

## Analisis Intensi Penggunaan Fintech Syariah di Kalangan Generasi Z: Tantangan dan Peluang

**Erika Takidah\***

*Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta*

*Email: [erikatakidah@unj.ac.id](mailto:erikatakidah@unj.ac.id)*

**Santi Susanti**

*Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta*

*Email: [ssusanti@unj.ac.id](mailto:ssusanti@unj.ac.id)*

*Coresponden author\* Email: [erikatakidah@unj.ac.id](mailto:erikatakidah@unj.ac.id)*

### **Abstract:**

The Generation Z, raised in the era of advanced technology, demands an innovative approach to learning. Despite their proficiency in technology use, both online and offline learning have not entirely met their needs. They prefer experiential learning and are less interested in direct interactions with large groups. In the realm of fintech and Islamic fintech education, students engage in classroom discussions and practical applications. They are encouraged to directly immerse themselves in the financial industry. Most students display high interest, recognizing the industry's future growth potential and desiring more applied coursework. The research involves a questionnaire exploring students' intentions to use fintech products, encompassing six UTAUT variables and two privacy-related variables. The results indicate the Generation Z's keen interest in fintech and Islamic fintech. The intention to use is positively and significantly influenced by facility conditions and privacy support. Privacy is deemed highly crucial for Generation Z, showcasing a cautious approach to technology use. In conclusion, Generation Z exhibits significant enthusiasm for fintech and Islamic fintech. Emphasizing privacy and facility conditions emerges as a key factor influencing their intention to adopt financial technology, particularly among students.

**Abstrak** Generasi Z, yang tumbuh di era teknologi canggih, memerlukan pendekatan pembelajaran yang inovatif. Meskipun mereka mahir dalam penggunaan teknologi, baik pembelajaran daring maupun luring belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan mereka. Mereka lebih suka pembelajaran melalui pengalaman dan kurang berminat berinteraksi secara langsung dengan orang banyak. Dalam pembelajaran fintech dan fintech syariah, mahasiswa terlibat dalam diskusi kelas dan aplikasi praktis, namun juga didorong untuk terlibat secara langsung dengan dunia industri keuangan. Sebagian besar mahasiswa menunjukkan minat tinggi karena menyadari potensi pertumbuhan industri ini di masa depan, menginginkan mata kuliah yang lebih aplikatif. Penelitian melibatkan kuisisioner terkait intensi mahasiswa dalam menggunakan produk fintech, dengan enam variabel UTAUT dan dua variabel privasi. Hasilnya menunjukkan minat tinggi generasi Z pada fintech dan fintech syariah. Intensi penggunaan dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh kondisi fasilitas dan dukungan privasi. Privasi dianggap sangat penting bagi generasi Z, menunjukkan kehati-hatian dalam penggunaan teknologi. Kesimpulannya, generasi Z menunjukkan antusiasme besar terhadap fintech dan fintech syariah. Fokus pada privasi dan kondisi fasilitas menjadi faktor utama dalam intensi penggunaan teknologi keuangan ini di kalangan mahasiswa

**Kata Kunci:** Edukasi, Literasi Teknologi Keuangan, Fintech Syariah, UTAUT, Privasi

### **PENDAHULUAN**

Modernisasi industri keuangan telah memainkan peran komprehensif dalam meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan kecepatan transaksi moneter bisnis global melalui telekomunikasi, komputasi, kecerdasan buatan, dan sistem manajemen data. Transformasi ini dibuktikan dengan sifat layanan dan operasi keuangan yang terus berkembang, beralih dari model tradisional ke pendekatan yang lebih modern dan berbasis teknologi. Integrasi dan transformasi signifikan yang dibawa oleh Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dalam penciptaan nilai telah mengembangkan sektor keuangan baru dengan merevolusi model bisnis yang ada. Studi empiris telah menguraikan berbagai

definisi layanan FinTech. Alkhwaldi<sup>1</sup> menggambarkan FinTech sebagai taksonomi berbeda yang terutama mencirikan sektor teknologi keuangan dalam berbagai operasi perusahaan atau organisasi, terutama menangani peningkatan kualitas layanan melalui aplikasi Teknologi Informasi (TI). Mamonov<sup>2</sup> mendefinisikannya sebagai desain dan penyampaian produk dan layanan keuangan melalui teknologi. Yan dkk<sup>3</sup> menyoroti bahwa FinTech memungkinkan konsumen mengakses layanan keuangan inovatif seperti pembayaran online, layanan keuangan seluler, tabungan dan investasi, penganggaran dan perencanaan keuangan, pinjaman peer-to-peer, dan crowdfunding.

Kemajuan terkini dalam layanan FinTech seperti pembayaran digital, mata uang kripto, kontrak pintar, Insurtech, RegTech, Robo-advisors, keamanan siber, perbankan online, dan e-commerce semakin dapat diakses oleh konsumen di berbagai sektor, termasuk perbankan, pasar modal, perusahaan asuransi, perusahaan blockchain, dan pengecer<sup>4</sup>. Dalam penelitian Yang, Su, & Yao pada tahun 2021 menunjukkan bahwa FinTech telah membawa revolusi yang signifikan dengan memfasilitasi transaksi keuangan yang aman, tepat waktu, sederhana, dan efisien bagi pengecer dan konsumennya<sup>5</sup>. Popularitas dan kesuksesan layanan FinTech telah menyebabkan perusahaan non-keuangan seperti Google (Google Pay), Apple (Apple Pay), Samsung (Samsung Pay), dll, menyediakan layanan m-pembayaran kepada penggunanya. Penerapan layanan FinTech oleh perusahaan non-keuangan telah mengalami pertumbuhan pesat, memungkinkan pengguna mengunduh aplikasi seluler, mendaftar, dan melakukan pembayaran secara global.

Laporan terbaru Mobidev pada tahun 2022 menyebutkan bahwa perusahaan FinTech di seluruh dunia menghasilkan USD 32,4 miliar pada kuartal pertama tahun 2022, dengan 1,31 miliar pengguna aktif. Namun, saat ini, 12,211 startup FinTech menyediakan layanan keuangan berbeda di seluruh dunia; dari jumlah tersebut, 2.849 berada di negara-negara Asia. Pertumbuhan layanan fintech di Indonesia tidak kalah pesatnya dengan negara-negara lain di dunia, tercatat terdapat 101 penyedia layanan fintech khususnya untuk fintech lending, yang 7 (tujuh) diantaranya adalah layanan berbasis pada model bisnis syariah (Fintech Syariah)<sup>6</sup>. Studi sebelumnya telah menyoroti tantangan yang lebih luas yang dihadapi oleh perusahaan FinTech di Indonesia, termasuk kerangka peraturan pada tahap awal yang menyulitkan perusahaan FinTech untuk beroperasi dan berkembang<sup>7</sup> kurangnya kesadaran masyarakat tentang potensi manfaat layanan FinTech, persaingan yang signifikan dari lembaga keuangan tradisional yang sudah mapan<sup>8</sup> dan terbatasnya akses terhadap pendanaan untuk pertumbuhan dan pembangunan<sup>9</sup>. Masalah privasi dan keamanan data juga menjadi semakin penting dengan munculnya layanan keuangan digital<sup>10</sup>.

---

<sup>1</sup> Abeer F Alkhwaldi et al., "Towards an Understanding of FinTech Users' Adoption: Intention and e-Loyalty Post-COVID-19 from a Developing Country Perspective," *Sustainability* 14, no. 19 (2022): 12616.

<sup>2</sup> Stanislav Mamonov and Richard Peterson, "The Role of IT in Organizational Innovation—A Systematic Literature Review," *The Journal of Strategic Information Systems* 30, no. 4 (2021): 101696.

<sup>3</sup> Chen Yan et al., "Factors Influencing the Adoption Intention of Using Mobile Financial Service during the COVID-19 Pandemic: The Role of FinTech," *Environmental Science and Pollution Research*, no. 0123456789 (2021), <https://doi.org/10.1007/s11356-021-17437-y>.

