JOUMI: Jurnal Multidisiplin Indonesia
Volume. 4, Nomor. 1 Maret 2026
E-ISSN.: 2986-7541; P-ISSN.: 2986-7533, Hal 690-701
DOI: https://doi.org/10.62007/joumi.v4i1.936
Tersedia: https://ejournal.alhafiindonesia.co.id/index.php/JOUMI

Analisis Faktor Faktor yang Mempengaruhi Minat Berdonasi Wakaf Uang di Kalangan Deposan Muslim di Sumatera Barat

(Pendekatan *Theory of Planned Behavior* dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi)

Fadhilla Husna [1], Asyari [2]
[1-2]Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Indonesi
Email: fadhilahusna89@gmail.com[1], asyari@uinbukittinggi.ac.id[2]
[*]*Penulis korespondensi: fadhilahusna89@gmail.com*

Abstract. *This study aims to analyze the factors influencing the intention to donate Cash Waqf among Muslim depositors in West Sumatra using the Theory of Planned Behavior (TPB) and to examine the role of religiosity as a moderating variable. The study employed a quantitative approach with a survey method. Data were collected through questionnaires distributed to Muslim depositors selected using purposive sampling techniques and analyzed using the Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) method with the assistance of SmartPLS 4 software. The results showed that Perceived Behavioral Control and religiosity influenced the intention to donate Cash Waqf, while attitudes and subjective norms did not have a significant influence. In addition, religiosity did not moderate the relationship between the TPB constructs and the intention to donate Cash Waqf. This study concluded that TPB was only partially supported, while religiosity played a more direct role as a determinant than as a moderating variable.*

Keywords*: Cash Waqf; Intention to Donate; Muslim Depositors; Religiosity; Theory of Planned Behavior.*

Abstract. Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi minat berdonasi wakaf uang di kalangan deposan Muslim di Sumatera Barat dengan menggunakan Theory of Planned Behavior (TPB) serta menguji peran religiusitas sebagai variabel moderasi. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada deposan Muslim yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* dan dianalisis menggunakan metode *Partial* Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS 4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Perceived Behavioral Control* dan religiusitas berpengaruh terhadap minat berdonasi wakaf uang, sedangkan sikap dan norma subjektif tidak memberikan pengaruh yang signifikan. Selain itu, religiusitas tidak memoderasi hubungan antara konstruk TPB dengan minat berdonasi wakaf uang. Penelitian ini menyimpulkan bahwa TPB hanya didukung secara parsial, sementara religiusitas lebih berperan sebagai determinan langsung daripada sebagai variabel moderasi.

Kata Kunci: *Cash Waqf;* Deposan Muslim; Minat Berdonasi; Religiusitas; Theory of Planned Behavior.

1. PENDAHULUAN

Wakaf uang (*Cash Waqf*) merupakan salah satu instrumen keuangan sosial Islam yang memiliki potensi besar dalam mendukung pembangunan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Berbeda dengan wakaf konvensional yang umumnya berbentuk aset tidak bergerak, wakaf uang memberikan fleksibilitas yang lebih tinggi karena dana yang dihimpun dapat dikelola secara produktif tanpa mengurangi nilai pokoknya. Hasil pengelolaan tersebut dapat dimanfaatkan untuk membiayai berbagai program sosial, pendidikan, kesehatan, pemberdayaan ekonomi, serta pengentasan kemiskinan. Oleh karena itu, wakaf uang semakin dipandang sebagai instrumen filantropi Islam yang mampu memberikan manfaat ekonomi berkelanjutan.

