

***ISLAMIC SPIRITUAL INTELLIGENCE: DEVELOPMENT
THEORY OF PLANNED BEHAVIOR***

Tesis

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S2**

Program Magister Manajemen



Disusun Oleh:

Aftuqa Sholikatur Rohmania
MM20402000073

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2022**

HALAMAN PENGESAHAN

ISLAMIC SPIRITUAL INTELLIGENCE: DEVELOPMENT

THEORY OF PLANNED BEHAVIOR

Disusun Oleh:

Aftuqa Sholikatur Rohmania

NIM. 20402000073

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan sidang panitian ujian tesis
Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 6 Agustus 2022

Pembimbing,



Prof. Dr. Hj. Nunung Ghoniyah, MM

NIK. 210488016

**ISLAMIC SPIRITUAL INTELLIGENCE: DEVELOPMENT
THEORY OF PLANNED BEHAVIOR**

Disusun Oleh:

Aftuqa Sholikatur Rohmania

NIM. 20402000073

Telah dipertahankan didepan penguji

Pada tanggal 12 Agustus 2022

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing



Prof. Dr. Hj. Nunung Ghoniyah, MM

NIK. 210488016

Penguji I



Prof. Dr. Ibnu Khafar, SE, M.Si

NIK. 210490020

Penguji II

Drs. Widiyanto, M.Si, Ph.D

NIK. 210489018

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh Gelar Magister Manajemen

Tanggal 12 Agustus 2022

Ketua Program Pascasarjana



Prof. Dr. H. Heru Sulastro, SE, M.Si

NIK. 210493032

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Nama : Aftuqa Sholikatur Rohmania
NIM : 20402000073
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis yang berjudul "*Islamic Spiritual Intelligence: Development Theory of Planned Behavior*" merupakan karya peneliti sendiri dan tidak ada unsur plagiarisme dengan cara yang tidak sesuai etika atau tradisi keilmuan. Peneliti siap menerima sanksi apabila di kemudian hari ditemukan pelanggaran etika akademik dalam laporan penelitian ini.

Pembimbing



Prof. Dr. Hj. Nunung Ghoniyah, MM
NIK. 210488016

Semarang, 12 Agustus 2022
Yang menyatakan,



Aftuqa Sholikatur Rohmania
NIM. 20402000073

PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Nama : Aftuqa Sholikatur Rohmania

NIM : 20402000073

Program Studi : Magister Manajemen

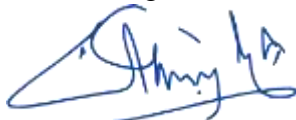
Fakultas : Ekonomi

Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis yang berjudul "*Islamic Spiritual Intelligence: Development Theory of Planned Behavior*" menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan hak bebas royalti non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data dan dipublikasikannya di internet atau media lainnya untuk kepentingan akademi selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik hak cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran hak cipta/plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Pembimbing



Prof. Dr. Hj. Nunung Ghoniyah, MM
NIK. 210488016

Semarang, 12 Agustus 2022
Yang menyatakan.



Aftuqa Sholikatur Rohmania
NIM. 20402000073

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

“Ridho orang tua adalah Ridho Allah SWT”

“Jangan tuntutan Allah SWT karena keinginanmu tetapi tuntutan dirimu untuk selalu ingat Allah SWT”

“Mantra kesuksesan berada di ikhtiarmu, doa orang tua dan yakin kuasa Allah SWT”

Persembahan :

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, karya tesis ini saya persembahkan kepada keluarga saya tercinta terutama Ibu dan Bapak yang selalu memberikan doa terbaik, mengorbankan apa yang beliau punya demi pendidikan saya, memberikan kasih sayang hingga mendengarkan keluh kesah anak perempuannya, dosen pembimbing saya ibu Prof. Dr. Hj. Nunung Ghoniyah, MM yang telah sabar membimbing dan meluangkan waktu dan sahabat / teman – teman saya yang selama ini sudah bersama – sama berjuang menggapai impian serta saya ucapkan terimakasih kepada pengelola Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Sultan Agung yang telah mempercayakan saya mendapatkan beasiswa.

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of attitudes, subjective norms, perceptions of control over investment, financial technology, inflation, institutional reputation on the intention to invest in sukuk. In addition, researchers developed a theory of planned behavior with Islamic values of Islamic spiritual intelligence as a moderation to strengthen the relationship between intention to invest in sukuk. This research is an explanatory research that uses primary and secondary data sources. Primary data were obtained directly from respondents through the distribution of questionnaires with a 5 Likert scale online (google form). While secondary data obtained from journals and data relevant to the research. Sampling used purposive sampling technique, with a total sample of 110 members of the Semarang City KSPM Forum and its surroundings with an average age of millennials and gene Z. The data analysis technique of this research uses Partial Least Square (PLS) as an alternative method of Structural Equation Modeling (SEM). The results of this study indicate that subjective norms, perceived control over investment, institutional reputation, Islamic spiritual intelligence have a significant positive effect on the intention to invest in sukuk. Meanwhile, attitudes financial technology and inflation have no significant effect on the intention to invest in sukuk. The results of further research that Islamic spiritual intelligence can moderate the relationship between subjective norms and perceived control over investment with the intention to invest in sukuk. However, Islamic spiritual intelligence cannot moderate the relationship between attitude and intention to invest in sukuk.

Keyword : *Intention to Invest in Sukuk, Theory of Planned Behavior, Islamic Spiritual Intelligence*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *attitude*, *subjective norm*, *perceived control over investment*, *financial technology*, *inflation*, *institutions reputation* terhadap *intention to invest in sukuk*. Selain itu peneliti mengembangkan *theory of planned behavior* dengan nilai Islam *Islamic spiritual intelligence* sebagai moderasi untuk memperkuat hubungan *intention to invest in sukuk*. Penelitian ini bersifat *explanatory research* yang menggunakan sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh langsung dari responden melalui penyebaran kuesioner dengan skala 5 likert secara online (*google form*). Sedangkan data sekunder diperoleh dari jurnal dan data yang relevan dengan penelitian. Pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan jumlah sampel sebanyak 110 anggota Forum KSPM Kota Semarang dan sekitarnya dengan usia rata-rata milenial dan gen Z. Teknik analisis data penelitian ini menggunakan *Partial Least Square* (PLS) sebagai metode alternatif dari *Structural Equation Modelling* (SEM). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *subjective norm*, *perceived control over investment*, *institution reputation*, *Islamic spiritual intelligence* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to invest in sukuk*. Sedangkan *attitude*, *financial technology* dan inflasi berpengaruh tidak signifikan terhadap *intention to invest in sukuk*. Hasil penelitian selanjutnya bahwa *Islamic spiritual intelligence* dapat memoderasi hubungan *subjective norm* dan *perceived control over investment* dengan *intention to invest in sukuk*. Namun *Islamic spiritual intelligence* tidak dapat memoderasi hubungan *attitude* dengan *intention to invest in sukuk*.

Kata kunci : *Intention to Invest in Sukuk*, *Theory of Planned Behavior*, *Islamic Spiritual Intelligence*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala, karena atas berkat rahmat-Nya penulis mampu menyelesaikan penelitian tesis yang berjudul “Islamic Spiritual Intelligence: Development Theory of Planned Behavior”. Dalam penyelesaian laporan tesis ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dan arahan dari berbagai pihak yang mendukung. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Nunung Ghoniyah, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan segenap waktu dan pemikiran untuk membantu, mengarahkan dan memberikan motivasi, serta nasehat yang sangat bermanfaat kepada penulis sehingga penelitian tesis ini dapat tersusun dengan baik.
2. Ibu Prof. Hj. Olivia Fachrunnisa, S.E., M.Si, Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Prof. Dr. H. Heru Sulistyono, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Bapak Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE, M.Si dan bapak Drs. Widiyanto, M.Si, Ph.D selaku penguji yang telah memberikan masukan-masukan berharga demi penyempurnaan penulisan tesis ini.

5. Seluruh dosen dan staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi penulis.
6. Bapak Sumijan dan Ibu Rumilah selaku orang tua yang selalu memberikan doa, dukungan dan motivasi agar selalu semangat dan pantang menyerah dalam menyusun penelitian tesis ini.
7. Adik Muhammad Riyan Khoirudin dan adik Muhammad Daris Afendi yang terus menjadi semangat agar segera menyelesaikan tesis.
8. Rekan – rekan Program MM Universitas Islam Sultan Agung Semarang Angkatan 71 yang telah memberikan motivasi selama pelajaran mata kuliah hingga proses penyusunan tesis.
9. Anggota Forum KSPM Kota Semarang dan sekitarnya dengan ikhlas bersedia meluangkan waktu untuk memberikan informasi dan data yang dibutuhkan.
10. Semua sahabat saya yang telah memberikan semangat yang tidak dapat saya sebut satu per satu.
11. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan tesis ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini memiliki banyak kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna menyempurnakan penelitian ini di

masa yang akan datang. Semoga penelitian tesis ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Semarang, Juli 2022

Penulis

Aftuqa Sholikatur Rohmania



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS.....	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II.....	8

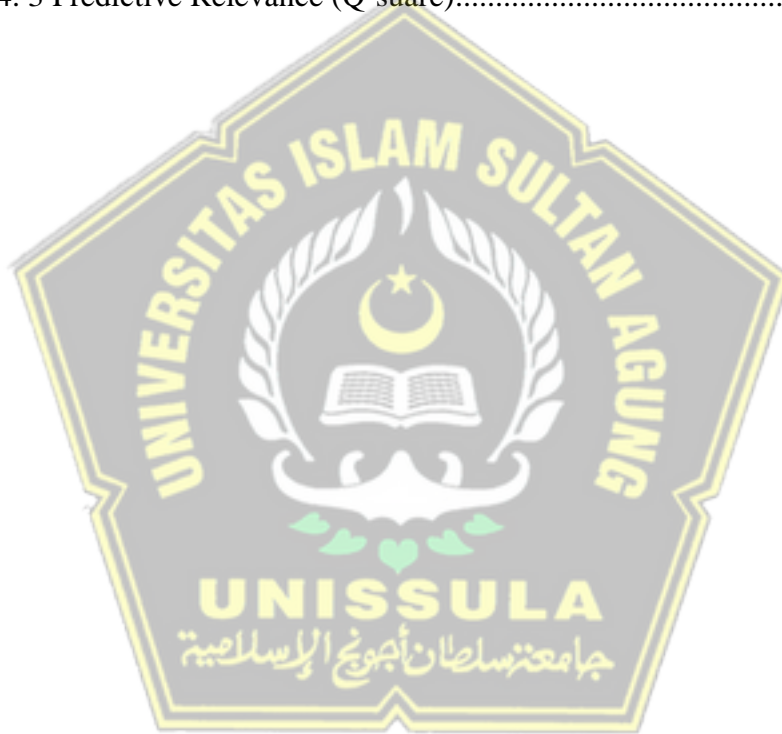
KAJIAN PUSTAKA.....	8
2.1 <i>Intention to Invest in Sukuk</i>	8
2.2 <i>Theory of Planned Behavior (TPB)</i>	9
2.2.1 <i>Attitude</i>	9
2.2.2 <i>Subjective Norm</i>	11
2.2.3 <i>Perceived Control over Invesment</i>	13
2.3 <i>Financial Technology</i>	15
2.4 <i>Inflation</i>	17
2.5 <i>Institutions Reputation</i>	18
2.6 <i>Islamic Spritual Intelligence</i>	20
2.7 Model Empirik Penelitian.....	25
BAB III.....	26
METODE PENELITIAN.....	26
3.1 Jenis Penelitian.....	26
3.2 Variabel dan Indikator.....	26
3.3 Sumber Data.....	29
3.4 Metode Pengumpulan Data	29
3.5 Responden	30
3.6 Analisis Data	31
3.6.1 <i>Partial Least Square (PLS)</i>	31
3.6.2 Uji Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>).....	26
3.6.3 Uji Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	27

BAB IV	38
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Gambaran Umum Responden.....	38
4.1.1 Jenis Kelamin	38
4.1.2 Umur	39
4.1.3 Pendidikan.....	40
4.1.4 Pekerjaan.....	40
4.1.5 Asal Universitas	41
4.1.6 Responden Rate Terhadap Kuesioner	42
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian	43
4.2.1 Attitude.....	44
4.2.2 Subjective Norm.....	45
4.2.3 Perceived Control over Invesment.....	46
4.2.4 Financial Technology.....	48
4.2.5 Inflation.....	49
4.2.6 Institutions Reputation	50
4.2.7 Islamic Spiritual Intelligence	51
4.2.8 Intention to Invest in Sukuk	52
4.3 Analisis Data	53
4.3.1 Hasil Outer Model.....	54
4.3.2 Hasil Inner Model (Model Struktural)	63
4.4 Pembahasan	74

4.4.1	<i>Attitude</i>	74
4.4.2	<i>Subjective Norm</i>	75
4.4.3	<i>Perceived Control over Investment</i>	76
4.4.4	<i>Financial Technology</i>	78
4.4.5	<i>Inflation</i>	78
4.4.6	<i>Institutions Reputation</i>	80
4.4.7	<i>Islamic Spiritual Intelligence</i>	81
BAB V.....		88
KESIMPULAN.....		88
5.1	Kesimpulan.....	88
5.2	Implikasi Manajerial.....	90
5.3	Implikasi Teoritis.....	92
5.4	Keterbatasan Penelitian	93
DAFTAR PUSTAKA		94
LAMPIRAN.....		101

DAFTAR GAMBAR

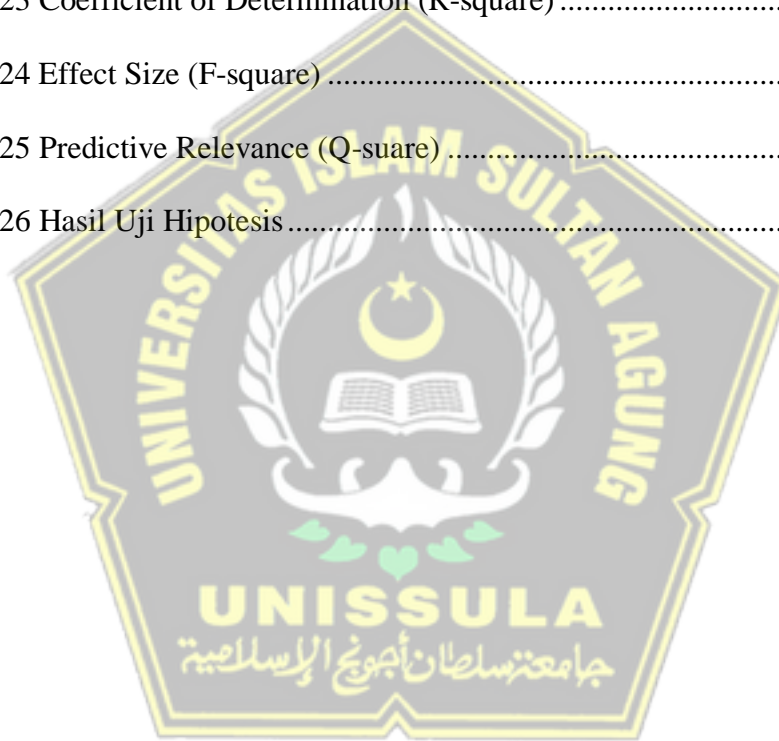
Gambar 2. 1 Model Penelitian	25
Gambar 4. 1 Model Uji Validitas Tahap 1	56
Gambar 4. 2 Model Uji Validitas Tahap 2.....	58
Gambar 4. 3 Predictive Relevance (Q-square).....	66



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Sukuk Korporasi.....	2
Tabel 3. 1 Variabel dan Indikator Penelitian	26
Tabel 4. 1 Karakteristik Sampel Menurut Jenis Kelamin	38
Tabel 4. 2 Karakteristik Sampel Menurut Umur.....	39
Tabel 4. 3 Karakteristik Sampel Menurut Jenis Pendidikan	40
Tabel 4. 4 Karakteristik Sampel Menurut Pekerjaan	40
Tabel 4. 5 Karakteristik Sampel Menurut Asal Universitas	41
Tabel 4. 6 Respon Rate Kuesioner.....	42
Tabel 4. 7 Kriteria Analisis Statistik Deskriptif.....	43
Tabel 4. 8 Statistik Deskripsi Variabel Attitude	44
Tabel 4. 9 Statistik Deskripsi Variabel Subejective Norm	46
Tabel 4. 10 Statistik Deskripsi Variabel Perceived Control over Invesment.....	47
Tabel 4. 11 Statistik Deskripsi Variabel Financial Technology	48
Tabel 4. 12 Statistik Deskripsi Variabel Inflation.....	49
Tabel 4. 13 Statistik Deskripsi Variabel Institutions reputation	50
Tabel 4. 14 Statistik Deskripsi Variabel Islamic Spiritual Intelligence	51
Tabel 4. 15 Statistik Deskripsi Variabel Intention to Invest in Sukuk	53
Tabel 4. 16 Hasil Uji Validitas Tahap 1.....	55
Tabel 4. 17 Hasil Uji Validitas Tahap 2.....	56

Tabel 4. 18 Nilai Average Variance Extracted (AVE)	59
Tabel 4. 19 Cronbach's Alpha	59
Tabel 4. 20 Composite Reliability	60
Tabel 4. 21 Fornell- Larcker	61
Tabel 4. 22 Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)	62
Tabel 4. 23 Coefficient of Determination (R-square)	64
Tabel 4. 24 Effect Size (F-square)	65
Tabel 4. 25 Predictive Relevance (Q-square)	67
Tabel 4. 26 Hasil Uji Hipotesis	69



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	102
Lampiran 2 Hasil Output Smart PLS 3.0	110
Lampiran 3 Model Output Smart PLS 3.0	114
Lampiran 4 Diagram Output Smart PLS 3.0.....	117



BAB I

PENDAHULUAN

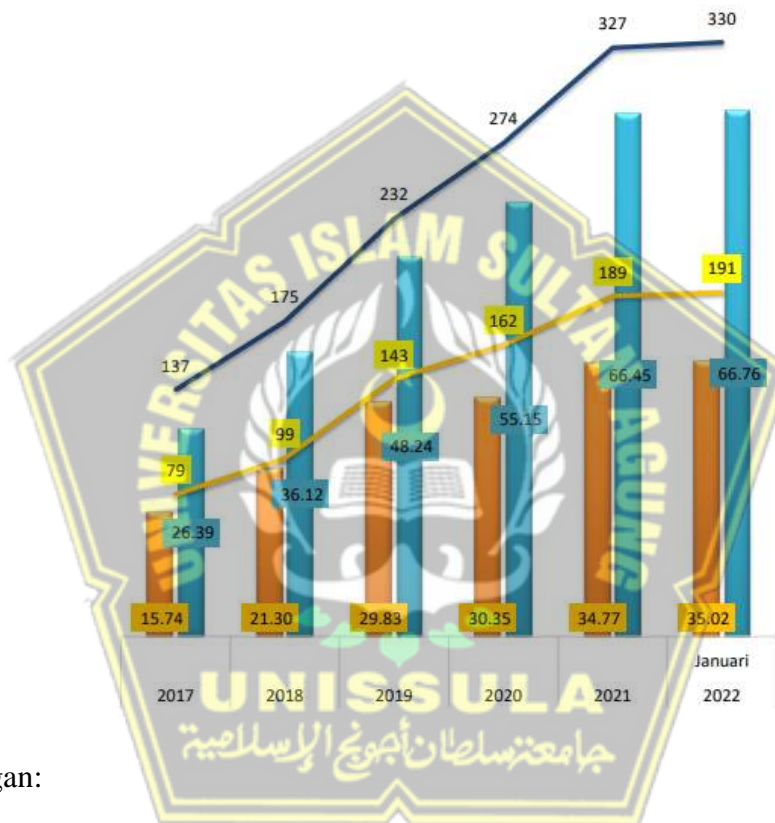
1.1 Latar Belakang Masalah

Sektor keuangan syariah mengalami percepatan pertumbuhan setelah pandemi Covid-19 atau era new normal. Pertumbuhan yang cukup signifikan terjadi pada penerbitan sukuk diseluruh dunia terutama di negara mayoritas Muslim (Mimouni et al., 2019; Paton Schmidt, 2019). Sukuk merupakan produk keuangan syariah yang pertumbuhannya signifikan cepat (Najeeb et al., 2016). Investasi sukuk mampu menawarkan manfaat diversifikasi dan karakteristik lindung nilai yang lebih besar (Arif et al., 2021). Adapun karakteristik sukuk yaitu investasi bebas bunga, risiko rendah dan aset dasar dapat membiayai investasi (Shahzad, et al., 2017). Selain berkembang di negara – negara muslim di dunia, sukuk mulai tertanam juga pada pasar keuangan dunia barat (Koutsokostas et al., 2019). Menurut S&P Global Rating, penerbitan sukuk pada tahun 2017 meningkat sebesar 45,3% yang mencapai 97,9 miliar. Adapun negara – negara yang menerbitkan sukuk terbesar didunia seperti Malaysia, Arab Saudi dan Indonesia.

Indonesia saat ini mampu meningkatkan pertumbuhan *outsanding* sukuk yang cukup signifikan. Peningkatan ini dapat menjadi peluang mengoptimalkan sektor keuangan syariah dengan mengembangkan lebih banyak varian pembiayaan sukuk. Selain itu, meningkatkan investasi publik dan swasta dimana secara signifikan mampu

membangun ketahanan ekonomi, menguraikan karbon dan menjadi *game changer* di masa pandemi Covid-19. Dibawah ini tabel perkembangan sukuk di Indonesia yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Perkembangan Sukuk Korporasi



Keterangan:



Sumber: Statistik Pasar Modal Syariah-OJK (Januari 2022)

Selain kondisi tersebut, saat ini inflasi menjadi salah satu faktor mikroekonomi sebagai pertimbangan sebelum melakukan investasi. Hal ini mengingat akibat adanya perang di Ukraina dan tingginya harga minyak. Akibatnya investor yang ingin

melakukan investasi lebih memilih menunggu dan melihat kondisi pasca serangan Rusia ke Ukraina. Namun pada satu sisi, Indonesia mampu menawarkan *appetite* yang menarik buat investor termasuk prospek ekonomi dan stabilitas nilai tukar rupiah. Imbal hasil sukuk Indonesia juga terbilang masih menarik dimana *yield* sukuk seri PBS032 pada akhir Februari 2022 sekitar 4,91% dibandingkan awal Januari 2022 sekitar 4,79%.