<sup>4</sup> E Macchiavello, "Financial-Return Crowdfunding and Regulatory Approaches in the Shadow Banking, Fintech and Collaborative Finance Era," *European Company and Financial Law Review*, 2018, <https://www.degruyter.com/view/journals/ecfr/14/4/article-p662.xml>.

<sup>5</sup> Yan et al., "Factors Influencing the Adoption Intention of Using Mobile Financial Service during the COVID-19 Pandemic: The Role of FinTech."

<sup>6</sup> Otoritas Jasa Keuangan, "Perusahaan Fintech Lending Berizin Oktober 2023," *Otoritas Jasa Keuangan*, 2023.

<sup>7</sup> Erika Takidah and Salina Kassim, "INDONESIA'S ISLAMIC FINTECH FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT: A BARRIER ANALYSIS," *TIJARI International Journal of Islamic Economics, Bussiness and Entrepreneurship* 1, no. 3 (2021): 38–61.

<sup>8</sup> Ali Abdallah Alalwana et al., "Examining Factors Influencing Jordanian Customers' Intentions and Adoption of Internet Banking: Extending UTAUT2 with Risk," *Journal of Retailing and Consumer Services* Volume 40, (2018): Pages 125-138.

<sup>9</sup> Darmansyah et al., "Factors Determining Behavioral Intentions to Use Islamic Financial Technology: Three Competing Models," *Journal of Islamic Marketing* 12, no. 4 (2020), <https://doi.org/10.1108/JIMA-12-2019-0252>.

<sup>10</sup> B A Fianto, A Hendratmi, and P F Aziz, "Factors Determining Behavioral Intentions to Use Islamic Financial Technology," *Journal of Islamic Marketing*, 2020, <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JIMA-12-2019-0252/full/html>.

Terlepas dari tantangan-tantangan ini, industri FinTech syariah di Indonesia memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan, dan beberapa inisiatif sedang dilakukan untuk mendukung pengembangan sektor ini. Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI) juga memiliki peran penting dalam fungsi sosialisasi dan penguatan jaringan serta hubungan dengan regulator untuk pengembangan fintech syariah. Hal ini menjadikan Indonesia meraih ranking ke 3 dalam Global Islamic Fintech Report<sup>11</sup>, tentu ini menunjukkan potensi Indonesia untuk terus mengembangkan Fintech khususnya fintech syariah sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia. Peran sektor edukasi untuk mendorong pengembangan industri fintech di Indonesia sangatlah besar. Karena selama ini masih sedikit masyarakat yang mengetahui dan memahami fungsi fintech dalam industri keuangan. Dengan demikian dibutuhkan satu penelitian tersendiri mengenai peran edukasi ini untuk memberikan masukan yang bermanfaat bagi industri keuangan pada umumnya dan teknologi keuangan pada khususnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami niat perilaku Gen Z terhadap layanan FinTech syariah di Indonesia, dengan menerapkan model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT). UTAUT sendiri merupakan perkembangan dari berbagai teori termasuk didalamnya yaitu Teori Reason Action (TRA) yang dikembangkan oleh Ajzen dan Teori Planned Behaviour (TPB)<sup>12</sup>. Pada beberapa penelitian sebelumnya lebih banyak menerapkan Technology Acceptance Model (TAM) untuk menyelidiki niat perilaku pengguna untuk menggunakan layanan FinTech di Indonesia<sup>13</sup> dan lebih spesifik layanan zakat menggunakan pembayaran online<sup>14</sup>. Alshebami juga menerapkan model UTAUT dalam penelitiannya untuk menyimpulkan niat perilaku pengguna terhadap penggunaan sistem pembayaran seluler di Indonesia. Dalam penelitian ini berusaha untuk menerapkan dan memperluas model UTAUT, sebelumnya konstruk dari UTAUT hanya melibatkan, ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial dan kondisi fasilitas, sedangkan penelitian dengan menambahkan dua konstruksi baru yaitu, pengaktif privasi dan penghambat privasi<sup>15</sup>. Selain itu penelitian ini mendalami lebih lanjut hasil analisis perilaku gen Z ini sehingga dapat dijadikan rekomendasi untuk pembelajaran khususnya yang berkaitan dengan penggunaan teknologi di bidang keuangan.

Pengembangan hipotesis dalam penelitian ini dimulai dari konstruk yang dikembangkan dalam UTAUT yaitu ekspektasi kinerja. Ekspektasi kinerja (*performance expectancy*) didefinisikan sebagai keyakinan individu bahwa penggunaan teknologi atau sistem tertentu akan meningkatkan kinerja pekerjaannya<sup>16</sup>. Ekspektasi kinerja merupakan prediktor terkuat dari niat penggunaan fintech syariah bagi para generasi Z. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh Venkatesh & Davis<sup>17</sup>, yang menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja adalah salah satu faktor penentu utama dalam penerimaan teknologi informasi. Menurut teori TRA dan TPB, sikap terhadap perilaku adalah salah satu faktor yang membentuk minat individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan. Ekspektasi kinerja dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Gen Z mengharapkan sistem ini akan berguna karena memungkinkan mereka melakukan transaksi fintech syariah secara lebih efektif dan efisien. Berdasarkan penjelasan ini maka hipotesis yang dibangun adalah:

**H1: Ekspektasi kinerja (*Performance Expectancy*) berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku niat (*Behavioral Intention*) Gen Z pada layanan FinTech Syariah.**

---

<sup>11</sup> Dinar Standard, "Global Islamic Fintech Report 2023," *Global Islamic Fintech Report*, 2023, 56, <https://cdn.salaamgateway.com/special-coverage/islamic-fintech-2021/Global-Islamic-Fintech-Report-2021-Executive-Summary.pdf>.

<sup>12</sup> Icek Ajzen, "The Theory of Planned Behavior," *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, no. 2 (1991): 179–211.

<sup>13</sup> Darmansyah et al., "Factors Determining Behavioral Intentions to Use Islamic Financial Technology: Three Competing Models."

<sup>14</sup> N D Nastiti and R A Kasri, "The Role of Banking Regulation in the Development of Islamic Banking Financing in Indonesia," *International Journal of Islamic and Middle ...*, 2019, <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IMEFM-10-2018-0365/full/html>.

<sup>15</sup> Viswanath Venkatesh and Fred D Davis, "A Model of the Antecedents of Perceived Ease of Use: Development and Test," *Decision Sciences* 27, no. 3 (1996): 451–81.

<sup>16</sup> Shirley Taylor and Peter Todd, "Understanding Information Technology Usage," *Information Systems Research*, 1995, <https://www.jstor.org/stable/23011007>.

<sup>17</sup> Viswanath Venkatesh et al., "User Acceptance of Information Technology : Toward a Unified View," *MIS Quarterly* 27, no. 3 (2003): 425, <https://doi.org/10.1016/j.inoche.2016.03.015>.

