

## Determinan wakaf tunai di kalangan milenial

Supami Wahyu Setiyowati<sup>1\*</sup>, Slamet<sup>2</sup>, Aunur Rofiq<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Indonesia

### Abstract

The purpose of this study was to examine the effects of critical factors that influence cash waqf. This study is quantitative. The population is 2021 alumni of the Faculty of Economics and Business who are Muslim. The sampling technique was based on the criteria totaling 227 alumni. The data analysis technique used smart-PLS. The results showed that knowledge, belief, and religiosity had a positive effect on attitudes. Attitudes and subjective norms did not affect cash waqf. Behavior, intention, and awareness affected cash waqf. The implication of this study is the need for socialization of waqf among the general public. Encouragement from the family of ulama and the workplace are needed to carry out cash waqf.

Keywords: Knowledge, belief, religiosity, attitude, norm, intention, awareness, willingness of cash waqf

### Abstrak

Tujuan penelitian untuk menguji efek faktor-faktor kritis yang mempengaruhi wakaf tunai. Merupakan penelitian kuantitatif, dengan populasi mahasiswa yang beragama Islam alumni tahun 2021. Teknik pengambilan sampel berdasarkan kriteria berjumlah 227 alumni. Teknik analisis data menggunakan smart-PLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan, kepercayaan, dan religiusitas berpengaruh positif terhadap sikap. Sikap dan norma subyektif tidak berpengaruh terhadap wakaf secara. Prilaku niat, dan kesadaran berpengaruh terhadap wakaf tunai. Implikasi dari penelitian ini adalah perlunya sosialisasi wakaf dikalangan masyarakat umum. Dibutuhkan dorongan keluarga ulama, dan tempat kerja sangat dibutuhkan untuk melaksanakan wakaf tunai.

Kata kunci: Pengetahuan, Kepercayaan, Religiusitas, Sikap, Norma, Niat, kesadaran, kesediaan wakaf tunai

### Pendahuluan

Di Indonesia, wakaf telah dikenal dan dilaksanakan oleh umat Islam sejak agama Islam masuk ke tanah air. Salah satu bentuk wakaf produktif adalah wakaf tunai atau yang kadang diistilahkan pula dengan wakaf uang. Seseorang yang ingin untuk berwakaf dan memiliki dana cukup, dapat menanamkan dananya tersebut di lembaga-lembaga keuangan untuk diinvestasikan. Dengan memanfaatkan hasil keuntungan

dari investasi, maka pahala wakif insya Allah akan mengalir terus. Termasuk bagi yang memiliki dana terbatas, mereka masih dapat menanamkan modalnya untuk disatukan dengan dana lainnya sehingga terkumpul dalam jumlah yang memadai untuk dikelola.

Salah satu aspek syariah dapat ditemui melalui dana wakaf, yang akan menjadi sumber produktif bagi layanan syariah. Penjelasan ini menunjukkan bahwa

Permalink/DOI : <https://doi.org/10.21067/jem.v19i3.9138>

How to cite : Setiyowati, S. W., Slamet, S., Rofiq, A. (2024). Determinan wakaf tunai di kalangan milenial. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 19(3). 206-217.

Article info : Received: Sept 2023; Revised: Jan 2024; Accepted: March 2024

\*Corresponding Author:  
 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang  
 Jl. Gajayana No. 50, Dinoyo Malang, Indonesia  
 Email: [setiyosarip26@gmail.com](mailto:setiyosarip26@gmail.com)

ISSN 0216-373X (print)  
 ISSN 2502-4078 (online)



dana wakaf menjadi faktor yang sangat penting. Sampai saat ini pemahaman masyarakat mengenai wakaf ialah pada wakaf tanah maupun bangunan saja, dengan masyarakat masih kurang paham akan adanya wakaf tunai, hal ini disebabkan karena kurang sosialisasi kepada masyarakat mengenai wakaf tunai (Atabik, 2014). Salah satu instrumen atau produk yang lebih dikenal masyarakat ialah zakat, zakat ini lebih terkenal di kalangan masyarakat, oleh karena itu pengelola wakaf harus memberikan informasi atau edukasi yang lebih dari keberadaan wakaf, karena keberadaan wakaf juga menjadi faktor yang penting dan produktif.

Penelitian tentang wakaf tunai telah dilakukan oleh Nour Aldeen *et al.* (2022) bahwa kesadaran akan wakaf tunai dikalangan milenial sangat tinggi tapi kesediaan berwakaf rendah. Penelitian lain mengungkapkan model wakaf uang yang ada saat ini menggunakan metode tradisional dimana para donator hanya menyumbangkan wakaf tunai tanpa kesadaran bagaimana kontribusi tersebut digunakan (Razak *et al.*, 2021; Thaker *et al.*, 2018). Hasil penelitian Kasri dan Chaerunnisa (2021) mengungkapkan bahwa pengetahuan, kepercayaan dan religiusitas memainkan peran positif dalam menjelaskan niat berdonasi wakaf tunai di kalangan milenial Indonesia. Religiusitas ditemukan faktor yang paling kuat dalam mempengaruhi sikap, sedangkan pengetahuan adalah faktor yang paling tidak signifikan mempengaruhi, hal ini semakin mempengaruhi niat untuk terlibat dalam wakaf tunai. Norma sosial dan kontrol perilaku yang dirasakan juga secara positif mempengaruhi niat tersebut.

Masih adanya inkonsistensi hasil penelitian terdahulu terkait factor yang mempengaruhi wakaf tunai dikalangan milenial, selain itu terbatas peneliti yang meneliti tentang kesediaan wakaf, maka peneliti bertujuan untuk menganalisis determinan dari wakaf tunai dikalangan milenial.

