



## Optimalisasi Pembiayaan PT. Bank NTB Syariah untuk Usaha Mikro Kecil Menengah

\*Agus Usman<sup>1</sup>, Sri Wahyu Hidayati<sup>2</sup>, Taryono<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Sekolah Pascasarjana Program Studi Magister Manajemen Inovasi Universitas Teknologi Sumbawa Program Studi Magister Manajemen Inovasi Universitas Teknologi Sumbawa, Indonesia  
E-mail: [agouss@gmail.com](mailto:agouss@gmail.com), [wahyuyayuk21@gmail.com](mailto:wahyuyayuk21@gmail.com), [taryonojogja1465@gmail.com](mailto:taryonojogja1465@gmail.com)

Article Info	Abstract
<b>Article History</b> Received: 2022-12-12 Revised: 2023-01-17 Published: 2023-02-01	Bank as an intermediary institution that collects public funds in the form of savings and then distributes it to the community in the form of financing, with this function in fact the UMKM sector has not been maximally touched even though this sector is the largest contributor to GDP and is a mainstay for employment. The limited quality of human resources, as well as the weak access to capital in formal financial institutions, means that UMKM actors often seek other sources of funding that are faster and easier, even with high interest, such as moneylenders. Efforts to limit the practice of loan sharks are very possible by optimizing formal financing products with equitable and easily accessible services. This is done by Bank NTB Syariah by providing superior and innovative Islamic financial products and services, including by holding financial literacy for UMKM actors. To find out the interest of UMKM actors in using Islamic NTB bank financing products, researchers adopted an approach with the UTAUT (unified theory of acceptance and use of technology) model. Data were obtained by distributing questionnaires to 113 UMKM sector actors using a random sampling technique with statistical calculations of multiple linear regression. The results show that the factors that can significantly influence UMKM players use Islamic bank NTB financing products are performance expectancy on behavioral intention with a significant level of 46.7%, effort expectancy has an effect of 21.2% and behavioral intention has an effect of 27.6% on use behavior.
<b>Keywords:</b> <i>Optimization of financing;</i> <i>UMKM;</i> <i>Bank NTB Syariah.</i>	

Artikel Info	Abstrak
<b>Sejarah Artikel</b> Diterima: 2022-12-12 Direvisi: 2023-01-17 Dipublikasi: 2023-02-01	Bank sebagai lembaga <i>intermediasi</i> yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan kemudian menyalurkan kemasyarakat dalam bentuk pembiayaan, dengan fungsi tersebut nyatanya sektor UMKM belum tersentuh maksimal padahal sektor ini merupakan penyumbang terbesar PDB dan menjadi andalan penyerapan tenaga kerja, Berbagai permasalahan mendasar UMKM seperti lemahnya kemampuan usaha, kualitas SDM yang terbatas, serta lemahnya akses permodalan lembaga keuangan formal menyebabkan seringkali pelaku UMKM mencari sumber pendanaan lain yang lebih cepat dan mudah walaupun dengan bunga tinggi seperti ke rentenir. Upaya membatasi praktek rentenir sangat mungkin dilakukan dengan mengoptimalkan produk pembiayaan yang bersifat formal dengan layanan merata dan mudah diakses, hal tersebut dilakukan oleh Bank NTB syariah dengan menyediakan produk dan layanan keuangan syariah yang unggul dan inovatif termasuk diantaranya dengan mengadakan literasi keuangan untuk pelaku UMKM. Untuk mengetahui minat pelaku UMKM dalam menggunakan produk pembiayaan bank NTB syariah, peneliti mengadopsi pendekatan dengan model UTAUT ( <i>unified theory of acceptance and use of technology</i> ), Data diperoleh dengan menyebarkan <i>quesioner</i> kepada 113 pelaku sektor UMKM menggunakan tehnik random sampling dengan perhitungan statistik regresi linear berganda diperoleh hasil faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pelaku UMKM menggunakan jasa produk pembiayaan bank NTB syariah secara signifikan yaitu <i>performance expectancy</i> terhadap <i>behavioral intention</i> dengan tingkat signifikan sebesar 46.7%, <i>effort expectancy</i> berpengaruh sebesar 21.2% dan <i>behavioral intention</i> 27.6% terhadap <i>use behavior</i> .
<b>Kata kunci:</b> <i>Optimalisasi Pembiayaan;</i> <i>UMKM;</i> <i>Bank NTB Syariah.</i>	

