

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Dalam Membayar Wakaf Uang Pada Pegawai Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Dki Jakarta

Factors Affecting Intention in Paying Money Waqf at Employees of the Regional Office of the Ministry of Religion, Jakarta Province

Ida Nuraini¹, Erika Takidah², Achmad Fauzi³

Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta

¹idaaini6@gmail.com

²erikatakidah@unj.ac.id

³fauziFEUNJ@gmail.com

Naskah masuk: 24-10-2018

Naskah diterima: 28-10-2018

ABSTRAK

Faktor-faktor yang dimaksudkan dan menjadi tujuan penelitian ini adalah pengaruh secara parsial dari sikap, norma subyektif dan kepercayaan pada niat dalam membayar uang tunai-waqf pada karyawan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan pendekatan korelasi. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan Proportionate Stratified Random Sampling, dengan sampel adalah 136 yang beragama Islam. Analisis data teknis menggunakan analisis persyaratan analisis, analisis uji asumsi, analisis regresi, analisis korelasi dan penentuan. Dari uji persyaratan analisis, data dinyatakan normal dan linier dengan hasil persamaan regresi berganda $\hat{Y} = 8,268 + 0,157X_1 + 0,170 X_2 + 0,261X_3$. Dari analisis data, diperoleh nilai T untuk sikap 3,206, norma subyektif 3,552, dan kepercayaan 6,989 > 1,978 (T Tabel). Oleh karena itu, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial, sikap, norma dan kepercayaan subjektif memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat membayar uang tunai-wakaf. Studi ini menyimpulkan secara parsial bahwa sikap yang lebih baik, tingkat norma dan kepercayaan subjektif yang lebih tinggi, akan meningkatkan niat mereka dalam membayar wakaf tunai. Cara lain, sikap yang kurang baik, tingkat norma dan kepercayaan subjektif yang lebih rendah, akan mengurangi niat mereka dalam membayar wakaf tunai.

Kata kunci: Sikap, Niat dalam Membayar Wakaf Uang Tunai, Norma Subyektif, dan Kepercayaan

ABSTRACT

The factors that are meant and become the objectives of this research are the influence partially of attitudes, subjective norms and trust on the intention in paying cash-waqf at employees. The method used in this research is survey method with correlation approach. Data collection using questionnaires with Proportionate Stratified Random Sampling, with a sample is 136 which is Moslem. The technical data analysis uses requirements test analysis, assumption test analysis, regression analysis, correlation analysis and determination. From the analysis requirements test, the data is declared to be normal and linear with the results of multiple regression equations $\hat{Y} = 8.268 + 0.157X_1 + 0.170 X_2 + 0.261X_3$. From the data analysis, obtained T value for attitude 3,206, subjective norm 3,552, and trust 6,989 > 1,978 (T Table). Therefore, the results of this study show that partially, attitudes, subjective norms and trust have a positive and significant influence on the intention in paying cash-waqf. This study concludes partially that the better attitudes, the higher level of subjective norms and trust, it will increase their intention in paying cash-waqf. The other way, the less good attitudes, the lower level of subjective norms and trust, it will reduce their intention in paying cash-waqf.

Keywords: Attitudes, Intention in Paying Cash Waqf, Subjective Norms, and Trust

Copyright © 2018 Program Studi Ekonomi Perbankan Islam, FAI Universitas Majalengka. All rights reserved.

1. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Prospek keuangan syariah di Indonesia semakin terbuka lebar melihat perkembangannya yang kian pesat. Dari segi pembiayaan sosial, salah satu instrumen yang perlu diperhatikan dalam pengembangan keuangan syariah ialah wakaf. Sebab, wakaf mampu menjadi salah satu solusi dari permasalahan ekonomi Indonesia dilihat dari potensinya yang sangat besar.

Hal ini merupakan tantangan bagi Indonesia untuk mengubah wakaf non-produktif menjadi wakaf produktif. Sehingga, wakaf mampu menyejahterakan masyarakat, terutama umat Islam. Salah satu solusinya ialah mengembangkan wakaf uang.

“BWI.OR.ID - Padahal menurut data perhitungan Badan Wakaf Indonesia (BWI), potensi wakaf tunai di Indonesia mencapai Rp 120 triliun per tahun dengan asumsi 100 juta warga negara Indonesia yang mewakafkan uangnya sebesar Rp100 ribu per bulan, kata Nurkaib.” (Nurkaib, 2017).

Nyatanya, penghimpunan wakaf uang di Indonesia masih belum maksimal. Dari data Badan Wakaf Indonesia, wakaf uang yang terkumpul di tahun 2017 baru 199 miliar rupiah. ((BWI), 2017). Angka menandakan bahwa keputusan masyarakat untuk membayar wakaf uang masih rendah. Keputusan ini dipengaruhi oleh adanya intensi

Jika kita tinjau menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB) atau teori perilaku terencana milik Icek Ajzen, intensi dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku terencana. (www.valuebasedmanagement.net, 2016). Faktor pertama terkait sikap. Seseorang yang mengetahui tentang wakaf tunai akan lebih bersikap atau memiliki pemikiran ingin membayar wakaf tunai. Namun sayangnya memang masih banyak masyarakat belum mengetahui tentang wakaf uang.

Faktor kedua adalah norma subjektif. Dalam beramal atau berdonasi, khususnya berwakaf, faktor ini bisa menjadi salah satu yang mendorong intensi seseorang untuk menyalurkan hartanya. Mereka cenderung

memikirkan dukungan, pendapat dan saran atau rekomendasi dari orang terdekat ketika meniatkan sesuatu.

Faktor ketiga adalah kontrol perilaku yang disadari. Dalam hal intensi berwakaf uang, seseorang bisa saja memiliki keinginan berwakaf karena adanya akses kemudahan dalam melakukan transaksinya.