Naskah Masuk:22 Januari 2026; Revisi: 25 Februari 2026; Diterima: 29 Maret 2026; Terbit: 30 Maret 2026

Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk Muslim terbesar di dunia memiliki potensi penghimpunan wakaf uang yang sangat besar. Pemerintah telah memperkuat ekosistem perwakafan melalui berbagai regulasi serta mendorong sinergi antara lembaga keuangan syariah, Badan Wakaf Indonesia (BWI), dan nazhir dalam mengembangkan pengelolaan wakaf uang. Namun demikian, realisasi penghimpunan wakaf uang masih belum sebanding dengan potensi yang dimiliki. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa penguatan aspek kelembagaan saja belum cukup untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam berwakaf uang. Dengan demikian, diperlukan pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat untuk berdonasi wakaf uang.

Salah satu teori yang banyak digunakan untuk menjelaskan perilaku seseorang adalah Theory of Planned Behavior (TPB) yang dikembangkan oleh Ajzen. Teori ini menjelaskan bahwa minat seseorang untuk melakukan suatu perilaku dipengaruhi oleh tiga konstruk utama, yaitu sikap (*attitude*)**,** norma subjektif (*subjective norm***)**, dan *Perceived Behavioral Control***.** Sikap menggambarkan penilaian individu terhadap suatu perilaku, norma subjektif menunjukkan persepsi individu mengenai dukungan atau tekanan sosial dari lingkungan sekitar, sedangkan *Perceived Behavioral Control* mencerminkan keyakinan individu mengenai kemampuan dan kemudahan dalam melakukan suatu tindakan. Semakin positif sikap, semakin besar dukungan sosial, serta semakin tinggi persepsi individu terhadap kemampuannya, maka semakin besar pula kemungkinan individu memiliki minat untuk melakukan perilaku tersebut.

Berbagai penelitian terdahulu telah mengaplikasikan TPB dalam menjelaskan perilaku filantropi Islam, termasuk wakaf uang. Namun demikian, hasil penelitian masih menunjukkan temuan yang beragam. Beberapa penelitian menemukan bahwa sikap, norma subjektif, dan *Perceived Behavioral Control* berpengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang. Sebaliknya, penelitian lain menunjukkan bahwa tidak semua konstruk TPB memiliki pengaruh yang signifikan. Perbedaan hasil tersebut mengindikasikan bahwa kemampuan TPB dalam menjelaskan minat berdonasi wakaf uang masih dipengaruhi oleh karakteristik responden, kondisi sosial, budaya, maupun lingkungan penelitian.

Selain faktor-faktor dalam TPB, religiusitas juga diyakini memiliki peranan penting dalam membentuk perilaku ekonomi Islam. Religiusitas mencerminkan tingkat keyakinan, pemahaman, dan pengamalan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari. Individu yang memiliki tingkat religiusitas tinggi cenderung lebih terdorong untuk melaksanakan aktivitas filantropi sebagai bentuk implementasi nilai-nilai keagamaan. Oleh karena itu, religiusitas diperkirakan tidak hanya berpengaruh secara langsung terhadap minat berdonasi wakaf uang,

tetapi juga berpotensi memperkuat hubungan antara sikap, norma subjektif, serta *Perceived Behavioral Control* terhadap minat berdonasi.

Provinsi Sumatera Barat dipilih sebagai lokasi penelitian karena dikenal sebagai daerah yang memiliki karakteristik masyarakat religius dengan budaya Islam yang kuat. Meskipun demikian, tingkat partisipasi masyarakat dalam wakaf uang masih belum menunjukkan perkembangan yang optimal. Kondisi tersebut menjadi menarik untuk dikaji karena tingginya religiusitas masyarakat belum tentu diikuti oleh tingginya minat dalam berdonasi wakaf uang. Dengan demikian, perlu dianalisis apakah konstruk-konstruk dalam TPB masih mampu menjelaskan minat berdonasi wakaf uang pada konteks masyarakat Muslim di Sumatera Barat serta apakah religiusitas benar-benar berperan sebagai variabel moderasi.

