

## FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NIAT MEMINJAM (PENELITIAN PADA PROFESI PETANI)

Ngadwi Agustin Wijayanti<sup>1</sup>, Purwo Adi Wibowo<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Jepara, Indonesia

<sup>2</sup>Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Jepara, Indonesia

Email: [211110002979@unisnu.ac.id](mailto:211110002979@unisnu.ac.id)<sup>1</sup>, [purwoadiwibowo@unisnu.ac.id](mailto:purwoadiwibowo@unisnu.ac.id)<sup>2</sup>

\*Corresponding author: Purwo Adi Wibowo<sup>2</sup>

**Abstrak** : Penelitian ini adalah untuk menguji faktor faktor yang mempengaruhi niat meminjam pada petani di Desa Slagi. Populasi yang diukur dalam penelitian ini adalah petani di Desa Slagi. Teknik penentuan sampel yang diterapkan dalam studi ini adalah convenience sampling sesuai dengan jumlah sampel 100 responden pemilik kartu tani. Metode pengumpulan data melalui metode survei. Data ini dianalisis melalui metode partial least square . Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa effort expectancy dan trust tidak berpengaruh signifikan terhadap behavioral intention. Dan hasil dari performance expectancy dan social influence berpengaruh positif signifikan terhadap behavioral intention.

**Kata kunci:** *Behavioral Intention, Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Trust.*

**Abstract** : *This research is to examine the factors that influence the borrowing intentions of farmers in Slagi Village. The population measured in this study is the farmers in Slagi Village. The sampling technique applied in this study is convenience sampling, with a sample size of 100 respondents who are cardholders. The data collection method was through a survey method. This data is analyzed using the partial least square method. The results of this study found that effort expectancy and trust do not have a significant effect on behavioral intention. And the results of performance expectancy and social influence have a significant positive impact on behavioral intention.*

**Key words** : *Behavioral Intention, Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Trust.*

## PENDAHULUAN

Sektor pertanian berperan penting sebagai penghasil bahan pangan utama untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Seiring dengan meningkatnya populasi, permintaan akan bahan pangan juga terus bertambah, menjadikan pertanian sebagai sektor vital dalam memastikan ketahanan pangan nasional. Selain itu, sektor pertanian juga menjadi sumber utama mata pencaharian di banyak wilayah. Sekitar 70% orang Indonesia bekerja di sektor ini, menunjukkan peran signifikan pertanian dalam menyerap tenaga kerja dan mengurangi tingkat pengangguran (Nadziroh, 2020). Kontribusi sektor pertanian tidak hanya terbatas pada penyediaan lapangan pekerjaan, tetapi juga terhadap produk domestik bruto (PDB) dan menghasilkan devisa negara melalui ekspor produk pertanian, negara mampu memperoleh devisa yang mendukung pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan (Kholilah Lubis et al., 2023). Namun, meskipun sektor ini memiliki peran yang strategis, berbagai tantangan masih dihadapi, seperti perubahan iklim, fluktuasi harga komoditas, dan degradasi lahan. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan strategis agar sektor pertanian tetap relevan dan berdaya saing dalam mendukung perekonomian nasional (Muamar, 2024).

Salah satu tantangan utama adalah dampak perubahan iklim, seperti meningkatnya kejadian cuaca ekstrem, kekeringan, dan banjir, yang dapat mengganggu siklus produksi dan menurunkan kualitas hasil pertanian (Tamyiz, 2024). Di sisi lain, regenerasi petani juga menjadi masalah serius. Banyak petani di Indonesia sudah berusia lanjut, sedangkan minat generasi muda untuk berprofesi di bidang pertanian sangat rendah, sehingga dapat mengancam keberlanjutan sektor ini di masa depan (Meidiana, 2024). Akses pembiayaan menjadi tantangan bagi produktivitas petani, dengan hanya 15% yang memanfaatkan pinjaman bank, sementara mayoritas mengandalkan modal sendiri, koperasi, atau lembaga non-bank (Nugroho, 2023).

Lembaga keuangan formal seperti bank, termasuk BRI dan BPR, menawarkan produk kredit khusus bagi sektor pertanian. Salah satu program pemerintah adalah KUR yang memberikan kesempatan kredit berbunga rendah. Meskipun program ini telah membantu meningkatkan penyaluran kredit, cakupannya masih terbatas, mencakup hanya 1,3 juta dari total 33 juta orang yang bekerja sebagai petani di Indonesia (Haryanto, 2023). Selain itu, koperasi unit desa (KUD) berperan sebagai lembaga keuangan mikro yang memberikan akses kredit dengan bunga lebih rendah dan syarat yang lebih fleksibel dibandingkan lembaga formal. Namun, keterbatasan akses membuat banyak petani tetap bergantung pada kredit informal seperti pedagang input pertanian, pengepul hasil panen, dan pinjaman dari keluarga atau teman. Meskipun lebih mudah diakses, kredit informal ini sering kali membebani petani dengan bunga yang tinggi dan risiko eksploitasi (Haryanto, 2023; Rozci et al., 2023). Dalam lima tahun terakhir, pinjaman dari bank umum konvensional seperti BRI, BNI, Mandiri, dan BCA terus berkembang dengan fokus pada digitalisasi dan peningkatan akses kredit bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Bank Rakyat Indonesia (BRI), misalnya, telah meningkatkan proporsi kredit UMKM hingga mencapai 83,86% dari total penyaluran kredit, dengan target mencapai 85% pada tahun

