

Determinan Intensi Mahasiswa Muslim Terhadap Penggunaan Pinjaman Online Berbasis Syariah

Anom Garbo^{1*}, Harnum Widyaningrum², Fajar Fandi Atmaja³

^{1,2,3} Program Studi Ekonomi Islam, Universitas Islam Indonesia

INFO ARTIKEL

Received: 7 Juli 2024
Accepted: 3 Agustus 2024
Published: 30 September 2024

Email Penulis:

*anom.garbo@uii.ac.id

ABSTRAK

Evolusi teknologi informasi dan semakin meningkatnya kepedulian masyarakat muslim terhadap kepatuhan terhadap prinsip halal telah mendorong perubahan signifikan di berbagai aspek kehidupan, termasuk di sektor keuangan yang memungkinkan terjadinya transaksi virtual dengan tetap berpegang pada nilai-nilai syariah. Penelitian ini diarahkan untuk mengeksplorasi pengaruh berbagai faktor seperti ekspektasi kinerja, ekspektasi bisnis, pengaruh sosial, kondisi yang memfasilitasi, motivasi hedonis, nilai harga, kebiasaan, persepsi keamanan, dan kesalehan berdasarkan maqashid syariah terhadap minat mahasiswa muslim menggunakan syariah. layanan pinjaman online. Penelitian ini bersifat kuantitatif dan melibatkan 100 mahasiswa muslim di Yogyakarta sebagai objek penelitian. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebar kepada seluruh responden melalui Google Form dan dianalisis menggunakan teknik regresi berganda dengan bantuan IBM SPSS Statistics 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya variabel pengaruh sosial dan nilai harga yang mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa muslim dalam memanfaatkan pinjaman online syariah. sedangkan faktor lain seperti ekspektasi kinerja, ekspektasi upaya, kondisi yang memfasilitasi, motivasi hedonis, kebiasaan, persepsi keamanan, dan kesalehan berdasarkan maqashid syariah tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan.

Keywords: Pinjaman Online Syariah, UTAUT 2, Mahasiswa Muslim

A. Pendahuluan

Dalam era digital yang serba cepat ini, kemajuan teknologi informasi dan komunikasi telah merombak berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk dalam sektor keuangan. Salah satu inovasi yang paling menonjol adalah kemunculan pinjaman online sebagai alternatif pembiayaan modern. Pinjaman online, yang memanfaatkan platform digital untuk memberikan akses cepat dan mudah kepada masyarakat yang membutuhkan dana, telah menjadi fenomena global yang tak terelakkan. Dengan hanya menggunakan perangkat mobile atau komputer, individu dapat mengajukan pinjaman tanpa perlu bertatap muka, melampirkan dokumen secara online, dan menunggu proses konfirmasi pencairan dana (Abdullah, 2021). Di Indonesia, fenomena ini semakin berkembang dengan hadirnya varian pinjaman berbasis Syariah, yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan finansial masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, seperti keadilan dan penghindaran riba (Baihaqi, 2018).

Pinjaman online syariah berfungsi sebagai wadah untuk mempertemukan pihak yang membutuhkan pembiayaan dengan pemberi dana melalui akad yang dijamin oleh teknologi dan sistem yang patuh terhadap hukum Islam. Layanan ini menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah, seperti keadilan, transparansi, dan penghindaran riba, yang mana riba dilarang keras dalam Islam karena dianggap sebagai bentuk eksploitasi. Studi terbaru oleh Hasan et al. (2022) menunjukkan bahwa peningkatan literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat mendorong adopsi pinjaman syariah, yang memberikan alternatif etis dan adil dibandingkan dengan pinjaman berbunga konvensional.

Pertumbuhan pesat jumlah pengguna layanan pinjaman online dalam beberapa tahun terakhir mencerminkan perubahan signifikan dalam perilaku masyarakat. Masyarakat semakin terbuka dan berani menerima layanan pinjaman online, didorong oleh kemudahan proses pengajuan dan pencairan dana yang cepat, meskipun terkadang mengabaikan beban bunga yang tinggi (Wahyuni & Turisno, 2019). Dalam konteks pinjaman online syariah, keunggulan utama yang ditawarkan adalah proses yang lebih transparan, serta minim risiko yang bertentangan dengan prinsip keuangan Islam. Di banyak negara, termasuk Indonesia, fenomena ini disambut dengan antusias, terutama di kalangan generasi milenial yang mencari solusi keuangan yang lebih etis.

Dalam skema pembiayaan berbasis pinjaman online, mahasiswa kini menjadi segmen yang semakin ditargetkan. Pinjaman online memberikan akses yang cepat dan efisien kepada mahasiswa yang sering kali membutuhkan pembiayaan untuk keperluan pendidikan atau kebutuhan sehari-hari. Namun, bagi mahasiswa Muslim, terdapat tantangan yang unik karena mereka harus memastikan bahwa pembiayaan yang mereka pilih tidak hanya memenuhi kebutuhan finansial tetapi juga selaras dengan ajaran Islam (Meliani, Kosim, & Hakiem, 2021).

Dalam hal ini, penting untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi intensi mahasiswa Muslim dalam menggunakan layanan pinjaman online berbasis syariah. Salah satu model yang relevan untuk menganalisis adopsi teknologi baru dalam konteks ini adalah *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT-2)*, yang dikembangkan oleh Venkatesh et al. (2012). Model ini mengidentifikasi beberapa faktor kunci yang mempengaruhi adopsi teknologi, termasuk ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi yang memfasilitasi, dan motivasi hedonis. Dalam konteks pinjaman online syariah, model ini dapat digunakan untuk mengeksplorasi bagaimana faktor-faktor tersebut mempengaruhi keputusan mahasiswa Muslim dalam menggunakan layanan pembiayaan berbasis syariah.