Alasan memilih wakaf uang ini karena kebanyakan orang tidak mampu atau bersedia untuk menyumbangkan semua aset mereka untuk berpartisipasi dalam kegiatan wakaf. Oleh karena itu, wakaf tunai merupakan pilihan yang tepat bagi para wakif yang memiliki harta bergerak, atau uang tunai, daripada aset tetap. Melalui wakaf tunai, seluruh lapisan masyarakat, berapapun jumlahnya, dapat melakukan filantropi yang berkelanjutan, selama mereka mau melakukannya secara sukarela untuk mendapatkan keridaan Tuhan.

### **Wakaf tunai**

Wakaf tunai adalah sedekah jariah untuk kepentingan umum dengan cara menyerahkan sejumlah uang dan manfaatnya dapat dirasakan banyak orang. Wakaf tunai ini nantinya akan diserahkan pada pengelola wakaf yang disebut dengan nadzir. Pengelolaan wakaf ini dilakukan oleh seorang Nadzir, tugas seorang nadzir ialah melakukan pelaporan mengenai wakaf dan memberikan informasi yang lebih pada pihak yang membutuhkan informasi mengenai wakaf. Terdapat definisi lainnya yang dimiliki oleh wakaf ialah suatu harta maupun aset berupa uang tunai maupun barang ataupun surat berharga yang diserahkan kepada pihak pengelola zakat maupun lembaga keuangan syariah, dimana jika terdapat keuntungan akan disedekahkan. Terkait dengan dana yang telah terkumpul kemudian akan diinvestasikan oleh pengelola atau nadzir yang tersebar pada keseluruhan sektor usaha produktif dan halal, sehingga jika nantinya mendapatkan keuntungan akan digunakan untuk suatu pembangunan umat serta bangsa menyeluruh (M.Attoillah, 2014).

### **Pengetahuan**

Pengetahuan merupakan suatu hal yang dapat menghasilkan “tahu” serta hal ini akan terjadi setelah seseorang mengindra suatu objek melalui panca

## Supami, dkk / Determinan wakaf tunai di kalangan milenial

indranya, yaitu penciuman, rasa, pendengaran, penglihatan, dan raba (Notoatmodjo, 2012).

Pengetahuan tentang suatu objek mencakup dua aspek, yaitu aspek positif dan aspek negatif. Kedua aspek ini akan menentukan sikap seseorang, semakin banyak diketahui aspek dan objek positif maka akan semakin muncul pula sikap positif terhadap objek tertentu. Menurut WHO (*World Health Organization*), suatu bentuk objek kesehatan dapat dijabarkan berdasarkan pengetahuan yang diperoleh dari pengalaman sendiri (Wawan & Dewi, 2010).

### Norma Subjektif

Norma subjektif adalah dorongan perilaku sosial yang dirasakan dalam melakukan suatu perilaku. Hal ini melibatkan persepsi individu terhadap penilaian relevan pihak lain mengenai perilaku seperti apa itu dianggap baik dan buruk untuk dilakukan. Norma subjektif sangat mempengaruhi niat perilaku seseorang (Amin & Chong, 2011). Misalnya norma subjektif tentang Islam perbankan akan menemukan hubungan yang kuat antara norma subjektif dan niat berperilaku dalam menggunakan layanan perbankan Islam. Norma subjektif sangat melekat pada lingkungan sosial sehingga apa yang menjelaskan bagaimana lingkungan sosial dapat membentuk perilaku beberapa orang.

### Religiusitas

Nilai-nilai agama seseorang akan mampu menjadi pendorong yang kuat dalam mempengaruhi tindakan wakaf dalam bentuk uang wakaf karena nilai-nilai agama tersebut dapat menjadi motivasi wakaf (Osman & Muhammed, 2017). Tingkat religiusitas seseorang yang tinggi akan dapat mempengaruhi niat berperilaku wakaf tunai. Nilai-nilai agama sangat penting dalam membentuk perilaku seseorang dalam menjalankan perintah hukum agama.

### Sikap

Menurut teori para psikolog seperti Louis Thurstone, Rensis Likert dan Charles Osgood, sikap seseorang terhadap suatu objek merupakan perasaan senang atau pilih kasih (*favorable*) atau perasaan kurang baik atau tidak menguntungkan terhadap objek tersebut. (Berkowitz, 1972; Syarifudin, 1995). Lebih lanjut menurut Lefton, sikap adalah suatu bentuk perasaan, keyakinan, dan kecenderungan perilaku yang bertahan lama terhadap orang, gagasan, atau benda (Lefton, 1982; Prasetyo & Ihalauw, 2011). Jadi, sikap adalah kecenderungan, perasaan, suasana hati atau pendapat seseorang dalam berperilaku mengenai sifat-sifat positif atau negatif terhadap suatu obyek tertentu, berdasarkan hasil pengetahuan atau informasi yang diperolehnya.

### Kepercayaan

Kepercayaan merupakan harapan seseorang bahwa orang yang dipercayainya akan bertindak demi kepentingan orang yang memberinya kepercayaan tersebut (Koehn, 2000). Kepercayaan juga ditentukan oleh *Costabile*. Kepercayaan diartikan sebagai persepsi konsumen terhadap keandalan berdasarkan pengalaman, atau lebih tepatnya didasarkan pada rangkaian transaksi atau interaksi yang ditandai dengan terpenuhinya ekspektasi kinerja, produktivitas, dan kepuasan produk. (Ferrinadewi, 2010). Jadi, keyakinan adalah keyakinan atau persepsi seseorang bahwa pihak tertentu (individu atau organisasi) akan berbuat baik untuk mencapai suatu tujuan atau harapannya.