Selanjutnya, beberapa peneliti seperti Taylor & Todd mendefinisikan ekspektasi usaha (*effort expectancy*) sebagai tingkat kemudahan yang dirasakan pengguna saat menggunakan sistem informasi<sup>18</sup>. Ekspektasi usaha juga berarti kemudahan penggunaan suatu sistem sehingga mengurangi waktu dan tenaga yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas. Ekspektasi usaha terkait dengan teori TRA dan TPB yang menjadi dasar penelitian ini karena, menurut teori tersebut, ekspektasi muncul dari kepercayaan yang tercermin dalam sikap. Kemudahan teknologi informasi dapat meningkatkan minat individu karena sistem dianggap berguna dan memberikan manfaat, sehingga menciptakan rasa nyaman dalam bekerja<sup>19</sup>. Penelitian menggunakan model UTAUT oleh menunjukkan bahwa ekspektasi usaha memiliki pengaruh positif terhadap niat perilaku dalam menggunakan sistem. Ini konsisten dengan penelitian Venkatesh et al. (2003), yang menunjukkan bahwa ekspektasi usaha berhubungan signifikan dengan minat menggunakan teknologi setelah pelatihan, namun menjadi tidak signifikan pada periode penerapan. Berdasarkan uraian ini, hipotesisnya adalah

**H2: Ekspektasi upaya (*Effort Expectancy*) berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku niat (*Behavioral Intention*) Gen Z pada layanan FinTech Syariah**

Faktor pengaruh sosial (*social influence*) diartikan sebagai sejauh mana individu merasa lingkungan sekitarnya mendukung penggunaan teknologi atau sistem baru. Menurut Venkatesh et al. (2003), pengaruh sosial dapat menjadi penentu langsung minat untuk menggunakan teknologi. Artinya, semakin besar dukungan dari lingkungan sekitar untuk menggunakan sistem informasi, semakin tinggi minat dan niat individu untuk menggunakannya. Fishbein & Ajzen menunjukkan melalui teori TRA bahwa seseorang akan menggunakan sistem jika sistem tersebut memberikan keuntungan. Penelitian menunjukkan bahwa faktor sosial berpengaruh positif terhadap minat atau niat menggunakan teknologi atau sistem informasi. Dukungan sosial ini bisa berasal dari rekan kerja, teman sebaya, keluarga, tokoh masyarakat bahkan influencer. Berdasarkan uraian ini, hipotesisnya adalah

**H3: Pengaruh sosial (*Social Influence*) berpengaruh signifikan dan positif perilaku niat (*Behavioral Intention*) Gen Z pada layanan FinTech Syariah.**

Dalam model UTAUT, kondisi yang memfasilitasi secara langsung memengaruhi penggunaan teknologi. Penelitian Venkatesh et al. (2003) menunjukkan bahwa kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh signifikan pada niat berperilaku (*behavioral intention*), tetapi berpengaruh positif pada perilaku penggunaan (*use behavior*). Hasil ini diperkuat oleh penelitian Venkatesh et al. (2012) yang menyatakan bahwa kondisi yang memfasilitasi berdampak signifikan pada perilaku penggunaan. Kemudahan dalam melakukan tindakan, jika didukung dengan minat untuk memanfaatkan teknologi informasi, akan menghasilkan perilaku penggunaan yang mendukung kinerja yang lebih baik. Berdasarkan uraian ini, hipotesisnya adalah:

**H4: Kondisi Fasilitas (*facilitating Condition*) berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku niat (*Behavioral Intention*) Gen Z pada layanan FinTech Syariah.**

Menurut Venkatesh pendukung privasi (*privacy enabler*) adalah persepsi yang mendorong pembelian online, mencerminkan kepercayaan pelanggan terhadap platform seperti perbankan online dan e-commerce<sup>20</sup>. Privasi dianggap penting bagi perusahaan yang menyediakan layanan online. Dalam beberapa penelitian sebelumnya seperti penelitian Yang dinyatakan bahwa *privacy enablers* penting untuk hubungan kuat dengan layanan crowdfunding<sup>21</sup>. Penelitian menunjukkan hubungan positif antara *privacy enablers* dan layanan FinTech, membangun kepercayaan konsumen<sup>22</sup>. Rekomendasi rekan juga memengaruhi *privacy enablers*, sedangkan menurut penelitian Ramadanty dan Kartikasari, kepercayaan dan kekayaan informasi adalah dua dimensi utama yang

<sup>18</sup> Taylor and Todd, "Understanding Information Technology Usage."

<sup>19</sup> Viswanath Venkatesh and Fred D Davis, "A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies," *Management Science* 46, no. 2 (2000): 186–204.

<sup>20</sup> Viswanath Venkatesh et al., "Being at the Cutting Edge of Online Shopping: Role of Recommendations and Discounts on Privacy Perceptions," *Computers in Human Behavior* 121 (2021): 106785.

<sup>21</sup> Qin Yang and Young-Chan Lee, "An Investigation of Enablers and Inhibitors of Crowdfunding Adoption: Empirical Evidence from Startups in China," *Human Factors and Ergonomics in Manufacturing & Service Industries* 29, no. 1 (2019): 5–21.

<sup>22</sup> A Razzaque et al., "The Propensity to Use FinTech: Input from Bankers in the Kingdom of Bahrain," *Journal of Information & ...*, 2020, <https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S0219649220400250>.

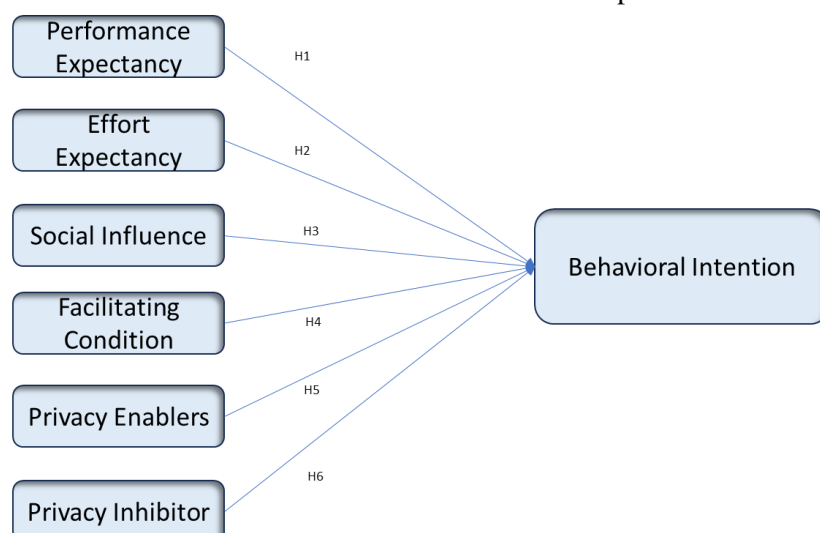
mendukung penggunaan layanan FinTech<sup>23</sup>. Oleh karenanya dalam penelitian ini Pendukung privasi menjadi salah satu variable yang menunjur penerimaan Gen Z terhadap fintech syariah.

**H5: Pendukung privasi (Privacy Enabler) berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku niat (Behavioral Intention) Gen Z pada layanan FinTech Syariah.**

Penghambat Privasi (*Privacy inhibitors*) mendorong konsumen untuk tidak membeli secara online menyampaikan bahwa belanja dan perbankan online penuh risiko. Yang dan Lee menambahkan bahwa privacy inhibitors mencegah pengguna memberikan informasi pribadi saat pembayaran online<sup>24</sup>. Johnson dan Reyes menemukan bahwa privacy inhibitors mengurangi niat konsumen menggunakan layanan FinTech<sup>25</sup>. Penelitian sebelumnya melaporkan hubungan positif antara privacy inhibitors dan niat perilaku pengguna FinTech, seperti ditemukan oleh Yuan dan rekan peneliti<sup>26</sup> dan Submitter<sup>27</sup>. Oleh karenanya Venkatesh menyatakan bahwa kekhawatiran privasi dan risiko yang dirasakan adalah dimensi penting dari privacy inhibitors<sup>28</sup>. Penelitian ini menyelidiki dampak privacy inhibitors terhadap niat perilaku terhadap layanan FinTech, khususnya bagaimana cara Gen Z memandang penghambat privasi dalam mengadopsi ataupun menerima fintech syariah sebagai salah satu alternatif penggunaan jasa keuangan.

**H6: Penghambat privasi (Privacy Inhibitor) berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku niat (Behavioral Intention) Gen Z pada layanan FinTech Syariah.**

Gambar 1 Hipotesis Penelitian



## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan dua jenis variabel, yaitu variabel dependen dan variabel independen. Variabel dependen yang digunakan adalah niat perilaku (*behavioral intention*), sementara variabel independen mencakup ekspektasi kinerja (*performance expectancy*), ekspektasi usaha (*effort expectancy*), pengaruh sosial (*social influences*), kondisi yang memfasilitasi

<sup>23</sup> Mutiara Lingga Ramadanty and Dwi Kartikasari, "Purchase Intention of E-Payment: The Substitute or Complementary Role of Brand, Sales Promotions, and Information Quality," no. January 2020 (2021): 298–308, <https://doi.org/10.5220/0010355402980308>.