Namun, faktor-faktor yang digunakan dalam penelitian sebelumnya belum cukup kuat untuk menjelaskan secara penuh adopsi layanan keuangan syariah ini. Penelitian terbaru oleh Mansyur dan Ali (2022) menunjukkan bahwa selain faktor teknologi, religiusitas memainkan peran penting dalam keputusan konsumen untuk menggunakan layanan fintech syariah. Oleh karena itu, dalam studi ini, religiusitas ditambahkan sebagai variabel yang diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana nilai-nilai agama mempengaruhi intensi mahasiswa Muslim untuk menggunakan pinjaman online berbasis syariah. Religiusitas, sebagaimana dijelaskan oleh Panduwinasari et al. (2021), mengacu pada seberapa kuat keyakinan agama seseorang mempengaruhi keputusan-keputusan yang diambilnya, termasuk dalam konteks keuangan.

Selain itu, penelitian ini menggunakan pendekatan maqashid syariah sebagai indikator untuk mengukur tingkat religiusitas mahasiswa. Maqashid syariah adalah kerangka kerja dalam hukum Islam yang berfokus pada pencapaian tujuan utama syariah: menjaga agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta (Chapra, 2008). Dalam konteks pinjaman online syariah, pendekatan maqashid syariah memberikan panduan yang jelas mengenai bagaimana layanan keuangan ini harus beroperasi untuk mencapai kemaslahatan umat. Dengan menggunakan maqashid syariah sebagai indikator, penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang hubungan antara kesalahan individu dan keputusan mereka untuk menggunakan layanan pinjaman syariah.

Penelitian oleh Priyatno et al. (2020) menunjukkan bahwa pendekatan maqashid syariah dapat memberikan landasan yang kuat dalam merancang produk keuangan syariah yang tidak hanya patuh terhadap aturan hukum Islam tetapi juga memberikan solusi finansial yang berkelanjutan dan adil. Hal ini penting, mengingat semakin banyaknya mahasiswa yang tertarik pada layanan pinjaman berbasis syariah, karena mereka mencari cara untuk memenuhi kebutuhan finansial mereka tanpa melanggar nilai-nilai agama yang mereka anut.

Dengan demikian, pentingnya memasukkan variabel religiusitas dalam penelitian ini adalah untuk memastikan bahwa aspek spiritualitas tidak diabaikan dalam analisis perilaku konsumen dalam adopsi pinjaman online syariah. Kombinasi pendekatan maqashid syariah dengan teori UTAUT-2 diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi intensi mahasiswa Muslim dalam menggunakan layanan pinjaman berbasis syariah, yang pada akhirnya dapat mendukung pengembangan produk keuangan syariah yang lebih efektif dan relevan.

B. Kajian Literatur

Behavioral Intention

Teori Perilaku Terencana (Ajzen, 1991) mengusulkan bahwa intensi perilaku merupakan prediktor utama perilaku aktual. Intensi ini dipengaruhi oleh tiga komponen utama: sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Dalam konteks ini, minat (intensi) untuk melakukan suatu tindakan bisa dipahami sebagai hasil dari evaluasi positif terhadap tindakan tersebut (sikap), persepsi tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan tindakan itu (norma subjektif), dan keyakinan tentang kemampuan individu untuk melaksanakan tindakan tersebut (kontrol perilaku yang dirasakan).

Minat merupakan cikal bakal dari sebuah niat dan juga kemauan dari seseorang untuk melaksanakan suatu kegiatan atau tindakan tertentu yang menurutnya menyenangkan (Setyawati, 2020). Minat sendiri menurut tidak timbul dengan sendirinya, melainkan melewati sebuah proses dan juga tanpa adanya paksaan ataupun suruhan dari orang lain. Proses tersebut dimulai dari adanya perhatian kepada objek tertentu, disambung juga dengan adanya interaksi, yang kemudian munculah rasa tertarik itu sehingga berkembang menjadi sebuah minat (Soraya, 2015). Minat tidak hanya dipengaruhi oleh faktor kognitif dan sosial, tetapi juga oleh motivasi intrinsik dan ekstrinsik. Motivasi intrinsik berkaitan dengan keinginan untuk melakukan suatu aktivitas karena aktivitas tersebut secara inheren menyenangkan atau memuaskan, sedangkan motivasi ekstrinsik berkaitan dengan melakukan aktivitas karena faktor-faktor eksternal, seperti reward atau pengakuan dari orang

lain. Kombinasi motivasi intrinsik dan ekstrinsik dapat membentuk dasar yang kuat untuk pengembangan minat.

Individu dapat mengembangkan minat terhadap suatu objek atau aktivitas melalui proses pembelajaran sosial, yang melibatkan observasi, imitasi, dan pemodelan. Artinya, minat dapat diperkuat atau dibentuk melalui pengamatan terhadap perilaku orang lain dan konsekuensi dari perilaku tersebut (Nulufy, 2015). Individu cenderung mengembangkan minat pada aktivitas yang konsisten dengan konsep diri mereka atau yang mendukung pembentukan identitas yang diinginkan. Ini berarti bahwa minat tidak hanya terbentuk berdasarkan evaluasi objektif terhadap aktivitas itu sendiri, tetapi juga bagaimana aktivitas tersebut menempatkan individu dalam konteks sosial yang lebih luas.

Performance Expectancy

Performance Expectancy merupakan konsep yang menjadi ukuran keyakinan seseorang bahwa dengan menggunakan suatu sistem tertentu, dapat membantunya, sehingga memberikan banyak manfaat (Venkatesh et al., 2003). Penelitian yang dilakukan oleh Mansyur & Ali (2022) membuktikan bahwa variabel *performance expectancy* memiliki pengaruh terhadap penggunaan *fintech* syariah oleh para millennial. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hendratmoko (2019) dan Soegesty et al., (2020) bahwa faktor *performance expectancy* memiliki pengaruh untuk mengadopsi penggunaan suatu sistem layanan (*peer to peer lending*).

H1: Performance Expectancy memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman online syariah.