Permasalahan tersebut masih mampu teratasi dengan meningkatnya jumlah investor dan *outstanding* sukuk di Indonesia. Menurut data OJK pada Agustus 2021 investor ritel mencapai 6,1 juta investor. Perluasan pasar sukuk dapat dilakukan dengan menarik investor baru dikalangan milenial ataupun generasi Z sebagai generasi muda Indonesia yang menggerakkan perekonomian Indonesia. Selain populasi muslim muda merupakan faktor kunci dalam mendorong pertumbuhan keuangan syariah global (Reuters, 2017). Sehingga berbagai kalangan baik lembaga penerbit, pemerintah, praktisi dan akademisi dapat memperkenalkan kepada milenial untuk berinvestasi sukuk.

Penelitian ini menguji bahwa *theory of planned behavior* (TPB) yaitu *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral control* mampu mempengaruhi niat investor untuk menggunakan sukuk (Ajzen, 1991; Ashidiqi & Arundina, 2017; Awn & Azam, 2020; Bin-Nashwan et al., 2022; Duqi & Al-Tamimi, 2019). Sedangkan Mathieson, (1991) mengkritik TPB tidak dapat diterapkan untuk semua individu dalam konteks pengguna yang beragam. Sejalan dengan hal ini, Mahastanti & Hariady, (2014) menyatakan bahwa *attitude* tidak berpengaruh signifikan dengan niat berinvestasi

produk keuangan, dimana salah satunya sukuk. Namun, pentingnya sukuk sebagai pilihan investasi bagi negara yang mayoritas Islam menjadikan TPB berpengaruh positif terhadap niat individu berinvestasi produk Islami (Duqi & Al-Tamimi, 2019; Warsame & Ireri, 2016a).

Penelitian ini juga mengusulkan pentingnya *financial technology (fintech)* sebagai tempat penerbitan sukuk dan mempromosikan sukuk dengan baik pada masa pandemi Covid-19 dan seterusnya. Hal ini karena *fintech* sebagai salah satu inovasi penting pada produk dan jasa keuangan dengan memberikan sharing ekonomi, regulasi, kebijakan dan teknologi (Lee & Shin, 2018). Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) menyatakan *fintech* penerbitan sukuk menambah nilai sukuk, memperbaiki kekurangan yang ada pada transaksi sukuk, dapat meningkatkan transparansi aset sukuk dan dapat mengurangi biaya karena jumlah perantara yang lebih sedikit. Diharapkan adanya *fintech*, mampu memberikan pengaruh investor untuk berinvestasi sukuk dengan baik.

Stabilitas makroekonomi seperti inflasi sebagai salah satu faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan sukuk. Hal ini mengingat perkembangan sukuk yang baik akan mampu menarik niat investor untuk berinvestasi sukuk. Namun, ketika tingkat inflasi meningkat, harga instrumen sukuk akan mengalami penurunan (Naifar & Mseddi, 2013). Oleh karena itu dalam kondisi inflasi yang stabil, maka perusahaan – perusahaan mampu mengeluarkan aset sukuk dengan lebih meningkat. Basyariah et al., (2021) menyatakan bahwa faktor makroekonomi yaitu inflasi tidak berpengaruh pada investasi sukuk. Sehingga kondisi makroekonomi yang tidak stabil dapat dilihat

dari tingginya inflasi yang berdampak negatif terhadap perkembangan ekonomi dan keuangan negara (Jamaludin et al., 2017).

Faktor penting lainnya untuk meningkat investasi adalah reputasi lembaga penerbit. Menurut Mailath & Samuelson, (2015) reputasi memberikan peningkatan informasi kepada investor sehingga mengurangi masalah seleksi yang merugikan lembaga. Lembaga penerbit harus mampu mengoptimalkan pemberian informasi secara kredibel kepada investor. Oleh karena itu, reputasi lembaga penerbit mampu memprediksi niat investor untuk menggunakan investasi sukuk (Duqi & Al-Tamimi, 2019).

Investasi berbasis syariah dan keyakinan menjadi hal penting dalam memaksimalkan keuntungan investor berinvestasi (Hassan & Girard, 2012). Menurut Buchari et al., (2015) investor tertarik berinvestasi karena aspek agama sesuai syariah, reputasi kualitas layanan dan harga. Sukuk mampu memenuhi keyakinan investor terkait risiko rendah, tidak adanya suku bunga dan aset yang mendasari tujuan investasi (Shahzad, et al., 2017). Penelitian ini ingin memperdalam aspek agama Islam dalam bentuk *Islamic spiritual intelligence* sebagai moderasi dimana pengetahuan syariah yang telah tertanam akan menjadi fondasi diri seorang investor. *Islamic spiritual intelligence* digunakan untuk memperkuat hubungan setiap variabel penelitian ini yang mana investor harus mempunyai kesadaran diri dan visi berperilaku sesuai dengan fitrahnya. Oleh karena itu, adanya *Islamic spiritual intelligence* sebagai pemoderasi diharapkan mampu menambah meningkatkan *intention to invest in sukuk* pada kalangan investor milenial.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan *research gap* dan fenomena bisnis, maka rumusan masalah penelitian ini adalah “Bagaimana pengaruh *Islamic spiritual intelligence* sebagai pemoderasi dapat meningkatkan *intention to invest in sukuk*?”. Pertanyaan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *attitude, subjective norm, perceived control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation* terhadap *intention to invest in sukuk*?
2. Bagaimana peran *Islamic spiritual intelligence* memoderasi pengaruh *attitude, subjective norm, perceived control over investment* terhadap *intention to invest in sukuk*?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh *attitude, subjective norm, perceived control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation* terhadap *intention to invest in sukuk*.
2. Mendeskripsikan dan menganalisis peran *Islamic spiritual intelligence* memoderasi pengaruh *attitude, subjective norm, perceived control over investment* terhadap *intention to invest in sukuk*.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

Secara akademik penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu manajemen keuangan berupa pengaruh moderasi *Islamic spiritual intelligence*, sehingga memicu peningkatan *intention to invest in sukuk*.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini bagi Forum KSPM Kota Semarang (FKKS) dapat dipakai sebagai referensi atau bahan pertimbangan pengambilan keputusan, khususnya dalam meningkatkan *intention to invest in sukuk* dengan dimoderasi *Islamic spiritual intelligence*.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 *Intention to Invest in Sukuk*

Intention merupakan ukuran individu yang berusaha untuk mencoba melakukan suatu perilaku (Ajzen, 2005). *Intention* dianggap sebagai ukuran untuk perilaku dimana telah merencanakan atau menyusun hal yang akan ditindakan. Perilaku yang memiliki probabilitas tinggi maka niat yang dilakukannya lebih kuat. Hal ini sejalan dengan penelitian Akhtar & Das, (2019) menyatakan perilaku seseorang akan penuh semangat jika adanya faktor yang menguntungkan sehingga secara positif akan mempengaruhi niat. Perilaku niat merupakan seberapa banyak upaya yang direncanakan orang untuk diterapkan dalam perilakunya (Ganesan et al., 2020).

Sedangkan *investment intention* merupakan tindakan individu dalam mencari, mengevaluasi, mengkaji dan memperoleh produk investasi (Farish & Karim, 2021). Perilaku seseorang untuk memberikan keputusan berinvestasi pada pasar saham membutuhkan pemikiran yang rasional. Investor yang memiliki niat untuk berinvestasi pada sukuk harus mempelajari terlebih dahulu faktor - faktor yang terjadi bahkan akan terjadi dimasa mendatang dari sukuk tersebut. Niat investor ini harus didukung dengan adanya informasi yang akurat dan transparansi dari lembaga maupun orang terdekatnya. Berdasarkan uraian tersebut, ***intention to invest in sukuk merupakan***

tindakan individu dalam memperoleh dan mengkaji informasi untuk menetapkan berinvestasi pada sukuk.

Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) indikator terkait *intention to invest in sukuk* dapat diukur dengan (a) berinvestasi di sukuk dalam waktu dekat, (b) berinvestasi di sukuk adalah sesuatu yang akan dilakukan, (c) berencana untuk terus berinvestasi di sukuk di masa depan, (d) berpikir untuk berinvestasi sukuk digital sebagai pilihan.

2.2 Theory of Planned Behavior (TPB)

Theory of Planned Behavior (TPB) dikembangkan oleh Icek Ajzen sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan perilaku (Ajzen, 1991). Menurut TPB, niat dapat ditentukan oleh tiga keyakinan: *attitude*, *norma subjektif*, dan *perceived behavior control*. Berdasarkan teori tersebut, ketiga faktor tersebut dapat mempengaruhi niat individu dalam melakukan perilaku tertentu.

2.2.1 Attitude

Attitude merupakan bentuk evaluasi mengenai suka atau tidak dari hal yang sedang diamatinya (Ajzen, 1991). Adam, (2012) *attitude* investor yang positif akan mengarah pada pengambilan keputusan berinvestasi. Menurut Lajuni et al., (2017) *attitude* merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi kinerja seseorang pada niat berperilaku tertentu. Hal ini semakin tinggi *attitude* berinvestasi produk syariah akan berpengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi syariah. Menurut

Albaity & Rahman, (2019) bahwa adanya *attitude* sangat penting dalam memilih berinvestasi produk atau layanan syariah.

Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) *attitude* merupakan evaluasi untuk menunjukkan suatu tindakan itu berharga, berbahaya atau penting. Jadi individu yang memiliki *attitude* yang menguntungkan terhadap perilaku tertentu maka dapat mengembangkan niat positif untuk berperilaku berinvestasi sukuk (F. Akhtar & Das, 2019). Berdasarkan uraian tersebut, ***attitude merupakan tindakan yang dilakukan investor untuk mengevaluasi perilaku baik atau buruk.***

Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) indikator untuk mengukur *attitude* dalam mengembangkan perilaku niat berinvestasi dengan sukuk yaitu dengan (a) berinvestasi sukuk menjadi pilihan yang bijaksana, (b) berinvestasi sukuk menjadi ide bagus (c) suka berinvestasi sukuk (d) investasi sukuk akan lebih stabil.

Attitude sebagai salah satu faktor penting yang mempengaruhi niat seorang investor. Hal ini, menurut Akhtar & Das, (2019) jika individu yang memiliki *attitude* yang menguntungkan perilaku lain, individu tersebut dapat mengembangkan niat positif untuk terlibat dalam perilaku tersebut. Namun, jika individu tersebut memberikan *attitude* negatif terhadap perilaku, maka semakin lemah kinerja perilaku individu tersebut.

Penelitian sebelumnya menunjukkan ada hubungan positif yang signifikan *attitude* dengan niat berinvestasi sukuk (Bin-Nashwan et al., 2022; Warsame & Ileri, 2016a). Sehingga *attitude* terhadap penggunaan keuangan syariah menjadi faktor positif dalam membentuk keputusan investor. Penelitian ini menguji bagaimana

attitude investor terhadap niat berinvestasi sukuk dimana peran niat sangat penting untuk berinvestasi sehingga akan mencapai keberlanjutan dan tanggungjawab investor. Oleh karena itu, *attitude* yang menguntungkan investor terhadap investasi sukuk akan mendorong niat investor dalam berinvestasi sukuk. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H1 : *Attitude* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

2.2.2 *Subjective Norm*

Subjective norm merupakan persepsi individu mengenai kondisi sosial dari kelompok penting untuk mempengaruhi dalam melakukan tindakan (Ajzen, 1991). Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) *subjective norm* merupakan tekanan sosial dari keluarga teman, rekan kerja, dan kelompok penting lainnya pada investor ritel untuk berinvestasi pada sukuk dan berkontribusi dalam membangun kembali ekonomi nasional pasca Covid-19. Sedangkan menurut Warsame & Ireri, (2016) *subjective norm* merupakan tekanan sosial yang dirasakan oleh individu berupa adanya pengaruh melakukan atau tidak melakukannya dan dibebani untuk mematuhi harapan yang dirasakan orang lain. Berdasarkan uraian tersebut, ***subjective norm merupakan perilaku individu yang dipengaruhi adanya tekanan sosial yang diberikan oleh orang-orang terdekat seperti pasangan, teman, rekan kerja, dll.***

Subjective norm mampu mempengaruhi individu melakukan niat berinvestasi sukuk. Adanya tekanan dari orang terdekat seperti pasangan, teman, dan rekan kerja akan membuat individu lebih percaya dan mematuhi apa yang disampaikan orang lain

sebagai sarana mencari informasi lebih banyak. Kombinasi kekuatan agama, pengaruh teman sebaya dan media juga memiliki peran utama dalam mempengaruhi pengguna berniat investasi sukuk.

Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) indikator untuk mengukur *subjective norm* dalam mengembangkan niat berinvestasi dengan sukuk yaitu (a) orang terdekat berinvestasi di sukuk (b) orang terdekat menyuruh untuk berinvestasi di sukuk (c) keluarga akan berfikir berinvestasi di sukuk akan menjadi ide yang bijaksana (d) menghargai pilihan pendapat orang terdekat untuk berinventasi sukuk.

Pihak ketiga memiliki pengaruh penting untuk mengikuti teman muslimnya dan adanya media sosial menjadi pengaruh kuat dalam hubungan sosial (Ramdhony, D., & Munien, 2013). Hal ini, kombinasi agama, pengaruh teman, dan media memiliki peran utama dalam mempengaruhi pengguna berniat investasi sukuk. Investor harus mampu menelusuri dan menelaah informasi yang diberikan pihak ketiga dengan baik.

Menurut Khan et al., (2020) adanya keterlibatan *subjective norm* berhubungan positif signifikan terhadap niat investor untuk berinvestasi sukuk. Sejalan dengan hal tersebut, penelitian Bin-Nashwan et al., (2022) memberikan tanggapan bahwa *subjective norm* berpengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Namun berbeda dengan penelitian Warsame & Ileri, (2016b) menyatakan *subjective norm* tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Penelitian ini berasumsi jika semakin banyak tekanan sosial kepada investor maka semakin kuat niat investor dalam berinvestasi sukuk. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H2 : *Subjective Norm* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

2.2.3 *Perceived Control over Investment*

Perceived behavioral control adalah konstruk yang ditambahkan dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) (Ajzen, 1991). *Perceived behavioral control* merupakan persepsi individu tentang kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku tertentu (Ajzen, 2005). Menurut Ashidiqi & Arundina, (2017) persepsi ditentukan oleh dua faktor yaitu kontrol keyakinan dan kontrol kekuasaan yang dirasakan. Kontrol keyakinan adalah asumsi individu mengenai adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk melakukan suatu niat. Hal ini didasarkan pada pengalaman individu dan informasi yang diperoleh sehingga mempengaruhi niat individu dalam menentukan investasi. Sedangkan kontrol kekuasaan adalah asumsi individu mengenai kekuatan perasaan masing - masing faktor yang mendukung atau menghalangi niat berinvestasi.

Menurut Warsame & Ileri, (2016) *perceived control over investment* mengacu pada persepsi investor tentang kemudahan atau kesulitan berinvestasi pada sukuk. Penggunaan sukuk dipilih untuk memastikan hal realitis dari kontrol perilaku yang dirasakan dengan memiliki pengetahuan tentang sukuk. Sedangkan Bin-Nashwan et al., (2022) berpendapat bahwa *perceived control over investment* mengacu pada ekspektasi investor terhadap sulit atau mudahnya berinvestasi di sukuk digital. Berdasarkan uraian tersebut, *perceived behavioral control merupakan perilaku*

persepsi investor untuk mencari tahu kemudahan dan kesulitan berinvestasi pada sukuk.

Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) indikator untuk mengukur *perceived behavioral control* dalam mengembangkan niat berinvestasi dengan sukuk yaitu (a) melakukan pencarian investasi di sukuk, (b) memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk berinvestasi di sukuk, (c) adanya kesadaran berinvestasi di sukuk, (d) merasa aman berinvestasi di sukuk.

Menurut Ajzen, (1991) *Perceived control* sebagai kendala eksternal dan internal dalam berperilaku. Hal ini mengacu pada ekspektasi investor mudah atau sulitnya berinvestasi di sukuk. *Perceived control over investment* sebagai persepsi investor mengenai kemudahan atau kesulitan investasi sukuk yang ditentukan oleh sosial, emosional dan perilaku.

Menurut Awn & Azam, (2020) *perceived control over invesment* mengacu pada persepsi investor tentang kemudahan atau kesulitan berinvestasi pada sukuk. Penggunaan sukuk dipilih untuk memastikan hal realitis dari kontrol perilaku yang dirasakan dengan memiliki pengetahuan tentang sukuk. Penelitian sebelumnya menyatakan adanya hubungan positif yang signifikan antara *perceived control over invesment* terhadap niat untuk berinvestasi sukuk (Ashidiqi & Arundina, 2017; Bin-Nashwan et al., 2022; Warsame & Ileri, 2016a). Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H3 : *Perceived Control over Investment* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

2.3 *Financial Technology*

Financial technology (Fintech) merupakan gabungan keahlian ilmu keuangan modern dengan komputer (Bettinger, 1972). Menurut Knewtson & Rosenbaum, (2020) *fintech* merupakan teknologi yang digunakan untuk menyediakan produk atau layanan keuangan kepada semua sektor. *Fintech* adalah industri keuangan baru yang menerapkan teknologi untuk meningkatkan aktivitas keuangan (Schueffel, 2017). Hal ini, menjadi salah satu teknologi terdepan dari revolusi industri 4.0 dimana *fintech* mampu mengintegrasikan aspek - aspek teknologi informasi dan komunikasi menjadi satu untuk mencapai proses manajemen bisnis yang sering berubah (Bauer et al., 2015). Adanya *fintech* bertujuan untuk mengatasi tantangan dan meningkatkan persaingan bisnis secara global serta tuntutan yang dibutuhkan. Berdasarkan uraian tersebut, ***financial technology merupakan aspek dari sektor keuangan yang menggunakan teknologi dalam menjalankan kegiatan keuangannya.***

Perkembangan teknologi sebagai elemen penting untuk mengatasi hambatan keuangan. Sektor keuangan harus memiliki keahlian memanfaatkan *fintech* untuk mempromosikan investasi sukuk dikalangan investor. Diharapkan *fintech* ini dapat dimanfaatkan dari berbagai kalangan baik penerbit maupun investor. Hal ini dapat digunakan untuk meningkatkan keamanan, transparansi arus kas, mengurangi biaya, dan meningkatkan efisiensi operasional. Selain itu adanya *fintech*, sukuk dapat meningkatkan proses pengambilan keputusan investor untuk berinvestasi dengan mencari informasi lebih banyak.

Menurut Bin-Nashwan et al., (2022) indikator untuk mengukur *financial technology* dalam mempromosikan niat berinvestasi dengan sukuk yaitu (a) keamanan transsaksi digital (b) keandalan transaksi digital, (c) kepercayaan transaksi digital, (d) privasi transaksi digital (c) efektivitas transaksi digital.

Fintech saat ini menjadi aspek penting dalam pemasaran keuangan (Pantano & Viassone, 2014). Perkembangan teknologi menjadi solusi dari banyaknya tantangan yang dihadapi sektor keuangan syariah. Oleh karena itu penting mempelajari tentang pemanfaatan *fintech* untuk mengembangkan investasi sukuk dikalangan investor milenial. *Fintech* dapat digunakan penerbit maupun investor untuk meningkatkan transparansi arus kas, mengurangi biaya, dan meningkatkan efisiensi operasional.

Menurut S&P Global Market Intelligence (2020), teknologi informasi memiliki peran penting dalam membuka jalan bagi audit keuangan yang lebih kuat dan audit syariah atas sukuk setelah diterbitkan, yang pada akhirnya mengurangi risiko gagal bayar. Sejalan hal itu, dapat dikatakan ketika investor merasa puas menggunakan teknologi maka dapat meningkatkan peluang investor dalam berinvestasi sukuk. Keberhasilan proses digitalisasi akan mendorong investor memiliki niat berinvestasi sukuk. Penelitian Bin-Nashwan et al., (2022) digitalisasi tidak mendukung seseorang untuk niat berinvestasi sukuk. Namun penelitian ini akan menguji pengaruh yang terjadi adanya *fintech* dalam niat berinvestasi sukuk. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H4 : *Financial Technology* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

2.4 *Inflation*

Inflasi merupakan fenomena ekonomi sebagai kecenderungan harga pasar naik (Fahlevi, et.al 2020). Inflasi terjadi bukan hanya karena masalah faktor ekonomi saja, namun juga masalah sosial-ekonomi-politik. Hal ini terjadi jika ada peningkatan volume uang yang beredar baik berupa kenaikan uang kartal maupun kenaikan giro. Kenaikan jumlah uang yang beredar akan diikuti oleh kenaikan harga – harga pokok lainnya. Kondisi seperti ini terjadi jika inflasi baru permulaan dan masyarakat masih belum menyadari bahwa inflasi sedang berlangsung. Sedangkan, menurut Basyariah et al., (2021) inflasi merupakan indikator ekonomi makro yang mengukur tingkat stabilitas yang pada tingkat tertentu masih diperlukan untuk menggerakkan perekonomian suatu negara. Berdasarkan uraian tersebut, ***inflasi merupakan salah satu faktor makroekonomi yang dapat mempengaruhi pembangunan ekonomi dan keuangan.***

Inflasi digunakan untuk menilai kinerja makroekonomi suatu negara sehingga berperan penting dalam memberikan ukuran kondisi stabil atau tidaknya perekonomian. Oleh karena itu, sukuk sebagai salah satu produk investasi tidak terlepas dari pengaruh perkembangan kondisi ekonomi negara. Penelitian ini mengukur inflasi untuk mengetahui persepsi investor terkait inflasi memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap perkembangan sukuk sehingga mampu memberikan niat investor berinvestasi sukuk. Hal ini mengacu Adeniyi, (2020) indikator inflasi dilakukan dengan mengukur persepsi investor mengenai tingkat stabilitas dengan Indek Harga Konsumen (IHK)

untuk mengetahui harga barang dan jasa yang dikonsumsi oleh masyarakat dalam suatu periode tertentu.