2024. Sementara itu, Bank Mandiri menawarkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan suku bunga rendah dan limit pinjaman yang signifikan, seperti KUR Khusus yang mencapai Rp500 juta dengan bunga 6% efektif per tahun (Rizki Dewi Ayu, 2024). Kredit mikro seperti KUR juga menjadi fokus utama bagi bank konvensional untuk mendukung UMKM. Selain pinjaman dari bank konvensional, lembaga keuangan non-bank seperti penggadaian dan P2P Lending juga memainkan peran penting dalam menyediakan pinjaman mikro. Penggadaian menawarkan pinjaman dengan menggunakan barang berharga sebagai jaminan, sementara P2P Lending memfasilitasi pinjaman antar individu melalui platform digital. P2P Lending telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir karena kemudahan akses dan fleksibilitasnya, meskipun juga memiliki risiko yang perlu diperhatikan. Kombinasi antara pinjaman konvensional dan non-bank ini membantu meningkatkan inklusi keuangan dan mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat, terutama di sektor UMKM (Wahyudi, 2021). Keputusan petani untuk meminjam sering kali dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal, termasuk tujuan spesifik pinjaman, kemudahan akses, dan dukungan lingkungan sosial. Niat petani dalam meminjam memberikan wawasan tentang tujuan mereka, seperti modal awal, pembelian pupuk, atau kebutuhan mendesak lainnya. Memahami tujuan ini membantu perancang kebijakan menciptakan produk pembiayaan yang lebih sesuai dengan kebutuhan petani (Marina Zulfa & Kasniah, 2022). Modal sering menjadi hambatan utama bagi petani untuk meningkatkan produktivitas. Banyak petani memiliki lahan kecil dan akses terbatas ke lembaga keuangan formal, yang membuat mereka sulit mendapatkan pinjaman (Ivan's & Hendrawan, 2024).

Dalam penelitian ini menganalisis terkait faktor-faktor yang mempengaruhi niat meminjam di kalangan petani, dengan fokus pada variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *trust* sebagai variabel bebas yang berinteraksi dengan *behavioral intention* sebagai variabel terikat. *Performance expectancy* menunjukkan seberapa besar petani mengharapkan keuntungan dari peminjaman, yang dapat meningkatkan keinginan mereka untuk meminjam. Dalam konteks teori, *performance expectancy* atau ekspektasi kinerja berperan penting dalam membentuk niat meminjam petani. Keyakinan bahwa pinjaman akan meningkatkan produktivitas dan pendapatan mendorong petani untuk mengambil kredit (Ikram et al., 2020; Kumala, 2020). Di sisi lain, *effort expectancy* mencerminkan kemudahan proses peminjaman. Jika prosedur pinjaman dianggap sederhana dan tidak rumit, maka petani lebih cenderung meminjam (Yusuf & Gilbert Waani, 2024). Dengan ini semakin mudah akses dan prosedur yang ada, semakin tinggi niat petani untuk meminjam. *Social influence* berperan penting dalam membentuk sikap petani terhadap peminjaman, di mana dukungan dari komunitas dan lingkungan sosial dapat meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam mengambil keputusan finansial. Dukungan dari keluarga, teman, dan komunitas dapat meningkatkan kepercayaan diri petani dalam mengambil risiko finansial, terutama ketika mereka melihat keberhasilan rekan-rekan yang memanfaatkan kredit (Ikram et al., 2020; Kumala, 2020). Kepercayaan (*Trust*) menjadi elemen kunci dalam membangun hubungan antara

petani dan lembaga peminjaman, tingkat kepercayaan yang tinggi akan mengurangi kekhawatiran akan risiko dan meningkatkan niat untuk meminjam. Tingginya kepercayaan petani terhadap sistem pinjaman dan lembaga keuangan akan meningkatkan kecenderungan mereka untuk meminjam (Yusuf & Gilbert Waani, 2024). Dengan memahami interaksi antara faktor-faktor ini, penelitian ini memberikan wawasan berharga bagi pengembangan strategi peminjaman yang lebih efektif bagi petani.

Pendapatan yang rendah sering kali mendorong petani untuk meminjam modal guna membiayai kebutuhan usaha tani, seperti pembelian bibit, pupuk, hingga alat pertanian. Namun, jika pendapatan dianggap cukup, petani cenderung menghindari utang karena takut akan risiko beban keuangan (Ikram et al., 2020). Dengan demikian, dukungan dari lingkungan sosial, tingkat kepercayaan, dan pemahaman yang baik terhadap sistem pinjaman dapat menjadi faktor kunci dalam meningkatkan akses pembiayaan petani. Hal ini penting karena peningkatan akses modal dapat membantu petani berinvestasi dalam usaha tani, sehingga berpotensi meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan mereka (Waluyo et al., 2023). Dengan memahami interaksi antara faktor-faktor ini, penelitian ini memberikan wawasan berharga bagi pengembangan strategi peminjaman yang lebih efektif bagi petani. Penelitian ini dapat difokuskan pada faktor-faktor yang mempengaruhi niat meminjam petani dalam pembiayaan pertanian, termasuk analisis terhadap aksesibilitas lembaga keuangan, tingkat pendidikan petani, dan pengaruh sosial ekonomi. Selain itu, penting untuk mengeksplorasi bagaimana pemahaman petani tentang risiko dan manfaat dari kredit pertanian mempengaruhi keputusan mereka, serta dampak dari kebijakan pemerintah terhadap akses pembiayaan. Dengan demikian, penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif mengenai dinamika keputusan peminjaman di kalangan petani. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh (Muhammad Naim, 2024) terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan keuangan. Konsep kepercayaan (*trust*) dan pengaruh sosial (*social influence*) yang dibahas dalam penelitian ini sangat relevan dengan penelitian yang dilakukan mengenai niat meminjam di kalangan petani.

## KAJIAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

### Behavioral Intention

Niat berperilaku, yang juga disebut sebagai *behavioral intention* mengacu pada keinginan seseorang untuk menggunakan sistem tertentu di waktu mendatang. sebagai langkah menuju perubahan dan kemudahan. Keinginan seseorang untuk menggunakan sistem tertentu akan mendorong motivasinya dalam memanfaatkan sistem tersebut (Hantono et al., 2023). Teori mendasari variabel behavioral intention adalah Model UTAUT dengan menentukan aspek esensial termasuk menentukan niat untuk berperilaku dan memanfaatkan teknologi: *performance expectancy* yaitu keyakinan bahwa teknologi akan meningkatkan kinerja; *effort expectancy* merupakan persepsi tentang aksesibilitas untuk memanfaatkan teknologi; *social influence* yaitu pengaruh orang lain dalam keputusan untuk menggunakan teknologi; dan *facilitating conditions*, yaitu unsur-unsur situasional

yang mendukung penggunaan teknologi. Kombinasi dari keempat faktor ini memungkinkan prediksi yang lebih akurat terhadap niat individu untuk menggunakan teknologi dibandingkan model-model sebelumnya (Marciano et al., 2022).

