

**ANALISIS MINAT MAHASISWA MUSLIM DALAM BERINFAK/SEDEKAH  
MELALUI *ONLINE PAYMENT* DENGAN PENERAPAN METODE UTAUT**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**Nama : Haviv Isya Maulana**

**Nomor Mahasiswa : 19313243**

**Program Studi : Ekonomi Pembangunan**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA**

**2023**

## HALAMAN JUDUL

**ANALISIS MINAT MAHASISWA MUSLIM DALAM BERINFAK/SEDEKAH  
MELALUI *ONLINE PAYMENT* DENGAN PENERAPAN METODE UTAUT**

### SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat tugas akhir

guna memperoleh gelar sarjana jenjang Strata 1

Program Studi Ekonomi Pembangunan, pada

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Oleh :

**Nama : Haviv Isya Maulana**

**Nomor Mahasiswa : 19313243**

**Program Studi : Ekonomi Pembangunan**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA**

**2023**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam Buku Pedoman Penulisan Skripsi Program Studi Ekonomi Pembangunan FBE UII. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/ sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 07 April 2023

Penulis,



Haviv Isya Maulana

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS MINAT MAHASISWA/I MUSLIM DALAM BERINFAK DAN SEDEKAH  
MELALUI PLATFORM ONLINE

Nama : Haviv Isya Maulana  
Nomor Mahasiswa : 19313243  
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 07 April 2023

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



Heri Sudarsono S.E., M.Ec

**BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI**

**SKRIPSI BERJUDUL**

**Analisis Minat Mahasiswa Muslim Dalam Berinfaq/Sedekah Melalui Online Payment**

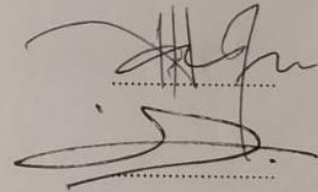
Disusun oleh : HAVIV ISYA MAULANA

Nomor Mahasiswa : 19313243

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus  
pada hari, tanggal: Kamis, 25 Mei 2023

Penguji/Pembimbing Skripsi : Heri Sudarsono, SE.,MEc

Penguji : Priyonggo Suseno, SE., M.Sc.



Mengetahui  
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia  
★ YOGYAKARTA ★  
Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

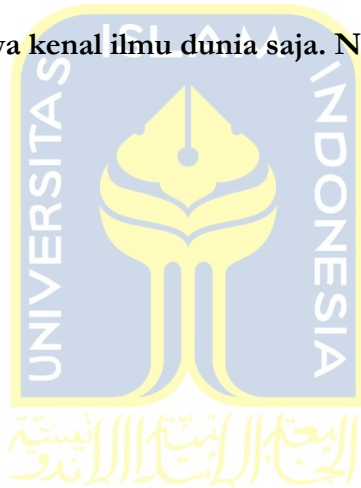


## MOTTO

**“Hari ini isinya amal, tidak ada hisab. Dan besok di akhirat isinya hisab, tanpa adanya amal”**

**“Education is the most powerful weapon which you can use to change the world” ~  
Nelson Mandela**

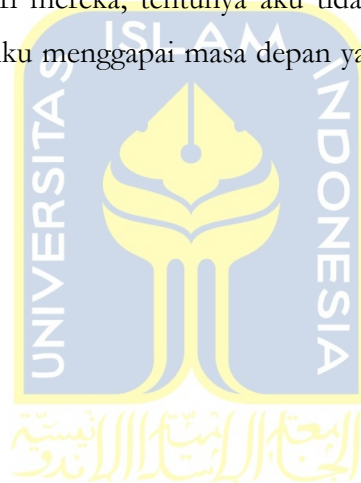
**“Jangan jadi orang yang hanya kenal ilmu dunia saja. Namun lupa akan ilmu akhirat”**



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Rabbil Alamin, segala puji dan syukur kuucapkan kepada Allah yang telah memberikan kesehatan dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Kupersembahkan karya tulisku ini kepada mereka yang jauh disana:

Orang tuaku, bapak dan ibu yang selalu mendukung, menasehati, dan memotivasiku untuk terus berjuang meraih cita-cita. Karya ini kupersembahkan sebagai bentuk bakti dan terimakasih kepada mereka. Tanpa peran dari mereka, tentunya aku tidak akan bisa sampai pada titik ini. Semoga ini menjadi awal langkahku menggapai masa depan yang baik serta untuk terus berbakti kepada orang tua.



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Puji syukur kehadiran Allah yang telah memberikan hidayahNya kepada kita semua sehingga sampai saat ini masih diberikan kenikmatan sehat dan iman. Shalawat serta salam selalu tucurahkan kepada baginda Nabi Muhammad ﷺ yang selalu menjadi suri tauladan bagi umat manusia.

Alhamdulillahrabbi alamin, penulis telah menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Minat Mahasiswa Muslim Dalam Berinfak Melalui *Online Payment* dengan Penerapan Metode UTAUT” sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Banyak pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini baik dalam doa, motivasi, saran, dan bimbingan rutin. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

- a) Orang tua penulis, Almarhum Bapak Muhammad Arifin, Bapak Hasbollah, dan Ibu Muawanah yang telah membesarkan penulis, mendoakan, dan mendukung pendidikan penulis hingga dapat meraih gelar sarjana ini.
- b) Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia
- c) Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia
- d) Bapak Dr. Sahabudin Sidiq, MA. Selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia
- e) Bapak Abdul Hakim., S.E., M.Ec., Ph.D. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan Program Sarjana
- f) Bapak Heri Sudarsono, S.E., M.Ec. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan, bantuan, arahan, serta ilmu pengetahuan lainnya yang bermanfaat.
- g) Bapak dan Ibu dosen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan yang bermanfaat dan insyaAllah berguna bagi penulis.
- h) Staff Program Studi Ekonomi Pembangunan UII dan seluruh karyawan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan bantuan serta layanan yang sangat baik.



- i) Teman-teman satu bimbingan skripsi, Syobri, Sri Utami, Emiroh, Zuhdi, Gita, Aziz, Dul. Terima kasih untuk *sharing-sharing*nya selama bimbingan skripsi.
- j) Teman-teman Takmir Masjid Al-Muqtashidin FBE UII yang sudah menjadi tempat keluh kesah selama kuliah di FBE UII.
- k) Teman-teman angkatan Prodi Ilmu Ekonomi 2019 Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia
- l) Kepada pihak-pihak yang mungkin secara tidak langsung terlibat dalam penyelesaian karya tulis ini, yang penulis tidak bisa sebutkan satu per satu, penulis ucapkan terimakasih.
- m) Terakhir, tak lupa penulis ucapkan kepada diri sendiri yang sudah berjuang untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, terbuka untuk menerima saran dan kritikan untuk perbaikan sehingga dapat menyempurnakan skripsi ini dan dapat bermanfaat. Semoga kita selalu berada dalam lindungan Allah *subhānahu wata'āla. Aamiin ya rabbal alamin.*

وَالسَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ



**Yogyakarta, Maret 2023**

**Haviv Isya Maulana**

## DAFTAR ISI

COVER.....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
BERITA ACARA TUGAS AKHIR/SKRIPSI .....	v
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
ABSTRAK .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Batasan Masalah .....	7
1.3 Rumusan Masalah.....	7
1.4 Tujuan Penelitian.....	7
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.5.1 Manfaat Akademis .....	8
1.5.2 Manfaat Praktisi .....	8
1.6 Sistematis Penulisan .....	8
BAB II LANDASAN TEORI DAN KAJIAN PUSTAKA.....	10
2.1 Landasan Teori .....	10
2.1.1 Infak/sedekah .....	10
2.1.2 Financial Technology .....	14
2.2 Kajian Pustaka .....	16
2.2.1 Penelitian Terdahulu.....	16
2.3 Hubungan Antar Variabel.....	21
2.3.1 Hubungan HK dengan PN .....	21
2.3.2 Hubungan HU dengan PN.....	22

2.3.3 Hubungan PS dengan PN .....	22
2.3.4 Hubungan KF dengan PN .....	23
2.3.5 Hubungan Kepercayaan dengan PN.....	23
2.3.6 Hubungan KF dengan PM.....	23
2.3.7 Hubungan PN dengan PM.....	24
2.4 Kerangka Berpikir .....	24
2.5 Hipotesis.....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>29</b>
3.1 Jenis dan Sumber Data .....	26
3.2 Sampel Data .....	26
3.3 UTAUT.....	27
3.3 Definisi Variabel.....	29
3.4.1 Variabel Independent.....	29
3.4.2 Variabel Dependent.....	31
3.4 Metode Analisis Data.....	32
3.5.1 Outer Model.....	33
3.5.2 Inner Model.....	35
3.5.3 Uji Hipotesis.....	37
<b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
4.1 Karakteristik Responden.....	38
4.2 Uji Outer Model .....	39
4.2.1 Uji Konvergen.....	39
4.2.2 Uji Discriminant Validity .....	42
4.2.3 Uji Reabilitas.....	44
4.3 Uji Inner Model.....	45
4.3.1 R-Square.....	45
4.3.2 Path Coefficient .....	45
4.3.3 Q-Square .....	47
4.3.4 Uji Model Fit .....	47
4.4 Uji Hipotesis .....	49
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>54</b>
5.1 Kesimpulan .....	54

5.2 Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN.....	62



## ABSTRAK

Teknologi digital telah diimplementasikan ke berbagai sektor di Indonesia, seperti sektor pendidikan, kesehatan, pariwisata, dan salah satu yang terpenting adalah di sektor keuangan. Seiring dengan terus berkembangnya teknologi di bidang keuangan tentunya akan berdampak baik bagi perkembangan perekonomian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor apa saja yang mempengaruhi minat mahasiswa muslim untuk memberikan infak/sedekahnya melalui *online payment* dengan medel pendekatan *Unifield Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT). Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Populasi dan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa muslim yang pernah melakukan atau memberikan infak/sedekah secara *online* sebanyak 298 responden. Teknik analisis yang digunakan adalah SEM PLS (*Partial Least Square*) dengan alat statistik SmartPLS 3.3.

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa harapan kinerja, pengaruh sosial, dan kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku niat mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*. Harapan usaha, kondisi fasilitas berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap perilaku niat mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*. Kondisi fasilitas berpengaruh signifikan terhadap perilaku menggunakan mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*. Perilaku niat berpengaruh signifikan terhadap perilaku menggunakan mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*.

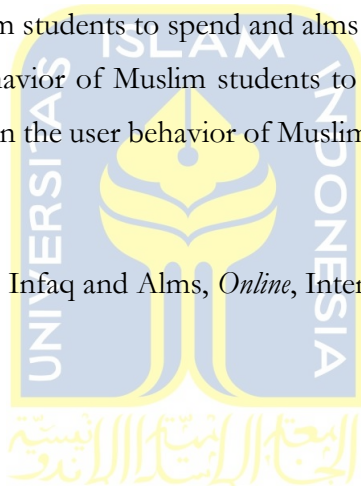
Kata Kunci : Teknologi, UTAUT, Infak/sedekah, *Online*, Niat

## ABSTRACT

Digital technology has been implemented in various sectors in Indonesia, such as the education, health, tourism sectors, and one of the most important is in the financial sector. Along with the continued development of technology in the financial sector, it will certainly have a good impact on economic development. This study aims to analyze what factors influence the interest of Muslim students to give donations and alms through *online platforms* using the Unifield Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) approach. This type of research used is quantitative research. The population and sample used in this study were Muslim students who had made or gave infaq and alms *online* as many as 298 respondents.

The results in this study indicate that the performance of expectancy, social influence, and trust has a positive and significant effect on the behavioral intention of Muslim students to spend and give alms *online*. effort expectancy, facilitating conditions a positive but not significant effect on the behavioral intention of Muslim students to spend and alms *online*. Facilitating condition shas a significant effect on the user behavior of Muslim students to spend and alms *online*. Behavioral intention has a significant effect on the user behavior of Muslim students to spend and alms *online*.

Keywords: Technology, UTAUT, Infaq and Alms, *Online*, Intentions



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan zaman saat ini semakin cepat. Sebagian besar aspek kehidupan kini tidak terlepas dari permasalahan teknologi, mulai dari kesehatan, pendidikan, hingga ekonomi termasuk di dalamnya transaksi pembayaran kini dilakukan dengan menggunakan teknologi. Perkembangan teknologi sendiri pertama kali terjadi pada tahun 1760, di mana saat itu ditemukan alat mesin uap yang difungsikan untuk produksi tekstil di Inggris. Penemuan mesin uap ini menjadi awal terjadinya revolusi industri 1.0. Dampak yang begitu besar pun dirasakan dari adanya revolusi industri 1.0. ini sehingga produksi dapat dilakukan dengan cepat dan efisien.

Seiring berkembangnya pengetahuan, kini dunia telah mencapai revolusi industri 4.0. yang mana semua sektor telah merambah ke dalam dunia internet. Beragam bisnis baru yang dahulu tidak pernah terpikirkan sekarang hadir dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. Kemajuan teknologi kini berdampak terhadap semua sektor kehidupan, salah satunya ialah sektor keuangan (*fintech*). Kemajuan sektor *fintech* pertama kali terjadi di Inggris. Zopa menjadi perusahaan *fintech* pertama di dunia. Zopa adalah perusahaan *fintech* yang menjalankan kegiatan usaha pinjam meminjam atau *peer to peer lending* (*fintech p2p lending*). *Fintech* sendiri mulai banyak diminati di Indonesia pada tahun 2016. Tingginya kebutuhan akan pendanaan oleh masyarakat menjadi alasan utama tumbuh pesatnya *fintech* di Indonesia, terutama dalam sektor bisnis. Hal ini mengharuskan industri keuangan membuka layanan seluas mungkin agar dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada *customer*. Potensi ekonomi digital di Indonesia sangat besar dan penting untuk dikembangkan (Sulistiani, 2019).

Potensi berkembangnya *fintech* di Indonesia sangat besar mengingat jumlah penduduk yang ada di Indonesia pun sangat besar. *Financial technology* merupakan inovasi teknologi yang dikembangkan dalam bidang keuangan

sehingga transaksi dapat dilakukan dengan praktis, mudah, dan efektif secara *online* melalui *smartphone* ataupun perangkat lainnya yang mendukung. Penerapan *fintech* sudah banyak dilakukan dalam dunia perbankan. Namun, dalam bidang filantropi Islam terutama dalam penyerapan infak/sedekah masih minim. Oleh karena itu, penerapan *fintech* perlu ditingkatkan mengingat jumlah populasi masyarakat muslim di Indonesia yang begitu besar.

Negara Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dalam penghimpunan zakat, infak, dan sedekah. Hal ini didasarkan pada banyaknya nilai ZIS yang berhasil dikumpul. Hasil penelitian yang dilakukan oleh BAZNAS (Badan Amil Zakat Nasional) menunjukkan bahwa penerimaan infak/sedekah di Indonesia selalu mengalami kenaikan dari tahun 2015 hingga 2019. Ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pemberian infak/sedekah sudah cukup baik. Zakat dan infak/sedekah memiliki potensi yang besar jika digunakan sebagai pemberdayaan umat. Berdasarkan data *outlook* zakat Indonesia pada 2021, potensi zakat Indonesia mencapai Rp327,6 triliun. (Tho'in & Andrian, 2021).

Deskripsi	Satuan	2015	2016	2017	2018	2019
Zakat Maal Perorangan	Miliar	1.983,40	2.843,70	2.785,20	3.302,20	3.951,10
Zakat Maal Badan	Miliar	157,8	620,5	307	492,4	306,7
Zakat Fitrah	Miliar	168,1	274	1.101,90	1.112,60	1.406,10
Infak/sedekah	Miliar	1.177,30	1.001,50	1.764,90	2.517,40	3.383,60
Dana Sosial Keagamaan	Miliar	163.08.00	277.06.00	265,30	692,90	1.173,90

Tabel 1. Penghimpunan ZIS

Berdasarkan laporan *The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC)*, negara Indonesia menempati posisi pertama sebagai negara dengan populasi penduduk muslim terbesar di dunia. Dengan populasi penduduk muslim yang sangat besar tentunya ini menjadi peluang bagi pegiat ekonomi Islam untuk dapat menarik minat masyarakat untuk memberikan atau menyedekahkan sebagian harta yang mereka miliki untuk membantu saudara seiman. Untuk itu, diperlukan sebuah sistem yang dapat memudahkan masyarakat yang ingin memberikan sedekahnya. Strategi yang tepat sangat diperlukan dalam



pengumpulan dana ZIS sehingga dapat menjaga kestabilan lembaga, kestabilan pemasukan serta pengeluaran dana dapat dijaga. (Tho'in & Andrian, 2021).

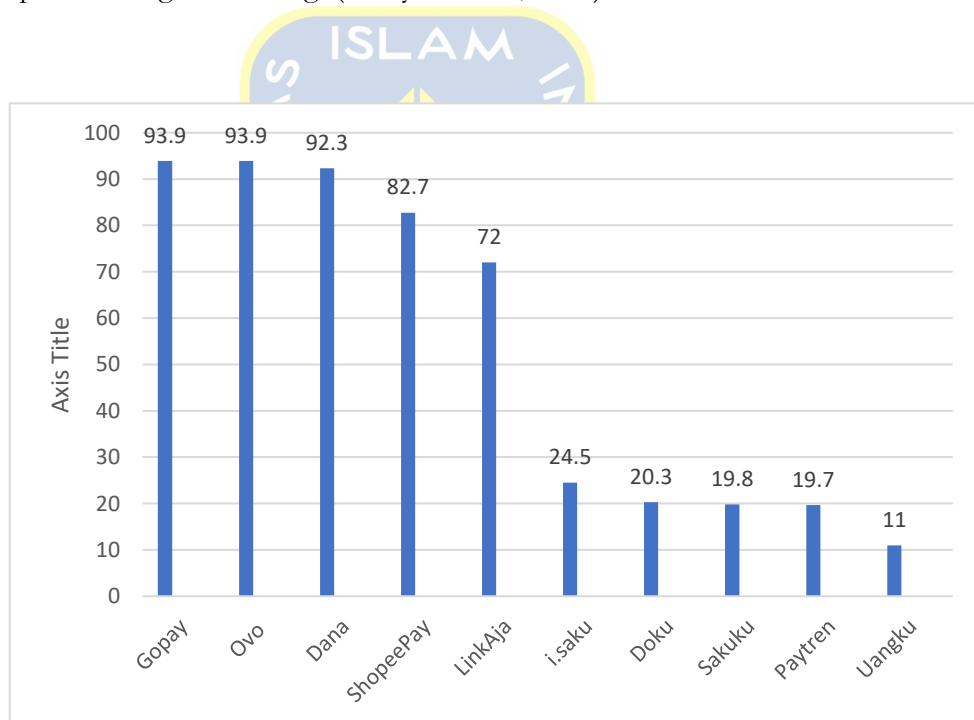
No.	Negara	Jumlah Penduduk Muslim
1	Indonesia	237.558.000
2	Pakistan	213.265.000
3	India	206.112.893
4	Bangladesh	150.150.000
5	Nigeria	99.910.000
6	Mesir	91.800.000
7	Iran	83.488.991
8	Turki	71.097.833

Tabel 2. Daftar Negara Dengan Penduduk Muslim Terbesar

Melihat potensi yang sangat besar ini, maka lembaga penerima infak/sedekah (masjid ataupun lembaga sedekah lainnya) perlu meningkatkan inovasinya agar dapat meningkatkan penghimpunan dana infak/sedekah masyarakat. Inovasi dalam penghimpunan dana sangat penting untuk dilakukan mengingat saat ini perkembangan zaman begitu cepat. Dunia saat ini sudah memasuki era industri 4.0 dimana setiap aspek kehidupan dikendalikan menggunakan teknologi internet, termasuk penghimpunan dana infak/sedekah tersebut.