Pertumbuhan perekonomian negara dipengaruhi pada tingkat inflasi. Hal ini terlihat pada kondisi makroekonomi yang tidak stabil yaitu salah satunya terjadi tingginya inflasi yang berdampak negatif terhadap perkembangan ekonomi dan keuangan negara (Jamaludin et al., 2017). Menurut Smaoui & Khawaja, (2017) menyatakan bahwa sukuk dapat berkembang dan menguat dengan baik apabila adanya kontrol ekonomi negara. Cherif, M. and Gazdar, (2010) juga memberikan penjelasan yang sama bahwa inflasi berdampak negatif terhadap perkembangan keuangan. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H5 : *Inflation* berpengaruh negatif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

2.5 *Institutions Reputation*

Reputasi merupakan penilaian *stakeholder* atas kemampuan perusahaan atau lembaga untuk memenuhi harapannya (Bakrie et al., 2019). Menurut Hoffmann et al., (2016) reputasi mencerminkan kualitas dari suatu lembaga. Reputasi lembaga relatif stabil bersifat jangka panjang sebagai hasil penilaian dari pihak eksternal atas pencapaian lembaga (Ecker, et.al 2017). Oleh karena itu, reputasi sebagai karakter atau sikap dari hasil lembaga tersebut.

Sedangkan *institutions reputation* merupakan kelayakan yang dinilai para investor terkait pencapaian penerbitan sukuk (Chen et al., 2019). Reputasi yang meningkat akan lebih kredibel dalam menyalurkan produk dan layanannya serta lebih

efisien memberikan informasi. *Institutions reputation* menjadi bahan pertimbangan bagi investor dalam melakukan investasi sukuk. Hal ini karena lembaga penerbit yang memiliki reputasi tinggi akan mengurangi risiko yang tidak dapat diungkapkan oleh informasi prospektus menandakan bahwa informasi privat dari emiten mengenai prospek perusahaan di masa mendatang tidak menyesatkan. Berdasarkan uraian tersebut, ***institutions reputation merupakan penilaian investor mengenai kelayakan lembaga dalam menerbitkan sukuk kepada investor.***

Menurut Duqi & Al-Tamimi, (2019) indikator untuk mengukur *issuing institutions reputation* yaitu dengan (a) menjunjung besar kaidah syariah, (b) ketersediaan informasi (c) tingkat transparansi dan kepastian pasar.

Buchari et al., (2015) menyatakan investor tertarik berinvestasi pada keuangan syariah dengan alasan agama, reputasi bank, kualitas layanan dan harga dibandingkan dengan konvensional. *Attitude* investor terhadap reputasi lembaga penerbit memiliki peran penting dalam pertumbuhan dan keberhasilan lembaga penerbitan yang memiliki niat untuk berinvestasi (Mansour et al., 2010). *Institutions reputation* menjadi bahan pertimbangan bagi investor dalam melakukan investasi sukuk.

Heffernan et al., (2018) menyatakan bahwa reputasi lembaga sangat dibutuhkan dalam membangun strategi bisnis perusahaan. Hal ini akan meningkatkan nilai dan kepercayaan investor dalam berinvestasi sukuk. Penelitian sebelumnya masih sedikit yang meneliti terkait *institutions reputation* berpengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Oleh karena itu, penelitian ini akan menguji hubungan *institutions*

reputation dengan niat investor berinvestasi sukuk. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H6 : *Institutions Reputation* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

2.6 *Islamic Spritual Intelligence*

Islamic spiritual intelligence atau spiritualitas dimaknai *ruhanniyyah* yang melahirkan iman atau keyakinan terhadap agama Islam agar berserah diri dan tunduk kepada Allah SWT (Al-Ghazali, 2010). *Islamic spiritual intelligence* dalam perspektif Islam menjelaskan perwujudan dari hubungan seorang Muslim dengan Allah SWT. Selain itu, *Islamic spiritual intelligence* mampu menumbuhkan kesadaran dan ketakwaan dimana orang tersebut mampu meyakini keesaan Allah (Tauhid), shalat berjamaah, puasa, zakat, haji dan sedekah (Ali, 2012; Kamil et al., 2012).

Menurut (Wahab & Karia, 2020) *Islamic spiritual intelligence* sebagai anugerah dari Allah yang diberikan untuk orang-orang beriman yang telah membangun kualitas hubungannya dengan Allah dan telah mencapai perolehan keselamatan cinta tertinggi-Nya melebihi apapun didunia. Oleh karena itu, *Islamic spiritual intelligence* sebagai kekuatan internal individu yang memiliki hati bersih dengan berperilaku baik. Menurut Tischler et al., (2002) *Islamic spiritual intelligence* merupakan kemampuan seseorang untuk mencapai keunggulan dalam hubungannya dengan Allah SWT serta sesama manusia dan alam dengan melakukan kebaikan dan mencegah kejahatan. Hal ini dapat dicapai melalui keimanan yang benar, ibadah yang ikhlas, ketaatan

menjalankan ibadah, perilaku mulia dan menjauhi perbuatan munkar atau tercela (Hanefar et al., 2015). Sehingga untuk menjadi investor yang sukses harus memiliki keimanan kepada Allah SWT yang telah tertanam pada diri sendiri agar mampu melaksanakan prinsip Islam seperti jujur, amanah, tabligh (menyebarkan iman/advokasi) dan fatanah (kebijaksanaan) untuk membangun fondasi *Islamic spiritual intelligence* yang seimbang. *Islamic spiritual intelligence* yang tinggi akan memiliki tingkat kesadaran dan kemampuan yang tinggi untuk memahami dan memperoleh pengetahuan hati dan jiwa (al-Ghazzali, et.al, 2015). Berdasarkan uraian tersebut, ***Islamic spiritual intelligence merupakan kemampuan atas kesadaran dan ketaatan menjalankan perilaku yang sesuai prinsip syariah.***

Islamic spiritual intelligence berkaitan tentang kemampuan memahami keesaan Allah atau tauhidnya. Karim, (1991) menjelaskan bahwa akar pengetahuan *Islamic spiritual intelligence* menciptakan kesadaran akan keesaan Allah SWT. Menurut Hanefar et al., (2016) semakin tinggi tingkat kesadaran maka individu semakin mampu mengendalikan *nafsnya* dan bergerak menuju *al-Nafs al-Mutma'innah*. Individu dengan *Islamic spiritual intelligence* tinggi akan memiliki tingkat kesadaran yang tinggi juga dalam memahami dan memperoleh pengetahuan tentang hati dan jiwa. Al Quran surat Az-Zumur ayat 62 menjelaskan bahwa “Allah pencipta segala sesuatu dan Dia Maha Pemelihara atas segala sesuatu”. Oleh karena itu, sebagai muslim harus memiliki hubungan spiritual dengan Allah SWT untuk mewujudkan kesadaran transendental.

Islamic spiritual intelligence sebagai *personal meaning production* (PMP) untuk menentukan kemampuan fisik dan psikologis. Dalam Islam tujuan hidup harus untuk melaksanakan perintah Allah SWT. Menurut Hanefar et al., (2016) individu dengan *Islamic spiritual intelligence* tinggi akan merenungkan tujuan hidup di dunia dan menyadari keterhubungannya dengan Allah SWT. Hal ini sesuai dengan Al Quran surat Adz-Dhaariyaat ayat 56 menjelaskan bahwa “Allah SWT tidak menciptakan jin dan manusia melainkan agar mereka beribadah kepadaNya”. Makna tujuan hidup menjadi pegangan untuk tujuan Islam disemua tahap hidupnya.

Selain itu, *spiritual intelligence* menunjukkan adanya kesabaran dalam semua aktivitas. Hal ini sebagai cara terbaik dalam menunjukkan iman dan keyakinan sesuai Al Quran surat Al-Imron ayat 200. Individu juga bersabar dalam kesulitan dan saling memaafkan dimana dijelaskan dalam Al Quran surat Asy-Syura ayat 43. Sehingga individu yang mampu memaafkan akan diberikan kekuatan oleh Allah SWT untuk berubah mengangkat derajat hidupnya.

Dalam perspektif Islam, individu sebagai khalifah Allah akan bertekad untuk mencapai yang terbaik di mata Allah tidak hanya fisik namun paling penting spiritulitasnya. *Self-determination* sebagai bentuk kehendakan diri sendiri untuk mencapai *Islamic spiritual intelligence*. Menurut Al-Ghazali, (1973) menyatakan individu harus memiliki kemauan kuat untuk mencapai kemuliaan Allah SWT. Selain itu, *self-determination* sebagai pengendalian diri dan kemauan untuk mengendalikan nafsu, amarah, dan kesombongan (Karim, 1991) serta tekad yang tinggi untuk memperoleh ilmu agama Islam. Selaras pada Quran Surat Al-Kahfi ayat 29

menyatakan "Dan katakanlah (Muhammad), "Kebenaran itu datangnyanya dari Tuhanmu; barangsiapa menghendaki (beriman) hendaklah dia beriman, dan barangsiapa menghendaki (kafir) biarlah dia kafir." Sesungguhnya Kami telah menyediakan neraka bagi orang zalim, yang gejolaknya mengepung mereka. Jika mereka meminta pertolongan (minum), mereka akan diberi air seperti besi yang mendidih yang menghanguskan wajah. (Itulah) minuman yang paling buruk dan tempat istirahat yang paling jelek." Menurut Hanefar et al., (2016) *Islamic spiritual intelligence* memiliki dampak besar pada pilihan pribadi individu sebagai kebebasan membuat pilihan untuk beriman. Oleh karena itu, bentuk aktualisasi diri dilakukan oleh individu - individu yang memiliki determinasi diri yang tinggi.

Pengukuran *Islamic spiritual intelligence* penelitian ini berdasarkan perspektif Islam. Menurut Anwar et al., (2020) Hanefar et al., (2016) bahwa indikator *Islamic spiritual intelligence* perspektif Islam yaitu (a) kesadaran transendensi (b) makna tujuan hidup (c) kesabaran (d) *self-determination*.

Islam mendorong setiap umatnya untuk menjalankan segala jenis kegiatan yang sesuai dengan prinsip - prinsip syariah. Seorang muslim yang paham dan mengerti agama Islam akan melakukan inventasi sesuai syariah. Hal ini, sebagai investor maupun penerbit sukuk harus memiliki keimanan yang dapat diandalkan, jujur dan takut kepada Allah SWT dalam menjalankan urusannya. Riaz et al., (2017) menunjukkan bahwa motivasi keagamaan dalam keuangan syariah memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap persepsi individu. Oleh karena itu, investor harus memiliki pemikiran yang jernih berdasarkan prinsip syariah agar lebih bijak dalam berinvestasi

pada sukuk. Manafe, (2021) menyatakan bahwa *Islamic spiritual intelligence* memiliki hubungan positif dengan investasi. Namun Sari, et.al, (2020) menyatakan bahwa *Islamic spiritual intelligence* tidak berpengaruh pada keputusan investasi investor.

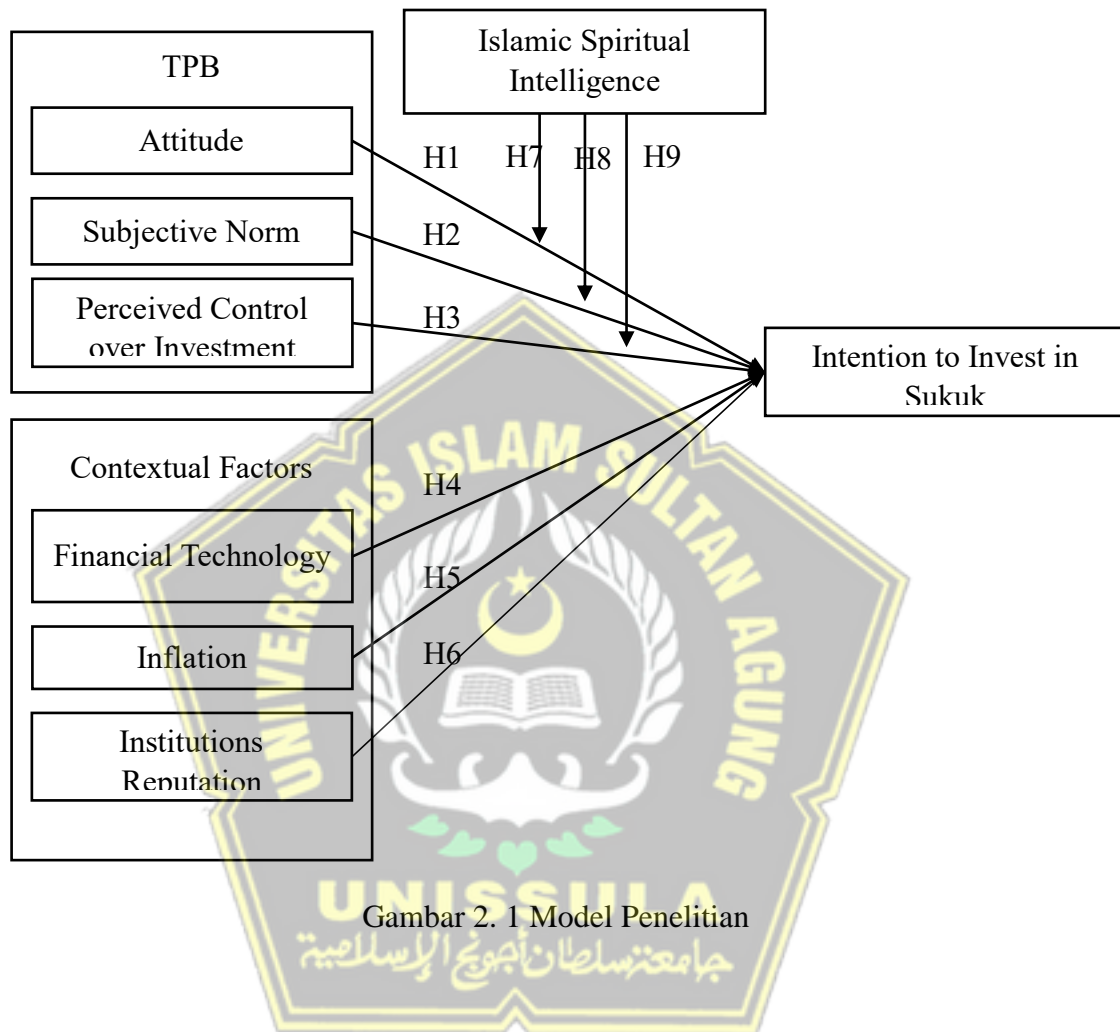
Penelitian ini, ingin menguji *Islamic spiritual intelligence* sebagai moderating pada aspek agama Islam. Investor yang memiliki *Islamic spiritual intelligence* tinggi artinya memiliki tingkat kesadaran lebih tinggi dimana mampu memahami dan memperoleh pengetahuan hati dan jiwa berdasarkan syariah. *Islamic spiritual intelligence* secara Islam memerintahkan untuk berperilaku jujur dan bertanggung jawab atas perbuatan baik atau buruknya (S. Akhtar et al., 2018). Diharapkan adanya moderasi *Islamic spiritual intelligence* akan memperkuat investor untuk niat berinvestasi sukuk. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H7 : *Islamic Spiritual Intelligence* memoderasi pengaruh *Attitude* terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H8 : *Islamic Spiritual Intelligence* memoderasi pengaruh *Subjective Norm* terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H9 : *Islamic Spiritual Intelligence* memoderasi pengaruh *Perceived Control over Investment* terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

2.7 Model Empirik Penelitian



Gambar 2. 1 Model Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian penjelasan (*explanatory research*). Singarimbun Masri, (2008) menyatakan penelitian yang bersifat *explanatory* merupakan penelitian yang menyoroti pengaruh antar variabel – variabel penentu serta menguji hipotesis yang diajukan dimana uraiannya mengandung deskripsi akan tetapi terfokus pada hubungan variabel. Variabel penelitian ini yaitu *attitude, subjective norm, perceived control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation, spiritual intelligence, intention to invesment in sukuk*.

3.2 Variabel dan Indikator

Variabel penelitian ini mencakup *attitude, subjective norm, perceived control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation, intention to invesment in sukuk* dan *Islamic spiritual intellegence*. Adapun masing – masing indikator Nampak pada tabel 3.1.

Tabel 3. 1 Variabel dan Indikator Penelitian

No	Variabel	Indikator	Sumber
1	<i>Attitude</i> Tindakan yang dilakukan investor untuk mengevaluasi	1. Berinvestasi sukuk menjadi pilihan yang bijaksana. 2. Berinvestasi sukuk menjadi ide bagus.	Bin-Nashwan et al., (2022)

perilaku baik atau buruk.	3. Suka berinvestasi sukuk. 4. Investasi sukuk lebih stabil.	
2 Subjective Norm Perilaku individu yang dipengaruhi adanya tekanan sosial yang diberikan oleh orang-orang terdekat seperti pasangan, teman, rekan kerja, dll.	1. Orang terdekat berinvestasi di sukuk 2. Orang terdekat menyuruh untuk berinvestasi di sukuk 3. Keluarga akan berfikir berinvestasi di sukuk akan menjadi ide yang bijaksana 4. Menghargai pilihan pendapat orang terdekat untuk berinventasi sukuk	Bin-Nashwan et al., (2022) Warsame & Ireri, (2016b)
3 Perceived Control over Investment Perilaku persepsi investor untuk mencari tahu kemudahan dan kesulitan berinvestasi pada sukuk.	1. Melakukan pencarian investasi di sukuk. 2. Memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk berinvestasi di sukuk 3. Adanya kesadaran berinvestasi di sukuk. 4. Merasa aman berinvestasi di sukuk.	Bin-Nashwan et al., (2022)
4 Financial Technology Aspek dari sektor keuangan yang menggunakan teknologi dalam menjalankan kegiatan keuangannya.	1. Keamanan transaksi digital 2. Keandalan transaksi digital 3. Kepercayaan transaksi digital 4. Privasi transaksi digital 5. Efektivitas transaksi digital.	Bin-Nashwan et al., (2022)
5 Inflation Salah satu faktor makroekonomi yang dapat mempengaruhi pembangunan ekonomi dan keuangan.	1. Persepsi investor adanya IHK untuk mengetahui harga barang/produk 2. Persepsi investor adanya IHK untuk mengetahui harga jasa	Adeniya, (2020)

- 6 ***Institutions Reputation***
Penilaian investor mengenai kelayakan lembaga dalam menerbitkan sukuk kepada investor.
1. Menjunjung besar kaidah syariah
 2. Ketersediaan informasi
 3. Tingkat transparansi dan kepastian pasar
- Duqi & Al-Tamimi, (2019)
- 7 ***Intention to investment in sukuk***
Tindakan individu dalam memperoleh dan mengkaji informasi untuk menetapkan berinvestasi pada sukuk.
1. Berinvestasi di Sukuk dalam waktu dekat.
 2. Berinvestasi di Sukuk adalah sesuatu yang akan dilakukan.
 3. Berencana untuk terus berinvestasi di Sukuk di masa depan.
 4. Berpikir untuk berinvestasi sukuk sebagai pilihan.
- Bin-Nashwan et al., (2022)
- 8 ***Islamic Spiritual Intellegence***
Kemampuan atas kesadaran dan ketaatan menjalankan perilaku yang sesuai prinsip syariah.
1. Kesadaran transendensi.
 2. Makna tujuan hidup.
 3. Memaafkan.
 4. Kesabaran.
 5. *Self-determination*.
- Anwar et al., (2020)
Hanefar et al., (2016)

Pengambilan data yang diperoleh melalui kuesioner dilakukan dengan menggunakan pengukuran interval dengan ketentuan skornya adalah sebagai berikut:

Sangat Tidak Setuju	1	2	3	4	5	Sangat Setuju
---------------------	---	---	---	---	---	---------------

3.3 Sumber Data

Sumber data pada studi ini mencakup data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari responden atau objeknya (Widodo, 2017). Data primer pada penelitian ini mencakup *attitude*, *subjective norm*, *perceived control over investment*, *financial technology*, *exchange rate*, *reputation of the issuers*, *Islamic spiritual intelligence*, dan *intention to invesment in sukuk*.

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain dengan membaca, mempelajari dan memahammi melalui media yang bersumber dari buku-buku, jurnal-jurnal penelitian literatur serta data-data dari perusahaan (Sugiyono, 2013). Penelitian ini data sekunder yang diperoleh dari jurnal dan data yang relevan dengan penelitian.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data penelitian ini menggunakan kuesioner. Kuesioner atau daftar pertanyaan merupakan sebuah set pertanyaan yang secara logis berhubungan dengan masalah penelitian, dan tiap pertanyaan merupakan jawaban – jawaban yang mempunyai makna dalam menguji hipotesis. Angket yang diberikan kepada responden dalam penelitian ini merupakan angket langsung serta berisi pertanyaan terbuka dan tertutup, artinya angket tersebut langsung diberikan kepada responden dan responden dapat memilih salah satu dari alternative jawaban yang telah disediakan serta memberikan pendapat dari pribadi responden.

3.5 Responden

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013). Populasi penelitian ini merupakan anggota Forum KSPM Kota Semarang dan Sekitarnya (FKKS).