### Kajian Kesiediaan Wakaf Tunai

Kemauan adalah kesiapan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atas dasar kemauan dan kemauan dari dalam diri sendiri yang dipengaruhi oleh faktor eksternal faktor (Slameto, 2015). Kemauan dipengaruhi oleh banyak faktor internal dan eksternal. Faktor eksternal berupa informasi diperoleh seseorang dan upah

yang dihasilkan oleh orang tersebut. keluarga dan sekitarnya. Lingkungan juga merupakan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kemauan seseorang untuk melakukan cash wakaf. Faktor internal yang paling umum pada setiap orang adalah wawasan seseorang ke dalam objek.

Semakin seseorang memiliki wawasan tentang suatu objek, semakin dia akan sadar, dan sebaliknya. Penelitian ini, ada empat faktor yang akan diuji sebagai factor mempengaruhi kemauan seseorang untuk wakaf tunai, yaitu; pengetahuan, pendapatan, sosial budaya, promosi oleh lembaga wakaf.

### **Teori Perilaku Niat**

*Theory of Planned Behavior (TPB)* pada tahun 1980an digunakan untuk memprediksi niat individu untuk melakukan suatu perilaku pada waktu dan tempat tertentu (Ajzen, 1991). Teori ini bertujuan untuk menjelaskan semua perilaku yang mampu dikendalikan oleh manusia. Komponen utama model ini adalah niat berperilaku, yang dipengaruhi oleh sikap tentang kemungkinan bahwa perilaku tersebut akan menghasilkan hasil yang diinginkan dan oleh penilaian subjektif terhadap risiko dan manfaat dari hasil tersebut. Pada TPB, perilaku pengontrol ditambahkan untuk melihat seberapa nyaman perilaku yang diinginkan (Ajzen, 1991). Sederhananya, TPB merupakan teori minat/niat yang dipengaruhi oleh tiga faktor: sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku.

### **Pengaruh Pengetahuan terhadap sikap**

Semakin tinggi pengetahuan wakaf akan meningkatkan wakaf uang. Oleh karena itu, pengetahuan masyarakat mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap sikap terhadap sumber daya. Dengan ilmu yang dimiliki masyarakat tentu akan paham pahala atau amalan apa saja yang didapat dalam berwakaf, tentunya masyarakat akan termotivasi/antusias untuk berwakaf karena mengetahui bahwa kadar amalan jariyyah yang diperoleh tidak akan

pernah berkurang. sampai kita mati. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Ilman (2019) bahwa pengetahuan tentang wakaf uang mempunyai pengaruh yang signifikan dan berhubungan positif terhadap persepsi masyarakat terhadap wakaf uang. Menurutnya, hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi pengetahuan tentang wakaf uang, maka semakin besar kemungkinan persepsi seseorang untuk menerima wakaf uang. Seseorang yang memiliki pengetahuan tentang wakaf tunai cenderung akan berpartisipasi dalam wakaf tunai (Kasri & Chaerunnisa, 2021) Pengetahuan wakaf secara umum dipahami sebagai bentuk sedekah, yang akan memberi manfaat bagi pemberi wakaf di akhirat. Diyakini bahwa pengetahuan dan pemahaman yang luas tentang wakaf, khususnya wakaf uang, dapat mendorong wakif untuk berkontribusi (Shukor *et al.* 2017).

H<sub>1</sub>: Pengetahuan berpengaruh terhadap sikap

### **Pengaruh Kepercayaan terhadap Sikap**

Kepercayaan wakaf terhadap lembaga pengelola wakaf sangat penting. Kepercayaan ini meliputi kepercayaan akan informasi yang disampaikan. Informasi yang disampaikan berupa pengumpulan uang tunai wakaf dan pengelolaannya. Pengelolaan dana wakaf akan sampai pada yang membutuhkan. Kepercayaan ini akan berdampak pada sikap terbuka akan wakaf tunai. Hasil penelitian Osman *et al.* (2016) dan Shatar *et al.* (2021) menyatakan bahwa kepercayaan memengaruhi sikap.

H<sub>2</sub>: Kepercayaan berpengaruh terhadap sikap

### **Pengaruh Religiusitas terhadap Sikap**

Religiusitas lebih mengarah pada nilai-nilai islam yang terkandung pada wakaf. Pada dasarnya indikator religiusitas yang digunakan ialah bagaimana sikap kita sebagai manusia untuk menjalankan sesuai dengan perintahNya dan menjauhi laranganNya. Religiusitas ini lebih

## Supami, dkk / Determinan wakaf tunai di kalangan milenial

mengarah pada kepercayaan individu ketika akan melakukan wakaf. Hasil penelitian sebelumnya menyatakan bahwa religiusitas berpengaruh terhadap sikap (Maulana & Darmastuti, 2020; Marzuki *et al.*, 2021; Mayurida *et al.*, 2021).

H<sub>3</sub>: Religiusitas berpengaruh terhadap sikap

### Pengaruh Sikap terhadap Kesiediaan Wakaf Tunai

Sikap lebih mengarah pada sikap individu sendiri terhadap manfaat ketika melakukan wakaf. Wakaf tunai yang dinilai lebih efektif daripada wakaf barang, manfaat yang didapatkan setelah melakukan wakaf uang. Melakukan wakaf merupakan salah satu bentuk dari sedekah maupun donasi. sikap individu akan percaya bahwa adanya wakaf akan dapat mendorong pembangunan ekonomi. Penelitian menyatakan bahwa sikap berpengaruh terhadap kesediaan wakaf (Busry, 2020; Haidlir *et al.*, 2021; Imana *et al.*, 2021; Rahayu *et al.*, 2021; Razak *et al.*, 2021).