Kondisi masyarakat saat ini yang semakin menginginkan segala sesuatu dilakukan dengan mudah, cepat, dan efisien menjadi alasan lainnya mengapa diperlukan inovasi dalam penghimpunan dana infak/sedekah. Berdasarkan laporan *State of Finance App Marketing* edisi 2021 yang dirilis *AppsFlyer*, Indonesia menempati posisi ketiga di dunia sebagai negara dengan

pengunduhan aplikasi keuangan (*fintech*). Masyarakat saat ini tidak dapat dipisahkan dari teknologi, hampir seluruh masyarakat usia produktif di Indonesia menggunakan *fintech*, bahkan beberapa orang memiliki lebih dari satu aplikasi *fintech* dengan tujuan kepraktisan dalam melakukan pembayaran. Kehadiran *fintech payment gateway* sebagai inovasi baru di bidang keuangan juga turut memudahkan masyarakat dalam pembayaran ZISWAF, melalui aplikasi Gopay, OVO, DANA, LinkAja, Sakuku, Gomobile, dan sebagainya yang sudah terhubung dengan *barcode* khusus masyarakat bisa membayar ZISWAF di manapun serta kapan saja selama jaringan internet terhubung. Strategi penghimpunan dibuat berdasarkan potensi muzakki dan pesatnya perkembangan teknologi (Wahyuni et al., 2022).



Tabel 3. Tingkat Kesadaran Teknologi Finansial (2021)

Saat ini telah terjadi perubahan kebiasaan terutama di kalangan milenial dalam menggunakan media *online* sebagai alat bertransaksi. Semakin banyak dari mereka merasa kemudahan fasilitas bertransaksi melalui media *online* sangat membantu kegiatan sehari-hari mereka. Meningkatnya kualitas pendidikan telah banyak membantu generasi milenial untuk lebih memahami pentingnya keamanan digital dalam bertransaksi *online*. Ini juga dibantu dengan

maraknya aplikasi *mobile* yang bermunculan dari instansi atau *developer* terpercaya semakin meningkatkan kepercayaan mereka akan keamanan transaksi secara digital. Sejalan dengan penelitian yang akan penulis lakukan, Tirto yang merupakan sebuah situs berita dan infografik juga melakukan penelitian mengenai kebiasaan generasi milenial dalam bersedekah melalui pemanfaatan *financial technology*. Hasilnya, sebanyak 60,87 persen generasi milenial percaya terhadap situs ataupun lembaga yang menyediakan kesempatan bersedekah secara *online*.

Generasi milenial adalah mereka yang lahir pada tahun 1980-2000. Generasi ini hidup berdampingan dengan munculnya internet. Dengan perkembangan internet, generasi ini dapat menerima dan menyebarkan informasi dengan sangat cepat. Kehadiran internet yang memberikan kemudahan ini mempengaruhi kebiasaan mereka. Salah satunya dalam memberikan infak/sedekah. Melalui gawai yang tersambung dengan internet mereka dapat dengan mudah memberikan infak/sedekah. Kemudahan ini yang pada akhirnya membentuk karakter mereka yang menginginkan segala sesuatu menjadi lebih instan.

Minat masyarakat dalam melakukan donasi (infak/sedekah) melalui *fintech* dipengaruhi berbagai faktor, antara lain, kemudahan, ketersediaan fasilitas, pengalaman orang lain, dan kepercayaan. Berdasarkan penelitian (Maulidya, 2022) variabel kemudahan dalam berdonasi menggunakan *fintech* memiliki pengaruh positif. Kemudahan dalam melakukan donasi memberikan dampak langsung terhadap peningkatan infak/sedekah yang dilakukan oleh donatur. Hal ini sejalan juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Meyana Sari tentang “Optimalisasi *Financial Technology (Fintech)* Dalam Pengembangan ZISWAF pada BAZNAS Kab. Mandailing Natal Sumatera Utara” dimana salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang melakukan donasi secara *online* adalah aspek kemudahan pembayaran.

Pengalaman orang lain juga mempengaruhi minat seseorang dalam memberikan infak/sedekah secara *online* juga menjadi faktor lainnya.

Pengalaman orang adalah sejauh mana individu merasa bahwa orang lain yang penting dalam hidupnya percaya bahwa dia harus menggunakan sistem zakat *online*. Selain faktor kemudahan dan pengalaman orang lain yang menjadi pengaruh minat seseorang dalam melakukan infak/sedekah melalui *fintech*, faktor kepercayaan juga menjadi faktor penting lainnya dalam menarik masyarakat memberikan infak/sedekahnya. Kepercayaan merupakan hal yang penting bagi calon donatur. Jika lembaga sosial dan masjid tidak terkenal ataupun tidak memiliki jaminan kepercayaan, maka calon donatur akan mengurungkan niatnya memberikan infak/sedekahnya.

Menurut Dick et al., (1990) melalui penelitiannya mengemukakan sebuah bukti bahwa reputasi perusahaan secara langsung membentuk kepercayaan seseorang terhadap produk atau jasa dari perusahaan yang bersangkutan sehingga akan mempengaruhi seseorang dalam menentukan pilihan. Beberapa calon donatur juga mengecek *website*, media sosial, serta laporan keuangan dari masjid dan lembaga sosial yang akan ia berikan sedekah. Ini bertujuan untuk membentuk rasa kepercayaan terhadap infak yang akan ia titipkan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti menganggap penting untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai minat mahasiswa muslim dalam menyalurkan infak/sedekah melalui *online payment (fintech)*. Pemilihan mahasiswa muslim dalam penelitian ini dikarenakan mahasiswa merupakan bagian dari generasi milenial dan juga tentunya mereka sebagai seorang muslim hendaknya paham mengenai konsep tolong menolong terhadap sesama. Infak/sedekah dalam penelitian ini terkait dengan pemberian infak/sedekah yang dilakukan dengan menggunakan *fintech (online payment)*, seperti *M-Banking*, Ovo, Gopay, Dana, Flip, tips ojek *online*, maupun *platform* sejenisnya yang memungkinkan kita memberikan infak/sedekah secara *online*. Pemilihan *fintech* sebagai objek yang diteliti juga tidak terlepas dari karakter mahasiswa saat ini yang menginginkan segala sesuatu dengan ringkas. Atas dasar rumusan masalah tersebut, maka peneliti berminat untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Minat Mahasiswa Muslim Dalam

Menyalurkan infak/sedekah Melalui *Online Payment* Dengan Penerapan Metode UTAUT ”.

## 1.2 Batasan Masalah

Permasalahan yang ada dalam setiap aspek kehidupan merupakan sebuah hal yang sangat kompleks. Dengan keterbatasan waktu dan kemampuan penulis, maka penelitian ini difokuskan pada permasalahan “faktor minat mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah melalui *payment online*”. Pada penelitian ini, *online payment* yang dimaksud adalah segala bentuk media pembayaran *online* yang ada di Indonesia seperti GoPay, OVO, Dana, QRIS, transfer bank, dan sebagainya. Adapun alasannya yaitu dalam memberikan infak/sedekah melalui *online* seseorang tidak dibatasi oleh jarak dan wilayah sehingga darimana saja seseorang dapat memberikan infak/sedekahnya.

## 1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat diuraikan rumusan masalah sebagai berikut: Apakah penerapan teknologi atau sistem pemberian infak/sedekah secara *online* dapat meningkatkan minat serta keputusan mahasiswa muslim dalam berinfak/sedekah? Peningkatan minat mahasiswa muslim dalam berinfak atau sedekah merupakan sesuatu yang rasional mengingat kebiasaan mahasiswa saat ini lebih menyukai pembayaran digital. Untuk itu, dirasa penggunaan metode UTAUT untuk mengukur minat mahasiswa dalam berinfak/sedekah *online* dalam penelitian ini dirasa cocok untuk digunakan.

## 1.4 Tujuan Penelitian

- a) Untuk mengetahui apakah harapan kinerja mempengaruhi perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- b) Untuk mengetahui apakah harapan usaha mempengaruhi perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- c) Untuk mengetahui apakah pengaruh sosial mempengaruhi perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- d) Untuk mengetahui apakah kondisi fasilitas mempengaruhi perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*

- e) Untuk mengetahui apakah kepercayaan mempengaruhi perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- f) Untuk mengetahui apakah kondisi fasilitas mempengaruhi Perilaku menggunakan mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- g) Untuk mengetahui apakah perilaku niat mempengaruhi Perilaku menggunakan mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*

## 1.5 Manfaat Penelitian

### 1.5.1 Manfaat Akademis

#### a) Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat bagi penulis untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat, khususnya mahasiswa muslim untuk memberikan infak/sedekahnya melalui *online payment*.

#### b) Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan kepada masyarakat umum mengenai infak/sedekah melalui *online* serta dapat menjadi referensi bagi penelitian di masa yang akan datang.

### 1.5.2 Manfaat Praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pihak penghimpun infak/sedekah, baik lembaga sosial ataupun masjid untuk dapat terus berinovasi dalam memberikan kepraktisan bagi masyarakat dalam memberikan sedekahnya dengan harapan dapat menyerap infak/sedekah yang lebih banyak.

## 1.6 Sistematika Penulisan

#### a) Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

#### b) Bab II : Kajian Pustaka

Bab ini menjelaskan teori-teori yang mendasari dan mendukung penelitian, penelitian sebelumnya, hipotesis penelitian, dan kerangka berpikir.

**c) Bab III : Metode Penelitian**

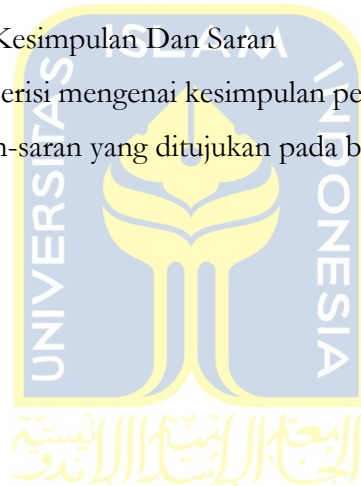
Bab ini berisi tentang jenis data, metode pengumpulan data yang digunakan yang diperoleh dari berbagai sumber terkait, dan metode analisis yang digunakan, serta variabel operasional yang berhubungan dengan penelitian dengan pengolahan data sehingga mendapatkan kesimpulan.

**d) Bab IV : Analisis Data Dan Pembahasan**

Bab ini akan menjelaskan data khusus yang berkaitan dengan penyelesaian permasalahan yang telah ditentukan berdasarkan alat dan langkah analisis sehingga akan membawa ke tujuan dan sasaran penelitian.

**e) Bab V : Kesimpulan Dan Saran**

Bab ini berisi mengenai kesimpulan penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran-saran yang ditujukan pada berbagai pihak



## BAB II

### Landasan Teori dan Kajian Pustaka

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1 Infak/Sedekah

Ubabuddin et al., (2021) mendefinisikan infak adalah mengeluarkan sebagian dari harta atau pendapatan/penghasilan untuk suatu kepentingan yang diperintahkan ajaran Islam. Sedangkan sedekah menurut Saputra et al. (2022) adalah memberikan suatu hal berupa materi maupun nonmateri kepada seseorang semata-mata untuk mendapatkan ridha Allah tanpa mendambakan balasan apa-apa dari seseorang yang diberi. Infak ternyata memiliki perbedaan dengan sedekah, infak sebenarnya dilakukan dengan harta atau materi, sedangkan sedekah bisa dilakukan dengan nonharta atau nonmateri.

Namun, dalam penelitian ini infak dan sedekah diasumsikan sebagai dua hal yang bermakna sama yaitu pemberian sebagian harta yang dimiliki secara sukarela tanpa dibatasi baik waktu maupun jumlahnya dengan mengharap ridha Allah untuk membantu orang lain. Infak/sedekah memiliki keutamaan yang sangat besar, baik dari segi akhirat maupun duniawi. Dilihat dari sisi ekonomi, infak/sedekah merupakan tindakan memberikan sebagian kekayaan kelompok masyarakat yang surplus kepada kelompok masyarakat yang tidak mampu (defisit). Pemindahan harta ini memiliki arti yang sama dengan pemindahan sumber daya ekonomi.

Konsep infak/sedekah juga bukanlah sesuatu yang baru dalam ekonomi. Dalam ekonomi, konsep ini dikenal dengan sebutan altruism. Kata altruisme ini berasal dari bahasa Perancis yaitu *Autrui* atau dalam Bahasa Latin disebut juga sebagai *Arteri* yang memiliki arti orang lain. Sapa et al, (2020) berpendapat altruism adalah



tindakan sukarela untuk membantu orang lain tanpa pamrih atau ingin sekadar beramal baik.

Perilaku altruistik tergantung pada niat penolong. Ikatan interpersonal menumbuhkan kemauan atau keinginan untuk membantu orang lain setiap saat tanpa mengharapkan imbalan apapun dari orang atau keluarga yang ditolong. Altruisme adalah kebalikan dari keegoisan. Seorang individu yang altruistik akan peduli dan membantu bahkan ketika tidak ditawarkan manfaat atau harapan imbalan apa pun. Konsep ekonomi berbagi (*sharing economy*) merupakan salah satu ciri dari ekonomi masa depan dan hal ini perlu disambut gembira karena memberikan sebersit harapan akan ekonomi masyarakat yang tidak melulu bertumpu pada egoisme dan maksimalisasi utilitas. (Christianto, 2016)

Sebagai makhluk sosial, tentunya manusia akan selalu berhubungan atau berinteraksi dengan manusia lainnya. Manusia sendiri tidak akan terlepas dari masalah sosial dalam kehidupannya. Masalah sosial adalah suatu kondisi yang dinyatakan tidak sesuai dengan nilai-nilai yang dianut oleh sebagian warga, yang sepakat bahwa suatu kegiatan bersama diperlukan untuk mengubah kondisi itu. Ketika masalah sosial terus berlanjut, membuat seseorang mengambil keputusan untuk beramal atau berdonasi untuk membantu dan mengurangi masalah yang ada (Hasna & Irwansyah, 2019).

Menurut pandangan Islam, altruisme terkait erat kaitannya dengan religiusitas. Religiusitas diyakini sebagai kekuatan yang menentukan gaya hidup dan mempengaruhi kehidupan manusia. Dalam Islam, religiusitas terutama tercermin dalam praktik akidah, syariah, dan moralitas. Orang beriman selalu ingin membantu orang lain.

Infak adalah ibadah yang mempunyai dimensi ganda, yaitu dimensi horizontal dan dimensi vertikal. Dimensi horizontal yaitu bentuk dan pola hubungan antara manusia, sedangkan dimensi

vertikal adalah hubungan antara manusia dengan tuhan. Sedekah juga bisa dikatakan sebagai ibadah sosial yaitu ibadah yang berefek terhadap kehidupan di masyarakat sekitar dan mempunyai unsur tolong menolong serta tanggung jawab terhadap masyarakat umum jadi pelaksanaannya diharapkan mampu meratakan tingkat ekonomi dan menghapus kemiskinan (Tho'in & Andrian, 2021).

Melalui kalamNya, Allah telah memerintahkan umatNya untuk bersedekah. Salah satunya ada pada QS Saba': 39 yang artinya "Dan barang apa saja yang kamu nafkahkan, maka Allah akan menggantinya dan Dialah Pemberi rezeki yang sebaik-baiknya". Ayat ini menjelaskan betapa tingginya keutamaan orang yang bersedekah. Selama harta yang kita miliki disedekahkan pada jalan yang diridhai Allah, niscaya Allah akan mengganti hartamu segera di dunia dengan diberikan rezeki yang lapang dan menggantinya di akhirat dengan pahala yang besar. Seorang hamba yang beriman tentunya meyakini bahwa harta yang ia miliki saat ini merupakan titipan dari Allah. Oleh karena itu ia akan berusaha mempergunakan harta yang ia miliki dengan sebaik mungkin. Menurut beberapa ulama, infak terbagi menjadi empat macam, yaitu:

- a) Infak wajib, yaitu infak yang wajib dan segera dikeluarkan seseorang agar terhindar dari dosa seperti memberikan nafkah kepada keluarga dan membayar mas kawin.
- b) Infak sunnah, yaitu infak yang dilakukan dengan tujuan untuk mengharap ridha Allah. Jenis infak ini terbagi menjadi dua yakni infak jihad dan membantu orang lain.
- c) Infak mubah, yaitu infak yang dilakukan namun tidak memperoleh pahala apapun karena dilakukan untuk perkara yang sifatnya mubah.
- d) Infak haram, yaitu infak yang dilakukan untuk tujuan melawan aturan syariat Islam ataupun infak yang dilakukan seseorang dengan tujuan riya.

Dewasa ini, motif seseorang dalam memberikan infak/sedekahnya tidak hanya karena sifat religiusitas yang ada pada dirinya saja. Pada era yang serba digital ini faktor kemudahan dalam menyalurkan infak/sedekah juga mempunyai faktor yang signifikan terhadap kemauan seseorang dalam berinjak. Keputusan seseorang untuk memberikan sedekah berhubungan dengan kesediaannya untuk menyisihkan sebagian hartanya guna bersedekah secara *online*.

Pengembangan layanan dengan teknologi dalam filantropi Islam juga harus terus ditingkatkan. Dengan diterapkannya teknologi dalam penghimpunan dana ini diharapkan dapat meningkatkan penyerapan infak/sedekah dari masyarakat untuk digunakan dalam kegiatan yang memberikan manfaat kepada masyarakat luas. Masjid maupun lembaga sosial lainnya sebagai tempat yang sering menjadi tujuan masyarakat untuk memberikan infak/sedekahnya hendaknya paham mengenai potensi penghimpunan dana yang besar ini. Potensi ini akan memberikan dampak yang luar biasa, seperti:

- a) dapat membantu menurunkan tingkat kemiskinan
- b) membantu menggerakkan perekonomian rakyat
- c) mengurangi beban utang pemerintah dalam program pengentasan kemiskinan

Melihat keutamaan dan pentingnya infak/sedekah bagi ekonomi yaitu memiliki peran pemerataan kesejahteraan, maka diperlukan peningkatan penyerapannya. Untuk itu diperlukan kinerja yang baik dari masjid maupun organisasi amal dalam penyempurnaan teknik penggalangan dana yang sesuai dengan kondisi masyarakat saat ini. Fitriani (2018) berpendapat bahwa teknologi semakin berkembang terutama pada dunia sektor keuangan, hal ini secara perlahan telah mengubah industri keuangan ke era digital.

Peranan infak/sedekah dalam perekonomian sebenarnya cukup besar, namun banyak masyarakat yang masih belum menyadari akan

hal tersebut. Masyarakat yang memiliki kelebihan harta masih banyak yang belum paham mengenai kewajiban sosial. Dengan diberikannya kita rezeki yang berlebih oleh Allah, seharusnya timbul rasa urgensi bagi kita untuk menyisihkan harta yang kita miliki untuk disalurkan kepada orang lain. Hal ini sesuai dengan ajaran dalam agama Islam yang menyatakan bahwa pada harta kita terdapat hak-hak orang lain yang harus kita berikan juga.

Banyak faktor yang menjadi penyebab rendahnya minat masyarakat dalam memberikan infak/sedekah melalui *online payment*, diantaranya adalah : pertama, tingkat kepercayaan masyarakat yang masih rendah kepada lembaga-lembaga pengelola infak/sedekah, akibatnya banyak masyarakat yang memberikan infaknya dengan mendatangi lokasi secara langsung. Kedua, masih banyak juga lembaga sosial dan masjid utamanya yang masih belum memanfaatkan teknologi dalam menerima infak/sedekah. Hal ini tentunya mengurangi potensi penerimaan karena saat ini masyarakat khususnya anak muda lebih senang dengan menggunakan uang elektronik (digital).

Infak/sedekah memiliki potensi yang sangat besar apabila dipergunakan untuk pemberdayaan masyarakat. Saat ini, lembaga pengelola infak/sedekah baik masjid maupun lembaga sosial lainnya tengah berupaya untuk berinovasi dalam penyerapan penerimaan infak/sedekah. Digitalisasi dalam penerimaan infak/sedekah juga mulai gencar dilakukan. Dengan begitu diharapkan penerimaan infak/sedekah dapat meningkat dibandingkan sebelumnya.