Selain faktor dalam TPB, ada faktor lain yang mempengaruhi intensi dalam berwakaf uang, yakni kepercayaan. Kepercayaan atau *trust* dianggap sebagai dasar dari niat publik untuk menyalurkan dananya ke badan amal, salah satunya badan wakaf. Dalam *Good Corporate Governance*, kepercayaan menjadi salah satu unsur yang mempengaruhi minat pasar (masyarakat) terhadap lembaga keuangan syariah.

“REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA - Karena pengelolaan wakaf menyangkut amanah dari umat, Badan Wakaf Indonesia (BWI) menyebutkan bahwa kepercayaan masyarakat kepada lembaga-lembaga pengelola wakaf mampu meningkatkan partisipasi masyarakat untuk berwakaf.” (Amanda, 2017)

Dilihat dari pemaparan masalah yang telah dibahas, dapat diketahui bahwa rendahnya penghimpunan wakaf uang menggambarkan bahwa intensi atau keinginan masyarakat untuk membayar wakaf uang masih rendah. Intensi ini dipengaruhi oleh beberapa faktor. Di antaranya adalah sikap, norma subjektif (pengaruh sosial), kontrol perilaku yang disadari dan kepercayaan. Dari faktor-faktor tersebut, peneliti membatasi penelitian ini pada empat variabel. Yakni sikap, norma subjektif dan kepercayaan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang (tunai).

B) Rumusan Masalah

- 1) Apakah terdapat pengaruh sikap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang?
- 2) Apakah terdapat pengaruh norma subjektif terhadap intensi dalam membayar wakaf uang?
- 3) Apakah terdapat pengaruh kepercayaan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang?

C) Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pengetahuan yang valid dan dapat dipercaya mengenai :

- 1) Pengaruh sikap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang
- 2) Pengaruh norma subjektif terhadap intensi dalam membayar wakaf uang
- 3) Pengaruh kepercayaan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang

2. KAJIAN TEORITIK

A. Deskripsi Konseptual

Intensi dalam Membayar Wakaf Uang (Tunai)

Menurut teori dari John C. Mowen, Michael Minor, keinginan berperilaku (*Behavioral intention*) adalah keinginan konsumen untuk berperilaku menurut cara tertentu dalam rangka memiliki, membuang dan menggunakan produk atau jasa. (Mowen & Minor, 2002, p. 322).

Dari M. Nur Prabowo S, intensi adalah niat dan motif dari tindakan seseorang yang sifatnya subjektif. Secara normal, setiap orang tentu memiliki maksud, niat dan motif tertentu dari setiap tindakannya. (Setyabudi & Hasibuan, 2017, p. 12)

Maka dapat disimpulkan bahwa intensi adalah niat atau keinginan seseorang yang secara kuat mendorongnya untuk melakukan suatu tindakan tertentu. Jadi, intensi dalam membayar wakaf uang adalah niat atau keinginan seseorang yang secara kuat mendorong seseorang untuk menyerahkan hartanya ke lembaga wakaf yang dituju di waktu tertentu.

Intensi atau niat dapat diukur dengan indikator sebagai berikut.

- 1) Sasaran (*Target*), yaitu hal yang ingin dicapai dalam melakukan suatu perilaku tertentu
- 2) Situasi (*Context*), yaitu suatu kondisi atau keadaan tertentu yang akan membuat seseorang melakukan tindakan
- 3) Waktu (*Time*), yaitu adanya targetan waktu dalam melakukan suatu perilaku

Pengertian Wakaf Uang

Wakaf uang dalam definisi Departemen Agama adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang dan lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang. Dengan demikian, wakaf uang merupakan salah satu bentuk wakaf

yang diserahkan oleh seorang wakif kepada nazhir dalam bentuk uang kontan. (Djunaidi dkk, dalam (Hasan S. , 2011, p. 21)).

Sikap

Menurut teori dari ahli psikologi seperti Louis Thurstone, Rensis Likert dan Charles Osgood, sikap seseorang terhadap suatu objek adalah perasaan mendukung atau memihak (*favorable*) maupun perasaan tidak mendukung atau tidak memihak (*unfavorable*) pada objek tersebut. (Berkowitz, 1972, dalam (Azwar, 1995, p. 5)).

Selanjutnya, menurut Lefton, sikap adalah pola perasaan, keyakinan dan kecenderungan perilaku terhadap orang, ide atau obyek yang tetap dalam jangka waktu yang lama (Lefton, 1982, dalam (Prasetijo & Ihalauw, 2011, p. 104)).

Jadi, dapat disimpulkan, sikap adalah kecenderungan, perasaan, pola pikir atau pandangan seseorang dalam bertindak berkaitan dengan sifat positif atau negatif tentang objek tertentu berdasarkan hasil pengetahuan atau informasi yang didapatkannya.

Indikator sikap :

1. Komponen kognitif, terdiri dari pengetahuan, persepsi dan keyakinan tentang objek
2. Komponen afektif, terdiri dari perasaan suka atau tidak suka
3. Komponen konatif, yakni reaksi atau tindakan

Norma Subjektif

Menurut Izek Ajzen, norma subjektif adalah keyakinan seseorang mengenai apa yang harus dilakukannya menurut pikiran orang lain, beserta kekuatan motivasinya untuk memenuhi harapan tersebut. (Widyarini, 2009, p. 162)

Dari Jay Kandampully, norma subjektif adalah tekanan sosial yang dirasakan oleh seseorang ketika ingin memutuskan apakah ia melakukan sesuatu yang pasti dan yakin. (Kandampully, 2012, p. 195)

Maka dapat disimpulkan bahwa norma subjektif adalah tekanan sosial atau keyakinan seseorang dengan melihat pendapat dari orang terdekat mengenai harus atau tidak untuk melakukan sesuatu hal tertentu.