H<sub>4</sub>: Sikap berpengaruh terhadap kesediaan wakaf tunai

### Pengaruh Norma terhadap Kesiediaan Wakaf

Norma lebih mengarah pada norma subjektif yang mana adanya dukungan pihak lain untuk dapat melaksanakan wakaf. Norma subjektif berupa dukungan anjuran keluarga, dukungan dari tempat kerja, dan rekomendasi oleh para ulama dan pemuka agama untuk berwakaf tunai. Penelitian

sebelumnya menyatakan bahwa norma mempengaruhi kemauan wakaf (Haidlir *et al.*, 2021; Osman *et al.*, 2016).

H<sub>5</sub>: Norma berpengaruh terhadap kesediaan wakaf tunai

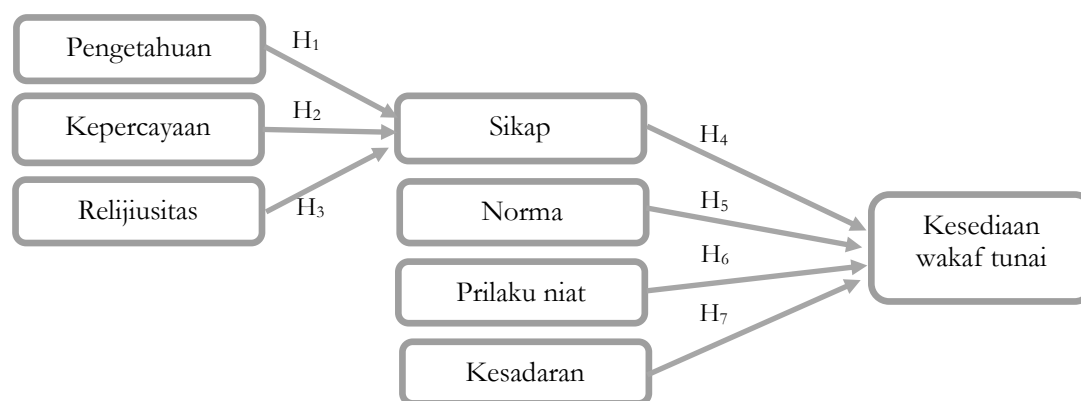
### Pengaruh Prilaku Niat terhadap Kesiediaan Wakaf

Prilaku niat yang mengarah pada seberapa niat individu akan melakukan wakaf. Ketika individu melakukan niat prilaku maka kesadaran serta kesediaan berwakaf akan meningkat. Individu akan sukarela melakukan niat dan berwakaf tunai. Penelitian sebelumnya menyatakan bahwa prilaku niat berpengaruh terhadap kesediaan wakaf (Busry, 2020; Imana *et al.*, 2021; Osman *et al.*, 2016; Razak *et al.*, 2021).

H<sub>6</sub>: Prilaku Niat Berpengaruh terhadap Kesiediaan Wakaf

### Pengaruh Kesadaran Berpengaruh Kesiediaan Wakaf

Kesadaran berwakaf mengarah pada bagaimana kesadaran yang dimiliki individu untuk melakukan wakaf. Bagaimana individu akan sadar bahwa berwakaf ialah suatu bentuk dari kebaikan jangka panjang maupun jangka pendek yang digunakan untuk membantu orang lain. Berwakaf dapat membantu orang lain. Hasil penelitian sebelumnya menyatakan bahwa kepekaan mempengaruhi kemauan wakaf (Busry, 2020; Imana *et al.*, 2021; Razak *et*



Gambar 1. Kerangka Konseptual

al., 2021). Penelitian Haidlir *et al.* (2021) mengungkapkan bahwa hati nurani mempengaruhi kemauan wakaf, sedangkan penelitian Putra dan Isfandayani (2020) menyatakan bahwa kesadaran berpengaruh terhadap kesediaan wakaf.

H<sub>7</sub>: Kesadaran berpengaruh terhadap kesediaan wakaf

### Metode

Penelitian menggunakan metode kuantitatif, populasi dalam penelitian ini adalah alumni S1 Fakultas Ekonomika Dan Bisnis beragama Islam yang lulus tahun 2021. Jumlah populasi 638 alumni di Universitas PGRI Kanjuruhan Malang. Teknik pengambilan sampel menggunakan menggunakan kriteria alumni beragama Islam dan sudah bekerja minimal 1 tahun. Jumlah sampel yang sesuai kreteria 227 alumni terdiri 136 perempuan dan 91 laki-laki. Data dikumpulkan menggunakan kuisisioner yang dibagikan melalui *google form*. Teknik analisis data memakai Smart-PLS. Smart-PLS digunakan untuk menguji *Outer model* dan *Inner Model*. *Outer model* terdiri dari pengukuran *Loading Factor*, *Composite Reliability*, *Average Variance Extracted (AVE)* dan *Cronbach's Alpha* serta *Discriminant Validity*. *Inner model* terdiri dari pengujian pengujian dilakukan menggunakan presentasi varian yang dijelaskan ialah Uji Hipotesis, *R square* serta *f square* (Ghozali 2016).