### **2.1.2 Financial Technology**

Seiring perkembangan teknologi, *fintech* semakin marak digunakan dalam kegiatan keseharian masyarakat. Dengan *fintech*, masalah keterlambatan transaksi pembayaran kini dapat diminimalisir. *Financial technology* dapat diartikan sebagai pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan layanan sistem keuangan. *Fintech* muncul seiring dengan perkembangan zaman dimana gaya hidup masyarakat berubah yang

dituntut untuk serba cepat. Pesatnya pertumbuhan menunjukkan bahwa *fintech* memiliki potensi yang sangat besar. Indonesia dengan jumlah penduduk muslim yang begitu besar memunculkan potensi bagi layanan keuangan digital atau *financial technology (Fintech)* untuk menjadi sarana bagi umat muslim dalam bersedekah.

Aktivitas keuangan masyarakat Indonesia pun berlangsung dalam volume yang tinggi setiap harinya. Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Aftech (2023) hingga Februari 2023 terdapat 352 perusahaan *fintech* di Indonesia. Kementerian Komunikasi dan Informatika, Johnny G Plate dalam acara Closing Ceremony 4th Indonesia *Fintech* Summit & Bulan *Fintech* Nasional 2022 mengatakan bahwa nilai transaksi kotor pembayaran digital di Indonesia bernilai USD266 miliar. Perkembangan *fintech* di Indonesia juga begitu cepat. Sebagai salah satu bentuk penerapan teknologi informasi di bidang keuangan. *Fintech* memiliki fungsi beragam yang diyakini mampu dengan cepat berkembang secara cepat. Saat ini *fintech* mampu melayani *electronic money, virtual account, agregator, lending, crowdfunding* dan transaksi keuangan *online* lainnya (Purwanto et al., 2021).

*Fintech* dinilai efektif dan efisien dalam berbagai hal, baik dari segi nilai ekonomis, waktu, tenaga, biaya, produktivitas, dan tanggung jawab sosial. Konsumen sekarang sehari-hari melek teknologi dan lebih memilih interaksi manusia yang lebih sedikit ketika berhadapan dengan transaksi keuangan. Sebagai penggerak ekonomi digital, tingginya inklusi keuangan, tingginya tingkat penetrasi internet, tingginya langganan seluler, dan kelompok milenial menjadi faktor pendukung perkembangan dan pertumbuhan *Fintech*.

Pada sektor ekonomi Islam, hadirnya *fintech* ternyata memberikan dampak positif di mana kini pemberian infak/sedekah dapat dilakukan dengan mudah. Hal ini juga disebabkan berbagai macam platform pembayaran digital ini telah mendukung pemberian infak/sedekah

melalui *online*. Salah satunya sebagaimana yang dilakukan GoPay yang bekerjasama dengan BAZNAS dan Kitabisa.com sebagai *partner* penerima infak/sedekah *online*. Dengan adanya kerjasama ini, tentunya memperluas potensi penerimaan infak/sedekah karena masyarakat dapat berinfak/sedekah menggunakan saldo Go-Pay yang mereka miliki. Go-Pay, Dana, LinkAja, dan Ovo merupakan beberapa contoh *fintech* dalam bentuk E-Wallet yang memberikan kesempatan untuk berinfak/sedekah secara *online*. E-Wallet merupakan perangkat lunak yang digunakan untuk menyimpan uang digital, pembayaran digital, dan berbagai jenis transaksi tanpa uang tunai. (Nugraha et al, 2021)

Selain melalui E-Wallet seperti Go-Pay maupun Ovo, pemberian infak/sedekah dapat dilakukan melalui *crowdfunding*. *Crowdfunding* adalah metode dalam menghasilkan modal untuk mendanai proyek atau usaha dengan melakukan aktivitas penggalangan dana secara *online*, serta mengandalkan sebagian besar pada kepercayaan intrinsik orang yang menempatkan hubungan teman, keluarga, dan komunitas di jaringan sosial sebagai afinitas masyarakat dan menggambarkan proses alih daya (*outsourc*e) (Abdillah et al, 2015). Saat ini telah bermunculan berbagai macam badan *crowdfunding* di Indonesia yang juga dapat menampung dan menyalurkan infak/sedekah yang kita berikan.

## **2.2 Kajian Pustaka**

### **2.2.1 Penelitian Terdahulu**

Dalam melakukan suatu penelitian, dibutuhkan penelitian-penelitian terdahulu yang masih memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Hal ini diperlukan sebagai acuan dan perbandingan sehingga kekurangan pada penelitian sebelumnya dapat disempurnakan. Oleh karena itu, penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian-penelitian sebelumnya. Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Pambudi (2019) menjelaskan bahwa kemudahan

yang diberikan dengan adanya *fintech* meningkatkan antusiasme mahasiswa UIN Walisongo untuk mempergunakan layanan tersebut. Bagi mahasiswa keberadaan *fintech* yang menawarkan kemudahan bertransaksi dan bonus yang ditawarkan merupakan hal baru dan menarik untuk diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.

Hadikusuma, S., dan Jaolis (2019) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa pengaruh sosial memiliki pengaruh terhadap *continue use intention* aplikasi *mobile payment* OVO. Hasil ini menunjukkan bahwa ketersediaan seseorang untuk tetap menggunakan *Ovo payment* dipengaruhi oleh orang—orang penting di lingkungan sekitarnya. Semakin banyak orang penting disekitarnya yang terus menggunakan maka semakin yakin pula ia untuk terus menggunakan *Ovo payment* tersebut.

Febiana et al (2021) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa terdapat hubungan positif antara kepercayaan dengan keputusan menyalurkan zakat dan donasi. Kepercayaan ini dapat dibentuk dengan sebuah lembaga yang amanah, profesional, dan transparan. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang dinilai masih memiliki hubungan dengan penelitian ini dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

No	Judul & Penulis Peneliti	Persamaan	Perbedaan	Hasil
1	Tingkat Kesadaran Generasi Milenial Bersedekah melalui Kitabisa.com (Alfyani et al., 2021.)	Meneliti mengenai minat anak muda dalam memberikan infak/sedekah	Menggunakan Kitabisa.com sebagai variabel X nya. Sedangkan peneliti menggunakan <i>financial technology</i> sebagai variabel X nya.	Pengetahuan ( <i>literacy</i> ) tidak berpengaruh terhadap keputusan generasi milenial untuk bersedekah.
2	Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Dalam Menyalurkan Zakat,	Meneliti mengenai pemberian infak/sedekah melalui <i>platform</i> digital serta	Peneliti sebelumnya menggunakan variabel religiusitas, <i>campaign</i> , inovasi <i>platform</i> ,	Kemudahan (aksesibilitas) berpengaruh terhadap keputusan

	Infak, dan Sedekah Melalui Platform <i>Crowdfunding</i> (Anggita et al, 2021)	variabel kemudahan (aksesibilitas)	aksesibilitas, dan lingkungan.	seseorang dalam bersedekah. Sedangkan faktor lingkungan tidak memberikan pengaruh terhadap keputusan seseorang dalam bersedekah.
3	Peranan Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS) Dalam Upaya Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kota Lampung (Mardiantari, 2019)	Membahas peranan infak/sedekah terhadap perekonomian masyarakat	Penelitian ini tidak membahas mengenai peran <i>fintech</i> dalam peningkatan infak/sedekah.	Zakat, infak, dan sedekah mampu memberdayakan masyarakat ekonomi lemah untuk dapat mencapai kesejahteraan.
4	Generation Z <i>perceptions in paying Zakat, Infak, and Sadaqah using Fintech: A comparative study of Indonesia and Malaysia</i> (Alam et al., 2022)	Menggunakan variabel <i>harapan usaha</i>	Penelitian sebelumnya menggunakan metode pengumpulan data dengan <b>Forum Group Discussion</b>	Peserta FGD menerima kehadiran <i>fintech</i> dengan sangat baik dan dapat beradaptasi dengan cepat untuk menggunakannya.
5	Zismart : Platform Pembinaan Desa Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Berbasis Teknologi Digital (Kurnianingsish et al., 2022)	Meneliti dampak penggunaan teknologi dalam peningkatan infak/sedekah	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif	Penggunaan ZISMART mampu meningkatkan penyerapan ZIS



6	<i>Measurement and structural modelling on factors of Islamic Fintech adoption</i> (Rahim et al., 2022) <i>among millennials in Malaysia</i>	Menggunakan teori UTAUT	Memeliti generasi milenial di negara Malaysia	<i>Harapan usaha</i> tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap minat generasi milenial
7	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menggunakan <i>Fintech</i> Syariah (Misissai fi & Sriyana, 2021)	Menggunakan variabel <i>kepercayaan</i> dan menggunakan alat uji SmartPLS	Penelitian ini menggunakan teori <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM).	Persepsi kegunaan tidak berpengaruh terhadap sikap dalam menggunakan <i>fintech</i> syariah.
8	Faktor Yang Mempengaruhi <i>Behavioral intention</i> Transaksi Keuangan Digital ( <i>E-Wallet</i> ) Pada Generasi Milenial Di Kota Palembang (Audina et al., 2021)	Menggunakan metode <i>nonprobability sampling</i> yaitu <i>Purposive sampling</i>	Menggunakan UTAUT 2 dengan menambahkan variabel keuangan yaitu <i>digital financial literacy</i> .	<i>Performance expectancy</i> , <i>pengaruh sosial</i> , <i>hedonic motivation</i> , dan <i>digital financial literacy</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>behavioral intention</i> . Sedangkan, <i>harapan usaha</i> dan <i>kondisi fasilitast</i> idak memiliki pengaruh yang signifikan.
9	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Berdonasi Melalui <i>Platform Crowdfunding</i> (Linardi et al., 2021.)	Menggunakan metode analisis regresi linear berganda	Menggunakan variabel kepercayaan, kemudahan, dan minat	Kemudahan, Norma Subjektif dan kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap minat berdonasi pada <i>platform crowdfunding</i> . Sedangkan Persepsi Kegunaan berpengaruh tidak signifikan terhadap

				Minat berdonasi pada <i>platform crowdfunding</i> .
10	Pengaruh <i>Technology Acceptance Model</i> Terhadap Keputusan Muzakki Membayar Zakat Melalui <i>Fintech Gopay</i> (Ichwan, 2020)	Sumber data yang digunakan penulis adalah data primer dengan teknik kuesioner.	Menggunakan hasil uji regresi berganda	Persepsi manfaat dan persepsi kemudahan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan muzakki membayar zakat melalui <i>Fintech Gopay</i>
11	<i>Community Motivation for Selecting Zakat, Infak, and Sadaqah Payment Methods Using Fintech Platform</i> (Tartila, 2022)	Menggunakan <i>online payment</i> sebagai metode pembayaran infak/sedekah	Menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu dengan mendeskripsikan atau mendeskripsikan objek dan data yang dikumpulkan selama penelitian dengan teknik analisis data model Mies dan Huberman	Kebutuhan, lingkungan sekitar, dan kepuasan dalam menggunakan <i>online payment</i> mempengaruhi seseorang dalam memberikan donasi secara <i>online</i> .
12	<i>Faktors Affecting The Use of Linkaja Based on The UTAUT2 Theory Model (Unified Theory of Acceptance And Use of Technology 2)</i> (Wilfan & Martini, 2021)	Penelitian kuantitatif melalui penyebaran kuisisioner dengan <i>software SmartPLS</i>	Objek penelitian adalah LinkAja	<i>Performance expectancy</i> , <i>harapan usaha</i> , dan <i>kondisi fasilitas</i> tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap <i>behavior intention</i> pada penggunaan aplikasi LinkAja.
13	Kampanye Infak di Media Sosial dan Niat Perilaku Infak Masyarakat Saat	Menggunakan variabel kepercayaan ( <i>kepercayaan</i> ) dan teknik analisis PLS SEM	Menggunakan media sosial sebagai variabel dependennya	Kepercayaan secara signifikan berpengaruh terhadap niat masyarakat muslim

	Pandemi Covid-19 (Muttaqien et al., 2022)			yang berdomisili di wilayah DKI Jakarta, Bogor dan Tangerang Selatan dalam membayar infak
14	<i>Analysing Repeat Alms Donation Behavior via Digital Platform</i> (Hidayatullah & Purbasari, 2022)	Menggunakan variabel kemudahan dan Teknik pengambilan sampel <i>Purposive sampling</i>	Teknik analisis menggunakan regresi linier berganda	Faktor kemudahan berpengaruh positif terhadap muslim milenial untuk melakukan niat donasi.
15	Pengaruh Persepsi Kemudahan dan Risiko Terhadap Minat Menggunakan <i>Financial Technology (Fintech)</i> (Basalamah et al., 2022) Gopay Pada Generasi Milenial di Kota Palu.	Menggunakan variabel kemudahan dan aspek generasi milenial.	Analisis menggunakan metode regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS 25.	Variabel kemudahan berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan <i>fintech</i> gopay pada generasi milenial di kota Palu.

Tabel 4. Penelitian Terdahulu

## 2.3 Hubungan Antar Variabel

### 2.3.1 Hubungan harapan kinerja terhadap perilaku niat

Variabel harapan kinerja dalam UTAUT digunakan untuk menjelaskan sejauh mana penerimaan individu terhadap teknologi informasi. Dalam konteks *financial technology*, harapan kinerja didefinisikan sebagai sejauh mana *fintech* dapat memberikan manfaat berupa peningkatan kinerja pada saat menggunakan teknologi tersebut. Penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Christiono et al (2018) ditemukan bahwa harapan kinerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku niat pada *online marketplace*. Demikian juga dengan hasil penelitian yang dilakukan Yuyu Ninglasari & Sulaeman (2020)

menunjukkan bahwa harapan kinerja (ekspektasi kinerja) juga berpengaruh positif terhadap pengumpulan zakat selama masa pandemi di Indonesia.

### **2.3.2 Hubungan harapan usaha terhadap perilaku niat**

Kemudahan dalam mempelajari dan menjalankan (menggunakan) sebuah sistem teknologi menjadi salah satu alasan seseorang menggunakan teknologi. Semakin mudah teknologi digunakan, maka akan semakin banyak individu yang menggunakannya. Persepsi kemudahan ini mengindikasikan bahwa seseorang tidak akan mengalami kerepotan dalam menjalankan teknologi informasi tersebut sehingga tidak diperlukan usaha yang besar (simpler) dalam menjalankannya. Penelitian ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Kasri & Yuniar (2021) ditemukan bahwa harapan usaha, berpengaruh positif terhadap niat menggunakan *online payment* untuk membayar zakat.

### **2.3.3 Hubungan pengaruh sosial terhadap perilaku niat**

Pengaruh sosial mencerminkan pengaruh dari faktor lingkungan (keluarga, kerabat, maupun teman) yang dapat berupa saran atau pendapat sehingga dapat mempengaruhi seseorang untuk menggunakan teknologi. Menurut Venkatesh & Zhang (2010) pengaruh sosial mempunyai dampak pada perilaku individual melalui tiga mekanisme yaitu ketaatan (*compliance*), internalisasi (*internalization*), dan identifikasi (*identification*). Semakin banyak pengaruh (saran dan pendapat) yang diberikan kepada seseorang akan membuat semakin besar pula minat orang tersebut untuk menggunakan sebuah teknologi. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan Veronica & Rodhiah (2021) yang menunjukkan bahwa pengaruh sosial berpengaruh positif secara signifikan terhadap *online purchase intention* pada pelanggan Shopee di Jakarta.

### **2.3.4 Hubungan kondisi fasilitas terhadap perilaku niat**

Seseorang yang berniat menggunakan teknologi biasanya memperhatikan kondisi yang memfasilitasi dirinya untuk mengadopsi teknologi tersebut, seperti jaringan internet dan *smartphone* yang dimiliki. Semakin baik fasilitas yang dimiliki, maka semakin besar pula niat seseorang untuk menggunakan suatu teknologi. Apabila dukungan infrastruktur operasional dan teknis ada dan tersedia untuk penggunaan ini dapat menyebabkan peningkatan niat perilaku untuk mengadopsi teknologi. Hal ini membuktikan bahwa pengguna memberikan perhatian khusus pada adanya sumber daya, keterampilan, fasilitas, dan bantuan yang penting untuk menggunakan pembayaran layanan bank secara efektif.

### **2.3.5 Hubungan kepercayaan terhadap perilaku niat**

Chen & Barnes (2007) menyatakan bahwa kepercayaan adalah hal yang paling sulit untuk dibangun karena kepercayaan datang dari dalam diri pelanggan sendiri, sehingga orang lain tidak bisa mengatur kepercayaan pelanggan. Dalam hal ini, pelanggan yang dimaksud adalah seseorang yang akan memberikan infak/sedekahnya melalui *online*. Semakin tinggi kepercayaan terhadap teknologi dan lembaga pengelola, maka akan semakin meningkatkan minat mahasiswa dalam berinfak/sedekah melalui *online payment*. Linardi & Nur (2021) mengemukakan bahwa kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap Minat berdonasi pada *platform crowdfunding*.

### **2.3.6 Hubungan kondisi fasilitas terhadap perilaku menggunakan**

Kondisi fasilitas diharapkan dapat mempermudah adopsi inovasi dan teknologi (misalnya *Fintech Syariah* dengan *support* sistem yang tersedia). Dengan demikian, teknologi ini dilengkapi dengan pengalaman yang baik bagi pengguna dengan ketersediaan pemecahan masalah jika ada masalah. Salah satu catatan penting yang harus diperhatikan adalah bahwa kondisi memfasilitasi dihipotesiskan langsung ke adopsi pengguna karena niat perilaku tidak signifikan

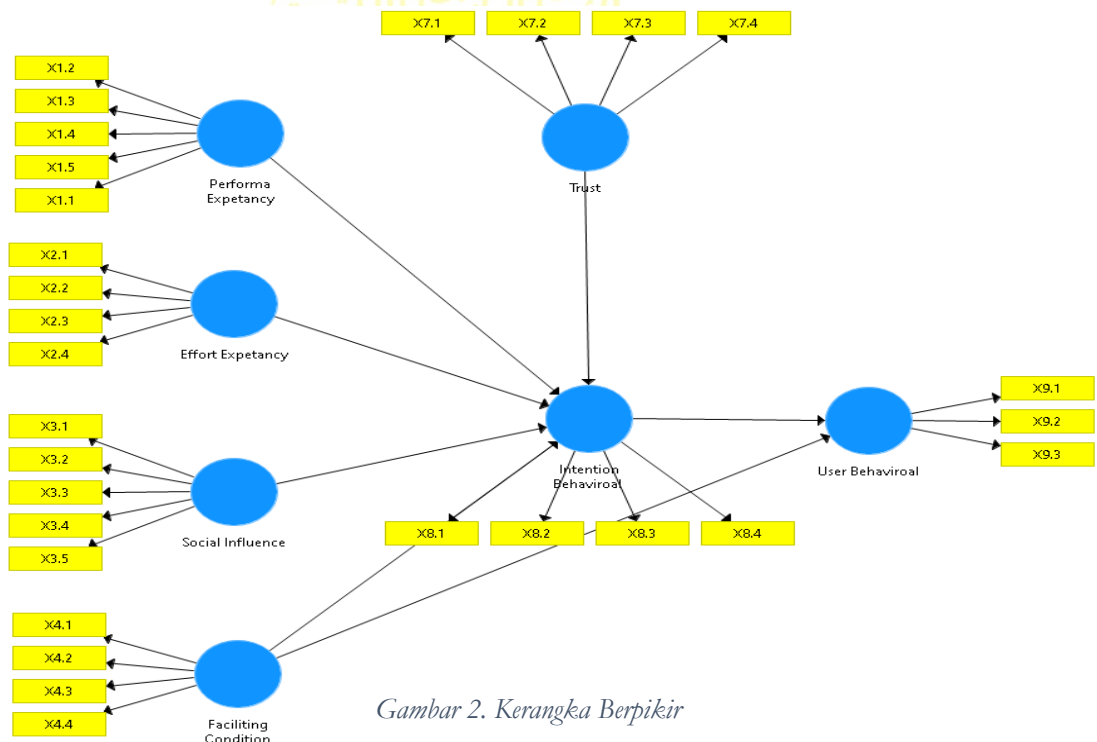
sebagai mediator (Venkatesh et al., 2003). Dengan demikian, kondisi fasilitas diharapkan dapat mempengaruhi adopsi pengguna secara langsung.