Berdasarkan uraian tersebut, terdapat dua kesenjangan penelitian (*research gap*). Pertama, hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh sikap dan norma subjektif terhadap minat berdonasi wakaf uang masih menunjukkan inkonsistensi. Kedua, penelitian yang menguji religiusitas sebagai variabel moderasi dalam model TPB, khususnya pada konteks deposan Muslim di Sumatera Barat, masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini berupaya mengisi kesenjangan tersebut dengan menguji pengaruh sikap, norma subjektif, dan *Perceived Behavioral Control* terhadap minat berdonasi wakaf uang, serta menganalisis peran religiusitas sebagai variabel moderasi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh sikap**,** norma subjektif, dan *Perceived Behavioral Control* terhadap minat berdonasi wakaf uang di kalangan deposan Muslim di Sumatera Barat, serta menguji apakah religiusitas mampu memoderasi hubungan antara ketiga konstruk Theory of Planned Behavior dengan minat berdonasi wakaf uang. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori perilaku dalam konteks keuangan sosial Islam, sekaligus menjadi masukan bagi Badan Wakaf Indonesia, lembaga keuangan syariah, dan nazhir dalam merumuskan strategi peningkatan penghimpunan wakaf uang.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Theory of Planned Behavior

Theory of Planned Behavior (TPB) yang dikembangkan oleh Icek Ajzen (1991) merupakan salah satu teori perilaku yang paling banyak digunakan untuk menjelaskan niat individu dalam melakukan suatu tindakan. TPB menjelaskan bahwa perilaku seseorang didahului oleh niat (*behavioral intention*), sedangkan niat dipengaruhi oleh tiga konstruk

utama, yaitu sikap (*attitude*)**,** norma subjektif (*subjective norm*), dan *Perceived Behavioral Control* (Ajzen, 1991).

Dalam konteks keuangan Islam, TPB telah banyak diterapkan untuk menjelaskan perilaku masyarakat dalam menggunakan produk keuangan syariah, membayar zakat, berwakaf, maupun berpartisipasi dalam kegiatan filantropi Islam. Meskipun demikian, kemampuan TPB dalam menjelaskan perilaku wakaf uang masih menunjukkan hasil yang beragam sehingga memerlukan pengujian lebih lanjut pada berbagai konteks sosial dan budaya.

Sikap terhadap Wakaf Uang

Sikap merupakan evaluasi positif atau negatif seseorang terhadap suatu perilaku (Ajzen, 1991). Individu yang memiliki persepsi bahwa wakaf uang memberikan manfaat ekonomi maupun sosial cenderung memiliki minat lebih besar untuk berpartisipasi.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa sikap berpengaruh positif terhadap minat berwakaf uang. Misalnya, penelitian oleh Noor Mohd dkk. (2022) menemukan bahwa persepsi positif terhadap manfaat wakaf uang meningkatkan niat masyarakat untuk berdonasi. Temuan serupa juga dilaporkan oleh Osman dkk. (2021).

Namun demikian, penelitian lain menunjukkan bahwa pengaruh sikap tidak selalu signifikan. Perbedaan hasil tersebut mengindikasikan bahwa sikap positif belum tentu diwujudkan menjadi perilaku apabila terdapat hambatan lain, seperti keterbatasan informasi, akses layanan, maupun kondisi ekonomi responden.

Norma Subjektif

Norma subjektif merupakan persepsi individu mengenai adanya dukungan atau tekanan sosial dari keluarga, teman, tokoh agama, maupun lingkungan sekitar untuk melakukan suatu tindakan (Ajzen, 1991).

Dalam konteks filantropi Islam, norma subjektif diperkirakan mendorong seseorang untuk berpartisipasi dalam wakaf uang karena adanya pengaruh sosial maupun nilai-nilai keagamaan yang berkembang di masyarakat.

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa norma subjektif memiliki pengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang. Akan tetapi, penelitian lain menemukan bahwa keputusan untuk berwakaf lebih dipengaruhi oleh motivasi internal dibandingkan tekanan sosial. Perbedaan temuan tersebut menunjukkan bahwa kekuatan norma subjektif dapat berbeda pada setiap kelompok masyarakat.