<sup>24</sup> Yang and Lee, "An Investigation of Enablers and Inhibitors of Crowdfunding Adoption: Empirical Evidence from Startups in China."

<sup>25</sup> Kristin N Johnson and Carla L Reyes, "Exploring the Implications of Artificial Intelligence," *J. Int'l & Comp. L.* 8 (2021): 315.

<sup>26</sup> Yun-Peng Yuan, Garry Wei-Han Tan, and Keng-Boon Ooi, "Does COVID-19 Pandemic Motivate Privacy Self-Disclosure in Mobile Fintech Transactions? A Privacy-Calculus-Based Dual-Stage SEM-ANN Analysis," *IEEE Transactions on Engineering Management*, 2022.

<sup>27</sup> GATR Submitter et al., "Behavioural Intention of Commercial Banks' Customers towards Financial Technology Services," *Journals and Peong, Kwee Kim and Peong, Kwee Peng and Tan, Kui Yean, Behavioural Intention of Commercial Banks' Customers Towards Financial Technology Services (March 31, 2021). Reference to This Paper Should Be Made as Follows: Peong, KK, 2021, 10–27.*

<sup>28</sup> Venkatesh et al., "Being at the Cutting Edge of Online Shopping: Role of Recommendations and Discounts on Privacy Perceptions."

(*facilitating conditions*), pendukung privasi (*privacy enablers*), dan penghambat privasi (*privacy inhibitors*). Data untuk variabel-variabel ini dikumpulkan melalui kuesioner yang diadaptasi dari penelitian Bajunaied pada tahun 2023 menggunakan skala Likert 5 poin, dari sangat tidak setuju (poin 1) hingga sangat setuju (poin 5). Populasi penelitian ini adalah Generasi Z di DKI Jakarta yang menghadiri acara Bulan Fintech Nasional dan mengunjungi stan fintech syariah. Sampel diambil menggunakan metode purposive sampling, dengan 9 kuesioner yang tidak lengkap sehingga total jawaban kuesioner yang dapat dianalisis adalah dari 120 responden.

Metode analisis menggunakan pendekatan Partial Least Square-Structural Equation Modelling (SEM-PLS) dengan aplikasi SmartPLS 3. Dua model yang digunakan adalah model pengukuran (outer model) untuk menilai reliabilitas dan validitas instrumen, serta model struktural (inner model) untuk menunjukkan kekuatan estimasi hubungan antar variabel laten. Pengujian hipotesis dilakukan berdasarkan signifikansi p-value dan t-statistic.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pembelajaran fintech syariah dapat mempengaruhi persepsi para mahasiswa dalam hal ini mewakili generasi Z untuk menggunakan produk fintech ataupun mempelajari lebih lanjut mengenai model bisnis yang terus berkembang. Penelitian dilaksanakan pada bulan September – November 2023. Para mahasiswa diberikan beberapa materi mengenai fintech dari modul dan kunjungan pada 2 pameran besar yaitu Indonesia Syariah Economy Festival dan Bulan Fintech Nasional 2023. Setelah mendapatkan materi tersebut para mahasiswa diberikan kuisisioner yang harus diisi terkait pandangan mereka mengenai fintech, fintech syariah dan model bisnisnya. Kemudian mahasiswa juga diberikan kuisisioner khusus mengenai intensi menggunakan fintech syariah di masa depan.

### 1. Deskripsi Data

Data mengenai profil responden dimaksudkan untuk menyajikan deskripsi responden dalam studi ini. Responden dalam studi ini adalah mahasiswa yang mewakili generasi X dengan rentang usia sekitar 18-22 tahun. Berdasarkan tabel 4-1 dapat diketahui bahwa data yang terkumpul sebanyak 120 responden. Apabila dilihat berdasarkan jenis kelamin, responden didominasi perempuan 83,3%, dan sisanya adalah laki-laki 16,7%. Selain itu, responden dikelompokkan dalam dua kelompok usia yaitu usia 18–20 tahun sebanyak 70% dan mahasiswa usia 20-22 sebanyak 30%;

Bila dilihat berdasarkan usianya, mayoritas responden berusia antara 18-20 tahun.

Kategori	Pilihan Jawaban	Persentase Jawaban
Jenis Kelamin	Laki-laki	83.3%
	Perempuan	16.7%
Usia	18-20 th	70%
	20-22th	30%
Pengetahuan tentang fintech dan fintech syariah sebelum mengikuti pembelajaran	Mengetahui	77%
	Tidak mengetahui	33%
Jenis fintech yang digunakan oleh para responden*	Pembayaran	89%
	Sumbangan sosial	20%
	Investasi	5%
	Modal Kerja	0
Materi pembelajaran yang dibutuhkan Gen Z dalam mempelajari fintech syariah*	Fintech syariah sistem pembayaran	80%
	Fintech syariah P2P Lending	70%
	Fintech syariah social crowdfunding	69%
	Fintech syariah securities crowdfunding	78%
	Fintech syariah Inovasi Keuangan Digital	36%

\*pilihan boleh lebih dari 1 jawaban

Berdasarkan pada hasil kuisioner terlihat bahwa sebagai besar responden telah menggunakan fintech secara umum. Ini berarti fintech bukan hal asing bagi para responden atau bisa disebut sebagai mewakili generasi Z. Untuk mendukung pembelajaran mengenai fintech syariah, maka para mahasiswa diundang untuk mengunjungi pameran serta seminar tentang fintech secara umum maupun fintech syariah. Berdasarkan pada pengalaman ini diharapkan mahasiswa telah memiliki pengetahuan yang cukup mengenai apa sebenarnya fintech, secara definisi dan praktek di lapangan bukan sekedar menggunakan dalam fitur payment tapi juga model bisnis yang ditawarkan dalam fintech dan fintech syariah. Dari hasil survey terlihat sekitar 33% mahasiswa belum mengetahui apa itu fintech sebelum mereka mengikuti kegiatan ini.

Sebagian besar mahasiswa yang mewakili generasi Z belum pernah menggunakan fintech syariah yaitu sekitar 80% dari total jumlah responden. Ini artinya para mahasiswa masih belum mau mencoba dan bergabung dalam platform fintech syariah baik dari sisi investasi maupun pembayaran Survey dilanjutkan dengan menanyakan tentang penggunaan fintech yang dilakukan oleh para mahasiswa, sebagian besar menggunakannya sebagai alat pembayaran yaitu mencapai 89%, sedangkan sisanya ada yang menggunakan untuk sumbangan sosial maupun crowdfunding. Juga ada yang telah menggunakan platform fintech sebagai cara untuk berinvestasi, namun belum ada yang menggunakannya sebagai modal kerja.

Materi fintech syariah yang terbagi dalam 5 (lima) kategori yang paling dianggap menarik oleh para mahasiswa ataupun Gen Z adalah materi sistem pembayaran, kemudian disusul oleh pembahasan mengenai investasi dan terakhir P2P Lending juga social crowdfunding. Sedangkan Inovasi keuangan digital (IKS) belum menarik minat bagi para gen Z yang pada penelitian ini diwakili oleh para mahasiswa.

