

Pengaruh *Attitude*, *Subjective Norm*, *Perceived Behavioral Control*, dan Religiusitas Terhadap Niat Berwakaf Uang pada Mahasiswa Ekonomi Islam di Surabaya

Della Dwi Ramadhani, Ramdani

Universitas Negeri Surabaya

delladwi.22034@mhs.unesa.ac.id, ramdaniramdani@unesa.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the influence of attitude, subjective norm, perceived behavioral control, and religiosity on the intention to donate cash waqf among Islamic economics students in Surabaya. This study employed a quantitative research method. Data were collected via an online questionnaire using Google Forms and a Likert scale. The sampling technique used was purposive sampling. The sample consisted of 162 respondents. Data analysis was conducted using PLS-SEM with SmartPLS 4.0 to examine the influence of attitude, subjective norm, perceived behavioral control, and religiosity on the intention to donate cash waqf among Islamic economics students in Surabaya. The results of this study indicate that attitude, subjective norm, and perceived behavioral control have a significant effect on the intention to donate cash waqf among Islamic economics students in Surabaya. Meanwhile, religiosity does not have a significant effect on the intention to donate cash waqf among Islamic economics students in Surabaya.

Keywords: *Attitude, Subjective Norm, Perceived Behavioral Control, Religiosity, Intention to Donate Cash Waqf*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, dan religiusitas terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Data dikumpulkan melalui kuesioner secara *online* melalui *Google Form* dengan menggunakan skala Likert. Teknik pengambilan sampel yaitu *purposive sampling*. Sampel yang digunakan sebanyak 162 responden. Analisis data dilakukan dengan menggunakan PLS-SEM dengan SmartPLS 4.0 untuk menganalisis pengaruh variabel *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, dan religiusitas terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *attitude*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya. Sedangkan religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya.

Kata kunci: *Attitude, Subjective Norm, Perceived Behavioral Control, Religiusitas, Niat Berwakaf Uang*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara dengan populasi penduduk terbesar keempat di dunia pada tahun 2025 dengan total populasi mencapai 286,69 juta jiwa (Data Indonesia, 2025). Dari jumlah tersebut, sebanyak 249,82 juta jiwa atau sekitar 87,14% menganut agama Islam, yang menempatkan Indonesia sebagai negara

dengan populasi Muslim terbesar di dunia. Predikat ini memberikan peluang strategis bagi umat Islam untuk mengoptimalkan kontribusinya melalui instrumen filantropi dalam ekosistem keuangan syariah (Pramudia & Syarief, 2020). Hal tersebut juga didukung oleh hasil dari laporan *Charities Aid Foundation* (2021) yang menempatkan Indonesia pada posisi puncak sebagai negara paling dermawan di dunia.

Di Indonesia terdapat berbagai macam instrumen keuangan sosial Islam yang terdiri dari Zakat, Infaq, Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF). Salah satu instrumen keuangan syariah dari segi filantropi yang memiliki potensi besar adalah wakaf. Wakaf merupakan instrumen keuangan sosial Islam sekaligus instrumen ekonomi yang berpotensi memberikan dampak positif pada pembangunan ekonomi (Rakhmawati & Arintin, 2023). Selain itu instrumen wakaf juga mendukung SDGs 1 (pengentasan kemiskinan) dan SDGs 10 (pengurangan ketimpangan) yang di mana berperan mendorong redistribusi kekayaan yang efektif, memberdayakan kelompok rentan, dan mendukung inklusi keuangan sehingga dapat menjadi solusi terhadap ketimpangan sosial dan ekonomi (Jauharudin & Khusnudin, 2025). Namun, pemahaman mayoritas masyarakat muslim di Indonesia mengenai pemanfaatan wakaf cenderung masih terpaku pada aset tidak bergerak, seperti tanah untuk fasilitas ibadah, pendidikan, pondok pesantren, hingga area pemakaman (Chrisna et al., 2021). Dampaknya, fungsionalisasi instrumen wakaf belum mampu menghasilkan implikasi sosial yang lebih luas akibat pemanfaatannya yang masih didominasi oleh program-program yang bersifat konsumtif semata (Rafiqi, 2018).

Salah satu inovasi modern dalam pengelolaan wakaf menjadi produktif adalah wakaf uang (*cash waqf*). Secara nasional, potensi wakaf uang di Indonesia sangat besar namun realisasinya masih jauh dari yang diharapkan. Menurut data Badan Wakaf Indonesia (2025), potensi wakaf uang diestimasikan mencapai Rp 180 triliun per tahun, namun akumulasi realisasinya masih dibawah 2% dari total potensi tersebut. Kondisi tersebut memperlihatkan adanya kesenjangan yang signifikan antara potensi dan realisasi wakaf uang di Indonesia yang disebabkan oleh rendahnya sosialisasi dan literasi wakaf uang, profesionalisme *nazhir* dan transparansi Badan Wakaf Indonesia (BWI), serta faktor keperilakuan dan kespiritualan yakni terbatasnya kesadaran di antara masyarakat mengenai tata kelola wakaf uang sehingga niat untuk berwakaf uang masih tergolong rendah. Sarasi et al. (2022) mengemukakan bahwa asumsi potensi wakaf uang di Indonesia sangat besar jika terdapat sedikitnya 10 juta masyarakat muslim kelas menengah berpartisipasi dalam wakaf uang dengan nominal tertentu secara rutin seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 1. Potensi Wakaf Uang

