

Pengaruh Efikasi Kendiri Fintech terhadap Niat Melabur dalam Unit Amanah Patuh Syariah di Malaysia

(The Influence of Fintech Self-Efficacy on Investment Intention in Shariah-Compliant Unit Trusts in Malaysia)

Norhazimah Che Hassan
Aisyah Abdul-Rahman
Siti Ngayesah Ab Hamid
Syajarul Imna Mohd Amin

(Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia)

ABSTRAK

Kajian ini menganalisis pengaruh sikap, pengaruh sosial, dan efikasi kendiri teknologi kewangan (fintech) terhadap niat meneruskan pelaburan dalam unit amanah patuh Syariah (UAPS) dalam kalangan pelabur Muslim di Malaysia. Kajian ini mengumpulkan 223 responden melalui edaran soal selidik secara dalam talian ke seluruh Malaysia. Data yang diperolehi diuji menggunakan kaedah Partial-Least Square Structural Equation Model (PLS-SEM). Hasil kajian menunjukkan terdapat hubungan positif yang signifikan di antara efikasi kendiri fintech (EKF) dan niat melabur dalam UAPS. Selain itu, sikap dan pengaruh sosial juga berhubung dengan positif terhadap niat melabur dalam UAPS. Kajian ini membawa kepada perluasan Teori Tingkah Laku Terancang dengan menggantikan peranan persepsi kawalan tingkah laku kepada EKF dalam mempengaruhi individu untuk melabur dalam UAPS. Seiring dengan arus dan perkembangan teknologi terkini, kemahiran dan EKF amat penting untuk menyokong pertumbuhan industri UAPS. Kajian ini dapat memberi input kepada penggubal dasar dan pengurus dana untuk memantapkan lagi strategi pemasaran melalui peningkatan keyakinan dan akses pelabur terhadap penggunaan teknologi digital kewangan.

Kata kunci: Efikasi kendiri fintech; fintech; unit amanah patuh Syariah; niat melabur

ABSTRACT

This study analyses the influence of attitude, subjective norms, and fintech self-efficacy on the intention to continue investing in Shariah-compliant unit trusts (UAPS) among Muslim investors in Malaysia. This study gathered 223 respondents through online surveys throughout Malaysia. The data obtained were tested using the Partial-Least Square Structural Equation Model (PLS-SEM) method. The results showed that there was a significant positive relationship between fintech self-efficacy and the intention to invest in UAPS. Also, attitudes and social influence were positively related to the intention to invest in UAPS. This study expands the Theory of Planned Behaviour by substituting the role of perceived behavioural control with the role of fintech self-efficacy in influencing individuals to invest in UAPS. Along with the most recent technological trends and development, self-efficacy and skills in fintech are very crucial to support the growth of UAPS industry. This study is able to give input to policymakers and fund managers in strengthening their marketing strategies by enhancing investors' ability and access to digital financial technologies.

Keywords: Fintech self-efficacy; fintech; Shariah-compliant unit trust; investment intention

Received 31 May 2022; Accepted 13 December 2022

PENGENALAN

Dana unit amanah patuh Syariah (UAPS) dilihat telah berkembang dengan pesatnya di Malaysia. Berdasarkan Laporan Tahunan yang diterbitkan oleh Suruhanjaya Sekuriti Malaysia (SC) dari tahun 2015 hingga 2020, nilai aset bersih (NAV) bagi dana UAPS mencatatkan peningkatan sebanyak 151 peratus dalam tempoh lima tahun (rujuk Jadual 1). Namun begitu, jumlah ini juga masih belum mencapai sasaran NAV bagi Pelan Induk Pasaran Modal 2 (CMP2) berjumlah RM158 bilion pada tahun 2020 (Yusuff et al. 2017).

Jadual 1 memberi gambaran bahawa UAPS berkembang secara positif (151 peratus) dari tahun 2015

hingga 2020, namun pasaran UAPS (RM128.53 bilion) masih kecil berbanding UAK (RM391 bilion) iaitu sebanyak 24.7 peratus daripada jumlah NAV pada tahun 2020. Ini menunjukkan bahawa pasaran UAPS berpotensi untuk berkembang selari dengan pertumbuhan populasi rakyat Malaysia. Justeru, adalah penting memahami faktor yang mempengaruhi kesediaan pelabur untuk melabur dalam UAPS bagi menyokong pertumbuhan industri UAPS.

Tambahan pula, industri unit amanah semakin dilihat lebih berpotensi untuk berkembang selaras dengan pembangunan teknologi kewangan (fintech). Fintech merevolusikan industri perkhidmatan kewangan dengan kadar yang tidak tertanding (Frost et al. 2019)

dari pembayaran mudah alih, platform penasihat robot, pelaburan berasaskan aplikasi, hingga penyelesaian perbankan dalam talian (Panos & Wilson 2020). Industri pengurusan dana Islam tidak terkecuali dan ia merupakan salah satu bidang utama industri Fintech yang terdiri daripada kewangan dan pelaburan, operasi dan pengurusan risiko, dan keselamatan data (Miskam et al. 2019). Fintech dalam kajian ini adalah berfokus kepada pelaburan dalam talian sama ada melalui laman web mahupun penggunaan aplikasi yang dibangunkan oleh penyedia dana bagi memudahkan urusan pelaburan.

Namun begitu, tidak dinafikan bahawa produk dan perkhidmatan kewangan juga menjadi semakin kompleks (Sangwan et al. 2019) dengan kewujudan fintech. Institusi kewangan mula bersaing dalam mengejar pelanggan melalui pemudahcara teknologi inovatif yang sentiasa dipertingkatkan. Oleh itu, pelabur perlu menguasai kemahiran fintech bagi meningkatkan efikasi sendiri terhadap fintech (EKF). Situasi endemik COVID-19 juga telah mempergiatkan penggunaan platform digital. Kadar penyertaan dagangan saham dalam talian semakin meningkat saban tahun, dan trend ini membuktikan perdagangan saham dalam talian boleh memberi keselesaan semasa melaksanakan transaksi (Yong-Da et al. 2021), termasuk UAPS. EKF mungkin memainkan peranan penting dalam mempengaruhi tingkah laku pelaburan.

Oleh itu, kajian ini bertujuan mengkaji pengaruh EKF terhadap tingkah laku pelabur UAPS di Malaysia menggunakan Teori Tingkah Laku Terancang (*Theory of Planned Behaviour* [TPB]). Hasil kajian ini akan memberi sumbangan dari aspek teori dan praktikal. Dari aspek teori, kajian ini telah memperluaskan TPB dengan menggantikan persepsi kawalan tingkah laku (*Perceived Behavioural Control* [PBC]) dengan memfokuskan kepada aspek EKF. Kajian terdahulu berkaitan efikasi sendiri hanya terhad kepada efikasi sendiri komputer terhadap penggunaan inovasi baharu dan e-perbankan (Anouze & Alamro 2020), efikasi sendiri kesihatan secara dalam talian (Abu Seman 2020), dan efikasi sendiri kewangan (Akhtar & Das 2019; Mindra & Moya 2017). Dari aspek praktikal, pihak penggubal dasar dan pihak industri dapat memahami persepsi dan tingkah laku pelabur, seterusnya membantu mereka memantapkan lagi strategi pemasaran UAPS melalui peningkatan kemahiran, keyakinan dan akses pelabur terhadap teknologi digital kewangan.

Perbincangan seterusnya adalah ulasan kajian lepas terhadap setiap pemboleh ubah kajian secara umum

dan khusus serta perkaitannya dalam pembangunan hipotesis dan kerangka kajian, diikuti dengan metodologi kajian, hasil kajian dan diakhiri dengan implikasi dan kesimpulan.

KAJIAN LITERATUR

Melihat kepada tinjauan literatur berkaitan tingkah laku pelabur, kajian mengenai UAPS kurang mendapat perhatian berbanding kajian dalam instrumen pelaburan lain seperti saham mahupun Sukuk. Beberapa kajian terdahulu berkaitan faktor penentu niat melabur telah dilakukan di negara maju (Albaity & Rahman 2019; Bongini & Cucinelli 2019; Çal & Lambkin 2017) dan negara membangun di Malaysia (Annamalah et al. 2019; Mahdzan et al. 2020; Yang et al. 2021), Indonesia (Dewi & Tamara 2020; Sumiati et al. 2021), India (Akhtar & Das 2019; Alhorani 2019), Taiwan (Lai 2019) dan Vietnam (Cao et al. 2021). Kajian-kajian ini mencakupi tingkah laku dalam pelbagai dimensi pelaburan termasuklah pasaran saham (Khawaja & Alharbi 2021; Shehata et al. 2021), unit amanah (Annamalah et al. 2019; Sumiati et al. 2021), bon (Duqi & Al-Tamimi 2019; Khan et al. 2020), pembiayaan dan skim dana persaraan (Bongini & Cucinelli 2019). Beberapa kajian juga memfokuskan pelaburan unit amanah konvensional di Malaysia (Kamil et al. 2018; Mahdzan et al. 2020) dan di India (Paliwal et al. 2018). Baru-baru ini muncul beberapa kajian yang mengkaji UAPS di Indonesia (Sumiati et al. 2021) dan Malaysia (Yusuff et al. 2017; 2020).