Perceived Behavioral Control

Perceived Behavioral Control (PBC) merupakan persepsi individu mengenai kemampuan dan kemudahan dalam melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Semakin tinggi

keyakinan seseorang bahwa ia memiliki kemampuan finansial, akses layanan, dan kemudahan prosedur, maka semakin besar pula kemungkinan munculnya minat untuk berdonasi wakaf uang.

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa PBC merupakan salah satu determinan terkuat dalam menjelaskan niat berpartisipasi dalam wakaf uang. Kemudahan teknologi digital, tersedianya layanan wakaf melalui perbankan syariah, serta meningkatnya literasi keuangan syariah menjadi faktor yang memperkuat hubungan tersebut.

Religiusitas

Religiusitas merupakan tingkat keyakinan, pemahaman, penghayatan, dan pengamalan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari. Dalam perspektif ekonomi Islam, religiusitas memengaruhi perilaku ekonomi karena individu tidak hanya mempertimbangkan manfaat ekonomi, tetapi juga nilai ibadah dan tanggung jawab spiritual. Penelitian mengenai religiusitas menunjukkan hasil yang relatif konsisten bahwa individu dengan tingkat religiusitas tinggi cenderung memiliki minat lebih besar untuk berpartisipasi dalam aktivitas filantropi Islam, termasuk zakat, infak, sedekah, maupun wakaf uang. Namun demikian, sebagian besar penelitian menempatkan religiusitas sebagai variabel independen, sedangkan penelitian yang mengujinya sebagai variabel moderasi masih relatif terbatas.

Minat Berdonasi Wakaf Uang

Minat merupakan kesiapan psikologis seseorang untuk melakukan suatu perilaku pada masa yang akan datang. Dalam TPB, minat merupakan prediktor utama perilaku aktual. Semakin tinggi minat individu untuk berwakaf uang, semakin besar peluang individu tersebut benar-benar melakukan wakaf.

Minat berdonasi wakaf uang dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari dalam diri individu maupun lingkungan sosial. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan TPB sebagai model utama dengan menambahkan religiusitas sebagai variabel moderasi untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai perilaku wakaf uang.

Research Gap

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pengaruh konstruk TPB terhadap minat berdonasi wakaf uang masih belum konsisten. Beberapa penelitian menemukan bahwa sikap, norma subjektif, dan *Perceived Behavioral Control* berpengaruh signifikan, sedangkan penelitian lain menunjukkan bahwa hanya sebagian konstruk TPB yang berpengaruh terhadap minat berdonasi. Selain itu, penelitian yang menguji religiusitas sebagai variabel moderasi dalam model TPB masih relatif terbatas, khususnya pada konteks deposan Muslim di Indonesia.

Berangkat dari kesenjangan tersebut, penelitian ini mengembangkan model TPB dengan memasukkan religiusitas sebagai variabel moderasi untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi minat berdonasi wakaf uang di kalangan deposan Muslim di Sumatera Barat.

Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan Theory of Planned Behavior dan hasil penelitian terdahulu, hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut.

H1: Sikap berpengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang.

H2: Norma subjektif berpengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang.

H3: *Perceived Behavioral Control* berpengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang.

H4: Religiusitas berpengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang.

H5: Religiusitas memoderasi pengaruh sikap terhadap minat berdonasi wakaf uang.

H6: Religiusitas memoderasi pengaruh norma subjektif terhadap minat berdonasi wakaf uang.

H7: Religiusitas memoderasi pengaruh *Perceived Behavioral Control* terhadap minat berdonasi wakaf uang.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi minat berdonasi wakaf uang di kalangan deposan Muslim di Sumatera Barat. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan menguji hubungan kausal antarvariabel berdasarkan Theory of Planned Behavior (TPB), yaitu sikap, norma subjektif, *Perceived Behavioral Control*, serta religiusitas sebagai variabel moderasi terhadap minat berdonasi wakaf uang.