## 2. Hasil Pengolahan Data

### 2.1 Uji Validitas

#### Validitas Convergent

Uji validitas konvergen dapat diketahui dari koefisien loading masing-masing indikator konstruk. Nilai ideal Outer Loading  $> 0,7$  menunjukkan validitas indikator untuk mengukur bangunan yang dibangun. Outer Loading  $> 0,5$  masih dapat ditolerir dalam studi empiris. Nilai tersebut menunjukkan persentase konstruk yang dapat menjelaskan variasi indikator (Haryono, 2017). Output Smart PLS berikut merupakan nilai outer loading untuk setiap pertanyaan di masing-masing variabel

Tabel 1 Output Nilai Outer Loading

	Behavioral Intention (Y)	Effort Expectancy (X2)	Facilitating Condition (X4)	Performance Expectancy (X1)	Privacy Enablers (X5)	Privacy Inhibitors (X6)	Social Influence (X3)
BI1	0,918						
BI2	0,920						
BI3	0,919						
BI4	0,933						
BI5	0,930						
BI6	0,907						
EE1		0,805					
EE2		0,845					
EE3		0,892					
EE4		0,882					
EE5		0,843					
FC1			0,843				
FC2			0,893				
FC3			0,755				
FC4			0,859				
FC5			0,877				
FC6			0,890				
IR1					0,811		

	Behavioral Intention (Y)	Effort Expectancy (X2)	Facilitating Condition (X4)	Performance Expectancy (X1)	Privacy Enablers (X5)	Privacy Inhibitors (X6)	Social Influence (X3)
IR2					0,840		
IR3					0,850		
PC1						0,905	
PC2						0,929	
PC3						0,870	
PE1				0,843			
PE2				0,933			
PE3				0,921			
PR1						0,294	
PR2						0,250	
PR3						0,203	
SI1							0,795
SI3							0,888
SI4							0,817
Si2							0,899
TR1					0,817		
TR2					0,842		
TR3					0,887		

#### Outer Loading Performance Expectancy (X1)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat semua item pertanyaan dengan nilai Outer Loading > 0,5 yaitu pertanyaan PE1, PE2 dan PE3. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Performance Expectancy (X1) memenuhi kriteria validitas convergent. berdasarkan nilai Outer Loading.

#### Outer Loading Effort Expectancy (X2)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat semua item pertanyaan dengan nilai Outer Loading > 0,5 yaitu pertanyaan EE1, EE2, EE3 dan EE4. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Effort Expectancy (X2) memenuhi kriteria validitas convergent berdasarkan nilai Outer Loading.

#### Outer Loading Social Influence (X3)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat semua item pertanyaan dengan nilai Outer Loading > 0,5 yaitu pertanyaan SI1, SI2, SI3 dan SI4. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Social Influence (X3) memenuhi kriteria validitas convergent berdasarkan nilai Outer Loading.

#### Outer Loading Facilitating Condition (X4)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat semua item pertanyaan dengan nilai Outer Loading > 0,5 yaitu pertanyaan FC1, FC2, FC3, FC4 dan FC5. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Facilitating Condition (X4) memenuhi kriteria validitas convergent berdasarkan nilai Outer Loading.

#### Outer Loading Privacy Enablers (X5)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat semua item pertanyaan dengan nilai Outer Loading > 0,5 yaitu pertanyaan IR1, IR2, IR3, TR1, TR2 dan TR3. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Privacy Enablers (X5) memenuhi kriteria validitas convergent berdasarkan nilai Outer Loading.

#### Outer Loading Privacy Inhibitors (X6)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat item pertanyaan dengan nilai Outer Loading > 0,5 yaitu pertanyaan PC1, PC2 dan PC3 namun masih terdapat item pertanyaan dengan nilai Outer Loading < 0,5 yaitu pertanyaan PR1, PR2 dan PR3. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Privacy Inhibitors (X6) belum memenuhi kriteria validitas convergent berdasarkan nilai Outer Loading karena masih terdapat nilai Outer Loading < 0,5.



#### Outer Loading Content Quality (X7)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat semua item pertanyaan dengan nilai Outer Loading  $> 0,5$  yaitu pertanyaan CQ1, CQ2 dan CQ3. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Content Quality (X7) memenuhi kriteria validitas convergent berdasarkan nilai Outer Loading.

#### Outer Loading Behavioral Intention (Y)

Berdasarkan keluaran Smart PLS di atas diperoleh bahwa terdapat semua item pertanyaan dengan nilai Outer Loading  $> 0,5$  yaitu pertanyaan BI1, BI2, BI3, BI4, BI5 dan BI6. Oleh karena demikian pertanyaan variabel Behavioral Intention (Y) memenuhi kriteria validitas convergent berdasarkan nilai Outer Loading.

### 2.1.2 Reliabilitas

Alpha Cronbach dan reliabilitas komposit adalah metode untuk mengukur reliabilitas konstruk menggunakan elemen reflektif. Menurut Ghazali dan Latan, uji reliabilitas dengan menggunakan Cronbach's alpha memberikan nilai yang lebih rendah, sehingga disarankan menggunakan composite reliability<sup>29</sup>. Rule of thumb untuk skor reliabilitas komposit harus lebih besar dari 0,7, meskipun skor 0,6 masih bisa ditoleransi<sup>30</sup>

Tabel 2 Composite Reliability

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Behavioral Intention (Y)	0,964	0,964	0,971	0,849
Effort Expectancy (X2)	0,907	0,910	0,931	0,729
Facilitating Condition (X4)	0,925	0,930	0,942	0,729
Performance Expectancy (X1)	0,882	0,894	0,927	0,809
Privacy Enablers (X5)	0,918	0,925	0,936	0,708
Privacy Inhibitors (X6)	0,782	0,920	0,780	0,438
Social Influence (X3)	0,873	0,888	0,913	0,724

Berdasarkan keluaran Composite Reliability di atas dapat dijabarkan sebagai berikut.

Performance Expectancy (X1) diperoleh nilai Composite Reliability sebesar  $0,927 > 0,7$  hal demikian bermakna bahwa variabel Performance Expectancy (X1) memenuhi kriteria reliabel.

Effort Expectancy (X2) diperoleh nilai Composite Reliability sebesar  $0,931 > 0,7$  hal demikian bermakna bahwa variabel Effort Expectancy (X2) memenuhi kriteria reliabel.

Social Influence (X3) diperoleh nilai Composite Reliability sebesar  $0,913 > 0,7$  hal demikian bermakna bahwa variabel Social Influence (X3) memenuhi kriteria reliabel.

Facilitating Condition (X4) diperoleh nilai Composite Reliability sebesar  $0,942 > 0,7$  hal demikian bermakna bahwa variabel Facilitating Condition (X4) memenuhi kriteria reliabel.

Privacy Enablers (X5) diperoleh nilai Composite Reliability sebesar  $0,936 > 0,7$  hal demikian bermakna bahwa variabel Privacy Enablers (X5) memenuhi kriteria reliabel.

Privacy Inhibitors (X6) diperoleh nilai Composite Reliability sebesar  $0,780 > 0,7$  hal demikian bermakna bahwa variabel Privacy Inhibitors (X6) memenuhi kriteria reliabel.

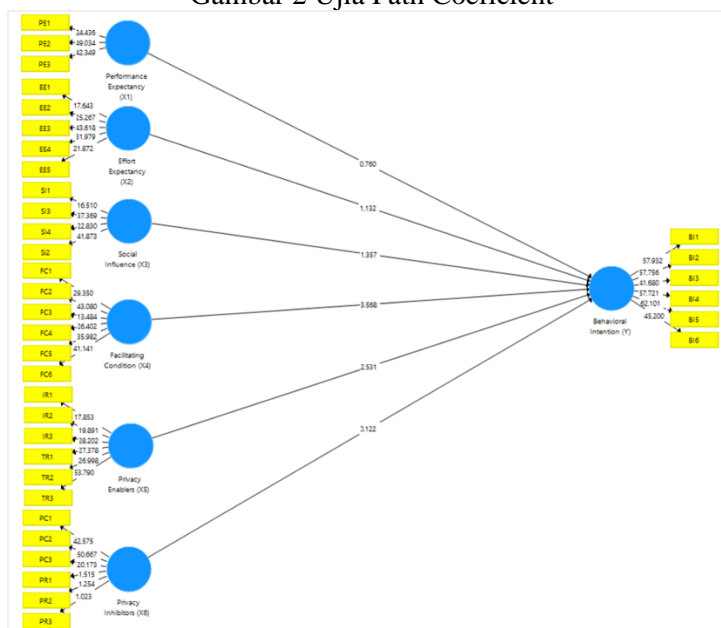
Behavioral Intention (Y) diperoleh nilai Composite Reliability sebesar  $0,971 > 0,7$  hal demikian bermakna bahwa variabel Behavioral Intention (Y) memenuhi kriteria reliabel.