### **Performance Expectancy**

Performance expectancy merupakan salah satu variabel kunci dalam Model UTAUT yang berfokus pada keyakinan individu bahwa penggunaan suatu sistem akan meningkatkan kinerja mereka. Dalam konteks peminjaman modal, keyakinan bahwa pinjaman dapat meningkatkan hasil pertanian menjadi pendorong utama bagi petani untuk meminjam. Penelitian oleh (Pratama & Renny, 2022) menunjukkan bahwa petani yang percaya bahwa pinjaman akan meningkatkan produktivitas cenderung lebih berniat untuk meminjam. Pengguna memahami bahwa *m-banking* mengubah perbankan, navigasi, kunjungan situs, dan jumlah transaksi. Ekspektasi kinerja ditemukan memiliki efek positif yang besar terhadap niat menggunakan mobile commerce (Dhingra & Gupta, 2020). Hal ini sejalan dengan temuan (Sihombing et al., 2024) yang menekankan bahwa harapan akan hasil yang lebih baik dari investasi pinjaman dapat mendorong petani untuk mengambil keputusan finansial yang lebih berani.

Dengan demikian, hipotesis pertama dalam penelitian ini menyatakan bahwa *performance expectancy* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*. Keyakinan petani bahwa meminjam dana akan memberikan manfaat nyata, seperti peningkatan hasil panen dan efisiensi dalam usaha tani, menjadi faktor penting yang mendorong mereka untuk meminjam. Penelitian sebelumnya oleh Mufingatun et al., (2020) menunjukkan bahwa harapan terhadap kinerja layanan keuangan dapat memengaruhi keputusan peminjaman, sehingga penting untuk mengeksplorasi lebih lanjut bagaimana ekspektasi kinerja ini dapat memengaruhi niat petani untuk meminjam.

H1: *Performance expectancy* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*

### **Effort Expectancy**

*Effort expectancy* yang mencerminkan kemudahan dalam menggunakan sistem menjadi salah satu variabel penting dalam Model UTAUT. Dalam konteks peminjaman diharapkan bahwa proses yang sederhana dan tidak rumit akan mendorong petani untuk meminjam. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa kemudahan dalam mengakses informasi dan prosedur peminjaman yang jelas dapat meningkatkan niat individu untuk memanfaatkan layanan keuangan (Yusuf & Gilbert Waani, 2024). Namun, meskipun harapan ini ada, hasil penelitian menunjukkan bahwa *effort expectancy* tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun petani menginginkan proses yang mudah, faktor lain mungkin lebih dominan dalam mempengaruhi keputusan mereka untuk meminjam.

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini menyatakan bahwa *effort expectancy* tidak berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Penemuan ini dapat dijelaskan melalui fenomena di lapangan, di mana petani sering kali menghadapi berbagai tantangan yang lebih kompleks daripada sekadar kemudahan proses peminjaman. Misalnya, faktor-



faktor seperti kepercayaan terhadap lembaga peminjaman, ekspektasi kinerja, dan pengaruh sosial dari komunitas dapat memiliki dampak yang lebih besar dalam membentuk keputusan petani untuk meminjam. Penelitian oleh (Septiani et al., 2021) menunjukkan bahwa meskipun kemudahan dalam proses peminjaman diharapkan dapat meningkatkan niat meminjam, kenyataannya mungkin berbeda, di mana petani lebih dipengaruhi oleh dukungan sosial dan keyakinan akan manfaat pinjaman.

H2: *Effort expectancy* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*

### **Social Influence**

*Social influence* mengacu pada pengaruh lingkungan sosial terhadap keputusan individu, termasuk keputusan untuk meminjam. Penelitian menunjukkan bahwa dukungan dari keluarga, teman, dan komunitas dapat meningkatkan kepercayaan diri petani dalam mengambil risiko finansial (Ikram et al., 2020). Dalam konteks pertanian, di mana jaringan sosial sering kali kuat, dorongan dari anggota komunitas dapat mendorong individu untuk mengikuti jejak rekan-rekan mereka yang telah berhasil memanfaatkan pinjaman untuk meningkatkan usaha tani mereka. Hal ini menunjukkan bahwa *social influence* memiliki peran penting dalam membentuk niat meminjam di kalangan petani.

Hipotesis ketiga dalam penelitian ini menyatakan bahwa *social influence* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*. Ketika petani melihat keberhasilan rekan-rekan mereka yang memanfaatkan pinjaman, mereka cenderung merasa lebih termotivasi untuk melakukan hal yang sama. Penelitian sebelumnya mendukung temuan ini, menunjukkan bahwa pengaruh sosial dapat meningkatkan niat perilaku dalam adopsi teknologi dan layanan keuangan (Septiani et al., 2021). Oleh karena itu, penting untuk mengeksplorasi lebih lanjut bagaimana dukungan sosial dapat berkontribusi pada keputusan petani untuk meminjam.

H3: *Social influence* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*

### **Trust**

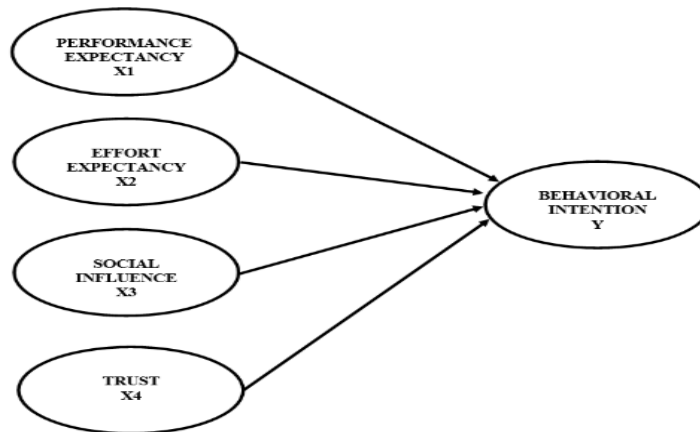
Trust atau kepercayaan terhadap lembaga peminjaman menjadi faktor kunci dalam keputusan meminjam. Kepercayaan yang tinggi terhadap lembaga keuangan dapat meningkatkan kecenderungan petani untuk meminjam (Yusuf & Ardhuha, 2022). Namun, dalam konteks pertanian, ketidakpercayaan sering kali muncul akibat pengalaman buruk atau kurangnya informasi mengenai produk pinjaman. Penelitian menunjukkan bahwa meskipun petani mungkin memiliki kepercayaan terhadap lembaga keuangan, faktor-faktor risiko yang terkait dengan peminjaman dapat membuat mereka ragu untuk mengambil keputusan tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa *trust* tidak hanya berfungsi sebagai pendorong, tetapi juga sebagai penghalang dalam proses peminjaman.