Tingkat Penghasilan/Bulan	Jumlah Muslim	Nominal Wakaf/Bulan	Total Potensi Wakaf	Potensi Wakaf Tunai/Tahun
Rp. 500.000	4 juta	Rp. 5.000,-	Rp. 20 M	Rp. 240 M
Rp. 1 juta – 2 juta	3 juta	Rp. 10.000,-	Rp. 30 M	Rp. 360 M
Rp. 2 juta – 5 juta	2 juta	Rp. 50.000,-	Rp. 100 M	Rp. 1,2 T
Rp. 5 juta – 10 juta	1 juta	Rp. 100.000,-	Rp. 100 M	Rp. 1,2 T

Sumber : (Sarasi et al., 2022)

Dalam konteks lokal, Kota Surabaya diresmikan oleh Kementerian Agama sebagai “Kota Wakaf” pada tahun 2025 (InfoPublik, 2025). Dalam konteks akademis, di Kota Surabaya terdapat beberapa universitas yang membuka program studi S1 ekonomi Islam atau ekonomi syariah seperti Universitas Negeri Surabaya, Universitas Airlangga, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, dan Universitas Hayam Wuruk Perbanas (PDDIKTI, 2025). Mahasiswa ekonomi Islam merupakan segmen *digital native* yang terpelajar, serta menjadi target strategis program “*Waqf Goes to Campus*” oleh BWI. Di era kemajuan teknologi 5.0 saat ini, kemampuan mereka dalam beradaptasi dengan perubahan ini akan mendorong keinginan mereka untuk berkontribusi, terutama terkait donasi wakaf (Rachmawati et al., 2024). Mereka menempati posisi penting sebagai *role model* di masa depan sekaligus basis demografi yang menjadi target potensial secara ekonomi (Kasri & Chaerunnisa, 2022). Populasi tersebut merupakan populasi yang representatif untuk menggambarkan perilaku mahasiswa dalam memahami dan mengimplementasikan prinsip-prinsip ekonomi Islam, khususnya dalam hal niat berwakaf uang.

Berdasarkan uraian fenomena di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, dan religiusitas terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya. Hasil penelitian diharapkan dapat membantu memahami faktor-faktor psikologis dan spiritual yang mendorong niat mahasiswa untuk berwakaf uang, sehingga program edukasi dan kampanye wakaf dapat lebih tepat sasaran. Apabila permasalahan rendahnya niat wakaf uang di kalangan mahasiswa ini tidak segera ditangani, maka potensi dana sosial Islam dari generasi terdidik tidak akan termanfaatkan secara optimal dalam mendukung pembangunan ekonomi umat. Kajian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan model perilaku filantropi Islam serta implikasi praktis bagi pengelolaan dan promosi wakaf uang di lingkungan kampus maupun masyarakat luas.

Adapun kesenjangan tersebut dapat dijelaskan melalui *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991), yang fokus utamanya adalah minat atau niat perilaku. Ajzen, (1991) menyatakan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku ditentukan oleh tiga faktor utama, yaitu *attitude*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control*. Menurut Majid et al. (2024) *attitude* mengacu pada sekumpulan perasaan, keyakinan, dan tindakan terhadap suatu objek tertentu. Ajzen (1991) memaknai *attitude* sebagai suatu sikap terkait dengan perilaku yang memperlihatkan seberapa tinggi evaluasi dan penilaian yang dimiliki oleh seseorang mengenai keuntungan suatu perilaku terkait. Pada dasarnya, *attitude* merupakan pemandu perilaku di masa yang akan datang sehingga menyebabkan niat yang pada akhirnya mengarah ke suatu perilaku tertentu. Alifiandy & Sukmana. (2020) dan Mujahidah & Rusydiana. (2023) telah menunjukkan bahwa *attitude* dan niat memiliki pengaruh yang signifikan. *Subjective norm* adalah dorongan sosial yang dirasakan oleh seorang individu dalam menjalankan atau mengabaikan suatu perilaku (Iman et al., 2021). Adapun menurut Ajzen (1991) *subjective norm* merupakan pandangan