Kajian terdahulu menunjukkan bahawa faktor-faktor seperti sikap, pengaruh sosial dan PBC boleh mempengaruhi niat untuk melabur. Di sebalik peningkatan kajian, penemuan mereka masih tidak konklusif disebabkan perbezaan pengukuran, sampel dan metodologi. Penyelidikan mengenai UAK telah banyak dibincangkan dalam sorotan literatur lepas. Namun begitu, kajian dalam konteks UAPS amat terhad. Dalam pelaburan Islam, pelabur tidak dapat memisahkan aset berdasarkan keinginan kerana mereka perlu mematuhi garis panduan sesuai dengan al-Quran dan as-Sunnah. Lebih penting lagi, sistem ekonomi Islam tidak boleh mengandungi unsur-unsur seperti *riba*, *maysir* dan *gharar* (Abdullah et al. 2007; Ismail & Hassan 2006). UAK hanya memberi tumpuan kepada faedah atau keuntungan kepada individu dan pasaran, manakala UAPS dilaksanakan mengikut prinsip ekonomi Islam (Abdul Aziz et al. 2019; Yusuff & Mansor 2016).

JADUAL 1. Jumlah NAV dan akaun pemegang unit amanah konvensional dan Syariah 2015 dan 2020

Tahun	NAV (RM bil)			Akaun		
	Jumlah NAV	UAK	UAPS	Jumlah akaun	UAK	UAPS
2015	353.27	302.10	51.17	17,940,689	15,396,825	2,543,764
2020	519.53	391.00	128.53	20,546,820	17,327,954	3,218,866

Nota: UAK: unit amanah konvensional

Sumber: Laporan Tahunan SC

Memandangkan UAPS dan UAK berbeza dalam banyak aspek, faktor yang mempengaruhi niat pelabur dijangka berbeza.

TEORI TINGKAH LAKU TERANCANG

Teori Tingkah Laku Terancang atau *Theory of Planned Behavior* (TPB) adalah lanjutan daripada *Theory of Reasoned Action* (TRA) (Ajzen & Fishbein 1980). Antara tujuan teori tersebut adalah untuk meramal dan memahami tingkah laku manusia. Menurut TRA, tingkah laku seseorang ditentukan oleh niat atau tujuan tindakan seseorang. Ia dipengaruhi oleh sikap dan norma subjektif. Pada tahun 1988, Ajzen dan Fishbein telah memperluaskan TRA kepada TPB dengan memperkenalkan PBC sebagai peramal tambahan bagi niat tingkah laku, yang berasal dari *Self-Efficacy Theory* (SET). *Self-efficacy* dicadangkan oleh (Bandura 1977), dan berasal dari *Social Cognitive Theory* (SCT). Menurut Bandura, harapan seperti motivasi, prestasi serta perasaan kecewa yang berkaitan dengan kegagalan berulang menentukan kesan dan reaksi tingkah laku.

TPB ialah salah satu model yang paling banyak digunakan bagi penentu tingkah laku kognitif dan mengambil kira kedua-dua pengaruh sosial dan faktor peribadi (Rivis & Sheeran 2003). TPB memberi tumpuan kepada faktor-faktor yang menentukan pilihan tingkah laku sebenar individu. Menurut teori ini, tiga faktor yang mempengaruhi niat tingkah laku individu iaitu sikap sama ada positif atau negatif terhadap sasaran tingkah laku, norma subjektif iaitu persepsi pengaruh sosial, dan PBC iaitu persepsi individu terhadap keupayaan mengawal tingkah lakunya (Ajzen 1991). Dalam TPB, Ajzen menggunakan ketiga-tiga pemboleh ubah ini untuk meramalkan 'niat' dengan ketepatan yang agak tinggi.

Niat tingkah laku (*behavioural intention*) adalah petunjuk kesediaan seseorang untuk melakukan tingkah laku atau tindakan tertentu. Niat dianggap sebagai penentu tingkah laku (Ajzen 2005). Lebih besar niat atau hasrat untuk bertingkah laku, maka lebih besar kemungkinan untuk tingkah laku dilakukan (Ajzen 1991), dan dianggap berkaitan dengan tingkah laku sebenar (George 2004). Niat telah digunakan untuk mengukur tingkah laku pengguna (Munir et al. 2019) dan pelabur (Akhtar & Das 2019) menggunakan model TPB.

Sikap merupakan pemboleh ubah yang terbentuk daripada kepercayaan tingkah laku mengenai hasil jangkaan tingkah laku tersebut (Ajzen 1991). Sikap mudah dibentuk (Ajzen 1991) dan dengan itu ia mungkin boleh berubah dari semasa ke semasa. Pengaruh sosial dikonsepsikan sebagai tekanan yang dilihat orang daripada orang lain yang penting untuk melaksanakan atau tidak melaksanakan sesuatu tingkah laku (norma subjektif). Dalam kajian ini, norma subjektif diwakili oleh pengaruh sosial seperti kajian oleh Rivis dan Sheeran (2003) dan Venkatesh et al. (2003). Manakala PBC merupakan persepsi individu tentang keupayaan mereka untuk melakukan tingkah laku berdasarkan pengalaman lalu,

kebolehan, peluang dan pergantungan mereka kepada orang lain. PBC berkait rapat dengan efikasi sendiri (Ajzen 1991). TPB menganggap bahawa apabila sikap dan norma subjektif digabungkan dengan PBC, niat yang meramalkan tingkah laku seseorang adalah lebih tepat berbanding model TRA (Ajzen 1991).

Sejak diperkenalkan, TPB telah digunakan oleh ramai penyelidik, pelajar, pengamal dan pembuat dasar. Ia telah digunakan dalam banyak penyelidikan mencakupi pelbagai bidang seperti makanan (Scalco et al. 2017), tingkah laku yang berkaitan dengan Internet (George 2004; Ramayah et al. 2009), penyertaan dalam skim takaful keluarga (Bhatti & Md Husin 2019), serta perbankan Islam (Ganesan et al. 2020).

Dalam konteks pelaburan dan kewangan pula, terdapat banyak kajian yang menggunakan TPB untuk mengkaji tingkah laku pelabur termasuk dalam pasaran saham (Akhtar & Das 2019; Raut 2020; Sivaramakrishnan et al. 2017) pelaburan bagi perancangan persaraan (Bongini & Cucinelli 2019; Jamaludin & Gerrans 2015), unit amanah (Annamalah et al. 2019; Kaur & Kaushik 2016), pelaburan dalam SRI (Raut et al. 2020; Khan & Alam 2019), dan pelaburan dalam Sukuk (Awn & Azam 2020; Warsame & Ileri 2016).

Berdasarkan sorotan literatur, secara keseluruhannya dapat disimpulkan bahawa TPB digunakan secara meluas dan amat sesuai untuk meramal tingkah laku seseorang individu walaupun dalam konteks yang berbeza. Oleh itu, penyelidikan ini meneliti peranan peramal-peramal TPB dalam konteks UAPS di Malaysia dengan penambahbaikan penggantian faktor PBC kepada EKF.

NIAT MELABUR DALAM UAPS

Beberapa kajian yang melibatkan pelaburan telah menggunakan niat melabur sebagai pemboleh ubah bersandar untuk mengukur tingkah laku melabur. Kajian-kajian ini mencakupi pelbagai bidang dalam pelaburan, konvensional mahupun Islamik, termasuklah dalam pasaran saham, unit amanah, bon dan skim dana persaraan. Daripada kajian-kajian terdahulu ini juga, diperhatikan kebanyakan pengkaji lepas dilihat lebih tertarik untuk meneliti aspek berkaitan niat melabur dalam konteks pasaran saham seperti Akhtar dan Das (2019), Lai (2019) dan Raut (2020).

Walau bagaimanapun, kajian berkaitan niat dan tingkah laku dilihat turut menarik minat para penyelidik bidang pelaburan Islam (Awn & Azam 2020; Warsame & Ileri 2016) Kajian ini berupaya menjelaskan tingkah laku pengguna khususnya para pelabur terhadap proses pembuatan keputusan dalam pelaburan patuh Syariah.