Hipotesis keempat dalam penelitian ini menyatakan bahwa *trust* tidak berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Penemuan ini menunjukkan bahwa meskipun kepercayaan terhadap lembaga peminjaman penting, faktor-faktor lain seperti ekspektasi kinerja dan pengaruh sosial mungkin lebih dominan dalam mempengaruhi keputusan petani untuk meminjam. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana

kepercayaan berinteraksi dengan variabel lain dalam konteks peminjaman, serta bagaimana meningkatkan kepercayaan petani terhadap lembaga keuangan dapat berkontribusi pada peningkatan akses pembiayaan di sektor pertanian.

H4: Trust berpengaruh positif terhadap behavioral intention

## Kerangka Penelitian



## METODE PENELITIAN

Studi ini yang termasuk dalam penelitian kuantitatif yang menerapkan metode *survei* sebagai cara pengumpulan data. Populasi penelitian ini adalah petani di Desa Slagi. Penelitian ini melibatkan sejumlah sampel sebanyak 100 anggota terdapat pada petani desa Slagi yang mempunyai kartu tani. Proses Dalam penelitian ini, proses pemerolehan informasi dan data dilakukan melalui kuesioner yang dikirim secara langsung. Jenis sumber data primer, yang berasal dari kuesioner yang dikumpulkan sebelumnya di isi oleh para petani Desa Slagi yang mempunyai kartu tani. Penelitian ini mengaplikasikan teknik sampling *non-probability* melalui pendekatan *convenience sampling*, menerapkan rumus *slovin* yang tertera sebagai yang berikut ini:

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

keterangannya

n = Mengenai jumlah sampel

N = Jumlah dari populasi

e = Persentase kesalahan yang berpotensi ditoleransi (seperti halnya, 0,1 untuk 10%)

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{500}{1 + 500 \cdot (0,1)^2} \\
 &= \frac{500}{1 + 500 \cdot 0,01} \\
 &= \frac{500}{6} \\
 &= 83,33 = 84
 \end{aligned}$$

Jadi, sampel minimalnya adalah 84 (dibulatkan).

Teknik pengolahan data tersebut dianalisis melalui *Partial Least Squares* (PLS-SEM) yang dilakukan melalui SmartPLS versi 4.1. Penelitian ini menilai kekuatan hubungan linear antara dua atau lebih variabel dengan menggunakan *outer model* dan *inner model*:

1. Evaluasi outer model menggunakan berbagai teknik:
  - a. Convergent validity
  - b. Discriminant Validity
2. Evaluasi inner model dilakukan melalui beberapa pendekatan:
  - a. R-Square
  - b. Path Coefficient

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
<i>Behavioral Intention (Y)</i>		
Rekomendasi pengguna, peminjaman usaha tani. Sumber: (Venkatesh et al., 2012)		Memiliki niat, akan memanfaatkan, perkara yang tidak berguna, dan kesalahan dapat terjadi (Sena et al., 2016)
<i>Performance Expectancy (X<sub>1</sub>)</i>		
Keyakinan individu yang memanfaatkan sistem tersebut akan menghasilkan peningkatan kinerja di tempat kerja. Sumber: (Venkatesh et al., 2012)		Kegunaan perspektif, motivasi ekstrinsik, kesesuaian pekerjaan, Keuntungan relatif (Junadi & Sfenrianto, 2015)
<i>Effort Exfectancy (X<sub>2</sub>)</i>		
Pandangan mengenai kemudahan dalam menggunakan dan mengoperasikan teknologi. Sumber: (Venkatesh et al., 2012)		Persepsi orang lain, Dorongan untuk menggunakan, Norma sosial, Kebiasaan penggunaan (Sena et al., 2016).
<i>Social influence (X<sub>3</sub>)</i>		
Sejauh mana orang-orang terdekat seseorang diperkirakan akan memanfaatkan sistem yang baru. Sumber: (Venkatesh et al., 2012)		Informasi, Dorongan, Peran, Status (Wartono, 2020).
<i>Trust (X<sub>4</sub>)</i>		
Pandangan terhadap tingkat kepercayaan penyedia layanan (kepercayaan terhadap platform vendor) dalam konteks lingkungan eksternal. Sumber: (Sulin Ba, 2014)		Keandalan, Kemampuan dan Integritas (Lien et al., 2015).



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden

Berikut adalah detail karakteristik responden di dalam analisis yang disajikan dalam tabel berikut:

	Unit	%
<b>Jenis kelamin</b>		
Laki-laki	99	99%
Perempuan	1	1%
<b>Umur</b>		
27 - 42 tahun	6	6 %
43 - 58 tahun	94	94%
<b>Lama bertani</b>		
< 10 tahun	35	35%
10 - 20 tahun	62	62%
>15 tahun	1	1%
<b>Punya kartu tani</b>		
Punya	100	0%
Tidak punya	0	%
<b>Punya pinjaman</b>		
Punya	100	100%
Tidak punya	0	%
<b>Jenis pinjaman</b>		
Bank	27	27%
Non bank	73	73%

Data menunjukkan responden mayoritas adalah laki-laki (99%) dibandingkan perempuan (1%). Responden berasal dari Desa Slagi, dengan mayoritas berusia 43-58 tahun (50,96%). Semua petani memiliki kartu tani (100%) untuk mendukung keberhasilan sektor pertanian. Selain itu, 100% petani memiliki pinjaman untuk kebutuhan pertanian, dengan 27% menggunakan pinjaman bank dan 73% pinjaman non-bank.

## Evaluasi Outer Model

Model pengukuran dalam penelitian ini dinilai berdasarkan *convergent validity*, *construct reliability and validity* serta *discriminant validity*.