<sup>29</sup> Imam Ghazali and Hengky Latan, "Partial Least Squares; Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program Smart PLS 3.0," *Semarang: Badan Penerbit Undip*, 2015.

<sup>30</sup> Wynne W Chin, "The Partial Least Squares Approach for Structural Equation Modeling.," *Modern Methods for Business Research*, no. April (1998): 295–336.

3. Evaluasi Inner Model  
2.1.3 Uji Path Coefficient

Gambar 2 Uji Path Coefficient



4. Uji Coefficient Determinasi (R-Squared)

Untuk membuat prediksi yang lebih akurat dari model struktural, regresi R-Square digunakan untuk menganalisis setiap variabel endogen. Untuk menentukan apakah variabel laten endogen atau eksogen laten suatu variabel mempunyai pengaruh substantif, dapat digunakan perubahan nilai R-Square. (Ghozali & Latan, 2015) Nilai R-Square 0,75 (model kuat), 0,50 (moderat), dan 0,25 (lemah).

Tabel 3 Hasil Uji Koefisien Determinasi

	R Square	R Square Adjusted
Behavioral Intention (Y)	0,769	0,755

Berdasarkan keluaran uji Koefisien Determinasi di atas diperoleh besaran nilai R-squared sebesar 0,769. Hal ini bermakna bahwa variabel Performance Expectancy (X1), Effort Expectancy (X2), Social Influence (X3), Facilitating Condition (X4), Privacy Enablers (X5) dan Privacy Inhibitors (X6) mampu menjelaskan variabel Behavioral Intention (Y) sebesar 76,9%. Sedangkan sisanya 23,1% dijelaskan oleh faktor lain yang tak diikutkan ke dalam model.

5. Uji Hipotesis

Pada uji path coefficients dilakukan dengan cara menggunakan tes model dalam melihat hubungan secara langsung antar variabel. Menurut Hair et al. suatu variabel akan dikatakan memiliki pengaruh secara langsung satu sama lain atau berpengaruh signifikan harus memenuhi syarat nilai P lebih kecil dari 0,05<sup>31</sup>. Output berikut merupakan uji koefisien jalur (*path coefficient*).

Tabel 4 Hasil Uji koefisien jalur

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
Effort Expectancy (X2) -> Behavioral Intention (Y)	0,106	0,118	0,094	1,132	0,258
Facilitating Condition (X4) -> Behavioral Intention (Y)	0,454	0,448	0,127	3,568	0,000
Performance Expectancy (X1) -> Behavioral Intention (Y)	-0,107	-0,129	0,141	0,760	0,448

<sup>31</sup> Joe F. Hair et al., "Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM): An Emerging Tool in Business Research," *European Business Review* 26, no. 2 (2014): 106–21, <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>.

<b>Privacy Enablers (X5) -&gt; Behavioral Intention (Y)</b>	0,308	0,318	0,122	2,531	<b>0,012</b>
<b>Privacy Inhibitors (X6) -&gt; Behavioral Intention (Y)</b>	-0,020	-0,010	0,160	0,122	<b>0,903</b>
<b>Social Influence (X3) -&gt; Behavioral Intention (Y)</b>	0,183	0,184	0,135	1,357	<b>0,175</b>

Berdasarkan tabel keluaran di atas maka diperoleh hasil hubungan secara langsung dengan hasil sebagai berikut:

Performance Expectancy (X1) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,448) > 0,05. Pengaruh Performance Expectancy (X1) terhadap Behavioral Intention (Y) adalah sebesar -0,107 yang artinya jika Performance Expectancy (X1) meningkat satu satuan unit maka Behavioral Intention (Y) akan menurun sebesar 10,7%. Pengaruh ini bersifat negatif.

Effort Expectancy (X2) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,258) > 0,05. Pengaruh Effort Expectancy (X2) terhadap Behavioral Intention (Y) adalah sebesar 0,106 yang artinya jika Effort Expectancy (X2) meningkat satu satuan unit maka Behavioral Intention (Y) akan meningkat sebesar 10,6%. Pengaruh ini bersifat positif.

Social Influence (X3) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,175) > 0,05. Pengaruh Social Influence (X3) terhadap Behavioral Intention (Y) adalah sebesar 0,183 yang artinya jika Social Influence (X3) meningkat satu satuan unit maka Behavioral Intention (Y) akan meningkat sebesar 18,3%. Pengaruh ini bersifat positif.

Facilitating Condition (X4) berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,000) < 0,05. Pengaruh Facilitating Condition (X4) terhadap Behavioral Intention (Y) adalah sebesar 0,454 yang artinya jika Facilitating Condition (X4) meningkat satu satuan unit maka Behavioral Intention (Y) akan meningkat sebesar 45,4%. Pengaruh ini bersifat positif.

Privacy Enablers (X5) berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,012) < 0,05. Pengaruh Privacy Enablers (X5) terhadap Behavioral Intention (Y) adalah sebesar 0,308 yang artinya jika Privacy Enablers (X5) meningkat satu satuan unit maka Behavioral Intention (Y) akan meningkat sebesar 30,8%. Pengaruh ini bersifat positif.

Privacy Inhibitors (X6) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,903) > 0,05. Pengaruh Privacy Inhibitors (X6) terhadap Behavioral Intention (Y) adalah sebesar -0,020 yang artinya jika Privacy Inhibitors (X6) meningkat satu satuan unit maka Behavioral Intention (Y) akan menurun sebesar 2,0%. Pengaruh ini bersifat negatif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pada hasil pengolahan data pada bagian sebelumnya maka dari hipotesis yang telah dibangun terdapat beberapa hipotesis yang ditolak dan diterima, ini menandakan bahwa dalam pengujian suatu teori tidak selamanya harus sama, semua akan tergantung pada respon daripada responden dalam pengisian kusioner.

Hasil pengujian hipotesis pertama ditolak karena Performance Expectancy (X1) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) hal ini terlihat dari p-value (0,448) > 0,05. Pengaruh ini bersifat negatif. Kondisi ini bertentangan dengan teori yang dibangun oleh Venkatesh yang menyatakan bahwa performance expectancy memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Intensi perilaku. Hal ini cukup menarik mengingat para responden adalah generasi Z yang sangat tertarik pada kemajuan teknologi bahkan cukup bergantung pada teknologi keuangan, namun beberapa penelitian sebelumnya ada yang membuktikan kondisi yang sama seperti penelitian Fatihanisya<sup>32</sup> dan Setyorini<sup>33</sup>.

Hipotesis kedua diterima ketika Effort Expectancy (X2) atau ekspektasi usaha, variabel ini

<sup>32</sup> Andi Nur Sheila Fatihanisya and Susan Dian Purnamasari, "Penerapan Model Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology (UTAUT 2) Terhadap Perilaku Pelanggan E-Commerce Shopee Indonesia Di Kota Palembang," *Journal of Information Systems and Informatics* 3, no. 2 (2021): 392–417, <https://doi.org/10.33557/journalisi.v3i2.143>.