### 2.3.7 Hubungan perilaku niat terhadap perilaku menggunakan

Peran perilaku niat sebagai prediktor perilaku menggunakan telah diterima secara luas dalam berbagai model *user acceptance* (Venkatesh et al., 2003). Seseorang yang sudah memiliki niat cenderung akan memutuskan untuk menggunakan sebuah teknologi. Namun, studi terbaru dalam teknologi menemukan bahwa hubungan antara niat perilaku dan adopsi pengguna masih relevan dan dapat dihubungkan dengan studi teknologi keuangan.

## 2.4 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antar variabel yang akan diteliti. Jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antar variabel independen dan dependen. Berdasarkan hubungan antar variabel di atas maka dapat disusun kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 2. Kerangka Berpikir

## 2.5 Hipotesis

Hipotesis pada umumnya diartikan sebagai jawaban (dugaan) sementara dari masalah suatu penelitian. Karena hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan penelitian yang dilakukan, maka titik tolak merumuskan hipotesis adalah rumusan masalah dan kerangka berpikir. Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

- a) Harapan kinerja berpengaruh positif terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- b) Harapan usaha berpengaruh positif terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- c) Pengaruh sosial berpengaruh positif terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- d) Kondisi fasilitas berpengaruh positif terhadap perilaku niat oleh mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- e) Kepercayaan berpengaruh positif terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- f) Kondisi fasilitas berpengaruh positif terhadap Perilaku menggunakan mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*
- g) Perilaku niat berpengaruh positif terhadap perilaku menggunakan mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah melalui *online*

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Penelitian kuantitatif merupakan metode-metode untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antar variabel. Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber utamanya seperti melalui wawancara, survei, eksperimen, dan sebagainya. Sedangkan data sekunder adalah data yang berasal dari pihak kedua, ketiga, dan seterusnya yang sengaja dikumpulkan ataupun dipublikasikan untuk berbagai keperluan.

#### 3.2 Sampel Data

Pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran kuisisioner yang disebarakan melalui *Google Form* mulai tanggal 14-16 Oktober 2022. Jumlah data yang didapatkan adalah sebanyak 416 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan angket/kuisisioner dengan menggunakan skala Likert dengan pemberian skor 5 poin, dari skala 1 sampai dengan 5. Skala 1 menunjukkan nilai sangat tidak setuju sampai skala 5 menunjukkan nilai sangat setuju. Pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah salah satu teknik sampling *non-random sampling* dimana peneliti menentukan pengambilan sampel dengan cara menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Pengambilan sampel berdasarkan pada kriteria mahasiswa muslim yang pernah berinfak/sedekah melalui *online payment*, sehingga sampel diperoleh sebanyak 298 responden.



No	Kriteria	Skor
1	Sangat Setuju	5
2	Setuju	4
3	Netral	3
4	Tidak Setuju	2
5	Sangat Tidak Setuju	1

Tabel 5. Skala Likert

### 3.3 Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)

Perkembangan teknologi telah diterapkan dalam berbagai bidang kehidupan manusia. Ini menimbulkan persepsi antara interaksi pengguna dan teknologi. Sebuah teknologi tidak akan berfungsi optimal apabila tidak dapat digunakan dengan baik oleh penggunanya. Untuk itu, suatu teknologi harus diciptakan sesuai dengan kebutuhan penggunanya.

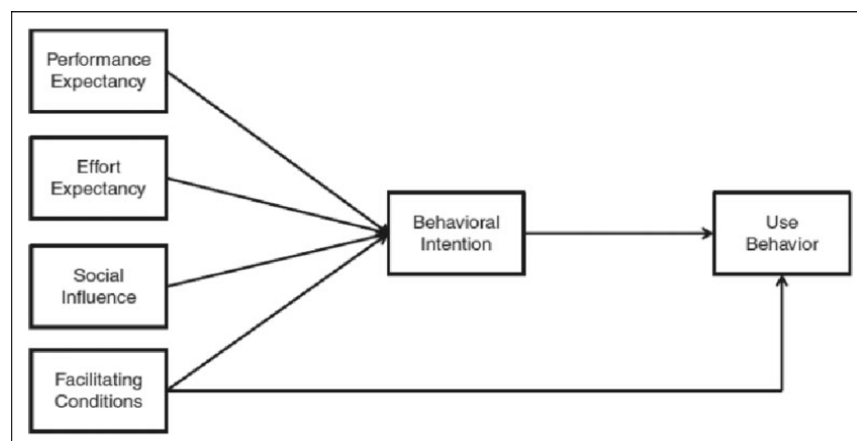
Penggunaan teknologi saat ini telah mampu mempermudah segala kegiatan manusia dalam berbagai aspek kehidupan. Salah satunya adalah dalam bidang keuangan. Infak/sedekah merupakan contoh aspek keuangan Islam yang kini mulai merambah menggunakan teknologi dalam hal penghimpunannya. Tujuan penggunaan teknologi (*financial technology*) ini ditujukan agar dapat menyerap dana infak/sedekah lebih banyak lagi. Keberhasilan penerapan teknologi dapat dilihat dari seberapa banyak individu yang menerima dan menggunakannya.

Dalam mengukur faktor-faktor yang memengaruhi niat perilaku dan perilaku penggunaan suatu sistem teknologi, banyak bentuk metode dan model yang digunakan salah satunya yaitu *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT). UTAUT merupakan sebuah metode atau teori yang digunakan untuk melihat sejauh mana penerimaan individu (*user*) terhadap teknologi yang diberikan. UTAUT dikembangkan oleh Venkatesh pada tahun 2003. Teori UTAUT merupakan penyempurnaan dari teori-teori sebelumnya yang sudah ada yaitu *theory of reasoned action* (TRA), *technology acceptance model*

(TAM), motivational model (MM), theory of planned behavior (TPB), combined TAM and TPB, model of PC utilization (MPTU), innovation diffusion theory (IDT), dan sosial cognitive theory (SCT). UTAUT terbukti lebih berhasil dibandingkan kedelapan teori yang lain dalam menjelaskan hingga 70 persen varian pengguna (Venkatesh et al., 2003).

Teori UTAUT memiliki empat variabel utama untuk menjelaskan penerimaan individu terhadap suatu teknologi informasi. Keempat variabel itu yaitu harapan kinerja, harapan usaha, pengaruh sosial, dan kondisi fasilitas. Variabel-variabel ini memiliki pengaruh terhadap niat seseorang dalam menggunakan teknologi. Perlu juga dicatat bahwa dimungkinkan untuk menambahkan lebih banyak variabel atau faktor yang diyakini dapat menjelaskan maksud dan penggunaan teknologi tertentu ke dalam apa yang disebut kerangka kerja UTAUT yang diperluas, suatu pendekatan yang telah digunakan dalam banyak penelitian baru-baru ini (Kasri & Yuniar, 2021).

Model UTAUT dapat menjelaskan secara signifikan penerimaan suatu teknologi. Variabel model UTAUT dihasilkan dari perbandingan teori – teori yang banyak digunakan untuk mengukur kepuasan pengguna dengan berbagai perspektif. UTAUT telah digunakan dalam berbagai macam bidang kehidupan. Contohnya dalam bidang perdagangan digital. Model UTAUT dapat digunakan untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk beralih ke proses belanja secara digital. Adopsi teknologi informasi sosial media untuk dapat menyebarkan informasi terkait barang yang diperjual belikan bagi usaha kecil dan menengah. Model ini dapat menjelaskan juga faktor ketertarikan pelanggan dalam melihat dan berbelanja barang di media sosial.



### 3.4 Definisi Variabel

#### 3.3.1 Variabel Independen (Variabel X)

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi, yang menyebabkan munculnya atau berubahnya variabel terikat. Variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

##### a. Harapan Kinerja

Keputusan seseorang dalam menggunakan teknologi dilandasi tujuan agar dapat meningkatkan kinerjanya. Harapan kinerja merupakan tingkat ekspektasi setiap individu bahwa penggunaan teknologi dapat meningkatkan performa kinerjanya atau memberikan keuntungan. Masuknya *fintech* dalam keuangan Islam, khususnya dalam penyerapan infak/sedekah diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan selain itu juga dengan menggunakan *fintech* seseorang dapat menghemat waktu dalam menyalurkan infak/sedekahnya. Dalam hal ini, Kasri & Yuniar (2021) menunjukkan bahwa harapan kinerja berpengaruh positif terhadap niat menggunakan *online payment* untuk melakukan pembayaran *online*.

##### b. Harapan Usaha

Merupakan seberapa besar tingkat kemudahan mempengaruhi seseorang dalam menggunakan teknologi. Kemudahan dalam memahami dan menggunakan teknologi menjadi alasan seseorang untuk menggunakan teknologi. Ekspektasi kinerja (*performance expectancy*) didefinisikan sebagai seberapa tinggi seseorang percaya bahwa menggunakan suatu sistem akan membantu dia untuk mendapatkan keuntungan-keuntungan kerja di pekerjaannya.

##### c. Pengaruh sosial

Merupakan sejauh mana individu merasa bahwa orang lain yang penting dalam hidupnya percaya bahwa dia harus

menggunakan teknologi. Perilaku seseorang dapat mempengaruhi keputusan individu lainnya dalam mengambil keputusan. Salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan adalah faktor sosial, yaitu meliputi kelompok acuan keluarga, peran, dan status. Pengaruh sosial memiliki pengaruh positif terhadap minat mahasiswa fakultas bisnis dan ekonomi Universitas Kristen Petra dalam menggunakan *Ovo payment* (Hadikusuma, S., dan Jaolis, 2019).

d. **Kondisi Fasilitas**

Dalam rangka menarik minat seseorang untuk beralih menggunakan teknologi maka diperlukan fasilitas yang memadai. Kondisi fasilitas didefinisikan sebagai sejauh mana individu percaya bahwa infrastruktur organisasi dan teknis tersedia untuk mendukung penggunaan teknologi. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kondisi fasilitas memberikan pengaruh signifikan terhadap minat menggunakan teknologi. Kondisi fasilitas memberikan pengaruh terhadap *behavioral intention* dan *acceptance elearning* (Kocaleva et al., 2015).

Adanya fasilitas yang mendukung seperti *handphone* dan internet saat ini, memberikan pengaruh yang besar bagi seseorang untuk mengakses teknologi. Sejalan dengan itu, Rachmadi & Dwi Herlambang (2020) menyebutkan bahwa kondisi fasilitas memiliki pengaruh positif terhadap perilaku pengguna untuk menggunakan aplikasi BNI *mobile banking*.

e. **Kepercayaan**

Kepercayaan didefinisikan sebagai keyakinan dari pihak donatur kepada pihak yang dipercayakan akan memenuhi

segala kewajiban sesuai yang diharapkan. Kepercayaan memainkan peran yang penting dalam banyak interaksi ekonomi dan sosial, termasuk dalam masalah infak/sedekah. Semakin tinggi kepercayaan seseorang terhadap teknologi maka akan semakin tinggi pula minat mereka untuk mengadopsi teknologi tersebut. Sebaliknya, apabila kepercayaan seseorang terhadap teknologi tersebut rendah, maka itu akan berdampak pada terhambatnya suatu transaksi yang akan dilakukan. Linardi & Nur (2021) menyebutkan bahwa kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap Minat berdonasi pada *platform crowdfunding*.

**f. Perilaku niat**

Keinginan seseorang dalam melakukan sesuatu dilandasi minat untuk melakukan tindakan tersebut. Menurut Davis (1989) menyebutkan bahwa minat perilaku didefinisikan sebagai tingkat seberapa kuat minat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Minat perilaku adalah keinginan untuk melakukan perilaku. Perilaku niat juga menunjukkan sejauh mana minat seseorang untuk kembali menggunakan teknologi tersebut di masa yang akan datang. Menurut Thomas & Singh (2013) minat seseorang tersusun dari tiga aspek utama, yaitu:

- i. Keinginan
- ii. Niat
- iii. Rencana kedepannya

**3.4.2 Variabel Dependen**

Variabel terikat (dependen) adalah variabel yang dipengaruhi karena adanya variabel bebas. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah perilaku menggunakan.

**a. Perilaku menggunakan**

Setiap individu tentunya selalu dihadapkan pada sebuah pilihan. Dengan begitu, maka masing-masing individu

harus dapat memilih sesuatu yang memberikan kebermanfaatan paling besar bagi dirinya. Minat yang tinggi dari seseorang terhadap teknologi menjadikan dirinya dapat memutuskan untuk mengadopsi teknologi tersebut. *User behavioral* dapat didefinisikan sebagai kondisi nyata seseorang (*user*) dalam menggunakan sebuah teknologi.

### 3.5 Metode Analisis Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data kuantitatif dengan teknik pengambilan sample menggunakan *purposive sampling*. Analisis data pada penelitian ini menggunakan metode analisis *Partial Least Square* (PLS) yang dilakukan dengan tiga tahap yaitu uji outer model (model pengukuran), uji inner model (model struktural), dan uji hipotesis.

*Partial Least Square* (PLS) merupakan metode analisis yang *powerfull* karena tidak didasarkan pada banyak asumsi misalnya data tidak harus berdistribusi normal dan sampel tidak harus besar. PLS juga dapat digunakan untuk menjelaskan ada tidaknya hubungan antar variabel laten. PLS dapat menganalisis sekaligus konstruk yang dibentuk dengan indikator refleksif dan formatif. Adapun urutan prosedur PLS dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Merubah data kuesioner ke bentuk CSV
- b. Membuat New Project di SmartPLS 3
- c. Memasukkan data CSV ke SmartPLS 3
- d. Menggambar struktur model dari variabel yang diinginkan
- e. Pengujian kualitas model pengukuran (PLS Algoritma)
- f. Pengujian Hipotesis (*Resampling Bootstrapping*)

Analisis *Partial Least Squares* (PLS) adalah teknik statistika multivariat yang melakukan perbandingan antara variabel dependen berganda dan variabel independen berganda. PLS adalah metode statistik SEM berbasis varians yang dirancang untuk menyelesaikan regresi berganda ketika data memiliki masalah spesifik seperti ukuran sampel penelitian yang kecil, data yang hilang (nilai yang hilang), dan multikolinearitas. PLS kadang-kadang disebut *soft*

*modelling* (pemodelan lunak) karena melonggarkan asumsi regresi OLS yang ketat, seperti tidak adanya multikolinearitas antara variabel independen.

Di sisi respons, PLS dapat menghubungkan sekumpulan variabel independen ke beberapa variabel dependen (respons). Di sisi prediktor, PLS dapat menangani banyak variabel independen, bahkan ketika prediktor menampilkan multikolinearitas. PLS dapat diimplementasikan sebagai model regresi, memprediksi satu atau lebih tanggungan dari sekumpulan satu atau lebih independen; atau dapat diimplementasikan sebagai model jalur, menangani jalur sebab akibat yang menghubungkan prediktor serta jalur yang menghubungkan prediktor ke variabel respons. PLS diimplementasikan sebagai model regresi oleh SPSS dan oleh PROC PLS SAS. SmartPLS adalah implementasi yang paling umum sebagai model jalur.

Keuntungan dari PLS termasuk kemampuan untuk memodelkan banyak tanggungan serta banyak tanggungan independen; kemampuan menangani multikolinieritas di antara yang independen; kekokohan dalam menghadapi kebisingan data dan data yang hilang; dan membuat variabel laten independen secara langsung berdasarkan produk silang yang melibatkan variabel respons, membuat prediksi yang lebih kuat. Kerugian dari PLS termasuk kesulitan yang lebih besar dalam menginterpretasikan pemuatan variabel laten independen (yang didasarkan pada hubungan produk silang dengan variabel respons, tidak didasarkan pada analisis faktor umum pada kovarians di antara manifest independen) dan karena sifat distribusi estimasi tidak diketahui, peneliti tidak dapat menilai signifikansi kecuali melalui induksi bootstrap. Dalam metode PLS terdapat tiga model evaluasi yaitu outer model, inner model, dan uji hipotesis.

### **3.5.1 Outer Model**

Outer model dilakukan dengan melihat uji *Convergent validity* dan *reliability*. Uji validitas konvergen digunakan untuk membuktikan bahwa pertanyaan pertanyaan pada setiap variabel laten pada penelitian ini dapat dipahami oleh responden dengan cara yang sama seperti yang

dimaksud oleh peneliti. Korelasi yang kuat antara konstruk dan item-item pertanyaannya dan hubungan yang lemah dengan variabel lainnya, merupakan salah satu cara untuk menguji validitas konstruk (*construct validity*). Validitas konstruk terdiri atas uji *Convergent Validity*, *Discriminant Validity*, dan *Composit Reliability*.

a) *Convergent Validity*

Uji validitas konvergen digunakan untuk membuktikan bahwa pertanyaan-pertanyaan pada setiap variabel laten pada penelitian ini dapat dipahami oleh responden dengan cara yang sama seperti yang dimaksud oleh peneliti. Menurut Hamid, et al, (2019) nilai *factor loading* antara 0,5 – 0,6 sudah dianggap cukup untuk memenuhi syarat *convergent validity*.

b) *Discriminant Validity*

Uji *discriminant validity* digunakan untuk mengukur sejauh mana suatu variabel atau konstruk berbeda dengan konstruk lainnya secara teori dan teruji secara statistik. Validitas diskriminan digunakan untuk membuktikan bahwa pertanyaan-pertanyaan pada setiap variabel laten tidak dikacaukan oleh responden yang menjawab kuisioner berdasarkan pertanyaan pernyataan pada variabel laten lainnya, khususnya dalam hal makna pertanyaan pernyataan. Validitas diskriminan berhubungan dengan prinsip bahwa pengukur-pengukur konstruk yang berbeda seharusnya tidak berkorelasi tinggi.

Variabel diskriminan terpenuhi apabila *Average Variance Extracted (AVE)* dari varians rata rata yang diekstraksi harus lebih tinggi daripada korelasi yang melibatkan variabel laten tersebut. Cara lain untuk menguji validitas diskriminan dengan indikator reflektif adalah dengan melihat nilai *cross loading*. Nilai ini untuk setiap variabel harus lebih besar dari 0.70.