### I. PENDAHULUAN

Bank merupakan lembaga usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau bentuk lainnya agar taraf hidup masyarakat

meningkat (UU No 10, 1998). Fungsi bank yang begitu strategis dalam perekonomian negara harus dijaga pertumbuhannya. Perannya sebagai lembaga intermediasi tentu menjadi salah satu faktor pemicu pergerakan ekonomi di seluruh sektor. Kenaikan permintaan kredit perbankan

baik kredit konsumsi, modal kerja ataupun investasi tentu akan mendorong daya beli, pertumbuhan usaha, sampai dengan peningkatan investasi. Sistem keuangan dengan prinsip syariah yang berupaya untuk mewujudkan sistem keuangan yang berkeadilan, keberadaannya sangat penting untuk dikembangkan dan perlu mendapatkan dukungan dari segenap lapisan masyarakat, sebab (1) Pemenuhan kebutuhan masyarakat akan pelayanan jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip syaria'ah; (2) Peningkatan mobilisasi dana masyarakat yang belum terserap sistem perbankan yang ada; (3) Peningkatan ketahanan sistem perbankan nasional; dan (4) ketersediaan sarana bagi investor guna melaksanakan pembiayaan dan transaksi keuangan yang sesuai dengan prinsip syaria'ah (Dyatama & Yuliadi, 2015).

Sampai dengan juli 2021, pangsa pasar keuangan syariah hampir mencapai Rp. 2.000 triliun di luar saham syariah, sementara jika dilihat dari sisi industri perbankan angka market sharenya baru mencapai 6.59% (Otoritas Jasa Keuangan, 2021). Perkembangan bank syariah menghadapi berbagai tantangan, antara lain; perubahan ekosistem keuangan yang cepat karena perubahan teknologi diikuti perubahan ekspektasi masyarakat yang menginginkan produk dan layanan yang lebih mudah diakses serta sesuai kebutuhan dan untuk mewujudkannya dibutuhkan kapasitas modal yang cukup agar bisa memiliki daya saing (Nyimas, 2021). Pertumbuhan perbankan syariah dapat terus ditingkatkan dengan memanfaatkan beberapa potensi yang di miliki Indonesia, yaitu Indonesia merupakan negara berpenduduk muslim terbesar, Indonesia cukup kondusif bagi industri keuangan syariah serta adanya dukungan pemerintah (marlya, 2019). Sebagai lembaga keuangan yang menjunjung tinggi prinsip keadilan dan juga berorientasi pada laba (profit), maka bank syariah juga harus memaksimalkan pembiayaannya secara efektif dan secara efisien (muhammad, 2014). Termasuk dengan memberikan pembiayaan kepada sektor-sektor yang selama ini masih belum maksimal tersentuh seperti Usaha Mikro Kecil Menengah, apalagi sektor ini sangat penting untuk diperhatikan karena sektor UMKM merupakan usaha yang dikelola oleh pengusaha kecil dengan modal kecil namun mempunyai kontribusi besar sebagai salah satu tiang penyangga dalam perekonomian Indonesia. Di sisi lain sektor ini sangat rentan disebabkan kurang dan terbatasnya akses per-

modalan, kecilnya daya produksi yang dihasilkan maupun karena pangsa pasar yang relatif sempit.