kesetujuan atau ketidaksetujuan seseorang mengenai perilaku tertentu yang didasari oleh pendapat orang lain terkait perilaku tersebut. Majid et al. (2024) dan Nugraha & Falikhatun. (2022) menunjukkan bahwa *subjective norm* berpengaruh terhadap niat berperilaku memberi. Menurut Alifiandy & Sukmana. (2020) *perceived behavioral control* berarti seorang individu merasa bahwa sesuatu mudah atau sulit untuk dilakukan. Ajzen (1991) mendefinisikan *perceived behavioral control* sebagai persepsi individu terhadap tingkat kesederhanaan atau kompleksitas yang terlibat untuk melakukan perilaku yang diinginkan. Qomar et al. (2024) dan Widiastuti et al. (2025) menunjukkan bahwa *perceived behavioral control* berpengaruh terhadap niat berwakaf uang. Menurut Amansyah & Suryaningsih. (2022) religiusitas merupakan tingkat keyakinan yang dimiliki seseorang yang kemudian diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari. Nugraha & Falikhatun. (2022) menyatakan bahwa religiusitas berpengaruh terhadap suatu niat berperilaku.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Penelitian ini dilakukan di Kota Surabaya pada bulan Mei sampai dengan bulan Juni 2026. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *non-probability sampling*, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria khusus. Adapun kriteria khusus pada penelitian ini adalah beragama Islam, mahasiswa program studi S1 ekonomi Islam atau ekonomi syariah pada universitas yang berada di Kota Surabaya, dan mengetahui atau pernah mendengar tentang wakaf uang.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Pengumpulan data menggunakan teknik survei dengan instrumen pengumpulan data berupa kuesioner. Kuesioner disebarkan secara *online* melalui *Google Form* dan diukur menggunakan skala Likert. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel independen yaitu *attitude* (X1), *subjective norm* (X2), *perceived behavioral control* (X3), dan religiusitas (X4) serta variabel dependen yaitu niat berwakaf uang (Y). Teknik analisis data menggunakan *Partial Least Square-Structural Equation Modeling* (PLS-SEM). Analisis dilakukan melalui dua tahap yaitu model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*). Berdasarkan kajian teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan, hipotesis dalam penelitian ini adalah (H1) *Attitude* berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang, (H2) *Subjective Norm* berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang, (H3) *Perceived Behavioral Control* berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang, dan (H4) Religiusitas berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang.

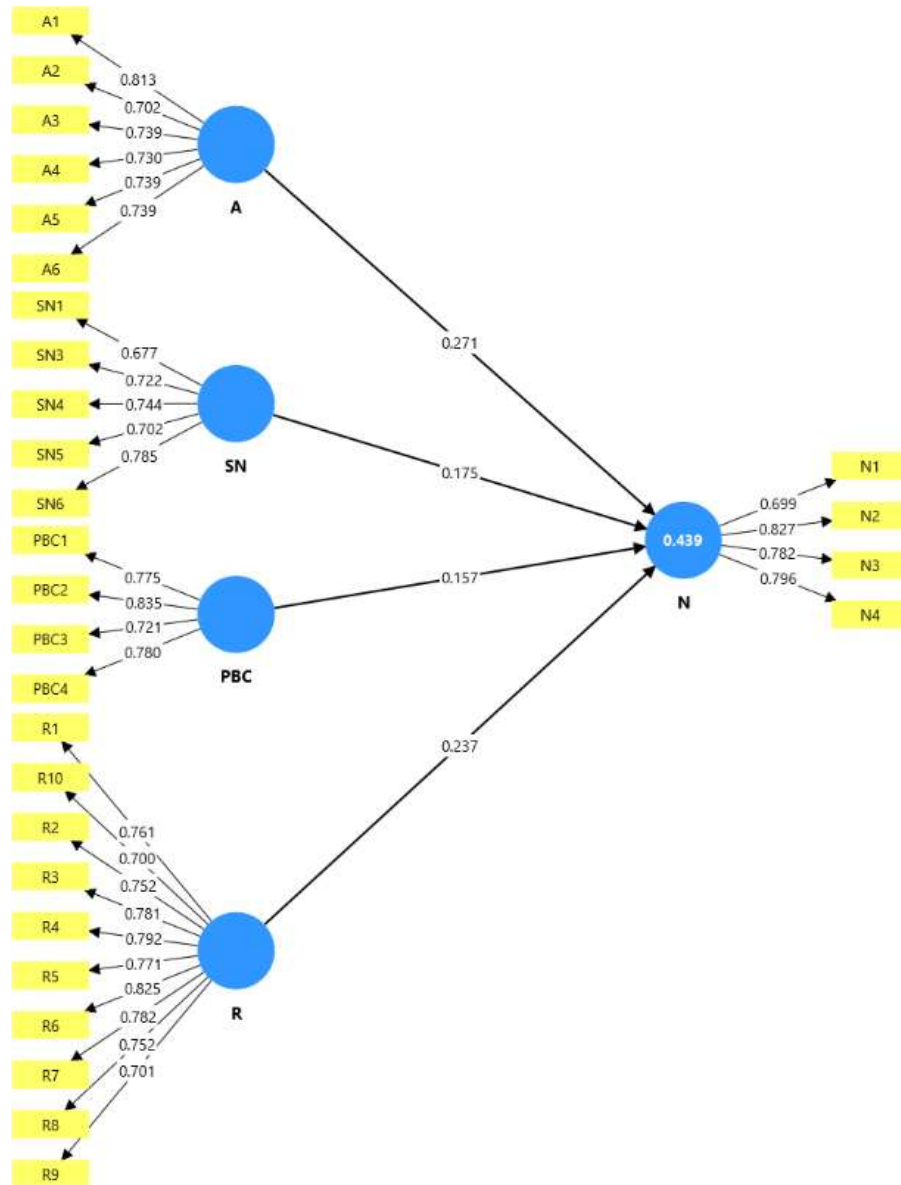
HASIL DAN PEMBAHASAN**Karakteristik Responden****Tabel 2. Karakteristik Responden**

Berdasarkan Jenis Kelamin		
Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki – Laki	47	29%
Perempuan	115	71%
Berdasarkan Usia		
Usia	Jumlah	Persentase
19 tahun	2	1%
20 tahun	11	7%
21 tahun	51	31%
22 tahun	77	48%
23 tahun	18	11%
24 tahun	3	2%
Berdasarkan Asal Universitas		
Asal Universitas	Jumlah	Persentase
UNESA	63	39%
UNAIR	50	31%
UINSA	42	26%
UHW Perbanas	7	4%