Teknik penelitian ini menggunakan *purposive sampling* yang merupakan sampel dimana peneliti menggunakan penelitian kriteria tertentu dalam melakukan penelitian. Kriteria yang digunakan dalam pengambilan sampel penelitian ini adalah anggota Forum KSPM Kota Semarang dan Sekitarnya (FKKS) berusia antara 20 – 35 tahun.

Total sample yang digunakan dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan rumus *slovin* yaitu dengan rumus sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n : Jumlah sampel

N : Ukuran populasi

e : Margin of error (besar kesalahan) dari ukuran populasi = 10%

Maka dengan adanya rumusan tersebut dapat diambil jumlah sampel sebanyak:

$$n = \frac{800}{1 + (800 \times 0,1^2)}$$

$$n = \frac{800}{1 + (800 \times 0,01)}$$

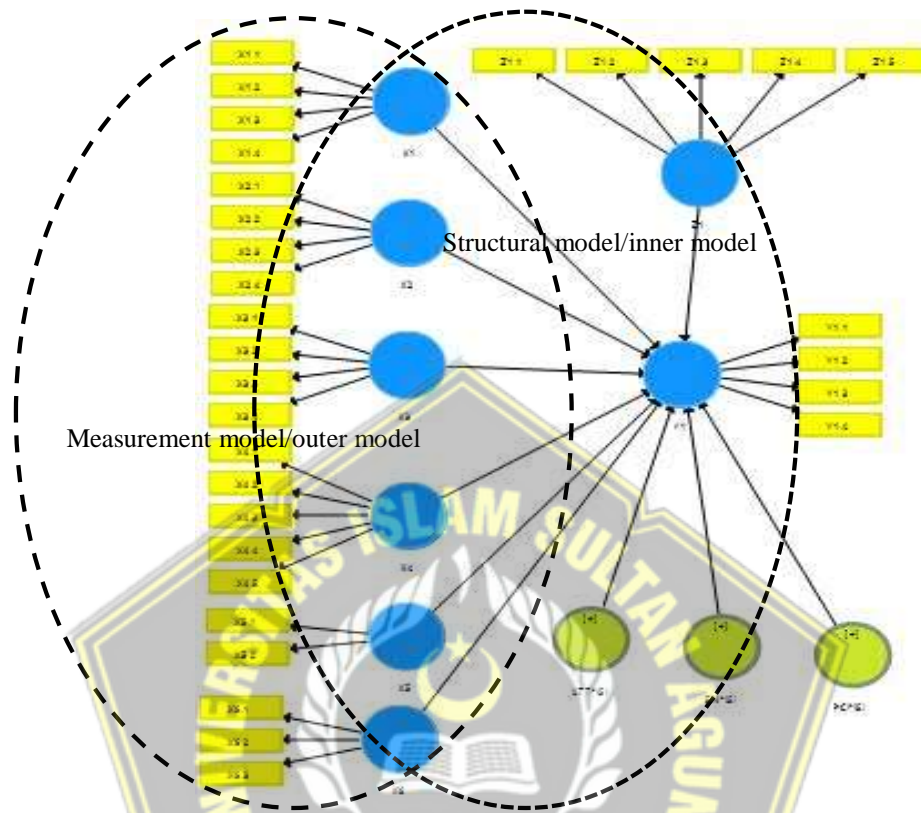
$$n = \frac{800}{1 + 8}$$

$$n = \frac{800}{9} = 88,8 = 100$$

3.6 Analisis Data

3.6.1 *Partial Least Square (PLS)*

Partial Least Square (PLS) merupakan metode berbasis regresi yang pertama kali dikemukakan oleh Herman O.A Wold pada tahun 1960 untuk menciptakan dan membangun model serta metode bagi ilmu-ilmu sosial dengan pendekatan yang berorientasi pada prediksi. PLS mempunyai asumsi data pada penelitian yang terdistribusi bebas, artinya data pada penelitian tidak perlu mengacu pada salah satu distribusi tertentu seperti data terdistribusi normal. PLS merupakan metode alternatif dari *Structural Equational Modelling (SEM)* yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan hubungan antar variabel yang kompleks namun ukuran sample data yang kecil (30 – 100 data).



Gambar 3. 1 Model Pengukuran dan Model Struktural

Persamaan model penelitian ini yaitu sebagai berikut:

$$Y = b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7Z_1 + b_8X_1.Z_1 + b_9X_2.Z_1 + b_{10}X_3.Z_1 + e$$

Keterangan:

Y : *Intention to Invest in Sukuk*

X_4 : *Financial Technology*

X_1 : *Attitude*

X_5 : *Inflation*

X_2 : *Subjective Norm*

X_6 : *Institutions Reputation*

X_3 : *Perceived Control over*

Z_1 : *Islamic Spiritual Intelligence*

Investment

e : *Nilai Residu*

PLS digunakan untuk mengetahui kompleksitas hubungan suatu variabel laten dan variabel laten yang lainnya, serta hubungan suatu variabel laten dengan indikator – indikatornya. PLS diartikan oleh dua persamaan yaitu *inner model* dan *outer model*. *Inner model* (model structural) berfungsi untuk menentukan spesifikasi hubungan antara variabel laten dengan indikator-indikatornya. Sedangkan *outer model* (model pengukuran) berfungsi untuk menentukan cara mengukur variabel laten.

3.6.2 Uji Model Pengukuran (*Outer Model*)

1. *Convergent Validity*

Convergent Validity dinilai berdasarkan korelasi antar komponen skor yang diestimasi menggunakan *Smart PLS*. Ukuran indikator reflektif individual dikatakan tinggi jika nilai *cross loading* > 0,70 dengan konstruk yang diukur Ghazali & Latan, (2015), namun untuk penelitian tahap awal dengan nilai *cross loading* berkisar antara 0,50 sampai dengan 0,60 dianggap cukup baik, maka dalam penelitian digunakan batas *cross loading* sebesar 0,50.

2. *Internal Consistency Reliability*

Langkah selanjutnya melihat *internal consistency reliability* dari nilai *cronbach's alpha* dan *composite reliability* (CR). *Cronbach's Alpha* cenderung menaksir lebih rendah construct reliability dibandingkan *Composite Reliability* (CR). Keandalan komposit bervariasi antara 0 dan 1, dengan nilai yang lebih tinggi menunjukkan tingkat keandalan yang lebih tinggi. Ini umumnya ditafsirkan dengan cara yang sama dengan *alpha Cronbach*. Secara khusus, nilai-nilai keandalan komposit

0,60 – 0,70. Interpretasi *composite reliability* (CR) sama dengan *cronbach's alpha*. Nilai batas > 0.7 dapat diterima, dan nilai > 0.8 sangat memuaskan.

3. *Discriminant Validity*

Discriminant validity adalah sejauh mana suatu konstruk benar-benar berbeda dari konstruk lain oleh standar empiris. Dengan demikian, menetapkan validitas diskriminan menyiratkan bahwa suatu konstruk itu unik dan menangkap fenomena yang tidak diwakili oleh konstruk lain dalam model. Secara tradisional, para peneliti mengandalkan dua ukuran validitas diskriminan yaitu menggunakan *Fornell-Larcker* dan HTMT (*heterotrait-monotrait ratio of correlations*). Untuk menguji validitas diskriminan, peneliti menggunakan *Fornell-Larcker* dan HTMT (*heterotrait-monotrait ratio of correlations*) (Henseler et al., 2016). Dalam *Fornell-Larcker*, nilai *root of AVE square* (diagonal) lebih besar dari semua nilai, dan nilai HTMT kurang dari satu. Ukuran *discriminant validity* lainnya adalah bahwa nilai akar AVE harus lebih tinggi daripada korelasi antara konstruk dengan konstruk lainnya atau nilai AVE lebih tinggi dari kuadrat korelasi antara konstruk.

3.6.3 Uji Model Struktural (*Inner Model*)

Setelah mengevaluasi model pengukuran konstruk/variabel, tahap selanjutnya adalah mengevaluasi model struktural atau *inner model*. Evaluasi model struktural atau *inner model* bertujuan untuk memprediksi hubungan antar variabel laten. *Inner model*, yaitu spesifikasi hubungan antar variabel laten (*structural model*), disebut juga dengan *inner relation*, menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan teori

substansif penelitian (Jaya & Sumertajaya, 2008). Model struktural dievaluasi dengan menggunakan R-square untuk konstruk dependen, *Stone-Geisser Q-square test* untuk *Q2 predictive relevance*, uji signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural.

1. *Coefficient of Determination (R-square)*

Langkah pertama adalah mengevaluasi Coefficient of Determination (Rsquare). Interpretasi nilai R² sama dengan interpretasi R² regresi linear, yaitu besarnya variability variabel endogen yang mampu dijelaskan oleh variabel eksogen. Menurut Chin, (1998) kriteria R² terdiri dari tiga klasifikasi, yaitu : nilai R² 0.67, 0.33 dan 0.19 sebagai substansial, sedang (*moderate*) dan lemah (*weak*). Hair et al., (2011) merekomendasikan jika nilai R-square 0.75, 0.50 dan 0.25 maka membuktikan bahwa kemampuan prediksi sebuah model adalah (kuat, moderat, dan lemah). Perubahan nilai R² dapat digunakan untuk melihat apakah pengaruh variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen memiliki pengaruh yang substantif.

2. *Effect Size (F-square)*

Langkah kedua adalah mengevaluasi *Effect Size (f-square)*, selain mengevaluasi nilai R² dari semua konstruk endogen, perubahan nilai R² ketika konstruk eksogen tertentu dihilangkan dari model dapat digunakan untuk mengevaluasi apakah konstruk yang dihilangkan memiliki dampak substantif pada konstruk endogen, ukuran ini disebut sebagai ukuran efek *f*². Pedoman untuk menilai *f*² adalah bahwa nilai-nilai 0,02, 0,15, dan 0,35, masing-masing, mewakili efek kecil, sedang, dan besar dari variabel laten eksogen. Nilai ukuran efek kurang dari 0,02 menunjukkan bahwa tidak ada efek.

3. *Predictive Relevance (Q-square)*

Langkah ketiga adalah mengevaluasi *predictive relevance (Q-square)*. Selain mengevaluasi besarnya nilai R^2 sebagai kriteria akurasi prediksi, peneliti juga harus memeriksa nilai Q^2 Stone-Geisser (Geisser, 1974). Ukuran ini merupakan indikator kekuatan prediksi model out-of-sample atau relevansi prediktif. Ketika model jalur PLS menunjukkan relevansi prediktif, secara akurat memprediksi data yang tidak digunakan dalam estimasi model. Dalam model struktural, nilai Q^2 yang lebih besar dari nol untuk variabel laten endogen reflektif spesifik menunjukkan relevansi prediktif model jalur untuk konstruk dependen tertentu. Nilai Q^2 diperoleh dengan menggunakan prosedur blindfolding untuk jarak penghilangan yang ditentukan oleh D . *Blind folding* adalah teknik penggunaan kembali sampel yang menghilangkan setiap titik data D dalam indikator konstruk endogen dan memperkirakan parameter dengan titik data yang tersisa (Chin, 1998). Pengujian lain dalam pengukuran struktural adalah Q^2 predictive relevance yang berfungsi untuk memvalidasi model. Pengukuran ini cocok jika variabel latin endogen memiliki model pengukuran reflektif. Hasil Q^2 *predictive relevance* dikatakan baik jika nilainya $>$ yang menunjukkan variabel laten eksogen baik (sesuai) sebagai variabel penjelas yang mampu memprediksi variabel endogennya.

4. Pengujian Hipotesis

Pengujian signifikansi hipotesis dapat dilihat pada nilai P-values dan tvalues yang didapatkan melalui metode bootstrapping pada tabel Path Coefficients. Ghazali, (2018) berpendapat bahwa apabila nilai signifikansi p value < 0.05 dan nilai signifikansi sebesar 5% path coefficient dinilai signifikan apabila nilai t-statistik > 1.96 (Hair et al.,

2011). Sedangkan untuk mengetahui besarnya pengaruh hubungan dapat dilihat melalui koefisien jalur. Diamantopoulos & Siguaw, (2000) menyatakan jika koefisien jalur di bawah 0.30 memberikan pengaruh moderat, dari 0.30 hingga 0.60 kuat, dan lebih dari 0.60 memberikan pengaruh yang sangat kuat.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Responden

Penelitian ini menggunakan sampel berjumlah 110 responden pada anggota forum pasar modal (Forum KSPM Kota Semarang dan Sekitarnya). Sub bab ini akan menjelaskan gambaran umum tentang responden terhadap kuesioner dan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, pekerjaan, dan asal universitas pada responden penelitian ini.

4.1.1 Jenis Kelamin

Penelitian ini menyebarkan kuesioner secara online melalui platform *google form*. Jumlah responden penelitian ini sebanyak 110 responden. Tabel 4.1 menunjukkan hasil sampel menurut jenis kelamin yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Karakteristik Sampel Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	%
1	Laki – Laki	44	40%
2	Perempuan	66	60%
Jumlah		110	100%

Berdasarkan tabel 4.1 jumlah sampel laki - laki sebanyak 44 orang atau 40% dan jumlah sampel perempuan sebanyak 66 orang. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas sampel berjenis kelamin perempuan. Hasil ini dikarenakan mayoritas

anggota forum pasar modal (Forum KSPM Kota Semarang dan Sekitarnya) di dominasi perempuan. Sehingga dapat dikatakan saat ini perempuan memiliki minat yang lebih besar untuk mempelajari investasi sebagai calon investor sukuk.

4.1.2 Umur

Karakteristik sampel menurut umur dapat dijelaskan dalam tabel 4.2 sebagai berikut:

Tabel 4. 2 Karakteristik Sampel Menurut Umur

No	Umur	Generasi	Jumlah	%
1	20 Tahun	Gen Z	8	7%
2	21 Tahun		18	16%
3	22 Tahun		27	25%
4	23 Tahun		19	17%
5	24 Tahun		22	20%
6	25 Tahun		11	10%
7	26 Tahun	Milenial	3	3%
8	27 Tahun		1	1%
9	28 Tahun		1	1%
Jumlah			110	100%

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa hasil penelitian ini menggunakan responden dua generasi yaitu gen Z sebanyak 95% dan milenial sebanyak 5%. Secara karakteristik milenial sifatnya lebih terbuka dalam pandangan politik dan ekonomi sehingga terlihat lebih reaktif terhadap perubahan lingkungan yang terjadi di sekelilingnya. Sedangkan gen Z aktif berhubungan sosial lewat dunia maya dan dikategorikan sebagai generasi yang kreatif. Hasil tersebut menunjukkan sampel penelitian paling banyak gen Z telah

memiliki niat berinvestasi sukuk. Artinya bahwa generasi Z cukup dewasa sebagai calon investor dan dapat menentukan investasi sesuai syariah.

4.1.3 Pendidikan

Karakteristik sampel menurut pendidikannya dapat dijelaskan dalam tabel 4.3 sebagai berikut:

Tabel 4. 3 Karakteristik Sampel Menurut Jenis Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	%
1	SMA	11	10%
2	D1	1	1%
3	S1/D4	95	86%
4	S2	3	3%
Jumlah		110	100%

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa hasil penelitian ini mayoritas responden berlatar belakang pendidikan tinggi Sarjana/Diploma 4 sebanyak 95 orang atau 86%. Artinya investor yang memiliki niat berinvestasi sukuk memiliki pendidikan yang cukup baik. Sehingga dapat mengelola pola fikir atau perilaku dalam niat beinvestasi sukuk.

4.1.4 Pekerjaan

Karakteristik sampel menurut pekerjaan dapat dijelaskan dalam tabel 4.4 sebagai berikut:

Tabel 4. 4 Karakteristik Sampel Menurut Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah	%
1	Belum Bekerja	2	2%

2	Karyawan Swasta	45	41%
3	Mahasiswa	46	42%
4	Pegawai Negeri	2	2%
5	Pegawai Tidak Tetap/Honorer	1	1%
6	Wiraswasta	14	13%
Jumlah		110	100%

Tabel 4.4 menunjukkan jumlah sampel paling banyak didominasi oleh mahasiswa. Hasil tersebut membuktikan bahwa mahasiswa mempunyai niat berinvestasi sukuk lebih tinggi dibandingkan dengan karyawan swasta maupun pekerja lainnya. Hal ini terlihat bahwa mahasiswa mempunyai waktu yang lebih banyak dan fleksibel untuk dapat mempelajari diri sebagai calon investor.

4.1.5 Asal Universitas

Karakteristik sampel menurut asal universitas dapat dijelaskan dalam tabel 4.5 sebagai berikut:

Tabel 4. 5 Karakteristik Sampel Menurut Asal Universitas

No	Asal Universitas	Jumlah	%
1	IAIN Kudus	5	5%
2	IAIN Pekalongan	3	3%
3	UIN Walisongo	9	8%
4	Universitas Dian Nuswantoro	2	2%
5	Universitas Diponegoro	6	5%
6	Universitas Islam Sultan Agung	61	55%
7	Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan	2	2%
8	Universitas Mulawarman	1	1%
9	Universitas Negeri Semarang	6	5%
10	Universitas Pancasakti Tegal	2	2%
11	Universitas Pandanaran	1	1%

12	Universitas Pekalongan	2	2%
13	Universitas Peradaban Bumiayu Brebes	1	1%
14	Universitas Semarang	3	3%
15	Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang	3	3%
16	Universitas Wahid Hasyim Semarang	3	3%
Jumlah		110	100%

Penelitian ini diambil dari setiap anggota forum investasi yang terdiri dari beberapa universitas yang berada di Jawa Tengah. Hasilnya menunjukkan jumlah sampel mayoritas dari Universitas Islam Sultan Agung. Hal ini artinya ada rasa antusias tinggi untuk menjadi calon investor sukuk.

4.1.6 Responden Rate Terhadap Kuesioner

Kuesioner yang telah disebar melalui *google form* terdapat 110 tanggapan responden yang digunakan. Respon rate kuesioner dapat ditunjukkan dalam tabel 4.6 sebagai berikut:

Tabel 4. 6 Respon Rate Kuesioner

Keterangan	Jumlah	%
Kuesioner yang disebar melalui google form	250	100%
Kuesioner yang kembali	130	52%
Kuesioner yang tidak kembali	120	48%
Kuesioner yang tidak dapat digunakan	20	15%
Kuesioner yang dapat digunakan	110	85%

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa jumlah kuesioner yang dibagikan melalui *google form* berjumlah 250. Kuesioner yang tidak dikembalikan sebanyak 120. Sedangkan kuesioner yang diisi dan ter-record di *google form* sebanyak 130 yang terdiri dari 20 kuesioner tidak dapat digunakan atau dieliminasi karena responden mengisi tidak sesuai kriteria seperti usia kurang dari 20 tahun, dan identitas universitas tidak dalam lingkup kota Semarang dan sekitarnya. Penelitian mendapatkan 110 kuesioner yang memenuhi kriteria dapat digunakan dimana sudah lebih dari 100 responden dan dapat diuji serta dianalisis.

4.2 Deskripsi Variabel Penelitian

Analisis statistik deskriptif berfungsi sebagai gambaran umum mengenai jawaban responden, melalui kuesioner yang disebar secara online kepada anggota forum pasar modal (Forum KSPM Kota Semarang dan Sekitarnya). Kuesioner penelitian ini disebar guna untuk mendapatkan gambaran seluruh variabel dalam penelitian, yaitu variabel *attitude*, *subjective norm*, *perceived control over investment*, *financial technology*, *inflation*, *institutions reputation*, *Islamic spiritual intellegence*, *intention to invesment in sukuk*. Oleh karena itu, interpretasi jawaban dalam analisis deskriptif penelitian ini akan dikategorikan (Arikunto, 2007) sebagai berikut:

Tabel 4. 7 Kriteria Analisis Statistik Deskriptif

Skor Alternatif	Rentang Kategori Skor	Penafsiran
1	1,00 – 1,80	Sangat Rendah
2	1,81 – 2,60	Rendah
3	2,61 – 3,40	Sedang

4	3,41 – 4,20	Tinggi
5	4,21 – 5,00	Sangat tinggi

Analisis deskriptif tersebut berfungsi untuk memberikan telaah data menurut hasil yang diperoleh dari tanggapan responden terhadap masing – masing pertanyaan yang mewakili indikator pengukur variabel.

4.2.1 Attitude

Attitude merupakan tindakan yang dilakukan investor untuk mengevaluasi perilaku baik atau buruk. Indikator variabel *attitude* terdiri dari berinvestasi sukuk sebagai pilihan yang bijaksana, berinvestasi sukuk sebagai ide bagus, suka berinvestasi sukuk, dan investasi sukuk lebih stabil (Awn & Azam, 2020; Bin-Nashwan et al., 2022). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel *attitude* terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 8 Statistik Deskripsi Variabel Attitude

Kode	Indikator	Mean	Kriteria
X1.1	Berinvestasi sukuk sebagai pilihan yang bijaksana	4,273	Sangat Tinggi
X1.2	Berinvestasi sukuk sebagai ide bagus	4,345	Sangat Tinggi
X1.3	Suka berinvestasi sukuk	4,027	Tinggi
X1.4	Investasi sukuk lebih stabil	4,027	Tinggi
Rata-rata keseluruhan		4,168	Tinggi

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori tinggi sebesar 4,168, artinya rata – rata responden memiliki *attitude* yang baik. Jawaban tertinggi pada indikator berinvestasi sukuk sebagai ide

bagus sebesar 4,345 masuk dalam kategori sangat tinggi (4,21 – 5,00). Sedangkan yang terendah pada indikator suka berinvestasi sukuk sebesar 4,027 dan investasi sukuk lebih stabil sebesar 4,027 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Hal ini artinya bahwa calon investor berpandangan berinvestasi sukuk sebagai ide bagus sehingga skor yang diberikan relatif sangat tinggi meskipun secara keseluruhan keempat indikator *attitude* memiliki skor tinggi.