**Tabel 1. Hasil Uji Validitas Dan Reabilitas**

	Cronbach Alpha	Rho	Composite Reability	Average Variance Extracted
Pengetahuan	0.704	0.706	0.871	0.772
Kepercayaan	0.881	0.892	0.919	0.741
Relijiusitas	0.875	0.887	0.914	0.727
Sikap	0.798	0.799	0.868	0.622
Norma Subyektif	0.834	0.894	0.879	0.594
Prilaku niat	0.823	0.832	0.883	0.654
Kesadaran	0.823	0.832	0.884	0.656
Wakaf tunai	0.905	0.905	0.933	0.778

Sumber: Data diolah, 2023

### Hasil

#### Outer model

Hasil analisis pada tabel 1 menunjukkan struktur sangat baik dengan nilai *Cronbach's alpha* lebih besar dari > 0,70 artinya seluruh indeks struktur lolos uji reliabilitas. Nilai keyakinan komposit seluruh konstruk sangat baik, semua struktur reflektif lebih besar dari 0,70 berarti seluruh indeks struktur lolos uji reliabilitas. Nilai AVE seluruh struktur reflektif lebih besar dari > 0,50 yang berarti memenuhi syarat validitas *convergent* dan reliabilitas.

#### Inner Model

Hasil analisis pada tabel 2 nilai *R-Square* dihasilkan sejumlah 0.608 bisa diartikan selaku pengaruh variabel bebas terhadap Y sikap sebesar 60,8% serta sisanya 39.2.0% dipengaruhi oleh variabel-variabel di luar model dalam penelitian ini. Sedangkan untuk Y kedua yakni nilai i sebesar 0.597, dimana variabel bebas mampu mempengaruhi variabel Y wakaf ialah sebesar 59.7% dan sisanya 40,3% dipengaruhi variabel yang berada diluar model pada penelitian ini.

**Tabel 2. Hasil uji R Square**

	R Square	R Squared Adjusted
Sikap	0.608	0.588
Wakaf	0.597	0.569

Sumber: Data diolah, 2023

**Tabel 3. Hasil Uji Hipotesis**

	Orginal Sampel	T Statistik	F Square	P value	Keterangan
Pengetahuan-----Sikap	0.425	5.347	0.35	0.000	H1 di terima
Kepercayaan----Sikap	0.280	3.450	0.25	0.000	H1 di terima
Relijiusitas -----Sikap	0.332	4.197	0.45	0.000	H2 di terima
Sikap -----kesediaan	0.171	1.450	0.10	0.148	H4 di tolak
Norma-----kesediaan	-0.249	1.621	0.10	0.106	H5 di tolak
Prilaku Niat---- kesediaan	0.553	3.461	0.35	0.001	H6 diterima
Kesadaran-----kesediaan	0.341	2.403	0.25	0.017	H7 di terima

Sumber: Data diolah, 2023

Hasil analisis pada tabel 3 di kolom *f Square* menunjukkan bahwa untuk variabel pengetahuan, kepercayaan, religiusitas terhadap sikap, nilai *f Square* berada di atas 0.2 yang mempunyai hubungan yang kuat. Untuk variabel sikap dan norma terhadap kesediaan berwakaf nilai *f square* di bawah 0.15 yang berarti hubungan antar variabel kecil. Sedangkan untuk variabel prilaku niat dan kesadaran terhadap kesediaan berwakaf mempunyai nilai *f square* di atas 0.2 yang berarti mempunyai hubungan yang kuat.

### Diskusi

#### Pengaruh Pengetahuan Terhadap Sikap

Hasil analisis data mengungkapkan bahwa pengetahuan berpengaruh signifikan positif pada sikap berwakaf, hal ini memberikan hasil, bahwa semakin meningkatnya pengetahuan yang dimiliki alumni maka sikap mereka untuk berwakaf juga semakin tinggi. Adanya pengetahuan yang cukup dan memadai mengindikasikan sikap alumni tinggi untuk berwakaf. Indikator pengetahuan memberikan hasil sebagian besar memang alumni menjawab setuju dan mengartikan mereka paham apa itu wakaf dan mereka mengerti keberadaan wakaf. Selain mengenai wakaf, dalam indikator ini berisi adanya perbedaan wakaf dan bentuk lainnya dan hasilnya sebagian besar mereka paham dan tahu apa perbedaan dari keduanya. Hanya sekian persen saja yang memang alumni itu belum tahu mengenai keberadaan wakaf. Indikator

pengetahuan lebih mengarah pada keberadaan wakaf dan diberikan hasil mereka mengetahui keberadaan wakaf dan artinya pengetahuan mereka mengenai wakaf semakin tinggi yang memberikan dampak pada sikap mereka yang ingin berwakaf sejak dini karena mereka sudah paham dan tahu keberadaan wakaf. Terdapat sekitar 20% alumni yang memang belum tahu konsep wakaf yang memberikan efek kurang baik terhadap sikap mereka untuk berwakaf.

Temuan ini sesuai dengan hasil penelitian Ilman (2019) bahwa pengetahuan tentang wakaf uang mempunyai pengaruh yang signifikan dan berhubungan positif terhadap sikap masyarakat terhadap wakaf uang. Menurutnya, hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi pengetahuan tentang wakaf uang, maka semakin besar kemungkinan persepsi seseorang untuk menerima wakaf uang. Individu yang mengetahui tentang wakaf tunai cenderung berpartisipasi dalam berwakaf tunai. Temuan ini mengingatkan begitu pentingnya pengetahuan wakaf tunai dalam mempengaruhi seseorang atau individu untuk pemberian sukarela seperti wakaf (Kasri & Chaerunnisa, 2021). Pengetahuan tentang wakaf secara umum dipahami sebagai bentuk sedekah, yang akan memberi manfaat bagi kontributor atau pemberi wakaf di akhirat. Diyakini bahwa pengetahuan dan pemahaman yang luas tentang wakaf, khususnya wakaf uang,

dapat mendorong wakif untuk berkontribusi (Shukor *et al.* 2017).