Untuk mengetahui nilai AVE dapat dihitung melalui rumus berikut:

$$AVE = \frac{\sum \lambda_i^2}{\lambda_i^2 + \Sigma_i var(\epsilon_i)}$$

$\lambda_i$  : loading faktor (convergent validity)

$var(\epsilon_i)$  :  $1 - \lambda_i$

c) Uji Reabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk membuktikan akurasi, konsistensi, dan ketepatan instrumen dalam mengukur konstruk. Mengukur reliabilitas suatu konstruk dengan indikator reflektif dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan Cronbach's Alpha dan Composite Reliability. Uji reabilitas konstruk diperlukan untuk mengetahui item instrument penelitian apakah apabila digunakan dua kali untuk mengukur gejala yang sama, akan memberikan hasil pengukuran yang relative konsisten. Adapun syarat nilai dalam uji reabilitas sebagai berikut :

- i. Nilai composite reliability > 0,6 (Sartsedt, et al, 2017)
- ii. Nilai cronbach alpha > 0,7 (Ghozali & Latan, 2015)

Nilai composite reliability dapat ditentukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$CR = \frac{(\sum \lambda_i)^2}{(\sum \lambda_i)^2 + \Sigma_i var(\epsilon_i)}$$

### 3.2.1 Uji Inner Model

Uji inner model merupakan model yang menggambarkan hubungan antar variabel laten yang diteliti. Ada beberapa komponen item yang menjadi kriteria dalam penilaian model struktural (inner model) yaitu

nilai R-Square dan Signifikansi. Uji inner model memiliki lima tahapan, yaitu:

i. Path Coefficient

Path Coefficient digunakan sebagai acuan untuk mengetahui besaran pengaruh secara parsial yang bernilai antara 0 – 1 baik positif maupun negatif. Nilai path coefficient juga digunakan untuk menentukan persamaan structural dari model yang diujikan.

ii. Nilai R-Square

Nilai R-Square digunakan untuk mengukur kriteria kualitas model atau goodness of fit model sekaligus sebagai koefisien determinasi yang menunjukkan besaran pengaruh variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen. Nilai R-Square digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai R-Square dapat dilihat sebagai kekuatan prediksi di mana nilainya berada pada *range* 0 dan 1.

iii. Stone Giesser Value ( $Q^2$ )

Nilai  $Q^2$  menggambarkan predictive relevance yaitu kecocokan relevansi model secara structural. Nilai  $Q^2 > 0$  menggambarkan bahwa model memiliki predictive relevance yang baik. Sedangkan apabila  $Q^2 < 0$  menggambarkan bahwa model kurang memiliki predictive relevance. Perhitungan Q-Square dilakukan dengan rumus:

$$Q^2 = 1 - (1 - R_1^2) (1 - R_2^2) \dots (1 - R_p^2)$$

dimana  $R_1^2, R_2^2 \dots R_p^2$  adalah R-square variabel endogen dalam model persamaan. Besaran  $Q^2$  memiliki nilai dengan rentang  $0 < Q^2 < 1$ , dimana semakin mendekati 1 berarti model semakin baik

iv. Model Fit

Model fit atau merupakan ketepatan model dengan data adalah derajat yang menunjukkan seberapa mampu model yang

dikembangkan menjelaskan data. Model fit menggambarkan seberapa baik atau cocok dengan serangkaian pengamatan.

- *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR)

SRMR merupakan ukuran fit model (kecocokan model) yaitu perbedaan antara matriks korelasi data dengan matriks korelasi taksiran model. Dengan demikian, ini memungkinkan untuk menilai besarnya rata-rata perbedaan antara korelasi yang diamati dan yang diharapkan sebagai ukuran absolut dari kriteria kecocokan (model). SRMR dengan nilai  $< 0,10$  maka model akan dianggap cocok (Hu & Bentler, 1999).

- Normed Fit Index (NFI)

Salah satu ukuran kecocokan pertama yang diusulkan dalam literatur SEM adalah indeks kecocokan bernorma oleh Bentler dan Bonett pada tahun 1980. Ini menghitung nilai  $\chi^2$  dari model yang diusulkan dan membandingkannya dengan tolok ukur yang berarti. NFI kemudian didefinisikan sebagai 1 dikurangi nilai  $\chi^2$  dari model yang diusulkan dibagi dengan nilai  $\chi^2$  dari model null. Akibatnya, NFI menghasilkan nilai antara 0 dan 1. Semakin dekat NFI ke 1, semakin baik kecocokannya. Nilai NFI di atas 0,9 biasanya mewakili kecocokan yang dapat diterima..

### 3.5.3 Uji Hipotesis

Digunakan untuk melihat ada atau tidak pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen. Hipotesis dapat dikatakan diterima apabila nilai sig (P.Values)  $< 0,05$  dan T-statistiknya  $> 1,96$ .

## BAB IV

### PEMBAHASAN

#### 4.1 Karakter Responden

Dalam penelitian ini, data didapatkan dengan cara menyebar kuisisioner sebagai data utama minat mahasiswa muslim dalam memberikan infak/sedekah. Kuisisioner cocok digunakan bila jumlah responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang luas. Peneliti akan memberikan daftar pertanyaan yang telah disusun dan diberikan pada responden untuk mendapatkan jawaban. Peneliti menggunakan kuisisioner (angket) yang disebar secara *online* sehingga tidak membutuhkan kertas. Pengumpulan dan analisis data dibantu dengan *Google Form*. Kuisisioner mulai disebar pada hari Jumat, 14 Oktober 2022 sampai 16 Oktober 2022 (3 hari) dengan cakupan wilayah seluruh Indonesia. Melalui penyebaran kuisisioner didapatkan data yang sesuai dengan kriteria sebagai berikut:

Karakteristik	Kategori	Frekuensi	Persentase
Jenis Kelamin	Laki-Laki	130	43,62
	Perempuan	168	56,38
Status	Menikah	3	1,01
	Belum Menikah	295	98,99
Umur	Dibawah 19 Tahun	33	11,07
	19-25 Tahun	263	88,26
	26-35 Tahun	2	0,67
	36-45 Tahun	0	0,00
	46-55 Tahun	0	0,00
	Diatas 56 Tahun	0	0,00
Pendidikan Terakhir	Lulusan SMA Sederajat	277	92,95
	Lulusan Sarjana (S1)	21	7,05
	Lulusan Master (S2)	0	0,00
	Lulusan Doktor (S3)	0	0,00
Pekerjaan	Mahasiswa	298	100,00
Pengeluaran Perbulan	Kurang dari Rp2.500.000	241	80,87
	Rp2.600.000 - Rp5.000.000	54	18,12
	Rp5.100.000 - Rp7.500.000	2	0,67
	Rp7.600.000 - Rp10.000.000	0	0,00

	Lebih dari Rp10.000.000	1	0,34
<b>Infak Perbulan</b>	Kurang dari Rp25.000	115	38,59
	26.000-Rp50.000	101	33,89
	Rp51.000-Rp75.000	28	9,40
	Rp76.000 - Rp100.000	28	9,40
	Rp101.000-Rp150.000	8	2,68
	Rp150.000-Rp200.000	6	2,01
	Rp201.000-Rp250.000	1	0,34
	Lebih dari Rp250.000	5	1,68

Tabel 6. Karakteristik Responden

## 4.2 Uji Outer Model

Uji outer model merupakan pengukuran yang bertujuan untuk menilai validitas data dan reliabilitas data suatu model penelitian. Uji outer model ini menggunakan uji *convergent validity*, *discriminant validity*, dan *composit reliability* yang akan dijelaskan sebagai berikut:

### 4.2.1 Uji Konvergen (*Convergent Validity*)

Tahap ini ada dua kriteria nilai yang akan dievaluasi, yaitu nilai *loading factor* dan nilai *Average Variance Inflation* Faktor (AVE).

- Nilai Loading Faktor

Berdasarkan hasil uji SmartPLS didapatkan hasil sebagai berikut. Variabel harapan kinerja dengan indikator pengukuran X1.1 = 0,879, X1.2 = 0,898, X1.3 = 0,846, X1.4 = 0,893, dan X1.5 = 0,844. Variabel harapan usaha dengan indikator X2.1 = 0,892, X2.2 = 0,906, X2.3 = 0,816, X1.4 = 0,778. Variabel pengaruh sosial dengan indikator pengukuran X3.1 = 0,817, X3.2 = 0,815, X3.3 = 0,850, X3.4 = 0,838, dan X3.5 = 0,846. Selanjutnya variabel kondisi fasilitas dengan indikator pengukuran X4.1 = 0,866, X4.2 = 0,882, X4.3 = 0,856, X4.4 = 0,873. Variabel kepercayaan dengan indikator pengukuran X7.1 = 0,902, X7.2 = 0,877, X7.3 = 0,887, X7.4 = 0,869. Variabel perilaku niat dengan indikator pengukuran X8.1 = 0,864, X8.2 = 0,904, X8.3 = 0,880, X8.4 = 0,927.

Variabel perilaku menggunakan dengan indikator pengukuran X9.1 =0,915, X9.2 =0,914, X9.3 = 0,923. Berdasarkan hasil uji outer loading, nilai loading faktor indikator untuk variabel harapan usaha, kondisi fasilitas, harapan kinerja, pengaruh sosial, kepercayaan, perilaku niat, dan perilaku menggunakan memiliki nilai loading faktor lebih dari 0,70, berarti menunjukkan hasil penelitian ini valid dan dapat digunakan untuk analisis lebih lanjut.

	EE	FC	IB	PE	SI	Kepercayaan	UB
X1.2				0,898			
X1.3				0,846			
X1.4				0,893			
X1.5				0,844			
X2.1	0,892						
X2.2	0,906						
X2.3	0,816						
X2.4	0,778						
X3.1					0,817		
X3.2					0,815		
X3.3					0,850		
X3.4					0,838		
X3.5					0,846		
X4.1		0,866					
X4.2		0,882					
X4.3		0,856					
X4.4		0,873					
X7.1						0,902	
X7.2						0,877	
X7.3						0,887	
X7.4						0,869	

X8.1			0,864				
X8.2			0,904				
X8.3			0,880				
X8.4			0,927				
X9.1							0,915
X9.2							0,914
X9.3							0,923
X1.1				0,879			

*Tabel 7. Outer Loading*

- Nilai Average Variance Extracted (AVE)

Nilai AVE juga dapat dijadikan ukuran untuk menilai kevalidan suatu data. Suatu data dikatakan valid apabila memiliki nilai  $> 0,50$ . Berdasarkan hasil uji SmartPLS yang dilakukan diketahui bahwa nilai AVE untuk konstruk masing-masing, yaitu harapan usaha = 0,722; kondisi fasilitas= 0,756; perilaku niat= 0,799; harapan kinerja = 0,761, pengaruh sosial= 0,696; kepercayaan = 0,781 dan perilaku menggunakan = 0,842. Ketujuh konstruk sudah memiliki nilai  $\geq 0,50$ . Artinya, ketujuh konstruk tersebut terkategori valid.

	Average Variance Extrected
Harapan Usaha	0,722
Kondisi Fasilitas	0,756
Perilaku niat	0,799
Harapan Kinerja	0,761
Pengaruh sosial	0,696
Kepercayaan	0,781
Perilaku menggunakan	0,842

#### 4.2.2 Discriminant Validity

Pada tahap uji discriminant validity dilakukan dengan 2 tahap yaitu terhadap *Average Variance Extrected* (AVE) dan nilai *cross loading*. Berdasarkan *Average Variance Extrected* (AVE) dapat kita lihat bahwa nilai semua AVE pada variabel yang digunakan diperoleh hasil lebih tinggi daripada korelasi yang melibatkan variabel laten tersebut. Berdasarkan hasil uji dapat diketahui bahwa nilai AVE setiap variabelnya memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan dengan variabel lainnya. Harapan usaha memiliki nilai 0,850 dimana nilai tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan FC, IB, PE, SI, kepercayaan, dan UB. FC dengan nilai 0,869 memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan dengan IB, PE, SI, kepercayaan, dan UB. IB dengan nilai 0,894 memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan dengan PE, SI, kepercayaan, dan UB. PE dengan nilai 0,873 memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan dengan SI, kepercayaan, dan UB. SI dengan nilai 0,833 memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan dengan kepercayaan, dan UB. Trus dengan nilai 0,884 memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan dengan UB. Hasil ini menunjukkan bahwa data tersebut valid dengan *discriminant validity*.

	EE	FC	IB	PE	SI	Kepercayaan	UB
EE	0,850						
FC	0,769	0,869					
IB	0,597	0,641	0,894				
PE	0,830	0,724	0,651	0,873			
SI	0,619	0,629	0,681	0,611	0,833		
Kepercayaan	0,652	0,748	0,776	0,667	0,697	0,884	
UB	0,487	0,628	0,777	0,523	0,677	0,661	0,918



	EE	FC	IB	PE	SI	Kepercayaan	UB
X1.2	0,776	0,678	0,552	0,898	0,503	0,562	0,423
X1.3	0,732	0,609	0,463	0,846	0,416	0,516	0,325
X1.4	0,748	0,633	0,556	0,893	0,490	0,558	0,433
X1.5	0,675	0,600	0,632	0,844	0,615	0,602	0,549
X2.1	0,892	0,691	0,552	0,742	0,562	0,579	0,433
X2.2	0,906	0,720	0,562	0,757	0,589	0,598	0,465
X2.3	0,816	0,656	0,464	0,701	0,457	0,541	0,404
X2.4	0,778	0,530	0,439	0,611	0,484	0,492	0,345
X3.1	0,558	0,604	0,575	0,534	0,817	0,641	0,549
X3.2	0,398	0,427	0,466	0,386	0,815	0,480	0,528
X3.3	0,548	0,535	0,571	0,521	0,850	0,569	0,571
X3.4	0,497	0,492	0,576	0,506	0,838	0,587	0,580
X3.5	0,554	0,544	0,630	0,573	0,846	0,608	0,587
X4.1	0,700	0,866	0,522	0,624	0,542	0,648	0,507
X4.2	0,653	0,882	0,593	0,629	0,512	0,639	0,593
X4.3	0,664	0,856	0,531	0,627	0,516	0,643	0,485
X4.4	0,661	0,873	0,576	0,639	0,613	0,672	0,588
X7.1	0,585	0,668	0,739	0,597	0,688	0,902	0,677
X7.2	0,503	0,593	0,720	0,519	0,684	0,877	0,648
X7.3	0,619	0,687	0,628	0,620	0,563	0,887	0,466
X7.4	0,609	0,706	0,644	0,631	0,509	0,869	0,523
X8.1	0,603	0,611	0,864	0,633	0,567	0,737	0,588
X8.2	0,539	0,586	0,904	0,559	0,590	0,698	0,721
X8.3	0,440	0,486	0,880	0,497	0,628	0,625	0,733
X8.4	0,558	0,609	0,927	0,640	0,648	0,717	0,732
X9.1	0,499	0,616	0,735	0,499	0,634	0,642	0,915
X9.2	0,385	0,524	0,707	0,443	0,612	0,575	0,914
X9.3	0,454	0,586	0,696	0,498	0,616	0,601	0,923
X1.1	0,701	0,640	0,608	0,879	0,604	0,650	0,512

*Tabel 8. Tabel Cross Loadings*

#### 4.2.3 Uji Reabilitas

Menurut Hamid, et al (2019) , persyaratan yang digunakan untuk menilai reliabilitas yaitu nilai *composite reliability* dan *cronbach alpha* harus lebih besar dari 0,70. Berdasarkan uji SmartPLS hasil *output cronbach alpha* dan *composite reliability* untuk konstruk harapan usaha sebesar 0,871 dan 0,912. Nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* untuk konstruk kondisi fasilitas sebesar 0,892 dan 0,925. Nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* untuk konstruk perilaku niat sebesar 0,916 dan 0,941. Nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* untuk konstruk Harapan kinerja sebesar 0,922 dan 0,941. Nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* untuk konstruk pengaruh sosial sebesar 0,890 dan 0,919. Nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* untuk konstruk kepercayaan sebesar 0,907 dan 0,935. Nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* untuk konstruk perilaku menggunakan sebesar 0,906 dan 0,941. Semua nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* tersebut berada di atas 0.70. Jadi, konstruk harapan kinerja, harapan usaha, facilitating condition, pengaruh sosial, kepercayaan, perilaku niat, dan perilaku menggunakan sudah memiliki reliabilitas yang baik atau terkategori reliabel.

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Harapan Usaha	0,871	0,884	0,912	0,722
Kondisi Fasilitas	0,892	0,896	0,925	0,756
Perilaku Niat	0,916	0,918	0,941	0,799
Harapan Kinerja	0,922	0,927	0,941	0,761
Pengaruh sosial	0,890	0,895	0,919	0,695
Kepercayaan	0,907	0,911	0,935	0,781
Perilaku menggunakan	0,906	0,907	0,941	0,842

*Tabel 9. Composite Reliability*

### 4.3 Uji Inner Model

Inner model adalah model struktural yang menghubungkan antar variabel laten. Berdasarkan nilai koefisien jalur untuk melihat seberapa besar pengaruh antara variabel laten dengan perhitungan bootstrapping. Adapun tahapan evaluasi dilakukan dengan melihat kriteria nilai *R-Square* dan nilai Signifikansi.

#### 4.3.1 Nilai *R-Square*

Kriteria nilai *R Square* sebesar 0,67, 0,33 dan 0,19 sebagai kuat, moderat, dan lemah (Noyan & Simsek, 2012). Berdasarkan *output* hasil analisis dengan metode *bootstrapping* diperoleh nilai *R-square* untuk variabel perilaku niat sebesar 0.658 dan variabel perilaku menggunakan sebesar 0.633. Kesimpulan, nilai *R-square* untuk variabel perilaku niat sebesar 0,658, berarti variabilitas perilaku niat yang dapat dijelaskan oleh variabel Harapan kinerja, harapan usaha, facilitating condition, pengaruh sosial, dan kepercayaan dalam model sebesar 65,8 %, termasuk dalam kategori kuat. Kemudian, nilai *R-square* variabel perilaku menggunakan sebesar 0, 633 yang berarti perilaku menggunakan yang dapat dijelaskan oleh variabel Harapan kinerja, harapan usaha, kondisi fasilitas, pengaruh sosial, dan kepercayaan dalam model sebesar 63,3 % termasuk dalam kategori kuat.

	R Square	R Square Adjusted
Perilaku niat	0,658	0,653
Perilaku menggunakan	0,633	0,630

#### 4.3.2 *Path Coefficient*

Berdasarkan *output* dapat disimpulkan bahwa harapan usaha berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap perilaku niat yang ditunjukkan dengan koefisien parameter sebesar -0,063 . Nilai signifikan, yaitu sebesar 0,415 lebih besar dari tingkat alpha 5% hal ini juga ditunjukkan dengan nilai T-statistik sebesar 0,816 di mana lebih kecil dari 1,989 (t-tabel). Kondisi fasilitas berpengaruh positif tidak signifikan terhadap perilaku niat yang ditunjukkan dengan koefisien parameter sebesar 0,007. Nilai signifikan, yaitu sebesar 0,924 lebih besar

dari tingkat alpha 5% hal ini juga ditunjukkan dengan nilai T-statistik sebesar 0,095 di mana lebih kecil dari 1,989 (t-tabel). Kemudian, kondisi fasilitas ternyata berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menggunakan yang ditunjukkan dengan koefisien parameter sebesar 0,221. Nilai signifikan, yaitu sebesar 0,003 lebih kecil dari tingkat alpha 5% hal ini juga ditunjukkan dengan nilai T statistik sebesar 2,939 lebih besar dari 1,989 (t-tabel). Perilaku niat berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menggunakan yang ditunjukkan dengan koefisien parameter sebesar 0,635. Nilai signifikan, yaitu sebesar 0,000 lebih kecil dari tingkat alpha 5% hal ini juga ditunjukkan dengan nilai T statistik sebesar 8,944 lebih besar dari 1,989 (t-tabel).

Selanjutnya, harapan kinerja berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku niat yang ditunjukkan dengan koefisien parameter sebesar 0,222. Nilai signifikan, yaitu sebesar 0,002 lebih kecil dari tingkat alpha 5% hal ini juga ditunjukkan dengan nilai T statistik sebesar 3,190 lebih besar dari 1,989 (t-tabel). Pengaruh sosial berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku niat yang ditunjukkan dengan koefisien parameter sebesar 0,229. Nilai signifikan, yaitu sebesar 0,000 lebih kecil dari tingkat alpha 5% hal ini juga ditunjukkan dengan nilai T statistik sebesar 3,847 lebih besar dari 1,989 (t-tabel). Kepercayaan berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku niat yang ditunjukkan dengan koefisien parameter sebesar 0,503. Nilai signifikan, yaitu sebesar 0,000 lebih kecil dari tingkat alpha 5% hal ini juga ditunjukkan dengan nilai T statistik sebesar 6,728 lebih besar dari 1,989 (t-tabel).