Populasi penelitian adalah seluruh deposan Muslim di Provinsi Sumatera Barat yang memiliki pengetahuan mengenai produk wakaf uang. Mengingat jumlah populasi yang tidak dapat diketahui secara pasti, penelitian menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria responden beragama Islam, memiliki rekening deposito pada lembaga keuangan syariah maupun konvensional, serta mengetahui konsep wakaf uang (*Cash Waqf*). Berdasarkan proses pengumpulan data, diperoleh 225 kuesioner yang memenuhi kriteria dan layak untuk dianalisis.

Data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner secara langsung maupun daring (*online*). Seluruh indikator diukur menggunakan skala Likert lima poin, mulai dari 1 = Sangat Tidak Setuju (STS) hingga 5 = Sangat Setuju (SS). Instrumen penelitian terdiri atas lima konstruk, yaitu Sikap (*Attitude*), Norma Subjektif

(*Subjective norm*), *Perceived Behavioral Control*, Religiusitas, dan Minat Berdonasi Wakaf Uang, yang diadaptasi dari penelitian-penelitian terdahulu dan disesuaikan dengan konteks penelitian.

Analisis data dilakukan menggunakan metode Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS 4. Metode PLS-SEM dipilih karena mampu menganalisis hubungan yang kompleks antarvariabel laten, mengakomodasi model moderasi, serta tidak mensyaratkan asumsi normalitas multivariat secara ketat. Selain itu, PLS-SEM sesuai digunakan untuk penelitian yang berorientasi pada pengembangan teori dan prediksi perilaku.

Analisis dilakukan melalui dua tahapan utama, yaitu evaluasi model pengukuran (*outer model*) dan evaluasi model struktural (*inner model*). Evaluasi *outer model* meliputi pengujian validitas konvergen menggunakan outer loading dan Average Variance Extracted (AVE), reliabilitas konstruk menggunakan Cronbach's Alpha dan Composite Reliability, serta validitas diskriminan menggunakan Heterotrait–Monotrait Ratio (HTMT) dan Fornell–Larcker Criterion. Selanjutnya, evaluasi *inner model* dilakukan melalui pengujian koefisien determinasi (R^2), ukuran efek (*effect size*, f^2), relevansi prediktif (Q^2), dan Standardized Root Mean Square Residual (SRMR) untuk menilai kelayakan model.

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan prosedur bootstrapping pada SmartPLS 4. Keputusan penerimaan atau penolakan hipotesis didasarkan pada nilai koefisien jalur (*path coefficient*), t-statistic, dan p-value. Hipotesis dinyatakan didukung apabila nilai p-value < 0,05 atau t-statistic > 1,96 pada tingkat signifikansi 5%.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Respondent Profile

Penelitian ini melibatkan 225 deposan Muslim di Provinsi Sumatera Barat yang memenuhi kriteria penelitian. Seluruh responden telah mengetahui konsep wakaf uang dan menjadi objek penelitian untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi minat berdonasi wakaf uang. Data dikumpulkan menggunakan kuesioner dengan skala Likert lima poin dan selanjutnya dianalisis menggunakan SmartPLS 4**.**

Measurement Model Evaluation (Outer Model)

Evaluasi model pengukuran dilakukan untuk memastikan bahwa instrumen penelitian memenuhi persyaratan validitas dan reliabilitas sebelum dilakukan pengujian model struktural.

Convergent Validity

Tabel 1. Hasil Uji Validitas Konvergen.