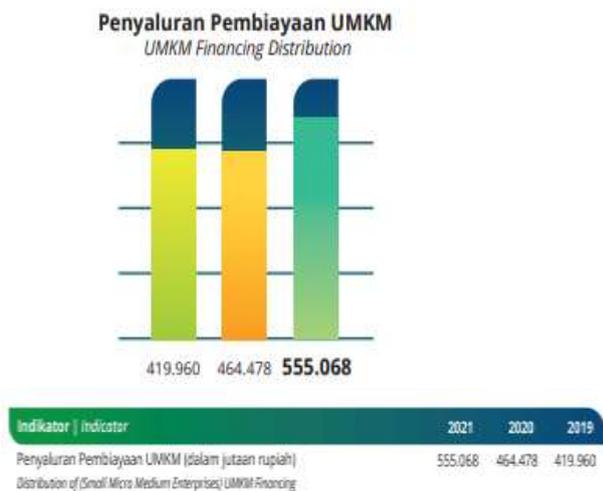
Dengan Potensi keuangan syariah yang cukup besar tersebut nyatanya terdapat sektor yang belum maksimal tersentuh disebabkan karena kurangnya literasi keuangan. Otoritas jasa keuangan terus berupaya meningkatkan literasi keuangan dan digital pelaku UMKM agar dapat memahami produk produk keuangan lalu dapat mengakses produk keuangan tersebut dengan mengetahui manfaat dan risikonya. Rendahnya tingkat literasi dan inklusi keuangan masyarakat NTB menjadi salah satu penyebab pelaku UMKM kurang mendapatkan akses permodalan perbankan sehingga sering terjebak dalam praktek rentenir. Sebagai Badan Usaha Milik Daerah, Bank NTB Syariah dengan visi "Menjadi Bank Umum Syariah yang Amanah, Terkemuka, dan Pilihan Masyarakat" memiliki komitmen yang tinggi untuk mendukung pertumbuhan ekonomi di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Serangkaian upaya yang berkesinambungan ditempuh untuk mewujudkan komitmen tersebut, antara lain melalui penyediaan produk dan layanan keuangan syariah yang unggul dan inovatif, penyebaran jaringan kantor dan kehandalan jaringan elektronik serta penerapan tata kelola perusahaan dan manajemen risiko yang baik. Pencapaian serangkaian upaya tersebut terlihat dalam laporan keberlanjutan (sustainability report) PT. Bank NTB Syariah tahun 2021 sebagai berikut:



**Gambar 1.** Ikhtisar kinerja PT. Bank NTB Syariah 2019-2021

Berdasarkan gambar diatas, secara umum kinerja Bank pada tahun 2021 menunjukkan

trend positif, terlihat dari beberapa indikator pencapaian yang telah diraih diantaranya laba Rp. 138 miliar, DPK Rp. 8.143 miliar, pembiayaan Rp. 7.406 triliun. Setelah konversi dari tahun 2019 menjadi Bank NTB Syariah sampai tahun 2021 pertumbuhan pembiayaan yang disalurkan meningkat artinya produk pembiayaan yang diberikan memiliki mutu yang semakin baik begitu juga sebaliknya jika produk tersebut kurang bermutu maka permintaan dari produk tersebut berkurang. Banyak faktor yang dapat menyebabkan kurang bermutunya produk tersebut baik dari sisi eksternal maupun dari internal perusahaan itu sendiri. Di tengah hantaman pandemi covid 19, Bank NTB Syariah tetap mampu menunjukkan pertumbuhan bisnis positif hampir disemua indikator bisnis, walaupun pandemi covid-19 masih berlanjut dan memberikan dampak negatif terhadap seluruh aspek kehidupan manusia, tanpa terkecuali berdampak juga terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Salah satu upaya pemerintah dalam menjaga sektor UMKM yakni dengan memberikan stimulus. Peran perbankan juga sangat diharapkan dalam menyalurkan pembiayaan kepada sektor ini karena sektor tersebut merupakan penyumbang terbesar dalam PDB dan dapat menjadi andalan dalam penyerapan tenaga kerja.



**Gambar 2.** Realisasi penyaluran pembiayaan UMKM 2019-2021

Di balik kontribusi UMKM yang cukup baik terhadap perekonomian, ternyata sektor ini masih menyimpan berbagai permasalahan mendasar. UMKM masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas sumber daya manusia (SDM) yang masih terbatas, serta lemahnya akses kelembaga keuangan, khususnya perbankan (Adiningsih, 2011). Karena kekurangan sumber

dana tak heran jika kemudian para pelaku UMKM mencari rentenir atau penyedia lainnya yang cepat dan mudah di akses. Upaya membatasi praktek rentenir sangat mungkin dilakukan, antara lain dengan mengoptimalkan pembiayaan masyarakat yang bersifat formal dengan layanan yang merata dan mudah diakses. Semakin meningkatnya jumlah pembiayaan yang diberikan kepada UMKM dalam kurun waktu 3 tahun terakhir, menunjukkan tingginya komitmen Bank NTB Syariah terhadap UMKM, dalam mengurangi masalah kekurangan dana yang selama ini terjadi. Untuk mempertajam komitmen tersebut kiranya perlu diketahui faktor faktor apa saja yang dapat mempengaruhi UMKM dalam menggunakan produk jasa pembiayaan Bank NTB Syariah dan apakah produk pembiayaan Bank NTB syariah dapat merubah perilaku hutang pelaku UMKM.