Effort Expectancy

Venkatesh et al., (2003) mendefinisikan *effort expectancy* sebagai suatu konsep kemudahan yang dirasakan oleh pengguna setelah menggunakan suatu sistem tertentu. Penelitian oleh Mansyur & Ali (2022) mengemukakan bahwa variabel *effort expectancy* berpengaruh positif terhadap minat generasi *millennial* dalam menggunakan *fintech* syariah. Penelitian pendukung oleh Hasibuan (2021) menyimpulkan bahwa faktor *effort expectancy* memiliki pengaruh terhadap minat menggunakan layanan *fintech peer to peer lending syariah*. Hal tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Soegesty et al., (2020).

H2: Effort Expectancy memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman online syariah.

Social Influence

Social Influence menurut Venkatesh et al., (2003) merupakan suatu konsep dimana seseorang individu meyakini bahwa rekomendasi atau saran dari orang lain berpengaruh terhadap keputusan menggunakan suatu sistem. Penelitian ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Soegesty et al., (2020) bahwa faktor *social influence* memiliki pengaruh terhadap minat menggunakan P2P lending.

H4 : Sosial Influence memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman online syariah.

Facilitating Conditions

Facilitating Condition merupakan sebuah konsep yang mengukur sejauh mana seorang individu yakin bahwa fasilitas yang disediakan sudah mendukung penggunaan sistem (Venkatesh et al., 2003). Hasil penelitian oleh Mansyur & Ali, (2022) membuktikan bahwa facilitating condition merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap minat millennial mengadopsi fintech syariah. Penelitian oleh Hasibuan (2021) juga menemukan bahwa facilitating condition memiliki pengaruh yang positif terhadap minat menggunakan peer to peer lending syariah.

H4: Facilitating Condition memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman online syariah.

Hedonic Motivation

Hedonic motivation merupakan suatu konsep yang menjelaskan sebuah persepsi kesenangan yang dapat dirasakan oleh individu setelah menggunakan teknologi (Wibowo, 2021). Penelitian oleh Soegesty et al., (2020) menyimpulkan bahwa faktor hedonic motivation mempengaruhi minat seseorang terhadap pengadopsian peer to peer lending. Penelitian yang dilakukan oleh Septiani et al., (2021) juga mendapatkan hasil yang serupa.

H5: Hedonic Motivation memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman online syariah

Price Value

Price Value menurut Wibowo, (2021) merupakan konsep yang menunjukkan suatu hubungan, yakni antara benefit yang dirasakan oleh pengguna teknologi dengan biaya yang dikeluarkan saat penggunaan teknologi tersebut. Pengguna teknologi akan terus menggunakan teknologi ini, karena merasa benefit dan biaya yang dikeluarkan seimbang. Penelitian yang dilakukan oleh Hasibuan (2021) menyimpulkan faktor price value mempengaruhi individu dalam menggunakan Layanan Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah. Penelitian yang dilakukan oleh Septiani et al., (2021) juga menyimpulkan bahwa faktor price value berpengaruh dalam minat seseorang menggunakan layanan peer to peer lending.

H6: Price Value memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman online syariah.

Habit (Kebiasaan)

Habit merupakan sebuah konsep yang menjelaskan sebuah kecenderungan seseorang untuk melakukan suatu kegiatan atau perilaku secara otomatis (Wibowo, 2021). Dan biasanya cenderung terjadi secara terus menerus, atau berkepanjangan. Penelitian oleh Venkatesh et al., (2012) menyimpulkan bahwa habit memiliki pengaruh terhadap individu

untuk menggunakan dan juga memanfaatkan suatu sistem. Sejalan dengan penelitian oleh (Septiani et al., 2021) yang menemukan bahwa habit dapat mempengaruhi individu untuk pengadopsian sharing economy peer to peer.

H7 : Habit memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat melakukan pinjaman online syariah.

Perceived Security

Penelitian oleh Junadi & Sfenrianto, (2015) menyebutkan bahwa perceived security merupakan sebuah konsep dimana keamanan yang tersedia dapat dirasakan oleh pengguna teknologi. Aditya & Mahyuni (2022) menyimpulkan bahwa faktor keamanan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap minat untuk menggunakan fintech. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Soegiastuti & Anggraeni (2022) dan Marheni & Melani (2021) bahwa persepsi keamanan mempengaruhi minat individu untuk menggunakan sebuah sistem.

H8: Perceived Security memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat menggunakan pinjaman online syariah.

Religiusitas

Religiusitas menurut (Miatun 2020) dalam (Meliani et al., 2021) merupakan suatu wujud atau gambaran terkait sebuah keyakinan, nilai dan juga perilaku yang dimana hal tersebut dipusatkan untuk berbagai macam persoalan duniawi. Dengan kata lain tingkat tinggi rendahnya religiusitas seseorang akan sejalan dengan bagaimana ia bertindak dan juga berperilaku sesuai ajaran agamanya. Penelitian oleh Wardani et al., (2020) menyimpulkan bahwa religiusitas memiliki pengaruh terhadap penggunaan peer to peer lending berbasis syariah. Hasil penelitian lain yang mendukung, yaitu oleh Misissaifi & Sriyana, (2021) mengemukakan bahwa faktor kepatuhan syariah mempengaruhi minat seseorang dalam menggunakan fintech syariah.

H9: Religiusitas memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat menggunakan pinjaman online syariah.

C. Metodologi Penelitian

Penelitian yang berjudul "Determinan Intensi Mahasiswa Muslim Terhadap Penggunaan Pinjaman Online Berbasis Syariah" ini mengadopsi pendekatan kuantitatif untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi intensi mahasiswa Muslim dalam menggunakan produk pinjaman online berbasis Syariah. Objek pada penelitian ini adalah mahasiswa muslim yang berkuliah di Yogyakarta yang memiliki minat untuk melakukan pinjaman online syariah dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat mahasiswa muslim untuk menggunakan layanan jasa pinjaman online syariah.