<sup>33</sup> Anggita Setyorini and Wahyu Meiranto, "Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penerimaan Dan Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Daerah (Simda) Dengan Menggunakan Model Utaut 2 (Studi Empiris Pada Pengguna Sistem Informasi Manajemen Daerah (SIMDA) Di Kota Salatiga)," *Diponegoro Journal of Accounting* 10, no. 1 (2021): 1–15, <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>.

tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,258) > 0,05. Pengaruh ini bersifat positif namun tidak signifikan sehingga hipotesis masih bisa diterima, kondisi ini telah sejalan dengan banyak penelitian terutama dengan penelitian utama Venkatesh dan Bajunaeid. Beberapa penelitian yang terkait dengan Fintech syariah dan penelitian yang berkaitan dengan gen Z, seperti penelitian yang dilakukan oleh Nurjaman yang menyatakan bahwa ekspektasi usaha mempengaruhi Gen Z untuk memiliki intensi menggunakan fintech.<sup>34</sup>

Hipotesis ketiga yaitu Pengaruh sosial atau Social Influence (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,175) > 0,05. Pengaruh ini bersifat positif, sehingga hipotesis masih bisa diterima walaupun hasil tidak signifikan. Penelitian ini sudah sejalan dengan penelitian sebelumnya terutama penelitian mengenai penerimaan fintech syariah dan generasi Z. Beberapa penelitian yang berkaitan dengan Gen Z seperti yang dilakukan di Vietnam oleh Phuong dkk pun menunjukkan hasil yang sama yaitu pengaruh sosial memberikan hasil yang signifikan terhadap perilaku intensi penggunaan fintech.<sup>35</sup>

Pada hipotesis keempat kondisi fasilitas yang diberikan oleh platform fintech syariah atau disebut Facilitating Condition (X4) berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,000) < 0,05. Pengaruh ini bersifat positif. Ini berarti sesuai dengan teori yang dibangun oleh Venkatesh bahwa fasilitas yang ada dalam platform fintech akan mempengaruhi para user untuk menggunakan platform fintech ini. Dalam penelitian ini para user adalah Gen Z yang memiliki karakteristik yang memiliki keterikatan kuat pada teknologi. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Srivastava di India<sup>36</sup> dan juga Vietnam khusus untuk Gen Z.<sup>37</sup>

Hipotesis kelima dalam penelitian ini Privacy Enablers (X5) berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,012) < 0,05. Pengaruh ini bersifat positif. Ini artinya hasil penelitian ini sejalan dengan ajukan perluasan dari teori UTAUT. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Bajunaeid<sup>38</sup> dan Venkatesh<sup>39</sup> yang menyatakan bahwa pendukung privasi akan mempengaruhi intensi penggunaan fintech syariah. Hal ini menunjukkan penggunaan teknologi tinggi seperti dua sisi mata uang yang berbeda, disatu sisi privasi akan sangat mudah untuk diretas disisi lain kemudahan dan kecepatan teknologi sangatlah dibutuhkan.

Hipotesis ke enam ditolak karena Privacy Inhibitors (X6) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Behavioral Intention (Y) terlihat dari p-value (0,903) > 0,05. Pengaruh ini bersifat negatif. Hal ini tidak sejalan dengan beberapa penelitian seperti Bajunaeid<sup>40</sup> dan Suzianti<sup>41</sup>, perbedaan ini dapat disebabkan oleh beberapa hal diantaranya objek penelitian yang spesifik yaitu gen Z dan fintech syariah.

Secara keseluruhan dari seluruh hipotesis yang ada hampir sebagian besar diterima, hal ini cukup menarik karena penyusunan hipotesis telah dibuat berdasarkan teori dan penelitian terdahulu. Namun tentunya dalam penelitian, perbedaan hasil menunjukkan variasi yang disebabkan oleh perbedaan variable, karakteristik responden dan objek penelitiannya. Pada penelitian ini dikarenakan objek penelitian yaitu fintech syariah dan para responden dalam hal ini mahasiswa

---

<sup>34</sup> Jajang Nurjaman et al., "Assesing the Adoption of Fintech Acceptance among Indonesian Gen-Z Using UTAUT Model and SEM Analysis," in *2023 International Conference on Advancement in Data Science, E-Learning and Information System (ICADEIS)* (IEEE, 2023), 1–6.

<sup>35</sup> Nguyen Thi Hoai Phuong et al., "Determinants of Intention to Use Fintech Payment Services: Evidence from Vietnam Generation Z," *International Journal of Business, Economics and Law* 26, no. 1 (2022): 354–66.

<sup>36</sup> Shanu Srivastava, Anu Mohta, and V Shunmugasundaram, "Adoption of Digital Payment FinTech Service by Gen Y and Gen Z Users: Evidence from India," *Digital Policy, Regulation and Governance*, 2023.

<sup>37</sup> Phuong et al., "Determinants of Intention to Use Fintech Payment Services: Evidence from Vietnam Generation Z."

<sup>38</sup> Kholoud Bajunaied, Nazimah Hussin, and Suzilawat Kamarudin, "Behavioral Intention to Adopt FinTech Services: An Extension of Unified Theory of Acceptance and Use of Technology," *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 9, no. 1 (2023): 100010.

<sup>39</sup> Venkatesh et al., "Being at the Cutting Edge of Online Shopping: Role of Recommendations and Discounts on Privacy Perceptions."

<sup>40</sup> Bajunaied, Hussin, and Kamarudin, "Behavioral Intention to Adopt FinTech Services: An Extension of Unified Theory of Acceptance and Use of Technology."

<sup>41</sup> Amalia Suzianti, Fannisa Rahma Haqqi, and Safira Nurul Fathia, "Strategic Recommendations for Financial Technology Service Development: A Comprehensive Risk-Benefit IPA-Kano Analysis," *Journal of Modelling in Management* 17, no. 4 (2022): 1481–1503.

belum begitu memiliki keminatan besar terhadap perkembangan fintech di Indonesia. Namun demikian penelitian ini telah memberikan gambaran besar kecenderungan gen Z terhadap adopsi fintech syariah di Indonesia.

## PENUTUP

Pengalaman belajar bagi para mahasiswa atau generasi Z sangatlah penting, variasi pembelajaran seperti mengikuti memberikan modul khusus, seminar dan mengunjungi pameran akan sangat berpengaruh dalam menambah wawasan dan pengetahuan. Khusus materi fintech dan fintech syariah, gen Z memiliki ketertarikan tersendiri karena sebagai generasi yang lahir dengan kemajuan teknologi yang tinggi maka sudah memiliki keterikatan yang kuat. Materi pembelajaran fintech bukan hanya sebagai materi perkuliahan tapi dapat mendorong untuk melakukan kegiatan yang berkaitan dengan investasi dan penggunaan fitur yang tersedia di fintech dan fintech syariah. Dengan demikian tujuan pembelajaran akan dapat tercapai.

Untuk menguji teori UTAUT untuk para Gen Z dengan melibatkan enam variabel yaitu ekspektasi kinerja, ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi fasilitas, ditambahkan dengan variabel perluasan yaitu pendukung privasi dan penghambat privasi. Dari hasil uji hipotesis didapatkan fakta bahwa variabel ekspektasi usaha, pengaruh sosial, kondisi fasilitas dan pendukung privasi berpengaruh positif terhadap intensi penggunaan fintech syariah. Selanjutnya ekspektasi kinerja dan penghambat privasi tidak memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap intensi penggunaan fintech syariah. Hal ini tentu saja tidak sejalan dengan teori yang telah ada, dimana umumnya peneliti yang menguji variabel-variabel tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi penggunaan teknologi khususnya fintech. Namun tentunya kesimpulan ini juga dapat menunjukkan bahwa ada karakteristik khusus dalam pemilihan variable dan fintech syariah sebagai objek penelitian. Begitu pulan pandangan Gen Z sebagai responden utama dalam proses memahami dan mengadopsi layanan fintech syariah. Namun demikian pengembangan UTAUT dengan melibatkan unsur privasi dapat diterima sehingga dapat memperkaya teori ini. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan variabel yang lain juga objek yang lebih bervariasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, Icek. "The Theory of Planned Behavior." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, no. 2 (1991): 179–211.
- Alalwana, Ali Abdallah, Yogesh Dwivedi, Raed Algharabat, and Nripendra P Rana. "Examining Factors Influencing Jordanian Customers' Intentions and Adoption of Internet Banking: Extending UTAUT2 with Risk." *Journal of Retailing and Consumer Services* Volume 40, (2018): Pages 125-138.
- Alkhwaldi, Abeer F, Esraa Esam Alharasis, Maha Shehadeh, Ibrahim A Abu-AlSondos, Mohammad Salem Oudat, and Anas Ahmad Bani Atta. "Towards an Understanding of FinTech Users' Adoption: Intention and e-Loyalty Post-COVID-19 from a Developing Country Perspective." *Sustainability* 14, no. 19 (2022): 12616.
- Bajunaied, Kholoud, Nazimah Hussin, and Suzilawat Kamarudin. "Behavioral Intention to Adopt FinTech Services: An Extension of Unified Theory of Acceptance and Use of Technology." *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 9, no. 1 (2023): 100010.
- Chin, Wynne W. "The Partial Least Squares Approach for Structural Equation Modeling." *Modern Methods for Business Research*, no. April (1998): 295–336.
- Darmansyah, Bayu Arie Fianto, Achsanika Hendratmi, and Primandanu Febriyan Aziz. "Factors Determining Behavioral Intentions to Use Islamic Financial Technology: Three Competing Models." *Journal of Islamic Marketing* 12, no. 4 (2020). <https://doi.org/10.1108/JIMA-12-2019-0252>.
- Dinar Standard. "Global Islamic Fintech Report 2023." *Global Islamic Fintech Report*, 2023, 56. <https://cdn.salaamgateway.com/special-coverage/islamic-fintech-2021/Global-Islamic-Fintech-Report-2021-Executive-Summary.pdf>.
- Fatihansya, Andi Nur Sheila, and Susan Dian Purnamasari. "Penerapan Model Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology (UTAUT 2) Terhadap Perilaku Pelanggan E-Commerce Shopee Indonesia Di Kota Palembang." *Journal of Information Systems and Informatics* 3, no. 2 (2021): 392–417. <https://doi.org/10.33557/journalisi.v3i2.143>.
- Fianto, B A, A Hendratmi, and P F Aziz. "Factors Determining Behavioral Intentions to Use Islamic