Indikator norma subjektif :

- 1) Keyakinan Normatif (*Normative Belief*)
Yaitu rekomendasi, pendapat, harapan dan persepsi dari orang lain tentang harus atau tidaknya melakukan suatu tindakan. Di mana keyakinan atau rekomendasi tersebut datang dari keluarga, pasangan, teman dekat, rekan kerja, dan tokoh ahli yang dipercaya
- 2) Motivasi untuk Patuh (*Motivation to Comply*)
Kekuatan atau motivasi seseorang untuk mampu memenuhi harapan orang lain.

Kepercayaan

Menurut Daryl Koehn, kepercayaan adalah harapan orang yang percaya bahwa orang yang dipercaya akan bertindak demi kebaikan orang yang memberi kepercayaan. (Koehn, 2000, p. 72)

Kepercayaan juga didefinisikan oleh Costabile. Kepercayaan atau *trust* didefinisikan sebagai persepsi akan kehandalan dari sudut pandang konsumen didasarkan pada pengalaman, atau lebih pada urutan transaksi atau interaksi yang dicirikan oleh terpenuhinya harapan akan kinerja produk dan kepuasan (Ferrinadewi, 2008, p. 147)

Dari berbagai pengertian kepercayaan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa kepercayaan adalah keyakinan atau persepsi seseorang bahwa pihak tertentu (orang atau lembaga) akan bertindak baik demi terpenuhinya tujuan atau harapan.

Indikator kepercayaan :

1. Kejujuran perusahaan (integritas)
2. Kemampuan menepati janji
3. Perhatian dari perusahaan
4. Kemampuan perusahaan
5. Konsistensi sikap perusahaan

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Penelitian yang dilakukan oleh Amirul Faiz Osman, Mustafa Omar Mohammed dan Aiman Fadzil, berjudul "*Factor Influencing Cash Waqf Giving Behavior : A Revised Theory of Planned Behavior*". Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan teknik pengumpulan data observasi responden, membagikan kuesioner dan dokumentasi. Hasil riset menunjukkan bahwa 1) sikap, 2) norma

subjektif, 3) kualitas layanan tidak berpengaruh signifikan dan menjadi faktor terlemah terhadap intensi berwakaf tunai. Sedangkan 4) kontrol perilaku yang disadari, 5) kepercayaan dan 6) religiusitas berpengaruh signifikan dan positif terhadap intensi membayar wakaf tunai. (Osman, Mohammed, & Fadzil, 2016)

Menurut Anwar Allah Pitchay, Ahamed Kameel Mydin Meera dan Muhammad Yusuf Saleem dalam penelitiannya yang berjudul "*Factors Influencing the Behavioral Intentions of Muslim Employees to Contribute to Cash Waqf Through Salary Deductions*". Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan survei sebagai metode analisis, melalui pembagian kuesioner kepada 380 responden. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *Random Sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap dan norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap intensi karyawan muslim untuk berkontribusi ke wakaf tunai melalui pemotongan gaji. (Pitchay, Meera, & Saleem, 2015)

Penelitian yang dilakukan oleh Ririn Tri Ratnasari dan Muhammad Haris Arifin berjudul "*Theory of Planned Behavior in Intention to Pay Cash Waqf*". Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik samplingnya ialah Probabilitas dengan *Simple Random Sampling*. Metode pengambilan data yang digunakan ialah survey responden sebanyak 100 sampel. Hasilnya ialah terdapat pengaruh signifikan antara sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku yang disadari terhadap intensi membayar wakaf uang.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rizky Prima Sakti, Hassanudin bin Mohd Thas Thaker, Abdul Qoyum, Ibnu Qizam, berjudul "*Determinants of Cash Waqf Contribution in Klang Valley and Selangor : A SEM Approach*". Metode yang digunakan ialah analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui survei dari responden berjumlah 114 orang. Analisis yang digunakan ialah Structural Equation Modelling (SEM), *AMOS Version 18*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap dan pengaruh sosial, berpengaruh terhadap intensi dalam berwakaf tunai. Sedangkan kewajiban agama tidak berpengaruh terhadap intensi perilaku membayar wakaf tunai. (Sakti, Thaker, Qoyum, & Qizam, 2016)

Menurut Fuadah Johari, Mohammad Haji Alias, Syadiyah Abdul Shukor, dkk, dalam penelitiannya yang berjudul "Factors That Influence Repeat Contribution of Cash Waqf In Islamic Philanthropy". Metode yang digunakan ialah metode kuantitatif berdasarkan observasi responden, dan analisis data menggunakan SEM. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perintah/kewajiban agama, kemurahan hati, familiar dengan lembaga wakaf, dan akses wakaf tunai berpengaruh signifikan terhadap intensi untuk kembali berwakaf tunai. Sedangkan dan kepercayaan tidak berpengaruh signifikan. (Johari, et al., 2015)

Menurut Mohammad Zulfakhairi Mokhtar, dalam penelitiannya yang berjudul "Perceptions of Universiti Sains Malaysia Muslim Staff on Factors Influencing their Intention to Perform Cash Waqf". Metode yang digunakan ialah kuantitatif dengan observasi responden, membagikan kuesioner dan analisis data menggunakan IBM SPSS. Hasil riset menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi intensi berwakaf tunai ialah religiusitas, kedermawanan, pengetahuan tentang wakaf tunai, keadaan keuangan, rekomendasi (norma subjektif) dan pelayanan. (Mokhtar, 2016).