Dalam hal ini, beberapa kajian telah dilakukan untuk mengukur pengaruh beberapa faktor tertentu terhadap niat dan tingkah laku pengguna dalam pelbagai industri dalam kewangan Islam. Aziz et al. (2019) contohnya mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi sikap dan niat seseorang terhadap pemilihan skim takaful keluarga dan menilai peranan perantara persepsi kepercayaan

dalam hubungan di antara persepsi keagamaan dengan sikap terhadap takaful keluarga. Kajian yang sama juga dilakukan oleh Bhatti dan Md Husin (2019) dalam meramalkan niat untuk menyertai skim takaful keluarga (STK) di Emiriah Arab Bersatu. Fokus kajian mereka lebih melihat kepada hubungan antara sikap, norma subjektif, PBC dan niat untuk mengambil bahagian dalam STK. Hubungan antara keyakinan tingkah laku terhadap sikap, keyakinan normatif pada norma subjektif dan keyakinan kawalan pada PBC juga dinilai untuk mengenal pasti struktur yang mendasari faktor-faktor yang mengukur niat. Kajian mereka mendapati bahawa sikap, norma subjektif dan PBC menyumbang kepada ramalan niat untuk menyertai STK.

Dalam konteks perbankan Islam, Ganesan et al. (2020) mengkaji tiga faktor asas TPB dalam mempengaruhi niat pelanggan di Malaysia. Hoque et al. (2019) mengubahsuai TPB dengan tambahan pemboleh ubah komunikasi dan kewangan sebagai penyederhana antara sikap dan niat di Malaysia. Charag et al. (2019) mengembangkan TPB dengan tambahan faktor keagamaan, risiko, budaya, sokongan kerajaan dan persepsi imej di Kashmir. Ayyub et al. (2019) menambah baik TPB dengan mengkaji kesan tanggapan penggunaan dengan membandingkan tingkah laku pengguna dan bukan pengguna perbankan Islam di Pakistan. Apa yang menarik, kesemua kajian di atas mendapati sikap sebagai faktor utama dalam mempengaruhi penggunaan perbankan Islam kecuali kajian oleh Ayyub et al. (2019) yang mendapati PBC dan persepsi kegunaan adalah faktor terpenting untuk meramalkan niat penggunaan perbankan Islam dalam kalangan pengguna dan bukan pengguna. Kajian mereka juga mendapati sikap dan norma subjektif tidak penting bagi bukan pengguna perbankan Islam. Oleh itu, kajian lanjut diperlukan untuk melihat semula hubungan di antara ketiga-tiga konstruk ini dalam konteks UAPS pula.

SIKAP DAN NIAT UNTUK MELABUR

TPB secara teorinya mencadangkan tiga penentu bebas yang mempengaruhi niat. Penentu pertama adalah sikap, yang boleh menggambarkan sejauh mana seseorang mempunyai penilaian atau pertimbangan positif atau negatif terhadap tingkah laku yang dimaksudkan (Ajzen 1991). Pelbagai kajian lepas telah dilakukan untuk menguji hubungan antara sikap seseorang individu dan tingkah laku mereka terhadap sesuatu tindakan. Raut (2020) mendapati sikap menjadi penentu yang paling kuat, menunjukkan penilaian positif dan idea yang menguntungkan untuk melabur di pasaran saham. Menurut Amin et al. (2015), sikap positif dan pengaruh sosial sama-sama menentukan niat untuk melabur dalam unit amanah. Penemuan ini disokong oleh Ali et al. (2017) yang mengkaji faktor penentu niat penggunaan kad kredit Islamik dan Ganesan et al. (2020) dalam kajian mereka berkaitan niat melanggan perbankan Islam. Oleh itu, hipotesis pertama kajian adalah:

H₁ Sikap mempunyai kesan yang positif terhadap niat melabur.

PENGARUH SOSIAL DAN NIAT UNTUK MELABUR

Elemen norma subjektif yang diwakili oleh pengaruh sosial dalam kajian ini adalah penentu niat tingkah laku kedua. Penggunaan pengaruh sosial menggantikan norma subjektif ini telah banyak digunakan oleh kajian-kajian lepas kerana konsepnya yang serupa (Rivis & Sheeran 2003; Venkatesh et al. 2003). Ia berkaitan dengan persepsi seseorang terhadap persekitaran sosial yang mengelilingi tingkah laku. Dengan kata lain, ia boleh dianggap sebagai tekanan sosial yang mempengaruhi sama ada seseorang individu harus melakukan tingkah laku tersebut. Beberapa kajian terdahulu telah menguji hubungan antara pengaruh sosial, yang merujuk kepada orang di persekitaran seseorang individu dan niat tingkah laku pelabur. Hasil kajian oleh Raut (2020) dan Ali et al. (2017) menunjukkan bahawa pengaruh sosial adalah penentu penting dalam mempengaruhi niat tingkah laku pelabur dan pengguna. Justeru, adalah menarik untuk dikaji sama ada pemboleh ubah ini sangat penting atau tidak dalam konteks terkini masyarakat Malaysia. Oleh itu, hipotesis kedua kajian ini adalah:

H₂ Pengaruh sosial mempunyai kesan yang positif terhadap niat melabur.

EKF DAN NIAT UNTUK MELABUR

Penentu yang ketiga adalah EKF menggantikan konstruk PBC dalam TPB. Asas kepada EKF adalah efikasi sendiri. Penyelidikan terdahulu menggunakan efikasi sendiri sebagai pengganti PBC dalam TPB (Akhtar & Das 2019; Armitage & Conner 2001), dan penemuan mereka menunjukkan bahawa efikasi sendiri adalah konstruk yang lebih jelas dan menggambarkan korelasi yang lebih baik dengan niat berbanding PBC. Penggunaan efikasi sendiri juga adalah lebih sesuai disebabkan kejelasan konsep dan ketepatan pengukurannya (Bandura 1977). Ini dibuktikan oleh kajian Koh dan Mackert (2016) yang meletakkan kedua-dua PBC dan efikasi sendiri sebagai penentu kepada niat dan mendapati efikasi sendiri merupakan faktor yang lebih signifikan berbanding PBC.

Efikasi sendiri ialah keyakinan seseorang terhadap keupayaan untuk melaksanakan kawalan dalam melakukan sesuatu tingkah laku, dengan mengambil kira kejelasan konsep dan pengukurannya (Bandura 1977). EKF pula adalah kepercayaan terhadap kemampuan seseorang individu untuk mencapai matlamat kewangan tertentu melalui fintech. Kemampuan ini termasuklah kemahiran penggunaan peralatan dan infrastruktur fintech seperti komputer, internet, dan telefon mudah alih. Sekiranya individu optimis terhadap kemampuan menggunakan fintech, maka ia akan memberi kesan positif terhadap tingkah laku. Oleh itu, EKF boleh mempengaruhi tingkah laku seseorang individu.

Kajian terdahulu berkaitan efikasi kendiri komputer dengan niat penggunaan inovasi baharu dan e-perbankan adalah signifikan (Anouze & Alamro 2020; Mcilroy et al. 2007). Dalam konteks yang berlainan, efikasi kendiri mempunyai kaitan dengan penggunaan aplikasi kesihatan secara dalam talian (Abu Seman 2020), manakala efikasi kendiri kewangan pula memberi kesan positif terhadap niat pelaburan saham (Akhtar & Das 2019). Dengan itu, pengkaji mengandaikan tahap EKF yang tinggi boleh meningkatkan penyertaan dalam pelaburan. Maka, hipotesis ketiga kajian ini adalah:

H₃ EKF mempunyai kesan yang positif terhadap niat melabur.

KERANGKA KONSEPTUAL KAJIAN

Berdasarkan kajian lepas, ianya menunjukkan bahawa sikap, pengaruh sosial dan efikasi kendiri kewangan mempengaruhi niat pelaburan individu. Justeru, susulan penemuan tersebut, konseptual kajian ini dirangka seperti berikut di Rajah 1.

METODOLOGI KAJIAN

DATA DAN PERSAMPELAN

Kajian ini merupakan kajian kuantitatif yang memfokuskan kepada persepsi pelabur runcit Malaysia terhadap pelaburan UAPS. Sebelum pengedaran tinjauan soal selidik, praujian telah dilaksanakan di mana instrumen soal selidik telah dirujuk terlebih dahulu kepada lima orang pakar dalam kalangan akademik dan industri. Temu bual kognitif bersama 15 orang awam juga dilaksanakan bagi memastikan instrumen dapat difahami dengan jelas sebelum data dikumpul. Selepas praujian, kajian rintis kemudiannya dijalankan dengan penyertaan 30 responden. Akhir sekali, taburan sebenar tinjauan soal selidik telah dijalankan sepanjang Mei 2022.