### a. Convergent validity

*Convergent validity* indikator reflektif dinilai berdasarkan nilai loading factor. Analisis awal menggunakan SmartPLS 4.1 menunjukkan beberapa indikator, seperti PE01, EE02, EE04, SI03, TR01, BI03, dan BI04, tidak lulus uji karena nilai outer loading di bawah 0,7 sehingga dikeluarkan. Tabel 3 di bawah ini menampilkan hasil dari pengujian ulang yang sudah dilakukan kembali.

Indikator	BI	PE	EE	SI	TR
PE02		0,864			
PE03		0,869			
PE04		0,932			
EE01			0,995		
EE03			0,995		
SI01				0,939	
SI02				0,928	
SI04				0,711	
TR02					0,911
TR03					0,932
BI01	0,920				
BI02	0,900				

Tabel 3 menampilkan nilai outer loading di atas 0,7, menandakan korelasi tinggi serta validitas indikator dalam penelitian ini adalah valid.

### Construct reliability and validity

Evaluasi keandalan konstruksi menurut nilai dari *cronbach's alpha* keandalan komposit, dan rata-rata varians diekstraksi (AVE).

	Cronbach's Alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average Variance Extracted (AVE)
BI	0,792	0,798	0,906	0,827
PE	0,990		0,995	0,990
EE	0,867	0,875	0,919	0,790
SI	0,823	0,829	0,898	0,749
TR	0,823	0,832	0,918	0,849

Tabel menyatakan *behavioral intention*, *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *trust* memiliki makna positif, dengan *cronbach's alpha*, *composite reliability* (*rho\_a* dan *rho\_c*) lebih dari 0,7, dan AVE di atas 0,6.

### c. Discriminant Validity

Validitas diskriminan dievaluasi melalui *fornell-larcker criterion* dan *cross loading*, dengan hasil *fornell-larcker criterion* disajikan dalam tabel 5 berikut ini.

	BI	PE	EE	SI	TR
BI	0,910				
PE	0,764	0,889			
EE	0,427		0,995		
SI	0,746	0,878	0,562	0,866	
TR	0,594	0,789	0,641	0,621	0,921

Tabel sebelumnya menggambarkan hubungan antara struktur valid melalui akar kuadrat AVE lebih kuat daripada korelasi lainnya. Validitas diskriminan dinilai melalui *cross loading* di tabel 6, di mana nilai konstruk harus lebih tinggi dari konstruk lain.

	BI	PE	EE	SI	TR
PE02	0,677	0,864	0,279	0,735	0,601
PE03	0,615	0,869	0,747	0,777	0,712
PE04	0,737	0,932	0,625	0,829	0,788
EE01	0,426	0,615	0,995	0,551	0,649
EE03	0,422	0,607	0,995	0,567	0,627
SI01	0,668	0,760	0,461	0,939	0,491
SI02	0,643	0,757	0,459	0,928	0,505
SI04	0,616	0,754	0,537	0,711	0,615
TR02	0,511	0,662	0,615	0,553	0,911
TR03	0,581	0,786	0,570	0,590	0,932
BI01	0,920	0,739	0,288	0,655	0,620
BI02	0,900	0,647	0,499	0,705	0,453

Tabel ini menekankan diskriminasi valid, dengan indikator *cross loading* konstruk yang lebih tinggi dibandingkan konstruk lainnya.

### Evaluasi Inner Model

Pengujian inner model dalam *SmartPLS* merupakan tahap akhir dalam evaluasi model, yang ditentukan menggunakan hasil output koefisien determinasi ( $R^2$ ).

R Square	
<b>Behavioral Intention (Y)</b>	0,615

Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) untuk variabel Behavioral Intention adalah 0,615 (61,5%), dengan 38,5% dipengaruhi oleh variabel lain. Nilai ini berada dalam rentang yang cukup baik.

### Pengujian Hipotesis

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics ( O/STDEV )	P values
PE -> BI	0,435	0,432	0,167	2,608	0,009
EE -> BI	-0,104	-0,108	0,106	0,984	0,325
SI -> BI	0,367	0,361	0,169	2,170	0,030
TR -> BI	0,091	0,104	0,131	0,693	0,488

H<sub>1</sub>: Nilai *performance expectancy* (X<sub>1</sub>) memberikan pengaruh positif yang signifikan terhadap *behavioral intention*. Dengan nilai t-statistik 2,608 yang nilai t tabel yang lebih besar dari 1,661 dan nilai p-values harapan kinerja sebesar 0,009 yang lebih kecil dari batas signifikansi 0,050, maka hipotesis pertama dapat diterima.

H<sub>2</sub>: Variabel *effort expectancy* tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap *behavioral intention* karena nilai t-statistik 0,984 nilai t tabel lebih rendah dari 1,661 dan nilai p-value sebesar 0,325 melebihi batas signifikansi 0,050. Akibatnya, hipotesis kedua dapat ditolak.

H<sub>3</sub>: Variabel *social influence* menunjukkan dampak positif yang signifikan terhadap *behavioral intention*, didukung oleh nilai t-statistik sebesar 2,170 melebihi nilai t-tabel sebesar 1,661 serta nilai p-values sebesar 0,030 yang berada di bawah ambang signifikansi 0,050. Sehingga, hipotesis ketiga dapat diterima.

H<sub>4</sub>: Variabel *trust* tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap *behavioral intention*, yang terbukti oleh nilai t-statistik sebesar 0,693 yang lebih rendah dari nilai t-tabel yang berjumlah 1,661 serta nilai p-values sebesar 0,488 yang melebihi batas signifikansi 0,050. Akibatnya, hipotesis kedua harus ditolak.

### Pengaruh Performance Expectancy terhadap Behavioral Intention

Dari hasil uji hipotesis, ditemukan bahwa *performance expectancy* (X<sub>1</sub>) memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap *behavioral intention* (Y) Menurut (Waluyo et al., 2023) hal ini mengacu pada keyakinan petani bahwa meminjam dana dapat meningkatkan hasil pertanian mereka. Penelitian menunjukkan bahwa ketika petani yakin pinjaman akan membantu mencapai hasil yang lebih baik, keinginan mereka untuk meminjam juga meningkat. Temuan ini sesuai dengan penelitian (Rita & Fitria, 2021) menunjukkan adanya harapan yang optimis terhadap kinerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keinginan untuk berperilaku.