## II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini yaitu gabungan antara *library reserch* serta *fielder search* dengan penjelasan kuantitatif untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pemakaian produk bank NTB syariah dengan mengadopsi pendekatan UTAUT. Lokasi penelitian di kabupaten lombok timur dengan populasi penduduk berjumlah 1.343.901 (BPS,2021) dengan data UMKM berjumlah 21.030 (NTB satu data, 2021), karena jumlah populasi cukup besar tehnik pengambilan sampling dengan menggunakan *simple random sampling* yaitu dari besaran populasi sebanyak 21.030 diambil sample sebanyak 113 orang secara random dengan jumlah sample persetiap kecamatan disesuaikan dengan besaran jumlah UMKM diwilayah tersebut.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Penelitian

Berikut hasil uji-t menggunakan bantuan SPSS:

1. Uji t  $X_1, X_2, X_3$  ke  $Y_1$

**Tabel 1.** Hasil uji t  $X_1, X_2, X_3$  ke  $Y_1$

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,105	1,142		1,843	,068
	x1	,258	,052	,467	4,985	,000
	x2	-,069	,064	-,100	-1,079	,283
	x3	,099	,088	,107	1,123	,264

a. Dependent Variable: y1

2. Uji t  $X_1, X_2, X_3, Y_1$  ke  $Y_2$

**Tabel 2.** Hasil uji t  $X_1, X_2, X_3, Y_1$  ke  $Y_2$

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,896	1,168		2,479	,015
	x1	,049	,058	,090	,843	,401
	x2	,143	,064	,212	2,215	,029
	x3	,055	,089	,060	,612	,542
	y1	,271	,098	,276	2,807	,006

a. Dependent Variable: y2

3. Hasil uji t  $X_4$  ke  $Y_2$

**Tabel 3.** Hasil uji t  $X_4$  ke  $Y_2$

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7,053	,745		9,470	,000
	x4	,104	,067	,146	1,556	,123

a. Dependent Variable: y2

**B. Pembahasan**

Pada penelitian ini mengadaptasi model UTAUT (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology) UTAUT merupakan sebuah model untuk menjelaskan perilaku pengguna terhadap teknologi informasi. Model UTAUT (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology) menunjukkan bahwa niat untuk berperilaku (behavioral intention) dan perilaku untuk menggunakan suatu teknologi (use behavior) dipengaruhi oleh ekspektasi kinerja (performance expectancy), ekspektasi usaha (effort expectancy), pengaruh sosial (social influence), dan kondisi pendukung (facilitating conditions). Hasil uji hipotesis sebagai berikut:

1. Variabel  $X_1, X_2, X_3$  Terhadap  $Y_1$

Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk PE adalah 0,467 dengan nilai sig 0,000 < 0,05. Jika Nilai tersebut dikalikan 100% sehingga menghasilkan persentase 46,7%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *performance expectancy (ekspektasi kinerja) Jasa pembiayaan Bank NTB Syariah* mempengaruhi konstruk *behavioral intention (niat untuk menggunakan)* secara signifikan sebesar 46,7%. Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk EE adalah -0,100 dengan nilai sig 0,283 > 0,05. Nilai tersebut dikalikan 100% sehingga menghasilkan persentase 10%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *effort expectancy (Ekspektasi usaha)* hanya berpengaruh terhadap kons-

truk *behavioral intention (niat untuk berperilaku) Produk pembiayaan Bank NTB Syariah* sebesar 10%. Hal ini dianggap tidak berpengaruh secara signifikan. Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk SI adalah 0,107 dengan nilai sig 0,264 > 0,05. Nilai tersebut dikalikan 100% sehingga menghasilkan persentase sebesar 10,7%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *Social influence (pengaruh sosial)* hanya berpengaruh terhadap konstruk *behavioral intention (niat berperilaku) produk pembiayaan Bank NTB Syariah* sebesar 10,7%.