Menggunakan persampelan bertujuan, data dikumpul secara dalam talian yang dicipta menggunakan pautan *google form* yang kemudiannya diedar melalui platform media sosial seperti *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*. Pengenalpastian dan akses kepada responden telah dibuat melalui kumpulan media sosial yang

tertumpu kepada unit amanah dan lain-lain pelaburan. Persampelan bertujuan telah digunakan di mana responden yang mempunyai pelaburan sedia ada dalam unit amanah telah dipertimbangkan dalam kerangka persampelan. Kriteria utama untuk persampelan ialah responden mestilah seorang Muslim dan berumur 18 tahun ke atas serta pernah membuat aktiviti pelaburan secara dalam talian.

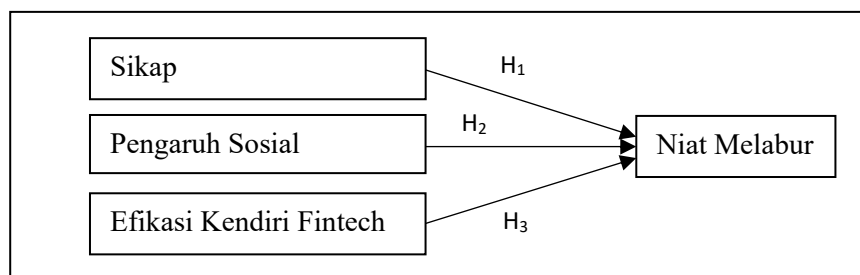
Bagi mengenal pasti responden yang memenuhi kriteria persampelan yang diterangkan di atas, tiga soalan mengenai latar belakang responden telah dikemukakan terlebih dahulu di awal soal selidik. Soalan pertama untuk mengetahui sama ada mereka adalah seorang Muslim dan berumur 18 tahun ke atas. Soalan kedua bertanyakan tentang sama ada mereka pernah menggunakan perkhidmatan fintech serta jenis perkhidmatan yang digunakan. Manakala soalan ketiga bertanya adakah mereka pernah melabur dalam UAPS.

Dalam tempoh sebulan, sebanyak 247 data berjaya dikumpul. Walau bagaimanapun, selepas melalui proses pembersihan data, sebanyak 24 data terpaksa disingkirkan semasa proses semakan *straight lining* dan berbaki sejumlah 223 data yang lengkap untuk dianalisis.

PENGUKURAN INSTRUMEN

Instrumen kajian dibangunkan dengan mengadaptasi item-item dari pengukuran sedia ada yang telah disahkan dan digunakan oleh para penyelidik terdahulu. Semua konstruk yang digunakan dalam penyelidikan ini diukur dengan menggunakan multi-item berasaskan kepada kajian-kajian lepas yang mana telah mempunyai tahap kebolehpercayaan dan kesahan statistik yang tinggi.

Pengukuran bagi konstruk sikap, pengaruh sosial dan EKF menggunakan skala Likert 5 mata iaitu 1=sangat tidak setuju hingga 5=sangat setuju. Akan tetapi, pengukuran bagi konstruk niat untuk melabur menggunakan skala Likert 7-mata iaitu 1=sangat tidak setuju hingga 7=sangat setuju. Penggunaan skala Likert 5-mata digunakan dalam kajian ini kerana lebih sesuai untuk responden dari populasi umum yang biasanya kurang berpengalaman dengan soal selidik (Weijters et al. 2010). Penggunaan skala Likert 7-mata bagi item pemboleh ubah bersandar niat untuk melabur bertujuan untuk meminimumkan sebarang kesan penambat (*anchoring effect*) (Podsakoff et al. 2003).



RAJAH 1. Kerangka kajian

Pengukuran bagi konstruk niat melabur dilakukan melalui lima item yang diadaptasi dari Lai (2019). Manakala pengukuran bagi konstruk sikap dilakukan melalui empat item dan diadaptasi dari Akhtar dan Das (2019) dan Aziz et al. (2019). Pengukuran pengaruh sosial pula dilakukan melalui empat item yang diadaptasi dari Amin (2016). Pengukuran bagi konstruk EKF pula dilakukan melalui lima item yang diadaptasi dari kajian Mindra dan Moya (2017). Jadual 2 menunjukkan konstruk kajian beserta sumbernya (rujuk LAMPIRAN A untuk melihat instrumen soal selidik).

KAEDAH ANALISIS DATA

Selepas mengumpul data, hipotesis yang dicadangkan diuji dengan melalui teknik *Partial-Least Square Structural Equation Model* (PLS-SEM) menggunakan perisian SmartPLS 3.0. PLS-SEM adalah teknik statistik yang menguji model persamaan struktur berasaskan varians pemodelan. Teknik ini relevan dalam kajian ini kerana ia bertujuan untuk meramalkan penentu tingkah laku seperti yang dicadangkan oleh Hair et al. (2017). Analisis dan pelaporan dijalankan menggunakan pendekatan dua langkah di mana pada bahagian pertama, kesahan dan kebolehpercayaan konstruk diuji dalam model pengukuran manakala di bahagian kedua bukti yang menyokong model konseptual dianalisis melalui model struktural (Chin 2010).

DAPATAN KAJIAN

PROFIL RESPONDEN

Daripada 223 responden yang memberi maklum balas, 53.8% adalah perempuan dan majoriti berumur dalam lingkungan 41 hingga 50 tahun (46.6%). Majoriti responden kajian ini adalah penjawat awam (54.3%) dan pekerja swasta (21.1%), mempunyai pengalaman bekerja 16 tahun ke atas (53.4%) serta memiliki Ijazah (47.1%) dan Sarjana (23.8%). Pendapatan kasar bulanan pula majoritinya adalah berpendapatan RM4000 hingga RM8000 (44.4%). Profil responden bagi kajian ini diringkaskan melalui Jadual 3.

COMMON METHOD VARIANCE

Common method variance (CMV) harus diteliti apabila data diperoleh daripada satu sumber. Untuk menangani isu ini, pendekatan prosedur dan statistik telah dijalankan seperti yang dicadangkan oleh literatur. Untuk menilai CMV, kajian ini menggunakan pemboleh ubah penanda iaitu teknik mengukur sumber yang diandaikan varians kaedah sebagai kovariat dalam analisis statistik (Podsakoff et al. 2003). Menggunakan prosedur yang disyorkan oleh Rönkkö dan Ylitalo (2011), pemboleh ubah penanda yang ditetapkan dalam kajian ini telah diambil daripada

Lin et al. (2015) yang terdiri daripada tiga item yang tidak berkaitan dengan kajian. Tidak terdapat perbezaan signifikan dalam kedua-dua nilai Beta (β) (perbezaan antara -0.002 hingga 0.022) dan perubahan R^2 dengan penambahan pemboleh ubah penanda (perbezaan antara 0.002 hingga 0.009). Oleh itu, boleh dibuat kesimpulan bahawa data tidak mempunyai masalah CMV.

ANALISIS MODEL PENGUKURAN

Model pengukuran dinilai berdasarkan kesahan konvergen dan diskriminan terhadap model. Ujian kesahan konvergen dan kesahan diskriminan bertujuan menilai kesahan dan kebolehpercayaan soalan borang soal selidik. Manakala bagi tujuan mengukur hipotesis, ujian bootstrapping dilakukan untuk mengetahui pengaruh signifikan yang dikenalpasti melalui keputusan pekali laluan (*path coefficients*) iaitu nilai-p. Nilai $p < 0.05$ adalah signifikan, manakala nilai $p > 0.05$ adalah tidak signifikan. Penilaian utama bagi mengenalpasti kesahan konvergen adalah *outer loading*, *average variance extracted* (AVE) dan *composite reliability* (CR) (Hair et al. 2017), manakala bagi kesahan diskriminan adalah kriteria *Fornell-Lacker*, *cross-loading* dan *Heterotrait-Monotrait Ratio* (HTMT) (Henseler et al. 2015).

KESAHAN KONVERGEN

Dalam ujian kesahan konvergen terdapat nilai yang harus dicapai untuk memastikan kesahan soalan. Nilai minimum *outer loading* soalan adalah 0.7, manakala AVE nilai yang perlu dicapai adalah 0.5 ke atas, dan bagi CR, nilai yang perlu dicapai adalah 0.7 ke atas (Hair et al. 2017). Keputusan kesahan konvergen mendapati keseluruhan item mencapai nilai *outer loading* yang ditetapkan iaitu 0.7 kecuali satu item sahaja yang nilainya 0.636 dan boleh diterima (Hair et al. 2017). Manakala nilai AVE kesemua konstruk melebihi 0.5 iaitu sikap (0.787), pengaruh sosial (0.601), EKF (0.692), dan niat melabur (0.811). Manakala bagi CR, semua konstruk mencapai nilai 0.7 ke atas iaitu sikap (0.936), pengaruh sosial (0.856), EKF (0.918), dan niat melabur (0.955). Dengan itu, pengukuran konvergen ini didapati sah dan boleh dipercayai. Jadual 4 memaparkan kesahan dan kebolehpercayaan laluan model.