Responden atau calon investor akan berpandangan jika berinvestasi sukuk merupakan ide bagus dan bijaksana. Artinya calon investor melihat sukuk sebagai investasi berbasis syariah tergolong investasi yang stabil. Sehingga akan menarik calon investor suka terhadap investasi sukuk dimana sukuk mampu menawarkan manfaat diversifikasi dan karakteristik lindung nilai yang lebih besar.

4.2.2 Subjective Norm

Subjective norm merupakan perilaku individu yang dipengaruhi adanya tekanan sosial yang diberikan oleh orang-orang terdekat seperti pasangan, teman, rekan kerja, dll. Indikator variabel *subjective norm* terdiri dari orang terdekat berinvestasi di sukuk, orang terdekat menyuruh untuk berinvestasi di sukuk, keluarga akan berfikir berinvestasi di sukuk akan menjadi ide yang bijaksana, dan menghargai pilihan pendapat orang terdekat untuk berinventasi sukuk (Awn & Azam, 2020; Bin-Nashwan et al., 2022). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel *subjective norm* terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 9 Statistik Deskripsi Variabel Subejective Norm

No	Indikator	Mean	Kriteria
X2.1	Orang terdekat berinvestasi di sukuk	3,709	Tinggi
X2.2	Orang terdekat menyuruh untuk berinvestasi di sukuk	3,827	Tinggi
X2.3	Keluarga akan berfikir berinvestasi di sukuk akan menjadi ide yang bijaksana	3,873	Tinggi
X2.4	Menghargai pilihan pendapat orang terdekat untuk berinventasi sukuk	3,900	Tinggi
Rata-rata keseluruhan		3,827	Tinggi

Berdasarkan tabel 4.9 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori tinggi sebesar 3,827, artinya rata – rata responden setuju bahwa pendapat dari orang sekitarnya dapat mempengaruhi cara mereka berfikir, dan mengambil keputusan. Jawaban tertinggi pada indikator menghargai pilihan pendapat orang terdekat untuk berinventasi sukuk sebesar 3,900 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Sedangkan yang terendah pada indikator orang terdekat berinvestasi di sukuk sebesar 3,709 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Hal ini artinya responden lebih memilih menghargai pilihan pendapat orang terdekat untuk berinvestasi sukuk. Meskipun banyak responden yang percaya diri dalam mengambil keputusan namun masih butuh saran dan pendapat dari orang sekitarnya.

4.2.3 Perceived Control over Investment

Perceived control over investment merupakan perilaku persepsi investor untuk mencari tahu kemudahan dan kesulitan berinvestasi pada sukuk. Indikator variabel *perceived control over investment* terdiri dari melakukan pencarian investasi di sukuk,

memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk berinvestasi di sukuk, adanya kesadaran berinvestasi di sukuk, merasa aman berinvestasi di sukuk (Awn & Azam, 2020; Bin-Nashwan et al., 2022). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel *perceived control over investment* terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 10 Statistik Deskripsi Variabel Perceived Control over Invesment

No	Indikator	Mean	Kriteria
X3.1	Melakukan pencarian investasi di sukuk	4,355	Sangat Tinggi
X3.2	Memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk berinvestasi di sukuk	3,955	Tinggi
X3.3	Adanya kesadaran berinvestasi di sukuk	4,055	Tinggi
X3.4	Merasa aman berinvestasi di sukuk	4,164	Tinggi
Rata-rata keseluruhan		4,132	Tinggi

Berdasarkan tabel 4.10 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori tinggi sebesar 4,132, artinya rata – rata responden melakukan pengontrolan dengan yang dirasakan saat berinvestasi. Jawaban tertinggi pada indikator melakukan pencarian investasi di sukuk sebesar 4,355 masuk dalam kategori sangat tinggi (4,21 – 5,00). Sedangkan yang terendah pada indikator memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk berinvestasi di sukuk sebesar 3,955 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Hal ini artinya responden memiliki rasa tertarik sangat tinggi untuk melakukan pencarian terlebih dahulu sebelum melakukan investasi sukuk. Rasa aman dari sukuk sebagai investasi berbasis syariah, akan memunculkan kesadaran bagi calon investor untuk mencari informasi sebagai pengetahuan yang diperlukannya untuk berinvestasi.

4.2.4 Financial Technology

Financial Technology merupakan aspek dari sektor keuangan yang menggunakan teknologi dalam menjalankan kegiatan keuangannya. Indikator variabel financial technology terdiri dari keamanan transsaksi digital, keandalan transaksi digital, kepercayaan transaksi digital, privasi transaksi digital, efektivitas transaksi digital (Bin-Nashwan et al., 2022). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel *fintech* terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 11 Statistik Deskripsi Variabel Financial Technology

No	Indikator	Mean	Kriteria
X4.1	Keamanan transsaksi digital	4,155	Tinggi
X4.2	Keandalan transaksi digital	4,164	Tinggi
X4.3	Kepercayaan transaksi digital	4,255	Sangat Tinggi
X4.4	Privasi transaksi digital	4,118	Tinggi
X4.5	Efektivitas transaksi digital	4,291	Sangat Tinggi
Rata-rata keseluruhan		4,197	Tinggi

Berdasarkan tabel 4.11 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori tinggi sebesar 4,197, artinya rata – rata responden merasakan manfaat dari *fintech* berupa keamanannya, keandalannya, kepercayaannya, privasinya dan mampu memberikan efektivitas transaksi. Jawaban tertinggi pada indikator efektivitas transaksi digital sebesar 4,291 masuk dalam kategori sangat tinggi (4,21 – 5,00). Sedangkan yang terendah pada indikator privasi transaksi digital sebesar 4,118 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Hal ini artinya responden memperoleh keuntungan dari efektivitas *fintech* dalam kehidupannya sehari – hari. Hasil rata – rata jawaban responden atau calon investor terhadap *fintech* memberikan

bukti bahwa mereka merasa menggunakan teknologi memberikan manfaat dan kemudahan dalam kesehariannya maupun mengelola investasinya.

4.2.5 Inflation

Inflation merupakan salah satu faktor makroekonomi yang dapat mempengaruhi pembangunan ekonomi dan keuangan. Indikator variabel *inflation* terdiri dari persepsi investor adanya IHK untuk mengetahui harga barang/produk, persepsi investor adanya IHK untuk mengetahui harga jasa (Adeniyi, 2020). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel inflasi terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 12 Statistik Deskripsi Variabel Inflation

No	Indikator	Mean	Kriteria
X5.1	Persepsi investor adanya IHK untuk mengetahui harga barang/produk	2,291	Rendah
X5.2	Persepsi investor adanya IHK untuk mengetahui harga jasa	2,255	Rendah
Rata-rata keseluruhan		2,273	Rendah

Berdasarkan tabel 4.12 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori rendah sebesar 2,273, artinya jika Indek Harga Konsumen (IHK) mengalami peningkatan maka niat responden untuk berinvestasi akan menurun atau rendah. Secara rinci dapat disebutkan untuk indikator persepsi investor adanya IHK untuk mengetahui harga barang/produk sebesar 2,291 masuk dalam kategori rendah (1,81 – 2,60) dan persepsi investor adanya IHK untuk

mengetahui harga jasa sebesar 2,255 masuk dalam kategori rendah (1,81 – 2,60). Keadaan tersebut artinya, calon investor akan menunggu berinvestasi sampai keuangan atau sukuk di Indonesia stabil. Sehingga jika kondisi harga IHK stabil, investor berani untuk berinvestasi sukuk.

4.2.6 Institutions Reputation

Institutions reputation merupakan penilaian investor mengenai kelayakan lembaga dalam menerbitkan sukuk kepada investor. Indikator variabel *institutions reputation* terdiri dari menjunjung besar kaidah syariah, ketersediaan informasi, tingkat transparansi dan kepastian pasar (Duqi & Al-Tamimi, 2019). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel *institutions reputation* terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 13 Statistik Deskripsi Variabel Institutions reputation

No	Indikator	Mean	Kriteria
X6.1	Menjunjung besar kaidah syariah	3,909	Tinggi
X6.2	Ketersediaan informasi	4,109	Tinggi
X6.3	Tingkat transparansi dan kepastian pasar	4,000	Tinggi
Rata-rata keseluruhan		4,006	Tinggi

Berdasarkan tabel 4.13 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori tinggi sebesar 4,006, artinya rata – rata responden setuju bahwa reputasi lembaga harus mampu menjunjung besar kaidah syariah, memberikan ketersediaan informasi, memberikan tingkat tranparansi dan adanya kepastian pasar. Secara rinci dapat disebutkan untuk indikator menjunjung besar kaidah

syariah sebesar 3,909 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20), ketersediaan informasi sebesar 4,109, masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20) dan tingkat transparansi dan kepastian pasar sebesar 4,000 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Hal ini artinya bahwa responden berinvestasi sukuk melihat reputasi lembaga yang sesuai syariah Islam, adanya kelengkapan informasi dan transparansi yang diberikan lembaga penerbit. Hal ini memunculkan kepercayaan dari calon investor terhadap reputasi lembaga penerbit. Sehingga reputasi lembaga penerbit harus mampu memberikan terbaik sesuai kaidahnya kepada masyarakat.

4.2.7 Islamic Spiritual Intelligence

Islamic spiritual intelligence merupakan kemampuan atas kesadaran dan ketaatan menjalankan perilaku yang sesuai prinsip syariah. Indikator variabel *Islamic spiritual intelligence* terdiri dari kesadaran transendensi, makna tujuan hidup, memaafkan, kesabaran, self-determination (Anwar et al., 2020; Hanefar et al., 2015). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel *Islamic spiritual intelligence* terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 14 Statistik Deskripsi Variabel Islamic Spiritual Intelligence

No	Indikator	Mean	Kriteria
Z1.1	Kesadaran transendensi	4,427	Sangat Tinggi
Z1.2	Makna tujuan hidup	4,609	Sangat Tinggi
Z1.3	Memaafkan	4,336	Sangat Tinggi
Z1.4	Kesabaran	4,482	Sangat Tinggi
Z1.5	Self-determination	4,373	Sangat Tinggi

Rata-rata keseluruhan	4,445	Sangat Tinggi
------------------------------	--------------	----------------------

Berdasarkan tabel 4.14 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori sangat tinggi sebesar 4,405, artinya responden menanamkan spiritualitas *Islamic* sangat tinggi dalam kehidupannya. Jawaban tertinggi pada indikator memakna tujuan hidup sebesar 4,609 masuk dalam kategori sangat tinggi (4,21 – 5,00). Sedangkan yang terendah pada indikator memaafkan sebesar 4,336 masuk dalam kategori sangat tinggi (4,21 – 5,00). Hal ini artinya calon investor memiliki kecerdasan untuk menilai bahwa jalan hidup seseorang harus tertanam keimanan dan ketakwaan yang kuat kepada Allah SWT. Sehingga calon investor yang memiliki niat berinvestasi sukuk akan mencari sumber pengetahuan berdasarkan prinsip Syariah.

4.2.8 Intention to Invest in Sukuk

Intention to investment in sukuk merupakan tindakan individu dalam memperoleh dan mengkaji informasi untuk menetapkan berinvestasi pada sukuk. Indikator variabel *intention to investment in sukuk* terdiri dari berinvestasi di sukuk dalam waktu dekat, berinvestasi di sukuk adalah sesuatu yang akan dilakukan, berencana untuk terus berinvestasi di sukuk di masa depan, berpikir untuk berinvestasi sukuk sebagai pilihan (Awn & Azam, 2020; Bin-Nashwan et al., 2022). Berdasarkan penelitian dilapangan, indeks variabel *intention to investment in sukuk* terlihat pada tabel dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 15 Statistik Deskripsi Variabel Intention to Invest in Sukuk

No	Indikator	Mean	Kriteria
Y1.1	Berinvestasi di sukuk dalam waktu dekat	3,955	Tinggi
Y1.2	Berinvestasi di sukuk adalah sesuatu yang akan dilakukan	4,000	Tinggi
Y1.3	Berencana untuk terus berinvestasi di sukuk di masa depan	4,000	Tinggi
Y1.4	Berpikir untuk berinvestasi sukuk sebagai pilihan	4,027	Tinggi
Rata-rata keseluruhan		3,996	Tinggi

Berdasarkan tabel 4.15 menunjukkan bahwa rata – rata keseluruhan jawaban responden masuk dalam kategori tinggi sebesar 3,996, artinya responden memiliki niat berinvestasi sukuk sebagai pilihan dan dilakukan diwaktu dekat. Jawaban tertinggi pada indikator berpikir untuk berinvestasi sukuk sebagai pilihan sebesar 4,027 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Sedangkan yang terendah pada indikator berinvestasi di sukuk dalam waktu dekat sebesar 3,955 masuk dalam kategori tinggi (3,41 – 4,20). Hal ini artinya responden memiliki niat berinvestasi sukuk cukup tinggi. Responden atau calon investor tersebut telah berfikir ataupun berencana untuk berinvestasi sukuk sebagai pilihannya diwaktu yang dekat atau segera.

4.3 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan SmartPLS 3.0. Hasil analisis akan dijelaskan sebagai berikut:

4.3.1 Hasil Outer Model

Analisis outer model bertujuan untuk menilai bagaimana konstruk pengukuran variabel laten. Evaluasi outer model, dengan menguji internal *convergent validity* (*outer loading* dan AVE), *consistency reliability* (*cronbach alpha* dan *composite reliability*), dan *discriminant validity* (*Fornell-Larcker*, dan HTMT).

4.3.1.1 Hasil Uji Convergent Validity

Uji validitas bermanfaat untuk mengukur sejauh mana indikator – indikator penelitian mampu menerangkan sesuatu yang diukur variabel laten (Ghozali, I., & Latan, 2015). Uji validitas dapat dilihat melalui outer loadings dan *Average Variance Extracted* (AVE).

1. Outer Loadings

Hair et al., (2011) menjelaskan bahwa nilai outer loading mengidentifikasi korelasi antara skor item (indikator) dan konstruk (variabel). Nilai outer loading dikatakan ideal jika nilai loading faktor $> 0,7$ artinya indikator tersebut valid mengukur konstruksya. Teori dari Chin, (1998) menyatakan bahwa loading factor yang lebih dari 0.70 lebih diharapkan dan lebih baik. Sebaliknya apabila nilai *loading factor* < 70 maka harus dikeluarkan dari model (di-drop). Berdasarkan hasil data penelitian ini yang telah dianalisis model pengukuran outer loading, diketahui bahwa terdapat indikator variabel yang nilai faktor loadingnya $< 0,7$, dengan rincian sebagai berikut:

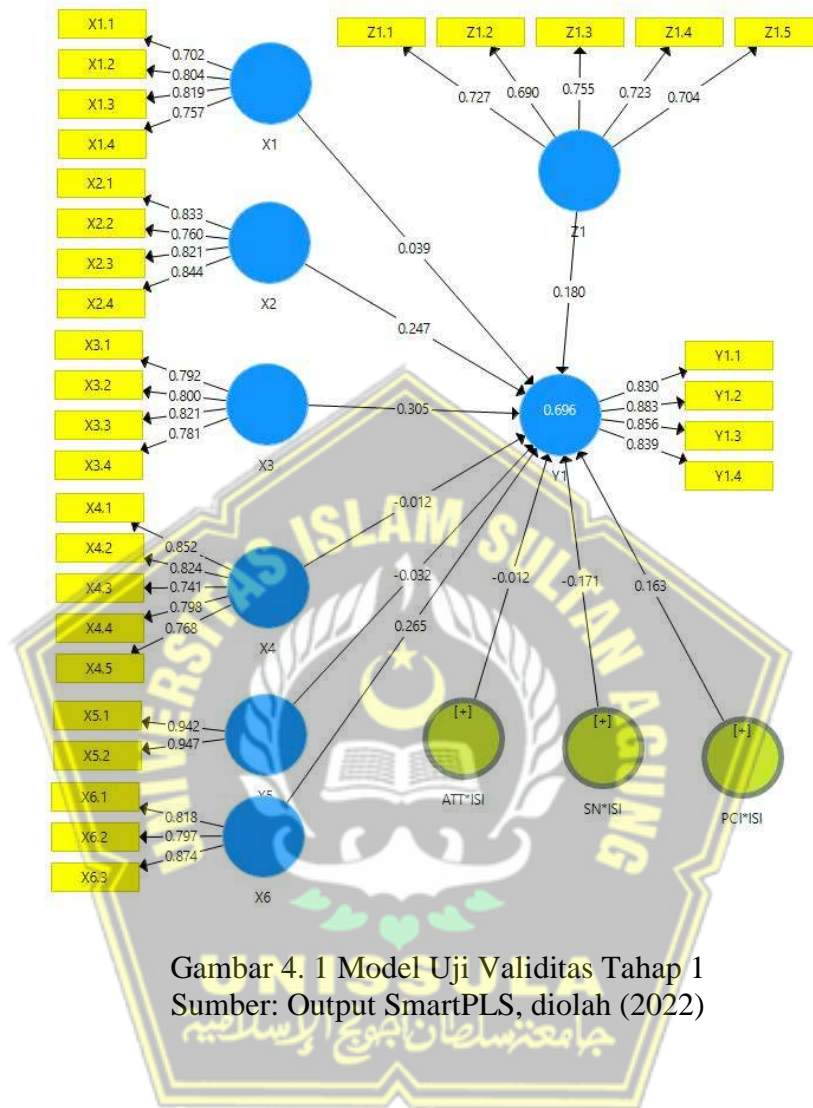
Uji validitas tahap 1

Tabel 4. 16 Hasil Uji Validitas Tahap 1

	ATT*ISI	PCI*ISI	SN*ISI	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y1	Z1
X1*Z1	0,956										
X1.1				0,702							
X1.2				0,804							
X1.3				0,819							
X1.4				0,757							
X2*Z1			1,013								
X2.1					0,833						
X2.2					0,760						
X2.3					0,821						
X2.4					0,844						
X3*Z1		1,176									
X3.1						0,792					
X3.2						0,800					
X3.3						0,821					
X3.4						0,781					
X4.1							0,852				
X4.2							0,824				
X4.3							0,741				
X4.4							0,798				
X4.5							0,768				
X5.1								0,942			
X5.2								0,947			
X6.1									0,818		
X6.2									0,797		
X6.3									0,874		
Y1.1										0,830	
Y1.2										0,883	
Y1.3										0,856	
Y1.4										0,839	
Z1.1											0,727
Z1.2											0,690
Z1.3											0,755
Z1.4											0,723
Z1.5											0,704

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan tabel hasil uji validitas tahap 1 terdapat item dari Z1.2 yang tidak valid karena nilai loading factor $< 0,7$. Sehingga perlunya eliminasi salah satu indikator variabel yang memiliki nilai cross loading yang nilai outer loading paling kecil, Selanjutnya perlu diuji validitas ulang dan item tersebut dikeluarkan atau dihilangkan. Model hasil uji validitas tahap 1 dan uji validitas tahap 2 dapat dilihat dibawah ini.