Menurut Hyde, Melissa K., & White, Katherine M. dalam penelitiannya berjudul "Predictors of young people's charitable intentions to donate money : an extended theory of planned behavior perspective." Metode yang digunakan ialah analisis deskriptif, teknik penelitian dengan observasi responden dan analisis regresi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang disadari, aturan atau kewajiban moral dan perilaku masa lalu berpengaruh signifikan untuk memprediksi intensi perilaku mendonasikan uang ke lembaga amal. (Knowles, R, Hyde, K, & White, 2012)

C. Kerangka Teoritik

Dari Ajzen, dalam teori tentang perilaku yang direncanakan, tiga komponen, yaitu sikap terhadap tingkah laku, norma subjektif dan keyakinan kemampuan mengendalikan perilaku berkombinasi menentukan intensi (niat) seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu. (Widyarini, 2009, p. 162)

Frank R Kardes menggunakan *Theori of Reasoned Action (TRA)*, sikap dan norma subjektif dapat mempengaruhi intensi, dan jika intensi meningkat maka konsumen akan lebih senang untuk membeli suatu produk. (Kardes, Cronley, & Cline, 2010, pp. 91-92)

Berdasarkan pernyataan Izek Ajzen, dalam teori perilaku yang direncanakan yang direncanakan, tiga komponen, yaitu sikap terhadap tingkah laku, norma subjektif dan keyakinan kemampuan mengendalikan perilaku berkombinasi menentukan intensi (niat) seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu. (Widyarini, 2009, p. 162)

Adrian Furnham mengemukakan *Theory of Reasoned Action (TRA)*, yakni menyebutkan bahwa faktor kedua yang menjadi penentu intensi adalah faktor sosial yang disebut sebagai norma subjektif. (Furnham, 2005, p. 234)

Adanya kebiasaan masyarakat kita yang ingin mewakafkan sebagian hartanya dengan mempercayakan penuh kepada seseorang yang dianggap tokoh dalam masyarakat sekitar, seperti kyai, ulama, ustadz, anjungan dan lain-lain untuk mengelola harta wakaf. (Departemen Agama, 2006, p. 44).

Menurut Hilman Latief, kerelaan dan kepercayaan adalah unsur penting dalam kegiatan filantropi. Seorang donor akan secara sukarela mendermakan hartanya kepada lembaga-lembaga sosial dengan program dan aktivitas yang jelas dan konkrit, apa lagi kasat mata. (Latief, 2010, p. 154)

D. Perumusan Hipotesis

- H1: Terdapat pengaruh antara sikap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang
- H2: Terdapat pengaruh antara norma subjektif terhadap intensi dalam membayar wakaf uang
- H3: Terdapat pengaruh antara kepercayaan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang

3. METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Peneliti melakukan penelitian di Kantor Wilayah Kementerian Agama (Kanwil Kemenag) Provinsi DKI Jakarta, Jalan D.I Panjaitan Nomor 10, Jatinegara, RT 09, RW 01, Cipinang

Cempedak, Jakarta Timur, 13340.

Waktu pelaksanaan penelitian ialah dari bulan Juni hingga Juli 2018.

B. Metode Penelitian

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan pendekatan korelasi. Penelitian ini memiliki dua macam variabel, yaitu variabel *independen* dan variabel *dependen*. Variabel *independen* berjumlah tiga variabel, yaitu sikap (X1), norma subjektif (X2) dan kepercayaan (X3), sedangkan variabel *dependen* adalah intensi dalam membayar wakaf uang (Y).

C. Populasi dan Sampling

Populasi dalam penelitian ini adalah pegawai Kantor Wilayah Kementerian Agama Tingkat Provinsi. Sedangkan populasi terjangkaunya ialah seluruh pegawai Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi DKI Jakarta yang beragama Islam, dengan jumlah pegawai sebanyak 222 orang. Sehingga, jumlah populasi terjangkaunya adalah 222.

Menggunakan perhitungan *Isaac dan Michael*, maka sampelnya berjumlah 136. Pengambilan sampel menggunakan *Proportionate Stratified Random Sampling*.

D. Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber primer. Dalam penelitian ini, data primer dari responden melalui kuisioner akan digunakan untuk meneliti variabel intensi dalam membayar wakaf uang (variabel Y), sikap (variabel X1), norma subjektif (variabel X2) dan kepercayaan (variabel X3).

Pengukuran data untuk variabel sikap (X1), norma subjektif (X2), kepercayaan (X3) dan variabel intensi dalam membayar wakaf uang (Y) dilakukan dengan cara memberi skor pada tiap-tiap jawaban dari butir pernyataan dalam angket. Pemberian skor dalam penelitian ini berdasarkan skala *likert*. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.

E. Validasi Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas memiliki nama lain seperti shahih, tepat, benar. Validitas berarti menguji sejauh mana ketepatan atau kebenaran suatu instrumen sebagai alat variabel penelitian.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas atau keandalan suatu pengukuran menunjukkan sejauh mana pengukuran tersebut tanpa bias (bebas dari kesalahan) dan karena itu menjamin pengukuran yang konsisten lintas waktu dan lintas beragam item dalam instrumen. (Suryani & Hendryadi, 2016, p. 134).

F. Teknik Analisis Data

Data penelitian ini diolah dengan menggunakan program Statistical Package For Social Science (SPSS).

1. Uji Persyaratan Analisis

- a. Uji Normalitas
- b. Uji Linieritas

2. Analisis Persamaan Regresi

Analisis regresi ini dapat dilakukan dengan melakukan uji analisis regresi berganda dan uji t.

3. Analisis Koefisien Korelasi

Analisis koefisien korelasi menggunakan korelasi product moment (sederhana) dan korelasi parsial.

4. Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk menentukan besarnya hubungan variabel independen terhadap variabel dependen.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Uji Persyaratan Analisis

1. Uji Normalitas

Hasil uji menunjukkan bahwa nilai *asympt.sig* sebesar 0,200 lebih besar dari 0,05, sehingga data yang diuji berdistribusi normal. Dari output tersebut juga diketahui bahwa H_0 dari seluruh variabel diterima dan dapat digunakan untuk pengujian analisis selanjutnya. Sementara itu kurva *normal probably plot* menunjukkan bahwa titik persebaran data di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Maka, dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

2. Uji Linieritas

Hasil uji diketahui bahwa *deviation from linearity* untuk variabel X1 dan Y sebesar 0,118, > 0,05 dan signifikansi pada *linierity* sebesar $0,000 < 0,05$. Kemudian *deviation from linearity* untuk variabel X2 dan Y sebesar 0,109 > 0,05 dan signifikansi pada *linierity* sebesar $0,000 < 0,05$. Serta *deviation from linearity* untuk variabel X3 dan Y sebesar 0,452 > 0,05 dan signifikansi pada *linierity* sebesar $0,000 < 0,05$.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa antara sikap (X1), norma subjektif (X2) dan kepercayaan (X3) dengan intensi dalam membayar wakaf uang (Y) terdapat hubungan yang linier.