KESAHAN DISKRIMINAN

Salah satu keperluan PLS-SEM terbaharu bermula 2017 adalah kriteria HTMT. Menurut Gold et al. (2001), kesahan diskriminan terbina untuk konstruk apabila keputusan kriteria HTMT kurang daripada 0.90. Berdasarkan Jadual 5, keputusan menunjukkan HTMT semua konstruk di bawah nilai ambang (*threshold*) 0.90. Dengan itu, pengukuran diskriminan kajian ini didapati sah dan mencapai nilai yang ditetapkan.

ANALISIS MODEL STRUKTUR

Analisis model struktur dilakukan untuk menguji model konseptual serta hipotesis. Walau bagaimanapun, adalah penting untuk memastikan tiada isu kolineariti wujud dalam model dalaman. Penilaian nilai VIF dalaman bagi pemboleh ubah bebas menunjukkan bahawa semua nilai adalah kurang daripada 3.3 (rujuk Jadual 4) menunjukkan

tiada isu kolineariti dalam model (Diamantopoulos & Siguaw 2006).

Model struktur kemudiannya dinilai menggunakan algoritma PLS untuk mendapatkan pekali penentuan (R^2). R^2 bagi niat melabur iaitu 0.529 seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 2 adalah melebihi nilai 0.26 yang dicadangkan oleh (Chin 1998). Nilai R^2 0.529 menunjukkan bahawa 52.9 peratus daripada varians

JADUAL 2. Konstruk kajian dan sumber

Konstruk	Bil Item	Sumber
Sikap	4	Akhtar & Das (2019); Aziz et al. (2019)
Pengaruh sosial	4	Amin (2016)
EKF	5	Mindra & Moya (2017)
Niat melabur	5	Lai (2019)

JADUAL 3. Profil pelabur

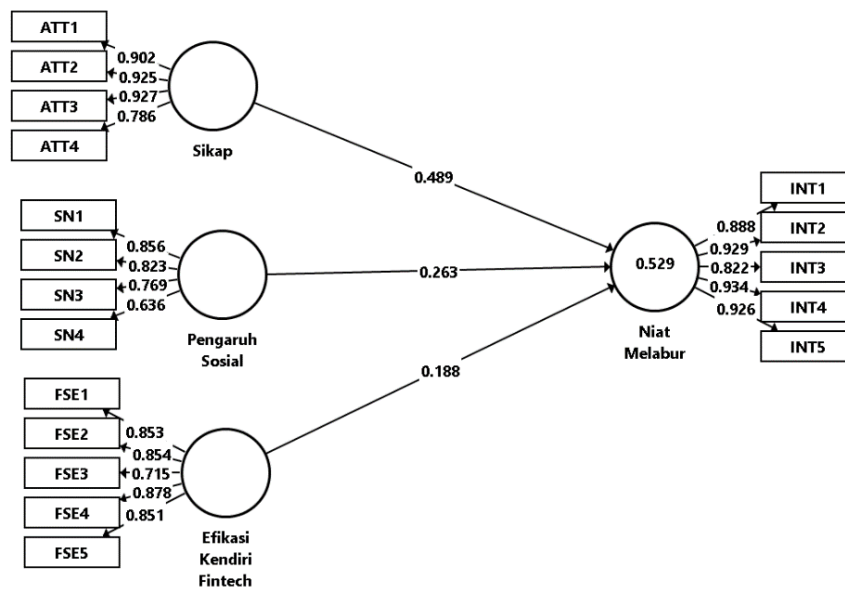
Kriteria	Profil	Frekuensi	Peratus (%)
Jantina	Lelaki	103	46.2
	Perempuan	120	53.8
Umur	18-30 tahun	26	11.7
	31-40 tahun	55	24.7
	41-50 tahun	104	46.6
	51-60 tahun	25	11.2
	61 tahun dan ke atas	13	5.8
Pendidikan	Sekolah menengah	7	3.1
	Sijil/Diploma	35	15.7
	Ijazah	105	47.1
	Sarjana	53	23.8
	PhD	23	10.3
Pekerjaan	Kakitangan Awam	121	54.3
	Kakitangan Swasta	47	21.1
	Berniaga/Bekerja sendiri	21	9.4
	Pelajar	14	6.3
	Pesara	14	6.3
Pendapatan	Tidak bekerja	6	2.7
	Kurang dari RM2000	14	6.3
	RM2001-RM4000	24	10.8
	RM4001-RM6000	50	22.4
	RM6001-RM8000	49	22.0
	RM8001-RM10000	28	12.6
	RM10001 dan lebih	43	19.3
Tiada pendapatan tetap	15	6.7	
Tempoh bekerja	Kurang dari 5 tahun	17	7.6
	5-10 tahun	24	10.8
	11-15 tahun	45	20.2
	16-20 tahun	55	24.7
	Melebihi 21 tahun	64	28.7
	Tidak berkenaan	18	8.1

JADUAL 4. Model pengukuran (keputusan ujian kesahan dan kebolehpercayaan)

Konstruk	Item	Loading	CR	AVE	Variance Inflation Factor (VIF)
Sikap	ATT1	0.902	0.936	0.787	1.583
	ATT2	0.925			
	ATT3	0.927			
	ATT4	0.786			
Pengaruh Sosial	SN1	0.856	0.856	0.601	1.554
	SN2	0.823			
	SN3	0.769			
	SN4	0.636			
EKF	FSE1	0.853	0.918	0.692	1.024
	FSE2	0.854			
	FSE3	0.715			
	FSE4	0.878			
	FSE5	0.851			
Niat Melabur	INT1	0.888	0.955	0.811	N/A
	INT2	0.929			
	INT3	0.822			
	INT4	0.934			
	INT5	0.926			

JADUAL 5. Keputusan kriteria HTMT

	Sikap	Pengaruh sosial	EKF	Niat
Sikap				
Pengaruh sosial	0.697			
EKF	0.166	0.086		
Niat	0.725	0.651	0.298	



RAJAH 2. Rajah model pengukuran

dalam konstruk niat melabur diterangkan oleh sikap, pengaruh sosial dan EKF. Nilai R^2 0.20 adalah dianggap tinggi dalam bidang penyelidikan tingkah laku pengguna (Hair et al. 2011) seperti kajian ini.

Anggaran pekali laluan diperolehi untuk menandakan hubungan hipotesis antara konstruk. Berdasarkan keputusan dalam Jadual 6, semua hipotesis adalah disokong. Keputusan menunjukkan bahawa sikap (H1), pengaruh sosial (H2) dan EKF (H3) mempunyai kesan yang signifikan terhadap niat melabur, dengan sikap mempunyai pekali laluan terbesar ($\beta=0.489$) pada tahap keyakinan lima peratus ($p<0.05$). Ini diikuti oleh pengaruh sosial ($\beta=0.263$) dan EKF ($\beta=0.188$).

Kemudian, saiz kesan (F^2) dinilai. Saiz kesan merujuk kepada perubahan dalam nilai R^2 apabila konstruk eksogen tertentu dikecualikan daripada model (Hair et al. 2017). Ia menunjukkan potensi kesan daripada konstruk dikecualikan terhadap konstruk endogen. Seperti yang dicadangkan oleh Cohen (1988), nilai 0.02, 0.15 dan 0.35 menunjukkan bahawa saiz kesan adalah kecil, sederhana dan besar. Berdasarkan Jadual 6, keputusan menunjukkan bahawa pengaruh sosial (0.095) dan EKF (0.073) mempunyai saiz kesan yang kecil terhadap niat melabur. Sebaliknya, keputusan menunjukkan bahawa sikap (0.321) mempunyai kesan yang sederhana besar dalam menghasilkan R^2 bagi niat melabur.

Penilaian terakhir pada model struktur dibuat untuk mengenal pasti kebolehamalan model yang dicadangkan (Q^2), atau dikenali sebagai perkaitan ramalan melalui prosedur *blindfolding* (jarak ketinggalan, $D=7$) sebagaimana cadangan Hair et al. (2011). Dapatan prosedur *blindfolding* menunjukkan nilai *Stone-Geisser* Q^2 adalah melebihi 0, iaitu $Q^2=0.418$. Berdasarkan Hair et al. (2017), ukuran relatif bagi perkaitan ramalan adalah 0.02, 0.15 dan 0.35 mewakili bahawa konstruk eksogen mempunyai perkaitan ramalan yang kecil, sederhana dan besar untuk membina endogen tertentu. Nilai 0.418 menunjukkan perkaitan ramalan yang besar. Dengan itu, dapat disimpulkan bahawa model kajian ini mempunyai perkaitan ramalan yang baik.