### **Pengaruh Kepercayaan Terhadap Sikap**

Berdasarkan analisis deskriptif kepercayaan yang memberikan pengaruh pada sikap, dimana hampir 80% mereka percaya terhadap nadzir yakni seorang yang mengelola wakaf. Hal ini menjelaskan bahwa tingkat kepercayaan mampu meningkatkan sikap mereka untuk berwakaf. Temuan sesuai dengan hasil analisis dimana hampir dari 80% alumni percaya pada lembaga yang mengelola wakaf, selain percaya dengan pengelola wakaf, mereka juga percaya dengan pengelola wakaf untuk mengumpulkan serta pengelolaan wakaf yang nantinya akan tersalurkan dengan tepat wakaf tersebut. Dengan indikasi ini maka jika suatu kepercayaan tinggi maka sikap untuk berwakaf akan semakin tinggi. Indikator kepercayaan memberikan peranan yang sangat penting karena dengan tumbuhnya kepercayaan mereka terhadap lembaga pengurus wakaf maka semakin tinggi mereka akan melaksanakan wakaf tersebut. Kepercayaan terhadap lembaga juga terdapat pembahasan mengenai informasi yang disampaikan dari pengurus wakaf terhadap alumni, dengan hasil sekitar 60% mereka percaya dengan informasi yang disampaikan oleh pengurus wakaf. Hal ini dapat mendorong popularitas wakaf agar semakin naik dan banyak untuk melakukan wakaf. Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang menyatakan kepercayaan berpengaruh terhadap sikap (Haidlir *et al.*, 2021; Osman *et al.*, 2016; Shatar *et al.*, 2021).

### **Pengaruh Religiusitas Terhadap Sikap**

Religiusitas yang memberikan pengaruh pada sikap. Religiusitas pada penelitian ini lebih mengarah pada nilai-nilai terpuji dalam islam mengenai pelaksanaan wakaf. Pada dasarnya indikator religiusitas menjelaskan bahwa seluruh aktivitas yang dilakukan manusia ialah semua niat karena Allah SWT. Bagaimana kita menjadi

manusia harus melakukan apa yang diperintahkan dan hindari apa yang diperintahkan larangannya. Indikator lainnya ialah bahwa hampir 85% alumni percaya bahwa jika melaksanakan wakaf memberikan dampak yang positif dan akan membawa keberkahan di kemudian hari. Nilai-nilai lainnya ialah mahasiswa percaya bahwa dahulunya Nabi Muhammad SAW mengajarkan begitu pentingnya kita untuk melakukan sesuatu hal yang baik. Indikator penting lainnya ialah bahwa dalam menjalankan ibadah wakaf maka mencerminkan rasa bersyukur kita terhadap nikmat yang diberikan Allah SWT dimana memang sebagian harta kita itu milik orang lain. Dengan penjelasan tersebut diperoleh nilai kepercayaan yang lebih mengarah pada variabel religiusitas ini, artinya semakin tinggi nilai religiusitas ini maka sikap alumni semakin tinggi dalam mengamalkan wakaf dan mensyukuri nikmat yang dianugerahkan Allah SWT. Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya bahwa religiusitas mempengaruhi sikap (Busry, 2020; Haidlir *et al.*, 2021; Osman *et al.*, 2016).

### **Pengaruh Sikap Terhadap Kesiediaan Wakaf Tunai**

Sikap yang belum mampu memberikan pengaruh pada kesiediaan dalam melakukan wakaf. Hal ini memberikan penjelasan bahwa mereka memiliki sikap untuk berwakaf akan tetapi mereka belum bersedia untuk melakukan wakaf secara. Indikator sikap pada penelitian ini lebih mengarah pada seberapa manfaat saat belajar mengenai wakaf. Selain dari sisi kebermanfaatan wakaf, didapatkan poin lainnya yakni penggunaan wakaf tunai lebih fleksibel daripada. Hal yang menjadi faktor tidak berpengaruhnya sikap ini ialah mereka paham akan manfaatnya wakaf akan tetapi faktor kesiediaan mereka belum ada, berarti mereka merasa bermanfaat akan adanya wakaf akan tetapi sebagian besar mereka lebih tertarik ke wakaf tunai lainnya.



Dengan adanya hasil ini maka belum memberikan pengaruh untuk mendorong dalam pembangunan ekonomi. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan sebelumnya yang menyatakan bahwa sikap tidak mempengaruhi kesediaan berwakaf tunai (Alifiandy & Sukmana, 2020; Busry, 2020; Haidlir *et al.*, 2021; Haidlir *et al.*, 2021; Putra & Isfandayani, 2020).

### **Pengaruh Norma Terhadap Kesediaan Wakaf**

Variabel norma tidak memberikan pengaruh pada kesediaan berwakaf, artinya dorongan dari pihak luar belum mampu mempengaruhi alumni untuk bersedia melaksanakan wakaf. Pada penelitian ini, variabel norma yang dipakai ialah lebih mengarah pada norma subjektif, artinya seharusnya dorongan pihak luar mampu memberikan hasil yang baik dalam melaksanakan kesediaan berwakaf. Hasil analisis diperoleh sekitar hanya 25% saja yang mampu memberikan hasil bahwa adanya norma mampu mempengaruhi kesediaan dalam berwakaf dan sisanya sekitar 75% pengaruh pihak internal belum mampu mendorong alumni untuk melakukan wakaf. Pengaruh pihak internal disini yang dimaksud ialah pihak dari keluarga, kerabat dekat, kerabat kerja, para ulama, kelompok komunitas, serta pengaruh sosial media. Hal ini mengindikasikan adanya dorongan dari pihak luar belum mampu mendorong secara utuh untuk kesediaannya melakukan wakaf. Penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang menyatakan norma subyektif tidak mempengaruhi kesediaan untuk berwakaf (Alifiandy & Sukmana, 2020). Namun bertolak belakang dengan penelitian Busry (2020), Razak *et al.* (2021), Rahayu *et al.* (2021), Haidlir *et al.* (2021), Imana *et al.* (2021) yang menyatakan norma subyektif berpengaruh terhadap kesediaan berwakaf tunai.