B. Analisis Persamaan Regresi

1. Uji Regresi Linear Berganda

$$\hat{Y} = 8,268 + 0,157X_1 + 0,170X_2 + 0,261X_3$$

Pada tabel koefisien, nilai konstanta (a) sebesar 8,268 artinya jika sikap, norma subjektif dan kepercayaan sama dengan nilai 0, maka intensi dalam membayar wakaf uang bernilai 8,268. Nilai koefisien (b1) sebesar 0,157 artinya jika nilai norma subjektif dan kepercayaan tetap, dan sikap membaik atau mengalami peningkatan sebesar 1, maka intensi akan meningkat sebesar 0,157.

Nilai koefisien (b2) sebesar 0,170 artinya jika nilai sikap dan kepercayaan tetap, dan norma subjektif semakin baik atau setara peningkatan sebesar 1, maka intensi dalam membayar wakaf uang meningkat sebesar 0,170. Nilai koefisien (b3) sebesar 0,261 artinya jika nilai sikap dan norma subjektif tetap, dan kepercayaan semakin baik atau meningkat sebesar 1, maka intensi dalam membayar wakaf uang akan meningkat sebesar 0,261.

2. Uji Koefisien Regresi Parsial

Berdasarkan Uji t pada tabel IV.21 di atas, dapat diperoleh t_{hitung} dari sikap sebesar 3,206, t_{hitung} dari norma subjektif sebesar 3,552 dan t_{hitung} dari kepercayaan sebesar 6,989. Sedangkan t_{tabel} dapat ditentukan dari tabel distribusi t pada signifikansi $0,05/2 = 0,025$ (uji dua sisi) dengan df $(n-k-1)$ atau $136-3-1 = 132$. Pengujian ini memperoleh t_{tabel} sebesar 1,978. Sehingga dapat diketahui untuk variabel sikap,

$t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $3,206 > 1,978$, maka H_0 ditolak. Maka secara parsial terdapat pengaruh signifikan antara sikap dengan intensi dalam membayar wakaf uang.

Selanjutnya, untuk variabel norma subjektif $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $3,552 > 1,978$, maka H_0 ditolak. Artinya, secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara norma subjektif dengan intensi dalam membayar wakaf uang.

Selanjutnya, untuk variabel kepercayaan $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $6,989 > 1,978$, maka H_0 ditolak. Jadi, secara parsial terdapat pengaruh signifikan antara kepercayaan dengan intensi dalam membayar wakaf uang.

C. Analisis Koefisien Korelasi

1. Analisis Korelasi Sederhana

Hasil perhitungan menunjukkan terdapat korelasi antara sikap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang sebesar 0,742, norma subjektif terhadap intensi dalam membayar wakaf uang sebesar 0,687. Interpretasi dari hasil uji tersebut adalah sikap dan norma subjektif memiliki hubungan yang kuat terhadap intensi dalam membayar wakaf uang. Hal ini didukung oleh nilai uji masuk ke dalam rentang 0,60 – 0,799 yang berarti kuat.

Uji korelasi sederhana juga menunjukkan besarnya korelasi antara kepercayaan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang 0,805. Maka, kepercayaan memiliki hubungan yang sangat kuat terhadap intensi dalam membayar wakaf uang karena nilai uji masuk ke dalam rentang 0,800 – 1,000 yang berarti sangat kuat.

2. Analisis Koefisien Determinasi

Berdasarkan hasil dari tabel *model summary* diperoleh angka R square 0,724 atau 72,4%. Hasil ini menunjukkan bahwa presentase kemampuan variabel sikap, norma subjektif dan kepercayaan dalam mempengaruhi variabel intensi dalam membayar wakaf uang sebesar 72,4%.

Selanjutnya, jika secara parsial, perhitungan presentase kemampuan masing-masing variabel independen dalam mempengaruhi variabel dependen dapat dilihat sebagai berikut

$$a) \text{ X1 terhadap Y ; KD} = r^2 \times 100\% = 0,742^2 \times 100\% = 55,1\%$$

- b) X2 terhadap Y ; $KD = r^2 \times 100\% = 0,687^2 \times 100\% = 47,2 \%$
- c) X3 terhadap Y ; $KD = r^2 \times 100\% = 0,805^2 \times 100\% = 65 \%$

Keterangan : nilai r = hasil *pearson correlation product moment*.

Artinya, presentase besarnya pengaruh sikap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang ialah sebesar 55,1%. Sedangkan presentase norma subjektif sebesar 47,2%, dan pengaruh kepercayaan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang sebesar 65%.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Sikap terhadap Intensi dalam Membayar Wakaf Uang

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui terdapat pengaruh antara sikap dengan intensi dalam membayar wakaf uang.

Hasil penelitian yang telah dilakukan sejalan dengan penelitian oleh Anwar Allah Pitchay, Ahamed Kameel Mydin Meera dan Muhammad Yusuf Saleem yang berjudul "*Factors Influencing the Behavioral Intentions of Muslim Employees to Contribute to Cash Waqf Through Salary Deductions*" melalui pembagian kuesioner kepada 380 responden. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *Random Sampling*. Hasil penelitian menunjukkan sikap dan norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap intensi karyawan muslim untuk berkontribusi ke wakaf tunai melalui pemotongan gaji. Hal tersebut dilihat dari t-hitung 17,885, lebih besar dari t-tabel.