PERBINCANGAN

Kajian ini menganalisis pengaruh EKF terhadap niat individu untuk melabur dalam UAPS di Malaysia menggunakan model penyelidikan berdasarkan TPB. Terdapat tiga hipotesis yang telah diuji dan dapatan kajian menunjukkan bahawa ketiga-tiga hipotesis adalah disokong di mana kesemua pemboleh ubah iaitu EKF,

sikap dan pengaruh sosial mempunyai hubungan yang signifikan dan positif dengan niat untuk melabur dalam UAPS. Penemuan ini adalah selari dengan asas teori TPB itu sendiri yang mengandaikan konteks individu (sikap dan PBC) dan persekitaran (pengaruh sosial) sebagai faktor penggerak atau pendorong (bukannya faktor penghalang) ke arah penerimaan sesebuah tingkah laku.

Analisis menunjukkan bahawa EKF mempunyai hubungan yang signifikan dengan niat melabur. Ini menunjukkan EKF memberi impak positif terhadap niat untuk melabur dalam kalangan pelabur UAPS di Malaysia. Responden berkemungkinan besar melaksanakan aktiviti pelaburan apabila mereka mempunyai keyakinan yang tinggi terhadap penguasaan fintech. Penemuan ini sejajar dengan kajian lain mengenai efikasi kendiri (Akhtar & Das 2019; Mindra & Moya 2017) yang mendapati efikasi kendiri kewangan mempunyai hubungan yang positif dengan niat tingkah laku untuk melabur dalam pasaran saham dan juga keterangkuman kewangan. Menurut Anouze dan Alamro (2020) dalam kajian mereka tentang efikasi kendiri komputer terhadap penggunaan inovasi baru di Jordan, efikasi kendiri komputer adalah salah satu faktor terpenting yang menyumbang kepada output positif bagi perkhidmatan e-perbankan.

Selari dengan teori TPB, sikap didapati menjadi faktor penting malah paling kuat antara kesemua pemboleh ubah dalam model. Ini disokong oleh Raut (2020) yang menekankan bahawa sikap mempunyai kesan paling positif ke atas niat untuk melabur dalam pasaran saham. Pada masa ini, majoriti pelabur masih memilih pelaburan konvensional. Dengan mempunyai sikap positif, mereka mungkin beralih kepada pelaburan patuh syariah pada masa hadapan.

Selain itu, pengaruh sosial juga didapati mempunyai hubungan yang signifikan dengan niat melabur. Ini menunjukkan bahawa berkemungkinan responden lebih ramai melabur apabila mereka menerima tekanan sosial daripada orang sekeliling. Penemuan ini dijelaskan melalui Ajzen (1991) yang menyatakan bahawa tekanan sosial boleh membawa kepada kemungkinan untuk seseorang melaksanakan perbuatan tertentu. Malah, kesan tekanan sosial bukanlah asing dalam bidang tingkah laku pengguna. Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa pelabur Muslim di Malaysia masih terikat dengan pandangan daripada orang yang mempunyai pengaruh yang besar ke atas mereka. Ini menyokong penemuan kajian terdahulu oleh Ali et al. (2017) yang mengesahkan kesan pengaruh sosial terhadap niat penggunaan kad kredit Islam di Pakistan, serta niat untuk melabur dalam pasaran saham oleh Raut (2020) di India.

JADUAL 6. Keputusan ujian hipotesis

Hipotesis	Pekali laluan	Ralat piawaian	Nilai-t	Nilai-p	Keputusan	R^2	F^2	Q^2
sikap - niat	0.489	0.077	6.323	<0.01	disokong	0.529	0.321	0.418
pengaruh sosial - niat	0.263	0.082	3.367	<0.01	disokong		0.095	
EKF - niat	0.188	0.056	3.206	<0.01	disokong		0.073	

Persamaan dapatan ini mungkin boleh dikaitkan dengan geografi dan budaya konteks-tinggi yang mengutamakan nilai berkumpulan dalam masyarakat di negara tersebut. Walau bagaimanapun, penemuan ini didapati tidak konsisten dengan hasil kajian oleh Ayyub et al. (2019) di Pakistan, Charag et al. (2019) di India dan Ali et al. (2015) di Malaysia yang mendapati pengaruh sosial tidak mempengaruhi niat tingkah laku pelabur. Antara lain, faktor hubungan yang negatif ini adalah kerana pelabur telah mempunyai pengetahuan yang mencukupi mengenai pelaburan serta mampu membuat keputusan berdasarkan pengalaman, pengetahuan dan kepakaran mereka sendiri tanpa dipengaruhi oleh orang sekeliling.

IMPLIKASI TEORI

Dari sudut teoretikal, kajian ini telah meluaskan pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi niat tingkah laku pelaburan Islam dari perspektif pelabur sedia ada dalam konteks UAPS. Di samping itu, sumbangan utama kajian ini adalah melalui penggantian pemboleh ubah PBC dengan EKF. Selari dengan perkembangan Fintech di Malaysia, hasil kajian ini juga menunjukkan EKF mampu berperanan menggantikan konstruk PBC dalam TPB dengan terbuktinya dapatan yang signifikan di antara EKF dan niat melabur.

IMPLIKASI PRAKTIKAL

Dapatan kajian ini akan meningkatkan kepekaan institusi kewangan Islam dan penggubal dasar terhadap faktor pendorong pelaburan UAPS dalam kalangan pelabur runcit di Malaysia. Bukan sahaja pihak industri, pihak kerajaan perlu turut sama memainkan peranan untuk menarik minat pelabur melabur dalam UAPS.

Dari aspek EKF, bagi merencanakan lagi penggunaan teknologi digital kewangan, kemahiran perlulah dipertingkatkan melalui saluran pendidikan dan pemasaran. Selain itu, usaha menambah baik kualiti fitur sistem dan perkhidmatan penting untuk pengalaman dan efikasi sendiri fintech pelabur yang lebih baik. Dengan itu, penyedia perkhidmatan hendaklah mengoptimalkan perkhidmatan mereka dengan meningkatkan akses pelabur, bukan hanya kebolehcapaian transaksi pembayaran dalam talian pada laman web atau aplikasi sahaja, malah meningkatkan jaminan keselamatan terhadap transaksi yang dijalankan oleh pelabur. Adalah dipercayai bahawa sekiranya pihak berwajib boleh meningkatkan kesedaran serta keyakinan pengguna terhadap fintech, ini akan meningkatkan niat melabur pengguna Islam di seluruh negara. Tambahan pula, UAPS bukan hanya menjadi tumpuan pelabur Islam tetapi juga pelabur bukan Islam, seperti yang berlaku di Malaysia.

Dari aspek sikap, bagi meningkatkan sikap positif dalam kalangan pengguna Islam terhadap produk pelaburan mereka, pihak berwajib seperti SC dan Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) boleh

mempromosikan produk mereka pelantikan tokoh dan figura yang dihormati sebagai duta (Ngah et al. 2021). Di samping itu, pembuat dasar dan pengurus dana perlu merencanakan program pendidikan atau iklan yang mendidik dan menerangkan kebaikan dan manfaat pelaburan Islam khususnya UAPS.

Dari aspek pengaruh social pula, pihak yang terlibat tidak seharusnya fokus kepada individu tertentu sahaja tetapi juga kepada orang-orang di sekitar mereka. Usaha pemasaran dan kempen pengiklanan tidak seharusnya bergantung semata-mata kepada unsur yang berpotensi untuk mewujudkan sikap positif tetapi usaha untuk melibatkan pihak keluarga dan rakan-rakan terhadap sesuatu tingkah laku juga perlu diberi perhatian.

KESIMPULAN

Pasaran UAPS di Malaysia masih kecil berbanding UAK. Walau bagaimanapun, industri UAPS berpotensi untuk berkembang dengan lebih pesat. Perkembangan fintech berperanan merencanakan lagi pertumbuhan UAPS. Oleh itu, objektif kajian ini adalah untuk meneliti peranan EKF dalam mempengaruhi tingkah laku pelabur Muslim di Malaysia menggunakan Teori TPB. Dapatan kajian membuktikan secara empirikal bahawa EKF berperanan menggantikan konstruk PBC dalam TPB. Di samping itu, sikap dan pengaruh sosial juga mempunyai hubungan yang positif dan signifikan dengan niat tingkah laku pelaburan. Kajian ini dapat membantu pihak berkuasa merangka strategi pemasaran yang tepat dan praktikal untuk menarik minat pelabur melalui peningkatan kemahiran dan keyakinan terhadap penggunaan fintech. Sebagai peneraju ekonomi dan kewangan Islam serantau, dengan majoriti penduduk adalah Muslim, adalah wajar untuk negara melonjakkan industri UAPS ini sebaris dengan instrumen Islam yang lain seperti sukuk, perbankan Islam dan sebagainya.