Sumber : Data primer, diolah penulis (2026)

Berdasarkan data pada tabel di atas, total keseluruhan responden adalah berjumlah 162 responden. Berdasarkan kategori jenis kelamin mayoritas responden berjenis kelamin perempuan yang berjumlah 115 orang (71%), sedangkan jenis kelamin laki-laki berjumlah 47 orang (29%). Berdasarkan kategori usia, 19 tahun berjumlah 2 orang (1%), 20 tahun berjumlah 11 orang (7%), 21 tahun berjumlah 51 orang (31%), 22 tahun berjumlah 77 orang (48%), 23 tahun berjumlah 18 orang (11%), dan 24 tahun berjumlah 3 orang (2%). Adapun berdasarkan kategori asal universitas, dari Universitas Negeri Surabaya (UNESA) berjumlah 63 orang (39%), Universitas Airlangga (UNAIR) berjumlah 50 orang (31%), Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya (UINSA) berjumlah 42 orang (26%), dan Universitas Hayam Wuruk Perbanas (UHW Perbanas) berjumlah 7 orang (4%). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa responden didominasi oleh perempuan, berusia 22 tahun, dan berasal dari Universitas Negeri Surabaya (UNESA).

Model Penelitian



Gambar 1. Model Penelitian

Sumber : *Output SmartPLS 4.0*, diolah penulis (2026)

Model Pengukuran (*Outer Model*)

Tabel 3. Nilai *Outer Loading*

Item Pernyataan	<i>Outer Loading</i>	Keterangan
<i>Attitude (X1)</i>		
A1	0,813	Valid
A2	0,702	Valid
A3	0,739	Valid
A4	0,730	Valid
A5	0,739	Valid

Item Pernyataan	Outer Loading	Keterangan
A6	0,739	Valid
Subjective Norm (X2)		
SN1	0,677	Valid
SN3	0,722	Valid
SN4	0,744	Valid
SN5	0,702	Valid
SN6	0,785	Valid
Perceived Behavioral Control (X3)		
PBC1	0,775	Valid
PBC2	0,835	Valid
PBC3	0,721	Valid
PBC4	0,780	Valid
Religiusitas (X4)		
R1	0,761	Valid
R2	0,752	Valid
R3	0,781	Valid
R4	0,792	Valid
R5	0,771	Valid
R6	0,825	Valid
R7	0,782	Valid
R8	0,752	Valid
R9	0,701	Valid
R10	0,700	Valid
Niat (Y)		
N1	0,699	Valid
N2	0,827	Valid
N3	0,782	Valid
N4	0,796	Valid

Sumber : Output SmartPLS 4.0, diolah penulis (2026)

Tabel 4. Nilai Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	AVE
<i>Attitude</i>	0,554
<i>Subjective Norm</i>	0,528
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,607
Religiusitas	0,582
Niat	0,604

Sumber : Output SmartPLS 4.0, diolah penulis (2026)

Menurut Hair et al. (2017), instrumen penelitian dinyatakan layak apabila memenuhi uji validitas dan reliabilitas dalam model pengukuran (*outer model*). Model pengukuran (*outer model*) meliputi uji validitas konvergen (*convergent*

validity), uji validitas diskriminan (*discriminant validity*), dan uji *composite reliability*. Pada uji validitas konvergen (*convergent validity*) ketentuannya dilihat dari nilai *outer loading* antara 0,40 hingga 0,70 boleh dipertahankan jika nilai *Average Variance Extracted* (AVE) > 0,50 (Hair et al., 2017). Pada validitas diskriminan (*discriminant validity*) ketentuannya dilihat dari batas nilai *Heterotrait-Monotrait Ratio* (HTMT) < 0,85 (Henseler et al., 2015). Dan pada uji *composite reliability* ketentuannya dilihat dari nilai *composite reliability* > 0,7 dan *cronbach alpha* > 0,7 (Hair et al., 2021). Berdasarkan pada gambar 1 dan tabel 3 di atas, dapat diketahui bahwa mayoritas item pernyataan memiliki nilai *outer loading* > 0,70 dan terdapat dua item pernyataan yang memiliki nilai *outer loading* < 0,70 yakni item pernyataan SN1 dan N1. Namun, kedua item pernyataan tersebut memiliki nilai *Average Variance Extracted* (AVE) > 0,50. Dengan demikian, seluruh item pernyataan dinyatakan valid.

Validitas Diskriminan (*Discriminant Validity*)

Tabel 5. Nilai *Heterotrait-Monotrait Ratio* (HTMT)

	A	N	PBC	R	SN
A					
N	0,687				
PBC	0,614	0,601			
R	0,564	0,593	0,499		
SN	0,687	0,638	0,663	0,478	

Sumber : *Output SmartPLS 4.0*, diolah penulis (2026)

Pada penelitian ini validitas diskriminan (*discriminant validity*) dapat dilihat melalui batas nilai *Heterotrait-Monotrait Ratio* (HTMT) < 0,85 maka instrumen dinyatakan valid (Henseler et al., 2015). Berdasarkan tabel 5 di atas, dapat diketahui bahwa seluruh variabel memiliki nilai *Heterotrait-Monotrait Ratio* (HTMT) < 0,85. Maka, setiap konstruk dalam penelitian ini secara empiris memiliki perbedaan dari konstruk yang lain dan dapat dinyatakan valid.