Penelitian dari Amirul Faiz Osman, Mustafa Omar Mohammed dan Aiman Fadzil, yang berjudul "*Factor Influencing Cash Waqf Giving Behavior : A Revised Theory of Planned Behavior*." Hasil riset menunjukkan sikap tidak berpengaruh terhadap intensi membayar wakaf uang. Hal ini bisa terjadi karena adanya perbedaan lingkungan dan populasi penelitian. Penelitian tersebut menyatakan bahwa sikap tidak dapat digeneralisasi ke semua objek dan populasi karena tergantung pada objek dan populasi sikap tertentu.

Dengan demikian maka hipotesis yang menyatakan sikap berpengaruh positif dan

signifikan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang dapat diterima.

2. Pengaruh Norma Subjektif terhadap Intensi dalam Membayar Wakaf Uang

Merujuk pada hasil penelitian, diketahui terdapat pengaruh secara parsial antara norma subjektif dengan intensi dalam membayar wakaf uang.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian dari Mohammad Zulfakhairi Mokhtar, yang berjudul "*Perceptions of Universiti Sains Malaysia Muslim Staff on Factors Influencing their Intention to Perform Cash Waqf*." Hasil riset menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi intensi berwakaf tunai dilihat dari urutan tertinggi ialah religiusitas, kedermawanan, pengetahuan tentang wakaf tunai, keadaan keuangan, rekomendasi (norma subjektif) dan pelayanan. Tentu hal ini sesuai bahwa norma subjektif atau yang biasa disebut tekanan sosial atau rekomendasi orang lain dapat mempengaruhi niat seseorang dalam berwakaf uang.

Sementara, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian dari Amirul Faiz Osman, Mustafa Omar Mohammed dan Aiman Fadzil, yang berjudul "*Factor Influencing Cash Waqf Giving Behavior : A Revised Theory of Planned Behavior*." Hasil riset menunjukkan bahwa norma subjektif memiliki pengaruh signifikan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang. Hal ini terjadi karena adanya perbedaan lingkungan dan populasi. Penelitian tersebut menyebutkan bahwa sikap tidak dapat digeneralisasi ke semua objek dan populasi karena tergantung pada objek dan populasi sikap tertentu.

Maka dapat disimpulkan bahwa norma subjektif secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang. Semakin tinggi tingkat norma subjektif atau tekanan sosial yang dirasakan oleh seorang calon wakif, maka akan semakin meningkatkan niatnya dalam berwakaf uang. Begitu pun sebaliknya. Semakin rendah norma subjektif yang dirasakan, maka semakin rendah pula niat untuk membayar wakaf uang.

3. Pengaruh Kepercayaan terhadap Intensi dalam Membayar Wakaf Uang

Selanjutnya, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh positif secara signifikan antara kepercayaan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang.

Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Amirul Faiz Osman, Mustafa Omar Mohammed dan Aiman Fadzil, berjudul "*Factor Influencing Cash Waqf Giving Behavior : A Revised Theory of Planned Behavior.*" Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kepercayaan menjadi faktor yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi dalam membayar wakaf uang. Menurut Sargeant dan Lee dalam penelitian tersebut, kepercayaan adalah dasar niat baik publik.

Namun, hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Fuadah Johari, Mohammad Haji Alias, Syadiyah Abdul Shukor, dkk, dalam penelitiannya yang berjudul "*Factors That Influence Repeat Contribution of Cash Waqf In Islamic Philanthropy.*" Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepercayaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi untuk berwakaf tunai. Ada pun faktor yang mempengaruhinya adalah perintah/kewajiban agama, kemurahan hati, familiar dengan lembaga wakaf dan akses wakaf tunai. Perbedaan hasil terjadi karena adanya populasi dan lingkungan yang berbeda

5. KESIMPULAN

Berdasarkan pengolahan data statistik, deskripsi, dan analisis data yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dari penelitian ini dapat disimpulkan :

- 1) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara sikap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang. Semakin baik sikap seseorang terhadap wakaf uang, maka akan meningkatkan intensinya dalam membayar wakaf uang. Sebaliknya, semakin kurang baik sikap seseorang terhadap wakaf uang, maka akan mengurangi intensinya dalam membayar wakaf uang.
- 2) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara norma subjektif terhadap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang. Hal ini menandakan bahwa semakin tinggi tingkat norma subjektif, maka akan meningkatkan

intensi dalam membayar wakaf uang. Sebaliknya, semakin menurun tingkat norma subjektif, maka akan mengurangi intensi dalam membayar wakaf uang.

- 3) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kepercayaan terhadap terhadap intensi dalam membayar wakaf uang. Hal ini menandakan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan terhadap lembaga wakaf uang, maka akan meningkatkan intensi dalam membayar wakaf uang. Sebaliknya, semakin rendah tingkat kepercayaan terhadap lembaga wakaf uang, maka akan mengurangi intensi dalam membayar wakaf uang.

6. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka terdapat beberapa saran dari peneliti :

1. Bagi Calon *Wakif*

Calon *wakif* yang belum memiliki niat atau intensi membayar wakaf uang diharapkan memastikan bahwa segala faktor yang mendorong niatnya telah mampu diakomodir dengan baik oleh lembaga wakaf uang. Jika ada faktor yang belum terpenuhi, hendaknya disampaikan melalui layanan pengaduan atau saran kepada lembaga pengelola wakaf uang. Sehingga, hal tersebut juga akan membantu pihak lembaga dalam mendorong niat dan kontribusi masyarakat.