	Original Sample (O)	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
Harapan Usaha -> Perilaku Niat	-0,063	0,816	<b>0,415</b>
Kondisi fasilitas-> Perilaku Niat	0,007	0,095	<b>0,924</b>
Kondisi fasilitas-> Perilaku menggunakan	0,221	2,939	<b>0,003</b>
Perilaku Niat -> Perilaku menggunakan	0,635	8,944	<b>0,000</b>

Harapan Kinerja -> Perilaku Niat	0,222	3,190	<b>0,002</b>
Pengaruh sosial -> Perilaku Niat	0,229	3,847	<b>0,000</b>
Kepercayaan -> Perilaku Niat	0,503	6,728	<b>0,000</b>

Tabel 10. Path Coefficient

#### 4.3.3 Stone Giesser Value ( $Q^2$ )

$Q^2$  menggambarkan ukuran akurasi prediksi yaitu seberapa baik setiap perubahan variabel eksogen maupun endogen mampu memprediksi variabel endogen. Ukuran ini merupakan bentuk validitasi dalam PLS untuk menyatakan kesesuaian prediksi model (predictive relevance). Berdasarkan hasil pengolahan SmartPLS nilai  $Q^2$  pada variabel perilaku niat dan perilaku menggunakan memiliki nilai  $> 0$  yaitu sebesar 0,519 dan 0,526 yang menunjukkan bahwa variabel perilaku niat dan perilaku menggunakan memiliki *predictive relevance* yang baik. Sedangkan pada variabel harapan usaha, facilitating condition, Harapan kinerja, pengaruh sosial, dan kepercayaan memiliki nilai  $Q^2 = 0$  yang menunjukkan bahwa kelima variabel tersebut memiliki *predictive relevance* yang rendah.

	SSO	SSE	$Q^2 (=1 - SSE/SSO)$
Effort Expetancy	1192,000	1192,000	0
Faciliting Condition	1192,000	1192,000	0
Intention Behaviroal	1192,000	573,071	0,519
Performa Expetancy	1490,000	1490,000	0
Pengaruh sosial	1490,000	1490,000	0
Kepercayaan	1192,000	1192,000	0
Perilaku menggunakan	894,000	423,888	0,526

Tabel 11. Q-Square

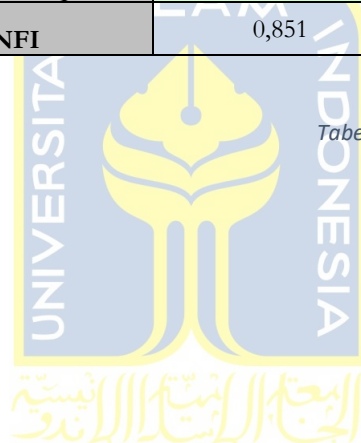
#### 4.3.4 Uji Model Fit

Dalam uji model fit ini dilakukan dengan memperhatikan dua nilai yaitu nilai SRMR dan NFI. Berdasarkan hasil uji SmartPLS yang dilakukan dapat diketahui bahwa nilai SRMR memiliki nilai  $< 0,10$  yaitu sebesar

0,063 yang mengartikan bahwasannya model mempunyai kecocokan *acceptable fit*. Data empiris dapat menjelaskan pengaruh antar variabel dalam model. Sedangkan berdasarkan hasil uji SmartPLS diketahui bahwa nilai NFI sebesar 0,851 yang mana memiliki nilai mendekati dengan 1. Artinya, dapat disimpulkan bahwa data sudah menggambarkan model keseluruhan atau model fit dengan data.

	Saturated Model	Estimated Model
<b>SRMR</b>	0,060	<b>0,063</b>
<b>d_ ULS</b>	1,577	1,735
<b>d_ G</b>	0,666	0,683
<b>Chi-Square</b>	1188,170	1221,218
<b>NFI</b>	0,851	<b>0,847</b>

Tabel 12. Model Fit



Tabel 13. AVE

#### 4.4 Uji Hipotesis

Pengujian ini dilakukan dengan cara membandingkan nilai hasil output *P-Value* dengan tingkat signifikan 0,05. Apabila nilai *P-Value* < 0,05, maka berarti variabel signifikan.

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
Harapan Usaha -> Perilaku niat	-0,063	-0,058	0,081	0,775	0,438
Kondisi Fasilitas-> Perilaku niat	0,007	0,005	0,075	0,099	0,921
Kondisi Fasilitas-> Perilaku menggunakan	0,221	0,222	0,073	3,041	0,002
Perilaku Niat -> Perilaku Menggunakan	0,635	0,636	0,068	9,347	0,000
Harapan Kinerja -> Perilaku Niat	0,222	0,223	0,069	3,214	0,001
Pengaruh Sosial -> Perilaku Niat	0,229	0,228	0,064	3,567	0,000
Kepercayaan -> Perilaku niat	0,503	0,503	0,072	6,962	0,000

Tabel 14. Uji Hipotesis

Berdasarkan hasil pengujian bootstrapping diperoleh hasil sebagai berikut:

##### 1. Hubungan antara harapan usaha terhadap perilaku niat

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa harapan usaha tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah secara *online* karena nilai *P-Value* sebesar  $0,466 > 0,05$ . Hasil ini menjelaskan bahwa kemudahan dalam menggunakan *fintech* tidak mempengaruhi mahasiswa muslim dalam melakukan infak/sedekah secara *online*. Hasil ini juga didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan Wilfan & Martini (2021) yang menyatakan harapan usaha tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku niat pada penggunaan aplikasi LinkAja. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin besar usaha seseorang untuk memberikan infak/sedekahnya melalui *online* maka akan semakin menurunkan niat mereka untuk memberikan infak/sedekahnya.. Kemudahan penggunaan teknologi informasi akan menimbulkan perasaan minat dalam diri seseorang bahwa sistem itu mempunyai kegunaan dan

karenanya menimbulkan rasa yang nyaman bila bekerja dengan menggunakannya. (Venkatesh et al, 2010)

## **2. Hubungan antara kondisi fasilitas terhadap perilaku niat**

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa kondisi fasilitas tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah secara *online* karena nilai *P-Value* sebesar  $0,924 > 0,05$ . Hasil ini menunjukkan bahwa fasilitas penunjang untuk melakukan pembayaran secara *online* tidak memberikan dampak yang signifikan terhadap minat mahasiswa muslim dalam memberikan infak/sedekah secara *online*. Dapat dikatakan bahwa pengguna masih belum dapat memaksimalkan fasilitas dalam *financial technology* khususnya dalam infak/sedekah. Temuan ini tentunya berbeda dengan teori UTAUT yang menyatakan bahwa apabila seseorang memiliki sumber daya yang dibutuhkan untuk melakukan transaksi secara *online*, maka minat untuk menggunakan teknologi tersebut semakin meningkat pula.

## **3. Hubungan antara kondisi fasilitas terhadap perilaku menggunakan**

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa kondisi fasilitas berpengaruh signifikan terhadap perilaku menggunakan mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah secara *online* karena nilai *P-Value* sebesar  $0,003 < 0,05$ . Hal ini menandakan bahwa fasilitas yang memadai akan mempengaruhi seseorang untuk menggunakan suatu teknologi semakin sering. Semakin baik fasilitas atau sumber daya yang ia miliki, maka akan semakin sering ia berhubungan dengan teknologi. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Purwoko & Kodhim Setiawan (2020) yang menyatakan bahwa kondisi fasilitas mempengaruhi *use behavior* (UB) dalam penggunaan instagram untuk belanja. Kondisi yang memfasilitasi memiliki pengaruh positif pada perilaku penggunaan suatu teknologi. Sebagian besar responden merasakan kebutuhan yang diperlukan dan sistem aplikasi yang sesuai dengan teknologi yang digunakan adalah penting. Keadaan tersebut menunjukkan bahwa seseorang merasa perlu menggunakan aplikasi yang didukung oleh sistem aplikasi yang kompatibel dengan teknologi yang digunakan. Hal ini memengaruhi penggunaan seseorang saat menggunakan teknologi.



Kepemilikan sumber daya atau perangkat yang dibutuhkan untuk menggunakan aplikasi transportasi *online*, seperti *smartphone*, akan membuat pelanggan di Indonesia meningkatkan frekuensi menggunakannya (Fauzi et al., 2018)

#### 4. Hubungan antara harapan kinerja terhadap perilaku niat

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa harapan kinerja berpengaruh signifikan terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah secara *online* karena nilai *P-Value* sebesar  $0,003 < 0,05$ . Hal ini menandakan bahwa dengan menggunakan *fintech*, mahasiswa muslim yakin hal tersebut dapat meningkatkan kinerja mereka dalam hal ini yaitu pembayaran infak/sedekah secara *online*. Pembayaran melalui *online payment* akan menghemat waktu sehingga menjadi lebih efisien. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Achiriani & Hasbi (2021) yang menyatakan bahwa harapan kinerja berpengaruh signifikan terhadap perilaku niat. Melihat keuntungan yang akan didapatkan dengan menggunakan teknologi hal ini akan menarik minat pemanfaatan akan teknologi oleh pengguna untuk meningkatkan kinerja mereka. Masyarakat akan sangat terbantu jika mengetahui bahwa sistem *online payment* sangat membantu untuk melakukan kegiatan sehari-hari terutama dalam kebutuhan infak/sedekah, hal tersebut akan berlangsung jika masyarakat merasakan dampak positif dari menggunakan *online payment*. (Puspa et al., 2021)

#### 5. Hubungan antara pengaruh sosial terhadap perilaku niat

Pengaruh sosial berpengaruh signifikan terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah secara *online* karena *P-Value* sebesar  $0,000 < 0,05$ . Hasil ini menunjukkan bahwa peran orang lain dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan. Semakin banyak ia mendapatkan rekomendasi seseorang, maka minat ia terhadap teknologi tersebut akan meningkat pula. Dengan kata lain, responden dalam penelitian ini memberikan perhatian yang lebih terhadap rekomendasi atau saran yang diberikan oleh orang terdekatnya seperti keluarga, teman, maupun rekan kerja. Penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Veronica & Rodhiah (2021) yang menyatakan bahwa pengaruh sosial

berpengaruh positif secara signifikan terhadap *online purchase intention* pada pelanggan Shopee di Jakarta. Niat seseorang dalam memberikan infak/sedekah juga dipengaruhi pengalaman orang lain. Seseorang akan cenderung melihat pengalaman orang lain terlebih dahulu sebelum mengambil keputusan. Munculnya behavioral intention pada sebuah layanan teknologi akan semakin kuat, ketika individu di sekitar atau orang-orang terdekat memberikan informasi tentang keberadaan layanan. Ketika informasi yang diterima positif maka behavioral intention yang semakin kuat pada pemanfaatan teknologi akan terbentuk. (Julyazti et al., 2023)

#### **6. Hubungan antara kepercayaan terhadap perilaku niat**

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap perilaku niat mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah secara *online* karena nilai *P-Value* sebesar  $0,000 < 0,05$ . Hasil ini menunjukkan bahwa minat seseorang dalam memberikan infak/sedekahnya juga dipengaruhi oleh rasa percaya kepada suatu lembaga. Oleh karena itu, penggalang infak/sedekah (donasi) hendaknya menjaga kepercayaan donatur dengan cara menjaga reputasi, bekerja secara profesional, dan bersifat transparan. Salah satu cara untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat adalah dengan menginformasikan seluruh kegiatan atau dokumentasi melalui website ataupun media sosial yang dimiliki. Hasil ini sejalan dengan penelitian Violinda & Khorunnisya (2022) yang menyatakan bahwa kepercayaan berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku penggunaan e-wallet LinkAja pada mahasiswa PGRI Universitas Semarang. Kurangnya kepercayaan dapat mencegah konsumen untuk terlibat dalam transaksi *online*. Kepercayaan merupakan hal yang krusial dalam sistem pembayaran *online*. Kepercayaan dari pihak lain dapat meningkatkan minat untuk menggunakan sistem. Jika ada kepercayaan yang tinggi dalam suatu teknologi, maka akan menurunkan perceived risk. Sehingga trust memiliki pengaruh positif behavioral intention. (Prasetyo et al., 2022)

#### **7. Hubungan antara perilaku niat terhadap perilaku menggunakan**

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa perilaku niat berpengaruh signifikan terhadap perilaku menggunakan mahasiswa dalam melakukan infak/sedekah secara *online* karena nilai *P-Value* sebesar  $0,000 <$

0,05. Tingginya minat terhadap penggunaan suatu teknologi cenderung akan membuat seseorang memutuskan untuk mengadopsi teknologi tersebut. Oleh karena itu, perlu strategi agar masyarakat semakin tertarik untuk dapat mengadopsi *fintech* sehingga penyerapan infak/sedekah pun semakin meningkat. Hasil ini sejalan dengan penelitian Ayu et al (2014) yang menyatakan bahwa *Behavioral intention* berpengaruh signifikan terhadap *user behavior*. Suatu teknologi informasi akan digunakan apabila pengguna memiliki minat menggunakan sistem informasi tersebut, dikarenakan keyakinan seseorang menggunakan suatu sistem dapat meningkatkan kinerja pekerjaannya (Venkatesh et al., 2010)



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan dengan menggunakan metode *Partial Least Square (PLS)* mengenai penelitian yang berjudul “Analisis Minat Mahasiswa Muslim Dalam Berinfak/sedekah Melalui *Online payment*”, maka didapatkan kesimpulan sebagai Berikut:

- a) Harapan kinerja, pengaruh sosial, dan kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku niat mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*.
- b) Harapan usaha, kondisi fasilitas berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap perilaku niat mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*.
- c) Kondisi fasilitas berpengaruh signifikan terhadap perilaku menggunakan mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*.
- d) Perilaku niat berpengaruh signifikan terhadap perilaku menggunakan mahasiswa muslim untuk berinfak/sedekah secara *online*.

#### 5.2 Saran

- a) Dengan semakin berkembangnya teknologi membuat masyarakat terutama anak muda untuk menginginkan transaksi secara cepat. Untuk itu, lembaga penghimpun infak/sedekah harus dapat memfasilitasi pemberian infak/sedekah melalui berbagai macam *online payment*.
- b) Mengupayakan agar penerimaan infak/sedekah harus dapat dilakukan melalui semua *platform* pembayaran *online* sehingga memperluas jangkauan penerimaan.
- c) Membangun reputasi yang baik agar tetap mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Dengan adanya rasa percaya ini dapat menjadi seseorang dapat memberikan saran lembaga penerima infak/sedekah

kepada orang lain apabila ingin memberikan infak/sedekahnya secara *online*.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, F., & Endang Danial,. (2015). *Crowdfunding: Demokratisasi Akses Keuangan Dalam Mendukung Aksi Sosial Mahasiswa*.  
<https://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jmb/article/view/9108/6181>
- Achiriani, M. P. A., & Hasbi, I. (2021). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Perceived Risk, Perceived Cost Terhadap Behavioral Intention Pada Pengguna Dompnet Digital Dana Di Indonesia. *E-Proceeding of Management*, 8(1), 376–388.
- Alam, A., Ratnasari, R. T., Mua'awanah, C., & Hamidah, R. A. (2022). Generation Z perceptions in paying Zakat, Infaq, and Sadaqah using *Fintech*: A comparative study of Indonesia and Malaysia. *Investment Management and Financial Innovations*, 19(2), 320–330. [https://doi.org/10.21511/imfi.19\(2\).2022.28](https://doi.org/10.21511/imfi.19(2).2022.28)
- Alfyani, V., Harahap, D., Monitorir Napitupulu, R., Rizal Nurdin Km, J., Tenggara, P., & Padangsidimpuan, K. (n.d.). Tingkat Kesadaran Generasi Milenial Bersedekah melalui Kitabisa.com. In *JISFIM: Journal of Islamic Social Finance Management* (Vol. 2). <http://jurnal.iain-padangsidimpuan.ac.id/index.php/JISFIM>
- Andrian, M. (2021). Strategi Peningkatan Pengumpulan Zakat, Infak dan Sedekah Pada Lembaga Amil Zakat Al-Ihsan Jawa Tengah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(03), 1689–1695. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i3.3659>
- Audina, M., Andriana, I., Ekonomi, F., & Sriwijaya, U. (2021). *Faktor Yang Mempengaruhi Behavioral Intention Transaksi Keuangan Digital (E-Wallet) Pada Generasi Milenial Di Kota Palembang*. <https://doi.org/10.25105/mrbm.v21i2.12895>
- Avianti, I., & Triyono. (2021). Ekosistem *Fintech* Di Indonesia. In *PT. Kaptain Komunikasi Indonesia* (Vol. 3). [epository.unsada.ac.id/](https://repository.unsada.ac.id/)
- Ayu, G., Mas, M., & Pascasarjana, M. (2014). *Menggunakan Model Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology 2 Di Kota Bandung*. 1(3), 42.  
[www.indotelko.com](http://www.indotelko.com),
- Basalamah, R., Nurdin, N., Haekal, A., Noval, N., & Jalil, A. (2022). Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Risiko Terhadap Minat Menggunakan Financial Technology (*Fintech*) Gopay Pada Generasi Milenial di Kota Palu. In *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam-JIEBI* (Vol. 4, Issue 1). <https://iprice.co.id/insights/mapofecommerce>
- Chen, Y.-H., & Barnes, S. (1998). *Initial Trust and Online Buyer Behaviour*.
- Christianto, V. (2016). *Etika altruisme dan Ekonomi kekeluargaan The Concept of Neutrosophic Less than or Equal: A New Insight in Unconstrained Geometric Programming View project Theological Cosmology Model based on Cosmic Christology View project*. <https://www.researchgate.net/publication/303444294>

- Christiono, D. I., Ritzky, D., & Brahmana, K. M. R. (2018). *Analisis Pengaruh Performance Expectancy Dan Effort Expectancy Terhadap Behavioral Intention Pada Online Marketplace* (Vol. 6, Issue 2).
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease Of Use, And User Accep  
Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information  
Technology IT Usefulness and Ease of Use IT Usefulness and Ease of Use IT  
Usefulness and Ease of Use IT Usefulness and Ease of Use IT Usefulness and Ease of  
Use IT Usefulness and Ease of Use IT Usefulness and Ease of Use IT Usefulness and  
Ease of Use. In *Source: MIS Quarterly* (Vol. 13, Issue 3).
- Dick, A., Chakravarti, D., & Biehal, G. (1990). Memory-Based Inferences during Consumer  
Choice. In *Source: Journal of Consumer Research* (Vol. 17, Issue 1).  
<https://about.jstor.org/terms>
- Dwi Pambudi, R. (2019). *Perkembangan Fintech Di Kalangan Mahasiswa Uin Walisongo*.  
<http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/harmony>
- Ekonomi, J., Syariah, B., Khaerul Muttaqien, M., & Mas, T. (n.d.). *Kampanye Infak di  
Media Sosial dan Niat Perilaku Infak Masyarakat Saat Pandemi Covid-19*.  
<https://doi.org/10.47476/alkharaj.v4i1.446>
- Fauzi, A., Widodo, T., & Djatmiko, I. T. (n.d.). *Pengaruh Behavioral Intention Terhadap  
Use Behavior Pada Penggunaan Aplikasi Transportasi Online (Studi Kasus Pada  
Pengguna Go-Jek Dan Grab Di Kalangan Mahasiswa*.
- Febiana, N., Tandjung, H., & Hakiem, H. (2021). Pengaruh Literasi Zakat, Infaq, Shadaqah  
(ZIS), Kepercayaan, dan Brand Awareness terhadap Keputusan Menyalurkan Zakat  
dan Donasi Melalui Tokopedia. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(2),  
291–313. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i2.806>
- Fitriani, H. (2018). Kontribusi *Fintech* Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada  
Pertanian (Studi Analisis Melalui Pendekatan Keuangan Syariah Dengan Situs Peer  
To Peer Lending Pada Pertanian Di Indonesia). *El-Barka: Journal of Islamic  
Economics and Business*, 1(1), 1. <https://doi.org/10.21154/elbarka.v1i1.1392>
- Hadikusuma, S., dan Jaolis, F. (2019). Pengaruh Social Influence, Perceived Usefulness,  
Dan Perceived Security Terhadap Continue Use Intention Aplikasi Mobile Payment  
Ovo Melalui Attitude Towards Using Mobile Payment Sebagai Variabel Intervening  
Di Kalangan Mahasiswa Fakultas Bisnis Dan Ekonom. *Agora*, 7(2) 28724(2).
- Hasna, S., & Irwansyah, D. (2019). Pengaruh Inovasi Crowdfunding Terhadap Keputusan  
Berdonasi. *Jurnal Teknologi Informasi & Komunikasi Digital Zone*, 10(2), 144.  
<https://doi.org/10.31849/digitalzone.v10i2>
- Hidayatullah, E. I., & Purbasari, L. T. (2022). Analysing Repeat Alms Donation Behavior  
via Digital Platform. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(1), 677.  
<https://doi.org/10.29040/jiei.v8i1.4618>

- Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6(1), 1–55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Ichwan, A. (2020). Pengaruh Technology Acceptance Model Terhadap Keputusan Muzakki Membayar Zakat Melalui *Fintech* Gopay. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(2). <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1011>
- Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, D., & Kodhim Setiawan, H. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Belanja *Online* Menggunakan Media Sosial Instagram. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen TERAKREDITASI SINTA*, 4(4), 806–820. <http://jim.unsyiah.ac.id/ekm>
- Julyazti, N. F., Alfari, M. F., & Adrianto, F. (2023). Pengaruh Behavioral Intention dan User Behavioral terhadap Gender sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 187–197. <https://doi.org/10.37034/infeb.v5i1.220>
- Kasri, R. A., & Yuniar, A. M. (2021). Determinants of digital zakat payments: lessons from Indonesian experience. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 12(3), 362–379. <https://doi.org/10.1108/JIABR-08-2020-0258>
- Kocaleva, M., Stojanovic, I., & Zdravev, Z. (2015). Model of e-Learning Acceptance and Use for Teaching Staff in Higher Education Institutions. *International Journal of Modern Education and Computer Science*, 7(4), 23–31. <https://doi.org/10.5815/ijmeecs.2015.04.03>
- Kurnianingsish, W., Nur Wicaksono, P., & Choirun Nisa, A. (2022). ZISMART : Platform Pembinaan Desa Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Berbasis Digital Technology. In *Jurnal Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, Issue 1).
- Linardi, C., Ekonomi, F., Universitas, K., Nusantara, B., & Nur, T. (n.d.). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Berdonasi Melalui Platform Crowdfunding*.
- Linardi, C., & Nur, T. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Berdonasi Melalui Platform Crowdfunding. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 4(2), 249–267. <https://doi.org/10.31842/jurnalinobis.v4i2.181>
- Mardiantari, A. (n.d.). *Peranan Zakat, Infak Dan Sedekah (Zis) Dalam Upaya Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kota Metro (Studi Pada Lazisnu Kota Metro)*.
- Maulidya, N. (2022). *Efektivitas terhadap Minat Masyarakat Menggunakan Platform Crowdfunding Berbasis QR Code. I*, 325–354.
- Misssaifi, M., & Sriyana, J. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menggunakan *Fintech* Syariah. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 10(1), 109–124. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v10i1.276>



- Noyan, F., & Simsek, G. G. (2012). A Partial Least Squares Path Model of Repurchase Intention of Supermarket Customers. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 62, 921–926. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.156>
- Nugraha, S. L., & Fauzia, I. Y. (2021). Peran e-wallet dalam penghimpunan zakat, infak, dan sedekah (Studi kasus pada ovo, go-pay, dana, dan link-aja) *Journal of Business and Banking*. 11, 113–127. <https://doi.org/10.14414/jbb.v11i1.2590>
- Prasetyo, A., & Wardhani, A. M. N. (2022). Analisis Pengaruh Perceived Risk dan Trust terhadap Pengujian Behavioral Intention Mahasiswa Pengguna GoPay. *EXERO : Journal of Research in Business and Economics*, 5(1), 36–63. <https://doi.org/10.24071/exero.v5i1.5038>
- Purwanto, Rachrizi, A. R., & Bustaram, I. (2021). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan. *Jurnal Pendidikan, Akuntansi Dan Keuangan Universitas Banten Jaya*, 4(2), 15.
- Puspa, M., Achiriani, A., & Hasbi, I. (n.d.). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Perceived Risk, Perceived Cost Terhadap Behavioral Intention Pada Pengguna Dompot Digital Dana Di Indonesia The Influence Of Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Perceived Risk, Perceived Cost To Behavioral Intention Of Customer Dana Digital Wallet In Indonesia.
- Rachmadi, A., & Dwi Herlambang, A. (2020). Pengaruh Facilitating Conditions dan Behavioral Intention terhadap Use Behavior pada Pengguna Aplikasi BNI Mobile Banking (Vol. 4, Issue 9). <http://j-ptiik.ub.ac.id>
- Rahim, N. @. F., Bakri, M. H., Fianto, B. A., Zainal, N., & Hussein Al Shami, S. A. (2022). Measurement and structural modelling on factors of Islamic Fintech adoption among millennials in Malaysia. *Journal of Islamic Marketing*. <https://doi.org/10.1108/JIMA-09-2020-0279>
- Rujukan Utama. (n.d.).
- Sapa, N. Bin, & Kara, M. (n.d.). Altruisme dalam Sistem Ekonomi Islam: Memaksimalkan Nilai Spiritual dan Ketahanan Sosial dalam Pandemi Covid-19. <https://doi.org/10.24252/iqtisaduna.v6i2.18980>
- Saputra, T., Al-Qur'an Dan Tafsir, J. I., Uin, U., Gunung, S., & Bandung, D. (2022). Hikmah Sedekah dalam al-Qur'an dan Hadis. *Gunung Djati Conference Series*, 8.
- STRUCTURAL EQUATION MODELING (SEM) BERBASIS VARIAN: Konsep Dasar dan Aplikasi dengan Program SmartPLS 3.2.8 dalam Riset Bisnis. (n.d.). [www.institutpenulis.id](http://www.institutpenulis.id)
- Sulistiani, S. L. (2019). Aspek Hukum Fintech Syariah Untuk Peningkatan Findrising Wakaf Uang Di Indonesia. *Jurisprudensi: Jurnal Ilmu Syariah, Perundang-Undangan, Ekonomi Islam*, 11(1), 99–120. <https://doi.org/10.32505/jurisprudensi.v11i1.1002>

- Tartila, M. (n.d.). *ZISWAF: Jurnal Zakat dan Wakaf Community Motivation for Selecting Zakat, Infaq, and Sadaqah Payment Methods Using Fintech Platform*.
- Tho'in, M., & Andrian, R. Y. (2021). Strategi Peningkatan Pengumpulan Zakat, Infak dan Sedekah Pada Lembaga Amil Zakat Al-Ihsan Jawa Tengah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(03), 1689–1695.
- Thomas, T. D., & Singh, L. (n.d.). *The utility of the UTAUT model in explaining mobile learning adoption in higher education in Guyana Poverty Attributions in Guyana View project*. <https://www.researchgate.net/publication/259475973>
- Umum, R., & Aftech, A. (2023). *Laporan Pertanggungjawaban Tahunan Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH) 2022*.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 27(3), 425–478. <https://doi.org/10.2307/30036540>
- Venkatesh, V., & Zhang, X. (2010). Unified theory of acceptance and use of technology: U.S. vs. China. *Journal of Global Information Technology Management*, 13(1), 5–27. <https://doi.org/10.1080/1097198X.2010.10856507>
- Veronica, V., & Rodhiah, R. (2021). Pengaruh Privacy, Social Influence Terhadap Online Purchase Intention: Trust Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 5(2), 235. <https://doi.org/10.24912/jmie.v5i2.9657>
- Violinda, Q., & Khorunnisya, N. V. (2022). Minat Generasi Milenial Menggunakan E-Wallet Link Aja: Perspektif Teori Persepsi dan Perilaku. *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen*. <https://doi.org/10.17358/jabm.8.1.181>
- Wahyuni, S., Nurbaiti, & Harahap, M. I. (2022). Efektifitas Penerapan Financial Technology ( *Fintech* ) dan Strategi Fundraising dalam Optimalisasi Penghimpunan ZISWAF ( Zakat , Infak , Sedekah , Wakaf ) ( Studi Kasus Dompot Dhuafa Waspada Sumatera Utara ). *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 6, 9925–9939.
- Wilfan, A. F., & Martini, E. (n.d.-a). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Linkaja Berdasarkan Model Teori Utaut2 (Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology2) Factors Affecting The Use Of Linkaja Based On The Utaut2 Theory Model (Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology2)*.
- Wilfan, A. F., & Martini, E. (n.d.-b). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Linkaja Berdasarkan Model Teori Utaut2 (Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology2) Factors Affecting The Use Of Linkaja Based On The Utaut2 Theory Model (Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology2)*.
- Yayu Ninglasari, S. (n.d.). Analysing the Behavioral Intention Factors in Using Zakat-Based Crowdfunding Platform in Indonesia: A Quantitative Study. In *International Journal of Zakat* (Vol. 5, Issue 3).

Zakat, P., Dan, I., Dalam, S., Ubabuddin, K., & Nasikhah, U. (2021). Halaman 60-76-60- Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas. *Jurnal Kajian Dakwah Dan Sosial Keagamaan*, 6(1).



## LAMPIRAN

### Lampiran 1

**Peran Financial Technology dalam Meningkatkan Minat Infak/sedekah**

Bapak, Ibu, Saudara/i yang terhormat,

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Perkenalkan, saya Haviv Isya Maulana (19313243), saat ini tercatat sebagai Mahasiswa Aktif Program Studi S1 Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Saat ini saya sedang melakukan penelitian dengan judul :

**“Peran Financial Technology dalam Meningkatkan Minat Infak/sedekah Masyarakat”**

Financial Technology (*Fintech*) adalah inovasi teknologi yang dikembangkan dalam bidang finansial sehingga transaksi keuangan bisa dilakukan dengan praktis, mudah, dan efektif secara *online* melalui smartphone yang kita miliki.

Untuk itu, saya memohon ketersediaan Bapak, Ibu, Saudara/i untuk meluangkan waktu sekitar 5-8 menit untuk mengisi kuesioner penelitian. Semua data dan informasi yang Bapak, Ibu, Saudara/i isi bersifat rahasia dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian ini. Segala bentuk pertanyaan, kritik, dan saran terhadap penelitian ini dapat disampaikan melalui email 19313243@students.uui.ac.id.

Saya ucapkan terima kasih atas perhatian dan ketersediaan Bapak. Ibu, Saudara dalam berpartisipasi pada penelitian ini.

وَالسَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ



Hormat saya

Haviv Isya Maulana

## Lampiran 2

### Karakteristik Responden

1. Nama
2. Jenis Kelamin

- a) Laki-Laki
- b) Perempuan
3. Status
  - a) Menikah
  - b) Belum Menikah
4. Umur
  - a) Dibawah 19 Tahun
  - b) 19 – 25 Tahun
  - c) 26 – 35 Tahun
  - d) 36 – 45 Tahun
  - e) 46 – 55 Tahun
  - f) Diatas 56 Tahun
5. Pendidikan Terakhir
  - a) Lulusan SMA/Sederajat
  - b) Lulusan Sarjana (S1)
  - c) Lulusan Master (S2)
  - d) Lulusan Doktor (S3)
6. Pekerjaan
  - a) Pelajar/Mahasiswa
  - b) Pegawai Negeri
  - c) Pegawai Swasta
  - d) Pengusaha/Wirausaha
  - e) Ibu Rumah Tangga
7. Pengeluaran Perbulan
  - a) Kurang dari Rp2.500.000
  - b) Rp2.600.000 – Rp5.000.000
  - c) Rp5.100.000 – Rp7.500.000
  - d) Rp7.600.000 – Rp10.000.000
  - e) Lebih dari Rp10.000.000
8. Apa saja *platform* pembayaran yang digunakan?
  - a) M-Banking



- b) Ovo
  - c) Dana
  - d) Gopay
  - e) LinkAja
  - f) Flip
  - g) Lainnya
9. Lama menggunakan *platform* pembayaran *online*
- a) Kurang dari 1 Tahun
  - b) 1 – 2 Tahun
  - c) 2 – 3 Tahun
  - d) Lebih dari 3 Tahun
10. Rata-Rata Pengeluaran Infak/sedekah Dalam Sebulan
- a) Kurang dari Rp25.000
  - b) Rp26.000 - Rp50.000
  - c) Rp51.000 - Rp75.000
  - d) Rp76.000 - Rp100.000
  - e) Rp 101.000 - 150.000
  - f) Rp 151.000 - Rp 200.000
  - g) Rp 201.000 - Rp 250.000
  - h) Lebih dari Rp 250.000
11. Asal Provinsi
- a) Nanggroe Aceh Darussalam
  - b) Sumatera Utara
  - c) Sumatera Selatan
  - d) Sumatera Barat
  - e) Bengkulu
  - f) Riau
  - g) Kepulauan Riau
  - h) Jambi
  - i) Lampung
  - j) Bangka Belitung
  - k) Banten

- l) DKI Jakarta
- m) Jawa Barat
- n) Jawa Tengah
- o) Daerah Istimewa Yogyakarta
- p) Jawa Timur
- q) Kalimantan Timur
- r) Kalimantan Barat
- s) Kalimantan Tengah
- t) Kalimantan Selatan
- u) Kalimantan Utara
- v) Bali
- w) Nusa Tenggara Timur
- x) Nusa Tenggara Barat
- y) Gorontalo
- z) Sulawesi Barat
- aa) Sulawesi Tengah
- bb) Sulawesi Utara
- cc) Sulawesi Tenggara
- dd) Sulawesi Selatan
- ee) Maluku Utara
- ff) Maluku
- gg) Papua Barat
- hh) Papua
- ii) Papua Selatan
- jj) Papua Tengah
- kk) Papua Pegunungan



### Lampiran 3

#### Pertanyaan Kuisisioner

##### 1. Harapan kinerja

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
----	------------	-------------------

		STS	TS	N	S	SS
1	Saya merasa pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> berguna bagi saya					
2	Menggunakan sistem infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> memungkinkan saya menyelesaikan pembayaran lebih cepat					
3	Sistem infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> memungkinkan saya untuk melakukan pembayaran dari mana saja					
4	Pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> membuat saya lebih mudah membayar					
5	Menggunakan pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> meningkatkan kinerja saya					

## 2. Harapan usaha

No	Pertanyaan	Jawaban Responden				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya mudah mengerti petunjuk pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i>					
2	Saya mudah mempelajari cara pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i>					
3	Saya tidak memerlukan banyak usaha untuk pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i>					
4	Saya membutuhkan waktu sebentar untuk pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i>					

## 3. Pengaruh sosial

No	Pertanyaan	Jawaban Responden				
		STS	TS	N	S	SS
1	Orang-orang di sekitar saya percaya pembayaran infak/sedekah secara <i>online (fintech)</i> sangat bermanfaat					
2	Teman dan keluarga saya mengajak (merekomendasikan) saya untuk menggunakan pembayaran infak/sedekah secara <i>online (fintech)</i>					
3	Partisipasi orang lain mempengaruhi/mendorong saya untuk membayar infak/sedekah secara <i>online (fintech)</i>					
4	Saya merasa terlihat cerdas dan modern dengan membayar infak/sedekah secara <i>online (fintech)</i>					
5	Organisasi pengelola infak/sedekah mendukung saya menggunakan sistem pembayaran infak/sedekah secara <i>online (fintech)</i>					

## 4. Kondisi fasilitas

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
----	------------	-------------------



		STS	TS	N	S	SS
1	Saya memiliki pengetahuan untuk menggunakan sistem pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i>					
2	Saya memiliki sumber daya yang dibutuhkan untuk melakukan infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i>					
3	Metode pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> yang tersedia sesuai (kompatibel) dengan perangkat (handphone/smartphone) yang saya miliki					
4	Saya memiliki pengalaman yang cukup dalam melakukan pembayaran <i>online (fintech)</i> dengan nyaman untuk membayar infak/sedekah					

## 5. Kepercayaan

No	Pertanyaan	Jawaban Responden				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya percaya sistem pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> sesuai dengan kebutuhan saya					
2	Saya percaya sistem pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> lebih bisa dipertanggung jawabkan					
3	Saya percaya sistem pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> sesuai dengan perkembangan teknologi saat ini					
4	Saya percaya sistem pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> tidak merugikan saya					

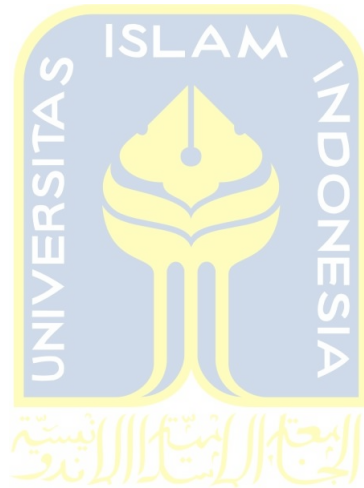
## 6. Perilaku niat

No	Pertanyaan	Jawaban Responden				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya berniat menggunakan sistem pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> di masa depan					
2	Saya akan terus menggunakan <i>online payment (fintech)</i> untuk membayar infak/sedekah					
3	Saya akan selalu memilih untuk membayar infak/sedekah secara <i>online (fintech)</i>					
4	Saya pikir akan sangat berharga bagi saya untuk mengadopsi <i>online payment (fintech)</i> ketika tersedia layanan infak/sedekah melalui <i>online</i>					

## 7. Perilaku menggunakan

No	Pertanyaan	Jawaban Responden				
		STS	TS	N	S	SS

1	Penggunaan pembayaran infak/sedekah secara <i>online (fintech)</i> saya terus meningkat					
2	Saya menggunakan sistem pembayaran infak/sedekah melalui <i>online (fintech)</i> lebih dari aplikasi yang lain					
3	Saya selalu mengupdate produk <i>online payment (fintech)</i> pembayaran infak/sedekah dengan versi terbaru					



#### Lampiran 4

#### Hasil Responden

### 1. Harapan kinerja

X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	4	3	3
5	5	5	5	5	4	4	5	4	3	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	3	5	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
3	4	5	4	3	4	4	4	4	3	2	3	4	2	3
4	5	5	5	5	3	4	5	4	3	4	4	4	4	3
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	3
4	4	3	4	3	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4
2	4	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	3	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5
5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
4	4	5	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3	3
5	5	5	4	4	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5
4	5	5	5	3	4	5	5	5	5	4	4	5	4	3
5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4
3	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4
3	5	5	3	2	5	5	5	5	4	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	3	3
5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	3	5	5	5	5	3	3	4	4	2	5
3	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
3	3	4	4	2	3	4	5	5	4	1	1	1	1	2
4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4
5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4
5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
3	3	4	3	3	4	4	5	3	3	4	4	5	4	4
5	5	5	4	5	3	3	3	3	3	4	5	5	5	5
4	5	5	5	4	5	5	5	3	3	4	4	3	3	3
5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3	3	3	3	3

4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4
2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	2	3
3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5
5	5	5	5	4	3	2	2	2	2	5	5	5	4	4
4	3	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5
4	5	5	4	4	3	3	5	4	4	5	5	5	5	5
2	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	2	5	5	5	5
3	3	3	3	3	4	4	5	4	3	3	4	5	4	3
5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4
4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	4	4	4	3
1	1	1	1	1	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	4
4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	3	5	5	5	1
3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3
4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5
4	5	4	5	4	3	3	5	3	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	5	5	4	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	3
4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	3	3	3	3	3
5	3	5	3	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4
4	4	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	5	3	3	4	3	3	4	5	5	5	5	5
4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4
4	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	5
2	3	2	3	2	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5
5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5

4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	3	3	4	4
4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	3	3	5	4	3
4	4	5	4	5	4	5	5	5	3	2	3	5	2	2
4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3
4	5	5	5	3	3	3	4	3	3	5	5	5	5	4
4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5
3	4	4	4	3	3	4	5	5	3	3	3	3	3	2
4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	3	4	4	5	4
3	3	3	3	3	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4
4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4
3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3
3	3	3	3	3	1	2	2	3	1	5	5	5	5	5
4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3
4	4	4	4	3	5	5	5	4	3	4	5	5	5	4
4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	5	5	4	4										



## 2. Harapan usaha

X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4
5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4
5	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4
5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4
5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4
3	3	3	4	4	4	3	4	2	2	3	4
4	5	5	2	5	4	4	5	4	3	4	4
5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4
3	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
4	3	3	5	4	4	4	4	5	5	5	5
4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	5	3	3	4	4	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5