Composite Reliability

Tabel 6. Nilai *Composite Reliability*

Variabel	<i>Cronbach's alpha</i>	<i>Composite reliability (rho a)</i>	<i>Composite reliability (rho c)</i>
<i>Attitude</i>	0,839	0,841	0,882
<i>Subjective Norm</i>	0,776	0,781	0,848
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,784	0,796	0,860
Religiusitas	0,920	0,922	0,933
Niat	0,782	0,796	0,859

Sumber : *Output SmartPLS 4.0*, diolah penulis (2026)

Suatu variabel dapat dikatakan reliabel ketika memiliki nilai *composite reliability* > 0,7 (Hair et al., 2021). Adapun *cronbach alpha* yang memiliki nilai > 0,7 digunakan untuk memperkuat dari adanya uji reliabilitas dari hasil *composite*

reliability (Hair et al., 2021). Berdasarkan tabel 6 di atas, menunjukkan bahwa seluruh variabel telah memenuhi syarat uji reliabilitas. Dengan demikian, seluruh variabel dinyatakan reliabel.

Model Struktural (*Inner Model*)

Uji Kolinearitas

Tabel 7. Nilai VIF

Variabel	Niat
<i>Attitude</i>	1,749
<i>Subjective Norm</i>	1,654
<i>Perceived Behavioral Control</i>	1,557
Religiusitas	1,430

Sumber : *Output SmartPLS 4.0*, diolah penulis (2026)

Suatu model dapat dikatakan bebas dari masalah kolinearitas apabila memiliki nilai VIF < 5,0 (Hair et al., 2017). Berdasarkan tabel 7 di atas, dapat diketahui bahwa seluruh variabel memiliki nilai VIF < 5,0. Dengan demikian, hasil pengujian kolinearitas menunjukkan bahwa model secara keseluruhan bebas dari masalah kolinearitas dan sudah cukup baik.

Koefisien Determinasi (*R-square*)

Tabel 8. Nilai R-square

Variabel	R-square	R-square adjusted
Niat	0,439	0,424

Sumber : *Output SmartPLS 4.0*, diolah penulis (2026)

R-square berkisar antara 0 hingga 1, dengan nilai yang lebih tinggi menunjukkan kekuatan penjelasan yang lebih besar. Semakin nilai *R-square* mendekati 1, maka dianggap baik dengan ketentuan *R-square* sebesar 0,75 (substansial), 0,50 (moderat), dan 0,25 (lemah) (Hair et al., 2017). Berdasarkan tabel 8 di atas, menunjukkan bahwa variabel niat menghasilkan *R-square* senilai 0,439 yang berarti menunjukkan model moderat.

Effect Size (f^2)

Tabel 9. Nilai f^2

Variabel	Niat
<i>Attitude</i>	0,075
<i>Subjective Norm</i>	0,033
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,028
Religiusitas	0,070

Sumber : *Output SmartPLS 4.0*, diolah penulis (2026)

Pada uji *effect size* (f^2), pengaruh dapat dilihat melalui nilai f^2 dengan ketentuan 0,02 (kecil), 0,15 sedang, dan 0,35 (besar) (Hair et al., 2017). Berdasarkan tabel 9 di atas, dapat diketahui bahwa seluruh variabel memiliki nilai f^2 < 0,15 yang berarti seluruh variabel independen memiliki efek kecil terhadap variabel dependen.

Predictive Relevance (Q²)

Tabel 10. Nilai Q²

Variabel	Q ² Predict
Niat	0,390

Sumber : Output SmartPLS 4.0, diolah penulis (2026)

Suatu model dapat dikatakan mempunyai kemampuan prediktif jika memiliki nilai $Q^2 > 0$ dan dikatakan tidak mempunyai kemampuan prediktif jika memiliki nilai $Q^2 < 0$ (Hair et al., 2017). Berdasarkan tabel 10 di atas, menunjukkan bahwa nilai $Q^2 > 0$ yaitu sebesar 0,390 maka suatu model dapat dinyatakan memiliki kemampuan prediktif.

Uji Hipotesis

Tabel 11. Hasil Uji Hipotesis

Hubungan antar variabel	Original sample (O)	T-statistics	P-values	Keterangan
A -> N	0,271	2,662	0,008	Berpengaruh
SN -> N	0,175	2,821	0,005	Berpengaruh
PBC -> N	0,157	2,087	0,037	Berpengaruh
R -> N	0,237	1,818	0,069	Tidak Berpengaruh

Sumber : Output SmartPLS 4.0, diolah penulis (2026)

