |   |   |   |    | Norma Subjektif (X2) |   |   |   |    | Kontrol Perilaku (X3) |   |   |   |    | Minat (Y) |   |   |   |   |   |    |
|----|------------|---|---|---|---|---|----|----------------------|---|---|---|----|-----------------------|---|---|---|----|-----------|---|---|---|---|---|----|
|    | 1          | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | X1 | 1                    | 2 | 3 | 4 | X2 | 1                     | 2 | 3 | 4 | X3 | 1         | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Y  |
| 1  | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 4                     | 4 | 3 | 3 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 2  | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 3 | 4 | 13 | 4                     | 3 | 4 | 4 | 15 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 |
| 3  | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 4 | 4 | 14 | 4                     | 4 | 4 | 4 | 16 | 3         | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 4  | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 4 | 3 | 4 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 5  | 3          | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 20 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 4 | 3 | 4 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 6  | 3          | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 22 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 4                     | 4 | 4 | 4 | 16 | 4         | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 7  | 4          | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 21 | 4                    | 3 | 4 | 3 | 14 | 4                     | 3 | 3 | 4 | 14 | 4         | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 8  | 3          | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 19 | 3                    | 4 | 3 | 4 | 14 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 9  | 4          | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 4 | 3 | 3 | 13 | 3         | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 21 |
| 10 | 3          | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 19 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 11 | 2          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 12 | 3          | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 | 3                    | 4 | 3 | 4 | 14 | 3                     | 4 | 4 | 3 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 13 | 3          | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 19 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 4                     | 4 | 4 | 4 | 16 | 3         | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 14 | 3          | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 17 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 4                     | 3 | 4 | 3 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 15 | 4          | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 23 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 4                     | 4 | 4 | 4 | 16 | 4         | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 16 | 3          | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 19 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 17 | 4          | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 21 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 4                     | 4 | 3 | 3 | 14 | 4         | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 22 |
| 18 | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 | 4                    | 4 | 4 | 3 | 15 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 4         | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 20 |
| 19 | 3          | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 17 | 3                    | 4 | 3 | 4 | 14 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 20 | 3          | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 17 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 21 | 4          | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 21 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 3                     | 4 | 4 | 4 | 15 | 4         | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 22 |
| 22 | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 3                     | 4 | 4 | 4 | 15 | 4         | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 23 | 4          | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 21 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 4                     | 4 | 3 | 3 | 14 | 3         | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 24 | 3          | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 4 | 4 | 3 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 25 | 4          | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 23 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 4                     | 4 | 4 | 3 | 15 | 3         | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 26 | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 27 | 4          | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 28 | 3          | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 4 | 4 | 3 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 29 | 3          | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 3                     | 4 | 4 | 4 | 15 | 4         | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 30 | 4          | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 3                     | 4 | 4 | 4 | 15 | 4         | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 22 |
| 31 | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 32 | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 33 | 3          | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 | 3                    | 4 | 3 | 3 | 13 | 3                     | 4 | 4 | 3 | 14 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 34 | 3          | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3                    | 3 | 3 | 3 | 12 | 3                     | 3 | 3 | 3 | 12 | 3         | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 35 | 4          | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 4                     | 4 | 4 | 4 | 16 | 4         | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 36 | 4          | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 4                     | 4 | 4 | 4 | 16 | 4         | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 37 | 3          | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 21 | 4                    | 4 | 4 | 4 | 16 | 4                     | 3 | 3 | 4 | 14 | 4         | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 22 |

|    |   |   |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|----|
| 38 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 |
| 39 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 40 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 41 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 42 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 |
| 43 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 21 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 44 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 |
| 45 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 46 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 47 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 3 | 4 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 48 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 49 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 50 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 51 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 22 |
| 52 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 22 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 53 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 54 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 21 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 |
| 55 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 22 |
| 56 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 57 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 20 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 58 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 21 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 59 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 23 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 60 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 61 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 62 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 63 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 3 | 2 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 64 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 65 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 66 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 22 |
| 67 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 68 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 23 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 69 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 70 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 71 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 |
| 72 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 19 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 73 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 21 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 74 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 |
| 75 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 76 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 77 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 22 |
| 78 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 23 |

|     |   |   |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |    |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|----|
| 79  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 80  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 4 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 81  | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 82  | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 23 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 83  | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 21 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 3 | 4 | 4 | 4 | 15 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 21 |
| 84  | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 22 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 19 |
| 85  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 86  | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 21 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 87  | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 19 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 88  | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 |
| 89  | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 21 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 23 |
| 90  | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 20 |
| 91  | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 21 |
| 92  | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 4 | 4 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 93  | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 94  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 95  | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 96  | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 21 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 97  | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 98  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 99  | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 20 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 23 |
| 100 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 21 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |





*Lampiran 3: Hasil output SPSS 22*

**Alamat**

|       |          | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Babadan  | 25        | 25.0    | 25.0          | 25.0               |
|       | Jenangan | 25        | 25.0    | 25.0          | 50.0               |
|       | Ponorogo | 25        | 25.0    | 25.0          | 75.0               |
|       | Siman    | 25        | 25.0    | 25.0          | 100.0              |
|       | Total    | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Jenis Kelamin**

|       |           | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Laki Laki | 51        | 51.0    | 51.0          | 51.0               |
|       | Perempuan | 49        | 49.0    | 49.0          | 100.0              |
|       | Total     | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Usia**

|       |               | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | < 25 Tahun    | 27        | 27.0    | 27.0          | 27.0               |
|       | 26 - 35 Tahun | 53        | 53.0    | 53.0          | 80.0               |
|       | 36 - 45 Tahun | 20        | 20.0    | 20.0          | 100.0              |
|       | Total         | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Pekerjaan**

|       |                   | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | ASN               | 4         | 4.0     | 4.0           | 4.0                |
|       | Guru/Dosen        | 36        | 36.0    | 36.0          | 40.0               |
|       | Karyawan Swasta   | 29        | 29.0    | 29.0          | 69.0               |
|       | Lainnya           | 4         | 4.0     | 4.0           | 73.0               |
|       | Pelajar/Mahasiswa | 17        | 17.0    | 17.0          | 90.0               |
|       | Petani/Pedagang   | 10        | 10.0    | 10.0          | 100.0              |
|       | Total             | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

## Correlations

|                           | X11    | X12    | X13    | X14    | X15    | X16    | Sikap  |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X11 Pearson Correlation   | 1      | .513** | .325** | .244*  | .263** | .202*  | .649** |
| Sig. (2-tailed)           |        | .000   | .001   | .014   | .008   | .044   | .000   |
| N                         | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| X12 Pearson Correlation   | .513** | 1      | .396** | .213*  | .175   | .190   | .631** |
| Sig. (2-tailed)           | .000   |        | .000   | .034   | .081   | .059   | .000   |
| N                         | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| X13 Pearson Correlation   | .325** | .396** | 1      | .355** | .179   | .363** | .659** |
| Sig. (2-tailed)           | .001   | .000   |        | .000   | .075   | .000   | .000   |
| N                         | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| X14 Pearson Correlation   | .244*  | .213*  | .355** | 1      | .549** | .315** | .689** |
| Sig. (2-tailed)           | .014   | .034   | .000   |        | .000   | .001   | .000   |
| N                         | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| X15 Pearson Correlation   | .263** | .175   | .179   | .549** | 1      | .414** | .667** |
| Sig. (2-tailed)           | .008   | .081   | .075   | .000   |        | .000   | .000   |
| N                         | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| X16 Pearson Correlation   | .202*  | .190   | .363** | .315** | .414** | 1      | .628** |
| Sig. (2-tailed)           | .044   | .059   | .000   | .001   | .000   |        | .000   |
| N                         | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Sikap Pearson Correlation | .649** | .631** | .659** | .689** | .667** | .628** | 1      |
| Sig. (2-tailed)           | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |        |
| N                         | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Correlations

|                 |                     | X21    | X22    | X23    | X24    | Norma Subjektif |
|-----------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| X21             | Pearson Correlation | 1      | .584** | .770** | .704** | .894**          |
|                 | Sig. (2-tailed)     |        | .000   | .000   | .000   | .000            |
|                 | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100             |
| X22             | Pearson Correlation | .584** | 1      | .523** | .540** | .775**          |
|                 | Sig. (2-tailed)     | .000   |        | .000   | .000   | .000            |
|                 | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100             |
| X23             | Pearson Correlation | .770** | .523** | 1      | .727** | .883**          |
|                 | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   |        | .000   | .000            |
|                 | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100             |
| X24             | Pearson Correlation | .704** | .540** | .727** | 1      | .868**          |
|                 | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        | .000            |
|                 | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100             |
| Norma Subjektif | Pearson Correlation | .894** | .775** | .883** | .868** | 1               |
|                 | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   | .000   |                 |
|                 | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100             |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



## Correlations

|                  |                     | X31    | X32    | X33    | X34    | Kontrol Perilaku |
|------------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|------------------|
| X31              | Pearson Correlation | 1      | .480** | .388** | .419** | .748**           |
|                  | Sig. (2-tailed)     |        | .000   | .000   | .000   | .000             |
|                  | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100              |
| X32              | Pearson Correlation | .480** | 1      | .560** | .327** | .772**           |
|                  | Sig. (2-tailed)     | .000   |        | .000   | .001   | .000             |
|                  | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100              |
| X33              | Pearson Correlation | .388** | .560** | 1      | .501** | .803**           |
|                  | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   |        | .000   | .000             |
|                  | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100              |
| X34              | Pearson Correlation | .419** | .327** | .501** | 1      | .734**           |
|                  | Sig. (2-tailed)     | .000   | .001   | .000   |        | .000             |
|                  | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100              |
| Kontrol Perilaku | Pearson Correlation | .748** | .772** | .803** | .734** | 1                |
|                  | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   | .000   |                  |
|                  | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100              |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