2. Variabel  $X_1, X_2, X_3, Y_1$  Terhadap  $Y_2$

Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk PE adalah 0,090 dengan nilai sig 0,401 > 0,05. Nilai tersebut dikalikan 100% sehingga menghasilkan persentase 9%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *performance expectancy* hanya berpengaruh terhadap konstruk *use behavior (niat menggunakan)* sebesar 9%. Hal ini dianggap tidak berpengaruh secara signifikan. Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk EE adalah 0,212 dengan nilai sig 0,029 < 0,05. Nilai tersebut dikalikan 100% sehingga menghasilkan persentase 21,2%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *effort expectancy (ekspektasi usaha)* mempengaruhi konstruk *use behavior (niat menggunakan)* secara signifikan sebesar 21,2%.

Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk SI adalah 0,060 dengan nilai sig 0,542 > 0,05. Nilai tersebut dikalikan 100% sehingga menghasilkan persentase 6%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *social influence* hanya berpengaruh terhadap konstruk *use behavior* secara signifikan sebesar 6%. Hal ini dianggap tidak berpengaruh secara signifikan. Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk BI adalah 0,276 dengan nilai sig 0,006 < 0,05. Nilai tersebut dikalikan 100% sehingga menghasilkan persentase 27,6%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *Behavioral intention* mempengaruhi konstruk *use behavior* secara signifikan sebesar 27,6%.

3. Variabel  $X_4$  Terhadap  $Y_2$

Nilai *standardized coefficient Beta* untuk konstruk FC adalah 0,146 dengan nilai sig 0,123 > 0,05. Nilai tersebut dikalikan 100%

sehingga menghasilkan persentase 14,6%. Angka tersebut mempunyai makna bahwa konstruk *facilitating condition* (*kondisi fasilitas*) hanya berpengaruh terhadap konstruk *use behavior* sebesar 14,6%. Hal ini dianggap tidak berpengaruh secara signifikan.

4. Variabel X1, X2, X3 terhadap Y1 di moderasi oleh *Gender*

Kemudian untuk variabel moderasi gender diperoleh hasil sebagai berikut; dijelaskan bahwa sig adalah 0,567 > 0,05 maka Ho diterima. Jadi diperoleh hasil bahwa tidak terdapat pengaruh yang besar antara Ekspektasi kinerja (*Performance Expectancy*) terhadap niat berperilaku (*Behavioral intention*) yang di moderasi oleh *Gender* (Jenis Kelamin). Nilai sig adalah 0,321 > 0,05 maka Ho diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang besar antara Ekspektasi usaha (*Effort Expectancy*) terhadap niat berperilaku (*Behavioral intention*) yang dimoderasi oleh *Gender* (Jenis Kelamin). Tidak terdapat pengaruh yang besar antara Pengaruh sosial (*Social Influence*) terhadap niat berperilaku (*Behavioral intention*) di moderasi oleh *Gender* (Jenis Kelamin). Karena diperoleh sig 0,738 > 0,05 maka Ho diterima. Dikarenakan pengguna dominan berjenis kelamin laki-laki.

5. X2, X3, terhadap Y1 dan X4 terhadap Y2 di moderasi oleh *experience*

Tidak terdapat pengaruh yang besar antara Ekspektasi usaha (*Effort Expectancy*) terhadap niat berperilaku (*Behavioral intention*) di moderasi oleh *Experience* (Pengalaman). Karena diperoleh sig 0,787 > 0,05 dan sig 0,543 > 0,05 maka Ho diterima. Tidak terdapat pengaruh yang besar antara Pengaruh sosial (*Social Influence*) terhadap niat berperilaku (*Behavioral intention*) di moderasi oleh *Experience* (Pengalaman). Karena diperoleh sig 0,883 > 0,05 dan sig 0,354 > 0,05 maka Ho diterima. Maka tidak terdapat pengaruh yang besar antara Pengaruh sosial (*Social Influence*) terhadap perilaku menggunakan (*Use behavior*) di moderasi oleh *Experience* (Pengalaman). Karena diperoleh sig 0,602 > 0,05 dan sig 0,911 > 0,05 maka Ho diterima.