Namun begitu, terdapat beberapa limitasi yang perlu diambil kira dalam memahami dapatan kajian ini. Pertama, kajian ini melibatkan sampel yang kecil iaitu seramai 223 responden sahaja dan hanya memfokuskan kepada pelabur runcit sedia ada sahaja. Kajian akan datang boleh memperluaskan skop dengan melibatkan juga bakal pelabur untuk mengetahui persepsi mereka terhadap UAPS. Kedua, kajian hanya melibatkan pelabur yang beragama Islam sahaja. Kajian akan datang boleh meluaskan skop penyelidikan kepada semua rakyat Malaysia tanpa mengira agama. Ketiga, hasil kajian menunjukkan jumlah varians di dalam konstruk niat yang diterangkan oleh sikap, pengaruh sosial dan EKF adalah 52.9 peratus ($R^2=0.529$). Berkemungkinan terdapat beberapa penentu lain yang boleh digabungkan dalam membantu menjelaskan pemboleh ubah bersandar seperti faktor literasi kewangan Islam, keagamaan, dan sifat personal seseorang pengguna.

PENGHARGAAN

Kajian ini dibiayai oleh Skim Geran Penyelidikan Fundamental (FRGS/1/2019/SS01/UKM/02/3) di bawah Kementerian Pengajian Tinggi Malaysia.

RUJUKAN

- Abdul-Rahim, R., Abdul-Rahman, A. & Ling, P.-S. 2019. Performance of shariah versus conventional funds: lessons from emerging markets. *Journal of Nusantara Studies (JONUS)* 4(2): 193–218.
- Abdul Aziz, R., Hassan, R., Mohd. Zain, N.R. & Salman, S.A. 2019. Towards developing a conceptual framework for islamic unit trust funds. *International Journal of Management and Applied Research* 6(4): 397–406.
- Abdullah, F., Hassan, T. & Mohamad, S. 2007. Investigation of performance of Malaysian Islamic unit trust funds: comparison with conventional unit trust funds. *Managerial Finance* 33(2): 142–153.
- Abu Seman, S.A. 2020. *Willingness to Pay For Mhealth Application: The Relationship Between Attitude, Social Influence and Self-Efficacy With the Moderating Effect of Initial Trust*. USM
- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50(2): 179–211.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. 1980. Theory of reasoned action / theory of planned behavior. *Social Psychology*.
- 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.
- 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.
- Alhorani, A. 2019. Factors affecting the financial investors' decision in the adoption of mutual funds. *Management Science Letters* 9(Special Issue 13): 2269–2276.
- Ali, M., Raza, S.A. & Puah, C.H. 2017. Factors affecting to select Islamic credit cards in Pakistan: The TRA model. *Journal of Islamic Marketing* 8(3): 330–344.
- Ali, S., Md. Zani, R. & Kasim, K. 2015. Factors influencing investors' behavior in islamic unit trust: An application of theory of planned behavior. *Journal of Islamic Economics Banking and Finance* 10(2): 183–201.
- Amin, H. 2016. Willingness to open islamic gold investment accounts. *Journal of Internet Banking and Commerce* 21(1): 1–17.
- Amin, H., Rizal, H. & Supinah, R. 2015. What makes investors invest in Islamic mutual funds? *Labuan Bulletin of International Business & Finance* 13: 31–48.
- Annamalah, S., Raman, M., Marthandan, G. & Logeswaran, A.K. 2019. An empirical study on the determinants of an investor's decision in unit trust investment. *Economies* 7(3): 1–23.
- Anouze, A.L.M. & Alamro, A.S. 2020. Factors affecting intention to use e-banking in Jordan. *International Journal of Bank Marketing* 38(1): 86–112.
- Armitage, C.J. & Conner, M. 2001. Efficacy of the theory of planned behaviour: a meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology* 40(4): 471–499.
- Awn, A.M. & Azam, S.M.F. 2020. Libyan investors' intention to invest in Islamic sukuk: Theory of planned behaviour approach. *European Journal of Economic and Financial Research* 4(1): 71–90.
- Ayyub, S., Xuhui, W., Asif, M. & Ayyub, R.M. 2019. Determinants of intention to use Islamic banking: a comparative analysis of users and non-users of Islamic banking: Evidence from Pakistan. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* 13(1): 147–163.
- Aziz, S., Md Husin, M., Hussin, N. & Afaq, Z. 2019. Factors that influence individuals' intentions to purchase family takaful mediating role of perceived trust. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics* 31(1): 81–104.
- Bandura, A. 1977. Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review* 84(2): 191–215.
- Bhatti, T. & Md Husin, M. 2019. An investigation of the effect of customer beliefs on the intention to participate in family Takaful schemes. *Journal of Islamic Marketing* 11(3): 709–727.
- Bongini, P. & Cucinelli, D. 2019. University students and retirement planning: Never too early. *International Journal of Bank Marketing* 37(3): 775–797.
- Çal, B. & Lambkin, M. 2017. Stock exchange brands as an influence on investor behavior. *International Journal of Bank Marketing* 35(3): 391–410.
- Charag, A.H., Fazili, A.I. & Bashir, I. 2019. Determinants of consumer's readiness to adopt Islamic banking in Kashmir. *Journal of Islamic Marketing* 11(5): 1125–1154.
- Chin, W.W. 1998. Issues and Opinion on Structural Equation Modeling. *MIS Quarterly* 22(1): vii–xvi
- Chin, W.W. 2010. *Handbook of Partial Least Squares*. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
- Cohen, J. 1988. *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. New York: y Lawrence Erlbaum Associates.
- Dewi, M.K. & Tamara, D. 2020. The intention to invest in retail bonds in Indonesia. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies* 9(5): 188.
- Diamantopoulos, A. & Siguaw, J.A. 2006. Formative versus reflective indicators in organizational measure development: a comparison and empirical illustration. *British Journal of Management* 17(4): 263–282.
- Divakaran, S., Buxton, S. St. Giles, M. V. Atamuratova, S., Noel, M. & Harwood, A. 2015. *Mutual Funds in Developing Markets: Addressing Challenges to Growth*. Washington, DC: World Bank Group.
- Duqi, A. & Al-Tamimi, H. 2019. Factors affecting investors' decision regarding investment in Islamic Sukuk. *Qualitative Research in Financial Markets* 11(1): 60–72.
- Frost, J., Gambacorta, L., Huang, Y., Shin, H.S. & Zbinden, P. 2019. BigTech and the changing structure of financial intermediation. *Economic Policy* 34(100): 761–799.
- 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.
- George, J.F. 2004. The theory of planned behavior and Internet purchasing. *Internet Research* 14(3): 198–212.
- Hair, J.F., Hult, G.T., Ringle, C. & Sarstedt, M. 2017. *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* - Joseph F. Hair, Jr., G. Tomas M. Hult, Christian Ringle, Marko Sarstedt. Sage
- 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.
- Hoque, M.E., Kabir Hassan, M., Hashim, N.M.H.N. & Zaher, T. 2019. Factors affecting Islamic banking behavioral