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Muslim di universitas di Indonesia. Sampel dipilih melalui teknik pengambilan sampel acak stratifikasi untuk memastikan

representasi yang baik dari populasi target. Penentuan ukuran sampel dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 5%, menghasilkan jumlah responden yang dianggap cukup untuk analisis statistik. Data primer dikumpulkan melalui kuesioner online yang dibagikan kepada mahasiswa Muslim di beberapa universitas di Yogyakarta. Kuesioner dirancang untuk mengumpulkan informasi tentang demografi responden, pengetahuan mereka tentang keuangan Syariah, sikap terhadap pinjaman online berbasis Syariah, norma subjektif, dan intensi penggunaan. Skala Likert digunakan untuk mengukur respons responden terhadap pernyataan-pernyataan dalam kuesioner. Data yang terkumpul akan diolah dan dianalisis menggunakan perangkat lunak statistik. Analisis deskriptif akan digunakan untuk menggambarkan karakteristik sampel penelitian. Untuk menguji hipotesis tentang hubungan antar variabel, akan digunakan analisis regresi linier berganda. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk menilai pengaruh simultan dari beberapa variabel independen terhadap variabel dependen.

D. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Deskripsi Hasil

Berdasarkan data yang diperoleh dari penyebaran kuesioner, data yang diperoleh mengenai jenis kelamin responden disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-Laki	53	53%
Perempuan	47	47%
Total	100	100%

Sumber: data primer diolah 2024

Dapat dilihat dari tabel 1, bahwa mayoritas responden yang mengisi kuisisioner penelitian ini ialah laki-laki dengan presentasinya sebesar 53% atau berjumlah 53 orang. Kemudian, responden perempuan sebesar 47% atau 47 responden.

Tabel.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Presentas
17-19 tahun	4	4%
20-22 tahun	46	46%
23-25 tahun	50	50%
Total	100	100%

Sumber: Data primer diolah 2024

Dapat dilihat dari tabel 2, bahwa mayoritas usia responden yang mengisi kuisisioner ini ialah berusia 23-35 tahun dengan presentasinya sebesar 50% atau 50 responden. Lalu usia 20-22 tahun berjumlah 46% atau 46 responden dan responden berusia 17-19 tahun berjumlah 4 responden.

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Uang Saku

Penghasilan	Jumlah	Presentase
Kurang dari Rp500.000	13	13%
Rp500.000 - Rp1.500.000	35	35%
Rp1.500.000 - Rp2.500.000	36	36%
Lebih dari Rp3.000.000	12	12%
Memilih tidak menjawab	4	4%

Sumber: Data primer diolah 2024

Dapat dilihat dari tabel 3, bahwa proporsi pendapatan (uang saku) bulanan paling besar ialah Rp1.500.000 – Rp2.500.000 sebanyak 36 responden atau 36%. Kemudian, disusul Rp500.000 – Rp1.500.000 sebanyak 35 orang atau 35%, kurang dari Rp500.000 sebanyak 13 responden atau 13%, lebih dari Rp3.000.000 berjumlah 12 responden atau 12% dan sisanya sebanyak 4 responden memilih untuk tidak menjawab penghasilan (uang saku) bulannya.

Regresi Linear Berganda

Uji regresi linear berganda dilakukan menggunakan IBM SPSS Statistics 25, dan mendapatkan hasil sebagai berikut, nilai koefisien *performance expectancy* -0,018, koefisien *effort expectancy* 0,068, koefisien *social influence* 0,154, koefisien *facilitating condition* -0,038, koefisien *hedonic motivation* -0,074, koefisien price value 0,461, koefisien *habit* -0,001, koefisien *perceived security* 0,129, koefisien religiusitas berdasarkan maqashid syariah 0,015. Dari keseluruhan data yang telah diperoleh, maka didapatkan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = -0,094 - 0,018X_1 + 0,068X_2 + 0,154X_3 - 0,038X_4 - 0,074X_5 + 0,461X_6 - 0,001X_7 + 0,129X_8 + 0,015X_9 + e$$

Selanjutnya, dapat dilihat hasil uji-t yang dilakukan. Kriteria keputusan uji- t untuk menerima hipotesis dasar adalah dengan melihat nilai signifikansinya. Dimana jika nilai signifikansi < 0,05, maka variabel tersebut memiliki pengaruh terhadap variabel dependen. Serta mengacu pada nilai koefisien untuk menunjukkan hubungan pengaruh positif atau negatif. Kesimpulan berikut dapat ditarik dari penjelasan sebagai berikut:

a. Variabel *performance expectancy*

Uji t terhadap variabel *performance expectancy* signifikansi 0,933 > 0,05 dan nilai koefisien -0,018. Maka, dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak dengan penjelasan yaitu *performance expectancy* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah.

b. Variabel *effort expectancy*

Uji t terhadap variabel diperoleh nilai signifikansi 0,372 > 0,05 dan nilai koefisien 0,068. Maka dapat disimpulkan bahwa H2 ditolak dengan penjelasan yaitu *effort expectancy* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah.

c. Variabel *social influence*

Uji t terhadap variabel *social influence* diperoleh nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ dan nilai koefisien $0,154$. Maka dapat disimpulkan bahwa H3 diterima dengan penjelasan yaitu *social influence* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah.

d. Variabel *facilitating condition*

Uji t terhadap variabel *facilitating condition* yaitu diperoleh signifikansi $0,543 > 0,05$ dan nilai koefisien $-0,038$. Maka, dapat disimpulkan bahwa H4 ditolak dengan penjelasan yaitu *facilitating condition* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah.

e. Variabel *hedonic motivation*

Uji t terhadap variabel *hedonic motivation* diperoleh signifikansi sebesar $0,446 > 0,05$ dan nilai koefisien $-0,074$. Maka dapat disimpulkan bahwa H5 ditolak dengan penjelasan yaitu *hedonic motivation* tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap minat mahasiswa melakukan pinjaman online syariah.

f. Variabel *price value*

Uji t terhadap variabel *price value* diperoleh signifikansi yaitu $0,001 < 0,05$ dan nilai koefisien $0,461$. Maka, dapat disimpulkan bahwa H6 diterima dengan penjelasan bahwa *price value* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah.

g. Variabel *habit*

Uji t terhadap variabel *habit* diperoleh signifikansi $0,993 > 0,05$ dan nilai koefisien $-0,001$. Maka, dapat disimpulkan bahwa H7 ditolak dengan penjelasan yaitu variabel *habit* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah.

h. Variabel *perceived security*

Uji t terhadap variabel *perceived security* diperoleh signifikansi $0,101 > 0,05$ dan nilai koefisien $0,129$. Maka, disimpulkan bahwa H8 ditolak dengan penjelasan yaitu variabel *perceived security* tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah.

i. Variabel religiusitas (kesalehan berdasarkan maqashid syariah)

Uji t terhadap variabel religiusitas maqashid syariah diperoleh signifikansi $0,677 > 0,05$ dan nilai koefisien $0,015$. Maka, dapat disimpulkan bahwa H9 ditolak dengan penjelasan yaitu religiusitas berdasarkan maqashid syariah tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa muslim menggunakan pinjaman online syariah.

Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi berguna sebagai alat pengukuran seberapa jauh keserasian variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikatnya. Koefisien determinasi, yang dikenal juga dengan R-squared, merupakan ukuran statistik yang digunakan untuk menilai sejauh mana variabilitas satu variabel dapat dijelaskan oleh variabel lain dalam model regresi. Dalam kata lain, R^2 mengukur proporsi varians dalam variabel dependen yang dapat diprediksi dari variabel independen. Nilai R^2 berada dalam kisaran 0 hingga 1, di mana nilai yang mendekati 1 menunjukkan bahwa model regresi mampu menjelaskan proporsi yang

besar dari varians pada variabel dependen.

Tabel 4. Hasil Uji Koefisien Determinasi

No	Keterangan	Nilai
1	R Square	0.601
2	Adjusted R Square	0.561

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan pada tabel di atas diperoleh koefisien determinasi sebesar 0,601 atau (60,1%). Hal ini menunjukkan bahwa sebesar 0,601 atau (60,1%) minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah dipengaruhi oleh variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating condition*, *hedonic motivation*, *price value*, *habit*, *perceived security* dan religiusitas berdasarkan maqashid syariah. Sedangkan, sisanya sebesar 39,9% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang dicantumkan dalam model penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh *Performance Expectancy* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Hasil uji hipotesis menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,829 > 0,05$ dan koefisien sebesar $-0,018$. Nilai signifikansi tersebut menunjukkan bahwa variabel ekspektasi kinerja tidak mempunyai hubungan positif atau berpengaruh terhadap minat mahasiswa muslim dalam melakukan pinjaman syariah online. Oleh karena itu, H1 tidak didukung. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Hasibuan (2021) yang membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat penggunaan layanan financial technology peer-to-peer lending syariah. Variabel ekspektasi kinerja dinyatakan tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan layanan financial technology peer-to-peer lending syariah. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan Septiani dkk. (2021) yang menyatakan bahwa ekspektasi kinerja tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan layanan sharing economy peer-to-peer lending. Mahasiswa muslim cenderung belum mempertimbangkan manfaat secara operasional ketika mengakses pinjaman online syariah, sehingga *performance expectancy* tidak memiliki pengaruh terhadap minat menggunakan pinjaman online syariah.

Pengaruh *Effort Expectancy* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang dilakukan, didapatkan nilai signifikansi $0.372 > 0.05$ dan nilai koefisien 0.068 . Nilai signifikansi tersebut mengartikan bahwa variabel effort expectancy memiliki hubungan yang positif tetapi tidak signifikan memiliki pengaruh terhadap minat mahasiswa melakukan pinjaman online syariah. Hal tersebut menunjukkan bahwa H2 tidak didukung. Penelitian Hendratmoko (2019) mengangkat topik penelitian tentang faktor-faktor yang memengaruhi individu dalam menggunakan peer to peer lending dan equity crowd funding di DKI Jakarta bahwa variabel effort expectancy tidak memiliki pengaruh dalam minat menggunakan peer to peer lending. Penulis menyimpulkan bahwa,

jika kemungkinan fitur layanan aplikasi pinjaman online syariah masih tergolong sulit sehingga jarang diakses atau dioperasikan, butuhnya peningkatan kemudahan fitur layanan, sehingga memungkinkan terjadinya peningkatan untuk menggunakan layanan pinjaman online syariah. Namun, Hendratmoko (2019) memiliki statement bahwa seharusnya kemudahan akses dan pengoperasian bukan lagi menjadi hal utama yang menjadi pertimbangan seseorang untuk menggunakan sebuah layanan terlebih dahulu jika penggunaannya yaitu usia millennial, karena di era yang seperti ini seharusnya semua layanan sudah harus memiliki standar yang memadai.

Pengaruh *Social Influence* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang dilakukan, didapatkan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ dan nilai koefisien $0,154$. Nilai signifikansi tersebut mengartikan bahwa variabel *social influence* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah. Sehingga, hal tersebut menunjukkan bahwa H3 dapat diterima atau didukung. Penelitian oleh Soegesty et al., (2020) membahas kajian faktor yang memengaruhi adopsi sistem pinjaman peer to peer lending, dengan responden kalangan UMKM mengemukakan hal serupa dengan hasil hipotesis penulis yakni variabel *social influence* memiliki pengaruh terhadap minat melakukan pinjaman online syariah. Diduga hal tersebut karena lingkungan sekitar (kalangan pengusaha UMKM) menjadi referensi seseorang untuk turut ikut menggunakan layanan *p2p lending*. Dapat disimpulkan bahwa, keinginan mahasiswa muslim untuk melakukan pinjaman online syariah berasal dari lingkungan sekitarnya seperti keluarga, kerabat, ataupun media massa.