Variabel	Outer Loading	AVE	Keterangan
Sikap	0,865–0,899	0,782	Valid
Norma Subjektif	0,836–0,893	0,757	Valid
Perceived Behavioral Control	0,899–0,938	0,834	Valid
Religiusitas	0,910–0,938	0,851	Valid
Minat Berdonasi Wakaf Uang	0,917–0,926	0,851	Valid

Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai outer loading di atas 0,70 dan nilai Average Variance Extracted (AVE) melebihi batas minimum 0,50. Dengan demikian, seluruh indikator mampu merepresentasikan konstruk yang diukur sehingga memenuhi kriteria validitas konvergen. Tidak terdapat indikator yang dieliminasi karena seluruh item telah memenuhi persyaratan yang ditetapkan.

Reliability Test

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas.

Variabel	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	Keterangan
Sikap	0,860	0,915	Reliabel
Norma Subjektif	0,841	0,903	Reliabel
Perceived Behavioral Control	0,900	0,938	Reliabel
Religiusitas	0,912	0,945	Reliabel
Minat Berdonasi Wakaf Uang	0,913	0,945	Reliabel

Seluruh konstruk memiliki nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability di atas 0,70, sehingga instrumen penelitian dinyatakan memiliki konsistensi internal yang baik dan layak digunakan pada tahap analisis berikutnya.

Structural Model Evaluation (Inner Model)

Coefficient of Determination (R^2)

Nilai R^2 menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kemampuan yang sangat baik dalam menjelaskan variasi minat berdonasi wakaf uang. Hal ini mengindikasikan bahwa kombinasi variabel sikap, norma subjektif, *Perceived Behavioral Control*, dan religiusitas mampu menjelaskan sebagian besar variasi minat responden untuk berdonasi wakaf uang.

Effect Size (f^2)

Hasil pengujian menunjukkan bahwa religiusitas memberikan kontribusi terbesar terhadap perubahan minat berdonasi wakaf uang dibandingkan variabel lainnya. Sebaliknya, sikap, norma subjektif, dan *Perceived Behavioral Control* hanya memberikan kontribusi kecil terhadap perubahan nilai koefisien determinasi.

Temuan ini menunjukkan bahwa faktor religius menjadi determinan utama dalam membentuk minat masyarakat untuk berpartisipasi dalam wakaf uang.

Hypothesis Testing

Tabel 3. Hasil Pengujian Hipotesis.

Hipotesis	Hasil
H1: Sikap → Minat	Ditolak
H2: Norma Subjektif → Minat	Ditolak
H3: *Perceived Behavioral Control* → Minat	Diterima
H4: Religiusitas → Minat	Diterima
H5: Moderasi Religiusitas × Sikap	Ditolak
H6: Moderasi Religiusitas × Norma Subjektif	Ditolak
H7: Moderasi Religiusitas × PBC	Ditolak

Pengaruh Sikap terhadap Minat Berdonasi Wakaf Uang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap minat berdonasi wakaf uang. Temuan ini mengindikasikan bahwa penilaian positif terhadap manfaat wakaf uang belum cukup untuk mendorong munculnya niat berdonasi. Masyarakat dapat memiliki persepsi bahwa wakaf uang merupakan instrumen yang baik, namun persepsi tersebut belum tentu diwujudkan menjadi niat untuk berpartisipasi.

Temuan ini berbeda dengan asumsi dasar Theory of Planned Behavior yang menyatakan bahwa sikap merupakan salah satu determinan utama niat perilaku. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa dalam konteks wakaf uang, faktor-faktor lain memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan sikap individu.

Pengaruh Norma Subjektif terhadap Minat Berdonasi Wakaf Uang

Norma subjektif juga tidak berpengaruh signifikan terhadap minat berdonasi wakaf uang. Hasil ini menunjukkan bahwa dorongan dari keluarga, teman, maupun tokoh agama belum menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan responden untuk berwakaf uang. Keputusan untuk berpartisipasi dalam wakaf uang cenderung merupakan keputusan personal yang dipengaruhi oleh keyakinan dan kesadaran individu dibandingkan tekanan sosial dari lingkungan sekitar.