- intention: the moderating effects of customer marketing practices and financial considerations. *Journal of Financial Services Marketing* 24(1–2): 44–58.
- Ismail, M.Y. & Hassan, A.A.H. 2006. Instrumen pasaran modal islam di Malaysia: Kajian khusus. *Jurnal Penyelidikan Islam* 19: 71–92.
- Jamaludin, N. & Gerrans, P. 2015. Retirement savings investment decisions: evidence from Malaysia. *Journal of the Asia Pacific Economy* 20(4): 644–657.
- Jeat, Y.X. & Hassan, H.H. 2019. Awareness of unit trust among young professionals in Malaysian private sector. *International Journal of Recent Technology and Engineering* 7(5): 201–211.
- Kamil, N.M., Subramaniam, M., Ali, H.E., Musah, M.B., Alex, A., Mohammed Kamil, N., Subramaniam, M., Ali, H.E., Musah, M.B. & Alex, A. 2018. Factors influencing the selection of unit trust funds among Malaysian retail investors. *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 9(2): 155–170.
- Kaur, I. & Kaushik, K.P.P. 2016. Determinants of investment behaviour of investors towards mutual funds. *Journal of Indian Business Research* 8(1): 19–42.
- Khan, A. & Alam, A.S. 2019. Retail investors' attitude towards socially responsible investment (SRI) in india: Examining the role of religiosity and moral norms within tpb framework. *International Journal of Advanced Science and Technology* 28(7): 224–238.
- 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.
- Khawaja, M.J. & Alharbi, Z.N. 2021. Factors influencing investor behavior: an empirical study of Saudi Stock Market. *International Journal of Social Economics* 48(4): 587–601.
- Koh, H. & Mackert, M. 2016. A study exploring factors of decision to text while walking among college students based on Theory of Planned Behavior (TPB). *Journal of American College Health* 64(8): 619–627.
- Lin, T.C., Huang, S.L. & Hsu, C.J. 2015. A dual-factor model of loyalty to IT product - the case of smartphones. *International Journal of Information Management* 35(2): 215–228.
- Mahdzan, N.S., Zainudin, R. & Yoong, S.C. 2020. Investment literacy, risk tolerance and mutual fund investments: an exploratory study of working adults in Kuala Lumpur. *International Journal of Business and Society* 21(1): 111–133.
- Mcilroy, D., Sadler, C. & Boojawon, N. 2007. Computer phobia and computer self-efficacy: their association with undergraduates' use of university computer facilities. *Computers in Human Behavior* 23(3): 1285–1299.
- Mindra, R. & Moya, M. 2017. Financial self-efficacy: a mediator in advancing financial inclusion. *Equality, Diversity and Inclusion* 36(2): 128–149.
- Miskam, S., Yaacob, A.M. & Rosman, R. 2019. Fintech and its impact on islamic fund management in Malaysia: a legal viewpoint. *Emerging Issues in Islamic Finance Law and Practice in Malaysia* 13: 223–246.
- Mohd Thas Thaker, M.A., Allah Pitchay, A., Mohd Thas Thaker, H. & Amin, M.F. 2019. Factors influencing consumers' adoption of Islamic mobile banking services in Malaysia. *Journal of Islamic Marketing* 10(4): 1037–1056.
- Ngah, A.H., Gabarre, S., Han, H., Rahi, S., Al-Gasawneh, J.A. & Park, S.H. 2021. Intention to purchase halal cosmetics: do males and females differ? a multigroup analysis. *Cosmetics* 8(1): 1–14.
- Nguyen, H.T. 2019. Development and validation of a women's financial self-efficacy scale. *Journal of Financial Counseling and Planning* 30(1): 142–154.
- Panos, G.A. & Wilson, J.O.S. 2020. Financial literacy and responsible finance in the FinTech era: Capabilities and challenges. *European Journal of Finance* 26(4–5): 297–301.
- Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B., Lee, J.Y. & Podsakoff, N.P. 2003. Common method biases in behavioral research: a critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology* 88(5): 879–903.
- Podsakoff, P.M., MacKenzie, S.B. & Podsakoff, N.P. 2012. Sources of method bias in social science research and recommendations on how to control it. *Annual Review of Psychology* 63: 539–569.
- Ramayah, T., Rouibah, K., Gopi, M. & Rangel, G.J. 2009. A decomposed theory of reasoned action to explain intention to use Internet stock trading among Malaysian investors. *Computers in Human Behavior* 25(6): 1222–1230.
- Raut, R.K. 2020. Past behaviour, financial literacy and investment decision-making process of individual investors. *International Journal of Emerging Markets* 15(6): 1243–1263.
- Raut, R.K., Kumar, R. & Das, N. 2020. Individual investors' intention towards SRI in India: An implementation of the theory of reasoned action. *Social Responsibility Journal*.
- Rivis, A. & Sheeran, P. 2003. Social influences and the theory of planned behaviour: Evidence for a direct relationship between prototypes and young people's exercise behaviour. *Psychology and Health* 18(5): 567–583.
- Sangwan, V., Harshita, Prakash, P. & Singh, S. 2019. Financial technology: A review of extant literature. *Studies in Economics and Finance* 37(1): 71–88.
- Scalco, A., Noventa, S., Sartori, R. & Ceschi, A. 2017. Predicting organic food consumption: A meta-analytic structural equation model based on the theory of planned behavior. *Appetite* 112: 235–248.
- Shehata, S.M., Abdeljawad, A.M., Mazouz, L.A., Aldossary, L.Y.K., Alsaeed, M.Y. & Sayed, M.N. 2021. The moderating role of perceived risks in the relationship between financial knowledge and the intention to invest in the Saudi Arabian stock market. *International Journal of Financial Studies* 9(1): 1–16.
- Sivaramakrishnan, S., Srivastava, M. & Rastogi, A. 2017. Attitudinal factors, financial literacy, and stock market participation. *International Journal of Bank Marketing* 35(5): 818–841.
- Stajkovic, A.D. & Luthans, F. 1998. Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis.: Carlos Albizu Virtual Library. *Psychological Bulletin* 124(2): 240–261.
- Sumiati, A., Widyastuti, U., Takidah, E. & Suherman. 2021. The millennials generation's intention to invest: A modified model of the theory of reasoned action. *International Journal of Entrepreneurship* 25(3): 1–11.
- Venkatesh, V., Morris, M.G., Davis, G.B. & Davis, F.D. 2003. User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly: Management Information Systems* 27(3): 425–478.
- Warsame, M.H. & Ireri, E.M. 2016. Does the theory of planned behaviour (TPB) matter in Sukuk investment decisions?

- Journal of Behavioral and Experimental Finance* 12: 93–100.
- Weijters, B., Cabooter, E. & Schillewaert, N. 2010. The effect of rating scale format on response styles: The number of response categories and response category labels. *International Journal of Research in Marketing* 27(3)
- Yang, M., Mamun, A. Al, Mohiuddin, M., Al-Shami, S.S.A. & Zainol, N.R. 2021. Predicting stock market investment intention and behavior among Malaysian working adults using partial least squares structural equation modeling. *Mathematics* 9(8): 873.
- Yusuff, N. & Mansor, F. 2016. Proposed model for the factors influencing muslim investors in choosing Islamic unit trust funds. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship* 1(2): 113–120.
- Yusuff, N., Mansor, F. & Hamed, A.B. 2017. The measurement of Islamic unit trust investment decision in Malaysia : an exploratory factor analysis. *International Journal of Islamic Business* 2(1): 38–45.
- Zhang, T., Lu, C. & Kizildag, M. 2018. Banking “on-the-go”: examining consumers’ adoption of mobile banking services. *International Journal of Quality and Service Sciences* 10(3): 279–295.
- Norhazimah Che Hassan
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi, Selangor, MALAYSIA.
E-Mail: norhazimah.ch@gmail.com
- Aisyah Abdul-Rahman (penulis koresponden)
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Felo Bersekutu Institut Islam Hadhari
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi, Selangor, MALAYSIA.
E-Mail: eychah@ukm.edu.my
- Siti Ngayesah Ab Hamid
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi, Selangor, MALAYSIA.
E-Mail: ctngayesah@ukm.edu.my
- Syajarul Imna Mohd Amin
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi, Selangor, MALAYSIA.
E-Mail: imna@ukm.edu.my

LAMPIRAN

JADUAL A. Instrumen Penyelidikan

Item		Sumber
ATT1	Melabur dalam unit amanah patuh Syariah adalah pilihan yang bijak	Akhtar & Das (2019); Aziz et al. (2019)
ATT2	Saya suka idea untuk melabur dalam UAPS	
ATT3	Saya fikir melabur dalam UAPS adalah sangat bermanfaat	
ATT4	Saya akan gembira sekiranya saya melabur dalam UAPS	
SN1	Mereka yang mempunyai pengaruh penting pada saya berpandangan bahawa melabur dalam UAPS	Amin (2016)
SN2	Mereka yang mempunyai pengaruh penting pada saya berpendapat bahawa saya patut melabur dalam UAPS	
SN3	Keluarga saya melabur dalam UAPS	Mindra & Moya (2017)
SN4	Rakan-rakan saya melabur dalam UAPS	
FSE1	Saya yakin dapat menguruskan aktiviti kewangan secara dalam talian	
FSE2	Saya dengan mudah dapat menguruskan aktiviti kewangan secara dalam talian	
FSE3	Saya yakin untuk melakukan pelaburan secara dalam talian	
FSE4	Saya berkemampuan menguruskan aktiviti kewangan secara dalam talian	Lai (2019)
FSE5	Saya mempunyai peralatan yang diperlukan untuk menguruskan aktiviti kewangan secara dalam talian	
INT1	Saya akan terus melabur dalam UAPS	
INT2	Saya akan mengesyorkan orang lain untuk melabur dalam UAPS	Lai (2019)
INT3	Saya sanggup menghadapi cabaran melabur dalam UAPS	
INT4	Saya akan mendorong keluarga saya untuk melabur dalam UAPS	
INT5	Saya akan mendorong kawan saya untuk melabur dalam UAPS	