Uji hipotesis menggunakan *bootstrapping* digunakan untuk melihat pengaruh dari setiap variabel. Ketentuan pada uji hipotesis ini dapat dilihat dari nilai *P-value* dan *T-statistics*. Jika nilai *P-value* < 0.05 dan *T-statistics* $> 1,96$ maka akan berpengaruh pada variabel yang diteliti (Hair et al., 2017). Berdasarkan tabel 11 di atas, didapatkan hasil bahwa pengaruh variabel *Attitude* terhadap Niat dengan nilai *P-value* sebesar $0,008 < 0,05$ dan *T-statistics* sebesar $2,662 > 1,96$ maka dapat dikatakan memiliki pengaruh yang signifikan dan hipotesis 1 (H1) diterima. Kemudian pengaruh *Subjective Norm* terhadap Niat dengan nilai *P-value* sebesar $0,005 < 0,05$ dan *T-statistics* sebesar $2,821 > 1,96$ maka dapat dikatakan memiliki pengaruh yang signifikan dan hipotesis 2 (H2) diterima. Selanjutnya pengaruh *Perceived Behavioral Control* terhadap Niat dengan nilai *P-value* sebesar $0,037 < 0,05$ dan *T-statistics* sebesar $2,087 > 1,96$ maka dapat dikatakan memiliki pengaruh yang signifikan dan hipotesis 3 (H3) diterima. Dan yang terakhir pengaruh Religiusitas terhadap Niat dengan nilai *P-value* sebesar $0,069 > 0,05$ dan *T-statistics* sebesar $1,818 < 1,96$ maka dapat dikatakan tidak memiliki pengaruh yang signifikan dan hipotesis 4 (H4) ditolak.

Pengaruh *Attitude* terhadap Niat Berwakaf Uang pada Mahasiswa Ekonomi Islam di Surabaya

Berdasarkan hasil uji analisis data yang telah dilakukan, *attitude* terbukti berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam

di Surabaya. Temuan pada penelitian ini mengindikasikan bahwa semakin positif *attitude* yang ditunjukkan oleh mahasiswa terhadap instrumen wakaf uang, maka semakin kuat pula niat atau dorongan psikologis mereka untuk melakukan amalan tersebut di masa yang akan datang, dan begitu juga sebaliknya. Hasil ini mencerminkan bahwa evaluasi dan penilaian internal responden mengenai kebermanfaatan wakaf uang telah berada pada tingkat yang sangat baik, sehingga mampu bertindak sebagai dorongan utama dalam menggerakkan kesediaan bertindak. Ketika mahasiswa memiliki keyakinan yang kuat mengenai konsekuensi positif dari wakaf uang, maka sikap positif yang terbentuk akan secara langsung memperkuat dorongan psikologis mereka untuk berniat melakukannya. Secara empiris, hasil penelitian ini sejalan dengan studi terdahulu yang dilakukan oleh Alifiandy & Sukmana. (2020) yang menemukan bahwa *attitude* secara signifikan memengaruhi niat wakaf uang. Temuan serupa dikemukakan juga oleh Mujahidah & Rusydiana. (2023) yang menegaskan bahwa *attitude* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat pemuda muslim Indonesia untuk berwakaf uang. Hal tersebut menunjukkan bahwa kepribadian dan cara pandang seseorang sangat mendorong kuatnya niat berwakaf uang.

Pengaruh *Subjective Norm* terhadap Niat Berwakaf Uang pada Mahasiswa Ekonomi Islam di Surabaya

Hasil uji analisis data yang telah dilakukan ini menunjukkan bahwa *subjective norm* berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya. Hal ini membuktikan bahwa tekanan sosial, pandangan, serta dorongan lingkungan sekitar yang dirasakan oleh mahasiswa memiliki kontribusi yang nyata dalam membentuk dan memperkuat niat mereka untuk melakukan wakaf uang. Dengan kata lain, semakin besar dukungan dan ekspektasi positif dari orang-orang di sekitar mereka yang dianggap penting oleh mereka, maka akan semakin tinggi pula komitmen mereka untuk ikut serta dalam berwakaf uang, dan begitu juga sebaliknya. Persepsi mengenai persetujuan dan dukungan dari lingkungan sosial terdekat ini menjadi bahan pertimbangan eksternal yang melandasi pergeseran niat perilaku mereka. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nugraha & Falikhatun. (2022) yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara *subjective norm* dengan niat untuk melakukan wakaf uang. Hasil yang sama juga dikemukakan oleh Majid et al. (2024) bahwa *subjective norm* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat para wakif untuk berwakaf. Temuan-temuan ini membuktikan bahwa dorongan sosial atau rekomendasi dari orang-orang terdekat sangat memengaruhi niat seseorang untuk melakukan tindakan filantropi Islam.

Pengaruh *Perceived Behavioral Control* terhadap Niat Berwakaf Uang pada Mahasiswa Ekonomi Islam di Surabaya

Berdasarkan hasil uji analisis data yang telah dilakukan, *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa

ekonomi Islam di Surabaya. Hal tersebut bermakna bahwa persepsi mahasiswa mengenai tingkat kemudahan atau kesulitan serta ketersediaan sumber daya dan kesempatan yang ada dalam diri mereka, memegang peranan penting dalam menentukan tinggi rendahnya niat berwakaf uang. Jika mahasiswa merasa bahwa proses melakukan wakaf uang itu mudah, praktis, dan berada di dalam jangkauan kapasitas finansialnya, maka niat mereka akan semakin meningkat. Sebaliknya, hambatan teknis yang rumit berpotensi menurunkan niat walaupun pemahaman teoritisnya sudah sangat baik. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Qomar et al. (2024) bahwa terdapat pengaruh signifikan *perceived behavioral control* terhadap niat wakaf uang. Di mana perubahan *perceived behavioral control* berkontribusi signifikan terhadap peningkatan wakaf uang. Hasil tersebut juga sejalan dengan temuan Widiastuti et al. (2025) yang menyimpulkan bahwa *perceived behavioral control* berkorelasi dengan niat untuk berwakaf uang. Temuan ini memverifikasi bahwa ketersediaan sumber daya pengetahuan, waktu, dan kemampuan finansial sangat penting dalam mendorong keterlibatan praktik berwakaf uang.