Pengaruh *Perceived Behavioral Control* terhadap Minat Berdonasi Wakaf Uang

Berbeda dengan dua konstruk sebelumnya, *Perceived Behavioral Control* terbukti berpengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin besar persepsi individu mengenai kemudahan prosedur, kemampuan finansial, serta akses terhadap layanan wakaf uang, maka semakin tinggi pula minat untuk berdonasi.

Hasil ini sejalan dengan Theory of Planned Behavior yang menyatakan bahwa persepsi mengenai kemampuan melakukan suatu tindakan merupakan faktor penting dalam membentuk niat seseorang.

Pengaruh Religiusitas terhadap Minat Berdonasi Wakaf Uang

Religiusitas terbukti memberikan pengaruh positif terhadap minat berdonasi wakaf uang. Individu dengan tingkat religiusitas yang lebih tinggi cenderung memiliki kesadaran yang lebih besar untuk menjadikan wakaf uang sebagai bagian dari pengamalan ajaran agama. Temuan ini memperkuat pandangan bahwa dalam konteks filantropi Islam, motivasi spiritual memiliki peran yang lebih dominan dibandingkan pertimbangan sosial maupun evaluasi pribadi terhadap manfaat wakaf uang.

Peran Moderasi Religiusitas

Hasil penelitian menunjukkan bahwa religiusitas tidak memoderasi hubungan antara sikap, norma subjektif, maupun *Perceived Behavioral Control* terhadap minat berdonasi wakaf uang.

Temuan ini memberikan indikasi bahwa religiusitas lebih tepat diposisikan sebagai prediktor langsung daripada sebagai variabel moderasi. Dengan kata lain, peningkatan religiusitas secara langsung meningkatkan minat berdonasi wakaf uang, tetapi tidak memperkuat maupun memperlemah pengaruh konstruk-konstruk TPB terhadap minat tersebut.

5. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa Theory of Planned Behavior hanya memperoleh dukungan parsial dalam menjelaskan minat berdonasi wakaf uang di kalangan deposan Muslim di Sumatera Barat. Dari tiga konstruk utama TPB, hanya *Perceived Behavioral Control* yang berpengaruh signifikan, sedangkan sikap dan norma subjektif tidak memperoleh dukungan empiris.

Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan untuk berdonasi wakaf uang lebih dipengaruhi oleh persepsi mengenai kemampuan dan kemudahan dalam melaksanakan wakaf dibandingkan oleh evaluasi pribadi maupun tekanan sosial. Selain itu, religiusitas terbukti menjadi faktor yang paling dominan dalam membentuk minat berdonasi, namun tidak berperan sebagai variabel yang memperkuat hubungan antara konstruk TPB dengan minat berdonasi.

Secara teoretis, hasil ini memperluas penerapan TPB dalam konteks keuangan sosial Islam dengan menunjukkan bahwa religiusitas lebih efektif diposisikan sebagai determinan langsung dibandingkan sebagai variabel moderasi. Dari sisi praktis, hasil penelitian mengindikasikan bahwa lembaga pengelola wakaf perlu memprioritaskan strategi yang

meningkatkan kemudahan akses, literasi, dan keyakinan masyarakat terhadap mekanisme wakaf uang, disertai penguatan nilai-nilai religius sebagai motivasi intrinsik untuk berpartisipasi dalam wakaf uang.

REFERENSI

Ajzen, Icek. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50*(2), 179–211. https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T

Ajzen, Icek. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies, 2*(4), 314–324. https://doi.org/10.1002/hbe2.195

Alimusa, La Ode., Sukmana, Raditya., Ratnasari, Ririn Tri., Machfud, S., & Latif, S. D. H. (2025). Determinants of online *Cash Waqf* behavioural intentions for micro enterprises financing: The case of Indonesian Muslim youth. *Journal of Islamic Marketing, 16*(6), 1623–1649. https://doi.org/10.1108/JIMA-06-2023-0166

Badan Wakaf Indonesia. (2024). *Laporan Tahunan Badan Wakaf Indonesia 2024*. Jakarta: Badan Wakaf Indonesia.