Gambar 4. 1 Model Uji Validitas Tahap 1
 Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Uji Validitas Tahap 2

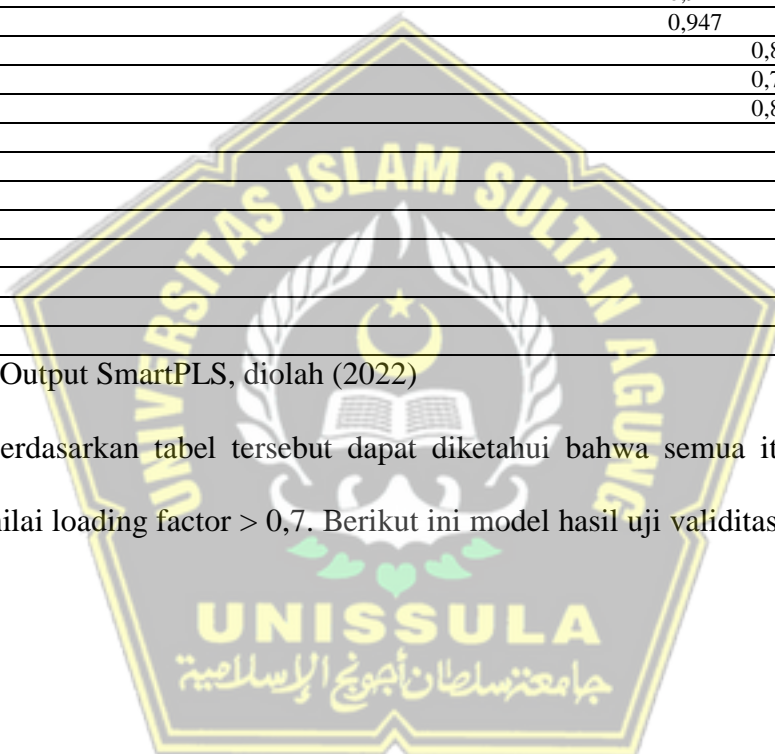
Tabel 4. 17 Hasil Uji Validitas Tahap 2

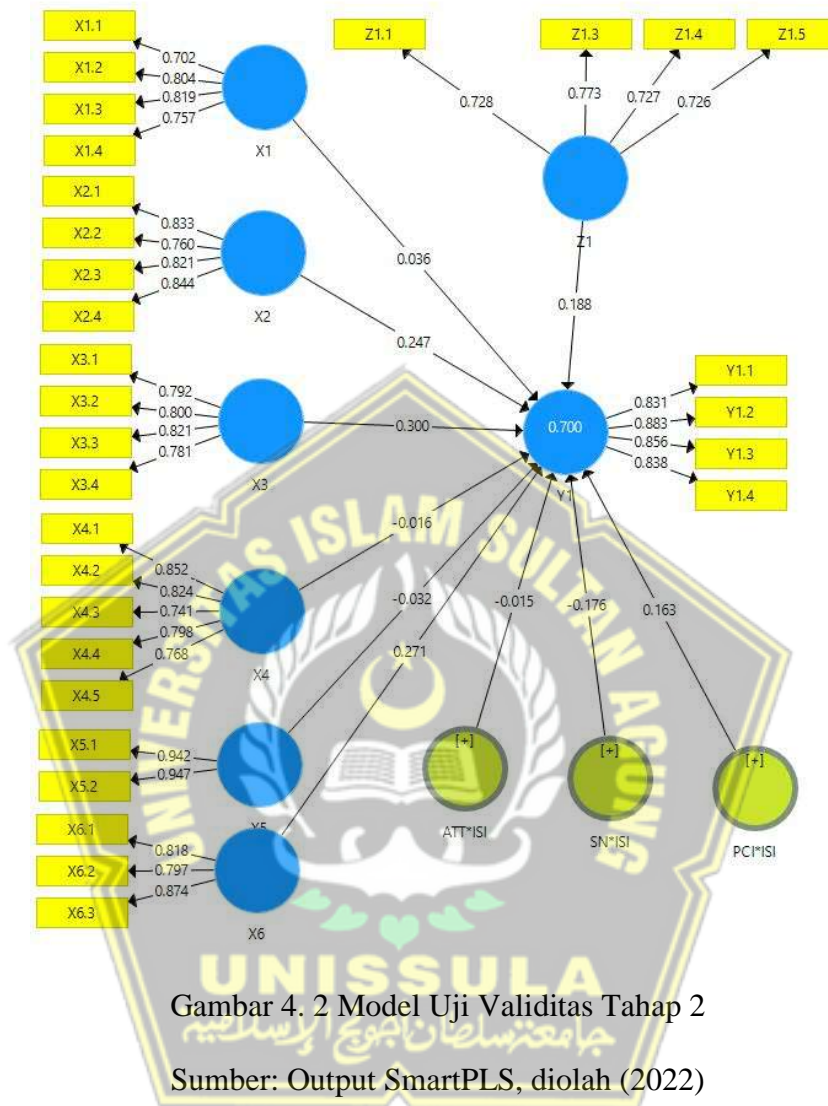
	ATT*ISI	PCI*ISI	SN*ISI	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y1	Z1
X1*Z1	0,956										
X1.1				0,702							
X1.2				0,804							
X1.3				0,819							
X1.4				0,757							
X2*Z1			1,013								
X2.1					0,833						
X2.2					0,760						

X2.3		0,821
X2.4		0,844
X3*Z1	1,176	
X3.1		0,792
X3.2		0,800
X3.3		0,821
X3.4		0,781
X4.1		0,852
X4.2		0,824
X4.3		0,741
X4.4		0,798
X4.5		0,768
X5.1		0,942
X5.2		0,947
X6.1		0,818
X6.2		0,797
X6.3		0,874
Y1.1		0,830
Y1.2		0,883
Y1.3		0,856
Y1.4		0,839
Z1.1		0,728
Z1.3		0,773
Z1.4		0,727
Z1.5		0,726

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa semua item sudah valid dimana nilai loading factor $> 0,7$. Berikut ini model hasil uji validitas tahap 2 sebagai berikut:





2. *Average Variance Extracted (AVE)*

Kriteria yang digunakan Average Variance Extracted (AVE) adalah $> 0,50$. Jika nilai AVE $> 0,50$ maka konstruksi tersebut mampu menjelaskan rata – rata setidaknya 50% dari varian itemnya (Chin, 1998). Tabel dibawah ini akan menunjukkan AVE dari dari hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 18 Nilai Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	Average Variance Extracted (AVE)
<i>Attitude</i>	0,596
<i>Subjective Norm</i>	0,664
<i>Perceived Control over Investment</i>	0,638
<i>Financial Technology</i>	0,636
<i>Inflation</i>	0,892
<i>Institutions Reputation</i>	0,689
<i>Intention to Investment in Sukuk</i>	0,726
<i>Islamic Spiritual Intellegence</i>	0,546

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan hasil tabel nilai AVE pada variabel *attitude*, *subjective norm*, *perceived control over investment*, *financial technology*, *inflation*, *institutions reputation*, *Islamic spiritual intellegence*, *intention to invesment in sukuk* > 0,50. Hal ini menunjukkan bahwa semua variabel penelitian ini adalah valid dimana memiliki nilai AVE > 0,50 artinya setiap indikator dapat menggambarkan variabelnya. Sehingga semua variabel penelitian ini sudah memenuhi *rule of thumb*.

4.3.1.2 Hasil Uji Internal Consistency Reliability

1. Cronbach's Alpha

Suatu variabel dapat dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai *cronbach's alpha* > 0,70. Berikut ini tabel *cronbach's alpha* penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 19 Cronbach's Alpha

Variabel	Cronbach's Alpha
<i>Attitude</i>	0,773
<i>Subjective Norm</i>	0,832
<i>Perceived Control over Investment</i>	0,811
<i>Financial Technology</i>	0,857

<i>Inflation</i>	0,879
<i>Institutions Reputation</i>	0,776
<i>Intention to Investment in Sukuk</i>	0,874
<i>Islamic Spiritual Intellegence</i>	0,724

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan hasil tabel 4.19 pada variabel *attitude*, *subjective norm*, *perceived control over investment*, *financial technology*, *inflation*, *institutions reputation*, *Islamic spiritual intellegence*, *intention to invesment in sukuk* > 0,70. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pengujian *cronbach's alpha* pada semua variabel dalam reliabilitas baik dan valid.

2. *Composite Reliability*

Pengujian lainnya menggunakan *composite reliability*, dimana suatu variabel dapat dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai *composite reliability* > 0,70. Berikut ini tabel *composite reliability* penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 20 Composite Reliability

Variabel	<i>Composite Reliability</i>
<i>Attitude</i>	0,855
<i>Subjective Norm</i>	0,888
<i>Perceived Control over Investment</i>	0,876
<i>Financial Technology</i>	0,897
<i>Inflation</i>	0,943
<i>Institutions Reputation</i>	0,869
<i>Intention to Investment in Sukuk</i>	0,914
<i>Islamic Spiritual Intellegence</i>	0,828

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Suatu pengukuran dikatakan mempunyai reliabilitas yang baik untuk mengukur setiap variabel latennya apabila memiliki korelasi antar konstruk dengan variabel laten. Hasil di atas menunjukkan bahwa pada variabel *attitude*, *subjective norm*, *perceived*

control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation, Islamic spiritual intelligence, intention to investment in sukuk > 0,70. Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa semua variabel penelitian ini valid dan reliabel artinya setiap indikator memiliki reliabilitas yang baik untuk mengukur setiap variabelnya. Sehingga dapat dilanjutkan ke pengujian selanjutnya.

4.3.1.3 Discriminant Validity

Dalam uji *discriminant validity*, peneliti menggunakan *Fornell- Larcker* dan HTMT (Henseler et al., 2016). Hal ini, *Fornell- Larcker* harus memiliki nilai root of AVE square (diagonal) lebih besar dari semua nilai, sedangkan nilai HTMT < 1.

1. *Fornell- Larcker*

Tabel *Fornell- Larcker* dapat dijelaskan dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 21 Fornell- Larcker

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y1	Z1
X1	0,772							
X2	0,523	0,815						
X3	0,577	0,684	0,799					
X4	0,369	0,599	0,644	0,798				
X5	-0,282	-0,403	-0,371	-0,280	0,944			
X6	0,442	0,484	0,640	0,596	-0,407	0,830		
Y1	0,522	0,663	0,745	0,570	-0,377	0,674	0,852	
Z1	0,289	0,370	0,528	0,544	-0,167	0,428	0,543	0,739

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.21 menunjukkan bahwa hasil dari *Fornell- Larcker* dapat menyakinkan validitas diskriminan dimana nilai akar kuadrat AVE dari setiap variabel lebih tinggi dari pada nilai korelasi variabel laten tersebut dengan seluruh variabel laten

lainnya. Nilai korelasi dari setiap variabel dapat dilihat ditabel *Fornell- Larcker* yang dihighlight hijau. Pada variabel *attitude* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0,772, *subjective norm* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0,815, *perceived control over investment* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0.799, *financial technology* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0.798, *inflation* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0.944, *institutions reputation* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0.830, *Islamic spiritual intellegence* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0,739, *intention to invesment in sukuk* memiliki akar kuadrat AVE sebesar 0,852. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa semua variabel yang diujikan memiliki validitas diskriminan yang baik dan valid.

2. *Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)*

Tabel *Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)* dapat dijelaskan dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 22 *Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)*

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y1	Z1
X1								
X2	0,638							
X3	0,721	0,826						
X4	0,449	0,700	0,775					
X5	0,331	0,466	0,434	0,314				
X6	0,571	0,595	0,800	0,739	0,481			
Y1	0,630	0,772	0,879	0,650	0,428	0,808		
Z1	0,398	0,477	0,677	0,684	0,199	0,565	0,673	

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan hasil uji HTMT bahwa nilai per variabel yang diujikan menunjukkan < 1 . Menurut Henseler et al., (2016) menyatakan bahwa nilai – nilai

HTMT tidak boleh melebihi 0,90 jika model jalur menyertakan konstruk yang secara konsep serupa. Sedangkan hasil uji HTMT tabel 4.22 selaras dengan Henseler et al., (2016) bahwa nilai HTMT < 0,90 dimana menunjukkan validitas diskriminan yang baik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengukuran menggunakan metode *Fornell-Larcker* dan HTMT termasuk dalam kriteria valid dan memiliki nilai diskriminan yang baik.

4.3.2 Hasil Inner Model (Model Struktural)

Evaluasi model struktural atau inner model bertujuan untuk memprediksi hubungan antar variabel laten. Inner model, yaitu spesifikasi hubungan antar variabel laten (structural model), disebut juga dengan inner relation, menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan teori substansif penelitian. Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen, *Stone-Geisser Q-square test* untuk *Q2 predictive relevance*, uji signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural dan pengujian hipotesis.

4.3.2.1 Coefficient of Determination (R-square)

Ukuran yang paling umum digunakan untuk mengevaluasi model struktural adalah koefisien determinasi (nilai R^2). Pengujian pada model struktural dievaluasi dengan memperhatikan persentase varian yang dijelaskan dengan melihat nilai R^2 untuk variabel laten endogen. Nilai *R-square* 0.75, 0.50, 0.25 (Hair et al., 2011)

menunjukkan bahwa kemampuan variabel endogen dalam memprediksi model adalah (kuat, moderat, lemah). Tabel hasil uji *coefficient of determination (R-square)* dapat dijelaskan dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 23 Coefficient of Determination (R-square)

	R Square	Adjusted R Square
Intention to Invesment in Sukuk (Y1)	0,700	0,670

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Hasil penelitian ini pada tabel 4.23 menunjukkan bahwa nilai *R-square* dari *intention to invesment in sukuk* (Y1) sebesar 0,700 artinya variabel laten *intention to invesment in sukuk* masuk dalam kriteri dan mempunyai kemampuan prediksi yang moderat. Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa variabel *intention to invesment in sukuk* dapat dijelaskan oleh variabel *attitude, subjective norm, perceived control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation, Islamic spiritual intellegence* sebesar 70%. Sedangkan sisanya dapat dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian ini. Adapun hasil *R square adjusted* lebih rendah dibandingkan dengan hasil *R square* karena adanya hasil yang tidak signifikan. Sehingga *R square adjusted* yang biasanya memiliki nilai lebih tinggi dibanding *R square* pada penelitian ini menjadi lebih rendah.

4.3.2.2 Effect Size (F-square)

Effect size (F-square) mengindikasikan bahwa variabel eksogen memiliki pengaruh besar terhadap variabel endogen, dengan kriteria (0.02 = lemah, 0.15 =

moderat, 0.35 = kuat). Tabel hasil uji *effect size* (*F-square*) dapat dijelaskan dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 24 Effect Size (F-square)

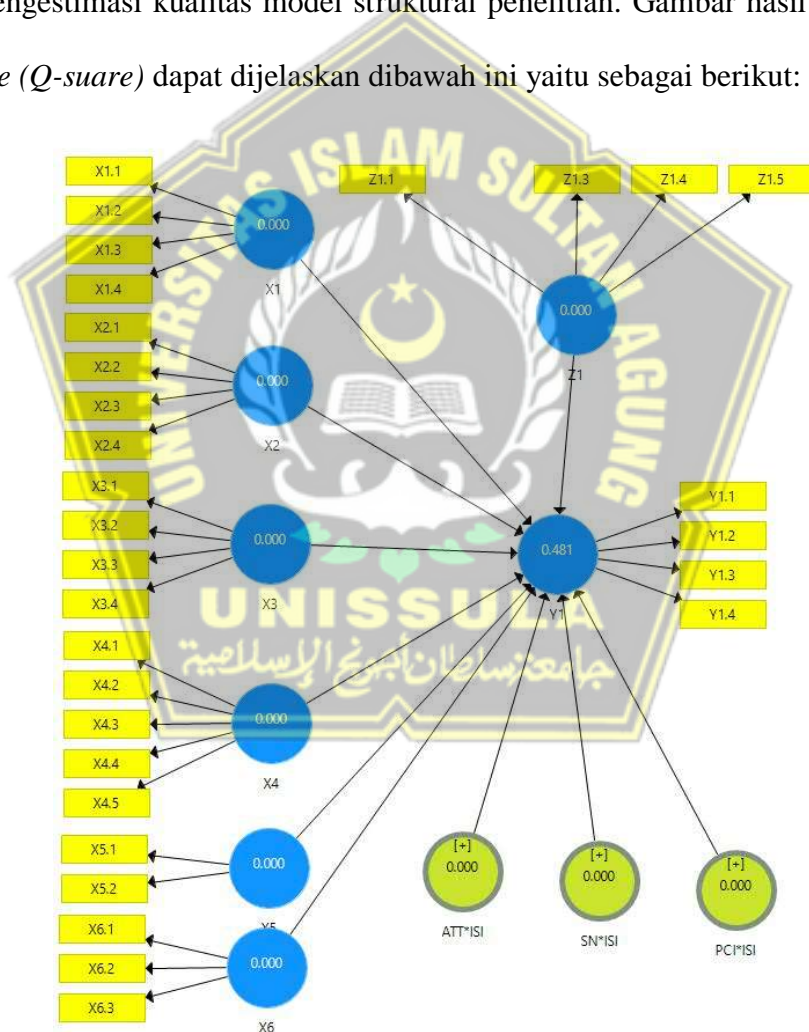
	ATT*ISI	PCI*ISI	SN*ISI	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y1	Z1
ATT*ISI										0,000	
PCI*ISI										0,047	
SN*ISI										0,045	
X1										0,003	
X2										0,088	
X3										0,097	
X4										0,000	
X5										0,003	
X6										0,112	
Y1											
Z1										0,071	

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan hasil uji pada tabel 4.24 bahwa nilai *F-square* pada variabel eksogen *subjective norm*, *perceived control over investment*, *institutions reputation*, *Islamic spiritual intelligence* secara langsung memberikan pengaruh pengaruh kuat terhadap *intention to invesment in sukuk*. Variabel eksogen *attitude*, *financial technology*, *inflation* secara langsung memberikan pengaruh lemah terhadap *intention to invesment in sukuk*. Sedangkan untuk hubungan *Islamic spiritual intelligence* memoderasi *attitude* memberikan pengaruh lemah, *Islamic spiritual intelligence* memoderasi *subjective norm* memberikan pengaruh kuat dan *Islamic spiritual intelligence* memoderasi *perceived control over investment* memberikan pengaruh kuat terhadap *intention to invesment in sukuk*.

4.3.2.3 Predictive Relevance (*Q*-square)

Cross-validated Redundancy (*Q*-square) merupakan suatu cara untuk menguji predictive relevance. Nilai $Q^2 > 0$ menunjukkan bahwa model mempunyai predictive relevance, sedangkan $Q^2 < 0$ menunjukkan bahwa model kurang predictive relevance (Ghozali & Latan, 2015). Dengan menggunakan indeks communality dan redundancy dapat mengestimasi kualitas model struktural penelitian. Gambar hasil uji *predictive relevance* (*Q*-square) dapat dijelaskan dibawah ini yaitu sebagai berikut:



Gambar 4. 3 Predictive Relevance (*Q*-square)

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Tabel hasil uji *predictive relevance* (*Q-square*) dapat dijelaskan dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 25 Predictive Relevance (Q-square)

Variabel	Cv Commonality	CV Redundancy
<i>Attitude</i>	0,329	
<i>Subjective Norm</i>	0,431	
<i>Perceived Control over Investment</i>	0,394	
<i>Financial Technology</i>	0,454	
<i>Inflation</i>	0,549	
<i>Institutions Reputation</i>	0,381	
<i>Intention to Invesment in Sukuk</i>	0,531	0,481
<i>Islamic Spiritual Intellegence</i>	0,244	

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan hasil uji *cross-validation* 4.25, indeks communalitv dan redundancy mengestimasi kualitas model struktural penelitian. Hal ini menunjukkan bahwa *cross validation communalitv* dapat memastikan kualitas model struktural sesuai dengan indeks positif semua blok, dan mampu mempertimbangkan model pengukuran secara keseluruhan. Selain itu, matrik untuk mengevaluasi kualitas setiap persamaan struktural tersedia dalam indeks CV *redundancy*. Nilai indeks ini harus positif untuk semua konstruk endogen. Hasil tabel tersebut menunjukkan bahwa *cross validation* (CV) *redundancy* dan *communalitv* dari semua variabel penelitian ini positif dan > 0 , artinya kualitas model struktural pada penelitian ini sudah sesuai atau menjadi *fit model*.

4.3.2.4 Pengujian Hipotesis

Uji signifikansi hipotesis dilakukan dengan menu *bootstapping* pada SmartPLS 3.0 dengan melihat tabel *Path Coefficients* dalam kolom t-statistik dan ρ -values. Pengujian hipotesis ini menggunakan kriteria signifikansi nilai ρ -value $< 0,05$ dan nilai signifikansi sebesar 5%. *Path Coefficient* dinilai signifikan apabila t-statistik $> 1,96$. Untuk mengetahui besar pengaruh hubungan dapat diikat melalui koefisien jalur, dengan kriteria apabila koefisien jalur dibawah 0,30 memberikan pengaruh moderat, 0,30 – 0,60 kuat, lebih dari 0,60 sangat kuat. Penelitian ini memiliki sembilan hipotesis pada inner model yaitu sebagai berikut:

H1 : *Attitude* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H2 : *Subjective Norm* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H3 : *Perceived Control over Investment* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H4 : *Financial Technology* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H5 : *Inflation* berpengaruh negatif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H6 : *Institutions Reputation* berpengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H7 : *Islamic Spiritual Intelligence* memoderasi pengaruh *Attitude* terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H8 : *Islamic Spiritual Intelligence* memoderasi pengaruh *Subjective Norm* terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

H9 : *Islamic Spiritual Intelligence* memoderasi pengaruh *Perceived Control over Investment* terhadap *Intention to Invest in Sukuk*.

Tabel 4. 26 Hasil Uji Hipotesis

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ((O/STDEV))	P Values	Keterangan
X1 -> Y1	0,036	0,037	0,061	0,587	0,557	Ditolak
X2 -> Y1	0,247	0,251	0,078	3,176	0,002	Diterima
X3 -> Y1	0,300	0,290	0,091	3,288	0,001	Diterima
X4 -> Y1	-0,016	-0,017	0,080	0,204	0,838	Ditolak
X5 -> Y1	-0,032	-0,029	0,058	0,547	0,585	Ditolak
X6 -> Y1	0,271	0,282	0,089	3,058	0,002	Diterima
X1*Z1 -> Y1	-0,015	-0,012	0,051	0,294	0,769	Ditolak
X2*Z1 -> Y1	-0,176	-0,173	0,084	2,093	0,037	Diterima
X3*Z1 -> Y1	0,163	0,157	0,071	2,298	0,022	Diterima

Sumber: Output SmartPLS, diolah (2022)

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis di atas, dapat diinterpretasikan pada model sebagai berikut:

Hasil Uji Hipotesis 1

Hipotesis 1 dari penelitian ini adalah semakin tinggi *attitude* seorang investor dalam berinvestasi maka akan akan mendorong niat investor dalam berinvestasi sukuk. Berdasarkan hasil uji hipotesis diketahui koefisien jalur (O) sebesar 0,036 artinya *attitudde* memiliki hubungan yang lemah terhadap niat investasi sukuk. Sedangkan nilai *t-statistics* sebesar 0,587 dengan tingkat signifikansi $0,557 > 0,1$ artinya tidak

signifikan. Sehingga hipotesis pertama menyatakan bahwa *attitude* berpengaruh positif signifikan terhadap niat investasi sukuk, **ditolak**.

Hasil Uji Hipotesis 2

Hipotesis 2 dari penelitian ini adalah semakin kuat *subjective norm* dari orang terdekat atau sekitarnya maka semakin tinggi niat investor untuk berinvestasi sukuk. Berdasarkan hasil uji hipotesis diketahui koefisien jalur (O) sebesar 0,247 bertanda positif ini menunjukkan bahwa semakin kuat dorongan *subjective norm* maka semakin tinggi niat investor untuk berinvestasi sukuk. Sedangkan, nilai *t-statistics* sebesar 3,176 dengan tingkat signifikansi $0,002 < 0,05$ artinya *subjective norm* berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Sehingga hipotesis kedua menyatakan bahwa *subjective norm* berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk, **diterima**.

Hasil Uji Hipotesis 3

Hipotesis 3 dari penelitian ini adalah semakin kuat *perceived control over investment* maka semakin tinggi niat investor untuk berinvestasi sukuk. Berdasarkan hasil uji hipotesis diketahui koefisien jalur (O) sebesar 0,300 bertanda positif ini menunjukkan bahwa semakin kuat dorongan *perceived control over investment* maka semakin tinggi niat investor untuk berinvestasi sukuk. Sedangkan, nilai *t-statistics* sebesar 3,288 dengan tingkat signifikansi $0,001 < 0,05$ artinya *perceived control over investment* berpengaruh positif secara signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Sehingga hipotesis ketiga menyatakan bahwa *perceived control over investment* berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk, **diterima**.

