

Афіф Ель Ашфахані, Дінда Аю Сіті Мутмайна, Ісман

Чому немусульмани обирають ісламський банкінг. Розширена теорія планової поведінки: сповільнювальний фактор знань про ісламський банк

Метою дослідження є аналіз намірів немусульманина стати клієнтом ісламського банку з використанням розширеної теорії запланованої поведінки зі знанням ісламського банку як модеруючої змінної. Для перевірки даних і гіпотез використовувався метод моделювання структурними рівняннями з частковими найменшими квадратами. Було також застосовано метод ймовірнісної вибірки. В аналізі взяли участь 200 немусульман, які сповідували християнство і представляли більшість немусульман в Індонезії. Результати дослідження показують, що ставлення ($\beta = 5,390$, $p = 0,000$), суб'єктивна норма ($\beta = 5,488$, $p = 0,000$) і сприйнятий контроль поведінки ($\beta = 2,104$, $p = 0,036$) мають позитивний зв'язок з намірами. Дивно, але зв'язок між знаннями та наміром стати клієнтом ісламського банку є непрямим і опосередковується ставленням. Крім того, знання ісламського банкіngu підсилюють зв'язок між сприйнятим контролем поведінки та наміром. Результати дослідження підтвердили, що знання ісламського банку відіграють важливу роль у підвищенні наміру. Таким чином, керівники ісламських банків повинні подумати про те, щоб інформувати більше немусульман стосовно того, що таке ісламський банк.

Ключові слова: знання про ісламський банк, наміри немусульман, розширена теорія планової поведінки

Класифікація JEL: D14, G21, G51



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.