## IV. SIMPULAN DAN SARAN

### A. Simpulan

Adapun kesimpulan dari hasil penelitian diatas adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pelaku UMKM dalam menggunakan produk jasa pembiayaan pada Bank NTB Syariah dengan signifikan yaitu: *performance expectancy* terhadap *behavioral intention* dengan tingkat signifikansi sebesar 46,7 %, *effort expectancy* berpengaruh sebesar 21,2 % dan *behavioral intention* 27,6% terhadap *use behavior*. Sedangkan indikator-indikator lain tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap minat pelaku UMKM dalam menggunakan produk jasa pembiayaan pada Bank NTB Syariah.
2. Produk pembiayaan Bank NTB Syariah dapat merubah perilaku hutang pelaku UMKM karena *performance expectancy* (ekspektasi kinerja), *effort expectancy* (ekspektasi usaha) dan *behavioral intention* (niat untuk menggunakan) secara signifikan dapat membantu pelaku UMKM untuk mendapatkan keuntungan dalam usahanya dengan penggunaan produk yang tergolong mudah dalam pengajuan dan prosesnya.

### B. Saran

Pembahasan terkait penelitian ini masih sangat terbatas dan membutuhkan banyak masukan dan saran sebagai berikut:

1. Produk dan layanan pembiayaan untuk sektor UMKM hendaknya menjadi prioritas mengingat kontribusi yang begitu besar dalam meningkatkan PDB dan penyerapan tenaga kerja, hal tersebut kontradiktif dengan kondisi sekarang yang terlihat dari jumlah pilihan produk untuk UMKM dan *outstanding* pembiayaan yang masih sangat sedikit, masih kalah jauh dengan pembiayaan konsumtif.
2. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan kombinasi dengan metode lainnya dalam mengukur kesuksesan dan kepuasan pengguna yang belum dibahas dalam penelitian ini. Karena hasil penelitian pada variabel-variabel UTAUT nilai yang disumbangkan tergolong lemah positif.

## DAFTAR RUJUKAN

- Davis, F. D. (1989) 'Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance

- of information technology', *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 13(3). doi: 10.2307/249008.
- Effendi, L., & Nasution, M. I. P. (2022). Perilaku Transaksi Ekonomi Pengguna Media Sosial sebagai Dampak Perkembangan Ekonomi Digital. *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen Dan Sumberdaya*, 1(3), 162-165. <https://doi.org/10.54371/jms.v1i3.212>
- Farooq, M. S. et al. (2017) 'Acceptance and use of lecture capture system (LCS) in executive business studies: Extending UTAUT2', *Interactive Technology and Smart Education*, 14(4).
- Heliawaty Hamrul, Bambang Soedijono, Armadyah Amborowati. Analisis Perbandingan Metode Tam Dan Utaut Dalam Mengukur Kesuksesan Penerapan Sistem Informasi Akademik (Studi Kasus Penerapan Sistem Informasi STMIK Dipanegara Makassar). *Jurnal Teknik Informatika, STMIK AMIKOM Yogyakarta*, 18 Mei 2013. ISSN: 1979-2328.
- Rani, L. N. (2017). Analisis Pengaruh Faktor Eksternal Dan Internal Perbankan Terhadap Likuiditas Perbankan Syariah Di Indonesia Periode Januari 2003 - Oktober 2015. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*. Volume 1 Nomor 1, 41-58.
- Safitri, S., & Nasution, M. I. P. (2022). Persiapan Perbankan dan SDM Hadapi Perekonomian Digital. *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen Dan Sumberdaya*, 1(3), 172-175. <https://doi.org/10.54371/jms.v1i3.210>
- Sari, R. I., & Nasution, M. I. P. (2022). Manajemen Dana Pensiun Berbasis Syariah. *Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen Dan Sumberdaya*, 1(3), 166-168. <https://doi.org/10.54371/jms.v1i3.213>
- Venkatesh, V. et al. (2003) 'User acceptance of information technology: Toward a unified view', *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 27(3).
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L. and Xu, X. (2012) 'Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory of acceptance and use of technology', *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 36(1).