Bank Indonesia. (2023). *Blueprint Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.

Bank Indonesia. (2024). *Laporan Perekonomian Indonesia 2024*. Jakarta: Bank Indonesia.

Hair, Joseph F.., Hult, G. Tomas M.., Ringle, Christian M.., & Sarstedt, Marko. (2022). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). Sage Publications.

Hair, Joseph F.., Risher, Jeffrey J.., Sarstedt, Marko., & Ringle, Christian M.. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review, 31*(1), 2–24.

Henseler, Jörg., Ringle, Christian M.., & Sarstedt, Marko. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science, 43*(1), 115–135.

Jatmiko, Wahyu., Haidlir, B. M., Azizon, A., Laksmono, B. S., & Kasri, Rahmatina Awaliah. (2024). Intergenerational analysis of *Cash Waqf* behavior: Lessons learned from Indonesia. *Journal of Islamic Marketing*.

Kasri, Rahmatina Awaliah., & Chaerunnisa, Syafira Rizma. (2022). The role of knowledge, trust, and religiosity in explaining the online *Cash Waqf* amongst Muslim millennials. *Journal of Islamic Marketing, 13*(6), 1334–1350. https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2020-0101

Kementerian Agama Republik Indonesia. (2023). *Laporan Perkembangan Wakaf Uang Nasional*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Zakat dan Wakaf.

Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah. (2023). *Laporan Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia*. Jakarta: KNEKS.

Laksmono, Bambang Shergi., Kasri, Rahmatina Awaliah., et al. (2021). Public behaviour on *Cash Waqf*: Evidence from Indonesia. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance, 14*(2).

Masrizal., et al. (2023). Investigating the determinants of *Cash Waqf* intention: An insight from Muslims in Indonesia. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance, 9*(1), 17–38. https://doi.org/10.21098/jimf.v9i1.1607

Mukhibad, Hasan., Nurkhin, Ahmad., Asrori, A., & Anisykurlillah, I. (2025). Individual Muslim behavior in donating *Cash Waqf*: Does *Cash Waqf* literacy matter? *Journal of Islamic Marketing*. Advance online publication. https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2024-0153

Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: OJK.

Pitchay, Anwar Allah., Thaker, Mohamed Asmy Mohd Thas., Azhar, Zulkifli Hasan., et al. (2022). Determinants of *Cash Waqf* contribution: Evidence from Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.

Ringle, Christian M.., Wende, S., & Becker, J.-M. (2024). *SmartPLS 4 User Manual*. SmartPLS GmbH.

Ringle, Christian M.., Wende, Sven., & Becker, Jan-Michael. (2024). *SmartPLS 4 User Manual*. SmartPLS GmbH.

Sarstedt, Marko., Ringle, Christian M.., & Hair, Joseph F.. (2021). Partial Least Squares Structural Equation Modeling. In C. Homburg et al. (Eds.), *Handbook of Market Research*. Springer.

Usman, Hanif., & Tasmin, Rosmaini. (2023). *Cash Waqf* behavior: Extending the Theory of Planned Behavior. *Journal of Islamic Marketing*.

Widiastuti, Tika., Mawardi, Imron., Al Shami, A. S., Atiya, N., Rani, L. N., Robani, A. B., & Al Mustofa, M. U. (2025). Determinant factors for online *Cash Waqf* intention among Muslim millennial generation. *Journal of Islamic Marketing, 16*(1), 258–289. https://doi.org/10.1108/JIMA-12-2023-0408

Yusoff, Mohd., Ismail, Ahmad., & Rahman, Abdul. (2021). Determinants of *Cash Waqf* participation among Muslim communities. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*.