- Financial Technology.” *Journal of Islamic Marketing*, 2020. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JIMA-12-2019-0252/full/html>.
- Ghazali, Imam, and Hengky Latan. “Partial Least Squares; Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program Smart PLS 3.0.” *Semarang: Badan Penerbit Undip*, 2015.
- Hair, Joe F., Marko Sarstedt, Lucas Hopkins, and Volker G. Kuppelwieser. “Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM): An Emerging Tool in Business Research.” *European Business Review* 26, no. 2 (2014): 106–21. <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>.
- Johnson, Kristin N, and Carla L Reyes. “Exploring the Implications of Artificial Intelligence.” *J. Int’l & Comp. L.* 8 (2021): 315.
- Macchiavello, E. “Financial-Return Crowdfunding and Regulatory Approaches in the Shadow Banking, Fintech and Collaborative Finance Era.” *European Company and Financial Law Review*, 2018. <https://www.degruyter.com/view/journals/ecfr/14/4/article-p662.xml>.
- Mamonov, Stanislav, and Richard Peterson. “The Role of IT in Organizational Innovation—A Systematic Literature Review.” *The Journal of Strategic Information Systems* 30, no. 4 (2021): 101696.
- Nastiti, N D, and R A Kasri. “The Role of Banking Regulation in the Development of Islamic Banking Financing in Indonesia.” *International Journal of Islamic and Middle ...*, 2019. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IMEFM-10-2018-0365/full/html>.
- Nurjaman, Jajang, Muhardi Saputra, Warih Puspitasari, and Jacques Bazen. “Assesing the Adoption of Fintech Acceptance among Indonesian Gen-Z Using UTAUT Model and SEM Analysis.” In *2023 International Conference on Advancement in Data Science, E-Learning and Information System (ICADEIS)*, 1–6. IEEE, 2023.
- Otoritas Jasa Keuangan. “Perusahaan Fintech Lending Berizin Oktober 2023.” *Otoritas Jasa Keuangan*, 2023.
- Phuong, Nguyen Thi Hoai, Nguyen Dieu Thuy, Tran Linh Giang, Bui Thi Ngoc Han, Tieu Hoang Hieu, and Nguyen Tan Long. “Determinants of Intention to Use Fintech Payment Services: Evidence from Vietnam Generation Z.” *International Journal of Business, Economics and Law* 26, no. 1 (2022): 354–66.
- Ramadanty, Mutiara Lingga, and Dwi Kartikasari. “Purchase Intention of E-Payment: The Substitute or Complementary Role of Brand, Sales Promotions, and Information Quality,” no. January 2020 (2021): 298–308. <https://doi.org/10.5220/0010355402980308>.
- Razzaque, A, R T Cummings, M Karolak, and ... “The Propensity to Use FinTech: Input from Bankers in the Kingdom of Bahrain.” *Journal of Information & ...*, 2020. <https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S0219649220400250>.
- Setyorini, Anggita, and Wahyu Meiranto. “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI PENERIMAAN DAN PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN DAERAH (SIMDA) DENGAN MENGGUNAKAN MODEL UTAUT 2 (Studi Empiris Pada Pengguna Sistem Informasi Manajemen Daerah (SIMDA) Di Kota Salatiga).” *Diponegoro Journal of Accounting* 10, no. 1 (2021): 1–15. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>.
- Srivastava, Shanu, Anu Mohta, and V Shunmugasundaram. “Adoption of Digital Payment FinTech Service by Gen Y and Gen Z Users: Evidence from India.” *Digital Policy, Regulation and Governance*, 2023.
- Submitter, GATR, Kwee Kim Peong, Kwee Peng Peong, and Kui Yean Tan. “Behavioural Intention of Commercial Banks’ Customers towards Financial Technology Services.” *Journals and Peong, Kwee Kim and Peong, Kwee Peng and Tan, Kui Yean, Behavioural Intention of Commercial Banks’ Customers Towards Financial Technology Services (March 31, 2021). Reference to This Paper Should Be Made as Follows: Peong, KK, 2021, 10–27.*
- Suzianti, Amalia, Fannisa Rahma Haqqi, and Safira Nurul Fathia. “Strategic Recommendations for Financial Technology Service Development: A Comprehensive Risk-Benefit IPA-Kano Analysis.” *Journal of Modelling in Management* 17, no. 4 (2022): 1481–1503.
- Takidah, Erika, and Salina Kassim. “INDONESIA’S ISLAMIC FINTECH FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT: A BARRIER ANALYSIS.” *TIJARI International Journal of Islamic Economics, Bussiness and Entrepreneurship* 1, no. 3 (2021): 38–61.
- Taylor, Shirley, and Peter Todd. “Understanding Information Technology Usage.” *Information Systems Research*, 1995. <https://www.jstor.org/stable/23011007>.

- Venkatesh, Viswanath, and Fred D Davis. "A Model of the Antecedents of Perceived Ease of Use: Development and Test." *Decision Sciences* 27, no. 3 (1996): 451–81.
- . "A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model : Four Longitudinal Field Studies." *Management Science* 46, no. 2 (2000): 186–204.
- Venkatesh, Viswanath, Hartmut Hoehle, John A Aloysius, and Hamid Reza Nikkhah. "Being at the Cutting Edge of Online Shopping: Role of Recommendations and Discounts on Privacy Perceptions." *Computers in Human Behavior* 121 (2021): 106785.
- Venkatesh, Viswanath, Michael G Morris, Gordon B Davis, and Fred D Davis. "User Acceptance of Information Technology : Toward a Unified View." *MIS Quarterly* 27, no. 3 (2003): 425. <https://doi.org/10.1016/j.inoche.2016.03.015>.
- Yan, Chen, Abu Bakkar Siddik, Nazma Akter, and Qianli Dong. "Factors Influencing the Adoption Intention of Using Mobile Financial Service during the COVID-19 Pandemic: The Role of FinTech." *Environmental Science and Pollution Research*, no. 0123456789 (2021). <https://doi.org/10.1007/s11356-021-17437-y>.
- Yang, Qin, and Young-Chan Lee. "An Investigation of Enablers and Inhibitors of Crowdfunding Adoption: Empirical Evidence from Startups in China." *Human Factors and Ergonomics in Manufacturing & Service Industries* 29, no. 1 (2019): 5–21.
- Yuan, Yun-Peng, Garry Wei-Han Tan, and Keng-Boon Ooi. "Does COVID-19 Pandemic Motivate Privacy Self-Disclosure in Mobile Fintech Transactions? A Privacy-Calculus-Based Dual-Stage SEM-ANN Analysis." *IEEE Transactions on Engineering Management*, 2022.