### **Pengaruh Prilaku Niat Terhadap Kesediaan Wakaf Tunai**

Prilaku niat memberikan pengaruh pada kesediaan berwakaf tunai. Perilaku niat

ini lebih mengarah pada seberapa niatnya mereka berwakaf hingga akhirnya mereka bersedia berwakaf tunai. Hampir sebagian dari mereka yang sudah niat dan mereka langsung melaksanakan wakaf tersebut. Dasar dari niat ini karena terdapat nilai-nilai islam dimana jika mereka niat melakukan perbuatan yang baik maka segala sesuatu mereka akan berjalan dengan baik. Fokus niat lainnya ialah karena mereka beribadah, artinya niat mereka berwakaf ialah untuk beribadah sehingga mereka menjalankan sesuatu hal yang diperintahkan. Penelitian ini mendukung penelitian Osman *et al.* (2016) dan Haidlir *et al.* (2021).

### **Pengaruh Kesadaran Terhadap Kesediaan Wakaf Tunai**

Kesadaran mampu memberikan pengaruh pada kesediaan dalam berwakaf tunai, makna dari hasil ini ialah hampir setengahnya yang dipilih alumni. Alumni memilih setuju dan sangat setuju bahwa mereka memiliki kesadaran dan mereka bersedia melaksanakan wakaf tersebut. Hasil indikator kesadaran ialah seberapa sadar alumni bahwa berwakaf merupakan suatu dedikasi untuk menolong seseorang dan berwakaf merupakan suatu ibadah yang memberikan manfaat di masa yang akan datang. Indikator lainnya bahwa mereka sadar bahwa bentuk berwakaf akan mendatangkan kebaikan yang bersifat jangka panjang maupun jangka pendek. Hasil dari ini mengindikasikan bahwa adanya suatu tingkat kesadaran yang tinggi mampu meningkatkan kesediaan dalam berwakaf yang tinggi juga. Penelitian ini mendukung penelitian Maulana & Darmastuti (2020), Marzuki *et al.* (2021), dan Mayurida *et al.* (2021).

### **Implikasi teori dan praktis**

Implikasi teoritis pada perilaku niat adalah niat berwakaf merupakan ibadah yang dilakukan oleh umat islam. Ibadah kepada Allah dengan segala ketaatannya. Melaksanakan ibadah berarti menjalankan

kebaikan. Dengan memanfaatkan hasil keuntungan dari pendapatan wakif, maka pahala wakif insya Allah akan mengalir terus dan niat berwakaf akan selalu ada.

Implikasi praktis dari kesediaan berwakaf tunai adalah wakif melakukan wakaf tunai dengan penuh kesadaran akan manfaat yang dilakukan. Kebiasaan berwakaf tunai ini akan dilakukan setiap ada kesempatan. Serta adanya niat dan kemauan seseorang akan berwakaf maka kebiasaan kesediaan berwakaf akan selalu ada dalam diri seorang wakif.

### Simpulan

Pengetahuan wakif mempengaruhi sikap wakif, pengetahuan yang cukup dan memadai mengindikasikan sikap alumni tinggi untuk berwakaf. Kepercayaan wakif kepada Lembaga wakaf meliputi kepercayaan terhadap informasi yang berkaitan sumber wakaf dan pengelolaan wakaf. Pewakaf percaya dana yang didonasikan akan tepat sasaran. Donasi akan sampai pada orang yang membutuhkan. Kepercayaan ini akan berdampak pada sikap wakif yang menerima informasi wakaf tunai. Hasil penelitian menunjukkan kepercayaan berpengaruh terhadap sikap. Kepercayaan wakif kepada lembaga wakaf berdampak pada sikap menerima wakaf tunai. Sikap religiusitas yang ada pada wakif yang salah satunya bersyukur kepada Alloh memberikan dampak secara terbuka menerima wakaf tunai. Alumni memiliki sikap untuk berwakaf akan tetapi mereka belum bersedia untuk melakukan wakaf tunai. Wakif yang sudah ada niat berwakaf bersedia untuk berwakaf tunai Norma berisi dorongan dari orang lain untuk berwakaf belum memberi dampak pada kesediaan berwakaf. Kesadaran akan pentingnya wakaf memberi dampak kesediaan individu untuk melaksanakan wakaf tunai.

Keterbatasan penelitian ini adalah responden hanya terdiri dari alumni di Fakultas ekonomika dan Bisnis di Unikama, untuk penelitian selanjutnya disarankan

menggunakan objek penelitian yang lebih luas misalkan objeknya untuk masyarakat luas yang sedang melakukan dan pernah berwakaf tunai.