Pengaruh *Facilitating Condition* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang dilakukan, didapatkan nilai signifikansi yaitu $0,543 > 0,05$ dan nilai koefisien $-0,038$. Nilai signifikansi tersebut mengartikan bahwa variabel *facilitating condition* memiliki hubungan negatif dan tidak memiliki pengaruh terhadap minat melakukan pinjaman online syariah. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Soegesty et al., (2020) bahwa variabel *facilitating condition* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengadopsian peer to peer lending. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa *facilitating condition* bukan merupakan hal yang dipentingkan oleh para pelaku UMKM terkait dengan pengadopsian layanan peer to peer lending. Dan penelitian tersebut bertolak belakang dengan 2 penelitian terdahulu lainnya yaitu penelitian oleh Mansyur & Ali (2022) dan penelitian oleh Hasibuan (2021) yang mendapatkan hasil analisis bahwa variabel *facilitating condition* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat terhadap fintech syariah. Venkatesh et al., (2012) menyebut bahwa *facilitating condition* memiliki pengaruh terhadap minat menggunakan teknologi. Terlebih jika adanya infrastruktur yang memadai. Sehingga disimpulkan, kemungkinan mahasiswa muslim merasa fasilitas yang disajikan oleh layanan pinjaman online syariah belum sepenuhnya memadai dan mampu memenuhi ekspektasi mereka, sehingga *facilitating condition* tidak memiliki pengaruh terhadap minat melakukan pinjaman online syariah.

Pengaruh *Hedonic Motivation* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang dilakukan, didapatkan nilai signifikansi yaitu $0,446 > 0,05$ dan nilai koefisien $-0,074$. Nilai signifikansi tersebut mengartikan bahwa variabel *hedonic motivation* tidak memiliki hubungan positif dan signifikan tidak memiliki pengaruh terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah. Sehingga, hal tersebut menunjukkan bahwa H5 tidak didukung. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasibuan, (2021) dan (Mansyur & Ali, 2022) dalam pembahasan mengenai pengaruh literasi keuangan syariah terhadap *utaut 2* dimana variabel *hedonic motivation* tidak memiliki hubungan positif dan tidak memiliki pengaruh terhadap adopsi fintech syariah, diduga hal tersebut bahwa kemungkinan mahasiswa muslim memiliki minat melakukan pinjaman online syariah untuk kepentingan berbisnis ataupun investasi. *Hedonic motivation* itu sendiri pada penelitian ini merujuk kepada suatu konsep yang menjelaskan sebuah persepsi kesenangan yang dapat dirasakan oleh individu setelah menggunakan teknologi (Wibowo, 2021).

Pengaruh *Price Value* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan uji hipotesis, nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ dan koefisien $0,461$ menunjukkan bahwa *price value* positif signifikan berpengaruh terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah. Hal tersebut sesuai dengan penelitian Hasibuan (2021), Mansyur & Ali (2022), dan Septiani et al. (2021) yang menyatakan bahwa *price value* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat menggunakan suatu layanan syariah. Penelitian Septiani et al. juga menyusun perbandingan biaya dan proses yang akan dikeluarkan jika meminjam dana secara langsung atau online, serta persyaratan jaminan yang biasanya harus ditahan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pinjaman online syariah lebih hemat biaya namun tetap dengan manfaatnya yang lebih besar, yang dapat memicu minat atau keinginan untuk mengadopsi teknologi tersebut.

Pengaruh *Habit* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan hasil uji hipotesis, nilai signifikansi $0,993 > 0,05$ dan koefisien $-0,001$ menunjukkan bahwa variabel *habit* tidak memiliki pengaruh terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah. Hal tersebut sesuai dengan penelitian Hasibuan (2021) dan Soegesty et al. (2020) yang mengemukakan bahwa variabel *habit* tidak memiliki hubungan yang positif dan tidak signifikan berpengaruh terhadap minat menggunakan *peer to peer lending*. Namun, Septiani et al. (2021) menyusun hubungan positif dan signifikan terhadap minat mengadopsi layanan *peer to peer lending*. *Habit* sendiri merupakan sebuah kecenderungan seseorang untuk melakukan suatu kegiatan atau perilaku secara otomatis, biasanya terjadi secara terus menerus atau berkepanjangan. Kemungkinan mahasiswa muslim memiliki minat melakukan pinjaman online syariah untuk keadaan yang darurat, dan tidak sebagai sebuah kebiasaan.

Pengaruh *Perceived Security* Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang dilakukan, didapatkan nilai signifikansi yaitu $0,101 > 0,05$ dan nilai koefisien $0,129$. Nilai signifikansi tersebut mengartikan bahwa variabel *perceived security* memiliki hubungan yang positif, namun tidak memiliki pengaruh terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah. Sehingga, hal tersebut menunjukkan bahwa H8 tidak diterima. Hasil dari penelitian bertolak belakang dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Aditya & Mahyuni, (2022) yaitu mengemukakan bahwa variabel keamanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan layanan fintech. Dapat disimpulkan, kemungkinan banyaknya kekhawatiran yang dirasakan oleh para pengguna layanan aplikasi online perihal dengan tingkat keamanan data yang tersimpan dalam layanan aplikasi pinjaman online syariah.

Pengaruh *Religiusitas* (Kesalehan berbasis Maqashid Syariah) Terhadap Intensi Mahasiswa Muslim Menggunakan Pinjaman Online Syariah

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang dilakukan, didapatkan nilai signifikansi $0,677 > 0,05$ dan nilai koefisien $0,015$. Nilai signifikansi tersebut mengartikan bahwa variabel kesalehan berbasis maqashid syariah memiliki hubungan yang positif tetapi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah. Sehingga, hal tersebut menunjukkan bahwa H9 ditolak. Hasil penelitian tersebut berbanding terbalik dengan hasil penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa religiusitas memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap penggunaan layanan fintech syariah, seperti penelitian yang dilakukan oleh Wardani et al. (2020) yang membahas mengenai pengaruh pengetahuan etika & religiusitas islam terhadap penggunaan peer to peer lending berbasis syariah, serta penelitian yang dilakukan oleh Misissaifi & Sriyana (2021) yang membahas topik tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat menggunakan fintech syariah, dengan 150 responden. Dari hasil penelitian tersebut, kemungkinan dipengaruhi oleh keraguan responden terhadap kesyariahan layanan pinjaman online syariah ataupun belum sepenuhnya memahami bahwa pentingnya sebuah transaksi keuangan secara syariah jika dilihat dari sudut pandang agama (Muhammad Hikmah, 2017). Kesalehan berbasis maqashid syariah menggambarkan hubungan yang positif tetapi tidak signifikan terhadap minat menggunakan dengan kata lain variabel kesalehan masih erat kaitannya dengan penggunaan pinjaman online syariah. Hanya saja, faktor lainnya lebih dipilih untuk mengambil keputusan melakukan pinjaman online syariah.