*Performance expectancy* mencerminkan harapan petani terhadap manfaat peminjaman, seperti peningkatan produktivitas, efisiensi, atau pendapatan. Keyakinan bahwa pinjaman membawa hasil positif mendorong keputusan meminjam, terutama untuk membeli pupuk, peralatan, atau teknologi baru demi peningkatan hasil panen dan keuntungan. temuan penelitian sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh (Pratama &

Renny, 2022), yang juga menemukan bahwa keyakinan individu terhadap manfaat dari penggunaan teknologi berkontribusi pada niat mereka untuk mengadopsi teknologi tersebut. Namun, perbedaan muncul dalam konteks penelitian; sementara studi sebelumnya sering berfokus pada pengguna teknologi di sektor pendidikan atau bisnis, penelitian ini dilakukan di kalangan petani di Desa Slagi, yang mungkin menghadapi tantangan dan motivasi yang berbeda dalam memanfaatkan pinjaman. Selain itu, penelitian Anda mungkin mempertimbangkan variabel lain seperti social influence yang dapat memoderasi hubungan ini, memberikan wawasan baru tentang kompleksitas faktor-faktor yang mempengaruhi niat perilaku dalam konteks pertanian. Keyakinan petani akan manfaat dari pinjaman sangat memengaruhi keputusan mereka untuk meminjam. Ketika petani percaya bahwa pinjaman dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan mereka, mereka cenderung lebih termotivasi untuk mengambil risiko finansial tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa lembaga keuangan perlu menekankan potensi keuntungan yang dapat diperoleh dari peminjaman, seperti peningkatan hasil pertanian atau efisiensi operasional, dalam upaya mereka untuk menarik minat petani. Dengan memberikan informasi yang jelas dan meyakinkan tentang bagaimana pinjaman dapat memberikan dampak positif, lembaga keuangan dapat membantu petani merasa lebih percaya diri dalam mengambil keputusan untuk meminjam, sehingga berkontribusi pada pertumbuhan sektor pertanian secara keseluruhan.

### **Pengaruh Effort Expectancy terhadap Behavioral Intention**

Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa *effort expectancy* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* sejalan dengan beberapa studi sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh (Septiani et al., 2021), yang juga menemukan bahwa kemudahan dalam proses peminjaman tidak selalu mendorong niat individu untuk meminjam. Namun, perbedaan muncul dalam konteks dan populasi yang diteliti; sementara penelitian sebelumnya sering berfokus pada pengguna teknologi di sektor pendidikan atau bisnis, penelitian Anda dilakukan di kalangan petani di Desa Slagi, di mana faktor-faktor lain seperti dukungan sosial dan kepercayaan terhadap lembaga keuangan mungkin lebih berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun *effort expectancy* penting, dalam konteks pertanian, faktor-faktor eksternal dan sosial mungkin lebih dominan dalam mempengaruhi niat perilaku petani untuk meminjam.

Kemudahan dalam proses peminjaman mungkin tidak menjadi faktor penentu utama bagi petani dalam mengambil keputusan untuk meminjam. Hal ini bisa jadi disebabkan oleh kenyataan bahwa petani lebih dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti dukungan sosial atau harapan akan hasil yang lebih baik dari pinjaman, daripada sekadar kemudahan prosedur. Selain itu, meskipun prosedur peminjaman yang sederhana diharapkan dapat meningkatkan niat untuk meminjam, jika petani merasa bahwa manfaat yang diperoleh dari pinjaman tidak sebanding dengan risiko yang dihadapi, mereka



mungkin tetap ragu untuk mengambil langkah tersebut. Oleh karena itu, penting bagi lembaga keuangan untuk tidak hanya fokus pada penyederhanaan proses peminjaman, tetapi juga untuk memberikan informasi yang jelas mengenai manfaat dan potensi hasil dari pinjaman tersebut agar dapat mendorong niat petani untuk meminjam.

### **Pengaruh Social Influence terhadap Behavioral Intention**

Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa *social influence* (X3) memiliki dampak positif yang signifikan terhadap *behavioral intention* (Y) sejalan dengan temuan dari berbagai studi sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh (Prasetyo & Wardhani, 2022), yang juga menemukan bahwa dukungan sosial dari keluarga dan komunitas dapat mendorong individu untuk mengambil keputusan yang lebih berani dalam meminjam. Namun, perbedaan muncul dalam konteks penelitian; sementara banyak studi sebelumnya berfokus pada pengguna teknologi di sektor bisnis atau pendidikan, penelitian Anda dilakukan di kalangan petani di Desa Slagi, di mana interaksi sosial dan norma komunitas mungkin memiliki pengaruh yang lebih kuat dalam membentuk niat perilaku. Hal ini menunjukkan bahwa dalam konteks pertanian, pengaruh sosial tidak hanya berfungsi sebagai pendorong, tetapi juga sebagai faktor kunci yang mencerminkan dinamika sosial yang unik di lingkungan petani, yang dapat memperkuat keputusan mereka untuk meminjam.

Dukungan dan dorongan dari keluarga, teman, dan komunitas dapat memberikan rasa percaya diri yang lebih besar bagi petani untuk mengambil risiko finansial, seperti meminjam modal. Hal ini menunjukkan bahwa interaksi sosial dan norma-norma yang berlaku di masyarakat dapat menjadi pendorong utama dalam pengambilan keputusan, sehingga lembaga keuangan dan pemangku kebijakan perlu mempertimbangkan strategi yang melibatkan komunitas dalam upaya meningkatkan akses dan penggunaan layanan keuangan. Dengan memanfaatkan pengaruh sosial ini, mereka dapat menciptakan lingkungan yang lebih mendukung bagi petani untuk berpartisipasi dalam program pembiayaan yang ada.