2. Bagi Lembaga Pengelola Wakaf Uang

- a. Hendaknya Lembaga Wakaf Uang, terutama Badan Wakaf Indonesia terus meningkatkan sosialisasi wakaf uang secara massif dengan cara dan media yang dapat menjangkau banyak lapisan masyarakat. Sehingga, diharapkan pengetahuan masyarakat bawah, menengah hingga atas dapat meningkat dan dapat membuat mereka mau berkontribusi dalam wakaf uang.
- b. Sosialisasi wakaf uang oleh lembaga juga hendaknya dilakukan melalui pengajian atau kajian ustadz dan kyai yang dipercaya sebagai tokoh agama di lingkungan masyarakat sekitar agar lebih dekat dan menjamah calon wakif. Sebab, dalam hal beramal, mereka meyakini bahwa ustadz atau tokoh agama lebih memahami dan

- mampu memotivasi untuk berkontribusi dalam wakaf uang.
- c. Lembaga wakaf telah dianggap pasti mampu menepati janji dengan baik, yakni dengan merealisasikan harapan donatur wakaf uang. Diharapkan, lembaga wakaf mampu menjaga kepercayaan tersebut dengan memberikan informasi di awal dengan benar, serta memberikan kepastian terkait harapan atau keinginan donatur, apakah mereka mampu menjalankannya atau tidak.
3. Bagi penelitian selanjutnya
Penelitian mendatang perlu mengembangkan objek penelitian. Namun disesuaikan dengan tingkat pemahaman dan potensi keinginan objek yang diteliti dalam membayar wakaf uang. Selain itu, peneliti harus mempertimbangkan waktu dan cara mengefektifkan pengumpulan kuesioner penelitian. Peneliti selanjutnya juga disarankan untuk menambah variabel-variabel yang berpengaruh terhadap intensi.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Agama, D. (2006). *Paradigma Baru Wakaf di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam.
- Ajzen, Icek. (2005). *Attitude, Personality and Behavior*. England: Open University Press.
- Azwar, S. (1995). *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bocarnea, M. C., Reynolds, R. A., & Baker, J. D. (2013). *Online Instruments, Data Collection and Elektronic Measurements Organizational Advancement*. USA: Information Sience Reference.
- Brennan, L., Binney, W., Parker, L., Aleti, T., & Nguyen, D. (2014). *Social Marketing and Behavior Change*. Cheltenham: Edward Elgar.
- David Smallbone, H. L.-E. (2009). *Entrepreneurship and Growth in Local, Regional and National Economies*. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Departemen Agama. (2006). *Perkembangan Pengelolaan Wakaf di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam.
- Dwiyanto, A. (2011). *Mengembalikan Kepercayaan Publik Melalui Reformasi Birokrasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Edwards, A. L. (2007). *An Introduction to Liniar Regression and Correlstion*. New York: W.H. Freeman and Company.
- Ferrinadewi, E. (2008). *Merek dan Psikologi Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Furnham, A. (2005). *The Psychology of Behavior at Work*. New York: Psychology Press.
- Hagger, M., & Chatzisarantis, N. (2005). *The Social Psychology of Exercise and Sport*. Open University Press.
- Hasan, S. (2011). *Wakaf Uang : Perspektif Fikih, Hukum Positif dan Manajemen*. Malang: UIN-Maliki Press.
- Huda, N., & Heykal, M. (2010). *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana.
- Jacobsen, J. (2011). *Suistainable Business and Industry : Design and Operating for Social adn Environmental Responsibility*. Milwaukee: Quality Press.
- Juliandi, A., Irfan, & Manurung, S. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Medan: UMSU Press.
- Kandampully, J. (2012). *Service Management*. London: Springer.
- Kardes, F. R., Cronley, M. L., & Cline, T. W. (2010). *Consumer Behavior*. USA: South-Western Cengage Learning.
- Koehn, D. (2000). *Landasan Etika Profesi*. Yogyakarta: Kanisius.
- Kok, E. J. (2015). *Coaching Genius*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Latief, H. (2010). *Melayani Umat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Mamang, E., & Sopiah. (2013). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi.
- Mannan, A. (2017). *Pembaruan Hukum Islam di Indonesia*. Depok: Kencana.
- Mardani. (2015). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Mowen, J. C., & Minor, M. (2002). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Nasution, M. E., & Hasanah, U. (2005). *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam : Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat*. Depok: Pusat

- Kajian Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia.
- Nyman, S. R., Barker, A., Haines, T., Horton, K., Musselwhite, C., Peeters, G., et al. (2018). *The Palgrave Handbook of Ageing and Physical Activity Promotion*. London: Springer.
- Prasetijo, R., & Ihalauw, J. J. (2011). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Priyatno, D. (2010). *Paham Analisa Statistik Data dengan SPSS*. Jakarta: Mediako.
- Qahaf, D. M. (2008). *Manajemen Wakaf Produktif*. Jakarta: Khalifa.
- Rangkuti, F. (2006). *Measuring Customer Satisfaction*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisa Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Riduwan, & Kuncoro, E. A. (2007). *Cara Menggunakan Path Analisis*. Bandung: Alfabeta.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2008). *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Roqib, M. (2009). *Ilmu Pendidikan Islam*. Yogyakarta: LKiS.
- Sangadji, E. M., & Sopiah. (2013). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi.
- Santoso, S. (2010). *Statistik Multivariat*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Setiadi, N. J. (2003). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Setyabudi, M. N., & Hasibuan, A. A. (2017). *Pengantar Studi Etika Kontemporer*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- Shomad, A. (2017). *Hukum Islam*. Jakarta: Kencana.
- Spielberger, C. *Encyclopedia of Applied Psychology*. Elsevier.
- Sudjana. (2005). *Metode Statistika*. Bandung: Tarsito.
- Sufren, & Natanel, Y. (2014). *Belajar Otodidak SPSS Pasti Bisa*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyono, R. (2017). *Akuntansi Keperilakuan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University press.
- Suryani, & Hendryadi. (2016). *Metode Riset Kuantitatif*. Jakarta: Kencana.
- Talukder, M. (2014). *Managing Innovation Adoption*. Gower Publishing Limited,.
- Widyarini, M. N. (2009). *Kunci Pengembangan Diri*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Zuhri, T. W. (2015). *Pantangan dalam Bisnis dan Yang Harus Dilakukan dalam Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Jurnal**
- Johari, F., Alias, M. H., Shukor, S. A., Wahab, K. A., Aziz, M. R., Ahmad, N., et al. (2015). , Factors That Influence Repeat Contribution of Cash Waqf In Islamic Philanthropy. *Malaysian Accounting Review, Volume 14 no. 2* , 56-78.
- Knowles, R, S., Hyde, K, M., & White, K. M. (2012). Predictors of Young People's Charitable Intention to Donate Money : An Extended Theory of Planned Behavior Perspective. *Journal of Applied Social Psychology, 42 (9)*
- Mokthar, M. Z. (2016). Perceptions of Universiti Sains Malaysia Muslim Staff on Factors Influencing Their Intention to Perform Cash Waqf. *Journal of Islamic Studies and Culture, Vol. 4, No. 2, e-ISSN 2333-5912* , 101-109.
- Osman, A. F., Mohammed, M. O., & Fadzil, A. (2016). Factor Influencing Cash Waqf Giving Behavior : A Revised Theory Planned Behavior. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE), Vol.1, No. 2. e-ISSN 24621714* , 12-25.
- Pitchay, A. A., Meera, A. K., & Saleem, M. Y. (2015). Factors Influencing the Behavioral Intentions of Muslim Employees to Contribute to Cash-Waqf Through Salary Deductions. *JKAU : Islamic Econ, Volume 28, No. 1* , 57-90.
- Ratnasari, R. T., & Arifin, M. H. (2017). Theory of Planned Behavior in Intention to Pay Cash Waqf. *Repository Unair* , 1-6.
- Sakti, M. R., Thaker, H. b., Qoyum, A., & Qizam, I. (2016). Determinants of Cash Waqf Contribution in Klang Valley and Selangor : A SEM Approach. *Journal of*