Hasil Uji Hipotesis 4

Hipotesis 4 dari penelitian ini adalah semakin kuat *financial technology* memberikan akses kepada pengguna maka semakin tinggi niat investor untuk berinvestasi sukuk. Berdasarkan hasil uji hipotesis diketahui koefisien jalur (O) sebesar -0,016 artinya *financial technology* memiliki pengaruh negatif terhadap niat investasi sukuk. Sedangkan nilai *t-statistics* sebesar 0,204 dengan tingkat signifikansi 0,838 > 0,05 artinya tidak cukup bukti bahwa *financial technology* berpengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Sehingga hipotesis keempat menyatakan bahwa *financial technology* berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk, **ditolak**.

Hasil Uji Hipotesis 5

Hipotesis 5 dari penelitian ini diasumsikan bahwa bahwa inflasi memberikan pengaruh negatif terhadap perkembangan sukuk sehingga dampaknya pada berkurangnya niat milenial berinvestasi sukuk. Berdasarkan hasil uji hipotesis diketahui koefisien jalur (O) sebesar -0,032 artinya inflasi memiliki pengaruh yang melemahkan terhadap niat investasi sukuk yang ditunjukkan dengan tanda koefisien yang negatif sehingga semakin tinggi inflasi maka menurunkan niat investor berinvestasi sukuk. Nilai *t-statistics* sebesar 0,547 dengan tingkat signifikansi 0,585 > 0,05 artinya tidak cukup bukti bahwa inflasi melemahkan niat orang untuk berinvestasi pada sukuk. Sehingga hipotesis kelima menyatakan bahwa inflasi berpengaruh negatif signifikan terhadap niat investasi sukuk, **ditolak**.

Hasil Uji Hipotesis 6

Hipotesis 6 dari penelitian ini adalah semakin kuat reputasi lembaga (*institutions reputation*) maka semakin tinggi niat investor untuk berinvestasi sukuk. Berdasarkan hasil uji hipotesis diketahui koefisien jalur (O) sebesar 0,271 bertanda positif ini menunjukkan bahwa semakin kuat reputasi lembaga (*institutions reputation*) maka semakin tinggi niat investor untuk berinvestasi sukuk. Sedangkan nilai t-statistics sebesar 3,058 dengan tingkat signifikansi $0,002 < 0,05$ artinya reputasi lembaga (*institutions reputation*) berpengaruh positif secara signifikan terhadap niat berinvestasi suku. Sehingga hipotesis keenam menyatakan bahwa reputasi lembaga (*institutions reputation*) berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk, **diterima**.

Hasil Uji Hipotesis 7

Hasil pengujian hipotesis 7 penelitian ini bahwa *Islamic spiritual intelligence* memoderasi hubungan pengaruh *attitude* terhadap niat berinvestasi sukuk. Hal ini dibuktikan dengan koefisien jalur (O) sebesar -0.015 bertanda negatif menunjukkan bahwa *Islamic spiritual intelligence* melemahkan pengaruh *attitude* terhadap niat investasi sukuk dan nilai t-statistics sebesar 0.294 dengan tingkat signifikansi $0.769 > 0,05$ artinya *Islamic spiritual intelligence* tidak memoderasi pengaruh *attitude* terhadap niat berinvestasi sukuk. Sehingga hipotesis ketujuh menyatakan bahwa *Islamic spiritual intelligence* memiliki efek moderasi pada hubungan *attitude* dan niat berinvestasi sukuk, **ditolak**.

Hasil Uji Hipotesis 8

Hasil pengujian hipotesis 8 memberikan hasil bahwa *Islamic spiritual intelligence* memoderasi pengaruh *subjective norm* terhadap niat berinvestasi sukuk. Namun moderasi tersebut justru memperlemah pengaruh *subjective norm* terhadap niat berinvestasi sukuk. Hal ini dibuktikan dengan koefisien jalur (O) sebesar -0,176 bertanda negatif menunjukkan bahwa *Islamic spiritual intelligence* melemahkan pengaruh *subjective norm* terhadap niat investasi sukuk. Nilai t-statistics sebesar 2,093 dengan tingkat signifikansi $0,037 < 0,05$ artinya *Islamic spiritual intelligence* memiliki efek moderasi pada pengaruh *subjective norm* terhadap. niat berinvestasi sukuk. Sehingga hipotesis kedelapan menyatakan bahwa *Islamic spiritual intelligence* memiliki efek moderasi pada pengaruh *subjective norm* terhadap niat berinvestasi sukuk, **diterima.**

Hasil Uji Hipotesis 9

Hasil pengujian hipotesis 9 memberikan hasil bahwa *Islamic spiritual intelligence* memoderasi pengaruh *perceived control over investment* terhadap niat berinvestasi sukuk. Hal ini dibuktikan dengan koefisien jalur (O) sebesar 0,163 bertanda positif menunjukkan bahwa *Islamic spiritual intelligence* memperkuat pengaruh *perceived control over investment* terhadap niat investasi sukuk dan nilai t-statistics sebesar 2,298 dengan tingkat signifikansi $0,022 < 0,05$ artinya *Islamic spiritual intelligence* memiliki efek moderasi pada pengaruh *perceived control over investment* dan terhadap berinvestasi sukuk. Sehingga hipotesis kedelapan menyatakan

bahwa *Islamic spiritual intelligence* memiliki efek moderasi pada pengaruh *perceived control over investment* terhadap niat berinvestasi sukuk, **diterima**.

4.4 Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini akan memaparkan hasil dari pengujian variabel dalam penelitian ini secara keseluruhan dan mendalam. Pembahasan ini menguraikan secara rinci pengaruh variabel eksogen (*attitude, subjective norm, perceived control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation, Islamic spiritual intelligence*) terhadap variabel endogen (*intention to investment in sukuk*).

4.4.1 Attitude

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 1, penelitian ini menunjukkan bahwa *attitude* tidak berpengaruh signifikan terhadap *intention to investment in sukuk*. Sedangkan hasil koefisien regresi menunjukkan bahwa *attitude* bertanda positif terhadap *intention to investment in sukuk*. Meskipun koefisien regresi bertanda positif yang menunjukkan ada kecenderungan semakin baiknya *attitude* akan meningkatkan niat untuk berinvestasi pada sukuk, namun dari hasil studi menunjukkan tidak cukup bukti bahwa semakin baiknya *attitude* akan meningkatkan niat untuk berinvestasi sukuk. Hasil penelitian ini juga membuktikan bahwa *attitude* tidak cukup bukti untuk dapat menjelaskan *Theory of Planned Behavior* (TPB.)

Dalam konteks perilaku seseorang, penelitian Mathieson, (1991) memberikan kritik bahwa *attitude* tidak dapat diterapkan untuk semua individu, dimana individu

tersebut berbeda – beda dan memiliki keberagamannya masing – masing. Sejalan dengan hal ini, Mahastanti & Hariady, (2014) menyatakan bahwa *attitude* tidak berpengaruh signifikan dengan niat beinvestasi produk keuangan, dimana salah satunya sukuk. Sedangkan penelitian ini tidak selaras dengan penelitian sebelumnya, Ajzen, (1991); Bin-Nashwan et al., (2022); Warsame & Ileri, (2016b) menyatakan bahwa *attitude* memiliki pengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa calon investor tidak cukup bukti untuk berinvestasi sukuk. Dilihat dari variabel *attitude* memiliki rata – rata tinggi namun hasilnya menunjukkan tidak signifikan, dikarenakan varian data yang tidak seimbang dan tidak stabilnya tingkat konsistensi dari responden atau calon investor. Menurut Fazio, (2007) menyatakan bahwa penilaian *attitude* yang terlihat menyenangkan belum tentu sebagai pilihan. Sehingga calon investor masih perlu bukti untuk berinvestasi sukuk.

4.4.2 *Subjective Norm* جامعته سلطان أبوعبدالله الإسلامية

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 2, penelitian ini menunjukkan bahwa *subjective norm* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to investment in sukuk*. Hal ini artinya semakin kuat *subjective norm* dari orang terdekat maka meningkatkan niat calon investor dalam berinvestasi sukuk. Calon investor tersebut dapat menerima rekomendasi orang – orang terdekat yang dihargai pendapatnya seperti pasangan, teman, rekan kerja, dll.

Penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya Ajzen, (1991); Bin-Nashwan et al., (2022) bahwa *subjective norm* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to invesment in sukuk*. Buchari et al., (2015) menyatakan bahwa pengaruh pihak ketiga sangat penting dalam pemilihan produk, karena adanya interaksi secara terus menerus dan saling mengamati pola perilakunya sebelum memutuskan untuk berinvestasi. Hal ini selaras juga dengan perilaku masyarakat Indonesia yang mudah dipengaruhi adanya *subjective norm* (Hapsoro et al., 2016).

Penelitian ini membuktikan bahwa *subjective norm* dari *theory of planned behavior* memiliki nilai besar dalam mempengaruhi niat investor berinvestasi sukuk. Hal ini mungkin karena sikap dari calon investor yang kurang minat terhadap sukuk maka perlu dukungan informasi yang lebih dalam dari orang terdekatnya. Calon investor akan melihat kondisi kelompok atau lingkungan sekitarnya yang dapat dipercaya sebagai sumber informasi yang dapat diandalkan. Oleh karena itu calon investor akan mengikuti informasi yang diberikan orang terdekatnya (da Costa Neto et al., 2019).

4.4.3 Perceived Control over Investment

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 3, penelitian ini menunjukkan bahwa *perceived control over invesment* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to invesment in sukuk*. Hal ini artinya semakin kuat *perceived control over invesment* maka meningkatkan niat calon investor dalam berinvestasi sukuk. Hubungan yang kuat tersebut membuktikan bahwa responden atau calon investor telah mencari informasi,

memiliki pengetahuan dan kesadaran terhadap kemudahan berinvestasi sukuk. Hal tersebut akan membuat calon investor merasa aman untuk berinvestasi sukuk

Penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya Ajzen, (1991); Ashidiqi & Arundina, (2017); Bin-Nashwan et al., (2022); Warsame & Ileri, (2016a) bahwa *perceived control over investment* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to investment in sukuk*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *perceived control over investment* dianggap penting karena dapat memicu calon investor belajar sebelum melakukan investasi. Hal tersebut membuat calon investor mendapatkan kemudahan dan membangun kepercayaan diri dalam melakukan sesuatu sehingga mempengaruhi niat investor berinvestasi (Ajzen, 1991).

Menurut Madden et al., (1992) ketika investor tidak cukup informasi maka niat melakukan investasi akan menurun, meskipun *attitude* dan *subjective norm* yang dimilikinya baik. Sejalan dengan *theory of planned behavior*, *perceived control over investment* pada penelitian ini memiliki nilai besar dalam mempengaruhi niat investor berinvestasi sukuk. Ketika calon investor memiliki *perceived control over investment* yang tinggi dengan memiliki banyak informasi dan kesadaran berinvestasi syariah maka dapat meningkatkan persepsi kontrolnya yang berdampak pada meningkatnya niat berinvestasi sukuk. Sehingga calon investor akan memiliki rasa percaya diri tinggi apalagi didukung dengan mengikuti saran dari orang terdekatnya untuk niat berinvestasi sukuk.

4.4.4 *Financial Technology*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 4, penelitian ini menunjukkan bahwa *fintech* tidak berpengaruh signifikan terhadap *intention to invesment in sukuk*. Hal ini artinya meskipun *fintech* bertujuan untuk mengatasi tantangan, meningkatkan persaingan bisnis secara global dan sebagai solusi setiap masalah keuangan namun hasil penelitian ini *fintech* tidak mempengaruhi niat responden pada anggota forum pasar modal (Forum KSPM Kota Semarang dan Sekitarnya) untuk berinvestasi sukuk, walaupun koefisien regresi bertanda negatif. Sehingga penelitian ini menunjukkan *fintech* tidak memiliki peran untuk investor berinvestasi sukuk.

Penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya Bin-Nashwan et al., (2022) bahwa digitalisasi tidak mendukung seseorang untuk niat berinvestasi sukuk. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa keandalan, efektivitas, kepercayaan, keamanan, dan privasi yang ada pada *fintech* belum memicu calon investor untuk niat berinvestasi sukuk. Padahal terlihat bahwa masyarakat saat ini tidak terlepas menggunakan *fintech* dalam kehidupannya (Humaidi et al., 2020) namun tidak menjamin calon investor memiliki niat untuk berinvestasi sukuk.

4.4.5 *Inflation*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 5, penelitian ini menunjukkan bahwa inflasi tidak berpengaruh signifikan terhadap *intention to invesment in sukuk*. Sedangkan hasil koefisien regresi inflasi bertanda negatif terhadap *intention to invesment in sukuk*. Dari hasil tersebut, meskipun kecenderungan naiknya inflasi akan

mengarahkan orang untuk tidak berinvestasi pada sukuk, namun tidak cukup bukti bahwa inflasi berpengaruh negatif secara signifikan terhadap niat investasi. Hal yang demikian dapat terjadi pada situasi tingkat inflasi yang masih rendah. Sehingga meskipun inflasi naik (pada tingkatan yang masih rendah) niat orang untuk berinvestasi sukuk tidak akan turun. Hal ini juga dapat terjadi jika hasil dari investasi pada sukuk cukup tinggi

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Jamaludin et al., (2017) Cherif, M. and Gazdar, (2010) menyatakan bahwa inflasi berpengaruh negatif terhadap perkembangan keuangan seperti sukuk. Perkembangan sukuk yang baik dapat menarik niat calon investor untuk berinvestasi sukuk. Meningkatnya inflasi berdampak buruk terhadap perkembangan sukuk sehingga meningkatkan risiko dalam investasi. Calon investor disarankan tidak berinvestasi ketika indeks harga konsumen untuk harga barang pokok kebutuhan pangan dan jasa transportasi lainnya mengalami peningkatan. Oleh karena itu saat IHK mengalami peningkatan, calon investor dapat menunggu untuk berinvestasi sukuk.

Menurut Smaoui & Khawaja, (2017) menyatakan bahwa sukuk dapat berkembang dan menguat dengan baik apabila adanya kontrol ekonomi negara. Hasil ini menunjukkan bahwa saat ekonomi terjadi inflasi tinggi maka berdampak negatif terhadap perkembangan sukuk sehingga investor cenderung menunggu untuk berinvestasi.

4.4.6 *Institutions Reputation*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 6, penelitian ini menunjukkan bahwa *institutions reputation* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to investment in sukuk*. Hal ini artinya semakin kuat *institutions reputation* maka meningkatkan niat investor dalam berinvestasi sukuk. Hubungan yang kuat tersebut membuktikan bahwa calon investor mempercayai lembaga penerbit yang sudah menggunakan prinsip syariah. Calon investor akan merasa puas terhadap reputasi lembaga penerbit ketikan adanya ketersediaan informasi yang transparan dan kepastian pasar.

Penelitian ini selaras dengan penelitian sebelumnya Heffernan et al., (2018) menyatakan bahwa reputasi lembaga dengan strategi perusahaan yang baik, maka dapat meningkatkan nilai dan kepercayaan investor dalam berinvestasi sukuk. Menurut Mansour et al., (2010) reputasi lembaga berperan penting atas keberhasilannya sehingga akan menarik niat investor berinvestasi. Melihat kemudahan responden atau calon investor menemukan informasi menjadikan reputasi lembaga sebagai penilaiannya sebelum melakukan investasi. Hasil penelitian ini dapat mempengaruhi keputusan calon investor untuk niat berinvestasi sukuk. Selain itu, hasil ini memperkuat pentingnya reputasi lembaga khususnya pada lembaga keuangan syariah untuk meningkatkan reputasi dan membangun sumber keunggulan kompetitif sesuai prinsip Syariah (Mangasih et al., 2020). Sehingga membantu manajer lembaga keuangan syariah agar mempertahankan dan meningkatkan kepuasan, kualitas, dan nilai kepada calon investor yang akan bertransaksi.

4.4.7 *Islamic Spiritual Intelligence*

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis 7, penelitian ini menunjukkan bahwa *Islamic spiritual intelligence* tidak dapat memoderasi hubungan *attitude* dan niat berinvestasi sukuk. Artinya *Islamic spiritual intelligence* tidak dapat mendukung *attitude* calon investor dalam meningkatkan niat berinvestasi sukuk. Menurut Sari, et.al, (2020) bahwa *spiritual intelligence* tidak mempengaruhi keputusan investasi investor. Meskipun Hanefar et al., (2016) menyatakan *Islamic spiritual intelligence* memiliki dampak besar pada pilihan pribadi individu sebagai kebebasan membuat pilihan untuk beriman. Kebebasan memilih tersebut tersirat dalam hasil penelitian ini bahwa *Islamic spiritual intelligence* memperlemah calon investor untuk bersikap dalam menentukan investasinya. Oleh karena itu, *Islamic spiritual intelligence* tidak dapat mendukung *attitude* calon investor berinvestasi sukuk.

Hasil penelitian selanjutnya hipotesis 8, penelitian ini menunjukkan bahwa *Islamic spiritual intelligence* memperlemah pengaruh *subjective norm* terhadap niat berinvestasi sukuk. Terlihat bahwa koefisien jalur (O) sebesar -0,176 bertanda negatif menunjukkan memperlemah pengaruh *subjective norm* terhadap niat berinvestasi sukuk. Hal ini artinya, ketika calon investor memiliki *Islamic spiritual intelligence* yang bagus maka yang bersangkutan dengan kesadaran transendensi yang lebih tinggi, semakin memahami makna hidup dengan tingkat kesadaran yang tinggi, serta mempunyai *self determination* yang semakin kuat maka menjadi tidak lagi banyak melihat apa yang dilakukan oleh orang lain. Calon investor masih mempunyai

kesadaran mengendalikan *nafsnya* dan bergerak menuju *al-Nafs al-Mutma'innah* (Hanefar et al., 2016) (QS Az-Zumur ayat 62).

Hasil penelitian terakhir hipotesis 9, penelitian ini menunjukkan bahwa *Islamic spiritual intelligence* memoderasi pengaruh *perceived control over invesment* dan niat berinvestasi sukuk. Hal ini artinya *Islamic spiritual intelligence* dapat mendukung *perceived control over invesment* dalam meningkatkan niat berinvestasi sukuk. Menurut Madden et al., (1992) ketika investor tidak cukup informasi maka niat melakukan investasi akan menurun. Oleh karena itu, adanya *Islamic spiritual intelligence* calon investor yang telah memiliki kesadaran transendensi yang lebih tinggi semakin memahami makna hidup dengan tingkat kesadaran yang tinggi, serta mempunyai *self determination* yang semakin kuat untuk berinvestasi sukuk. Selain itu, *Islamic spiritual intelligence* secara Islam memerintahkan untuk berperilaku jujur dan bertanggung jawab atas perbuatan baik atau buruknya (Akhtar et al., 2018). Oleh karena itu dukungan *Islamic spiritual intelligence* memperkuat *perceived control over invesment* untuk meningkat niat investasi sukuk.

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh *attitude, subjective norm, perceived control over investment, financial technology, inflation, institutions reputation* terhadap *intention to invest in sukuk*. Kemudian memahmi sejauh mana peran *Islamic spiritual intelligence* memoderasi pengaruh *attitude, subjective norm, perceived control over investment* terhadap *intention to invest in sukuk*. Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa:

1. *Attitude* tidak berpengaruh signifikan terhadap *intention to invest in sukuk*. Walaupun hasil koefisien regresi bertanda positif menunjukkan tidak cukup bukti untuk mengatakan bahwa *attitude* berpengaruh terhadap *intention to invest in sukuk*.
2. *Subjective norm* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to invest in sukuk*. *Subjective norm* yang semakin kuat akan meningkatkan niat investor berinvestasi sukuk. Calon investor tersebut dapat menerima rekomendasi orang – orang terdekat yang dihargai pendapatnya seperti pasangan, teman, rekan kerja, dll.
3. *Perceived control over investment* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to invest in sukuk*. *Perceived control over investment* yang semakin

kuat akan meningkatkan niat investor dalam berinvestasi sukuk. Calon investor telah mencari informasi, memiliki pengetahuan dan kesadaran memberikan rasa percaya bahwa sukuk sebagai investasi Syariah yang aman sehingga muncul niat berinvestasi sukuk dari calon investor.

4. *Fintech* tidak berpengaruh terhadap *intention to investment in sukuk*. Hal ini membuktikan bahwa keandalan, efektivitas, kepercayaan, keamanan, dan privasi yang ada pada *fintech* belum mampu untuk mendorong calon investor untuk niat berinvestasi sukuk.
5. Inflasi tidak berpengaruh terhadap *intention to investment in sukuk*. Walaupun hasil koefisien regresi menunjukkan bahwa inflasi bertanda negatif terhadap *intention to investment in sukuk*. Artinya inflasi yang ada tidak menggoyahkan niat orang untuk melakukan investasi pada sukuk.
6. *Institutions reputation* berpengaruh positif signifikan terhadap *intention to investment in sukuk*. Ketika lembaga keuangan syariah memiliki reputasi yang baik maka akan meningkatkan niat orang untuk melakukan investasi pada sukuk.
7. *Islamic spiritual intelligence* tidak memoderasi hubungan *attitude* terhadap niat berinvestasi sukuk. Adanya kebebasan memilih dari setiap calon investor, mengakibatkan calon investor menentukan investasinya. Sehingga *Islamic spiritual intelligence* yang tinggi dari calon investor, tidak dapat mendorong *attitude* calon investor dalam menentukan niat berinvestasi sukuk.