### **Pengaruh Trust terhadap Behavioral Intention**

Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa *trust* (X4) tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap *behavioral intention* (Y) sejalan dengan temuan dari beberapa studi sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh (Koswara et al., 2022), yang juga menemukan bahwa meskipun kepercayaan terhadap lembaga keuangan penting, hal itu tidak selalu berkontribusi pada niat individu untuk meminjam. Namun, perbedaan muncul dalam konteks penelitian; sementara banyak studi sebelumnya berfokus pada pengguna teknologi di sektor yang lebih formal, penelitian Anda dilakukan di kalangan petani di Desa Slagi, di mana pengalaman buruk dengan lembaga keuangan atau ketidakpastian dalam proses peminjaman mungkin lebih mendominasi keputusan mereka. Hal ini menunjukkan bahwa dalam konteks pertanian, meskipun trust dianggap sebagai faktor penting, kondisi

sosial dan ekonomi yang dihadapi petani dapat mengurangi dampak kepercayaan terhadap niat mereka untuk meminjam, sehingga menyoroiti kompleksitas hubungan antara kepercayaan dan perilaku dalam situasi yang berbeda.

Meskipun kepercayaan terhadap lembaga peminjaman penting, faktor-faktor lain mungkin lebih berpengaruh dalam menentukan niat petani untuk meminjam. Hal ini bisa jadi disebabkan oleh pengalaman buruk sebelumnya, kurangnya informasi yang memadai mengenai produk pinjaman, atau alternatif pembiayaan yang dianggap lebih aman dan terpercaya, seperti dukungan dari keluarga atau komunitas. Dengan demikian, penting bagi lembaga keuangan untuk tidak hanya membangun kepercayaan, tetapi juga untuk meningkatkan pemahaman dan aksesibilitas informasi mengenai produk mereka agar dapat lebih efektif dalam mempengaruhi niat peminjaman petani.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini menemukan bahwa performance expectancy dan social influence memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap behavioral intention petani untuk meminjam. Keyakinan petani bahwa pinjaman dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan mereka, serta dukungan dari lingkungan sosial seperti keluarga dan komunitas, mendorong niat mereka untuk mengambil pinjaman. Sebaliknya, faktor effort expectancy dan trust tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap niat meminjam. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun kemudahan dalam proses peminjaman dan kepercayaan terhadap lembaga keuangan penting, mereka tidak menjadi faktor penentu utama dalam keputusan petani untuk meminjam modal.

hasil penelitian ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan niat petani dalam meminjam modal, lembaga keuangan dan pembuat kebijakan perlu fokus pada penguatan aspek performance expectancy dan social influence. Dengan memberikan edukasi yang jelas mengenai manfaat pinjaman, seperti peningkatan produktivitas dan pendapatan, serta mendorong dukungan sosial dari komunitas, diharapkan petani akan lebih termotivasi untuk memanfaatkan fasilitas pinjaman yang ada. Selain itu, meskipun trust tidak berpengaruh signifikan, penting bagi lembaga keuangan untuk membangun kepercayaan melalui transparansi dan komunikasi yang efektif, sehingga petani merasa lebih aman dan yakin dalam mengambil keputusan untuk meminjam. Hal ini dapat membantu meningkatkan akses pembiayaan dan mendukung keberlanjutan sektor pertanian di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dhingra, S., & Gupta, S. (2020). Behavioural intention to use mobile banking: An extension of UTAUT2 model. *International Journal of Mobile Human Computer Interaction*, 12(3), 1–20. <https://doi.org/10.4018/IJMHCI.2020070101>
- Hantono, H., Tjong, W., & Jony, J. (2023). Pengaruh Technology Acceptance Model Terhadap Intention To Use Dengan Kinerja Sebagai Variabel Moderasi Dalam Menggunakan Sistem Informasi Akuntansi. *Owner*, 7(2), 1815–1830. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1583>
- Haryanto, T. (2023). *Dampak Akses Kredit Terhadap Kinerja Usahatani: Apakah Sumber Kredit Penting?* Impact of Credit Access on Farm Performance: Does Source of Credit Matter? <https://unair.ac.id/dampak-akses-kredit-terhadap-kinerja-usahatani-apakah-sumber-kredit-penting/>
- Ikram, I., Yusuf, S., & Abdullah B, A. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani Padi Memilih Kredit di Bank (Studi Kasus Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar). *Jurnal Galung Tropika*, 9(1), 75–86. <https://doi.org/10.31850/jgt.v9i1.435>
- Ivan's, E., & Hendrawan, D. A. (2024). Persepsi Petani Terhadap Financial Technology Untuk Mendukung Kemandirian Petani. *Jurnal Paradigma Agribisnis*, 6(2), 195–202.
- Junadi, & Sfenrianto. (2015). A Model of Factors Influencing Consumer's Intention to Use E-payment System in Indonesia. *Procedia Computer Science*, 59(Iccsci), 214–220. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2015.07.557>
- Kholilah Lubis, H., Azwina, R., Kurnyasih, A., Utami, N., & Nasution, J. (2023). Peranan Sektor Petanian dalam Pembangunan Ekonomi Regional Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(2), 562–568.
- Koswara, T. M., Vandayuli Riorini, S., & Yola Pangestu, F. (2022). Pengaruh Perceived Ease of Use, Perceived Usefulness, Trust, Mobility, Customization, Customer Involvement terhadap Behavioral Intention pada E-Commerce di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 1(4), 1230–1242. <https://doi.org/10.58344/jmi.v1i4.127>
- Kumala, S. (2020). 358423-Pengaruh-Performance-Expectancy-Effort-E-9Ca5Bfb7. 8(1).
- Lien, C. H., Wen, M. J., Huang, L. C., & Wu, K. L. (2015). Online hotel booking: The effects of brand image, price, trust and value on purchase intentions. *Asia Pacific Management Review*, 20(4), 210–218. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2015.03.005>
- Marciano, L. L., Chandra, M., & Iskandar, V. (2022). Analisis Penerapan Model UTAUT Terhadap Minat Beli pada Sayurbox. *Jurnal Manajemen Perhotelan*, 8(2), 80–91. <https://doi.org/10.9744/jmhot.8.2.80>
- Marina Zulfa, & Kasniah. (2022). Sistem Hutang Piutang Dibayar Hasil Tani Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 5(1), 87–97. [https://doi.org/10.25299/syarikat.2022.vol5\(1\).9896](https://doi.org/10.25299/syarikat.2022.vol5(1).9896)
- Meidiana, D. (2024). *Dosen FTan UMJ Ungkap Tantangan dan Peluang Sektor Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Jakarta. <https://umj.ac.id/opini-1/dosen-ftan-umj-ungkap->