E. Kesimpulan

Dengan menggunakan model UTAUT-2, penelitian ini menyoroti pentingnya ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi dalam membentuk niat mahasiswa untuk mengadopsi layanan pinjaman ini. Hasil analisis menunjukkan bahwa mahasiswa Muslim memiliki sensitivitas yang tinggi terhadap aspek-aspek syariah dalam keputusan finansial mereka, di mana religiusitas berperan sebagai faktor moderating yang signifikan. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan dan diperoleh dari 100 sampel yang merupakan mahasiswa dari beberapa universitas Islam di

Yogyakarta. Maka, dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian adalah sebagai berikut: variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *facilitating condition*, *hedonic motivation*, *habit*, *perceived security*, dan religiusitas berdasarkan maqashid syariah tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa melakukan pinjaman online syariah. Sedangkan, 2 variabel lainnya yaitu *social influence* dan *price value* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa muslim melakukan pinjaman online syariah

Penemuan ini menunjukkan bahwa integrasi nilai-nilai agama dalam produk pinjaman online syariah tidak hanya meningkatkan minat mahasiswa, tetapi juga memberikan keyakinan bahwa produk tersebut memenuhi standar moral dan etika yang mereka anut. Selain itu, penelitian ini juga mengungkapkan bahwa kemudahan akses dan pemahaman yang jelas tentang produk pinjaman syariah menjadi kunci untuk meningkatkan adopsi di kalangan mahasiswa. Dari perspektif maqashid syariah, penelitian ini menyarankan bahwa penyedia layanan pinjaman online perlu mengedepankan transparansi dan keadilan dalam semua aspek operasional mereka. Dengan memperhatikan aspek-aspek ini, diharapkan produk pinjaman syariah dapat lebih diterima oleh masyarakat, terutama di kalangan generasi muda yang semakin kritis dan peka terhadap prinsip-prinsip syariah.

Referensi

- Abdullah, A. (2021). Analisis pengetahuan pinjaman online pada masyarakat Muslim Surakarta. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 11(2), 22–27.
- Abdullah, A. (2019). Pinjaman kredit dalam perspektif pendidikan Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3, 50.
- Aditya, T., & Mahyuni, L. P. (2022). Pengaruh literasi keuangan, persepsi kemudahan, manfaat, keamanan, dan pengaruh sosial terhadap minat penggunaan fintech. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 24(2), 245–258. <https://doi.org/10.29264/jfor.v24i2.10330>
- Ardista, R. (2021). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan PT. Langit Membiru Wisata Bogor. *Parameter*, 6(1), 38–49. <https://doi.org/10.37751/parameter.v6i1.160>
- Aslikhah. (2021). Potensi ekonomi syariah dengan tren halal lifestyle di Indonesia dalam perspektif state the global. 8(1), 33–44.
- Azman, N. H. N., & Zabri, M. Z. M. (2022). Shari'ah-compliant fintech usage among microentrepreneurs in Malaysia: An extension of UTAUT model. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 8(2), 305–324. <https://doi.org/10.21098/jimf.v8i2.1417>
- Baihaqi, J. (2018). Financial technology peer-to-peer lending berbasis syariah di Indonesia. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 1(2), 116. <https://doi.org/10.21043/tawazun.v1i2.4979>
- Budiastuti, D. D., & Bandur, Ph.D., A. (2018). *Validitas dan rehabilitas penelitian*. Mitra Wacana Media.
- Damayanti, A. (2021). Sederet kasus ngerinya pinjol ilegal hingga viral guru ditagih debt collector. *Detik Finance*. <https://apps.detik.com/detik/>

- Dewi, N. L. P. P., & Gorda, A. A. N. E. S. (2021). Intensi minat kaum milenial dalam mengadopsi layanan pinjaman online (peer-to-peer lending). *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 22(22), 1–13.
- Febriadi, S. R. (2017). Aplikasi maqashid syariah dalam bidang perbankan syariah. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 231–245. <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v1i2.2585>
- Fidanty Shahnaz, N. B., & Wahyono. (2016). Faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen di toko online. *Management Analysis*, 2, 391. <https://doi.org/10.1103/PhysRevSeriesI.32.254>
- Ginting, M. C., & Silitonga, I. M. (2019). Pengaruh pendanaan dari luar perusahaan dan modal sendiri terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan property dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen*, 5(2), 195–204. <http://ejournal.lmiimedan.net/index.php/jm/article/view/69>
- Hasibuan, H. T. (2021). Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menggunakan layanan financial technology peer-to-peer lending syariah. *E-Jurnal Akuntansi*, 31(5), 1201. <https://doi.org/10.24843/eja.2021.v31.i05.p10>
- Hendratmoko, A. P. (2019). Faktor-faktor yang memengaruhi individu dalam menggunakan peer-to-peer lending dan equity crowd funding di DKI Jakarta. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 9(1), 2. <http://jurnal.kwikkiangie.ac.id/index.php/JM/article/view/606>
- Heryanta, J. (2019). Pengaruh behavioral intention terhadap actual use pengguna GO-JEK Indonesia dengan pendekatan technology acceptance model dan innovation diffusion theory. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 7(2), 1–11.
- Junadi, & Sfenrianto. (2015). A model of factors influencing consumer's intention to use e-payment system in Indonesia. *Procedia Computer Science*, 59(December 2015), 214–220. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2015.07.557>
- K Perdana, E. (2016). *Olahraga data skripsi dengan SPSS 22* (Christianingrum (ed.)). LAB KOM MANAJEMEN FE UBB.
- Lova, E. F. (2021). Financial technology peer-to-peer lending syariah: Sebuah perbandingan dan analisis. *JebIrr*, 1(2), 29–41.
- Mansyur, A., & Ali, E. M. T. bin E. (2022). The adoption of sharia fintech among millennial in Indonesia: Moderating effect of Islamic financial literacy on UTAUT 2. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 12(4). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v12-i4/13035>
- Mar'atushsholihah, S. N., & Karyani, T. (2021). Dampak financial technology terhadap kinerja bank umum konvensional di Indonesia. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 7(1), 450. <https://doi.org/10.25157/ma.v7i1.4707>
- Marheni, D. K., & Melani, G. (2021). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi niat untuk menggunakan mobile payment pada masyarakat Kota Batam. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(2), 804–815. <https://doi.org/10.36778/jesya.v4i2.399>
- Mehta, C. R., & Patel, N. R. (2007). SPSS exact tests. *SPSS16.0 Manual*, January 1996, 1–220.