Islamic Monetary Economics and Finance, Vol.2, No. 1, e-ISSN 2460-6618, 111-144.

Website

Afrianto, D. (2017, July 27). *Jokowi : Indonesia Memiliki Tanah Wakaf 4,3 Miliar Meter Persegi*. Dipetik May 19, 2018, dari www.economy.okezone.com:

<https://economy.okezone.com/read/2017/07/27/470/1745067/jokowi-indonesia-miliki-tanah-wakaf-4-3-miliar-meter-persegi>

Al-Azhary, T. A. (2016, March 5). *Optimalisasi Potensi Wakaf Uang dalam Pembangunan Sumber Daya dan Kesejahteraan Rakyat Kecil*. Dipetik October 26, 2017, dari www.dakwatuna.com:

<https://www.dakwatuna.com/2016/03/05/79433/optimalisasi-potensi-wakaf-uang-pembangunan-sumber-daya-dan-kesejahteraan-rakyat-kecil/#axzz4wg6HWws4>

Amanda, G. (2017, November 9). *Agar Lembaga Wakaf Lebih Profesional*. Dipetik March 29, 2018, dari [republika.co.id](http://www.republika.co.id): <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/17/11/09/oz5hje423-agar-lembaga-wakaf-lebih-profesional>

Amanda, G., & Intan, N. (2017, December 14). *Dompot Dhuafa Optimalkan Wakaf Uang*. Dipetik May 19, 2018, dari khazanah.republika.co.id:

<http://khazanah.republika.co.id/berita/dunia-islam/wakaf/17/12/14/p0xxrk423-dompot-dhuafa-optimalkan-wakaf-uang>

Deny, S. (2017, Agustus 23). *Sri Mulyani : Potensi Wakaf Orang RI Capai Triliunan Rupiah*. Dipetik Mei 19, 2018, dari www.liputan6.com:

<https://www.liputan6.com/bisnis/read/3068033/sri-mulyani-potensi-wakaf-orang-ri-capai-triliunan-rupiah>

www.economy.okezone.com. (2017, Agustus 23). *Sri Mulyani: Wakaf Tunai Bisa Capai Triliunan*. Dipetik October 26, 2017, dari [economy.okezone.com](http://www.economy.okezone.com):

<https://economy.okezone.com/read/20>

[17/08/23/20/1761333/sri-mulyani-wakaf-tunai-bisa-capai-triliunan-rupiah](http://www.bwi.or.id)
Nurkaib. (2017, November 17). *Wakaf Perlu Didukung untuk Perkuat Perekonomian Nasional*. Dipetik October 26, 2017, dari [bwi.or.id](http://www.bwi.or.id):

<https://bwi.or.id/index.php/en/publikasi/news/1711-wakaf-perlu-didukung-untuk-perkuat-perekonomian-nasional.html>

Wahyono, B. (2014, August 8). *Teori Perilaku yang Direncanakan*. Dipetik March 28, 2018, dari www.pendidikanekonomi.com:

<http://www.pendidikanekonomi.com/2014/08/teori-perilaku-yang-direncanakan-theory.html>

www.koran-jakarta.com. (2017, January 1). *Perkembangan Keuangan Syariah 2017 Prospektif*. Dipetik October 26, 2017, dari www.koran-jakarta.com:

www.koran-jakarta.com/perkembangan-keuangan-syariah-2017-prospektif/

www.valuebasedmanagement.net. (2016, July). *Methods Ajzen Theory Planned Behavior*. Dipetik March 28, 2018, dari www.valuebasedmanagement.net:

http://www.valuebasedmanagement.net/methods_ajzen_theory_planned_behavior.html

Yulianto, A. (2018, January 26). *Enam Tantangan Perwakafan di Indonesia*. Dipetik March 28, 2018, dari khazanah.republika.co.id:

<http://khazanah.republika.co.id/berita/dunia-islam/wakaf/18/01/26/p34v39396-ini-enam-tantangan-perwakafan-di-indonesia>

Dokumen Lain

(BWI), B. W. (2017). *Laporan Gerakan Wakaf Uang*. Jakarta, DKI Jakarta, Indonesia: Badan Wakaf Indonesia.

Huda, N. (2018, April 12). *Potensi dan Kendala Wakaf Uang*. (I. Nuraini, Pewawancara) Jakarta Timur, DKI Jakarta, Indonesia.