5	4	4	4	3	4	5	5	3	3	3	3
3	4	5	4	3	3	3	3	5	5	5	5
5	5	5	4	5	4	2	3	3	5	3	4
4	4	5	3	3	3	3	3	3	2	2	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	3	4	5	5	5	5	3	4	3	3
5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	4
3	3	3	5	5	5	4	4	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3
4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	4	5	5	5	5	3	3	3	4
4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5
3	3	3	4	3	4	5	5	2	2	1	1
4	4	4	4	3	5	4	4	4	5	5	5
5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5
4	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	4
3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4	5
4	5	5	4	3	3	3	3	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4
4	5	4	5	3	3	3	3	3	3	3	3
4	5	4	4	4	5	4	5	3	3	3	3
4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4
2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4
3	3	3	4	5	5	5	5	5	5	4	4
5	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	5
5	5	5	5	4	5	2	5	4	5	3	5
5	5	5	4	3	2	2	2	4	4	5	4
3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5
4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	2	4	4	3	4	5	4	5
4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4
5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4
1	1	1	1	5	5	4	5	3	4	4	4
5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4
4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4
4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	2

2	3	4	3	3	4	5	4	4	4	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4
5	5	5	4	1	1	5	3	5	5	5	5
4	5	5	5	4	3	4	3	5	3	5	4
5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3
3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5
4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3
4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5
4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	3	4	5	5	5	5	5	4	3	5
4	4	5	4	5	5	5	5	2	4	3	3
4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4
4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	5	5	3	4	3	3	5	5	5	5
3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5
5	5	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4
3	3	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5
5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5
2	2	3	3	5	5	5	5	3	4	3	4
5	5	5	5	3	4	4	4	5	5	3	5
3	3	5	4	4	4	4	4	2	4	4	5
5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4
5	5	5	5	3	3	4	4	5	5	4	4
4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5
4	4	5	5	2	2	5	5	2	2	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4
3	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4
4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4
3	3	3	3	4	5	3	4	3	3	3	3
3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4
2	3	3	3	2	2	2	4	5	5	5	5
2	4	5	3	4	4	2	5	5	5	5	5
3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	1
4	4	4	1	3	4	3	4	4	3	4	4
3	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5

4	4	4	5	3	3	5	4	4	4	4	5
5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	4	4								

### 3. Pengaruh sosial

X3 .1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3 .1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5	X3 .1	X3. 2	X3. 3	X3. 4	X3. 5
5	5	5	5	5	4	3	5	4	5	4	3	4	2	3
5	4	5	4	5	2	2	3	1	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3	4	4
3	3	5	3	5	4	4	4	3	4	2	3	3	4	4
5	4	3	1	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4
3	3	3	4	3	2	2	4	3	4	4	4	3	2	3
4	2	4	2	4	4	5	4	5	5	2	2	3	3	3
4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	3
4	2	3	4	4	5	5	5	5	5	3	3	5	4	4
4	4	5	5	4	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5
2	3	4	3	3	5	4	4	5	2	5	5	5	5	5
3	3	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5
5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5
4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5
3	1	3	2	2	4	3	4	3	3	4	4	4	5	4
3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
5	5	5	5	5	3	3	5	2	3	5	4	4	5	5
3	3	4	3	3	5	1	5	5	5	4	4	3	4	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
3	2	2	1	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	3	2	2	3	2	4	3	3	4	4
4	4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3
4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5
3	3	5	4	4	3	1	4	2	3	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	1	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	2	2	3
4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
3	3	3	3	3	5	3	4	4	5	4	2	4	4	4



5	2	2	2	3	2	2	4	3	5	5	3	5	5	4
4	5	5	5	4	5	3	3	3	4	4	1	4	4	3
4	3	4	4	3	4	4	5	5	3	3	4	4	3	3
5	4	4	5	4	4	3	3	4	5	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
3	3	3	1	2	4	4	4	3	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	3	3	4
3	3	3	3	3	4	2	3	4	5	4	3	4	3	4
4	5	3	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5
5	4	5	4	5	3	2	4	1	4	5	4	5	5	5
3	3	3	5	4	3	2	3	2	3	4	4	4	5	4
3	3	3	4	5	4	5	3	4	4	5	5	5	5	5
4	3	3	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5
5	3	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	4	5	5	3	3	3	2	3	2	2	2	1	3
3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	1	3
4	4	4	5	4	2	1	2	4	4	3	3	4	3	3
5	3	4	4	4	5	5	5	5	5	3	2	3	3	3
1	4	1	1	4	5	4	5	4	4	4	3	4	3	3
4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
5	4	5	4	5	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4
3	4	5	2	5	4	4	5	4	4	5	1	1	1	1
2	2	3	2	4	3	4	4	3	3	4	3	5	4	4
5	1	3	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	4	3
4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4
5	3	5	4	5	1	1	1	1	1	5	4	4	5	5
5	4	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	3	2	4	4	4	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	2	1	1	4	5	4	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
5	3	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
5	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	2	3	5	4
3	2	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
5	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	5	5	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3
4	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	5	3	3	3	4
4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4

3	3	3	3	3	4	3	5	3	5	5	5	5	5	5
3	3	5	3	3	3	2	2	1	4	4	4	4	4	4
3	2	2	3	3	3	2	4	5	4	3	3	3	3	3
3	3	2	3	3	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	1	1	3
3	3	3	3	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5
4	3	3	3	5	3	3	4	3	4	4	4	4	5	3
5	4	4	3	5	5	4	4	4	5	2	1	3	4	1
4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4
4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
3	2	2	2	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3
4	4	5	5	5	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
3	3	3	3	3	2	4	5	5	5	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	2	3	3	3	3	4	4	4	4	3	2	3	4	3
3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3
3	3	2	2	3	5	2	4	2	3	5	5	5	5	5
3	3	4	4	3	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	3	2	5	5	5
5	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4
2	2	3	4	3	4	3	4	3	4	5	3	5	5	5
5	4	4	5	4	3	3	4	4	4	5	4	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	5	3	3										

#### 4. Facilitating Condition

X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4
5	5	5	5	4	4	5	3	4	3	3	3
5	5	5	5	5	3	4	3	4	4	4	4
5	5	5	5	4	4	5	3	4	4	4	4
3	5	3	5	4	4	4	3	4	2	2	2
5	5	5	5	5	5	3	4	4	3	4	4
3	3	4	3	2	3	5	3	2	3	4	2
4	3	4	3	4	5	5	5	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5
4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5

5	4	5	5	4	3	4	3	5	5	5	5
3	3	3	3	4	4	4	3	3	5	5	3
4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5
3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3
4	3	4	5	3	3	3	3	5	5	5	5
5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
4	3	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	4	5
3	4	3	4	5	5	5	5	3	3	4	3
5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	4
3	3	3	3	5	4	4	4	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
4	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	3	3
4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5
4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	2	3	4	4	3	2	3	2	3
4	3	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4
4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	3
4	4	4	4	5	3	4	3	3	3	4	4
5	4	4	5	4	3	4	3	5	5	5	5
5	5	5	4	5	3	5	5	5	4	5	4
5	5	5	5	3	4	3	4	3	3	3	3
4	4	4	4	4	3	3	5	3	3	3	3
3	3	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5
2	2	2	2	3	4	5	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	5	3
3	3	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4
5	5	5	5	5	4	5	5	3	4	4	4
5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4
5	5	5	4	3	3	3	2	4	4	5	4
4	3	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5
4	3	4	3	3	2	2	2	5	5	5	5
5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	4	4	5	3	4	3
3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	4

4	4	4	4	3	3	4	3	3	5	4	4
5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3
2	1	1	1	5	4	5	5	4	4	3	3
4	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	2	2	2	3	3	5	4	3
5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
2	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3
5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	4	3
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
5	5	5	5	4	5	3	3	5	5	5	5
5	5	4	5	3	3	4	4	5	4	4	3
4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	4	3
3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	3	4	2	5	5	5	5	5	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
3	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	3	5
5	4	4	4	5	5	5	5	4	2	2	5
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	5	4	4	4	3	4	4	3
4	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	3	3	4	3	3	5	5	5	5
3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4
3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3
3	3	3	2	4	4	4	4	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4
3	4	3	3	5	5	5	5	3	3	4	2
4	5	5	5	4	4	4	3	4	3	3	3
3	3	3	3	4	4	4	5	4	5	5	2
5	4	4	3	5	5	5	5	4	4	4	4
5	5	5	5	3	3	4	3	4	5	4	4
4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5
3	5	5	2	2	4	5	5	3	3	3	3
4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	5	5
5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	3	4
3	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4
4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	5	5	4	4	3	4	3	3

4	4	4	4	4	3	3	3	4	2	3	2
2	2	3	3	3	3	3	2	5	5	5	5
4	4	4	3	3	4	5	4	5	5	5	5
3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	3	4	4	3	3	4	4
3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3
4	4	5	5	4	4	4	3	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	3	5	2								

## 5. Kepercayaan

X7.1	X7.2	X7.3	X7.4	X7.1	X7.2	X7.3	X7.4	X7.1	X7.2	X7.3	X7.4
5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3
5	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4
5	4	5	4	4	4	5	4	3	3	3	3
5	3	3	4	4	4	4	4	4	2	5	3
4	4	5	5	4	3	5	5	4	4	4	4
3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4
4	3	4	3	3	4	5	5	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5
4	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5
3	1	5	3	4	3	5	4	5	5	5	5
3	3	3	3	4	3	5	4	3	2	3	3
5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	3	3	4	4	5	5	5	5
3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5
4	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	4	3	4	5	5	5
3	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5
5	5	5	5	3	3	3	3	2	2	2	2
5	5	5	5	3	2	5	5	5	5	5	5
3	4	3	4	5	5	5	5	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5
2	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3
4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3
3	3	3	3	4	5	5	4	5	5	5	5

4	2	3	3	3	3	4	4	5	5	5	4
3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	5	5	3	3	4	3	3	3	2	3
3	3	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5
3	3	4	4	4	4	5	5	4	3	4	4
4	4	4	4	3	3	5	4	3	3	4	4
5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4
5	4	5	5	3	3	4	3	3	3	3	3
5	4	4	4	4	5	5	4	3	3	3	3
3	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
2	2	2	2	4	4	4	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	3
3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	5	4
5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5
5	5	4	5	5	3	3	4	5	4	4	5
4	5	5	5	3	3	3	3	5	4	4	4
3	3	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5
4	3	4	4	3	4	3	3	5	5	5	5
5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	3	3	4	5	1	1	1	1
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4
4	4	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4
1	1	1	1	5	4	5	5	3	3	3	4
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4
4	4	5	5	5	5	5	5	3	4	3	4
4	4	4	5	3	5	4	3	2	1	4	3
3	4	4	4	4	3	3	4	2	2	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	3
4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3
5	5	5	5	3	1	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	3	3	4	3	4	3	3	4
5	5	5	5	4	4	4	4	3	3	3	3
3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	5
4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4
3	3	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4

3	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3
4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	3
4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3
3	3	3	3	5	5	5	5	4	4	5	5
4	4	5	5	3	3	3	3	5	4	5	5
3	3	4	5	3	3	3	4	4	4	4	4
3	3	3	3	5	4	5	5	5	5	5	5
3	2	3	5	4	3	5	5	4	4	4	4
3	2	3	3	4	4	4	5	3	3	3	3
3	3	2	4	4	4	4	4	5	5	5	5
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5
3	5	3	3	5	5	5	5	4	4	4	2
4	3	4	4	3	3	3	3	5	4	5	4
4	4	4	4	5	4	5	4	2	3	5	4
4	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	3
4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	5
4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5
3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3
5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5
5	5	5	5	3	3	3	3	4	4	3	4
3	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4
3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	3	3	4	2	2	2	2
3	3	3	3	4	4	3	2	5	5	5	5
5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	3	4	4	4	3	3	3	4
4	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	4	3	4	4	3	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	4	2								

## 6. Perilaku niat

X8.1	X8.2	X8.3	X8.4	X8.1	X8.2	X8.3	X8.4	X8.1	X8.2	X8.3	X8.4
5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3

5	3	3	4	4	4	2	3	4	4	3	4
5	5	5	5	4	3	3	3	4	3	4	3
4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	2	3
5	4	4	4	5	3	3	3	4	4	4	4
4	3	3	4	4	4	3	4	5	4	2	3
4	3	3	4	4	3	2	3	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	3	4
3	4	3	3	4	3	3	4	5	5	5	5
1	2	2	2	3	3	2	3	5	5	5	5
3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	3	3	3	3	5	5	3	5
3	3	4	3	4	3	2	3	4	4	4	4
5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5
4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3
3	2	2	3	3	2	1	2	5	5	5	5
4	4	1	3	4	4	4	4	4	4	3	4
5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	4	3	2	2	4	5	5	4
3	3	3	3	5	4	5	5	3	3	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5
3	2	2	3	4	4	3	4	3	3	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	3
3	2	3	4	5	4	3	4	5	5	2	5
5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3
3	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5	5
3	3	2	4	4	4	2	4	4	4	5	4
3	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
3	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3
3	3	3	3	4	4	5	5	4	4	3	5
5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3
4	3	3	3	5	5	4	5	3	4	3	3
3	2	2	4	5	4	3	4	5	5	5	5
4	3	4	5	5	4	4	4	5	4	2	4
5	3	3	4	3	2	3	2	2	3	2	2
5	5	5	5	4	4	4	4	3	3	3	3
5	4	3	4	5	5	3	4	3	3	3	3
4	3	3	3	5	5	5	5	5	5	4	4
2	2	2	2	3	4	4	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4
3	3	3	3	5	4	3	4	5	5	4	4



5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	5
4	5	5	5	3	3	1	3	4	5	4	5
5	5	5	4	2	3	3	3	4	4	5	5
3	4	3	4	4	3	3	3	5	5	5	5
4	2	2	3	3	4	4	3	5	5	5	5
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	2	2	3	3	3	1	1
3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4
4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	4	4	4	2	2	2	3
1	1	1	1	4	4	4	4	4	2	3	4
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
5	4	4	5	5	5	5	5	4	3	3	5
4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	1	2
4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
5	3	3	5	1	3	2	2	5	4	4	5
5	5	5	5	3	4	3	3	4	4	4	3
5	5	5	5	4	3	3	4	3	3	3	3
3	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	3
4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4
4	3	3	3	5	5	1	4	4	4	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
4	3	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5
5	3	3	4	5	5	5	5	4	3	4	5
4	4	3	4	5	5	5	5	3	4	1	2
3	3	2	2	4	4	4	4	4	3	4	4
4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	5	5	3	5	5	3	4	4
4	4	3	3	4	4	3	4	5	5	5	5
2	5	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	5	5	5	4	5	5	4	5
3	2	2	3	5	5	4	5	4	4	4	4
3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3
3	2	4	3	4	4	4	4	5	5	5	5
4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3
3	3	5	3	5	5	5	5	3	3	3	3
4	5	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3
4	3	3	4	5	5	5	5	4	3	3	3
4	3	4	4	5	5	5	5	3	4	4	4

3	3	3	4	4	3	1	1	5	4	4	4
4	3	3	4	4	5	4	4	5	5	5	5
3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2
3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	3	2	3	3	3	3	4
3	3	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4
3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4
3	3	2	3	3	4	3	3	4	5	4	4
4	4	4	4	3	3	3	3	3	2	2	2
3	3	3	3	4	3	3	2	5	5	5	5
4	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3
4	3	3	5	4	4	4	4	3	3	3	3
1	2	2	3	4	4	3	4	4	4	4	4
4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
3	2	4	3								

### 7. Perilaku menggunakan

X9.1	X9.2	X9.3	X9.1	X9.2	X9.3	X9.1	X9.2	X9.3
5	5	5	5	3	3	2	1	2
5	5	5	2	2	3	4	2	4
5	4	5	3	2	2	4	4	3
5	4	5	3	4	4	2	2	2
4	4	4	3	3	3	4	3	4
3	4	3	2	2	2	2	2	2
3	3	2	4	5	3	3	3	3
5	5	5	4	2	4	4	5	3
4	3	4	4	3	4	5	5	5
2	1	2	3	3	3	5	5	5
4	3	3	3	4	3	4	4	5
4	4	3	5	5	5	5	5	5
5	5	5	3	2	1	5	5	5
3	3	3	1	2	1	4	4	4
5	5	5	4	3	3	5	5	5
4	3	4	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	2	3	5	5	5
3	3	3	4	4	4	4	5	4
5	5	5	3	3	3	3	3	3

5	5	5	3	1	2	5	4	3
4	3	3	5	5	5	3	3	3
5	5	5	5	5	5	4	3	5
2	2	2	4	2	3	3	3	3
5	5	5	4	4	4	3	3	3
3	3	3	4	4	4	5	5	5
4	3	3	5	5	5	3	3	3
3	3	3	4	5	5	5	5	5
3	3	3	3	2	2	5	4	4
3	4	4	5	5	5	5	5	5
2	2	2	3	4	3	3	3	2
3	3	3	4	5	4	4	5	4
5	5	5	5	5	5	4	3	3
3	3	4	3	5	4	4	4	3
2	2	2	4	2	2	3	4	5
4	5	4	4	3	3	3	2	1
3	3	3	3	3	2	4	3	2
5	5	5	4	3	4	3	3	3
4	4	4	3	3	2	3	3	3
3	3	3	5	5	5	4	4	4
2	2	2	3	4	4	5	5	5
5	5	5	4	4	4	4	4	3
3	3	3	4	2	2	4	4	4
3	3	3	4	5	4	5	4	4
4	4	5	3	2	3	4	4	5
4	5	4	4	4	4	4	5	4
5	4	4	2	2	2	5	5	5
3	3	3	4	3	4	5	5	5
5	4	5	5	5	5	4	4	4
5	4	4	4	3	3	3	1	1
3	3	3	3	3	3	4	3	2
4	4	4	3	3	3	3	4	3
4	4	4	4	4	4	2	2	2
1	1	1	4	3	4	3	3	3
4	5	5	5	5	5	4	5	4
4	5	4	1	2	1	5	4	4
5	3	3	3	4	4	2	2	3
3	3	3	3	4	4	2	2	2
5	5	5	5	5	5	3	2	2
4	4	4	3	2	3	5	4	5
2	2	5	2	4	3	4	4	5

5	5	5	3	4	3	4	3	4
5	5	5	4	3	2	3	3	3
3	3	3	2	2	2	3	3	4
4	4	4	3	2	3	4	4	4
4	2	2	4	1	4	3	4	3
4	4	4	4	4	4	5	5	5
2	2	2	5	5	5	5	5	5
3	4	5	5	5	5	4	3	4
5	4	4	5	5	5	4	3	2
2	1	4	4	4	4	5	4	4
4	4	4	3	2	3	3	3	3
3	3	3	5	5	5	4	3	5
2	2	2	3	3	3	5	3	3
2	3	4	4	3	3	4	4	4
3	3	3	5	3	4	5	5	5
3	3	3	3	2	2	4	4	4
3	3	4	3	3	3	3	3	3
3	2	4	4	4	4	5	5	5
3	3	4	4	4	4	4	1	3
3	3	3	5	5	5	3	3	3
4	4	4	3	3	3	4	2	3
3	3	3	3	2	3	2	2	1
3	3	4	5	5	5	5	4	4
3	3	4	3	3	3	4	4	4
3	2	3	5	4	4	5	5	5
2	2	2	2	2	2	3	3	3
3	2	2	4	4	4	5	5	5
5	5	4	3	3	3	4	3	3
3	3	3	5	5	5	4	4	4
3	4	3	3	3	3	4	4	4
3	3	3	3	3	3	4	5	4
4	4	4	3	3	3	2	2	2
3	3	3	4	4	3	5	5	5
4	3	4	4	4	4	5	5	5
3	3	3	5	5	5	5	5	5
5	5	5	3	3	3	3	4	3
3	5	3	3	2	4	3	3	3
5	3	5	4	4	4	4	4	4
4	4	3	5	5	5	5	5	5
2	3	3						