- Meliani, A., Kosim, A. M., & Hakiem, H. (2021). Pengaruh religiusitas, gaya hidup, dan harga terhadap keputusan pembelian produk busana Muslim di marketplace. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 2(3), 174–186. <https://doi.org/10.47467/elmal.v2i3.535>
- Misissaifi, 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>
- Muhammad Hikmah. (2017). Tingkat ketertarikan masyarakat Muslim terhadap bank syariah di Yogyakarta, Indonesia. *Seminar Forum Ilmiah Keuangan Negara*, 4(1), 1.
- Nurcholidah, L., & Harsono, M. (2021). Kajian fintech dalam konsep behaviouristik. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 5(1), 66–71. <https://doi.org/10.22437/jssh.v5i1.13145>
- Nurfalah, I., & Rusydiana, A. S. (2019). Digitalisasi keuangan syariah menuju keuangan inklusif: Kerangka maqashid syariah. *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan Dan Akuntansi*, 11(1), 55. <https://doi.org/10.35313/ekspansi.v11i1.1205>
- Nuryadi, D. A. T., Sri Utami, E., & Budiantara, M. (2017). Dasar dasar statistik penelitian (p. 8). *SIBUKU MEDIA*.
- Onibala, A. A., Rindengan, Y., & Lumenta, A. S. (2021). Analisis penerapan model UTAUT2 terhadap e-kinerja pada pemerintah provinsi Sulawesi Utara. *E-Journal Teknik Informatika*, 2, 1–13. <http://repo.unsrat.ac.id/2974/>
- Paryadi. (2021). Maqashid syariah: Definisi dan pendapat para ulama. *Cross-Border*, 4(2), 201–216.
- Priyatno, P. D., Sari, L. P., & Atiah, I. N. (2020). Penerapan maqashid syariah pada mekanisme asuransi syariah. *Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(1), 1-10. <https://doi.org/10.47700/jiefes.v1i1.1927>
- Riza, A. F. (2021). The potential of digital banking to handle the Covid-19 pandemic crisis: Modification of UTAUT model for Islamic finance industry. *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam*, 7(1), 1–16. <https://doi.org/10.20885/jeki.vol7.iss1.art1>
- Salvasani, A., & Kholil, M. (2020). Penanganan terhadap financial technology peer-to-peer lending ilegal melalui otoritas jasa keuangan (studi pada OJK Jakarta Pusat). *Jurnal Privat Law*, 8(2), 252. <https://doi.org/10.20961/privat.v8i2.48417>
- Septia Pratiwi, D., & Kadek Dwi Nuryana, I. (2021). Analisis tingkat penerimaan dan kepercayaan pengguna teknologi terhadap penggunaan dompet digital DANA. *Journal of Emerging Information Systems and Business Intelligence*, 02(04), 2021.
- Septiani, H. L. D., Sumarwan, U., Yuliati, L. N., & Kirbrandoko, K. (2021). Minat petani mengadopsi sharing economy peer-to-peer lending sebagai alternatif pembiayaan pertanian. *Mix: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(1), 1. <https://doi.org/10.22441/mix.2021.v11i1.001>
- Setiani, D. D., Nivanty, H., Lutfiah, W., & Rahmawati, L. (2020). Fintech syariah: Manfaat dan problematika penerapan pada UMKM. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 5(1), 75–90.
- Setyawati, R. E. (2020). Pengaruh perceived usefulness, perceived ease of use terhadap behavioral intention to use dengan attitude towards using sebagai variabel

- intervening (studi kasus pada Gopay di Kota Yogyakarta). *Ekobis Dewantara*, 3(1), 1–9.
- Soegesty, N. B., Fahmi, I., & Novianti, T. (2020). Kajian faktor yang memengaruhi adopsi sistem pinjaman peer-to-peer lending. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 19(1), 59–79. <https://doi.org/10.12695/jmt.2020.19.1.4>
- Soegiastuti, J., & Anggraeni, T. (2022). Analisis faktor minat masyarakat Semarang dalam penggunaan Gopay sebagai digital payment. *Optimal: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(1), 18–40.
- Soraya, I. (2015). Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Jakarta dalam mengakses Fortal Media Jakarta Smart City. *Jurnal Komunikasi*, 6(1), 10–23.
- 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., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 36(1), 157–178. <https://doi.org/10.2307/41410412>
- Wahyuni, R. A. E., & Turisno, B. E. (2019). Praktik finansial teknologi ilegal dalam bentuk pinjaman online ditinjau dari etika bisnis. *Jurnal Pembangunan Hukum Indonesia*, 1(3), 379–391. <https://doi.org/10.14710/jphi.v1i3.379-391>
- Wibowo. (2021). Penggunaan model unified of acceptance and use technology (UTAUT) untuk menganalisa faktor determinan fintech di Indonesia. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 11(1), 83–95.
- Yahya, S., & Fianto, B. A. (2020). Analisis statistik deskriptif terkait penggunaan fintech syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 7(7), 1336. <https://doi.org/10.20473/vol7iss20207pp1336-1349>