8. *Islamic spiritual intelligence* memperlemah pengaruh *subjective norm* terhadap niat berinvestasi sukuk. Hal ini artinya, ketika calon investor memiliki *Islamic spiritual intelligence* yang bagus maka kecenderungan untuk mengambil pertimbangan dari orang terdekat menurun.
9. *Islamic spiritual intelligence* memoderasi pengaruh *perceived control over invesment* terhadap niat berinvestasi sukuk. Hal ini artinya *Islamic spiritual intelligence* dapat mendukung *perceived control over invesment* dalam meningkatkan niat berinvestasi sukuk. Calon investor yang memiliki *Islamic spiritual intelligence* bagus maka yang bersangkutan dengan kesadaran transendensi yang lebih tinggi, semakin memahami makna hidup dengan tingkat kesadaran yang tinggi, serta mempunyai *self determination* yang semakin kuat.

5.2 Implikasi Manajerial

Implikasi manajerial memberikan orientasi untuk pencapaian tujuan lembaga maupun pemangku kepentingan lainnya. Penelitian ini memberikan rekomendasi kepada investor, lembaga dan pemangku kepentingan yaitu sebagai berikut:

1. Hasil penelitian dapat digunakan oleh pengurus Forum KSPM Kota Semarang (FKKS) sebagai referensi atau bahan pertimbangan pengambilan keputusan khususnya dalam meningkatkan setiap anggota untuk berinvestasi sukuk.
2. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *subjective norm* berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Artinya lembaga penerbit sukuk

dapat memanfaatkan kondisi ini dengan mempengaruhi calon investor sukuk untuk berinvestasi sukuk. Ketika lebih banyak calon investor sukuk maka lembaga penerbit sukuk akan menerima banyak investasi atau pemasukan dari calon investor.

3. Calon investor dapat membangun *Islamic spiritual intelligence* sebagai fondasi pengembangan *attitude*, *subjective norm* dan *perceived control over investment* pada dirinya.
4. Calon investor sebaiknya lebih mengeksplorasi lagi berbagai keandalan, efektivitas, kepercayaan, keamanan, dan privasi yang ada pada *fintech* agar menemukan lebih banyak lagi manfaat, kemudahan, atau bahkan keuntungan menggunakan *fintech* sehingga mendorong calon investor memiliki niat berinvestasi sukuk.
5. Adanya hasil yang menyatakan reputasi lembaga penerbit berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk, dapat memberikan rekomendasi kepada lembaga penerbit sukuk sebagai acuan perbaikan lembaga untuk meningkatkan jumlah investor berinvestasi sukuk. Perbaikan reputasi lembaga penerbit dapat dilakukan dengan menjamin prosedurnya sesuai dengan prinsip syariah, mampu memberikan ketersediaan informasi dengan transparansi dan adanya kepastian pasar.

5.3 Implikasi Teoritis

Hasil penelitian ini memberikan dukungan kuat untuk menerapkan pengembangan *theory of planned behavior* pada calon investor yang memiliki niat berinvestasi sukuk. Namun dalam penelitian ini *attitude* belum mampu memberikan dukungan yang baik untuk niat berinvestasi sukuk. Selain itu *Islamic spiritual intelligence* tidak memoderasi hubungan *attitude* dan niat berinvestasi sukuk. Adanya kebebasan memilih dari setiap calon investor, mengakibatkan calon investor menentukan investasinya. Sedangkan *subjective norm* dan *perceived control over investment* mendukung untuk niat berinvestasi sukuk. *Islamic spiritual intelligence* dapat memoderasi hubungan *subjective norm* dan *perceived control over investment* dengan niat berinvestasi sukuk. Sehingga penelitian ini mengatasi *research gap*, dimana tidak semua *theory of planned behavior* berpengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk.

Berdasarkan kontekstual faktor, *fintech* tidak berpengaruh signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Calon investor merasa manfaat dan kemudahan yang dirasakan dari *fintech* tersebut tidak mempengaruhi niat berinvestasi sukuk. Oleh karena itu, meskipun calon investor dengan kesehariannya menggunakan teknologi, namun tidak menjamin semua teknologi mempengaruhi calon investor untuk melakukan investasi. Sedangkan inflasi, inflasi yang tinggi mengakibatkan investor menunggu untuk berinvestasi sehingga mengurangi niat berinvestasi sukuk. Tingkat kestabilan inflasi dilihat pada Indek Harga Konsumen (IHK). Selanjutnya reputasi lembaga penerbit berpengaruh positif signifikan terhadap niat berinvestasi sukuk. Hal ini menjadi temuan

baru karena masih sedikit penelitian sebelumnya yang meneliti mengenai ini dan hasil ini menambah literatur baru bagi penelitian yang akan mendatang.

5.4 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang diharapkan dapat diperbaiki pada penelitian selanjutnya. Keterbatasan dan saran untuk penelitian selanjutnya yaitu sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini menemukan attitude tidak dapat berpengaruh terhadap niat berinvestasi sukuk sehingga butuh kajian empirik lebih lanjut, lengkap dan mendalam. Ketidak signifikan ini, dapat ditindak lanjuti dalam penelitian selanjutnya menggunakan indikator, sampel dan wilayah lain yang lebih luas.
2. Hasil penelitian ini menemukan Fintech tidak dapat berpengaruh terhadap niat berinvestasi sukuk sehingga butuh kajian empirik lebih lanjut, lengkap dan mendalam. Ketidak signifikan ini, dapat ditindak lanjuti dalam penelitian selanjutnya menggunakan indikator, sampel dan wilayah lain yang lebih luas. Penelitian selanjutnya mungkin perlu penambahan atau penggantian variabel lain seperti *financial literacy* dan *financial capability* sebagai kemampuan untuk keputusan investasi.
3. Penyebaran kuesioner ini hanya ditunjukkan ke anggota Forum KSPM Kota Semarang (FKKS) dan sekitarnya sehingga masih dalam lingkup yang terbatas. Penelitian selanjutnya dapat memperluas sampel penelitian dengan lingkup yang lebih luas seperti calon investor seluruh Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Hamid Muhammad al-Ghazzali, Elton D. Daniel, Claud Field. (2015). *The Alchemy of Happiness*. http://books.google.co.id/books?id=ZO3qBgAAQBAJ&dq=inauthor:al+gazali&hl=&source=gbs_api
- Adeniyi, F. O. (2020). Impact of foreign direct investment and inflation on economic growth of five randomly selected Countries in Africa. *Journal of Economics and International Finance*, 12(2), 65–73. <https://doi.org/10.5897/jeif2020.1031>
- Ajzen. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2(50), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-t](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-t)
- Ajzen. (2005). *Attitudes, Personality, and Behavior* (2nd ed.). Open University Press.
- Akhtar, F., & Das, N. (2019). Predictors of investment intention in Indian stock markets: Extending the theory of planned behaviour. *International Journal of Bank Marketing*, 37(1), 97–119. <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2017-0167>
- Akhtar, S., Arshad, M. A., Mahmood, A., & Ahmed, A. (2018). Gaining recognition of Islamic spiritual intelligence for organisational sustainability. *International Journal of Ethics and Systems*, 34(1), 70–77. <https://doi.org/10.1108/IJOES-01-2017-0003>
- Al-Ghazali. (1973). *Rawdah al-Talibin wa 'Umdah al-Salikin*. Beirut: Dar al-Nahdah al-Hadithah.
- Al-Ghazali. (2010). *Ayyuha al-Walad*. Beirut: Dar al-Basyair Al Islamiyah.
- Albaity, M., & Rahman, M. (2019). The intention to use Islamic banking: an exploratory study to measure Islamic financial literacy. *International Journal of Emerging Markets*, 14(5), 988–1012. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-05-2018-0218>
- Ali, A. Y. (2012). *The Holy Qur'an For Community*. Muhammad Ashraf Publishers.
- Anwar, M. A., Gani, Aa. M. O., & Rahman, M. S. (2020). Effects of spiritual intelligence from Islamic perspective on emotional intelligence. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(1), 216–232. <https://doi.org/10.1108/JIABR-10-2016-0123>
- Arif, M., Naeem, M. A., Hasan, M., M Alawi, S., & Taghizadeh-Hesary, F. (2021). Pandemic crisis versus global financial crisis: Are Islamic stocks a safe-haven for

- G7 markets? *Economic Research-Ekonomika Istrazivanja*, 0(0), 1–21. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1910532>
- Arikunto. (2007). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. PT. Rineka Cipta.
- Ashidiqi, C., & Arundina, T. (2017). Indonesia Students's intention to invest in Sukuk : Theory of planned behaviour approach. *International Journal of Economic Research*, 14(15), 395–407.
- Awn, A. M., & Azam, S. M. F. (2020). the Determinants of Investment in Islamic Sukuk: a Study of Libyan Investors. *Researchgate.Net*, 4(January), 9–19. https://www.researchgate.net/profile/Abdullah_Awn/publication/342317666_The_Determinants_Of_Investment_In_Islamic_Sukuk_A_Study_Of_Libyan_Investors/links/5eed065ca6fdcc73be8d7400/The-Determinants-Of-Investment-In-Islamic-Sukuk-A-Study-Of-Libyan-Investors.
- Bakrie, M., Sujanto, B., & Rugaiyah, R. (2019). The Influence of Service Quality, Institutional Reputation, Students' Satisfaction on Students' Loyalty in Higher Education Institution. *International Journal for Educational and Vocational Studies*, 1(5), 379–391. <https://doi.org/10.29103/ijevs.v1i5.1615>
- Basyariah, N., Kusuma, H., & Qizam, I. (2021). Determinants of Sukuk Market Development: Macroeconomic Stability and Institutional Approach. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 201–211. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no2.0201>
- Bauer, M. S., Damschroder, L., Hagedorn, H., Smith, J., & Kilbourne, A. M. (2015). An introduction to implementation science for the non-specialist. *BMC Psychology*, 3(1), 1–12. <https://doi.org/10.1186/S40359-015-0089-9>
- Bettinger. (1972). FINTECH – A Series of 40 Time Shared Models Used at Manufacturers Hanover Trust Company'. *Interfaces*, 2(4), 62–63.
- Bin-Nashwan, S. A., Muneeza, A., & Kunhibava, S. (2022). What motivates retail investors to invest in government-issued digital sukuk during COVID-19? In *Journal of Islamic Accounting and Business Research* (Vol. 13, Issue 3). <https://doi.org/10.1108/jiabr-12-2020-0387>
- Buchari, I., Rafiki, A., & Qassab, M. A. H. Al. (2015). Awareness and Attitudes of Employees towards Islamic Banking Products in Bahrain. *Procedia Economics and Finance*, 30(November), 68–78. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01256-3](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01256-3)
- Chen, C., Zhao, Y., & Zhao, Y. (2019). Corporate bond ratings, underwriters' reputation and cost of bonds. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 26(1–2), 1–16. <https://doi.org/10.1080/16081625.2019.1522570>

- Cherif, M. and Gazdar, K. (2010). Macroeconomic and Institutional Determinants of Stock Market Development in MENA Region: New Results from a Panel Data Analysis. *International Journal of Banking and Finance*, 7, 138–159.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach for structural equation modeling. *Modern Methods for Business Research*, April, 295–336.
- da Costa Neto, A. F., Klotzle, M. C., & Figueiredo Pinto, A. C. (2019). Investor behavior in ETF markets: a comparative study between the US and emerging markets. *International Journal of Emerging Markets*, 14(5), 944–966. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-04-2018-0195>
- Diamantopoulos Adamantios & Siguaw Judy. (2000). *Introducing LISREL a guide for the uninitiated*. Sage Publications.
- Duqi, A., & Al-Tamimi, H. (2019). Factors affecting investors' decision regarding investment in Islamic Sukuk. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(1), 60–72. <https://doi.org/10.1108/QRFM-01-2018-0009>
- Ecker U.K.H, Hogan J.L, Lewandowsky, . (2017). Reminders and repetition of misinformation: Helping or hindering its retraction? *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 6(2), 185–192. <https://doi.org/https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0101809>
- Farish, N. A. M., & Karim, N. A. (2021). A Study on the Factors Affecting the Intention to Invest in Islamic Social Responsible Investment in Malaysia. *Global Business & Management Research*, 13(4), 323–330. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=153671588&site=ehost-live>
- Fazio, R. H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength. *Social Cognition*, 25(5), 603–637. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.5.603>
- Ganesan, Y., Allah Pitchay, A. Bin, & Mohd Nasser, M. A. (2020). Does intention influence the financial literacy of depositors of Islamic banking? A case of Malaysia. *International Journal of Social Economics*, 47(5), 675–690. <https://doi.org/10.1108/IJSE-01-2019-0011>
- Geisser, S. (1974). effect to the random model A predictive approach. *Biometrika*, 61(1), 101–107. <https://academic.oup.com/biomet/article-abstract/61/1/101/264348>
- Ghozali, I., & Latan, H. (2015). *Partial least square: Concept, application technique using Smart PLS 3.0 program for empirical research*. Diponegoro University Publishing Agency.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*.

Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Ghozali, I., & Latan, H. (2015). *Partial Least Squares, Konsep, Teknik, dan Aplikasi menggunakan Program SmartPLS 3.0 (untuk Penelitian Empiris)* (Second). Badan Penerbit Universitas Diponegoro Semarang.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139–152. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hanefar, S. B., Sa'ari, C. Z., & Siraj, S. (2016). *A Synthesis of Spiritual Intelligence Themes from Islamic and Western Philosophical Perspectives Author (s): Shamsiah Banu Hanefar , Che Zarrina Sa ' ari and Saedah Siraj Source : Journal of Religion and Health , December 2016 , Vol . 55 , No . 6 (Dece. 55(6), 2069–2085.*
- Hanefar, S. B., Siraj, S., & Sa'ari, C. Z. (2015). The Application of Content Analysis toward the Development of Spiritual Intelligence Model for Human Excellence (SIMHE). *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 172, 603–610. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.409>
- Hapsoro, Dody, & Hutami. (2016). Antecedent Analysis of Counterfeit Apparel Product Purchase Intention: a Modified Model of The Theory of Planned Behavior. *International Conference on Business and Management Research, 10TH*, 28.
- Hassan, M. K., & Girard, E. (2012). Faith-Based Ethical Investing: The Case of Dow Jones Islamic Indexes. *SSRN Electronic Journal*, April, 1–41. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1808853>
- Heffernan, T., Wilkins, S., & Butt, M. M. (2018). Transnational higher education: The importance of institutional reputation, trust and student-university identification in international partnerships. *International Journal of Educational Management*, 32(2), 227–240. <https://doi.org/10.1108/IJEM-05-2017-0122>
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: Updated guidelines. *Industrial Management and Data Systems*, 116(1), 2–20. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2015-0382>
- Hoffmann, C. P., Brønn, P. S., & Fieseler, C. (2016). A good reputation: Protection against shareholder activism. *Corporate Reputation Review*, 19(1), 35–46. <https://doi.org/10.1057/crr.2015.27>
- Humaidi, A., Khoirudin, M., Adinda, A. R., & Kautsar, A. (2020). The Effect of Financial Technology, Demography, and Financial Literacy on Financial Management Behavior of Productive Age in Surabaya, Indonesia. *International Journal of Advances in Scientific Research and Engineering*, 06(01), 77–81.

<https://doi.org/10.31695/ijasre.2020.33604>

- Jamaludin, N., Ismail, S., & Manaf, S. A. (2017). International Journal of Economics and Financial Issues Macroeconomic Variables and Stock Market Returns: Panel Analysis from Selected ASEAN Countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 37–45. <http://www.econjournals.com>
- Kamil, N. M., Sulaiman, M., Osman-Gani, Aa. M., & Ahmad, K. (2012). From an Islamic Perspective : Empirical Analysis of Malaysian. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 7(2), 81–91.
- Karim, F. (1991). *Imam Ghazali's Ihya Ulumuddin, The book of religious learnings (Vol. 3)*. Islamic Book Services.
- Khan, S. U., Khan, I. U., Khan, I., Din, S. U., & Khan, A. U. (2020). Evaluating şukūk investment intentions in Pakistan from a social cognitive perspective. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 12(3), 347–365. <https://doi.org/10.1108/IJIF-12-2019-0194>
- Knewtson, H. S., & Rosenbaum, Z. A. (2020). Toward understanding FinTech and its industry. *Managerial Finance*, 46(8), 1043–1060. <https://doi.org/10.1108/MF-01-2020-0024>
- Koutsokostas, D., Papathanasiou, S., & Balios, D. (2019). Adjusting for risk factors in mutual fund performance and performance persistence: Evidence from the Greek market during the debt crisis. *Journal of Risk Finance*, 20(4), 352–369. <https://doi.org/10.1108/JRF-07-2018-0108>
- Lajuni, N., Wong, W., Ming, P., Yacob, Y., Ting, H., & Jausin, A. (2017). Intention to Use Islamic Banking Products and Its Determinants. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 329–333.
- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35–46. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>
- Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A Comparison of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action. *SAGE Journals*.
- Mahastanti, L. A., & Hariady, E. (2014). Determining the factors which affect the stock investment decisions of potential female investors in Indonesia. *International Journal of Process Management and Benchmarking*, 4(2), 186–197. <https://doi.org/10.1504/IJPMB.2014.060407>
- Mailath, G. J., & Samuelson, L. (2015). Reputations in Repeated Games. *Handbook of Game Theory with Economic Applications*, 4(1), 165–238. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53766-9.00004-5>

- Manafe, J. (2021). The Effect of Financial Knowledge, Financial Experience and Spiritual Intelligence on Investment Planning Behavior. *Jurnal Ekonomi & Bisnis JAGADITHA*, 8(2), 209–214. <https://doi.org/10.22225/jj.8.2.2021.209-214>
- Mangasih, E. T., Pinasti, M., & Bawono, I. R. (2020). the Effect of Quality of Internal Audit and Effectiveness of Internal Control Systems on Good Corporate Governance in Finance Companies. *SAR (Soedirman Accounting Review) : Journal of Accounting and Business*, 5(1), 56. <https://doi.org/10.20884/1.sar.2020.5.1.2723>
- Mansour, W., Ben Abdelhamid, M., Masood, O., & Niazi, G. S. K. (2010). Islamic banking and customers' preferences: the case of the UK. *Qualitative Research in Financial Markets*, 2(3), 185–199. <https://doi.org/10.1108/17554171011091746>
- Mathieson. (1991). Comparing The Technology Acceptance Model with The Theory of Planned Behaviour. *Information Systems Research*, 2, 3(3), 173–191.
- Mimouni, K., Smaoui, H., Temimi, A., & Al-Azzam, M. (2019). The impact of Sukuk on the performance of conventional and Islamic banks. *Pacific Basin Finance Journal*, 54(January), 42–54. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2019.01.007>
- Naifar, N., & Mseddi, S. (2013). Sukuk spreads determinants and pricing model methodology. *Afro-Asian Journal of Finance and Accounting*, 3(3), 241–257. <https://doi.org/10.1504/AAJFA.2013.054425>
- Najeeb, S. F., Bacha, O. I., & Masih, M. (2016). Does a Held-to-Maturity Strategy Impede Effective Portfolio Diversification for Islamic Bond (Sukuk) Portfolios? A Multi-Scale Continuous Wavelet Correlation Analysis. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(10). <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1205977>
- Pantano, E., & Viassone, M. (2014). Demand pull and technology push perspective in technology-based innovations for the points of sale: The retailers evaluation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(1), 43–47. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2013.06.007>
- Paton Schmidt, A. (2019). The impact of cognitive style, consumer demographics and cultural values on the acceptance of Islamic insurance products among American consumers. *International Journal of Bank Marketing*, 37(2), 492–506. <https://doi.org/10.1108/IJBM-02-2018-0033>
- Ramdhony, D., & Munien, S. (2013). An Investigation on Mobile Banking Adoption and Usage: A Case Study of Mauritius. *Proceedings of 3rd Asia-Pacific Business Research Conference Kuala Lumpur, Malaysia, 25-26 February 2013*.
- Reuters, T. (2017). Annual Report 2017. *Department of Fisheries, Bangladesh.*, 79 P.
- Riaz, U., Khan, M., & Khan, N. (2017). An Islamic banking perspective on consumers'

- perception in Pakistan. *Qualitative Research in Financial Markets*, 9(4), 337–358. <https://doi.org/10.1108/QRFM-03-2017-0020>
- Sari Putri, Ananda Nova, N. (2020). Spiritual Intelligence and Financial Experience On Personal Investment Muslim Schola. *Islamic Banking, Accounting And Finance International Conference - The 9th IBAF 2020*.
- Schueffel, P. (2017). The Concise FINTECH COMPENDIUM. *School of Management Fribourg*, 148(September 2017), 148–162.
- Shahzad, Ferrer, Ballester, U. (2017). Risk transmission between Islamic and conventional stock markets: return and volatility spillover analysis. *International Review of Financial Analysis*, 52, 9–26.
- Singarimbun., Masri, S. E. (2008). *Metode Penelitian Survei*. LP3ES.
- Smaoui, H., & Khawaja, M. (2017). The Determinants of Sukuk Market Development. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(7), 1501–1518. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1224175>
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Alfabeta.
- Tischler, L., Biberman, J., & Mckeage, R. (2002). Linking emotional intelligence, spirituality and workplace performance: Definitions, models and ideas for research. *Journal of Managerial Psychology*, 17(3), 203–218. <https://doi.org/10.1108/02683940210423114>
- Wahab, M. A., & Karia, N. (2020). *Spiritual Intelligence In Islam – A Framework For Total Excellence*. 958–967. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2020.10.88>
- Wahyu., L. E. F. H. (2020). A brief review on the theory of inflation. *Journal of Critical Reviews*, 2(3), 2069–2076.
- Warsame, M. H., & Ileri, E. M. (2016a). Does the theory of planned behaviour (TPB) matter in Sukuk investment decisions? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 12, 93–100. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2016.10.002>
- Warsame, M. H., & Ileri, E. M. (2016b). Does the theory of planned behaviour (TPB) matter in Sukuk investment decisions? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 12, 93–100. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2016.10.002>
- Widodo. (2017). *Metodologi penelitian : populer dan praktis*. Rajawali Pers.