## Correlations

|       |                     | Y11    | Y12    | Y13    | Y14    | Y15    | Y16    | Minat  |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Y11   | Pearson Correlation | 1      | .677** | .476** | .404** | .404** | .563** | .775** |
|       | Sig. (2-tailed)     |        | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Y12   | Pearson Correlation | .677** | 1      | .700** | .228*  | .271** | .339** | .707** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   |        | .000   | .022   | .006   | .001   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Y13   | Pearson Correlation | .476** | .700** | 1      | .379** | .334** | .540** | .753** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   |        | .000   | .001   | .000   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Y14   | Pearson Correlation | .404** | .228*  | .379** | 1      | .913** | .547** | .765** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .022   | .000   |        | .000   | .000   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Y15   | Pearson Correlation | .404** | .271** | .334** | .913** | 1      | .547** | .765** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .006   | .001   | .000   |        | .000   | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Y16   | Pearson Correlation | .563** | .339** | .540** | .547** | .547** | 1      | .779** |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .001   | .000   | .000   | .000   |        | .000   |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| Minat | Pearson Correlation | .775** | .707** | .753** | .765** | .765** | .779** | 1      |
|       | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   | .000   |        |
|       | N                   | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .851             | 6          |

## Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .877             | 4          |

## Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .732             | 6          |

## Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .763             | 4          |

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

|                                  |                | Unstandardized<br>Residual |
|----------------------------------|----------------|----------------------------|
| N                                |                | 100                        |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | .0000000                   |
|                                  | Std. Deviation | 1.38793183                 |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | .073                       |
|                                  | Positive       | .053                       |
|                                  | Negative       | -.073                      |
| Test Statistic                   |                | .073                       |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | .200 <sup>c,d</sup>        |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.



**Correlations**

|                |                         |                         | Sikap  | Norma Subjektif | Kontrol Perilaku | Unstandardized Residual |
|----------------|-------------------------|-------------------------|--------|-----------------|------------------|-------------------------|
| Spearman's rho | Sikap                   | Correlation Coefficient | 1.000  | .574**          | .609**           | .087                    |
|                |                         | Sig. (2-tailed)         | .      | .000            | .000             | .388                    |
|                |                         | N                       | 100    | 100             | 100              | 100                     |
|                | Norma Subjektif         | Correlation Coefficient | .574** | 1.000           | .478**           | .044                    |
|                |                         | Sig. (2-tailed)         | .000   | .               | .000             | .664                    |
|                |                         | N                       | 100    | 100             | 100              | 100                     |
|                | Kontrol Perilaku        | Correlation Coefficient | .609** | .478**          | 1.000            | .030                    |
|                |                         | Sig. (2-tailed)         | .000   | .000            | .                | .770                    |
|                |                         | N                       | 100    | 100             | 100              | 100                     |
|                | Unstandardized Residual | Correlation Coefficient | .087   | .044            | .030             | 1.000                   |
|                |                         | Sig. (2-tailed)         | .388   | .664            | .770             | .                       |
|                |                         | N                       | 100    | 100             | 100              | 100                     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Model Summary<sup>b</sup>**

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1     | .771 <sup>a</sup> | .595     | .582              | 1.409                      | 2.114         |

a. Predictors: (Constant), Kontrol Perilaku, Norma Subjektif, Sikap

b. Dependent Variable: Minat



ANOVA<sup>a</sup>

| Model |            | Sum of Squares | Df | Mean Square | F      | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1     | Regression | 279.851        | 3  | 93.284      | 46.958 | .000 <sup>b</sup> |
|       | Residual   | 190.709        | 96 | 1.987       |        |                   |
|       | Total      | 470.560        | 99 |             |        |                   |

a. Dependent Variable: Minat

b. Predictors: (Constant), Kontrol Perilaku, Norma Subjektif, Sikap

Coefficients<sup>a</sup>

| Model            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
|                  | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      | Tolerance               | VIF   |
| 1 (Constant)     | 1.985                       | 1.551      |                           | 1.279 | .204 |                         |       |
| Sikap            | .398                        | .097       | .362                      | 4.106 | .000 | .543                    | 1.841 |
| Norma Subjektif  | .423                        | .105       | .326                      | 4.048 | .000 | .652                    | 1.534 |
| Kontrol Perilaku | .316                        | .109       | .235                      | 2.899 | .005 | .643                    | 1.556 |

a. Dependent Variable: Minat







## RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Umar Syarief
2. Tempat& Tgl. Lahir : Pati, 07 Desember 1998
3. Alamat Rumah : Sendangrejo RT 01 RW 05 Kelurahan Sendangrejo Kecamatan Tayu, Kabupaten Pati, Jawa Tengah
4. HP : 085746765022
5. E-Mail : [syariefumar200321@gmail.com](mailto:syariefumar200321@gmail.com)

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal:
  - a. RA Al-Huda (2005)
  - b. MI Mansyaul Huda (2011)
  - c. SMPN 2 Gunungwungkal (2014)
  - d. SMA Muria (2017)

### C. Riwayat Organisasi

1. HMJ MAZAWA IAIN PONOROGO (2019-2020)
2. DEMA FEBI IAIN PONOROGO (2020-2021)

Ponorogo, 7 November 2022

Umar Syarief  
NIM 403180023