Pengaruh Religiusitas terhadap Niat Berwakaf Uang pada Mahasiswa Ekonomi Islam di Surabaya

Berdasarkan hasil uji analisis data yang telah dilakukan, religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa tinggi atau rendahnya tingkat keberagamaan, kedalaman kesalehan ritual, maupun komitmen spiritualitas seorang mahasiswa tidak menjadi faktor pembeda atau penentu utama yang mendasari kuat atau lemahnya niat mereka untuk melakukan wakaf uang. Kondisi ini disebabkan oleh religiusitas di kalangan mahasiswa ekonomi Islam cenderung sudah homogen atau sama-sama tinggi, namun homogenitas tersebut tidak sejalan dalam hal pengamalan alokasi finansial secara nyata termasuk salah satunya wakaf. Seseorang yang memiliki tingkat religiusitas sangat tinggi, tidak serta merta memiliki niat berwakaf uang yang lebih besar dibandingkan dengan rekannya yang memiliki tingkat religiusitas di bawahnya. Realitas ini menunjukkan adanya ketidakterhubungan antara identitas kesalehan umum dengan keputusan alokasi dana finansial yang bersifat spesifik. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nugraha & Falikhatun. (2022) yang menegaskan bahwa religiusitas secara signifikan memengaruhi niat seseorang untuk berpartisipasi dalam wakaf uang atas dasar keyakinan keagamaannya. Tingkat religiusitas yang tinggi pada seseorang kemungkinan disebabkan oleh keyakinan kuat bahwa agama mereka dapat membawa manfaat. Namun, hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Mujahidah & Rusydiana. (2023) yang membuktikan bahwa religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang. Hal tersebut dikarenakan perbedaan pandangan seseorang terhadap perbedaan pendapat di bidang fiqh dan pendapat para ulama tentang wakaf uang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa *attitude*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang pada mahasiswa ekonomi Islam di Surabaya. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin positif sikap dan pandangan mahasiswa, semakin kuat dorongan dari lingkungan sosial sekitar (keluarga, dosen, dan teman sebaya), dan semakin tinggi persepsi kemudahan akses dan kapasitas finansial yang dimiliki, maka niat mereka untuk berwakaf uang akan semakin meningkat, dan begitu juga sebaliknya. Namun, religiusitas menunjukkan tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berwakaf uang. Temuan ini disebabkan oleh kondisi religiusitas mahasiswa ekonomi Islam yang cenderung homogen atau sama-sama tinggi, namun belum sejalan dalam hal pengamalan alokasi finansial secara nyata pada wakaf uang. Bagi mereka, niat untuk berwakaf uang tidak cukup hanya dengan modal dorongan agama saja, tetapi juga sangat bergantung pada faktor pendukung lainnya seperti kondisi keuangan mereka, kemudahan akses dan dorongan dari lingkungan sosial di sekitar mereka.

Berdasarkan temuan tersebut, dirumuskan beberapa saran untuk mengoptimalkan potensi wakaf uang di kalangan akademisi. Civitas akademika perguruan tinggi disarankan untuk mengoptimalkan peran dosen dan tokoh agama sebagai fitur teladan, serta menginisiasi program laboratorium wakaf untuk mempraktikkan pengelolaan atau penyaluran wakaf uang secara langsung dalam skala internal kampus. Pemerintah dan otoritas terkait seperti Badan Wakaf Indonesia (BWI) memperkuat kebijakan transparansi laporan dampak penyaluran dana wakaf secara publik. Bagi lembaga pengelola wakaf (*nazhir*), disarankan untuk lebih aktif mengedukasi mahasiswa melalui media sosial untuk membangun *attitude* yang positif tentang wakaf uang. Dan yang terakhir, untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan wilayah geografis penelitian dan mengeksplorasi variabel-variabel eksternal lainnya yang lebih kontekstual dengan perkembangan zaman, seperti literasi keuangan digital (*fintech*), tingkat kepercayaan, atau bahkan menggunakan variabel uang saku sebagai moderasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
[https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Alifiandy, M. M., & Sukmana, R. (2020). The Influence of Planned Behaviour Theory and Knowledge Towards the Waqif Intention in Contributing Waqf. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 6(2), 260–272.
<https://doi.org/10.20473/jebis.v6i2.22624>
- Amansyah, R. A. L., & Suryaningsih, S. A. (2022). Pengaruh Pendapatan, Pengetahuan dan Religiusitas Terhadap Minat Berwakaf Uang di Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, 5(1), 13–27.
<https://doi.org/10.26740/jekobi.v5n1.p13-27>
- Badan Wakaf Indonesia. (2025). *Membangkitkan Raksasa Tidur Wakaf Uang Nasional*:

- Pesantren Sebagai Episentrum Kebangkitan.*
<https://www.bwi.go.id/11291/2025/06/03/membangkitkan-raksasa-tidur-wakaf-uang-nasional-pesantren-sebagai-episentrum-kebangkitan/>
- Charities Aid Foundation. (2021). *World Giving Index 2021: A Pandemic Special*.
<https://www.cafonline.org/about-us/publications/2021-publications/caf-world-giving-index-2021>
- Chrisna, H., Noviani, & Hernawaty. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Berwakaf Tunai Pada Jamaah Majelis Taklim Istiqomah Kelurahan Tanjung Sari Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis & Publik*, 11(2), 70–79.
- Data Indonesia. (2025). *Data Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Agama pada Semester I/2025*. <https://dataindonesia.id/varia/detail/data-jumlah-penduduk-indonesia-menurut-agama-pada-semester-i2025>
- Hair, J. F., Hult, G. T., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R*.
- Hair, J. F., Hult, G. T., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2017). A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) - Joseph F. Hair, Jr., G. Tomas M. Hult, Christian Ringle, Marko Sarstedt. In *Sage*.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135.
<https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Iman, N., Santoso, A., & Kurniawan, E. (2021). Wakif's Behavior in Money Waqf: An Approach to Theory of Planned Behavior. *Ekulibrium : Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 16(1), 12–23. <https://doi.org/10.24269/ekulibrium.v16i1.3184>
- InfoPublik. (2025). *Surabaya ditetapkan Sebagai Kota Wakaf, Dorong Potensi Ekonomi Berbasis Umat*. <https://infopublik.id/kategori/nusantara/939145/surabaya-ditetapkan-sebagai-kota-wakaf-dorong-potensi-ekonomi-berbasis-umat>
- Jauharudin, F., & Khusnudin. (2025). Optimalisasi Potensi Ekonomi Syariah dalam Populasi Muslim Global untuk Mendukung Pencapaian SDGS: Studi Strategis tentang Zakat, Wakaf, dan Industri Halal. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 6(3), 826–844. <https://doi.org/10.47467/elmal.v6i3.6320>
- Kasri, R. A., & Chaerunnisa, S. R. (2022). The Role of Knowledge, Trust, and Religiosity in Explaining the Online Cash Waqf Amongst Muslim Millennials. *Journal of Islamic Marketing*, 13(6), 1334–1350. <https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2020-0101>
- Majid, R., Fauziyyah, N. E., Ramdani, R., Friantoro, D., & Indrawan, I. W. (2024). Do Trust and Waqf Knowledge Able to Explain Waqf Intention in Livestock Sector? Empirical Evidence from Indonesia. *ZISWAF: Jurnal zakat dan wakaf*, 11(1), 60.
<https://doi.org/10.21043/ziswaf.v11i1.19667>
- Mujahidah, A. S., & Rusydiana, A. S. (2023). Indonesian Muslim Youth-Factors Influencing Intention to Perform Cash Waqf. *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)*, 6(1), 53–72.
<https://doi.org/10.18196/ijief.v6i1.13964>

- Nugraha, P. A., & Falikhatun. (2022). Determinant of Muslim Community Intention in Performing Cash Waqf. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3264–3274. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6431>
- PDDIKTI. (2025). *Pangkalan Data Pendidikan Tinggi (PDDikti)*.
- Pramudia, R. A., & Syarief, M. E. (2020). Pengaruh Persepsi Pengetahuan, Informasi, dan Religiusitas Terhadap Minat Berwakaf Uang. *Jurnal Justisia Ekonomika Magister Hukum Ekonomi Syariah*, 4(2). <https://doi.org/10.30651/justeko.v4i2.6482>
- Qomar, M. N., Ratnasari, R. T., Hasyim, F., Hidayati, A. ', & Putra, T. W. (2024). Trust, Waqf Literacy and Cash Waqf Intention in Islamic Boarding Schools: A Theory of Planned Behavior. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 8(1), 109–123. <https://doi.org/https://doi.org/10.26740/aluqud.v8n1.p109-123>
- Rachmawati, A., Rofiqo, A., Mudi Awalia, F. T., & Aqidah, N. (2024). How Aware is Generation Z of Waqf? A Quantitative Study on Maqashid among Indonesian Muslim Students. *Ulul Albab: Jurnal Studi dan Penelitian Hukum Islam*, 8(1), 50. <https://doi.org/10.30659/jua.v8i1.38478>
- Rafiqi, Y. (2018). Wakaf Benda Bergerak dalam Perspektif Hukum Islam dan Perundang-undangan di Indonesia. *Al-Mashlahah: Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial*, 6(02), 191–209. <https://doi.org/10.30868/am.v6i2.307>
- Rakhmawati, & Arintin, H. K. (2023). Signifikansi Religiositas dalam Minat Berwakaf Uang. *ABHATS: Jurnal Islam Ulil Albab*, 4(2), 12–22. <https://journal.uui.ac.id/Abhats/article/view/30800>
- Sarasi, V., Farras, J. I., & Putri, J. H. (2022). Analisis Manajemen Risiko Wakaf Uang dengan Metode Erm Coso. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(2), 1792–1807. <https://doi.org/https://doi.org/10.29040/jiei.v8i2.3260>
- Widiastuti, T., Mawardi, I., Ali, A. S. S., Atiya, N., Rani, L. N., Robani, A. B., & Al Mustofa, M. U. (2025). Determinant Factors for Online Cash Waqf Intention Among Muslim Millennial Generation. *Journal of Islamic Marketing*, 16(1), 258–289. <https://doi.org/10.1108/JIMA-12-2023-0408>