### Daftar Pustaka

- Ajzen. (1991). *The Theory of Planned Behavior: Organizational Behavior and Human Decisoin Processes*. 50(2), 179–211.
- Alifiandy, M. M., & Sukmana, R. (2020). The Influence of Planned Behaviour Theory and Knowledge Towards the Waqif Intention in Contributing Waqf. *JEBIS: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6(2), 260–272. <https://doi.org/10.20473/jebis.v6i2.22624>
- Amin, H., & Chong, R. (2011). Determinants of Ar-Rahnu Usage Intention: An Empirical Investigation. *Africal Journal Business and Management*, 5(20), 8181–8191. <https://doi.org/10.5897/AJBM11.423>
- Atabik, A. (2016). Strategi Pendayagunaan Dan Pengelolaan Wakaf Tunai Di Indonesia. *ZISWAF: Jurnal Zakat Dan Wakaf*, 1(1), 1–26.
- Attoillah, H. M. (2014). *Hukum Wakaf*. Yrama Widya.
- Busry, L. H. (2020). Factors influencing the intention to contribute to cash waqf among KUIPSAS Students. *Jurnal Al-Sirat*, 19(1), 20–33.
- Ferrinadewi. (2010). *Merek & Psikologi Konsumen: Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23* (Edisi 8). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Haidlir, B. M., Laksmono, B. S., Kasri, R. A., & Hartono., A. D. (2021). Public Behaviour on Cash Waqf: Evidence from Indonesia. *Jurnal Jejak*, 14(2), 316–332. <https://doi.org/10.15294/jejak.v14i2.32032>

## Supami, dkk / Determinan wakaf tunai di kalangan milenial

- Ilman, M. Z. (2019). Pengaruh Tingkat Pendidikan, Religiusitas, Akses Media Informasi, dan Pengetahuan Wakaf Uang Terhadap Persepsi Masyarakat Tentang Wakaf Uang (Studi Pada Jamaah Masjid Ramadan Griya Shanta Kota Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 8(1).
- Imana, N., Santoso, A., & Kurniawan, E. (2021). Wakif's Behavior in Money Waqf: an Approach to Theory of Planned Behavior. *Ekuilibrium: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 16(1), 12–23.
- Kasri, R. A., & Chaerunnisa, S. R. (2021). The Role of Knowledge, Trust, and Religiosity in Explaining The Online Cash Waqf Amongst Muslim Millenials. *Journal Of Islamic Marketing*, 13(6), 1334–1350. <https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2020-0101>
- Koehn, D. (2000). *Landasan Etika Profesi*. Kanisius.
- Marzuki, A. A. A. I. A., Amin, S. A. M., Mohideen, N. A. H. R. S., & Ilyas, I. Y. (2021). The Awareness towards the Importance of Health Waqf in Malaysia. *E-Journal of Media & Society*, 4(2), 75–86.
- Maulana, A., & Darmastuti, D. (2020). Awareness, perception, and willingness to contribute to micro waqf banks among Muslims in Indonesia. *EL DINAR: Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 8(2), 100–114.
- Mayurida, Anwar, & Hasbi, M. (2021). The Urgency of Education and Literacy of Waqf in Musthafawiyah Islamic Boarding Schools. *Proceeding International Seminar on Islamic Studies*, 297–306.
- Notoatmodjo. (2012). *Metode Penelitian Kesehatan*. Rineka Cipta.
- Nour Aldeen, K., Ratih, I. S., & Sari Pertiwi, R. (2022). Cash waqf from the millennials' perspective: a case of Indonesia. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 14(1), 20–37. <https://doi.org/10.1108/IJIF-10-2020-0223>
- Osman, A. F., Mohammed, M. O., & Fadzil, A. (2016). Factor Influencing Cash Waqf Giving Behavior: A Revised Theory Of Planned Behavior. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)*, 1(2), 12–25.
- Osman, A. F., & Muhammed, M. O. (2017). Measuring A Cash Waqf Giving Behavior Among Muslim Donor In Malaysia: A Theory of Planned Behavior Approach Using Structural Equation Modelling. *Journal of Muamalat and Islamic Finance Research (JMIFR)*, 14(2), 1–25.
- Prasetijo, R., & Ihalauw, J. (2011). *Perilaku Konsumen*. Andi.
- Rahayu, R. N. I., & Pramuka, B. A. (2022). The Influence of Information Media, Knowledge, and Subjective Norms on Interest in Performing Cash Waqf. *Proceeding of International Conference Sustainable Competitive Advantage*, 638–646.
- Ratnasari, R. T., & Arifin, M. H. (2017). Theory of planned behavior in intention to pay cash waqf. *1st International Conference on Islamic Economics, Business, and Philanthropy (ICIEBP)*.
- Razak, D. A., Amin, H., & Zuhaimi, A. Z. (2021). Factors influencing intentions on use of cash waqf as an aid in time of Covid-19 in Malaysia. *Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 24(3), 1–8.
- Shatar, W. N. A., Hanaysha, J. R., & Tahir, P. R. (2021). Determinants of cash waqf fund collection in Malaysian Islamic banking institutions: empirical insights from employees' perspectives. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 13(2), 177–193.

<https://doi.org/10.1108/IJIF-06-2020-0126>

- Shukor, S. A., Anwar, I. F., Aziz, S. A., & Sabri, H. (2017). Muslim attitude towards participation in cash WAQF: Antecedents and consequences. *International Journal of Business and Society*, 18(S1), 193–204.
- Slameto. (2015). *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. Rineka Cipta.
- Syarifudin, A. (1995). *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*. Pustaka Belajar Offset.
- Thaker, M. A. M. T., Thaker, H. M. T., & Pitchay, A. A. (2018). Modelling Crowdfunders Behavioral Intention to Addopt The Crowdfunding Waqf Model (CWM) in Malaysia: The Theory of The Technology Acceptance Model. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(2), 231–249. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-06-2017-0157>
- Wawan, A., & Dewi. (2010). *Teori dan Pengukuran Pengetahuan, Sikap dan Perilaku Manusia*. Nuha Medika.