- tantangan-dan-peluang-sektor-pertanian/  
Muamar, A. (2024). *Tantangan yang Mesti Diatasi untuk Wujudkan Kesejahteraan Petani*. Greennetwork. <https://greennetwork.id/ikhtisar/tantangan-yang-mesti-diatasi-untuk-wujudkan-kesejahteraan-petani/>
- Muhammad Naim. (2024). Arthavidya Jurnal Ilmiah Ekonomi Oktober 2023 | 211. *Arthavidya Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 26(Oktober), 202–217.
- Nadziroh, M. N. (2020). Peran Sektor Pertanian Dalam Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Magetan. *Jurnal Agristan*, 2(1), 52–60.  
<https://doi.org/10.37058/ja.v2i1.2348>
- Nugroho, B. D. A. (2023). *Solusi Pembiayaan Sektor Pertanian*. DetikNews.  
<https://news.detik.com/kolom/d-6925102/solusi-pembiayaan-sektor-pertanian>
- Prasetyo, A., & Wardhani, A. M. N. (2022). Analisis Pengaruh Perceived Risk dan Trust terhadap Pengujian Behavioral Intention Mahasiswa Pengguna GoPay. *EXERO : Journal of Research in Business and Economics*, 5(1), 36–63.  
<https://doi.org/10.24071/exero.v5i1.5038>
- Pratama, R. R. D., & Renny, R. (2022). The Role Of Behavioral Intentions To Use Mobile Banking: Application Of The UTAUT2 Method With Security, Trust And Risk Factors. *Dinasti International Journal*, 3(4), 728–741. <https://doi.org/10.31933/dijms.v3i4.1141>
- Rita, R., & Fitria, M. H. (2021). Analisis Faktor-Faktor UTAUT dan Trust Terhadap Behavioral Intention Pengguna BNI Mobile Banking Pada Pekerja Migran Indonesia. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(2), 926–939.  
<https://doi.org/10.36778/jesya.v4i2.453>
- Rizki Dewi Ayu. (2024). *Daftar Bunga KUR Mandiri 2024 untuk Pinjaman Usaha dan Syaratnya*. Tempo.Com. <https://www.tempo.co/ekonomi/daftar-bunga-kur-mandiri-2024-untuk-pinjaman-usaha-dan-syaratnya-46412>
- Rozci, F., Dona Wahyuning Laily, dan, Studi Agribisnis, P., Pertanian, F., Pembangunan Nasional, U., & Timur, J. (2023). Pengaruh Kredit Pertanian Terhadap Kesejahteraan Petani di Indonesia The Effect of Agricultural Credit on Farmers Welfare in Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen Agribisnis*, 11(2), 92–102.
- Sena, R. De, Naomi, S., & Fernando, D. (2016). Intention of adoption of mobile payment : An analysis in the light of the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology ( UTAUT ). *RAI Revista de Administração e Inovação*, 13(3), 221–230.  
<https://doi.org/10.1016/j.rai.2016.06.003>
- Septiani, H. L. D., Sumarwan, U., Yuliati, L. N., & Kirbrandoko, K. (2021). Minat Petani Mengadopsi Sharing Economy Peer-To-Peer Lending Sebagai Alternatif Pembiayaan Pertanian. *Mix: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(1), 1.  
<https://doi.org/10.22441/mix.2021.v11i1.001>
- Sihombing, M. T., Hubeis, M., & Cahyadi, E. R. (2024). *Faktor-Faktor dalam Adopsi dan Pemanfaatan Aplikasi Pertanian Digital oleh Petani Skala Kecil di Kabupaten Tuban, Jawa Timur*. Repository.Ipb. <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/158878>
- Sulin Ba, P. A. P. (2014). *Evidence OF the Effect of Trust Building Technology in*

*Electronic Markets : Price EVIDENCE OF THE EFFECT OF TRUST BUILDING TECHNOLOGY IN ELECTRONIC MARKETS : PRICE PREMIUMS AND BUYER. September 2002, 1–26.*

- Tamyiz, A. (2024). *Tantangan Utama Sektor Pertanian Indonesia: Alih Fungsi Lahan hingga Kurangnya Regenerasi Petani*. MediaIndonesia.  
<https://mediaindonesia.com/ekonomi/703573/tantangan-utama-sektor-pertanian-indonesia-alih-fungsi-lahan-hingga-kurangnya-regenerasi-petani>
- Venkatesh, V., Thong, J. y. ., & Xu, X. (2012). Consumer Acceptance and Use of Information Technology: Extending the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology by Viswanath Venkatesh, James Y.L. Thong, Xin Xu :: SSRN. *MIS Quarterly*, 36(1), 157–178.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2002388](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2002388)
- Wahyudi, D. (2021). Analysis of the feasibility of granting KUR credit to PT Bank Rakyat Indonesia branch of Pinrang. *Decision*, 2(7), 297–305.
- Waluyo, A., Ahzar, F. A., Nurohman, Y. A., & Qurniawati, R. S. (2023). Theory Planned Behavior Dalam Menganalisis Niat Petani Melakukan Pembiayaan Alsintan Melalui Bank Syariah. *Among Makarti*, 16(2), 180–196.  
<https://doi.org/10.52353/ama.v16i2.511>
- Wartono, T. (2020). Jurnal Ekonomi Efektif. *Jurnal Ekonomi Efektif*, 2(3), 496–504.  
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JEE/article/view/10673%0Ahttp://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JEE/article/download/10673/6673>
- Yusuf, M., & Ardhuha, J. (2022). *Pengembangan Perangkat Pembelajaran Model Problem Based Learning untuk Meningkatkan Pemahaman Konsep Fisika dan Kemampuan Berpikir Kritis Peserta Didik*. 7, 250–258.
- Yusuf, M., & Gilbert Waani, D. H. (2024). Behavioral Intention Fintech Peer to Peer Lending For Young Entrepreneurs in North Sulawesi. *Co-Value Jurnal Ekonomi Koperasi Dan Kewirausahaan*, 15(2). <https://doi.org/10.59188/covalue.v15i2.4493>